

ADVENTURE

グローバルOTAへ

2024年6月期第1四半期
決算説明資料

株式会社 アドベンチャー
(証券コード:6030)

skyticket
by ADVENTURE

1. 業績ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. Appendix—会社概要—

FY2024
通期方針

積極的なM&Aとシナジー効果を最大化するPMIの実行

収益

5,621百万円
YoY113%

営業総利益

4,151百万円
YoY101%

単体広告宣伝費

2,238百万円
YoY121%

営業利益

758百万円
YoY57%

四半期利益

419百万円
YoY50%

- ≧ 台風の影響により、減益するも、国内航空券以外の力強い成長により増収を達成
- ≧ 広告宣伝費の積極的な投資を実行
- ≧ 株式会社旅工房、アヤベックス株式会社を連結子会社化

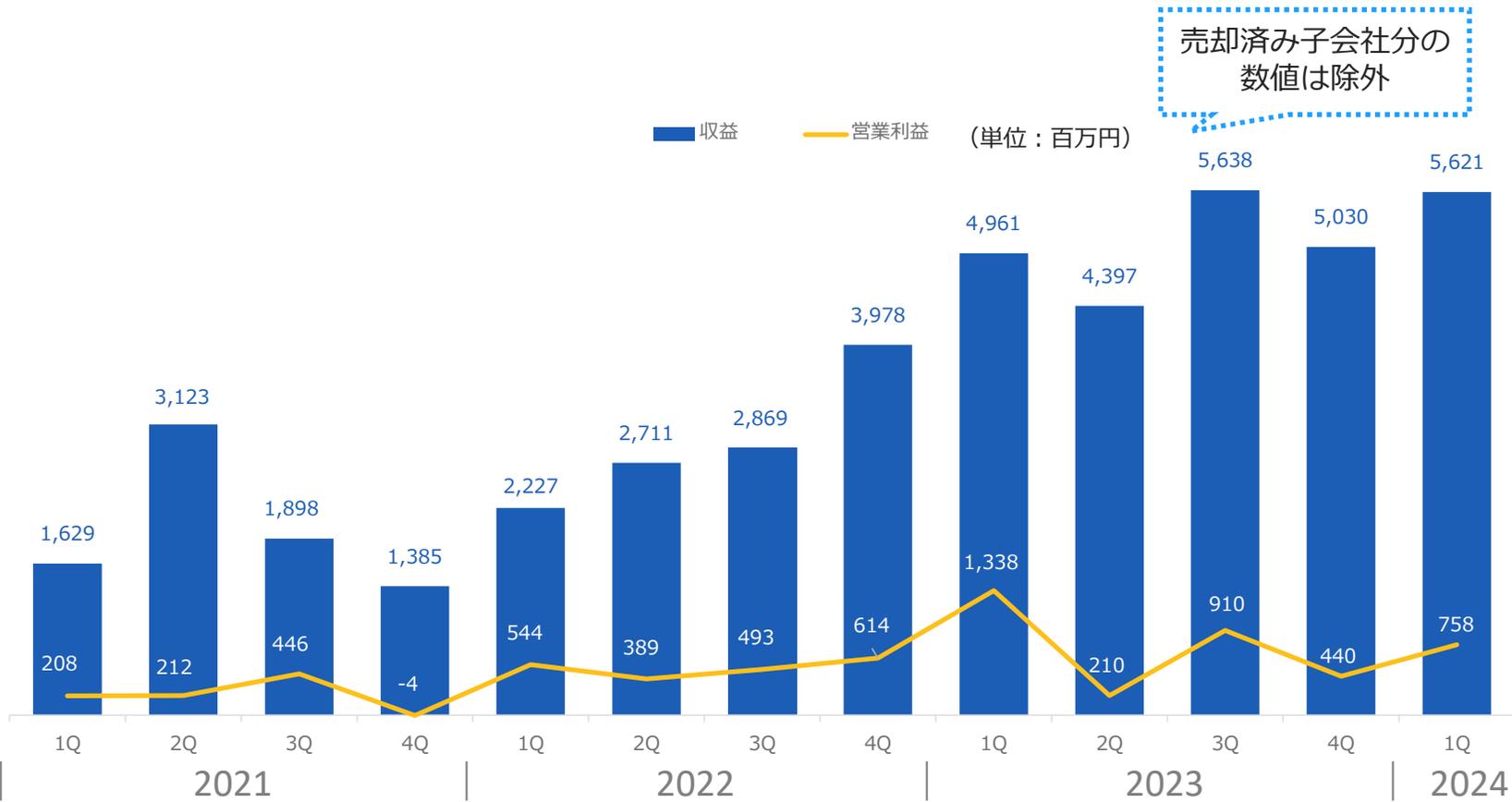
	2023年6月期 連結1Q実績	2024年6月期 連結1Q実績	前期比
収益	4,961	5,621	113%
営業総利益	4,098	4,151	101%
営業利益	1,338	758	57%
四半期利益	841	419	50%

(単位：百万円)

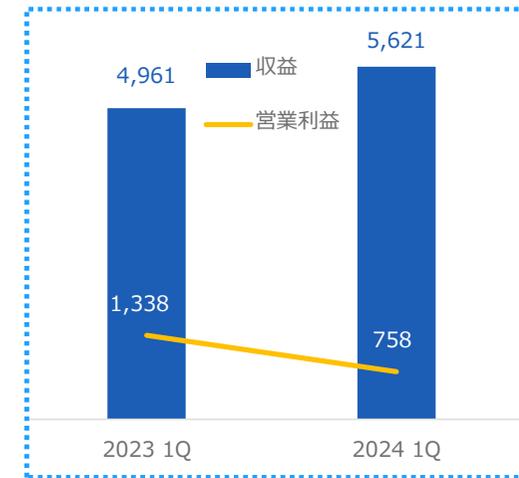
業績ハイライト・連結業績推移

ADVENTURE

Be a Global OTA



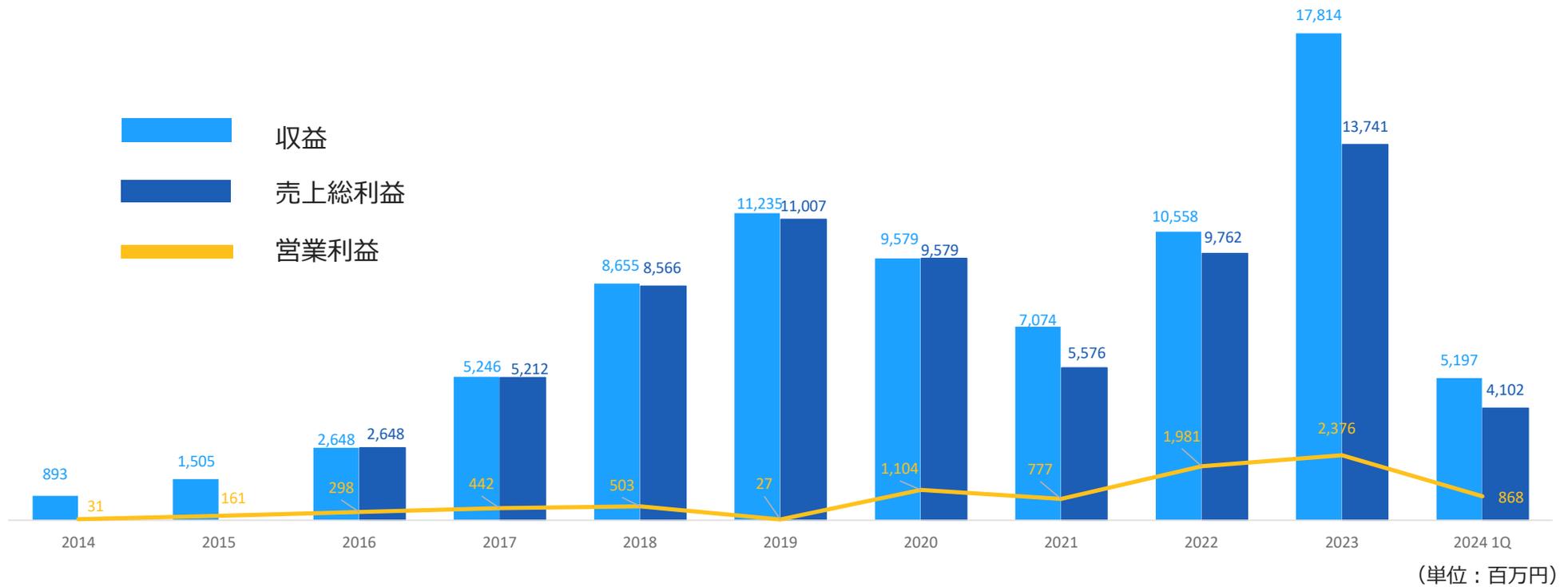
**マーケット回復に伴い
広告宣伝費を投下
1Qは増収減益**
(営業利益の内訳はp9を参照)



※投資事業を含む

アドベンチャー単体収益及び営業利益推移

※M&A関連費用68百万円



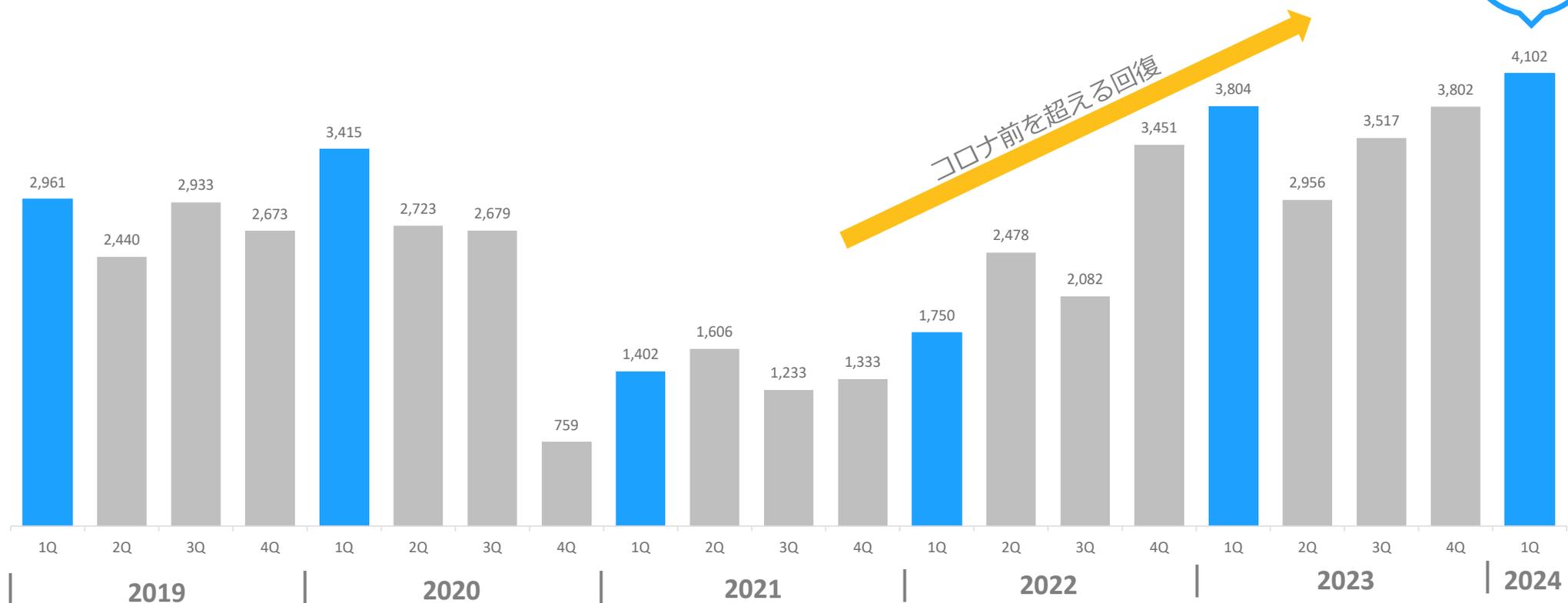
業績ハイライト・単体営業総利益（粗利）

ADVENTURE

Be a Global OTA

(百万円)

前年同期比
108%



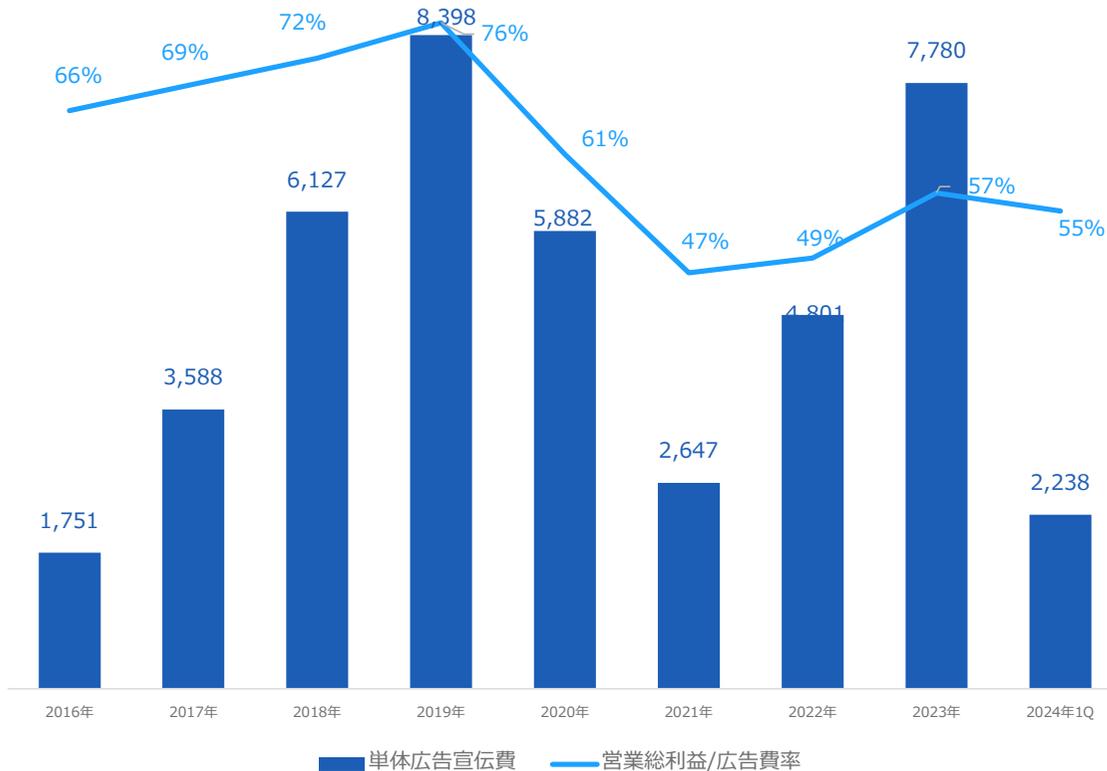
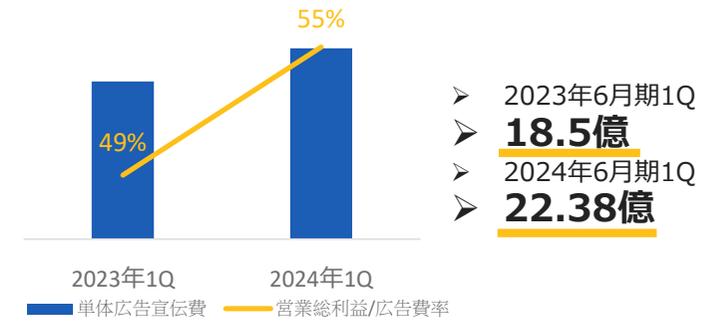
※単体コンシューマ事業のみの数値
※営業投資有価証券における評価損分を控除前

業績ハイライト・広告宣伝費推移

ADVENTURE

Be a Global OTA

広告宣伝費前年同期比



※公表当時の数値で比較
※投資事業を除く
(単位：百万円)

【アプリに期待できる効果】

- 1 離脱率の低下**
 - 他社サイトに移動せずアプリ内で商品を検索していただける
- 2 リピート率の向上**
 - 再度旅行を検索する際も、アプリを利用していただける
- 3 広告費の最適化**
 - ユーザーが継続的にアプリを利用することで広告費比率が低下することにより利益の拡大へとつながる
- 4 粗利益の継続的な向上**
 - アプリユーザーは積みあげ式で増加し続けるため営業利益率が継続的に高まっていく

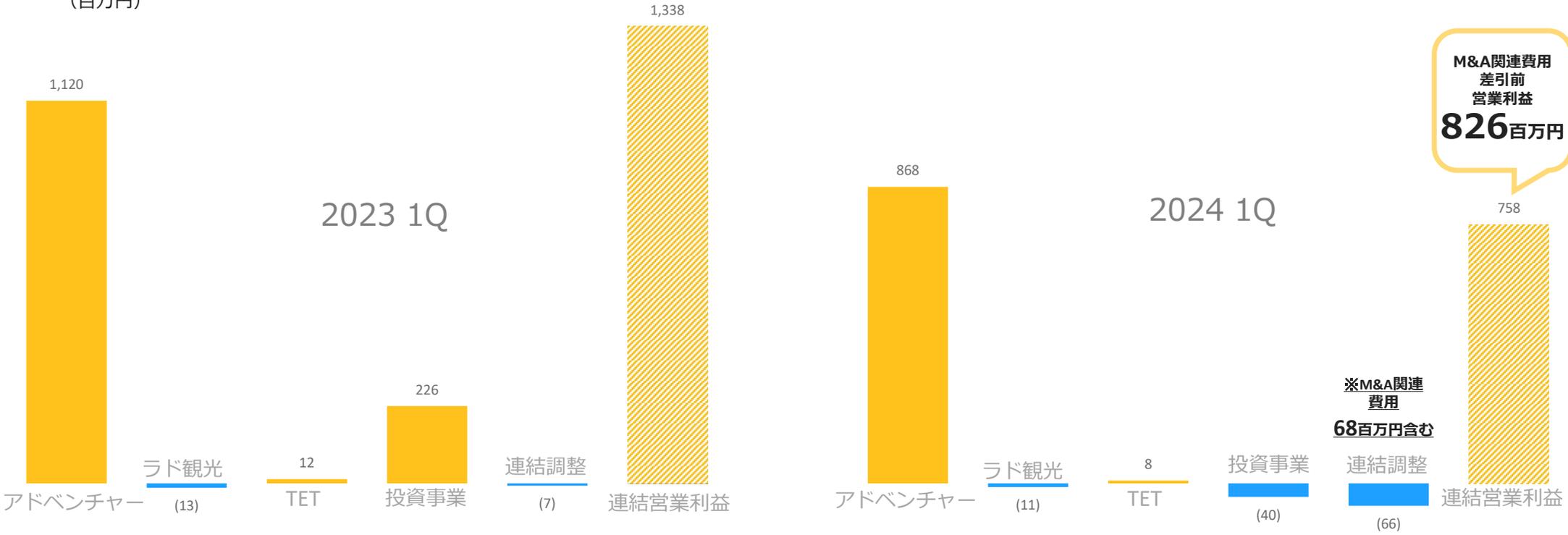
業績ハイライト・会社別営業利益内訳

ADVENTURE

Be a Global OTA

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

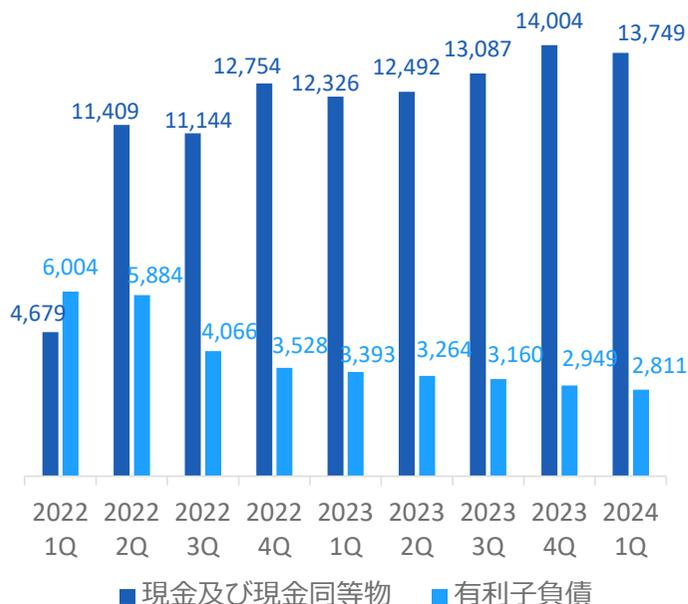
(百万円)



※アドベンチャー単体では、営業投資有価証券における評価損分を控除前
 ※M&A関連費用差引後

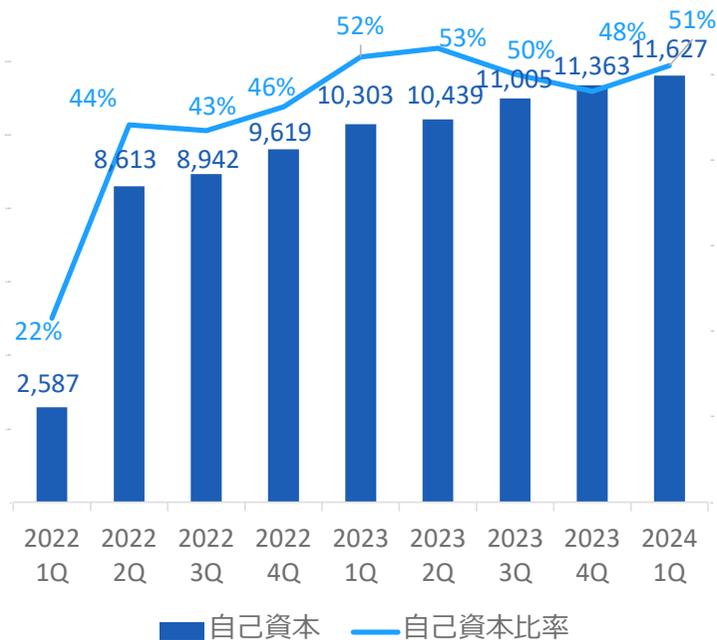
親会社所有者帰属持分比率は**48%**から**51%**へ増加し、財務体質が改善

現預金及び有利子負債



(単位：百万円)

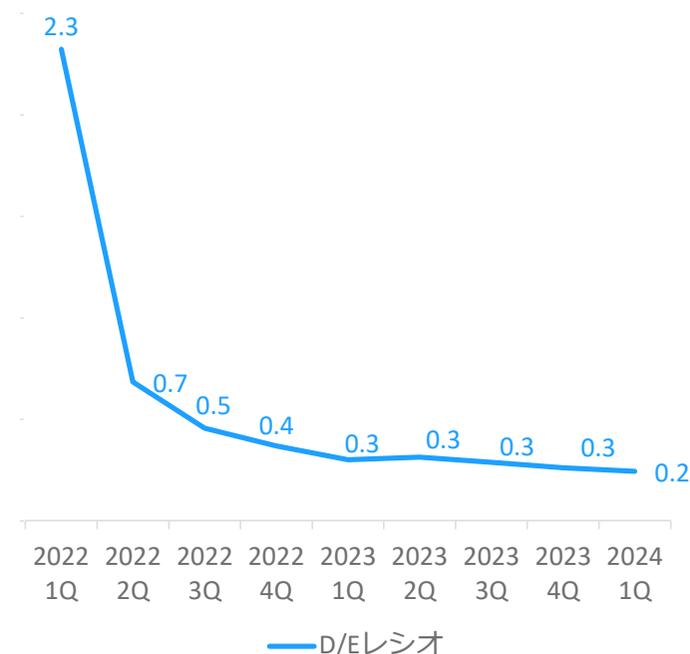
親会社所有者帰属持分比率
(自己資本比率)



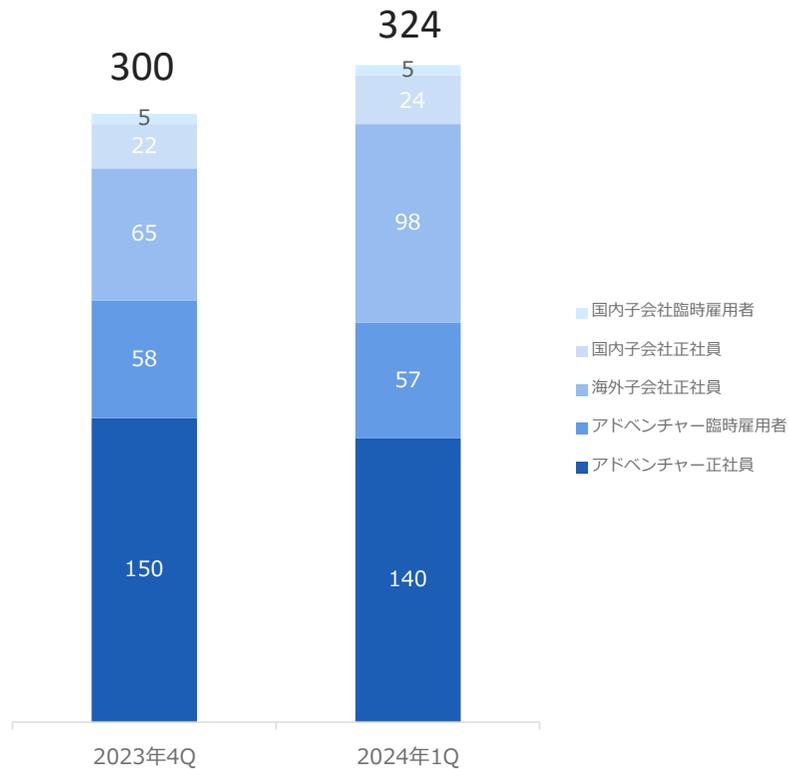
■ 自己資本 — 自己資本比率

D/Eレシオ

(単位：倍)



(単位：百万円)



アドベンチャー派遣社員除外（単位：人）

※売却済、清算済の子会社は非継続事業として実績から除外して比較



海外エンジニア採用人数増加

グローバル展開する上でグローバルなフィールドで活躍ができる多様性のある人材を採用することが持続可能な社会の実現及び当社グループの持続的な発展を促進。

海外国籍採用比率



新卒採用のグローバル化

2020年に5名、2021年に20名程、2022年に17名、2023年に18名の新卒採用を実施。海外大学卒業生や留学経験者を積極的に採用。

1. 業績ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. Appendix—会社概要—

世界各国300もの提携代理店の旅行手配を強みとするインバウンド事業が主力
海外顧客を積極的に取り込み、グループ全体の国内事業・海外事業基盤を強固にする



ビジネスモデル



特徴

- ✓ 海外からの手配依頼が収益の大半を占める
- ✓ 高単価商材の取扱い
- ✓ 対応エリアの差別化
- ✓ ネイティブ人員の登用により多言語のオペレーションが可能

会社名	アヤベックス株式会社
設立年月	2013年7月19日
本店	京都府綾部市
株式取得価額 株式取得比率	473百万円 100%
取締役会決議日	2023年10月27日
株式譲渡実行日	2023年10月27日
資金調達方法	自己資金
従業員数 <small>※アルバイト含む</small>	35名
事業内容	訪日関連事業



skyticket
by ADVENTURE



※41都道府県にて提供可能

J-netレンタカーグループは
保有台数20,000台超、
41都道府県にて展開中

- ✓ 予約の完全自動化が実現できるため、成約率の上昇と顧客満足度の増加による営業収益への貢献が期待



スカイレンタカー

skyticket
by ADVENTURE



※27都道府県にて提供可能

全国の空港や駅、観光に 便利な市街地に店舗を展開

- ✓ リアルタイムでレンタカー料金や在庫
を取得できるため、成約率の上昇と顧
客満足度の増加が見込まれる

開発拠点における
開発可能領域を着実に拡大



旅行業オペレーション開始に向け、
契約、交渉を進行中



ADVENTURE

Korea

- ✓ 決済会社開発進行中
- ✓ 航空会社契約進行中

ADVENTURE

Bangladesh

- ✓ 現地社員**81**名※2024.1Q時点
- ✓ 決済会社契約進行中
- ✓ 旅行業認可申請中
- ✓ 開発案件：
ペイメント、NDC/API連携、
サイト改善、サービス開発

ADVENTURE

India

- ✓ 現地社員**17**名※2024.1Q時点
- ✓ 旅行業認可取得済み
- ✓ 上流工程
エンジニア採用強化

ADVENTURE

Philippines

- ✓ 決済会社契約進行中
- ✓ 航空会社契約進行中
- ✓ 現地観光業旅行業
認可申請中

サービスについて	テイクレート 2024年6月期1Q	収益構成比 2024年6月期1Q
 <p>国内航空券 国内OTA取扱高実績No.1 主な収入源は、ユーザーからの手数料、航空会社からのコミッション</p>	<p>19.9%</p>	<p>57%</p>
 <p>海外航空券 世界18言語対応 NDC接続5社の実績を誇る 主な収入源は、ユーザーからの手数料</p>	<p>7.2%</p>	<p>4%</p>
 <p>ツアー 航空券と宿泊商品をセットで販売。 主な収入源は、ユーザーからの手数料。募集型企画旅行は、グロス計上のため取扱高=収益</p>	<p>11.2%</p>	<p>24%</p>
 <p>レンタカー レジャーエリアを中心に販売実績を伸張。 新規サービストップを誇る取扱高を維持。主な収入源は、事業者からの成果報酬型販売手数料</p>	<p>11.5%</p>	<p>7%</p>
 <p>高速バス 大手バス会社を中心に実績好調。主な収入源は、事業者からの成果報酬型段階手数料</p>	<p>14.5%</p>	<p>4%</p>
 <p>ホテル 宿泊施設直契約数8,760施設。BtoB販売モデルから直契約在庫販売切替によるテイクレート改善。 主な収益源は、事業者からの成果報酬型手数料</p>	<p>9.5%</p>	<p>2%</p>

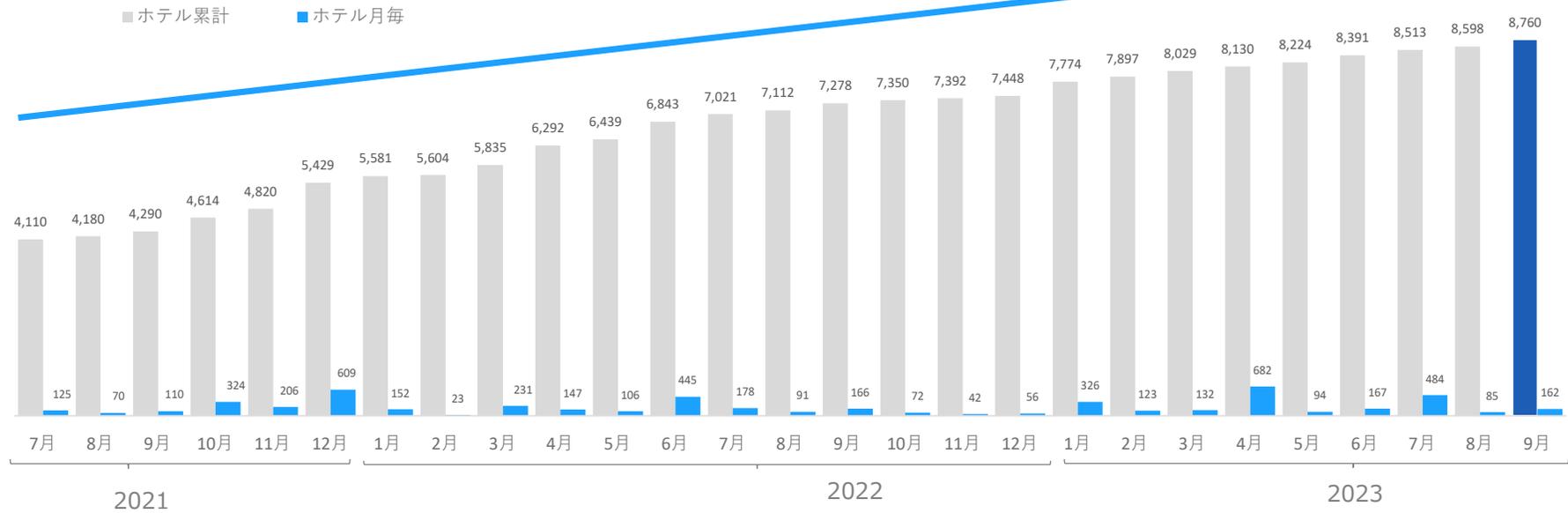
ビジネスハイライト・宿泊施設数 契約施設数

ADVENTURE

グローバルOTAへ

- 大手チェーンホテルとの契約が順調に増加
- 直接契約施設数の増加によりテイクレートが増加
- 計画値： 2024年6月末 10,000施設

8,760
施設



(単位：件)

1. 業績ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. Appendix—会社概要—

グローバルOTAへの挑戦

skyticket
アプリ
2,000万DL
突破

寡占している
OTAが存在
しない
東南アジアへ
進出

国内シェア
大幅に拡大

東南アジアに
留まらず世界
へ進出



- ✦ 国内旅行事業の徹底的な強化
- ✦ ターゲット市場の積極的な拡大
- ✦ 継続的な旅行商品数の増加
- ✦ 直接契約数増加による利益率の向上
- ✦ M&Aを含む戦略的投資による新たな収益基盤の創出
- ✦ 安定した顧客基盤の構築

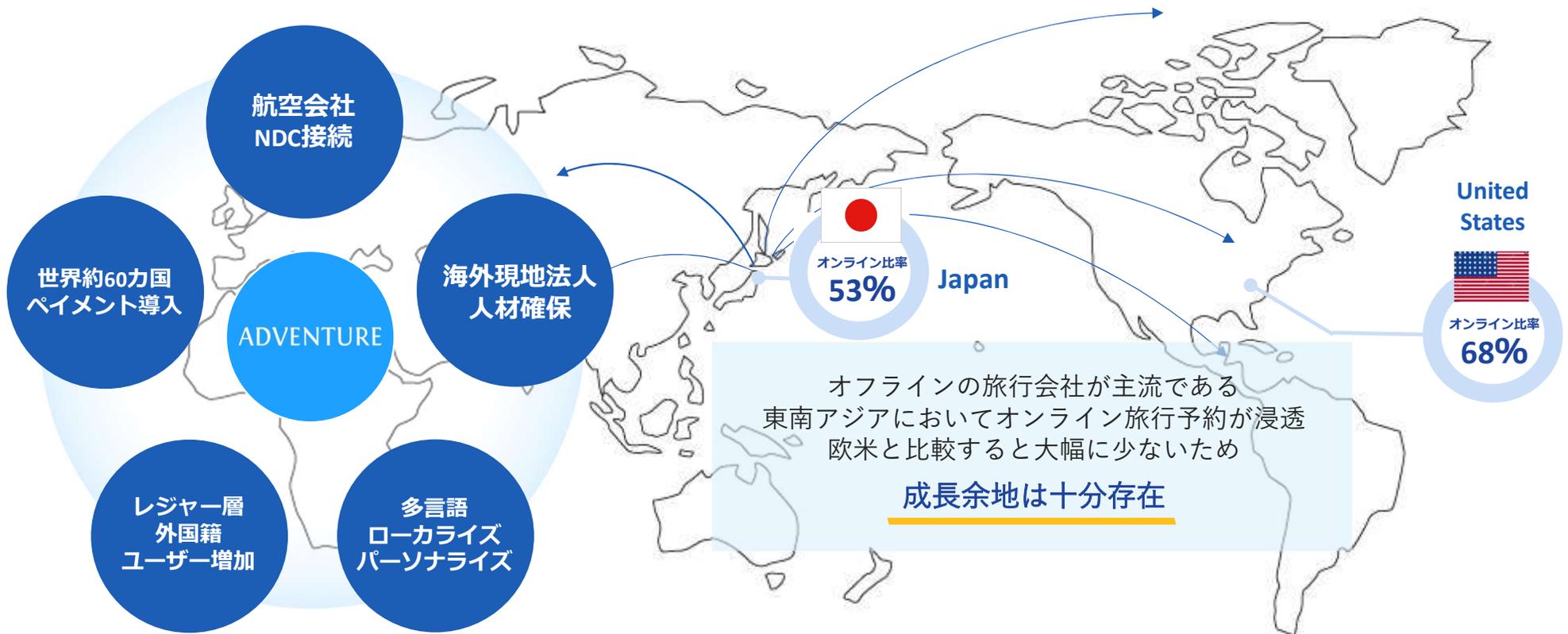
新事業

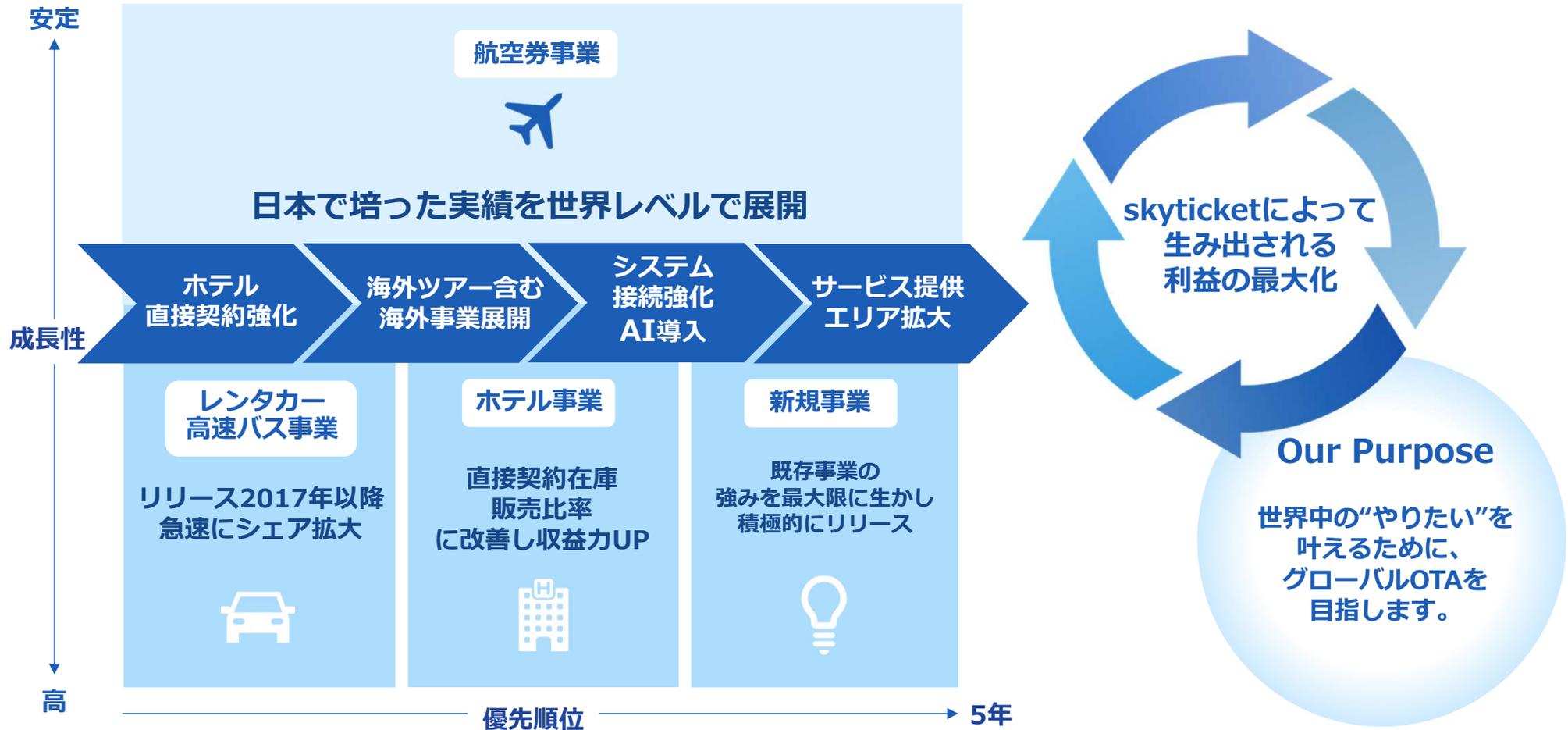
世界

東南
アジア

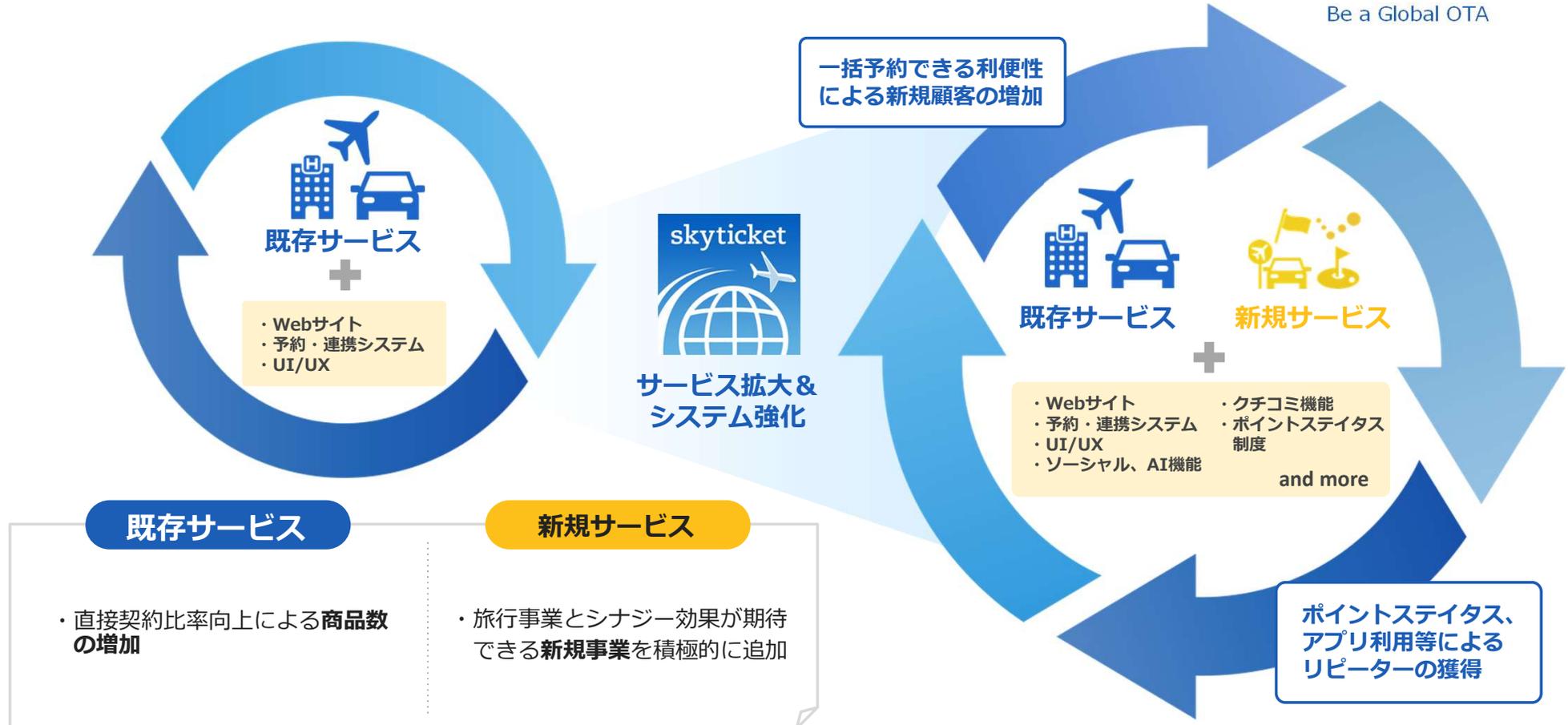
国内

日本市場で培ったサービス・ノウハウを活用し、アジアからグローバルへと旅行領域展開を図る





Be a Global OTA



アプリ広告

高いアプリ広告比率

- ・ InstagramやYouTubeのSNS広告などを通してアプリの広告を積極的に実施
- ・ 他社に比べアプリ広告への投資比率が圧倒的に多い

早い段階から アプリ広告に注力

2,000万DLという国内OTAではトップクラスのアプリインストール数を達成し、高いアプリ粗利比率を維持できている



リスティング広告

(ウェブ広告)

サイトからアプリへの誘導

skyticketのサイトからアプリをインストールして予約いただくユーザー多数

CPA から tROAS へ変更

広告費用対効果ROAS向上

tCPAの場合

購買件数
(コンバージョン)

tROASの場合

購買単価

購買件数
(コンバージョン)



アプリ
2,000万DL達成

1

離脱率の低下

- 他社サイトに移動せずアプリ内で商品を検索していただける

2

リピート率の向上

- 再度旅行を検索する際も、アプリを利用していただける

3

広告費の最適化

- ユーザーが継続的にアプリを利用

4

粗利益の継続的な向上

- アプリユーザーは積みあげ式で増加し続けるため営業利益率が継続的に高まっていく

基本方針

今後は積極的にM&Aを検討

財務健全性の維持及び資本効率の向上を含むバランスシートマネジメントを重視

買収の前提条件

- ✓ 事業シナジーを得られること
- ✓ 成長可能性があること

買収対象

インバウンド事業

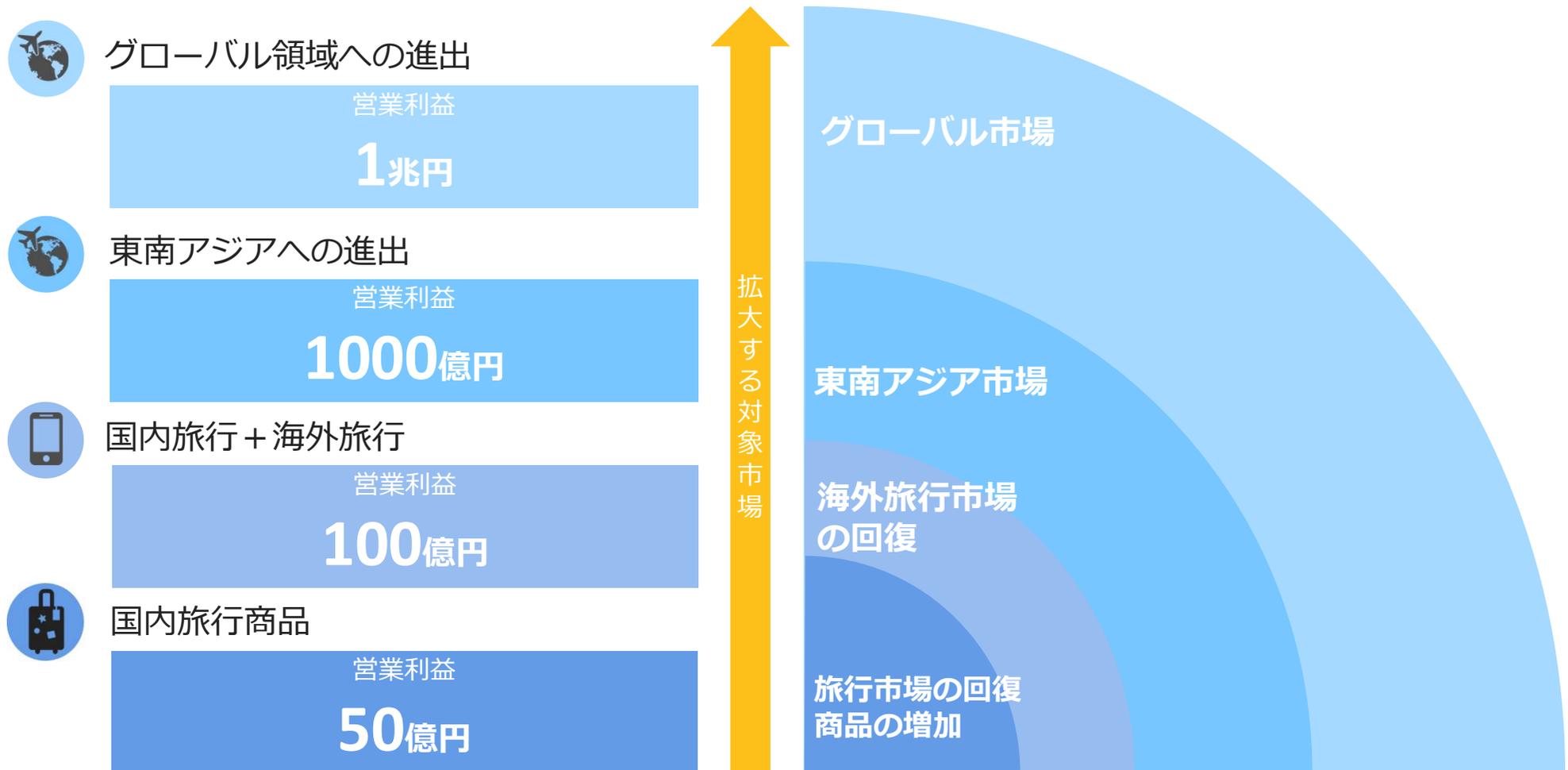
アウトバウンド事業

グローバル旅行事業

(オンライン旅行代理店、ホテル、エアライン、レンタカー、アクティビティの契約を保有している企業)

Be a Global OTA

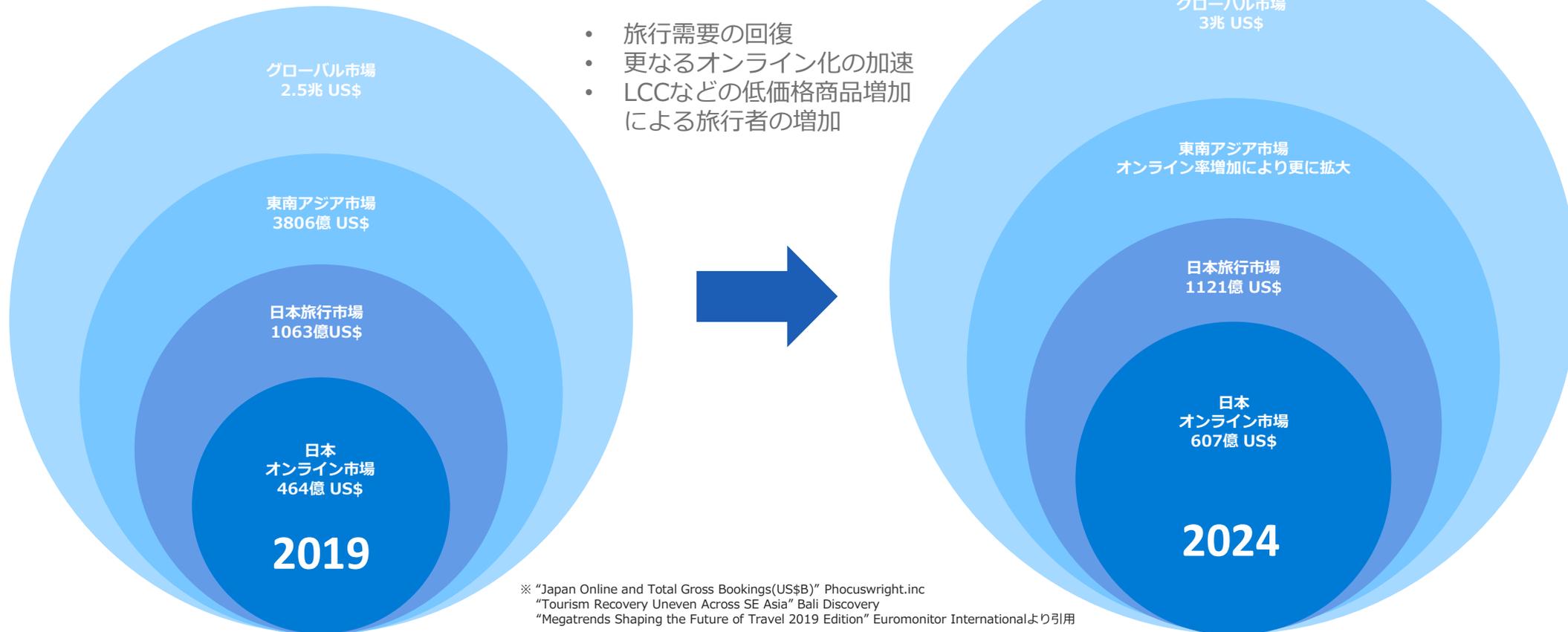




成長戦略・ターゲット市場の拡大ポテンシャル

ADVENTURE

Be a Global OTA



1. 業績ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. Appendix—会社概要—

親会社所有者帰属持分比率が**48.3%**から**51.1%**へ増加し、**財務体質が改善**

	2023. 4Q	2024. 1Q	増減（率）
流動資産	20,464	19,071	▲7%
現金及び現金同等物	14,004	13,749	▲2%
非流動資産	3,077	3,686	20%
のれん	612	612	0%
資産合計	23,541	22,758	▲3%
流動負債	8,805	7,611	▲14%
非流動負債	3,373	3,519	4%
負債合計	12,178	11,131	▲9%
資本合計	11,363	11,627	2%
負債及び資本合計	23,541	22,758	▲3%
親会社所有者帰属持分比率	48.3%	51.1%	-

（単位：百万円）

台風の一時的な影響、積極的な広告投資により一時的に減益

収益13%増、営業利益43%減 当期利益50%減

	2023. 1Q	2024. 1Q	増減（率）
※収益	4,961	5,621	13%
※営業総利益	4,098	4,151	1%
※販売費及び一般管理費	2,766	3,393	23%
※うち広告宣伝費	1,854	2,243	21%
※営業利益	1,338	758	▲43%
四半期利益	841	419	▲50%
親会社の所有者に帰属する 四半期期利益	841	419	▲50%

（単位：百万円）

台風の影響によりキャンセル発生にも関わらず
新サービスは順調に伸長

2024年6月期1Q	国内航空券	海外航空券	ホテル	レンタカー	高速バス	ツアー	その他	合計
取扱高	14,856	2,771	982	3,321	1,600	1,233	159	24,924
(前期比増減率)	1%	158%	24%	74%	97%	69%	63%	24%
収益	2,960	199	93	382	231	1,233	97	5,197
(前期比増減率)	▲6%	144%	11%	81%	87%	69%	21%	17%

2023年6月期1Q	国内航空券	海外航空券	ホテル	レンタカー	高速バス	ツアー	その他	合計
取扱高	14,683	1,072	793	1,906	810	729	97	20,094
収益	3,138	81	83	211	123	729	79	4,448

※ツアーはグロス計上のため取扱高=収益。粗利は10%程度。(単位:百万円)

連結・単体ともに資本（純資産）が増加

	当社	ラド観光	TET	連結調整等	合計
資産合計	20,536	750	352	1,119	22,758
(対前4Q比増減率)	▲4%	▲7%	▲6%	23%	▲3%
負債合計	9,649	250	205	1,024	11,131
(対前4Q比増減率)	▲11%	▲17%	▲13%	39%	▲9%
内有利子負債	2,781	30	-	0	2,811
(対前4Q比増減率)	▲5%	-	-	-	▲5%
資本（純資産）	10,886	499	146	94	11,627
(対前4Q比増減率)	3%	▲2%	4%	▲44%	2%

※連結調整等には、他の子会社が含まれております。
(単位：百万円)

2024年6月期1Q	当社	ラド観光	TET	連結調整等	合計
収益	5,197	439	9	▲ 25	5,621
(前期比増減率)	17%	60%	▲24%	-	13%
営業利益	868	▲11	8	▲ 107	758
(前期比増減率)	▲23%	-	▲28%	-	▲43%

2023年6月期1Q	当社	ラド観光	TET	連結調整等	合計
収益	4,448	274	12	226	4,961
営業利益	1,120	▲ 13	12	219	1,338

※連結調整等には、他の子会社が含まれております。
 ※営業投資有価証券における評価損分を控除前

(単位：百万円)

2024年6月期1Q	コンシューマ事業		投資事業		調整		合計	
	前期1Q	当期1Q	前期1Q	当期1Q	前期1Q	当期1Q	前期1Q	当期1Q
収益	4,734	5,661	226	▲ 40	-	-	4,961	5,621
(前期比増減率)		20%		-		-		13%
営業総利益	3,871	4,191	226	▲ 40	-	-	4,098	4,151
(前期比増減率)		8%		-		-		1%
販売費及び一般管理費	2,766	3,393	0	0	-	-	2,766	3,393
(前期比増減率)		23%		-		-		23%
うち広告宣伝費	1,854	2,243	0	0	-	-	1,854	2,243
(前期比増減率)		21%		-		-		21%
営業利益	1,112	798	226	▲ 40	-	-	1,338	758
(前期比増減率)		▲28%		-		-		▲43%

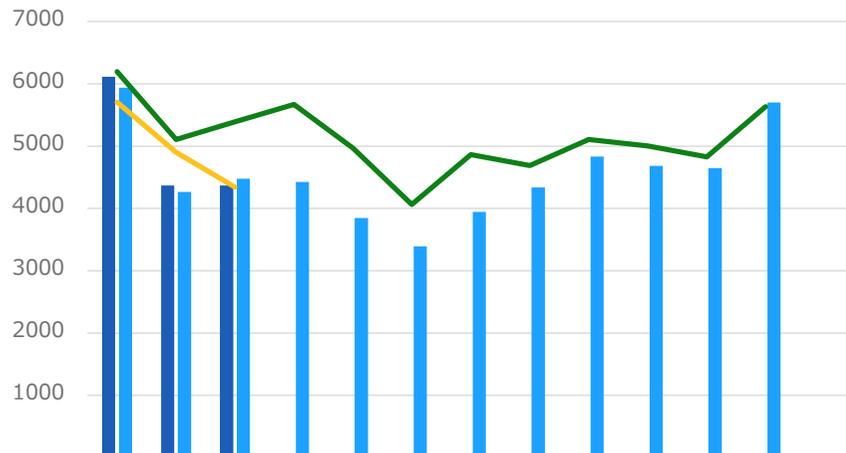
(単位：百万円)

主要サービス合計取扱高、収益、営業総利益
前年同期比増加

	取扱高	収益	営業総利益	営業利益
2024 1Q	24,924	5,197	4,102	868
2023 1Q	20,094	4,448	3,804	1,120
前年同期比	24%	17%	8%	▲23%

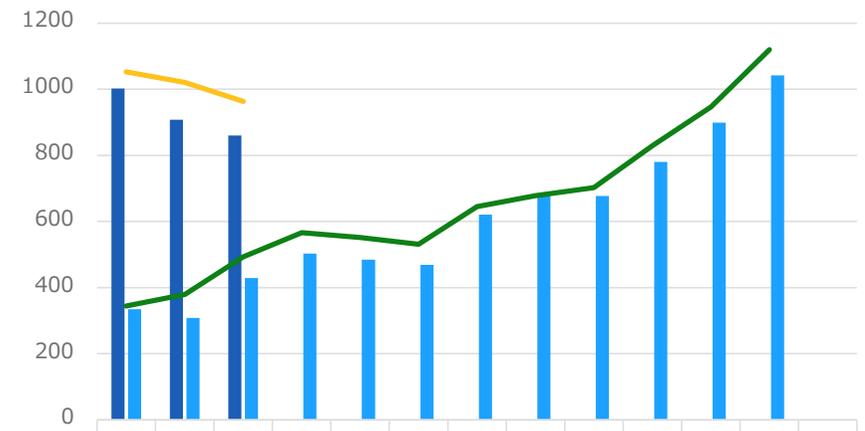
※単体コンシューマ事業のみの数値（単位：百万円）

国内航空券



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	1Q 累計
国内航空券 取扱高	6117	4371	4367	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14856
国内航空券 前期取扱高	5940	4265	4477	4428	3848	3395	3947	4337	4836	4683	4646	5704	14683
国内航空券 申込件数	163	140	124										428
国内航空券 前期申込件数	177	146	154	162	142	116	139	134	146	143	138	161	478

海外航空券

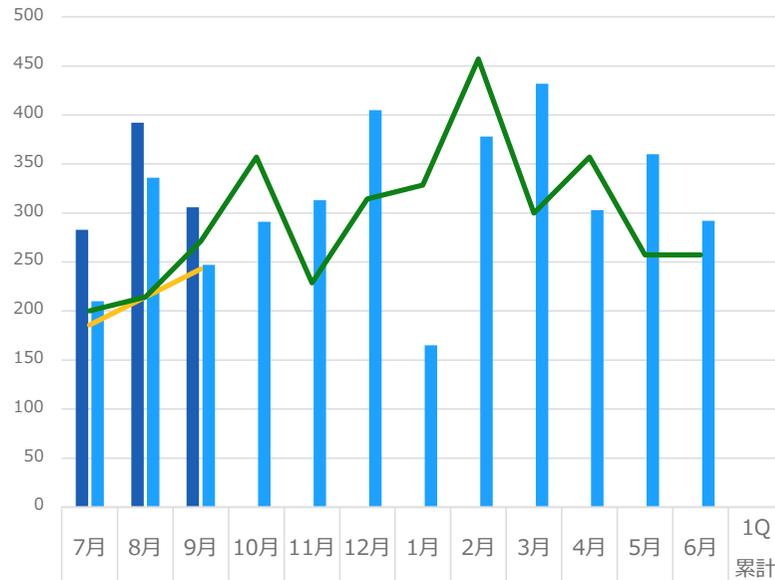


	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	1Q 累計
海外航空券 取扱高	1002	908	860	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2771
海外航空券 前期取扱高	335	308	429	503	485	469	621	683	677	780	899	1042	1072
海外航空券 申込件数	8.78	8.51	8.03										25
海外航空券 前期申込件数	2.87	3.16	4.12	4.72	4.60	4.43	5.38	5.65	5.86	6.91	7.89	9.33	10

(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

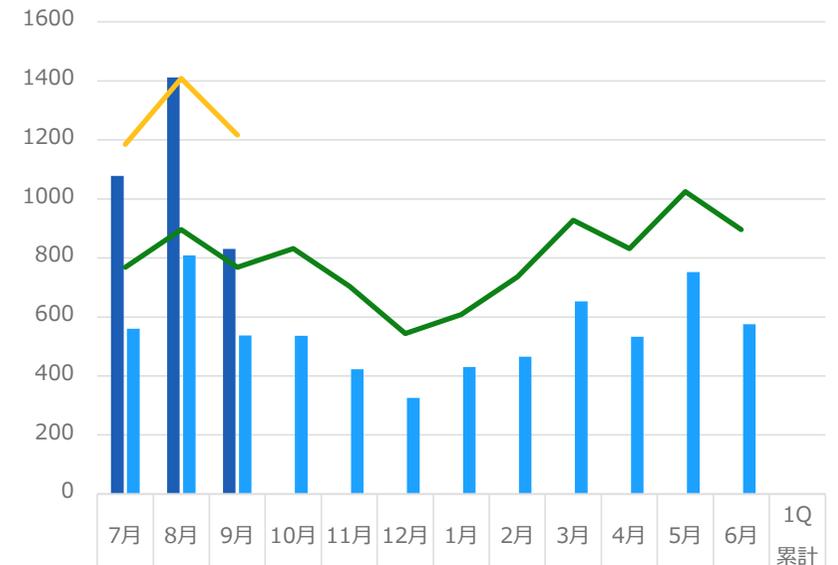
Be a Global OTA

ホテル



ホテル 取扱高	283	392	306	-	-	-	-	-	-	-	-	-	982
ホテル 前期取扱高	210	336	247	291	313	405	165	378	432	303	360	292	793
ホテル 申込件数	13	15	17										47
ホテル 前期申込件数	14	15	19	25	16	22	23	32	21	25	18	18	48

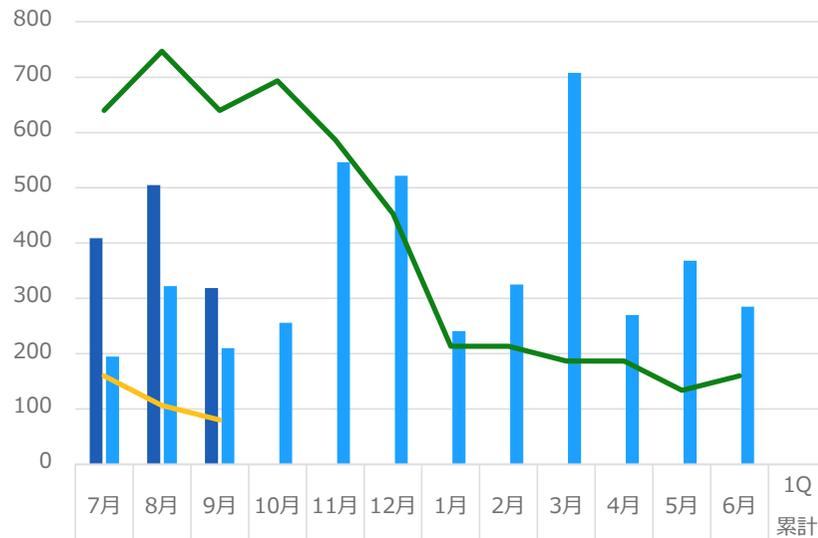
レンタカー



レンタカー 取扱高	1078	1411	831	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3321
レンタカー 前期取扱高	560	809	537	536	423	326	431	465	653	533	752	576	1906
レンタカー 申込件数	37	44	38										120
レンタカー 前期申込件数	24	28	24	26	22	17	19	23	29	26	32	28	77

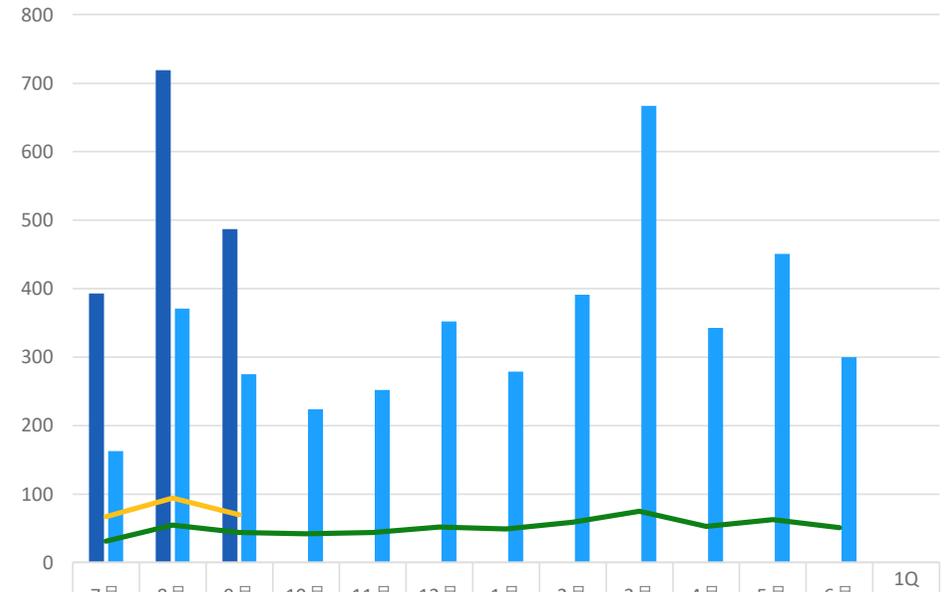
(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

ツアー



■ ツアー 取扱高	409	505	319	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1233
■ ツアー 前期取扱高	195	322	210	256	546	522	241	325	708	270	368	285	729
— ツアー 申込件数	6	4	3										14
— ツアー 前期申込件数	24	28	24	26	22	17	8	8	7	7	5	6	77

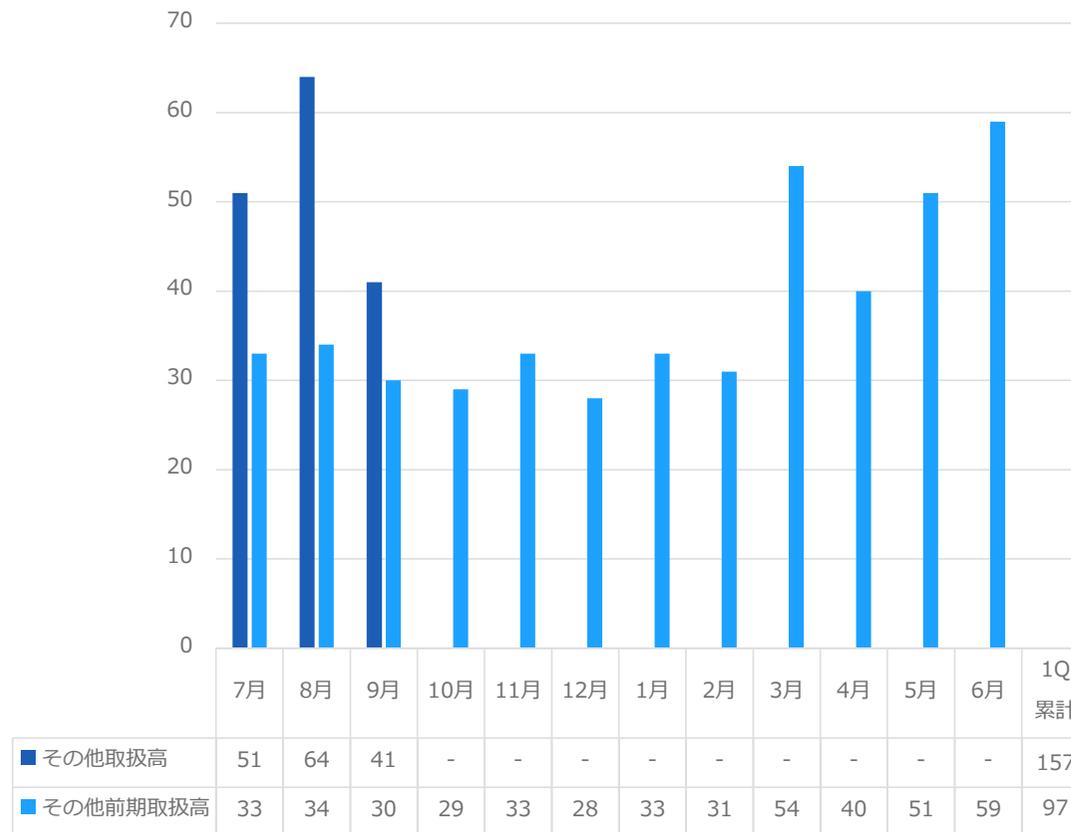
高速バス



■ 取扱高	393	719	487	0	0	0							1600
■ 前期取扱高	163	371	275	224	252	352	279	391	667	343	451	300	810
— 申込件数	67	94	70										231
— 前期申込件数	31	55	44	42	44	52	49	59	75	53	63	51	131

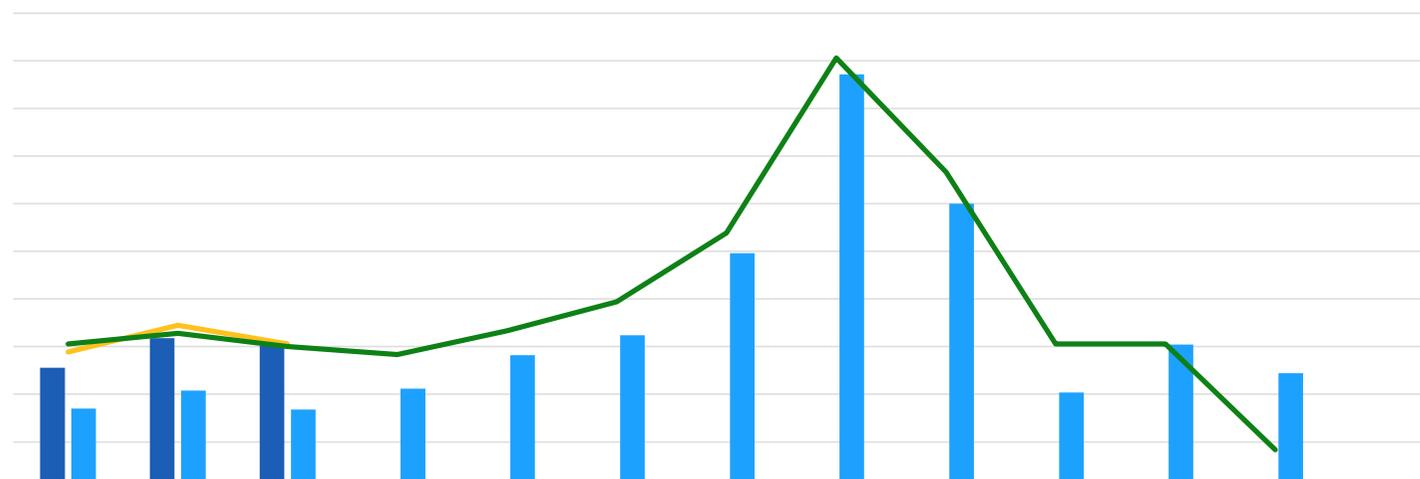
(取扱高単位：百万円)
(申込件数単位：千件)

その他



※その他：フェリー・留学・保険・Wifi・アフィリエイト等 (取扱高単位：百万円)

■ 当期 売上 ■ 前期 売上 — 当期 営業利益 — 前期 営業利益



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	1Q累計
■ 当期 売上	128	159	151	-	-	-	-	-	-	-	-	-	438
■ 前期 売上	85	104	84	106	141	162	248	436	300	102	152	122	273
— 当期 営業利益	-8	2	-5										-11
— 前期 営業利益	-5	-1	-6	-9	-	11	37	103	60	-5	-5	-45	-12

※一部純額で表示（単位：百万円）

1. 業績ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. Appendix—会社概要—



アプリを中心とした横断検索、即時予約が可能



低価格帯商品が充実

節約思考のユーザーをターゲットに
低価格帯商品が充実

海外のユーザー多数

18言語対応



国内外で取扱商品を拡充

更なるユーザー獲得に向け、
取扱商品を拡充



低価格帯商品の 総合予約プラットフォーム

アプリ広告に注力

スマホユーザーの拡大に伴い、
従来の広告からSNS広告を利用

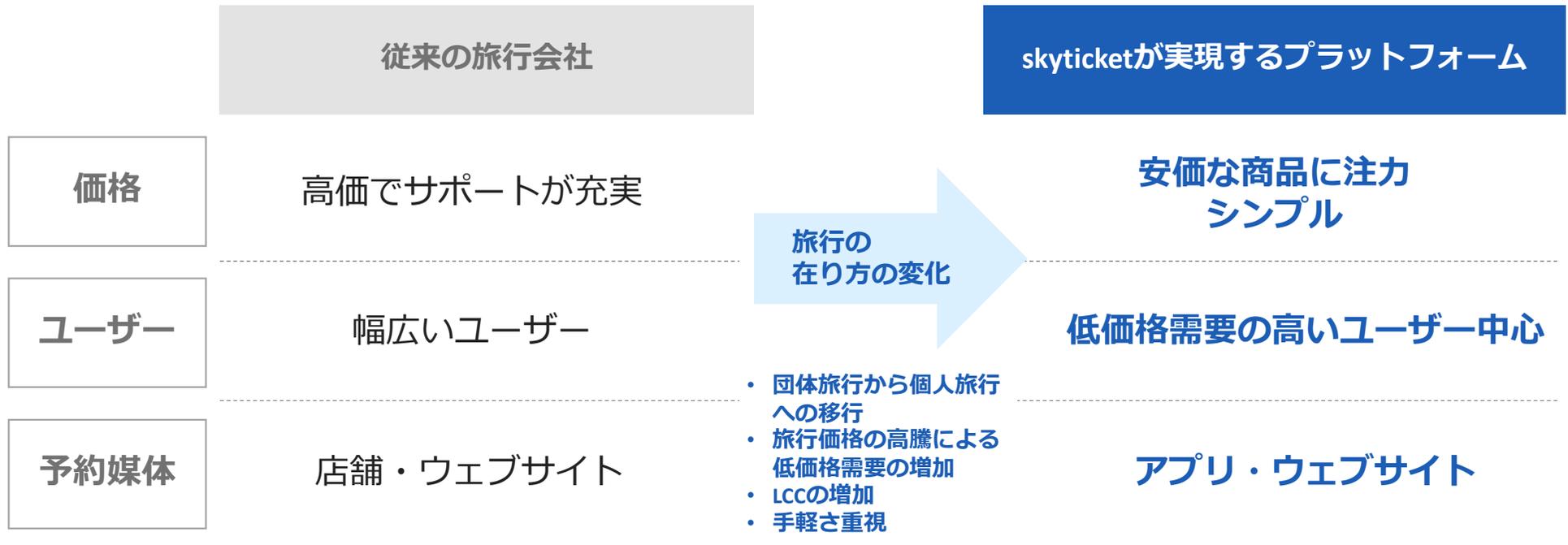
予約成約に対するクライアントからの成果報酬

- クライアント
- 航空会社
 - バス会社
 - レストラン
 - レンタカー会社
 - フェリー会社
 - ホテル

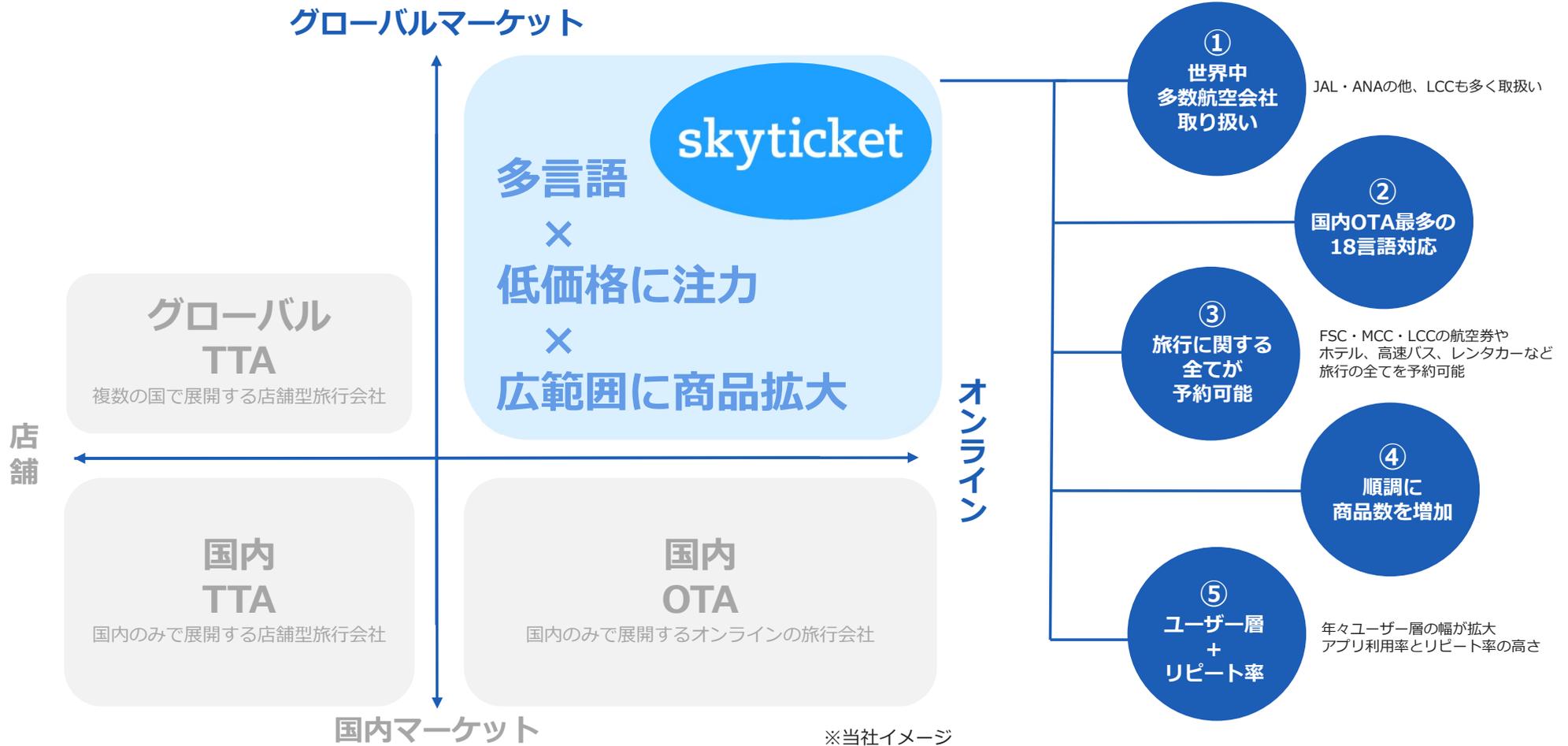


※一部直接契約以外も含む
※一部お客様からの手数料を含むサービス有

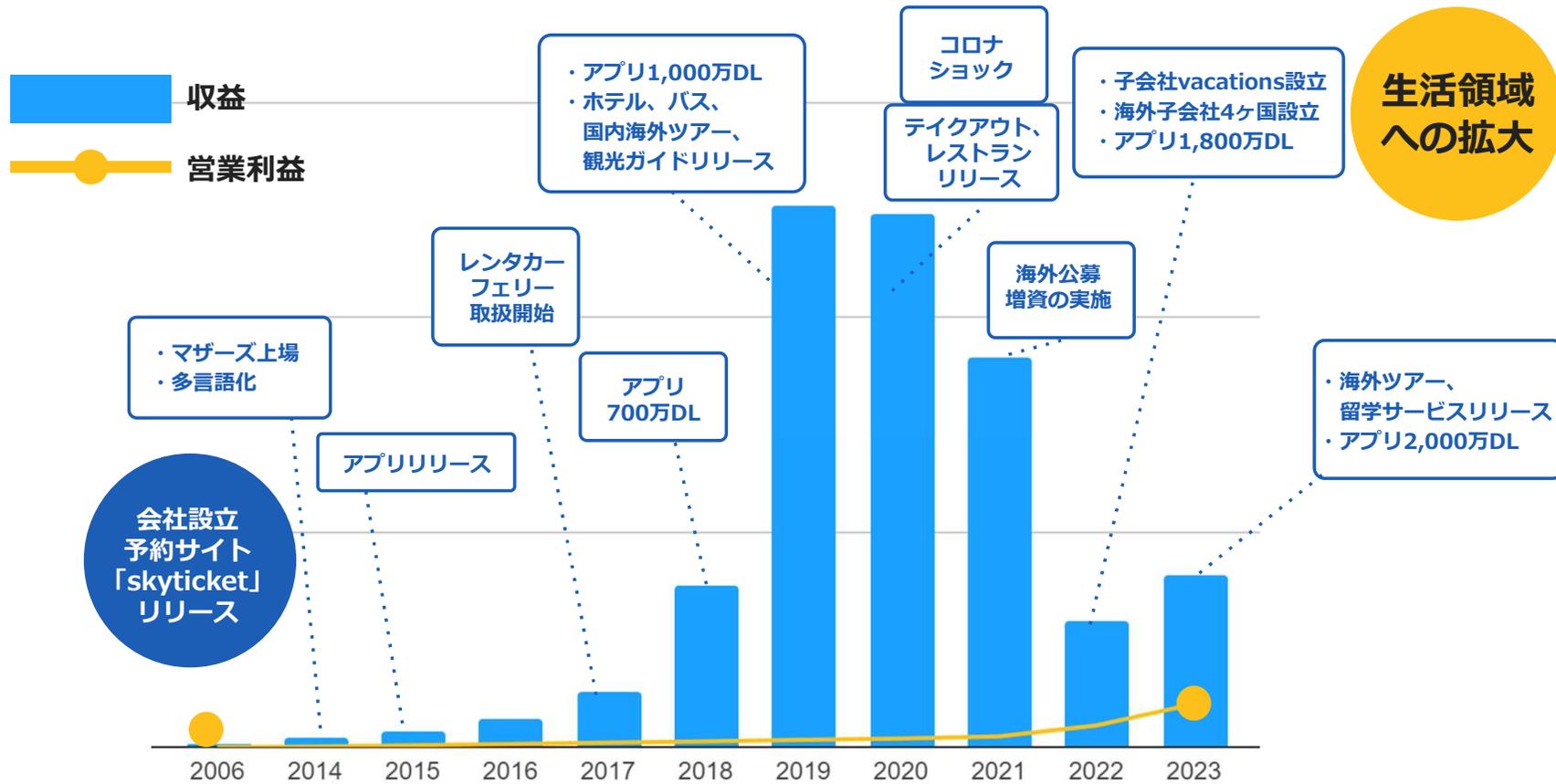
低価格帯商品の総合予約プラットフォームとしてポジションを確立



Be a Global OTA



航空券を中心にサービスを展開し、東証マザーズ上場後、
順調にサービスを拡大



※売却前連結子会社分を含む

skyticket by ADVENTURE ユーザー層

※2022年1月～2022年12月のデータをもとに集計

ユーザーの年代別の割合



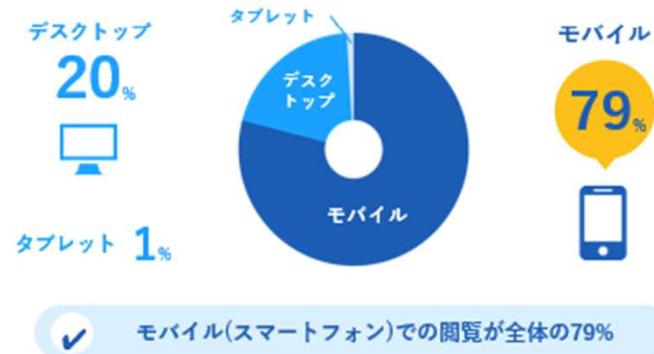
ユーザーの男女比



ユーザーの居住地の割合



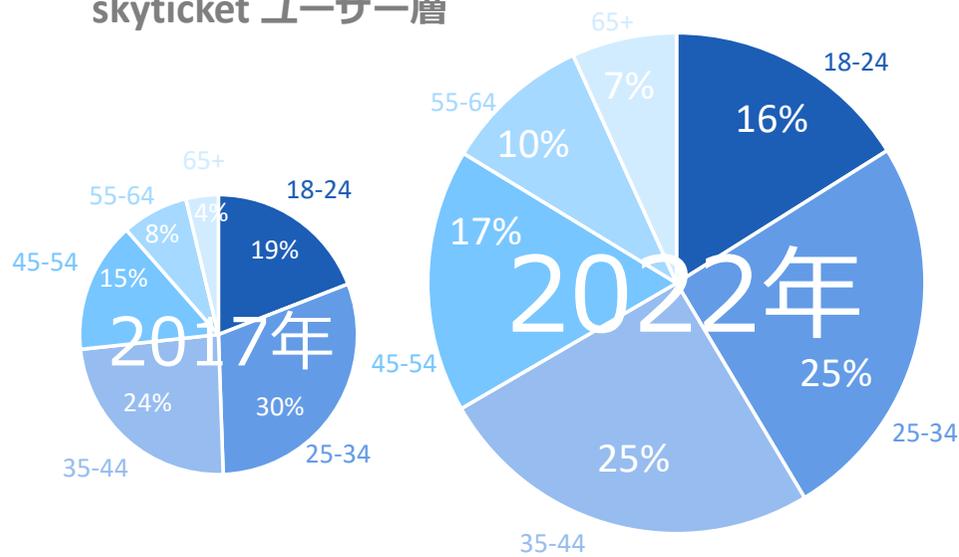
ユーザーのデバイス比



幅広いユーザー層へと変化

TTA利用者だった45歳以上の顧客がコロナウイルスによる店舗閉鎖に伴いskyticketを利用

skyticket ユーザー層

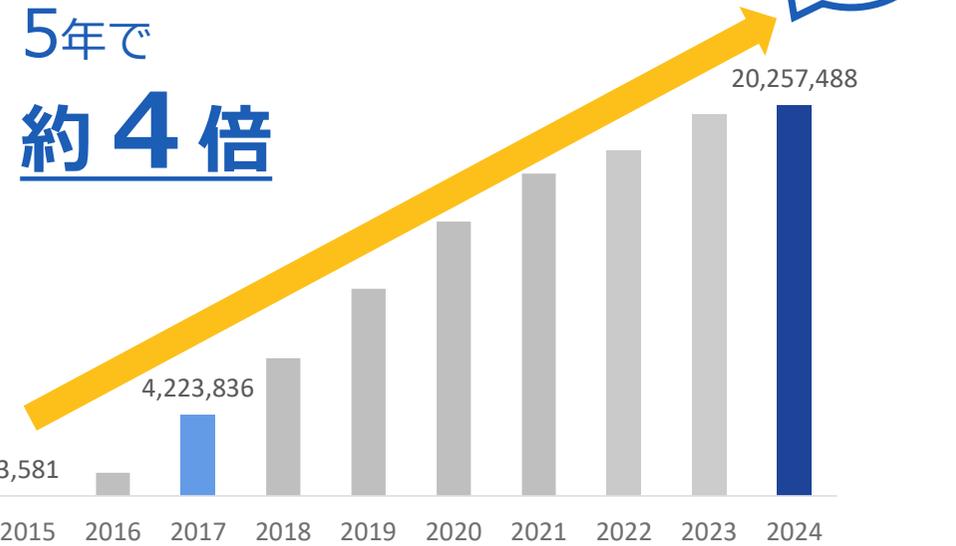


※2017年6月期・2022年6月期のサイト訪問者データに基づく

アプリ利用者増加に伴うリピート率の増加

アプリを一度ダウンロードをすることで、再度旅行を予約する際もアプリを利用

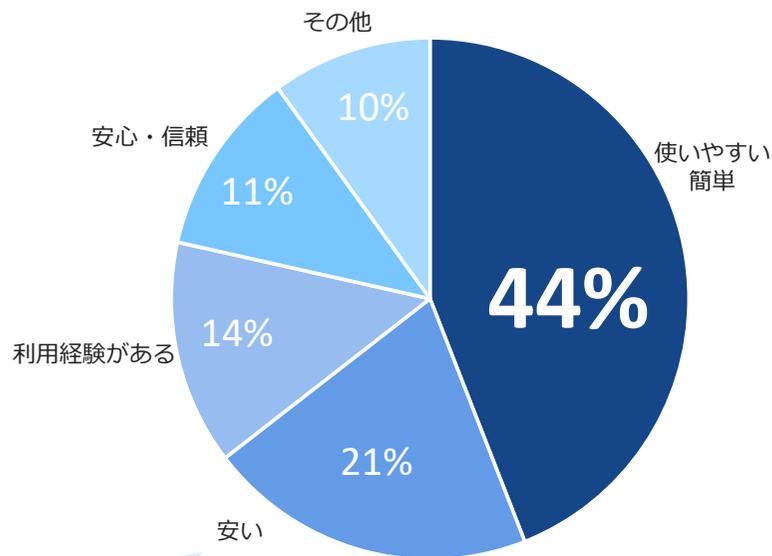
skyticket アプリDL数



5年で
約4倍

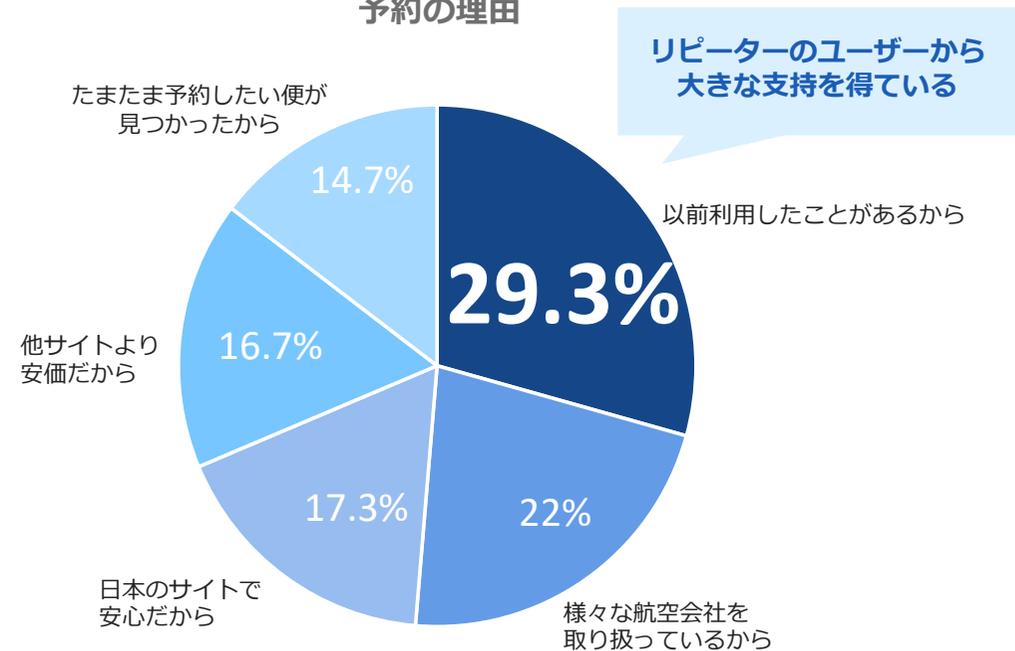
2,000万
DL突破

スカイチケットを使う目的



旅行予約の全てを一つのサイトで完結できることや操作のしやすさなどが評価されている

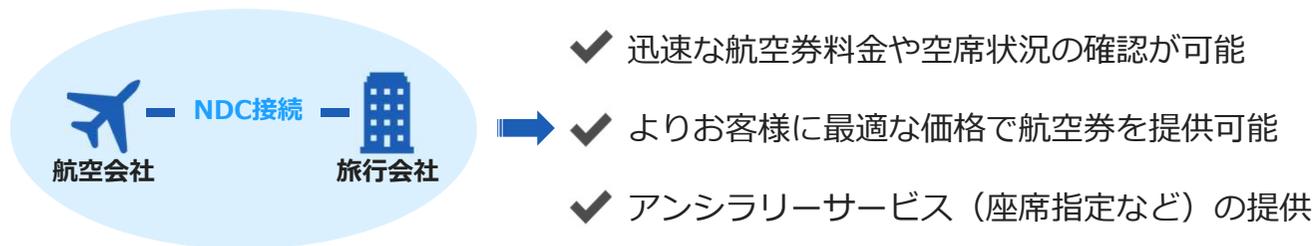
予約の理由



リピーターのユーザーから大きな支持を得ている

※2021年7月-9月実施アンケート調査結果

NDCとは、IATA（国際航空運送協会）が推進する、航空券流通データの新しい通信規格



〈GDS(Global Distribution System)との違い〉

- 航空会社と旅行会社の直接契約のため、仲介手数料無し
- 画像や動画情報の取得が可能（GDSは基本文字によって構成）

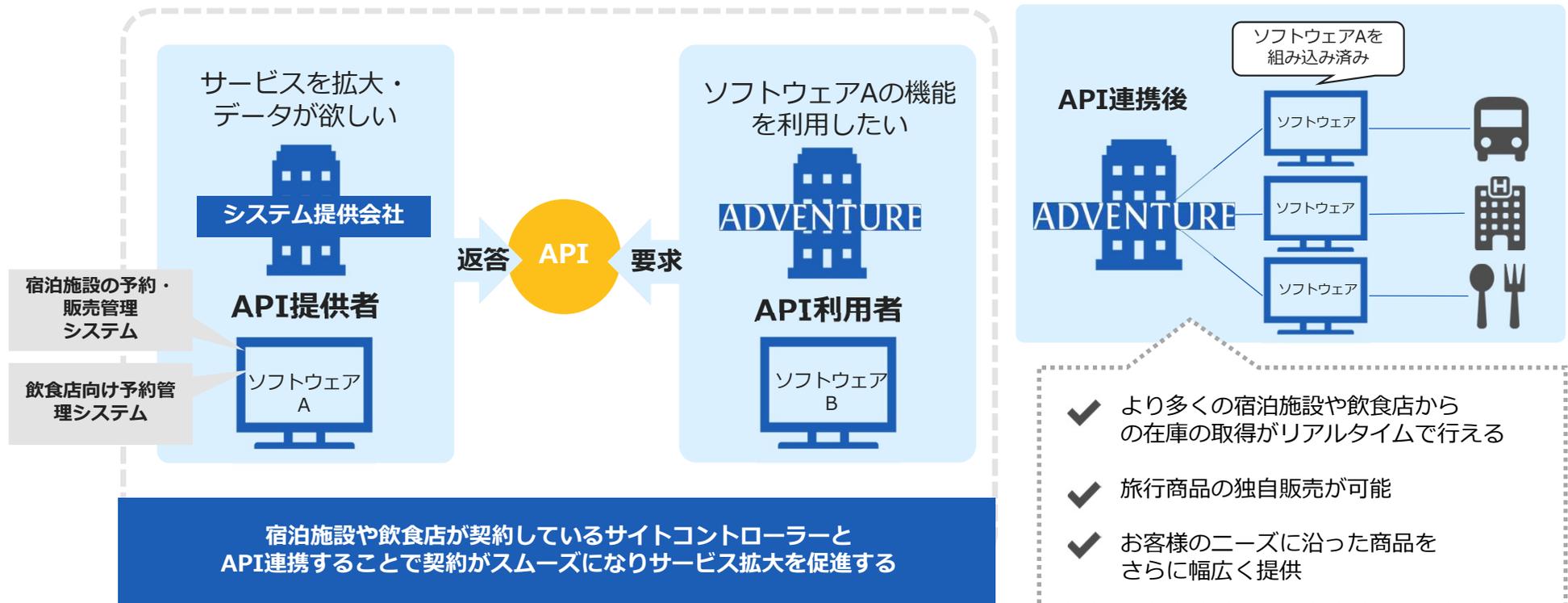
海外では主流であるNDC接続をいち早く取り入れ
今後も積極的に契約社数を増加

**当社と
NDCのダイレクト接続
における契約社数**

アメリカン航空
ルフトハンザグループ
シンガポール航空
ユナイテッド航空
ハワイアン航空

累計5社

API連携とは
「機能を公開しているソフトウェア」と「その機能を使いたいソフトウェア」をつなげる窓口



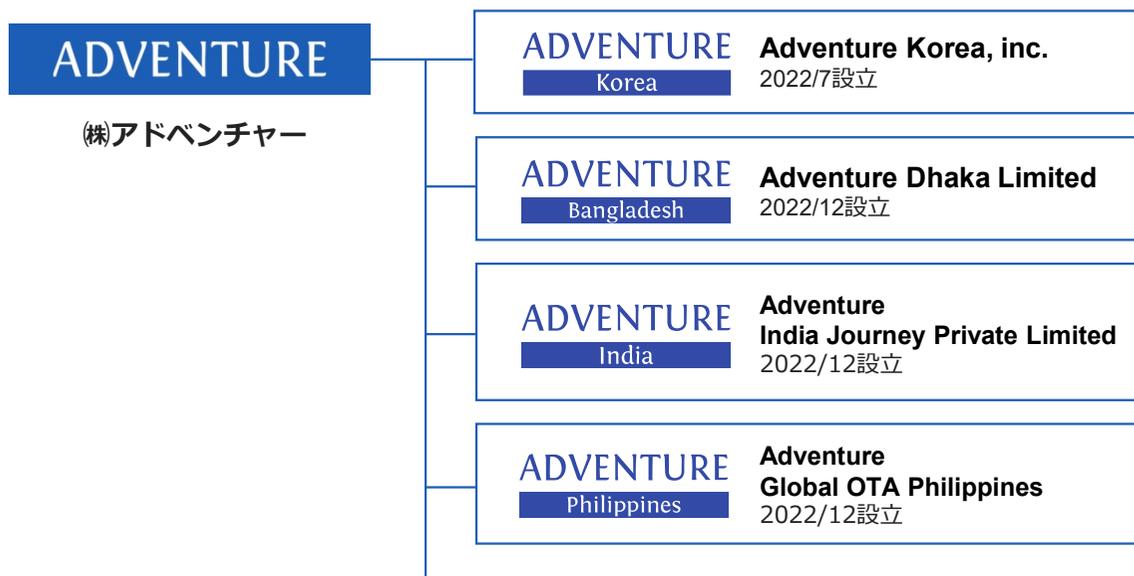
1. 業績ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 成長戦略
4. Appendix—業績—
5. Appendix—事業概要—
6. Appendix—会社概要—

社名	株式会社アドベンチャー
本社・支社情報	<p>東京本社 〒150-6024 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー24F</p> <p>大阪事務所 〒530-0011 大阪府大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーBオフィス27F</p>
設立	2006年12月21日
資本金	3,308,197千円（2023年9月30日現在）
従業員数	連結：324人，単体：140人（アルバイトは除く）（2023年9月30日現在）
代表者	代表取締役社長 中村 俊一
加盟・認可団体	一般社団法人日本旅行業協会（JATA）正会員/国際航空運送協会（IATA）公認代理店
事業内容	コンシューマ事業（航空券等販売サイト「skyticket」の運営）・投資事業

2023年6月期連結業績

収益	営業利益	当期利益	アプリダウンロード数
56億円	7.5億	4.1億	2,000万DL突破
			※2023年9月30日時点

海外子会社



国内子会社



代表取締役社長
中村 俊一

慶応義塾大学卒、大学在学中の2004年に起業（IT関連企業）
2006年からOTAとして旅行事業に参入

取締役
中島 照

Western Illinois University卒、KLab(株)等を経て、2013年に当社入社

社外取締役
三島 健

The University of New South Wales (Postgraduate)卒、イーベイ・ジャパン(株)、
エクスペディアホールディングス(株)代表取締役、(株)JTWeb販売部戦略統括部長、グーグ
ル合資会社モバイルアプリ統括部長を経て、Rokt合同会社アジア統括事業開発責任者

社外取締役 独立役員
雷 蕾

一橋大学大学院卒、野村証券(株)、(株)ネクソンを経てシンフロンテラ(株)代表取締役

社外取締役 独立役員
永田 ゆかり

早稲田大学卒、アクセンチュア(株)、楽天グループ(株)、KMPGコンサルティング(株)、デ
ータビズラボ(株)代表取締役

社外取締役 独立役員
平山 絢理

東京外国語大学在籍中

 アドベンチャーが取り組む支援活動は多岐にわたり、医療・教育・職業・給食支援を推進
今後世界に対して行動し、貢献できること、ユーザーにとって利便性が高いサイトを構築



- ミャンマーファミリー・クリニックと菜園の会
- 認定NPO法人国境なき子どもたち (KnK)
- ウクライナ人道支援
- ペットボトルのリサイクル促進



- 働きがいのある職場
- ワークライフバランスの実現
- ペーパーレス推進
- 地域・国際交流の促進



- 健康維持のための旅行推進
- 環境問題に向き合う体制づくり
- 旅行サービスのDX化
- クロスセルで利便化と地域活性化
- グローバルな展開を目指す

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。