



平成26年3月期決算説明資料

株式会社エスクリ

■ 売上・営業利益ともに計画を超過、27%以上の増益計画

- 平成25年6月1日にアルマリアン FUKUOKA(福岡天神)オープン
- 平成25年12月、池袋(平成26年秋オープン予定)の受注活動開始
- 平成26年1月、仙台(平成26年夏/秋オープン予定)の受注活動開始
- 平成27年春に金沢へ出店決定
- 平成27年夏に沖縄へ出店決定
- 平成25年6月末から連結貸借対照表の作成開始
- 平成25年7月から連結損益計算書の作成開始

平成26年3月期決算の概要

損益計算書（連結）の概要

■ 売上・営業利益ともに計画を上回って着地

(売上)

- 主力のブライダル事業は、平均組単価が想定を上回る
- 建築・内装事業は、工事の完成が順調に推移し、売上が想定を上回る
- その他の事業においても、平日の法人宴会などの需要増が売上増加に寄与

(利益)

- ブライダル事業の増収により営業利益は計画を上回る
- 建築・内装事業においては、資材や労務費の上昇により、営業利益はほぼ計画通り

単位:百万円

	2014/3期	計画比		セグメント内訳	2014/3期
売上高	19,362	4.7%		ブライダル	15,327
営業利益	1,885	1.7%		建築・内装	2,343
営業利益率	9.7%	-		その他	1,957
経常利益	1,813	1.5%		1株当たり	2014/3期
当期純利益	1,101	0.0%		1株当たり 当期純利益(円)	94.56

損益計算書（エスクリ単体）の概要

■ 売上**26.1%増収**・営業利益**49.4%増益**、対計画においても上回る

(売上)

平均組単価が計画を上回り、売上が増加（施行件数はほぼ計画通り）
法人を主要顧客とする一般宴会が計画を上回る

(利益)

原価率は、内製化の推進や規模のメリットにより改善 ほぼ計画通りの着地：粗利率の改善
福岡天神のオープンにより、販管費全般が増加するも増加率は増収率を下回る
次期オープンの仙台・池袋の開業準備の前倒しの影響により、広告宣伝費が特に増加

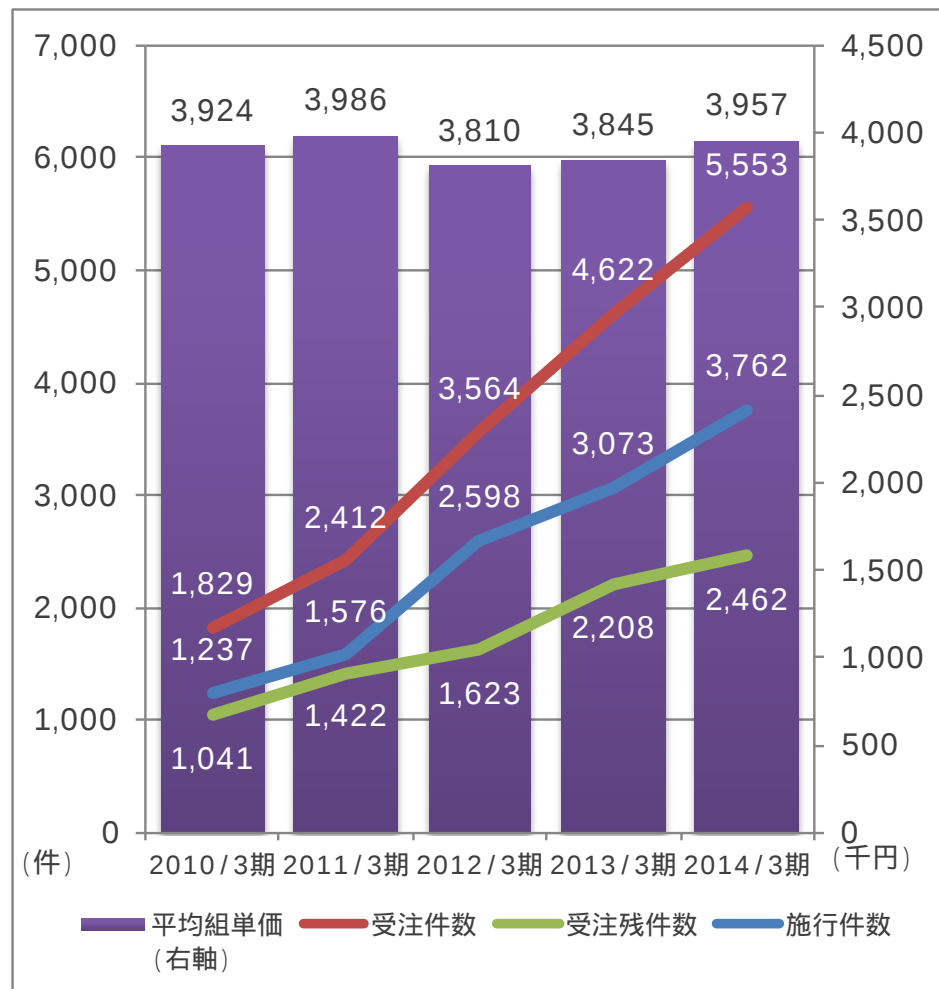
単位：百万円

	2014/3期	前期比	計画比	内訳	2014/3期	前期比	売上比
売上高	16,266	26.1%	1.8%	売上原価	5,190	24.3%	31.9%
売上原価	5,190	24.3%	-	人件費	2,579	20.3%	15.9%
販管費	9,242	23.2%	-	地代家賃	2,265	18.4%	13.9%
営業利益	1,834	49.4%	1.8%	減価償却費	962	18.4%	5.9%
経常利益	1,756	49.2%	0.7%	広告宣伝費	1,407	31.8%	8.7%
当期純利益	1,089	47.7%	-0.1%				

■ 平均組単価が約10万円増加、受注件数も順調に増加

- 新規出店の間隔(天神～仙台・池袋)が長く、施行件数の増加が受注残件数の増加を上回る

	2013/3期	2014/3期	増加率
施行件数(件)	3,073	3,762	22.4%
受注件数(件)	4,622	5,553	20.1%
受注残件数(件)	2,208	2,462	11.5%
平均組単価(千円)	3,845	3,957	2.9%
平均出席人数(人)	71.54	73.77	3.1%



貸借対照表に係る要点

単位: 百万円

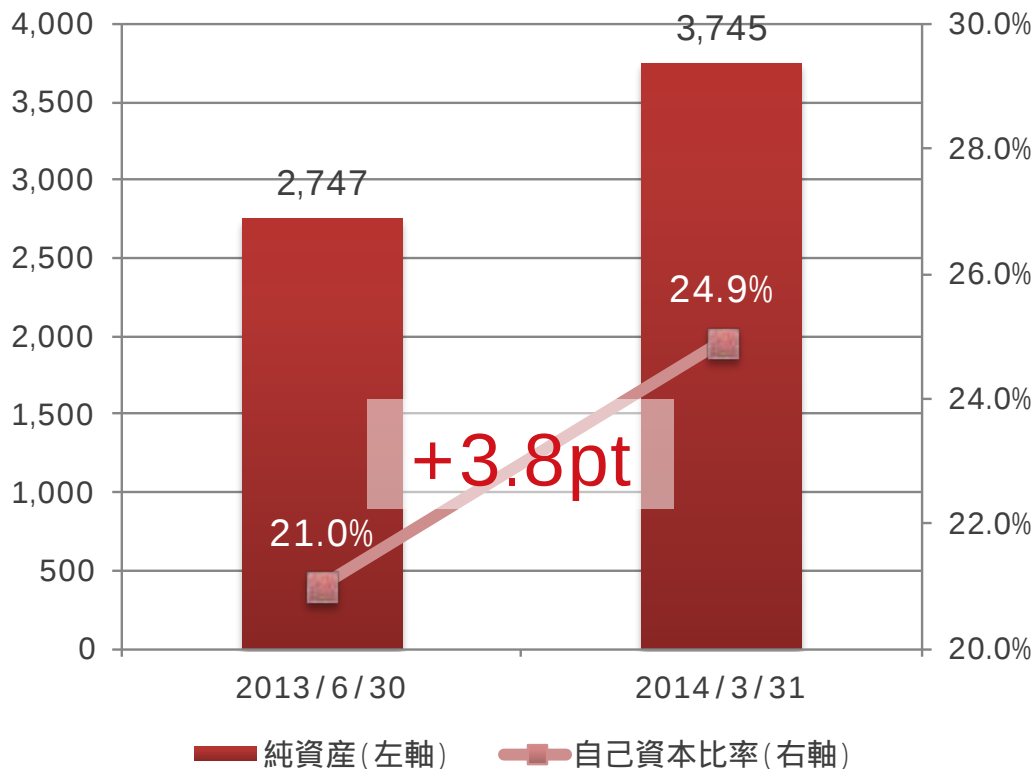
2014/3期(連結)

資産合計	14,910
流動資産	5,781
固定資産	9,128
負債合計	11,164
流動負債	6,684
固定負債	4,479
純資産合計	3,745
1株当たり純資産(円)	318.55
自己資本比率(%)	24.9%

・ROE(自己資本当期純利益率) **34.4%**

・ROA(総資産経常利益率) **14.7%**

単位: 百万円



キャッシュフロー計算書の概要

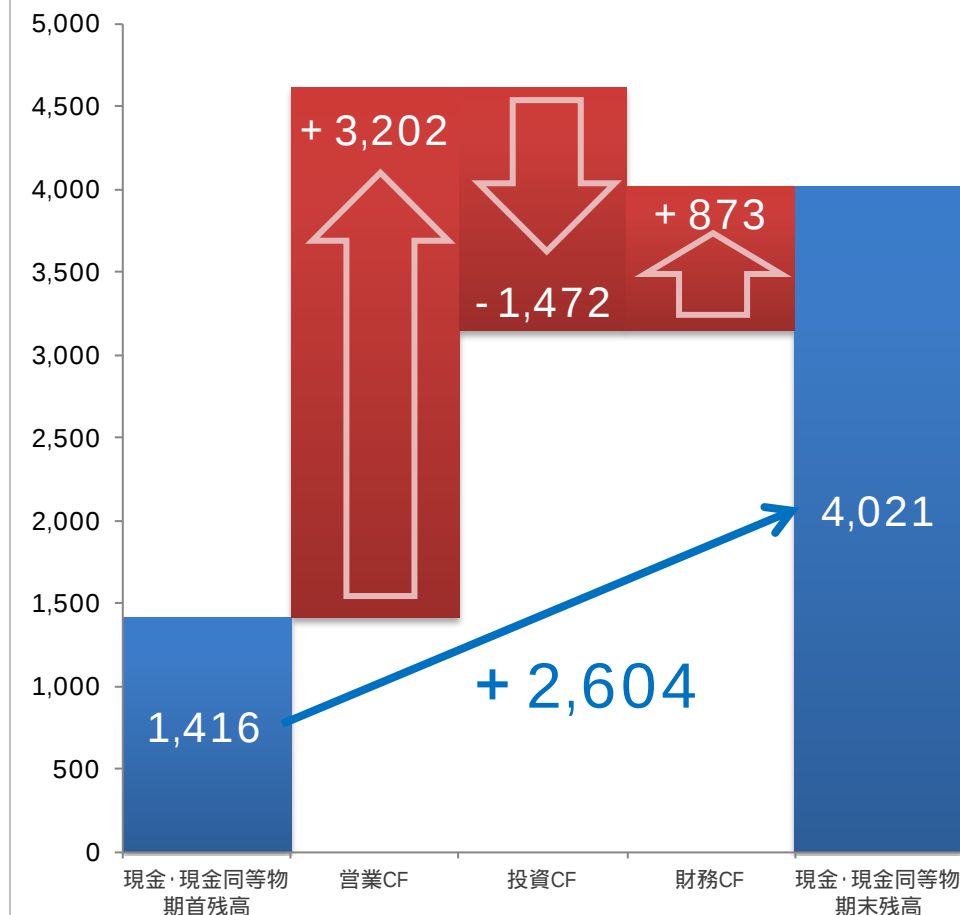
単位: 百万円

2014/3期(連結)

税金等調整前当期純利益	1,814
減価償却費	1,123
たな卸資産の増減額	121
未成工事支出金等の増減額	195
仕入債務の増減額	320
未払金の増減額	198
法人税等の支払額	-778
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,202
有形固定資産の取得による支出	-891
子会社株式の取得による支出	-238
敷金及び保証金の差入による支出	-252
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,472
長期借入れによる収入	2,900
長期借入金の返済による支出	-1,786
財務活動によるキャッシュ・フロー	873
現金及び現金同等物の増減額	2,604
現金及び現金同等物の期首残高	1,416
現金及び現金同等物の期末残高	4,021

キャッシュフローの増減イメージ

単位: 百万円



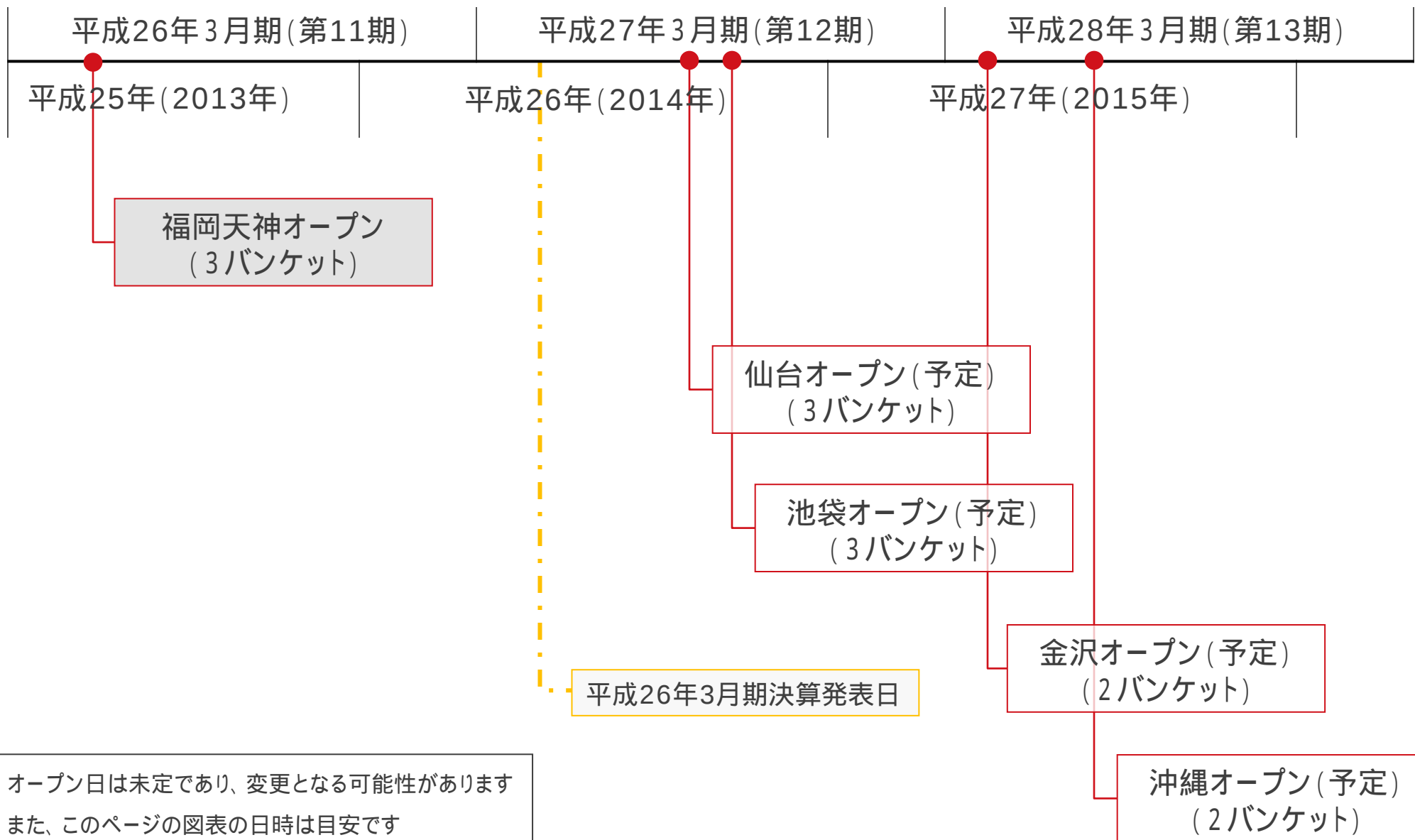
■ 期末配当を3円から**5円に増配**（年間配当は6円から8円）

- ・当期の業績（売上高・営業利益の計画超過）を考慮し、株主還元を強化
- ・配当成長率（年間）は20%から**60%**に増加

	年間配当金（金額：円）		
	第2四半期末 （実績）	期末	合計
平成25年3月期	0.00	5.00	5.00
平成26年3月期	3.00	3.00 → 5.00	6.00 → 8.00

新規出店・新たな取り組みについて

新規出店に関するスケジュール



アルマリアン FUKUOKA (平成25年6月オープン)

施設名称: アルマリアン FUKUOKA

所在地 : 福岡市中央区今泉1-22-17

最寄駅 : 西鉄福岡(天神)駅、天神南駅
(徒歩3分)

施設スタイル : 専門式場スタイル

バンケット数 : 3バンケット・1チャペル



仙台出店決定（平成26年夏または秋オープン予定）

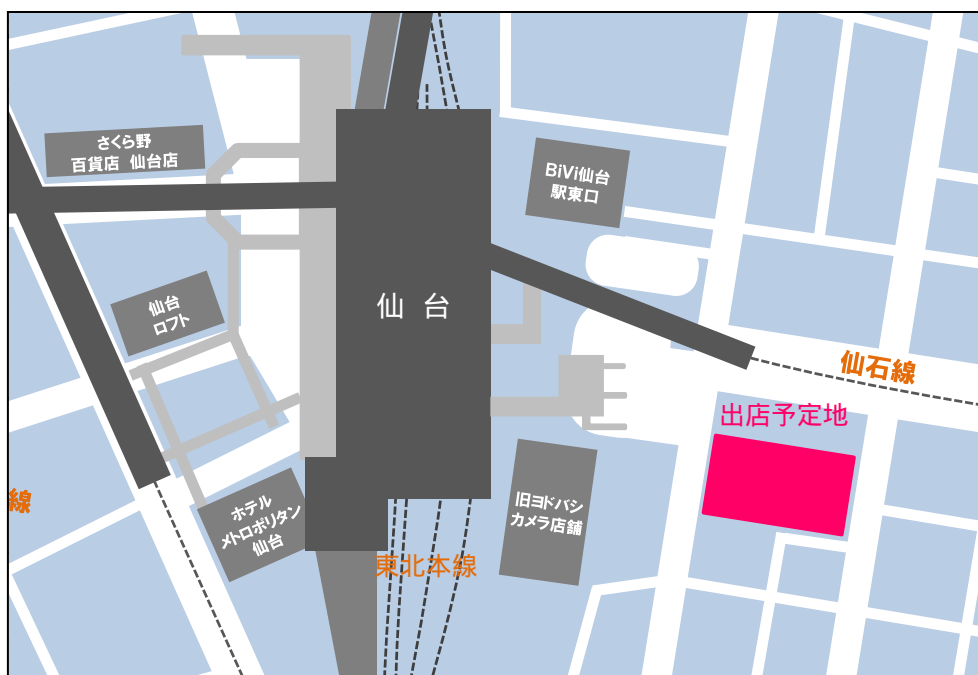
施設名称： ラグナヴェール SENDAI
アンジェリオン オ プラザ SENDAI

所在地： 宮城県仙台市宮城野区

最寄駅： 仙台駅（徒歩1分）

施設スタイル： 専門式場スタイル（予定）

バンケット数： 3バンケット、2チャペル（予定）



池袋開業準備スタート（平成26年秋オープン予定）

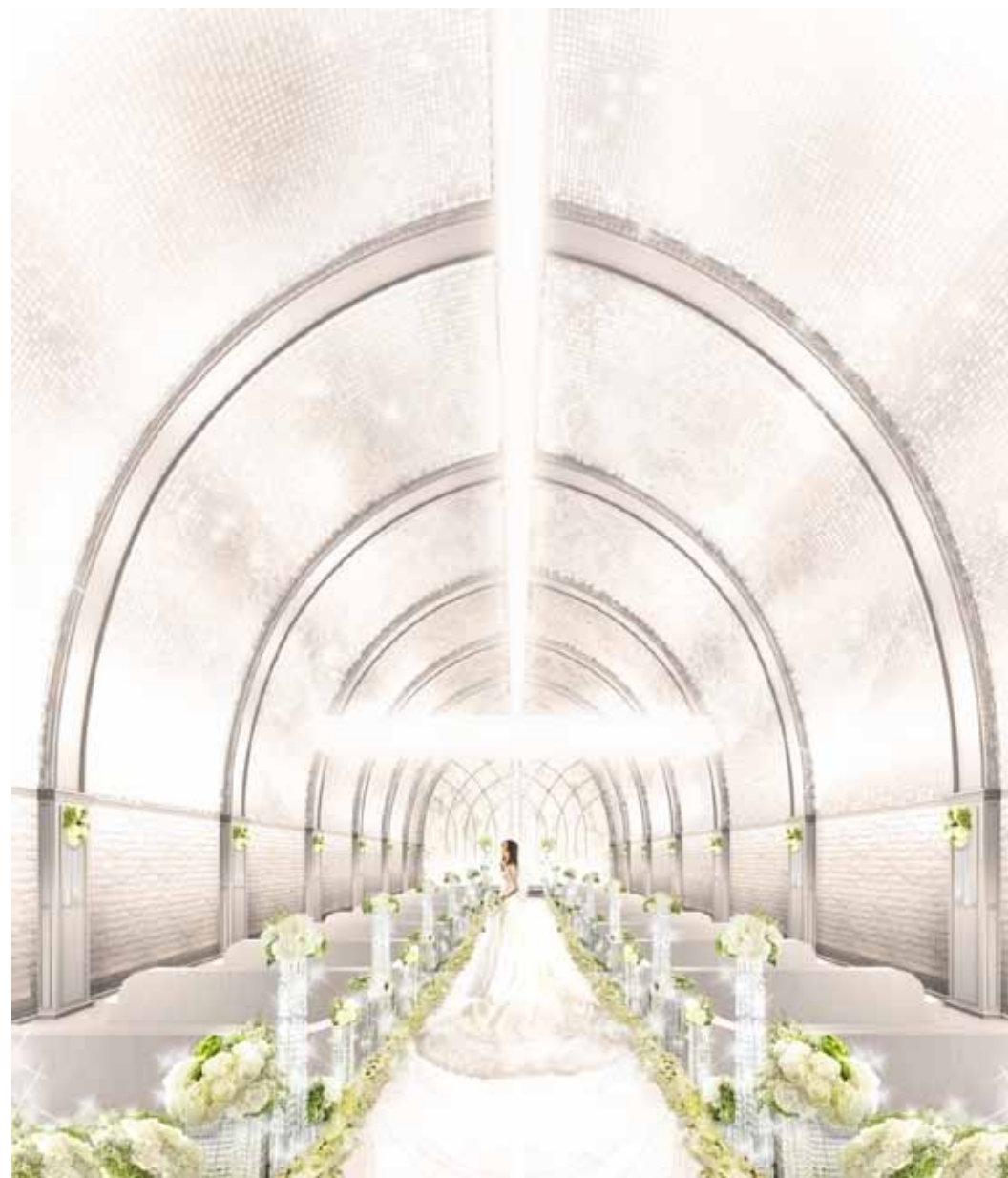
施設名称： アルマリアン TOKYO
アヴェニールクラス TOKYO

所在地： 東京都豊島区東池袋1丁目
建物未完成のため地番を記載しています

最寄駅： 池袋駅（徒歩2分）

施設スタイル： 専門式場スタイル（予定）

バンケット数： 3バンケット（予定）
2チャペル（予定）



金沢出店決定（平成27年春オープン予定）

施設名称：未定

所在地：石川県金沢市兼六町二丁目
（建物未着工）

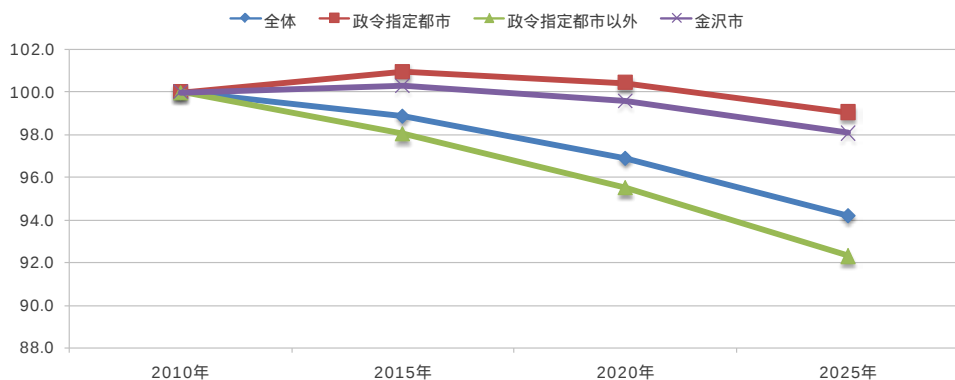
最寄駅：JR金沢駅

施設スタイル：ゲストハウススタイル（予定）

バンケット数：2バンケット（予定）

1チャペル（予定）

『東京23区および政令指定都市、金沢市の人口推移』
（2010年を100とする）



沖縄出店決定（平成27年夏オープン予定）

施設名称：未定

所在地：沖縄県中頭郡北谷町
建物未完成

施設スタイル：ゲストハウススタイル(予定)

バンケット数：2バンケット(予定)
1チャペル(予定)

- 中計における「新たな地域への事業展開」の一つ
エスクリ初、リゾート婚の取り組みの開始
- 少人数の婚礼に対する取り組みの強化
首都圏の施設での試験的な取り組み
- 沖縄県内でも好立地の「北谷町」への出店
リゾート婚であっても「好立地」への出店



■ 「なし婚」層の取り込みのために、新たな取り組みを実施

稼働が低くなる傾向にある「日取りや時間帯」の施設稼働を高める

✓ウェブ上で挙式・披露宴の**見積金額**を知りたい

×

✓**オーダーメイド**の挙式・披露宴を実施したい

日取りや時間帯、出席予定**人数**などを入力すると
空き状況や**見積金額**が表示されるため、予算が立てやすい
挙式・披露宴の実施のハードルが下がる

✓親しい友人や親族の**少人数**で**安く**挙式を行いたい

×

✓**サービスや商品・設備**には妥協したくない

Le Crit Amore

平成27年3月期業績予想

■ 売上高は**15.4%**の増収を計画

- 「天神」の通期稼働、期中オープン予定の「仙台 / 池袋」が増収に寄与
- 連結子会社が通年寄与(当期は9カ月の寄与)
- 消費税の増税に伴う反動はほぼ無い見込み

■ 営業利益は**27.7%**の増益を計画

- 「天神」が通期稼働することにより、利益への寄与を見込む
- 期中オープンの「仙台 / 池袋」先行コストが発生するため、利益寄与しない見込み
- 建築・内装事業において、景況感の上向きに伴う資材や労務費の上昇を見込む
- 「仙台 / 池袋」の開業準備に伴う先行コスト負担などにより上期は赤字となる見込み
- 減価償却費に係る会計方針の変更を予定しており、当該変更を前提とした計画

平成27年3月期業績予想

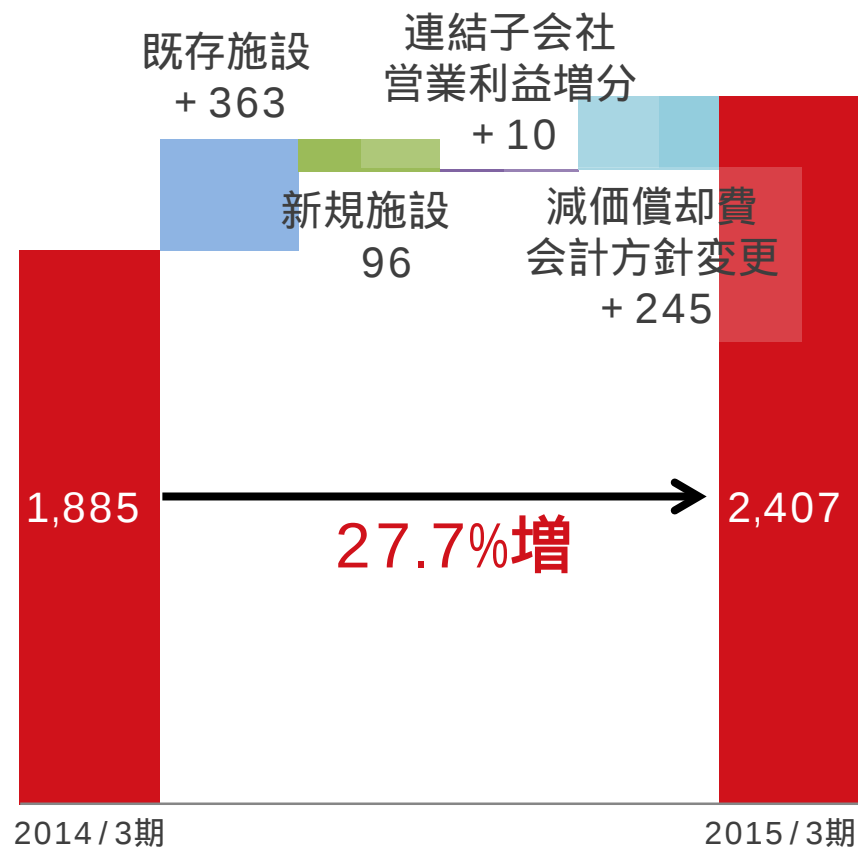
単位:百万円

	連結	
	2015/3期2Q	2015/3期
売上	9,089	22,348
営業利益	-23	2,407
経常利益	-69	2,268
当期純利益	-109	1,355

単位:百万円

	単体	
	2015/3期2Q	2015/3期
売上	7,606	18,861
営業利益	4	2,345
経常利益	-35	2,221
当期純利益	-62	1,350

営業利益の増減分析



平成25年3月末までにオープンしている施設を既存施設としています

○ 資本コストを意識した経営および資金調達コストの維持

- ・利益剰余金の積上げによる自己資本の増強
- ・銀行借入を中心とした調達を継続
- ・利益成長に伴う増配および配当性向の向上

■ 1株当たりの配当の予定について

- ・平成27年3月期第2四半期末および期末にそれぞれ5.5円
- ・平成26年3月期は、年間合計11円を実施予定

	年間配当金(金額:円)		
	第2四半期末	期末	合計
平成26年3月期	3.00	5.00	8.00
平成27年3月期	5.50	5.50	11.00

37.5%増



中期経営計画の概要(振り返り)

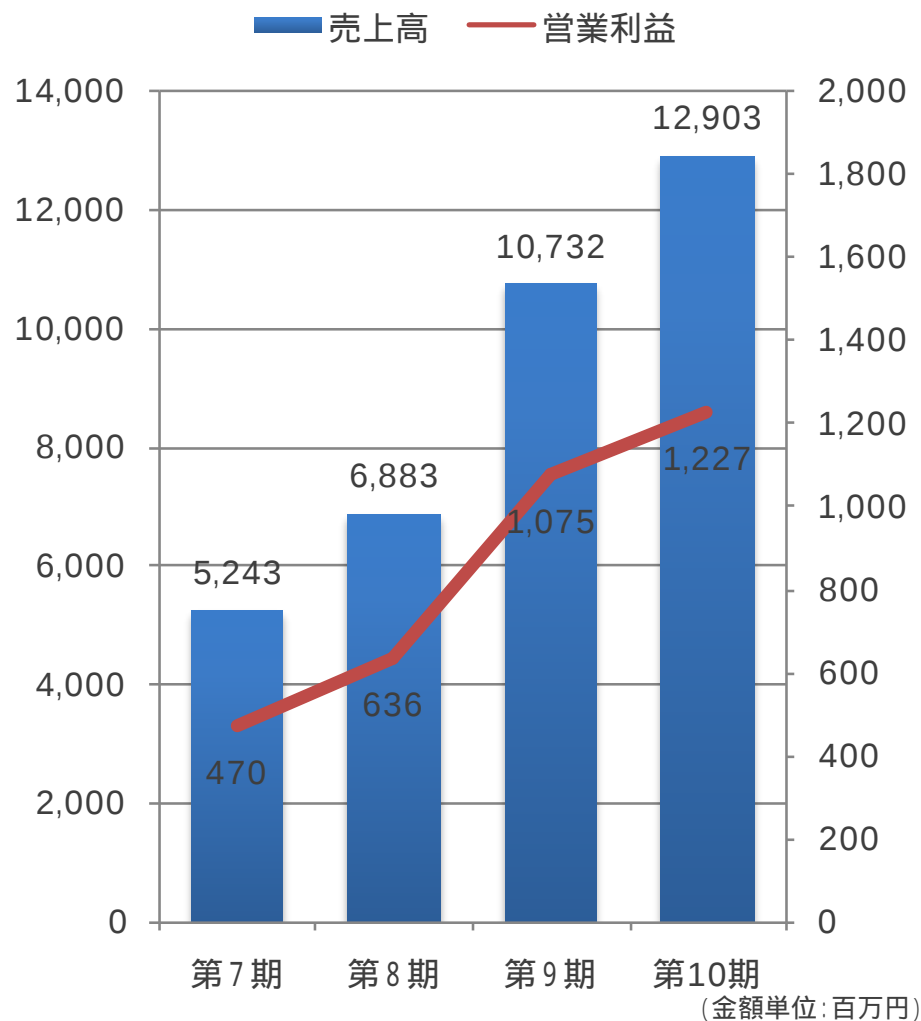
■ 売上高CAGR **35.0%** (平成22年3月期～平成25年3月期)

● 経営成績および資本市場における結果

- 新規出店を加速
5施設11バンケット(平成22年3月末)
→ 11施設26バンケット(平成25年3月末)
- 主要な商品およびサービスの内製化推進
原価率42.1%(平成22年3月期)
→ 原価率32.4%(平成25年3月期)

出店コスト負担増加も、増収増益を継続

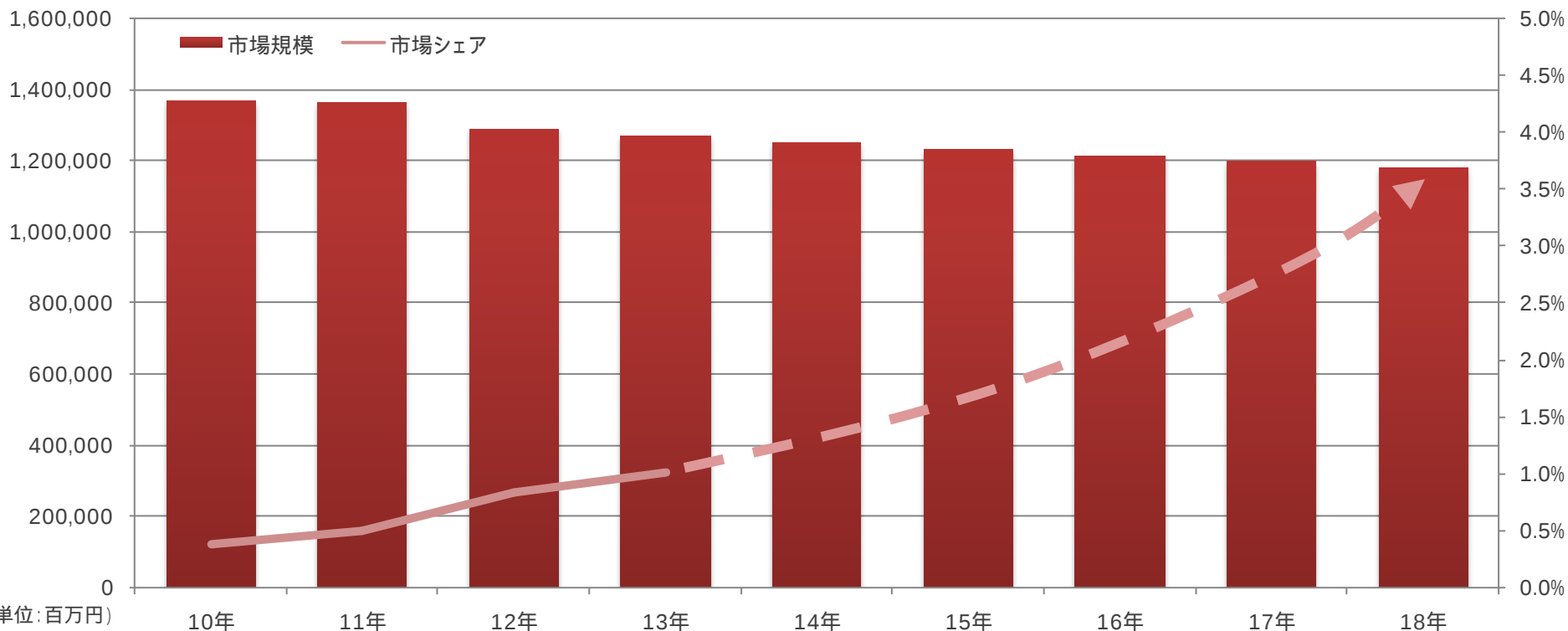
- 東京一部への市場変更
- 初の配当実施



CAGR: 年平均成長率 (Compound Annual Growth Rateの略)

第11期以降の課題と展望

- ✓ 中長期的な市場の縮小による「競争激化」および「既存店の稼働低下リスク」
- ✓ 新規出店に依存する成長のための「設備投資」および「出店候補地の確保」の必要性増加
- ✓ 当社の強みや経営資源を生かした「シェア拡大戦略」の立案



都市型出店の継続

- ・都市部への出店(年間2施設前後)
 - 仙台/池袋への出店(平成27年3月期)
 - 金沢への出店(平成28年3月期)

設備投資の圧縮/コストの最適化

- ・内製化の展開および深耕
- ・会社規模拡大に伴う材料費および外注費の削減
- ・仕組化による業務効率化の継続

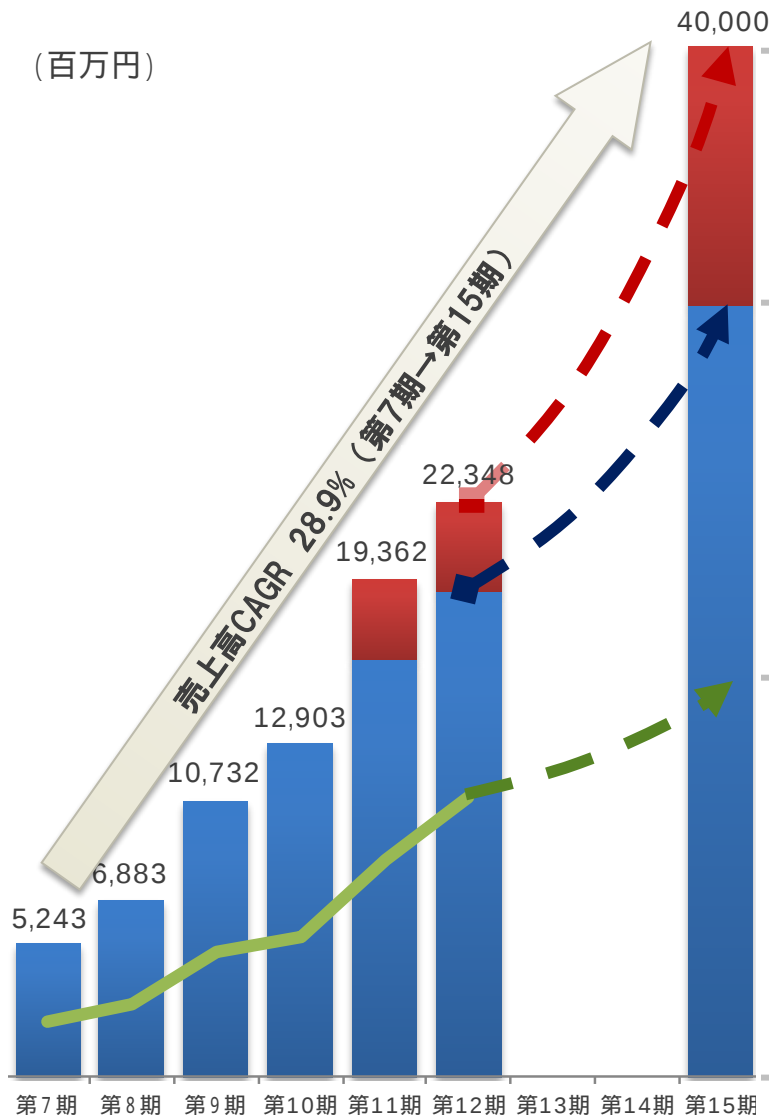
新たな収益機会の獲得

- ・B to B(to C)ビジネスの展開
 - 他社ホテル・レストラン等での婚礼運営受託
 - コンサルティング/主要内製商品の外販
- ・新たな地域への事業展開
 - 同業の買収(準都市型/地方)
 - 海外への進出
 - リゾート(沖縄)への進出
- ・周辺事業領域の展開強化
 - レストラン、ホテル、ジュエリー等

第11期以降の定量目標

○ 第15期 「売上高400億円 営業利益率11%以上」

(百万円)



新たな収益による売上高→約100億円

- ✓M&A等を利用した準都市型/地方の結婚式場の運営
- ✓ホテル・レストラン等の婚礼運営受託
- ✓当社の内製商品・サービスの外販またはコンサルティング
- ✓リゾート婚への取り組み(沖縄への出店)

都市型出店による売上高→約300億円

- ✓都市部(東京23区および政令指定都市)へ多様な施設スタイル
- ✓年間約2施設前後(6バンケット程度)の新規出店
- ✓下記の出店が決定済み
 - ・池袋/仙台(平成27年3月期オープン)
 - ・金沢(平成28年3月期オープン)

連結売上高営業利益率11%以上

- ✓営業利益率を維持・向上を図り、市場シェアの向上を目指す
営業利益と同様に、投資効率も重視
 - ・新規出店に係る設備投資を最適化
 - ・既存店の修繕・改装コストの管理
 - ・設備投資の少ない運営受託やコンサルティングを推進

■ 少人数の挙式のみや挙式・会食への対応を強化

顧客層の類似するリゾート婚(沖縄)への進出を決定

都内に接客カウンターを設け、集客および接客を行い、
都内の既存施設チャペルにてサービスの提供を開始



対象施設を名古屋・大阪・福岡など全国へ拡大



少人数挙式の顧客層と類似するリゾート婚へ進出
平成28年(2016年)夏、沖縄へ出店決定

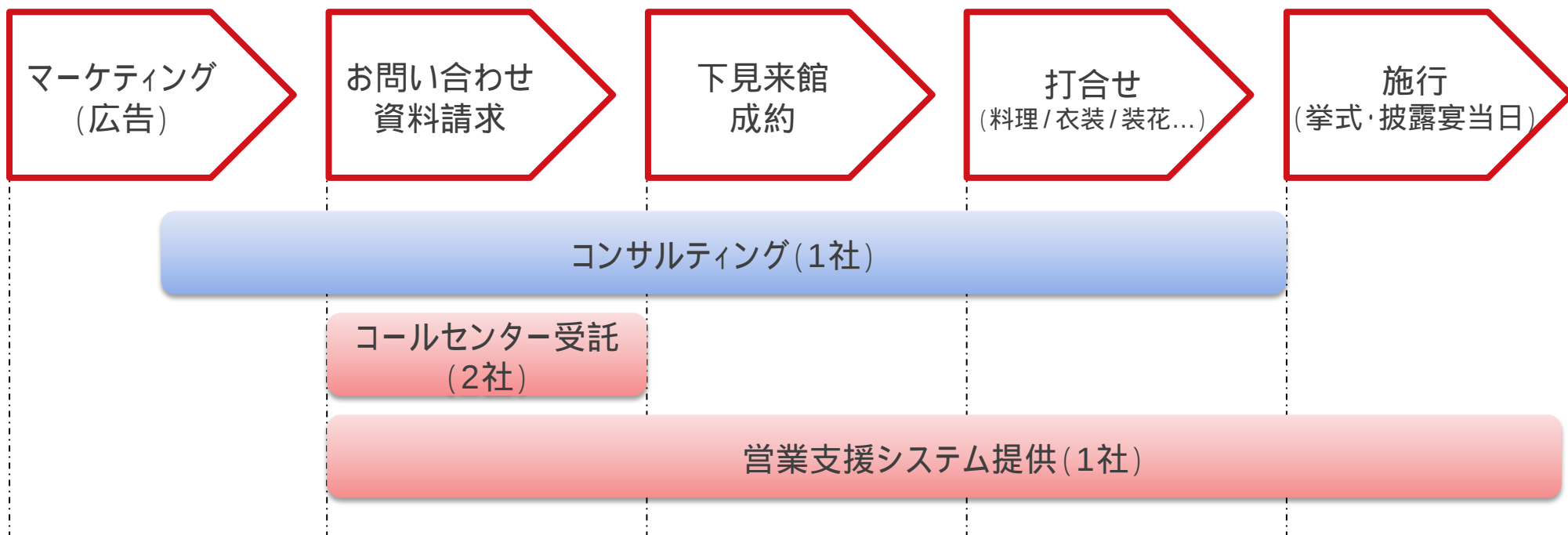


中長期的視点でアジア諸国からの集客のための調査研究も開始



- 結婚式場運営における、あらゆる課題に対するソリューションを提供
結婚式場・ホテル・レストランに対して積極開拓

契約済み案件



2014/5現在契約済み

參考資料

会社概要

- 会社名 : 株式会社エスクリ
- 設立 : 平成15年6月
- 所在地 : 東京都港区南青山3-2-5 南青山シティビル
- 資本金 : 5億3,932万円(平成26年3月末)
- 従業員数 : 623名(平成25年12月末時点グループ全体 パート・アルバイト除く)
- 決算期 : 3月末
- 証券コード : 2196
- 市場 : 東証一部
- 事業内容 : 挙式・披露宴の企画・運営を行うブライダル事業

■大都市のアクセス抜群の立地に29バンケット

■ 石川県
屋号未定(金沢市)

■ 大阪府
ラグナヴェール PREMIER
ラグナヴェール OSAKA

■ 兵庫県
ア・ラ・モード・パレ&ザ リゾート

■ 福岡県
アルマリアン FUKUOKA

■ 沖縄県
屋号未定(北谷町)

■ 宮城県
ラグナヴェール SENDAI / アンジェリオン オ プラザ SENDAI

■ 東京都
ラグナヴェール AOYAMA
ロザンジュイア
ラグナヴェール TOKYO
ザ マグナス TOKYO
シャルマンシーナ TOKYO
アンジェリオン オ プラザ TOKYO
アヴェニールクラス TOKYO / アルマリアン TOKYO

■ 神奈川県
ラグナスイート ホテル&ウェディング新横浜

■ 愛知県
ラグナスイート ホテル&ウェディング名古屋
ラグナヴェール NAGOYA



エスクリの代表取締役岩本博は、(株)リクルート在籍時にブライダル情報誌「ゼクシィ」創刊プロジェクトに参画。以来約10年間、営業責任者として全国のブライダル関連企業延べ500社に対しアプローチ

経験則：「施設による集客優位性の限界」



新たなビジネスチャンス

『施設』：時間経過につれ老朽化、陳腐化し飽きられる
『人財』：成長し続ける

社名の由来 Company Name

社員(スタッフ)を教育・育成(クリエイト)することで接客力を高め、
その接客力でブライダル業界の勝ち組みになっていきたいとの想い

コーポレートスローガン Corporate Slogan

Faithful Bridal Creator

エスクリが創っていくのは、真摯で、信頼できるブライダル。

ハードに頼らず、ソフトの力を信じ、ビジネスの本質を、真摯につきつめる。

信頼できるスタッフ、信頼できる商品、信頼できるチームで、顧客の期待を超えていく。

顧客、社員、会社の満足を、大きく広げ、世の中に新しい価値を示すことで、

真摯なブライダルビジネスを、創りたい。

新郎新婦に関わるすべての人からの「おめでとう」と、

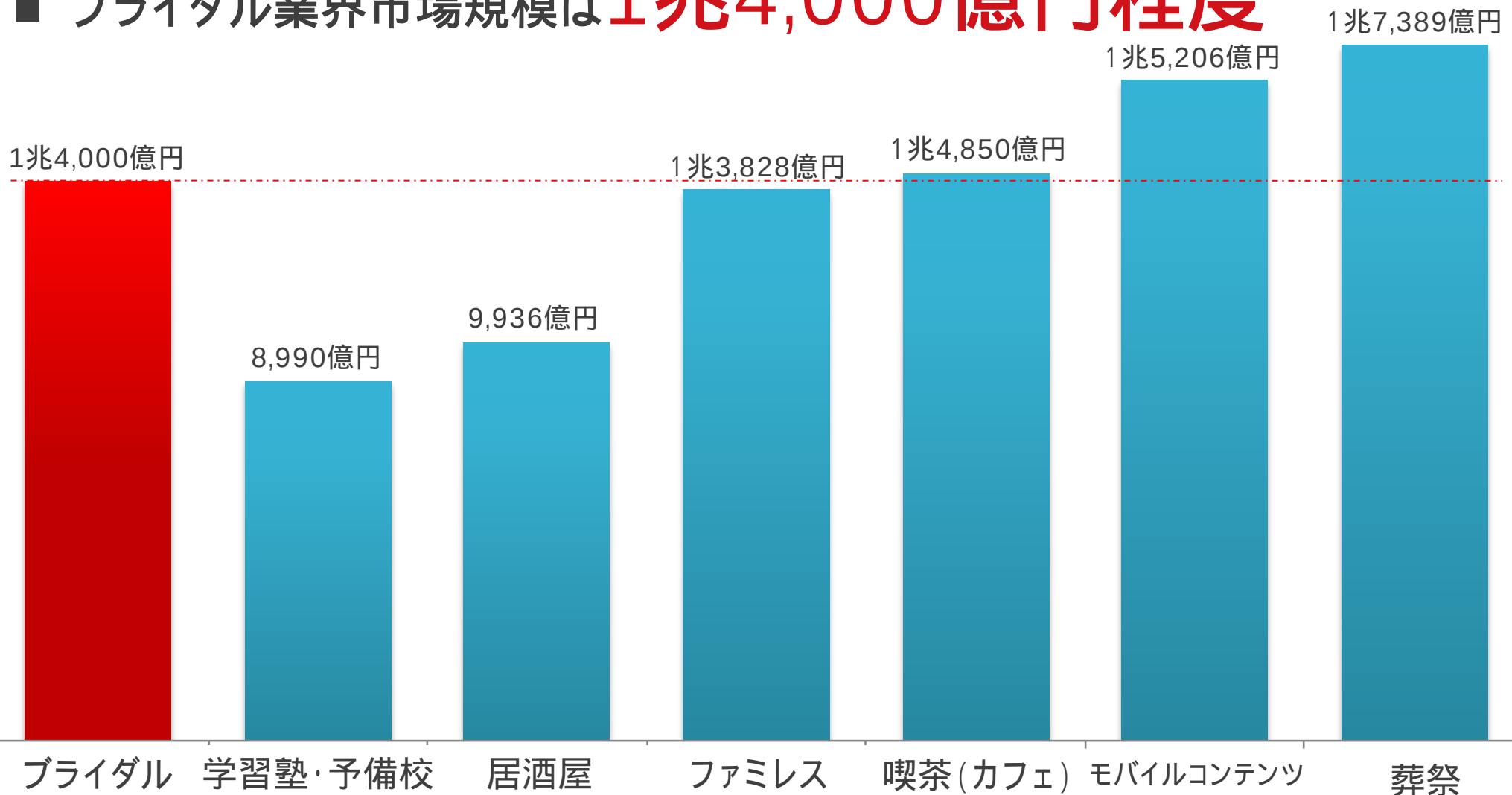
新郎新婦からの「ありがとう」であふれた、

記憶に残る結婚式を、創りたい。

それが、私たちの誇りであり、喜びなのです。

市場環境

■ ブライダル業界市場規模は1兆4,000億円程度



市場規模出典

1. ブライダル: 当社にて算定

2. 学習塾・予備校: 矢野経済研究所「教育産業市場に関する調査結果2011」

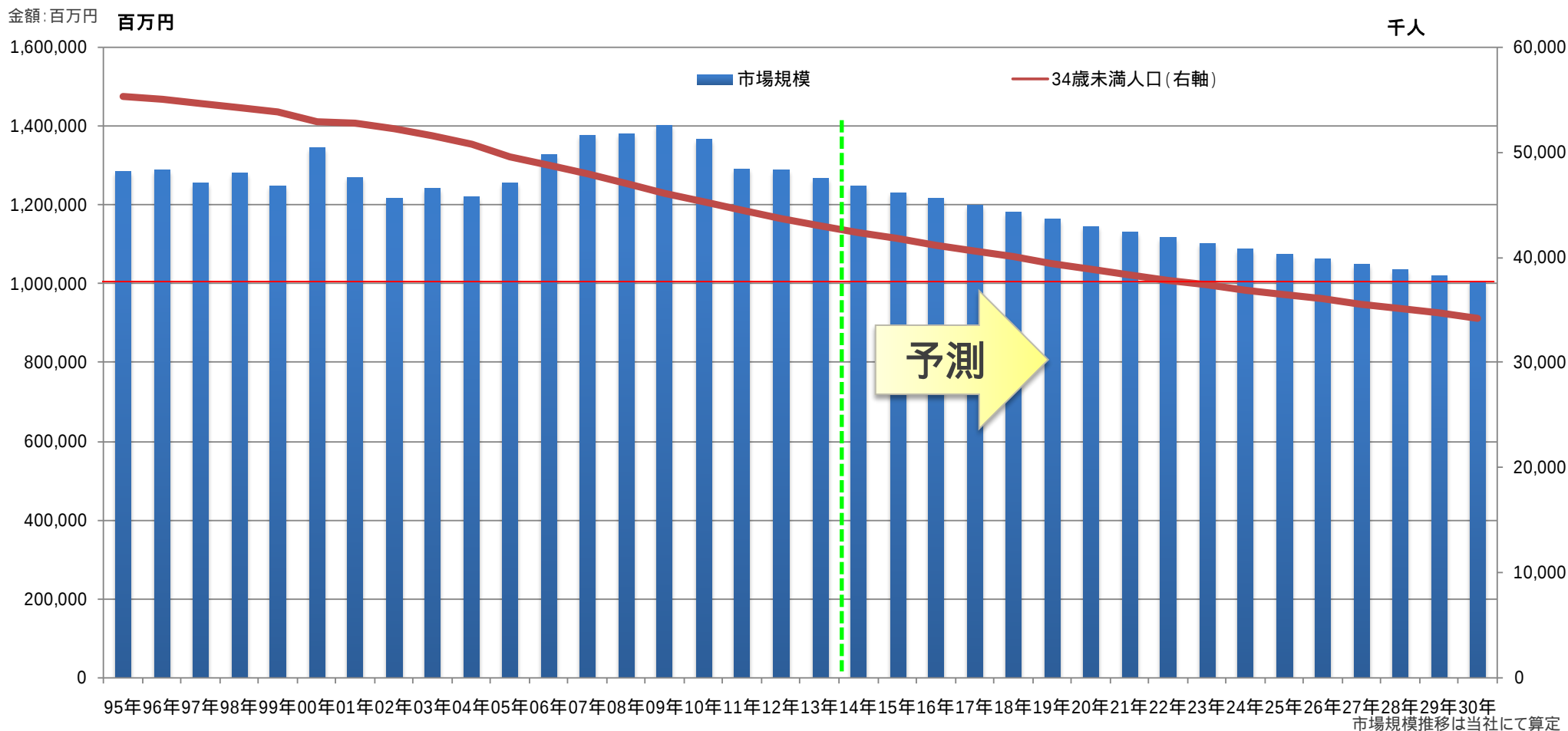
3. 居酒屋: 外食産業総合調査研究センター「平成23年外食産業市場規模推計について」

4. 喫茶(カフェ)、ファミレス: 富士経済「外食産業マーケティング便覧 2011」

5. モバイルコンテンツ: 総務省「モバイルコンテンツの産業構造実態に関する調査結果」

6. 葬儀: 矢野経済研究所「葬祭ビジネス市場に関する調査結果 2010」

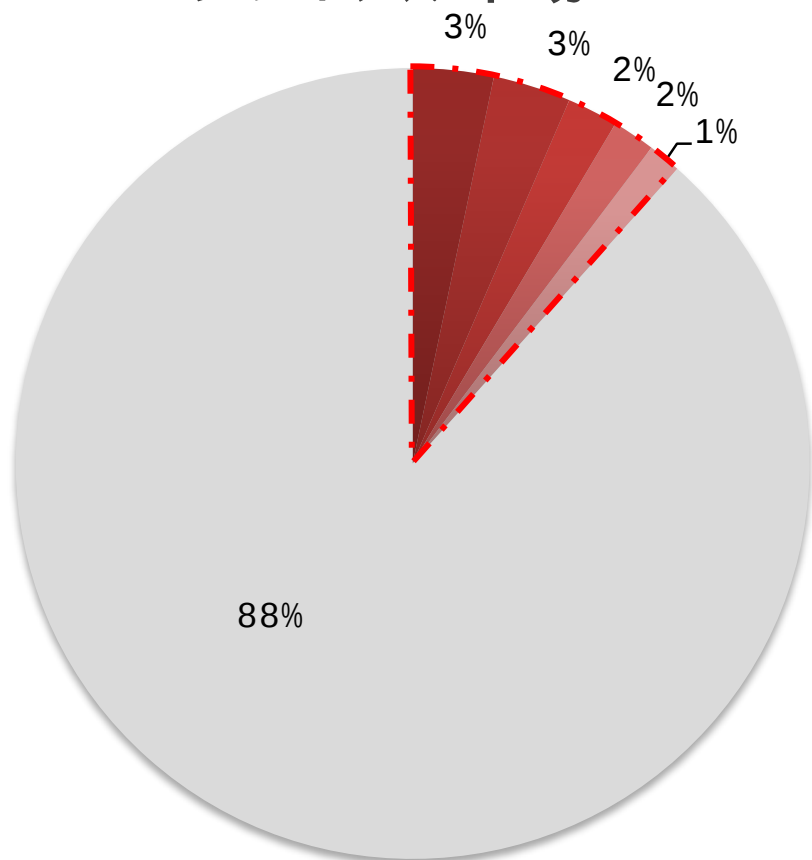
- 人口の減少とともに徐々に市場規模は**縮小**すると予想
- 今後約15年間は市場規模は**1兆円強**を維持



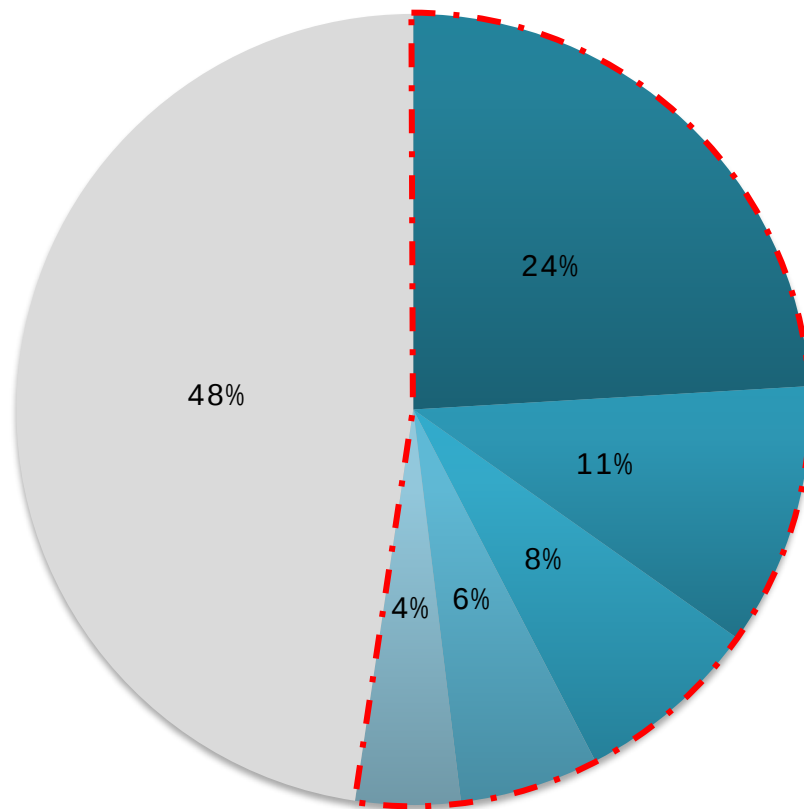
■ 圧倒的なシェア持つガリバー企業が不在

売上高上位5社が市場に占める割合

ブライダル市場 **12%**



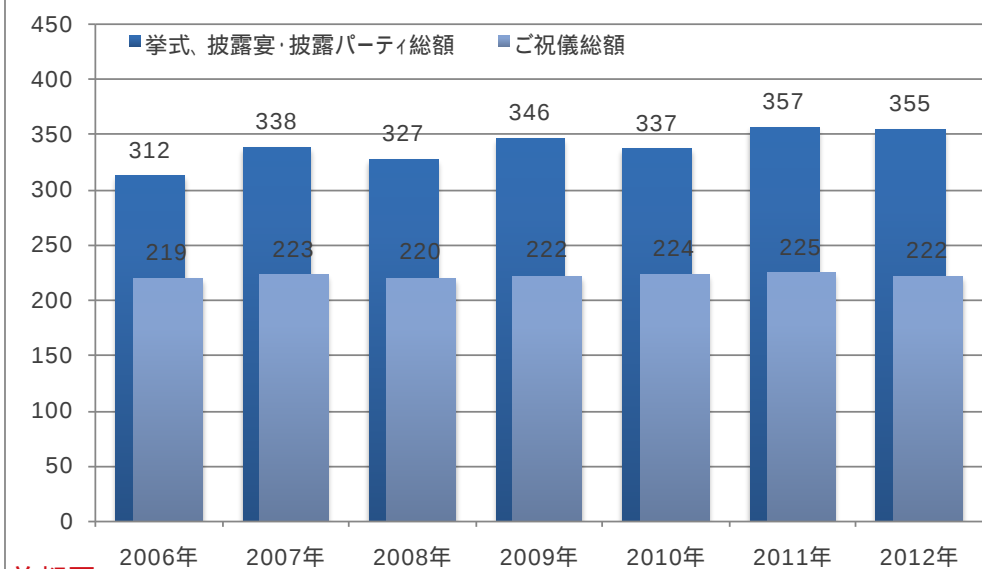
ファミレス市場 **52%**



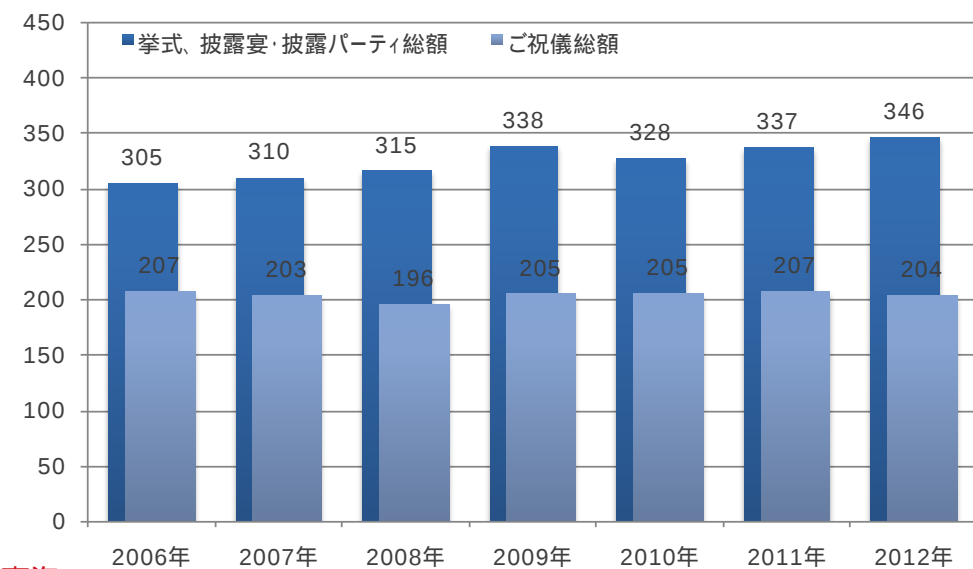
各社有価証券報告書等より当社にて作成

一組当たりの挙式・披露宴費用および御祝儀総額

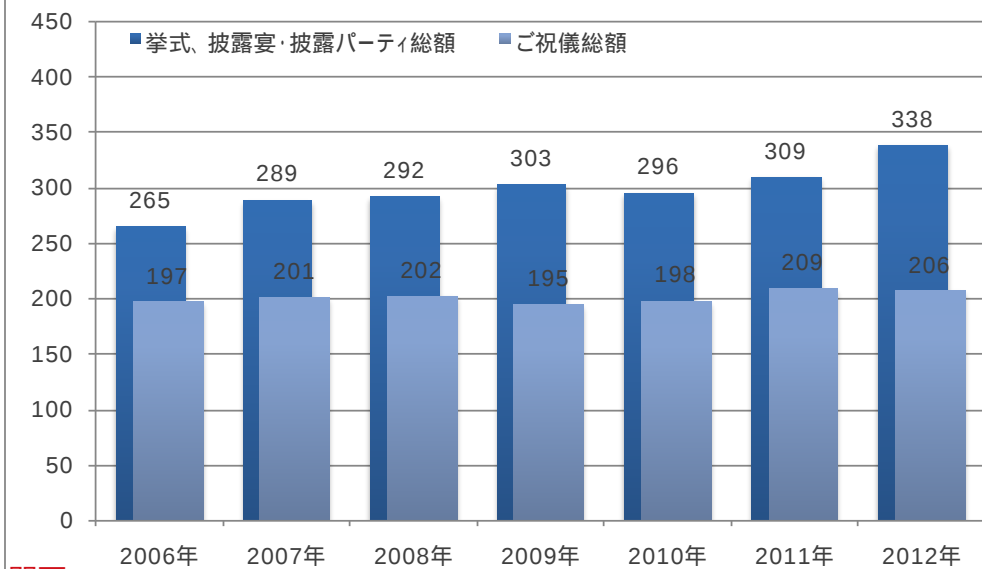
- 一組当たりの費用(=組単価)は増加傾向
おおよそ300～350万円となる
- 一組当たりのご祝儀の総額はほぼ横ばい
おおよそ200～225万円となる
- 一組当たりの実質的負担は約100万円強



首都圏



東海



関西

エスクリの強み

超都市型 出店

- 東京23区・政令指定都市の「認知度の高い立地」への出店
- ターミナル駅やブランドイメージの高い「駅チカ・駅ナカ」への出店

マルチスタイル 出店

- エリア特性・立地に合わせた多様な施設スタイルでの出店



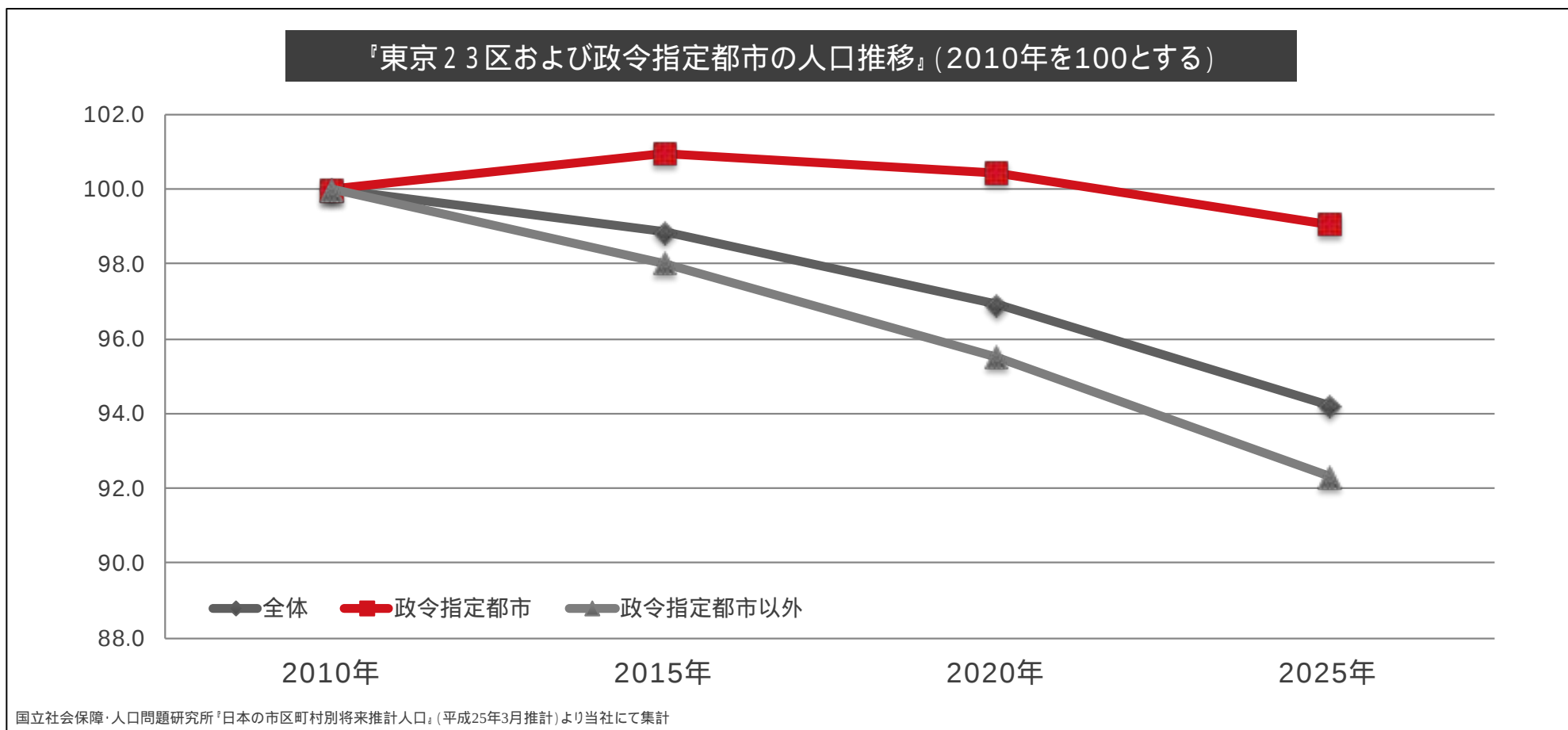
ホテル・専門式場・レストラン・ゲストハウスすべて自社スタッフでオペレーション

内製化 仕組化

- 主要な商品・サービスの内製化
- 接客に関する情報の定量的分析による施設運営と営業支援

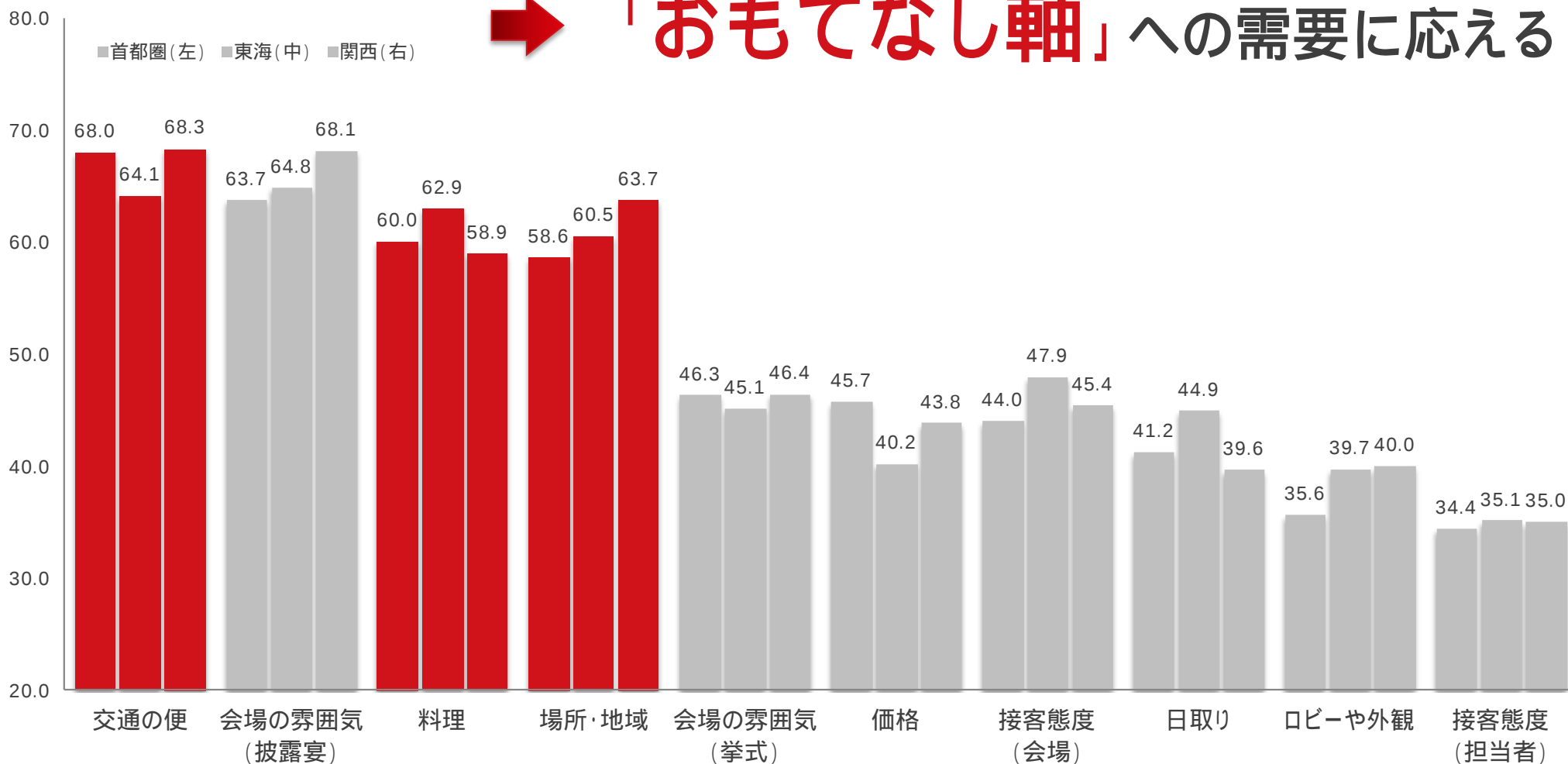
■ 東京23区および政令指定都市へ出店

➡ 人口減少リスクをヘッジ



■ 新幹線停車駅や認知度の高い駅のすぐ近くに出店

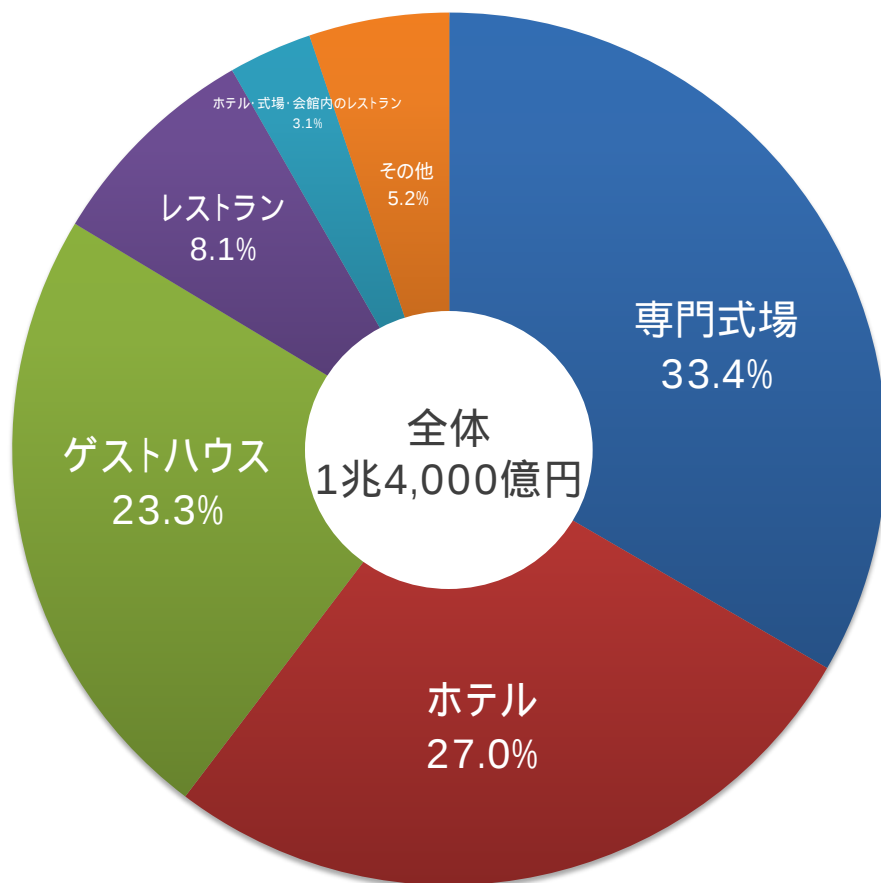
➡ 「おもてなし軸」への需要に応える



■ 「施設スタイルにこだわらない」

➡ 1兆4,000億円の市場全領域で勝負する

『披露宴・披露パーティ施設スタイル別構成比』



施設名	施設スタイル
ア・ラ・モード・パレ&ザ リゾート	ゲストハウス
ラグナヴェール AOYAMA	レストラン
ロザンジュイア	専門式場
ラグナスイート ホテル&ウェディング名古屋	ホテル
ラグナスイート ホテル&ウェディング新横浜	ホテル
ラグナヴェール TOKYO	専門式場
ラグナヴェール NAGOYA	専門式場
ザ マグナス TOKYO	専門式場
ラグナヴェール PREMIER	レストラン
ラグナヴェール OSAKA	専門式場
シャルマンシーナ TOKYO	専門式場
アンジェリオン オ プラザ TOKYO	レストラン
アルマリアン FUKUOKA	専門式場

顧客満足度の向上 & 利益率の向上



ワンストップサービスの実現

料理

写真

配膳
サービス

衣装
(ドレス)

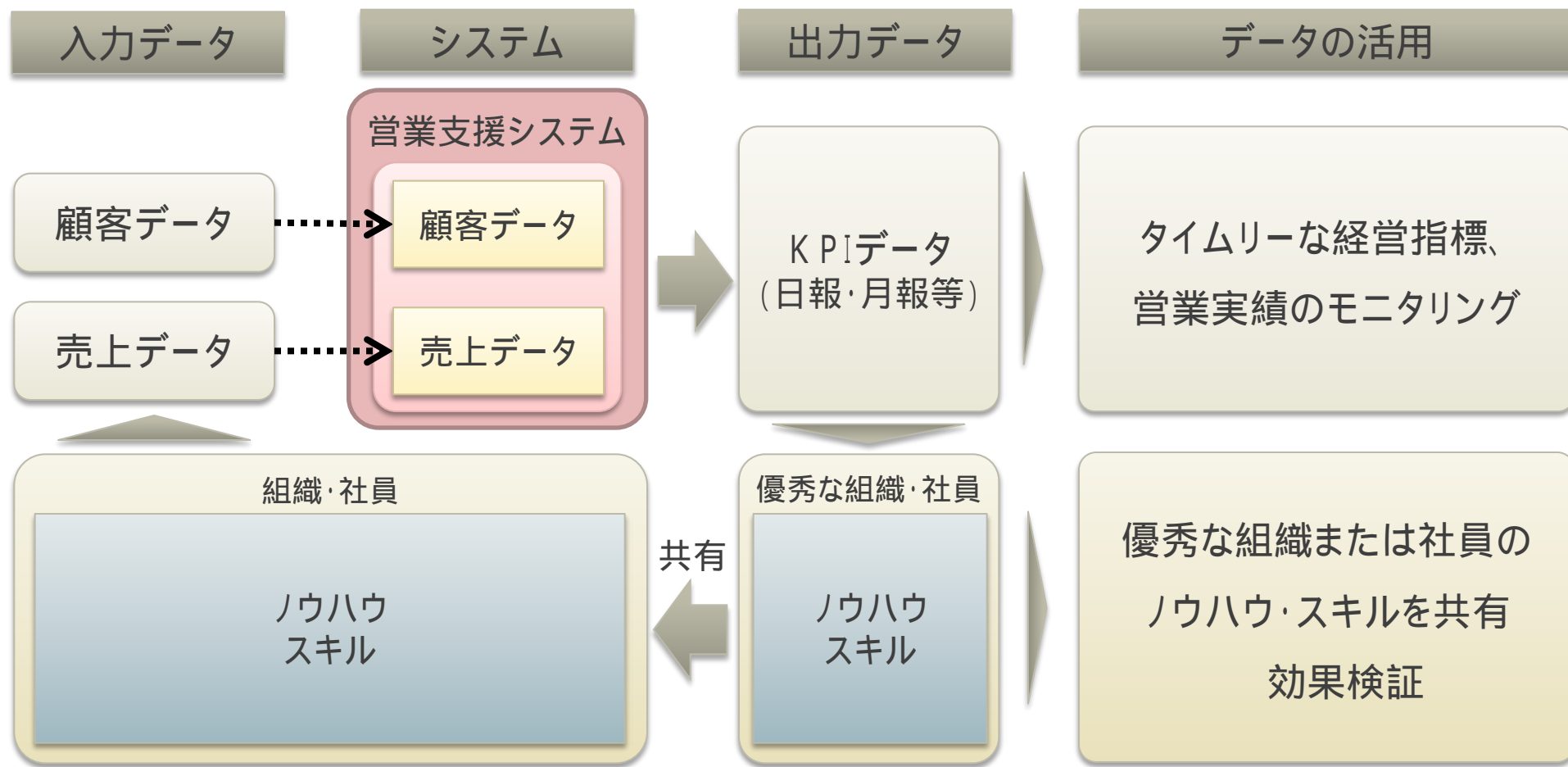
装花
(フラワー)

司会
音響

仕組化：営業支援システムと教育研修概要

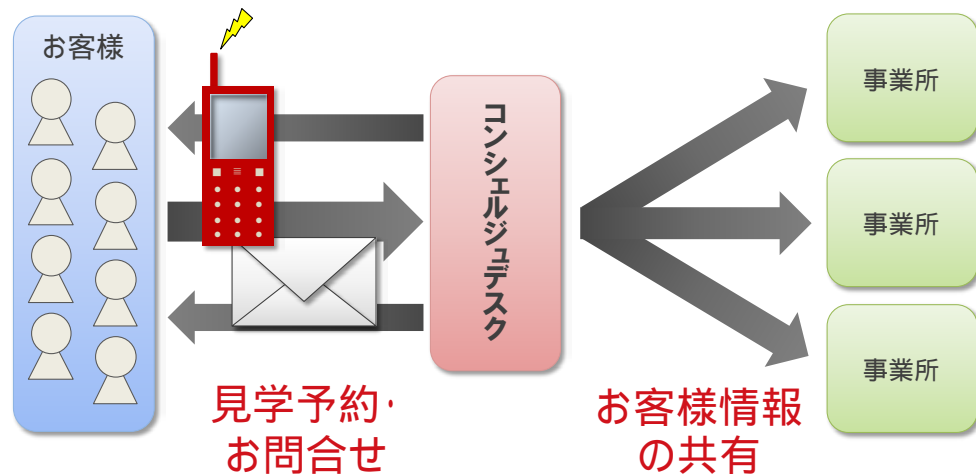
- 役職に応じた教育研修に加え、営業支援システムを活用
新卒社員や未経験者を**早期に戦力化**し、より接客力の高い人財へ

【営業支援システム概要イメージ】



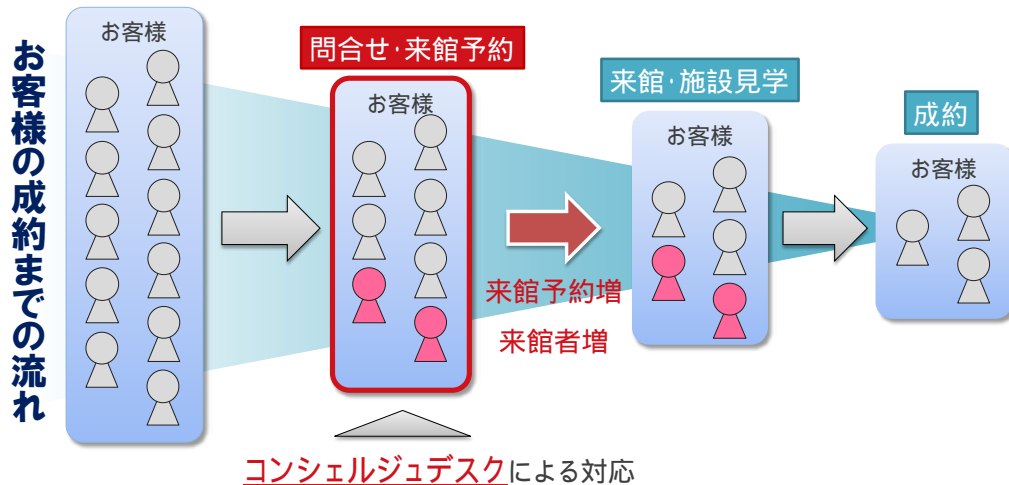
- 1 電話やメールによる見学予約や問合せを一括集中して受付 **事業所が営業に集中、業務効率化**
- 2 電話対応スキルの高いスタッフによる対応 **お客様のさらなる信頼感・安心感の醸成**
- 3 電話対応時に事前に情報を漏れなくヒアリングし、事業所と共有 **施設案内のための事前準備の強化**
- 4 見学予定日直前に電話やメールにて来館確認連絡 **来館キャンセルの減少 = 来館者数の増加**

コンシェルジュデスク イメージ図



コンシェルジュデスクの役割と狙い

挙式・披露宴を検討



施設一覧

ア・ラ・モード・パレ（平成17年3月オープン）

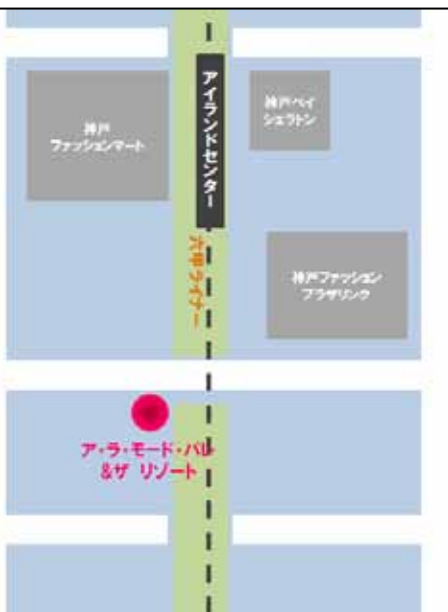
施設名称：ア・ラ・モード・パレ&ザリゾート

所在地：神戸市東灘区向洋町7-1-7

最寄駅：アイランドセンター駅(徒歩2分)

施設スタイル：ゲストハウススタイル

バンケット数：3バンケット（1チャペル）



ラグナヴェール AOYAMA (平成17年11月オープン)

施設名称: ラグナヴェール AOYAMA

所在地: 港区南青山4-21-26

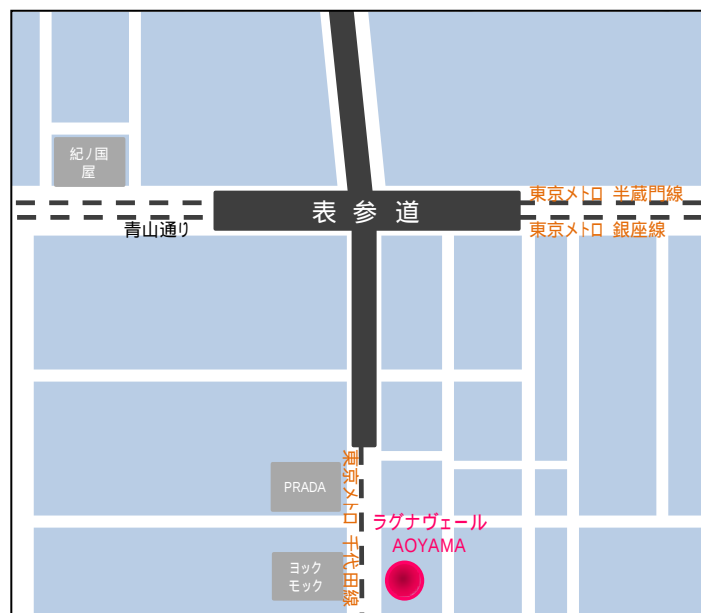
RUELLE青山

B3F ~ 2F

最寄駅: 表参道駅(徒歩2分)

施設スタイル: レストランスタイル

バンケット数: 1バンケット (1チャペル)



ロザンジュイア（平成18年9月オープン）

施設名称：ロザンジュイア

所在地 : 港区南麻布5-11-15
B1F～2F(建物一棟)

最寄駅 : 広尾駅(徒歩3分)

施設スタイル：専門式場スタイル

バンケット数 : 1バンケット(1チャペル)



ラグナスイート 名古屋（平成18年12月オープン）

施設名称: ラグナスイート ホテル&ウエディング名古屋

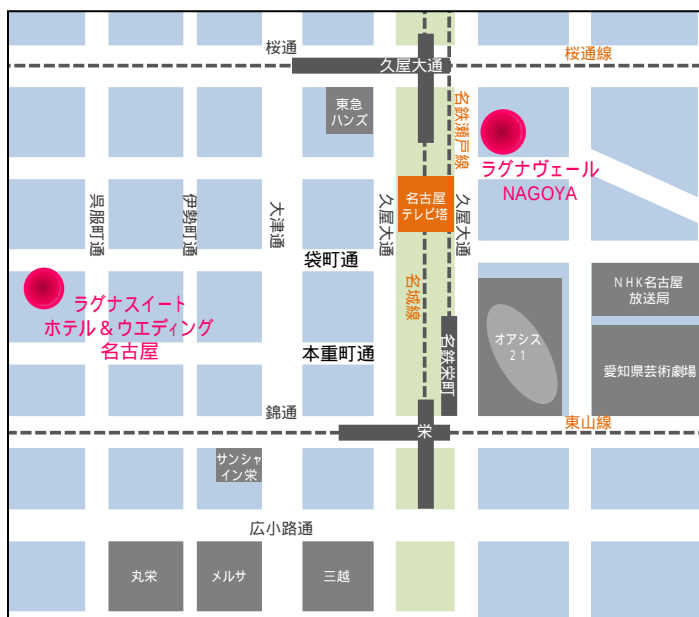
所在地: 名古屋市中区錦3-12-13

1F ~ 6F (建物一棟)

最寄駅: 栄駅(徒歩3分)

施設スタイル: ホテルスタイル

バンケット数: 3バンケット (2チャペル)



ラグナスイート 新横浜（平成21年9月オープン）

施設名称：ラグナスイート ホテル＆ウェディング新横浜

所在地：横浜市港北区北区新横浜2-6-6

1F～14F（建物一棟）

最寄駅：新横浜駅（徒歩5分）

施設スタイル：ホテルスタイル

バンケット数：3バンケット（1チャペル）



ラグナヴェール TOKYO (平成22年5月オープン)

施設名称: ラグナヴェール TOKYO

所在地: 中央区京橋2-5-18

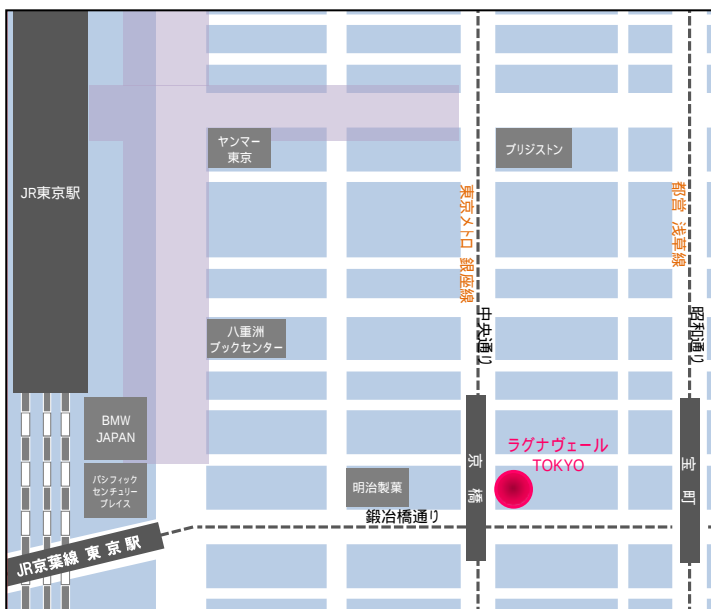
京橋創生館

8F、12F～13F

最寄駅: 東京駅(徒歩5分)、京橋駅(徒歩1分)

施設スタイル: 専門式場スタイル

バンケット数: 2バンケット (2チャペル)



ラグナヴェール NAGOYA(平成23年4月オープン)

施設名称: ラグナヴェール NAGOYA

所在地 : 名古屋市東区東桜1-1-10

Blossa

2F(一部)、3F

最寄駅 : 栄駅(徒歩3分)、久屋大通駅(徒歩1分)

施設スタイル: 専門式場スタイル

バンケット数 : 1バンケット(1チャペル)



ザ マグナス TOKYO(平成23年4月オープン)

施設名称: ザ マグナス TOKYO

所在地 : 中央区銀座7-8-10
FUKUHARA GINZA
9F ~ 11F

最寄駅 : 銀座駅(徒歩5分)

施設スタイル: 専門式場スタイル

バンケット数 : 1バンケット (1チャペル)



ラグナヴェール PREMIER(平成23年5月オープン)

施設名称: ラグナヴェール PREMIER

所在地 : 大阪府大阪市北区梅田3-1-3

OSAKA STATION CITY
NORTH GATE BUILDING
2F(一部)、4F(一部)、28F

最寄駅 : 大阪駅(直結)

施設スタイル: レストランスタイル

バンケット数 : 2バンケット(1チャペル)



ラグナヴェール OSAKA(平成23年4月オープン)

施設名称: ラグナヴェール O S A K A

所在地 : 大阪市北区堂島浜1-3-23
B1F、1F～6F(建物一棟)

最寄駅 : 北新地駅(徒歩3分)

施設スタイル: 専門式場スタイル

バンケット数 : 4バンケット(4チャペル)



シャルマンシーナ TOKYO (平成24年6月オープン)

施設名称: シャルマンシーナ TOKYO

所在地 : 渋谷区神宮前4-5-6

最寄駅 : 表参道駅(徒歩3分)

施設スタイル: 専門式場スタイル

バンケット数 : 3バンケット (1チャペル)



アンジェリオン TOKYO (平成24年12月オープン)

施設名称: アンジェリオン オ プラザ TOKYO

所在地 : 東京都中央区京橋3-7-1

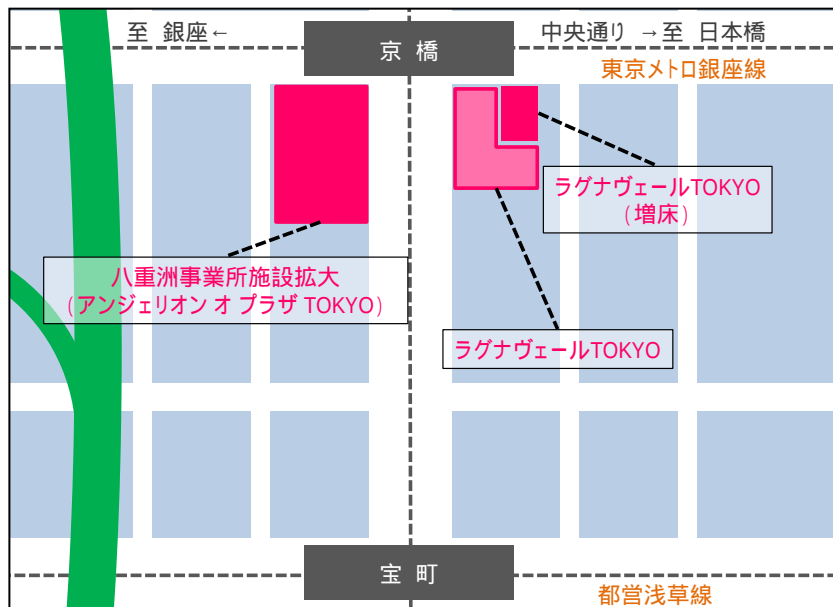
相互館110タワー 11階・12階

最寄駅 : 東京駅(徒歩5分)

東京メトロ京橋駅(直結)

施設スタイル: レストランスタイル

バンケット数 : 2バンケット (1チャペル)





お問合せ先 株式会社エスクリ 経営企画部IR担当

東京都港区南青山3-2-5 南青山シティビル2F

URL : <http://www.escrit.jp/ir/>

E-mail : ir@escrit.jp

本資料に掲載されている事項は証券投資に関する情報の提供を目的としたものであり、勧誘を目的としたものではありません。本資料に含まれる将来の予想に関する各数値は、資料作成時点で入手可能な情報による当社の仮定および判断に基づくものであり、将来の業績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。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。投資に関するご決定は皆様ご自身のご判断で行うようお願いいたします。