



株式会社

サンヨーハウジング名古屋

2018年8月期 決算説明会

2018年10月15日



はじめに (新社長 挨拶)

1. 2018年8月期 決算の概況 P. 3
2. 2019年8月期 業績予想 P.17
3. 中期経営計画 (2018年9月1日～2021年8月31日) P.26

会社概要 P.28

創立30年を迎え、AVANTIA スタート

サンヨーハウジング名古屋は1988年に創立し、住宅事業の立上げから2018年で30年となります。暮らしにとって一番大切なものは何か。創業以来、常にお客様と一緒に自らに問いかけながら住まいと暮らしの本質を見つめて参りました。家づくりで大切なのは「住む人本位」の生活を重視した快適な住まいを創ることです。これが当社の基本として今も生きています。お客様に求められる”理想の住まい”とは何か。高い品質や住宅性能はもちろん、お客様が安心して暮らすためには、アフターケアが充実していなければならない。そして、何よりもお客様が”家”という生活の中心となる場所を、最も愛し、心安らぐ場所となるよう、”美しく”なければならない。創立30年を機に、お客様とともに”理想の住まい”を追求し、積み重ねてきた一つのカタチとして、戸建住宅の新ブランド「アバンティア」を開発しました。そして、これからの30年、50年、さらにその先の未来に向け、当社は「アバンティア」とともに「新生サンヨーハウジング名古屋」として生まれ変わり、さらなる成長と進化を続けてまいります。



代表取締役社長 沢田 康成

1. 2018年8月期 決算の概況

2018年8月期の概況

事業環境

- ▶ 海外経済が着実な成長を続けるもとで、緩和的な金融環境などの下支えを背景に、雇用・所得環境が改善し、国内景気は緩やかな上昇傾向が続いた
- ▶ 住宅着工戸数は伸び悩み、市街地を中心とした人気地区の地価上昇は継続中

当社の概況

- ▶ 激しい仕入競争の中、慎重かつ柔軟な土地仕入を展開
- ▶ 戸建住宅事業では、引渡棟数が当初計画を上回り、またグループ会社各社もほぼ計画通りの進捗であった

施策

- ▶ 2018年9月創立30年を迎え新ブランド「AVANTIA(アバンティア)」スタートの準備に注力
 - ① 2018年6月サンヨーデザインギャラリー名古屋西支店、7月アバンティア・ラボ栄 開設
 - ② 「新生サンヨーハウジング名古屋」としてさらなる成長と進化を続けるため組織改正・人事異動を実施。「経営」と「執行」を分離。

連結 損益計算書



- 当初計画には若干届かなかったものの、2期連続の増収を達成
- 代表取締役会長(創業者) 宮崎宗市の逝去により特別損失を計上

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2017年8月期		2018年8月期				当初計画		
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前期比	金額	増加額	計画比
売上高	37,191	100.0%	38,450	100.0%	1,259	3.4%	38,845	△394	△1.0%
売上総利益	6,168	16.6%	6,417	16.7%	249	4.0%	6,533	△115	△1.8%
販売管理費	4,461	12.0%	4,555	11.8%	94	2.1%	4,709	△153	△3.3%
営業利益	1,707	4.6%	1,862	4.8%	154	9.1%	1,823	38	2.1%
営業外収益	273	0.7%	279	0.7%	6	2.2%	253	25	10.2%
営業外費用	67	0.2%	60	0.2%	△6	△10.3%	76	△16	△21.3%
経常利益	1,913	5.1%	2,081	5.4%	168	8.8%	2,000	80	4.0%
当期純利益	1,283	3.5%	773	2.0%	△510	△39.8%	1,348	△575	△42.7%

連結セグメント情報(売上高・営業利益)



- ・ 戸建住宅事業では、引渡棟数が808棟と前年に対し37棟増、計画に対し4棟増と健闘
- ・ マンション事業では、販売物件はすべて完売。引渡が9戸、9月にずれたため46戸に留まる
- ・ 一般請負工事事業では、計画どおり推移

(単位：百万円 単位未満切捨て)

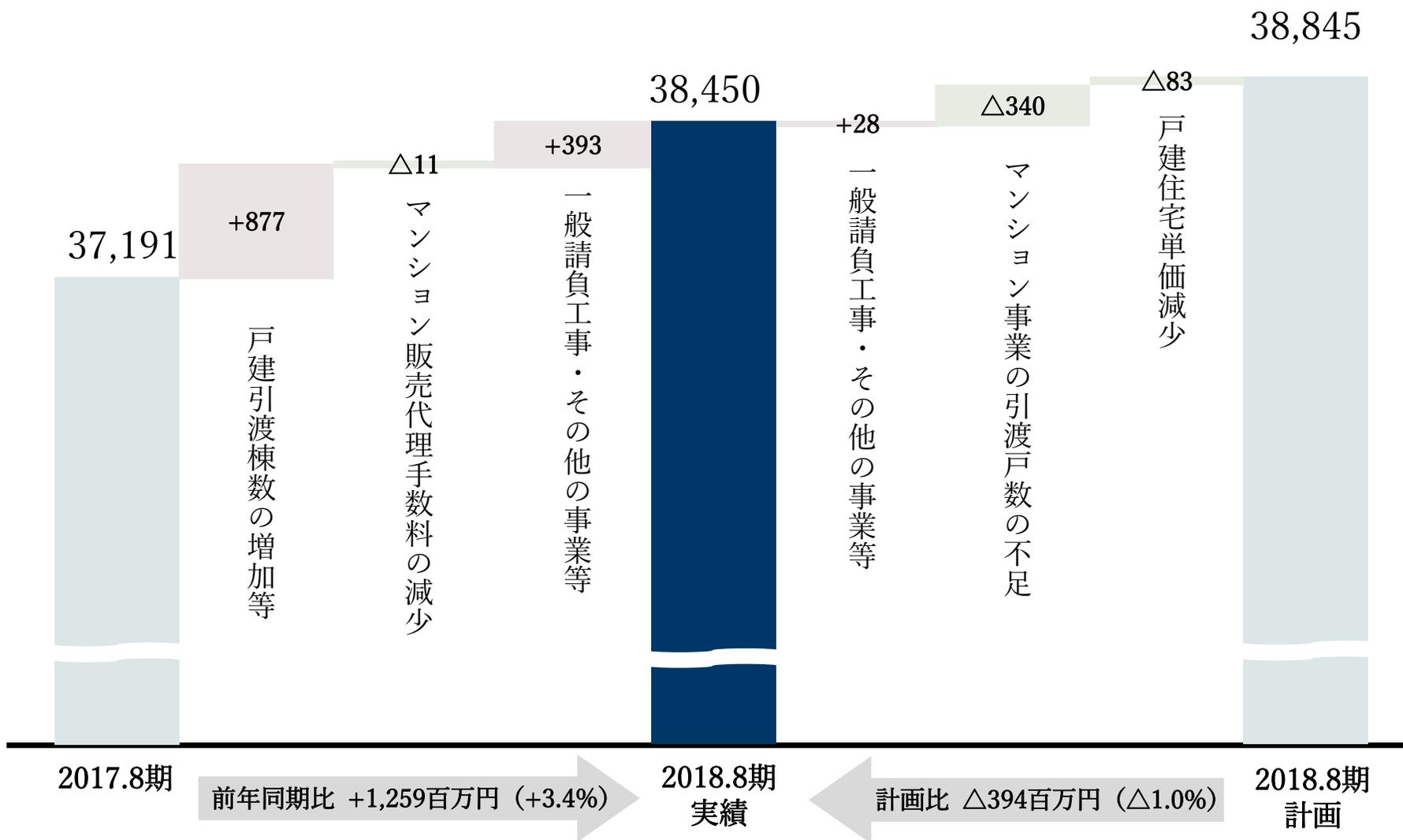
売上高	2017年8月期		2018年8月期			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前期比
戸建住宅事業	29,633	79.7%	30,510	79.3%	877	3.0%
マンション事業	1,576	4.2%	1,564	4.1%	△11	△0.7%
一般請負工事事業	5,793	15.6%	6,180	16.1%	387	6.7%
その他の事業	189	0.5%	195	0.5%	5	3.1%
合計	37,191	100.0%	38,450	100.0%	1,259	3.4%

当初計画		
金額	増加額	計画比
30,593	△83	△0.3%
1,905	△340	△17.9%
6,156	23	0.4%
189	5	2.7%
38,845	△394	△1.0%

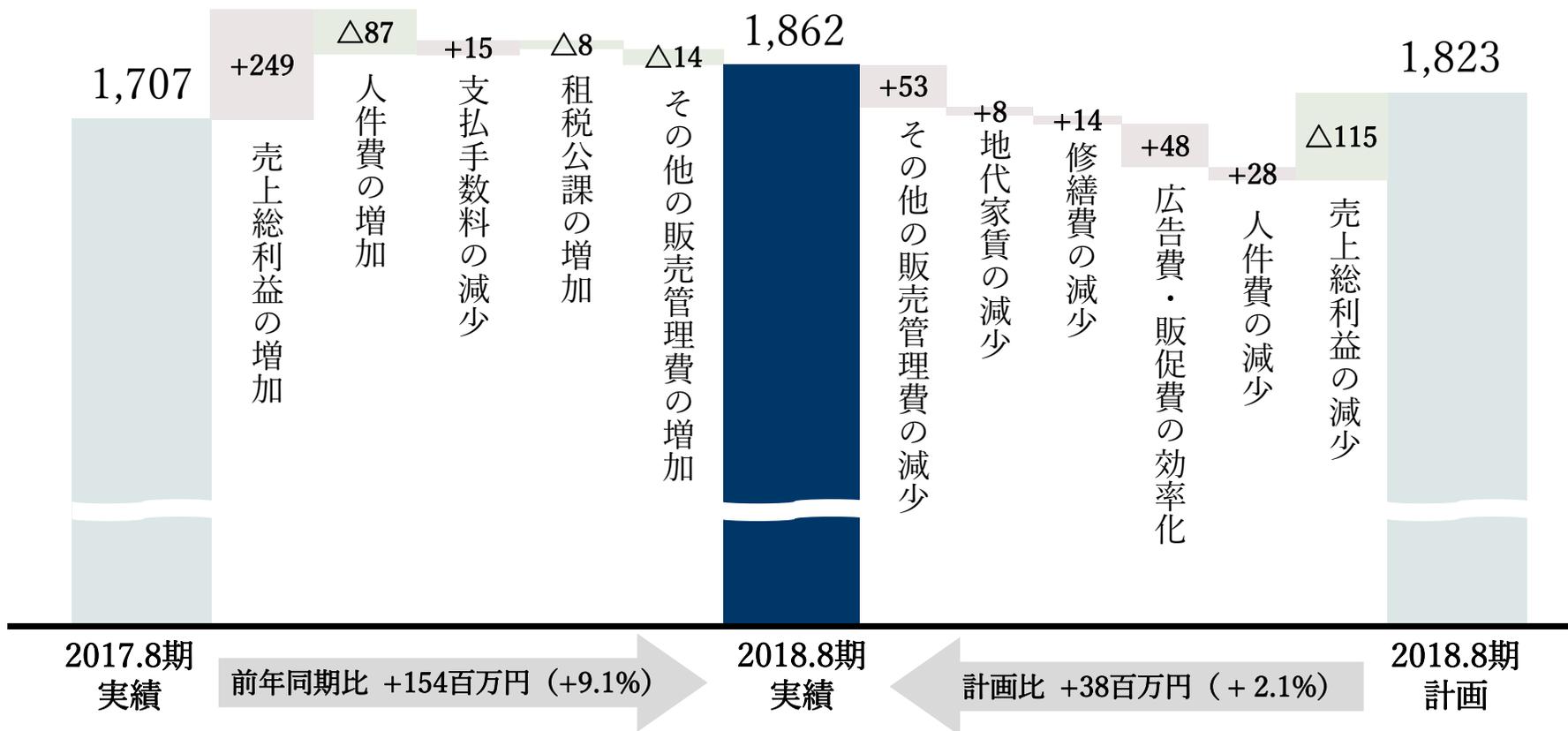
営業利益	2017年8月期		2018年8月期			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前期比
戸建住宅事業	1,409	82.5%	1,578	84.8%	169	12.0%
マンション事業	80	4.7%	46	2.5%	△33	△42.0%
一般請負工事事業	146	8.6%	178	9.6%	31	21.8%
その他の事業	65	3.8%	56	3.0%	△9	△13.8%
合計	1,707	100.0%	1,862	100.0%	154	9.1%

当初計画		
金額	増加額	計画比
1,563	14	0.9%
6	40	636.9%
190	△12	△6.5%
51	4	9.4%
1,823	38	2.1%

連結 売上高



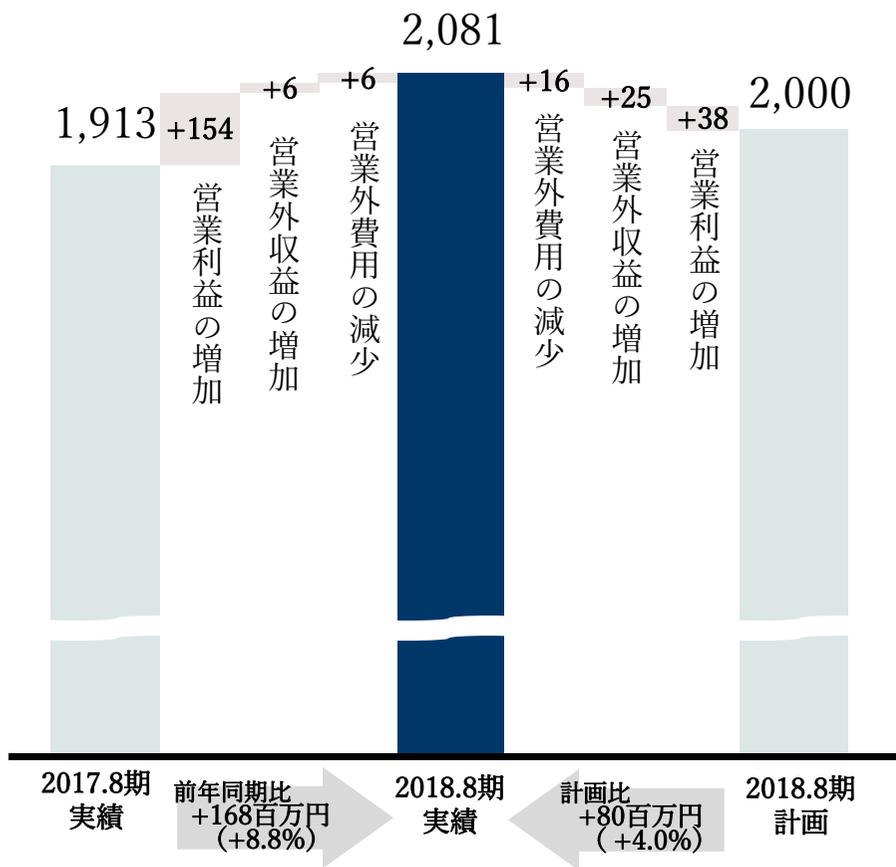
連結 営業利益



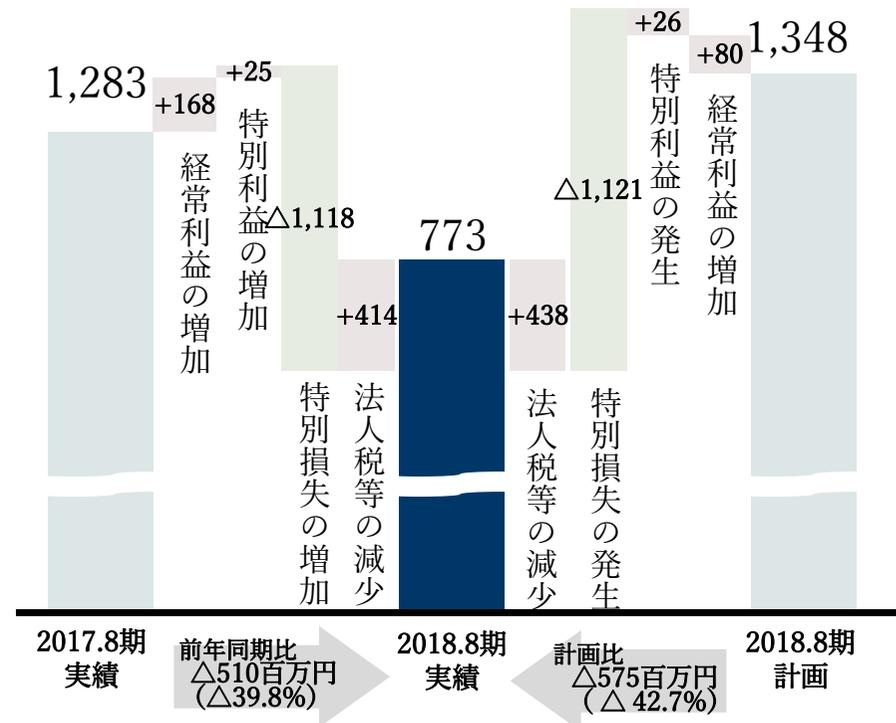
連結 経常利益・当期純利益



経常利益



当期純利益

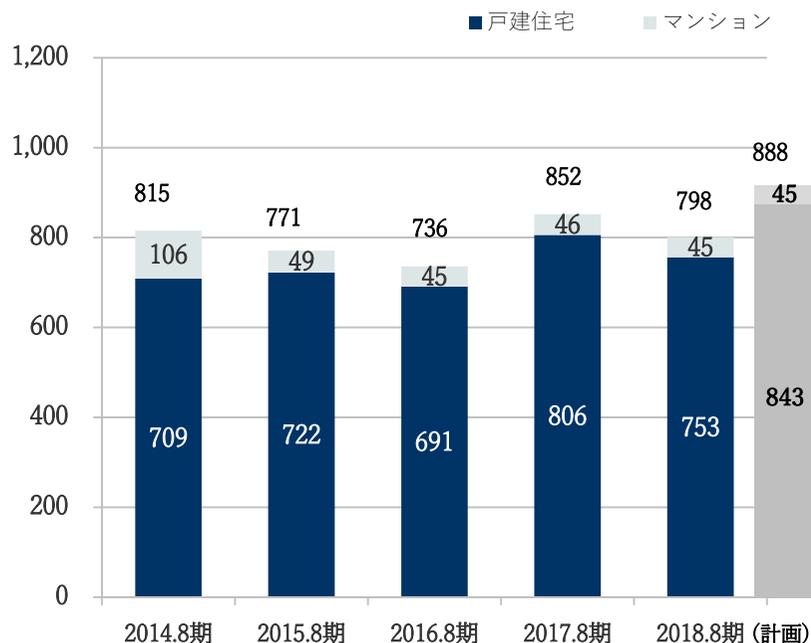


連結 受注・引渡棟数



受注棟数

798棟（前年同期比 54棟減・計画比 90棟減）



引渡棟数

854棟（前年同期比 29棟増・計画比 5棟減）



【受注】

戸建：土地仕入競争激化、高騰による仕入区画数減少の影響から、受注棟数は減少

マンション：計画通り、販売物件をすべて完売

【引渡】

戸建：前年、計画ともに上回る引渡棟数を達成

マンション：完売したものの、引渡9戸が9月にずれただため46戸に留まる

連結貸借対照表

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2017.8期	2018.8期	増減
流動資産	33,466	34,883	1,416
現金預金	14,152	14,878	726
たな卸資産	16,946	17,627	681
その他	2,367	2,377	9
固定資産	4,070	4,658	588
有形固定資産	2,664	2,802	137
無形固定資産	184	165	△19
投資その他	1,220	1,690	470
資産合計	37,536	39,541	2,005

	2017.8期	2018.8期	増減
流動負債	11,818	9,176	△2,642
支払手形・工事未払金等	3,130	2,849	△280
短期借入金等(※)	6,407	4,083	△2,324
未成工事受入金	790	726	△64
その他の流動負債	1,488	1,517	28
固定負債	1,891	6,326	4,435
長期借入金	800	4,232	3,431
その他の固定負債	1,090	2,094	1,004
負債合計	13,709	15,503	1,793
純資産合計	23,827	24,038	211
負債純資産合計	37,536	39,541	2,005

※短期借入金等には、短期借入金のほか1年内返済予定の長期借入金を含んでおります。

自己資本比率 60.8%
(前期比2.7ポイント減)

単体 損益計算書

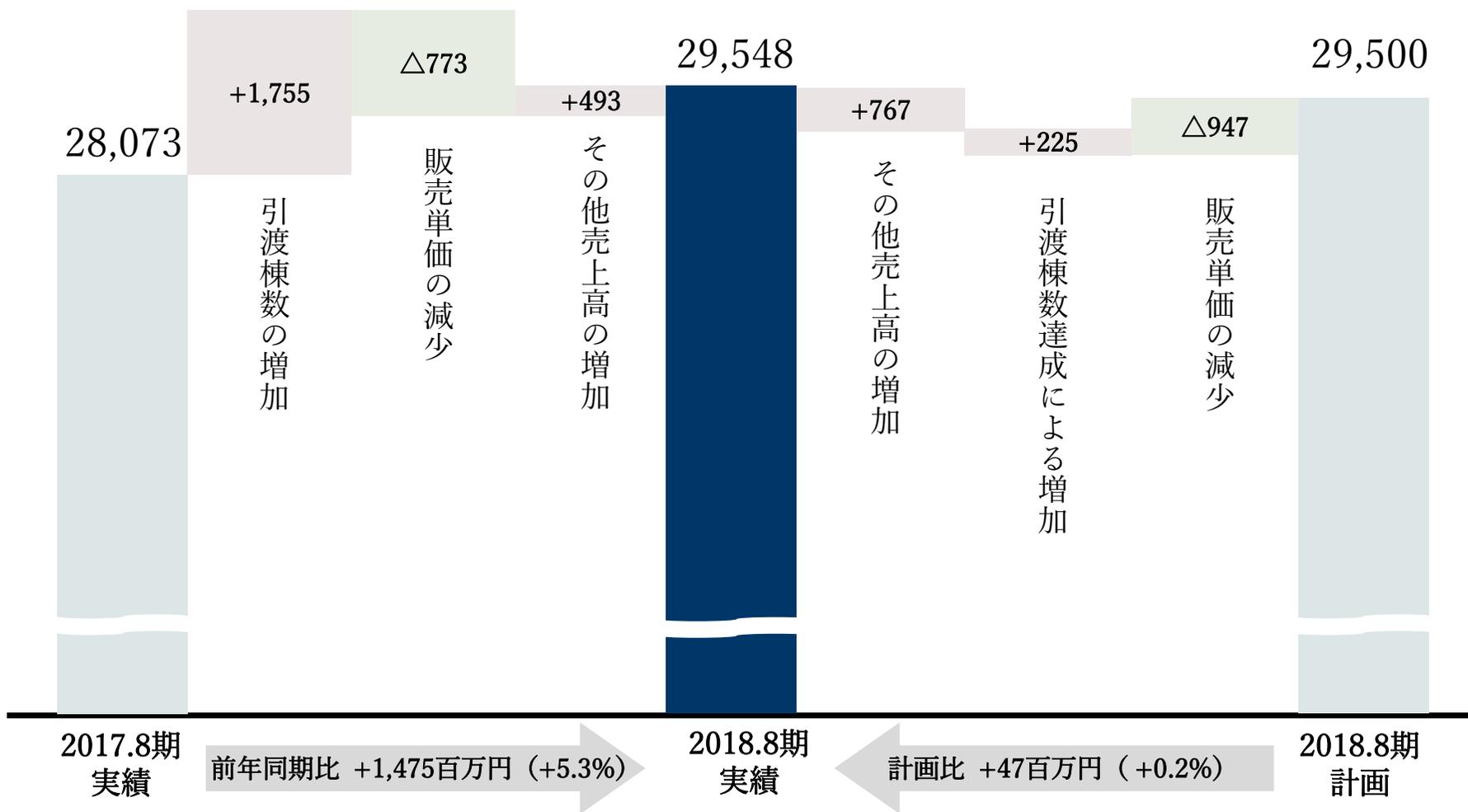


- 引渡棟数が776棟と前年に対し47棟増、計画に対し6棟増と健闘
- 企画住宅（プラン売り、DH）の割合が増え、平均販売価格が997千円低下したものの2期連続の増収を達成

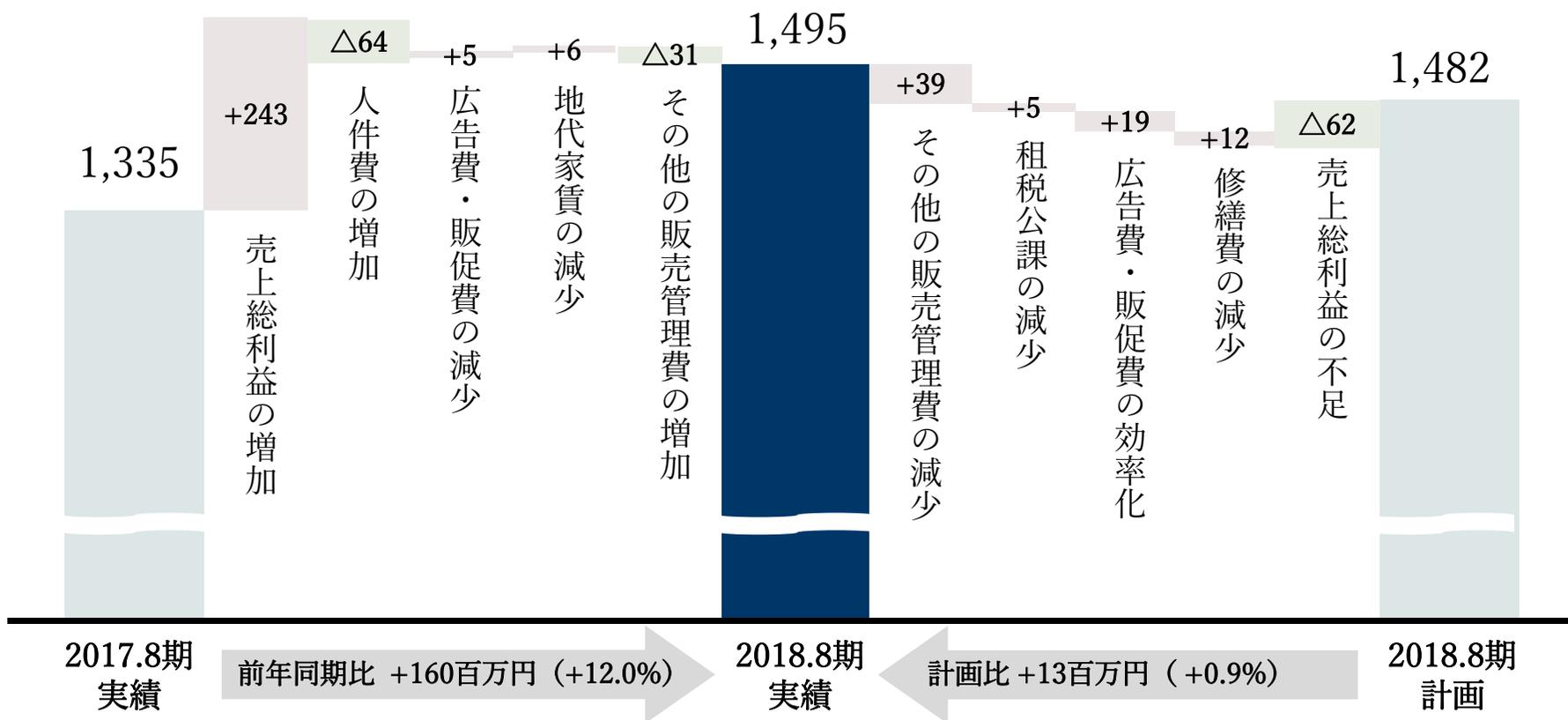
（単位：百万円 単位未満切捨て）

	2017年8月期		2018年8月期				当初計画		
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前期比	金額	増加額	計画比
売上高	28,073	100.0%	29,548	100.0%	1,475	5.3%	29,500	47	0.2%
売上総利益	4,995	17.8%	5,239	17.7%	243	4.9%	5,301	△62	△1.2%
販売管理費	3,660	13.0%	3,743	12.7%	83	2.3%	3,819	△75	△2.0%
営業利益	1,335	4.8%	1,495	5.1%	160	12.0%	1,482	13	0.9%
営業外収益	252	0.9%	261	0.9%	9	3.6%	260	1	0.7%
営業外費用	49	0.2%	47	0.2%	△2	△4.3%	49	△1	△3.9%
経常利益	1,539	5.5%	1,710	5.8%	171	11.1%	1,693	16	1.0%
当期純利益	1,028	3.7%	588	2.0%	△439	△42.8%	1,144	△556	△48.6%

単体 売上高



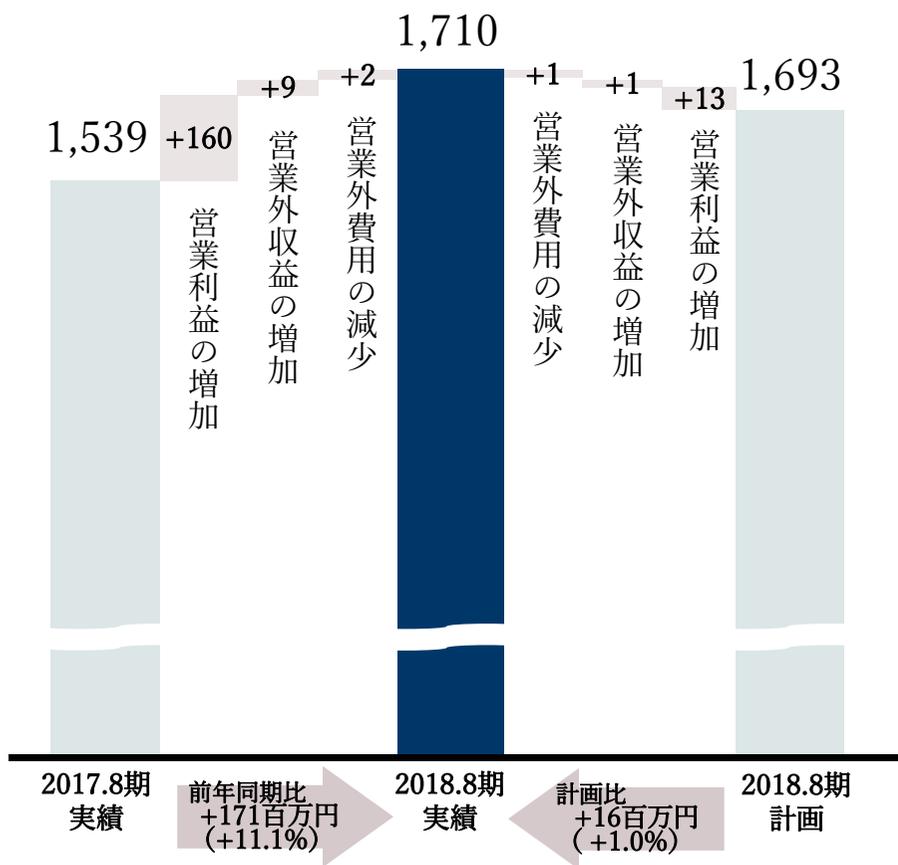
単体 営業利益



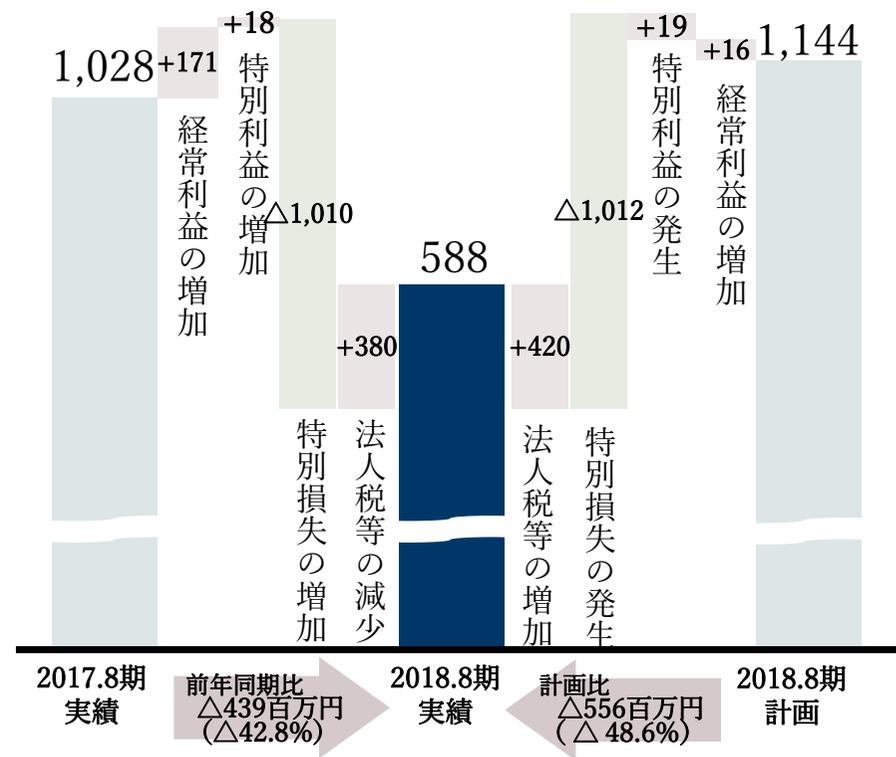
単体 経常利益・当期純利益



経常利益



当期純利益

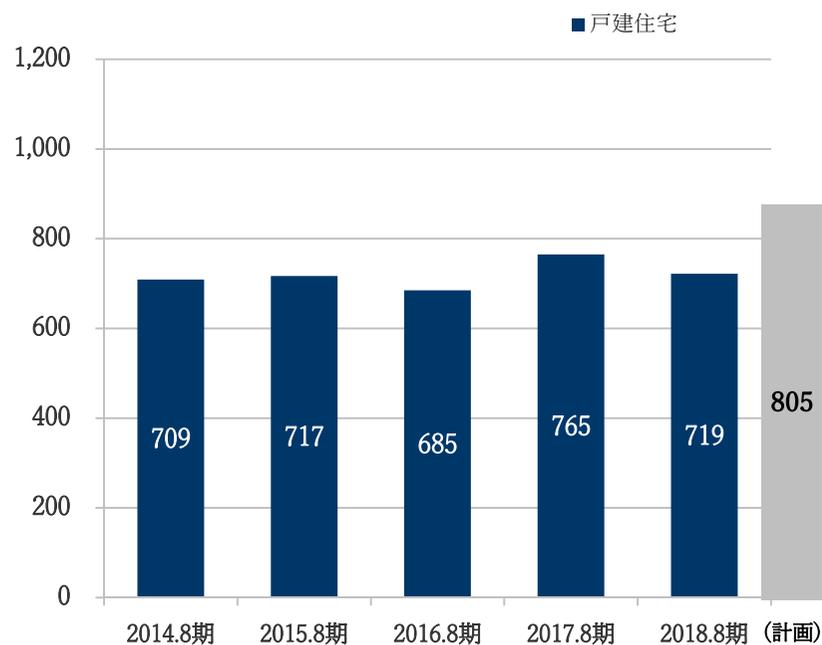


単体 受注・引渡棟数



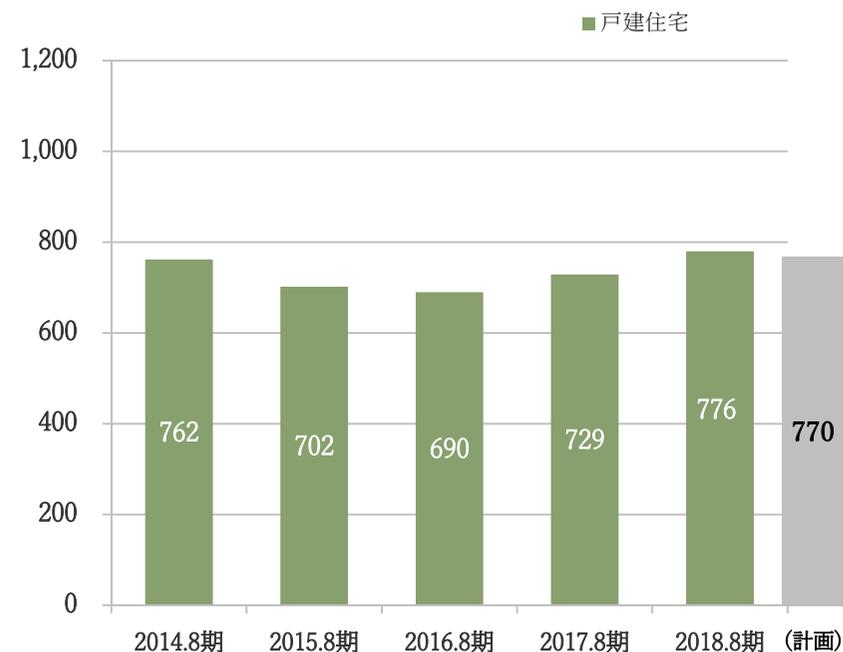
受注棟数

719棟（前年同期比 46棟減・計画比86棟減）



引渡棟数

776棟（前年同期比 47棟増・計画比6棟増）



【受注】

- ・ 慎重な土地仕入、有望な土地の絞り込みを実行した仕入区画数減少の影響から受注棟数は減少

【引渡】

- ・ 企画住宅（プラン売り・DH）の販売増により引渡棟数は前年、計画を上回る

2. 2019年8月期 業績予想

2019年8月期 連結業績予想

【連結ベース】

(単位：百万円 単位未満切捨て)

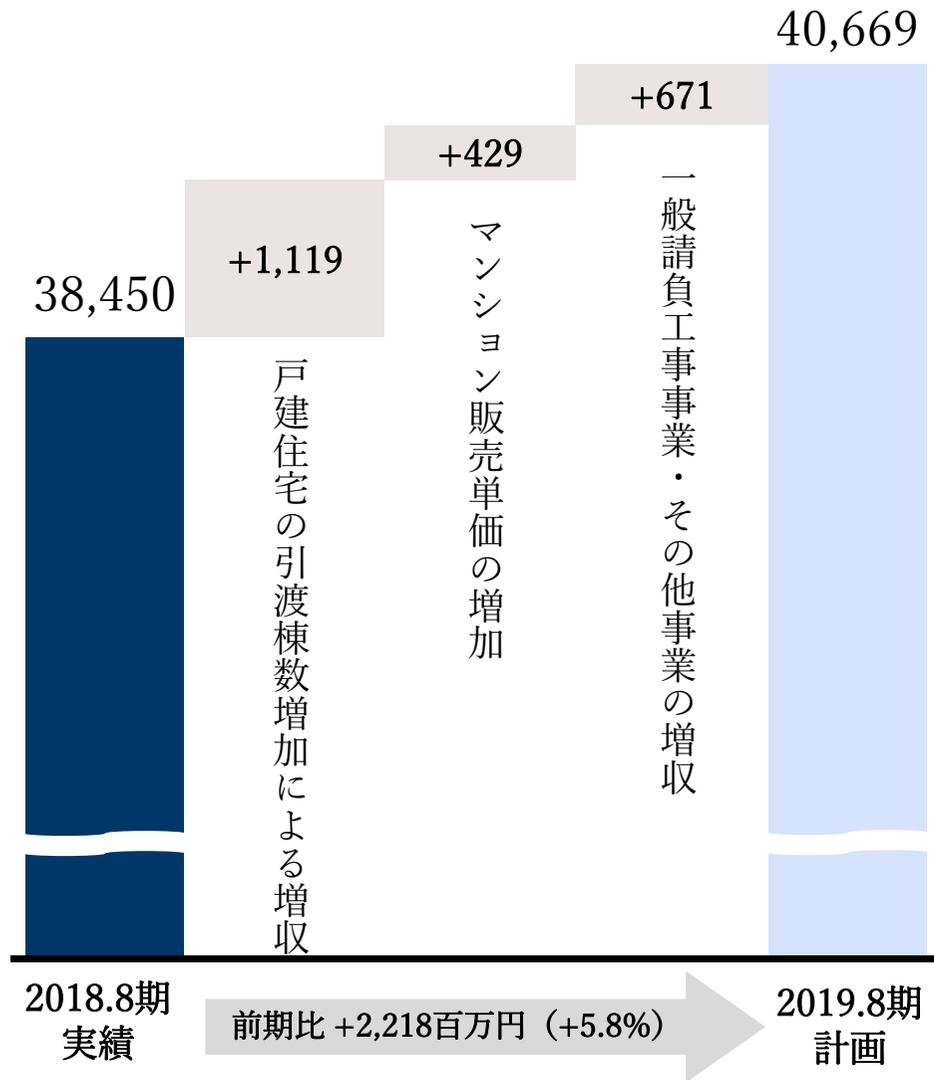
	2018年8月期 (実績)		2019年8月期 (計画)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前期比
売上高	38,450	100.0%	40,669	100.0%	2,218	5.8%
売上総利益	6,417	16.7%	6,615	16.3%	197	3.1%
販売管理費	4,555	11.8%	5,157	12.7%	601	13.2%
営業利益	1,862	4.8%	1,457	3.6%	△404	△21.7%
経常利益	2,081	5.4%	1,685	4.1%	△395	△19.0%
当期純利益	773	2.0%	1,157	2.8%	384	49.7%

【単体ベース】

(単位：百万円 単位未満切捨て)

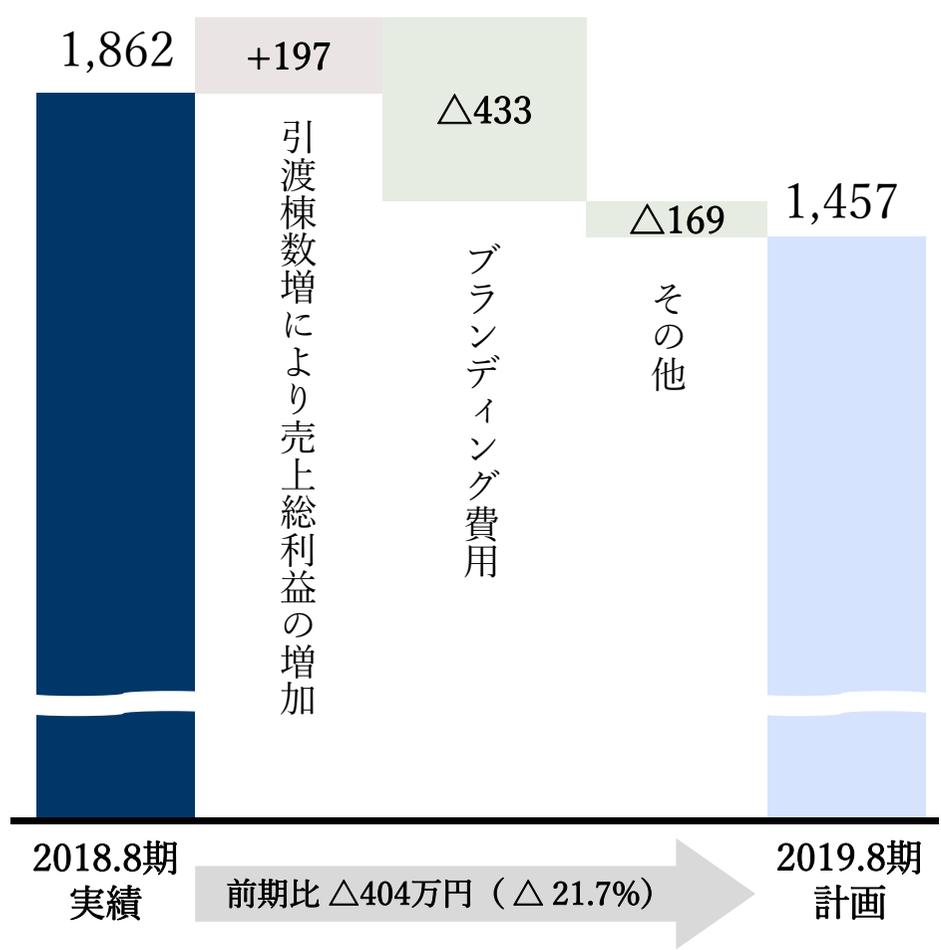
	2018年8月期 (実績)		2019年8月期 (計画)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前期比
売上高	29,548	100.0%	30,415	100.0%	866	2.9%
売上総利益	5,239	17.7%	5,345	17.6%	105	2.0%
販売管理費	3,743	12.7%	4,232	13.9%	488	13.0%
営業利益	1,495	5.1%	1,112	3.7%	△382	△25.6%
経常利益	1,710	5.8%	2,072	6.8%	362	21.2%
当期純利益	588	2.0%	1,635	5.4%	1,047	177.8%

2019年8月期 連結 売上計画



- 戸建住宅事業は、引渡棟数を44棟増の852棟を計画
- マンション事業は、引渡戸数を6戸増の52戸を計画
- 一般請負工事業は、増収の計画
- ブランディング戦略「アバンティア」の初年度であり、中長期の種まきの期、第2の創業の期と位置付ける

2019年8月期 連結 営業利益計画



特別要因

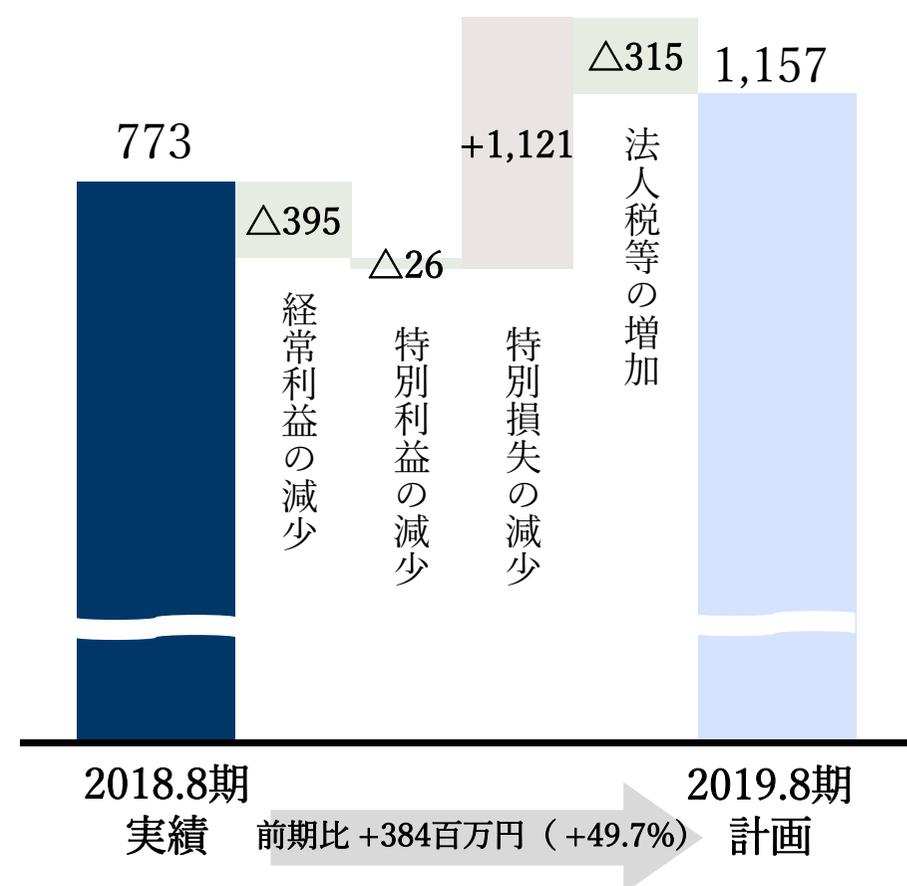
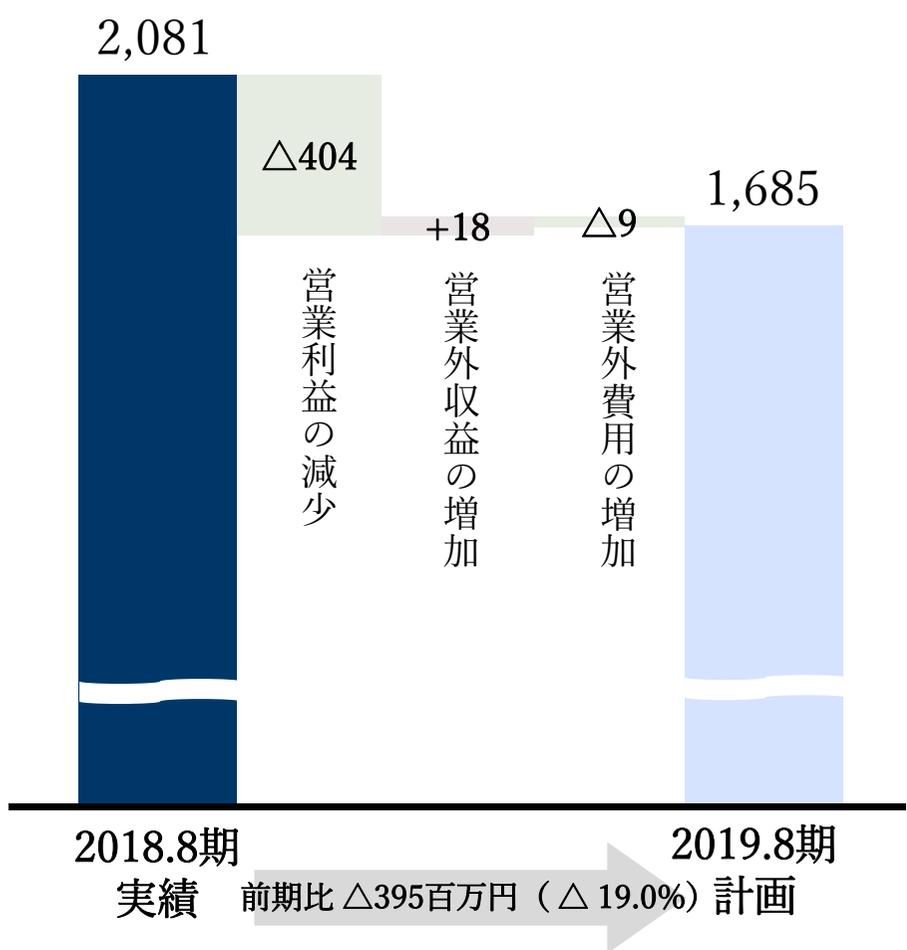
- 新ブランド「アバンティア」のイニシャルコストの発生により、保守的な利益計画
- 売上総利益段階では、増益の計画であるが営業利益以下は、「アバンティア」による一時的な販売管理費増加により減益の計画

2019年8月期 連結 経常利益・当期純利益計画



経常利益

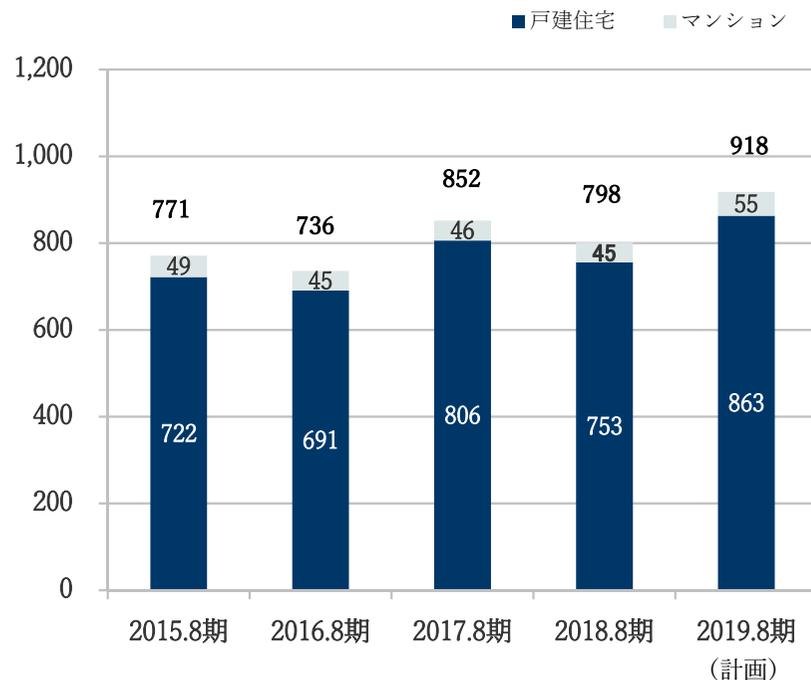
当期純利益



2019年8月期 連結 受注・引渡棟数計画

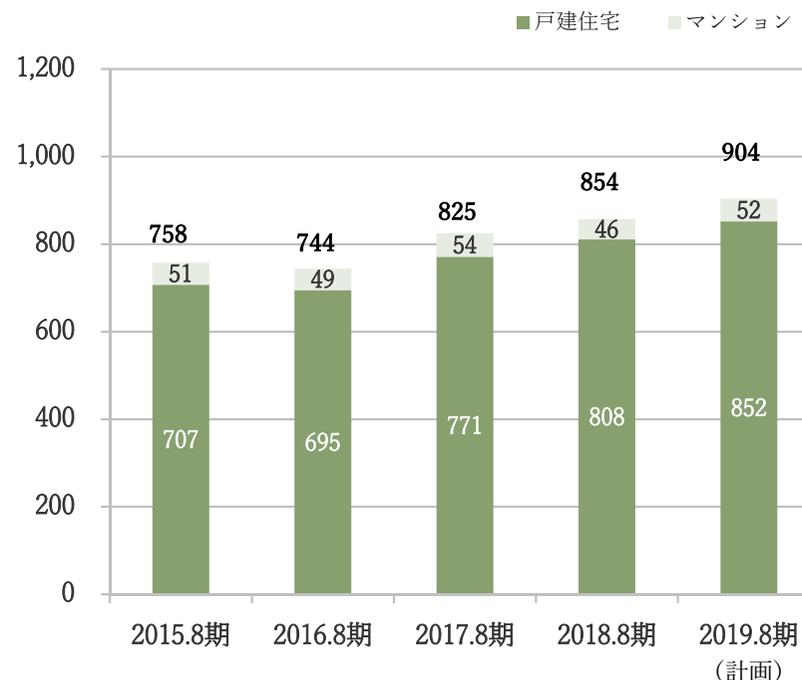
受注棟数

918棟 (前期比 120棟増)



引渡棟数

904棟 (前期比 50棟増)



【受注】

戸建 : アバンティアシリーズで、他社との差別化をはかり、受注、引渡を伸ばす計画
 しながら、土地仕入が重要ポイントであり、慎重かつ大胆な仕入を行う

マンション : 立地のよい物件(鶴舞公園、上社)であり、早期完売を目指す

【引渡】

戸建 : 自由設計に加え、企画住宅(プラン売り、DH)も積極的に取り組み引渡増の計画

マンション : 販売物件はすべて期中に引渡の計画

各グループ会社の計画



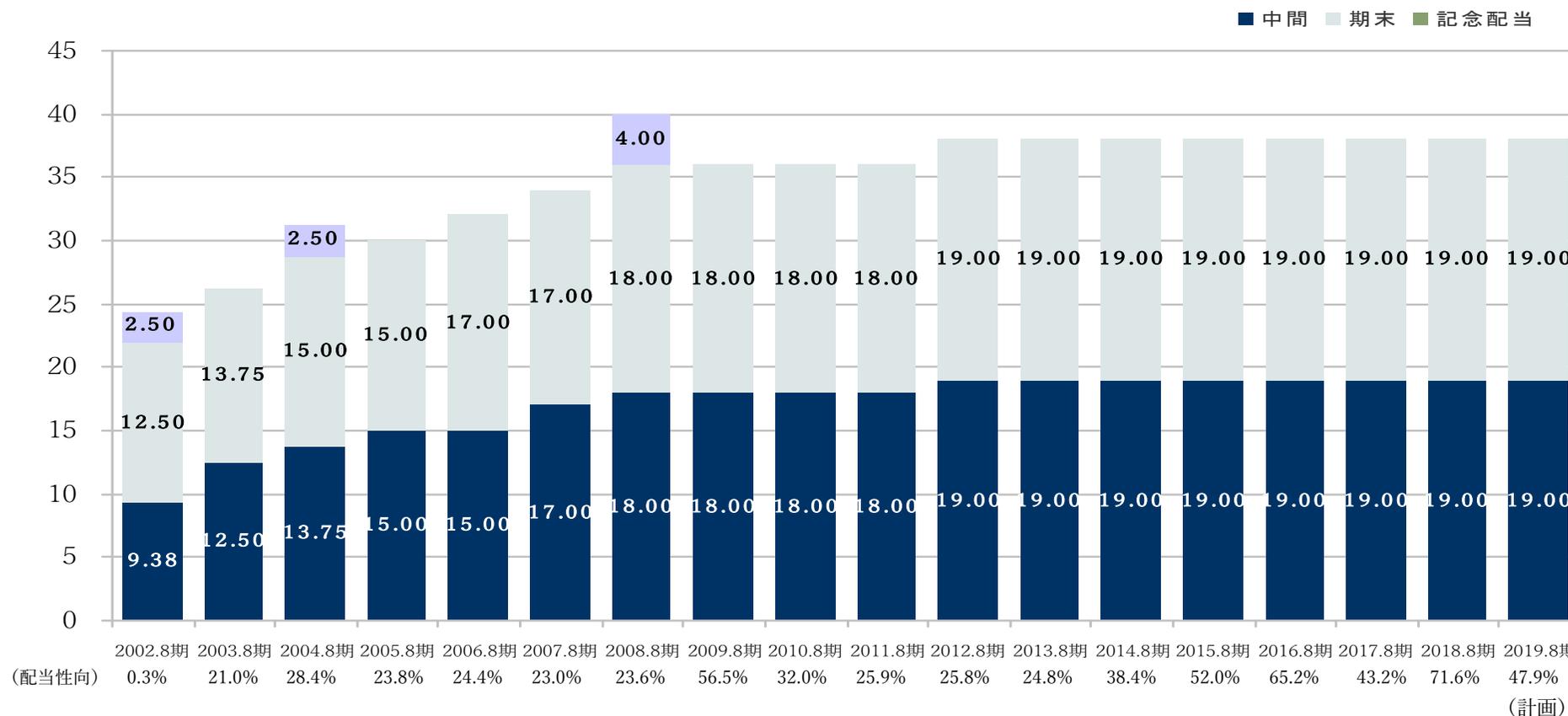
(単位：百万円 単位未満切捨て)

売上高	2018.8 (実績)	2019.8 (計画)	増加率	計画
サンヨーベストホーム	1,579	2,008	27.2%	東海圏マンション事業 ・名古屋市の人気エリアで、2棟43戸を販売開始予定 - 2019.8期引渡予定物件：鶴舞公園、上社
巨勢工務店	2,012	2,100	4.3%	民間工事・公共工事の受注拡大 関西圏戸建住宅事業の内製化
ジェイテクノ	4,511	4,600	2.0%	東海圏戸建住宅事業の内製化 東邦ガス請負工事拡大、民間工事・公共工事拡大
サンヨー測量	122	121	△0.5%	測量業務の内製化
宇戸平工務店	1,304	1,500	15.0%	三重県中部の一般請負工事の継続受注拡大 三重県戸建住宅施工の内製化
五朋建設	1,268	1,273	0.4%	静岡市を中心に、戸建住宅の販売、施工
単純合計	10,796	11,602	7.5%	

業績と連動した安定配当を長期継続させることが基本方針

2019年8月期 配当計画

中間19円 + 期末19円 = 年間38円



* 株式分割を遡及修正しております

2018年8月期末より、株主優待制度を導入

【対象となる株主様】

毎年8月末日現在の株主名簿に記載または記録された
当社株式1単元（100株）以上を保有している株主様

【株主優待の内容】

QUOカード（クオカード）1,000円分贈呈いたします

3. 中期経営計画（2018年9月1日～2021年8月31日）

3ヶ年業績目標



【連結ベース】

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2018年8月期 (実績)	2019年8月期 (計画)		2020年8月期 (目標)		2021年8月期 (目標)		2021/8期計画 対 2018/8期 3年間増加率
	金額	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比	
売上高	38,450	40,669	5.8%	41,884	3.0%	45,487	8.6%	18.3%
営業利益	1,862	1,457	△21.7%	1,723	18.2%	2,104	22.1%	13.0%
経常利益	2,081	1,685	△19.0%	1,946	15.4%	2,322	19.3%	11.6%
当期純利益	773	1,157	49.7%	1,291	11.6%	1,575	21.9%	103.8%
引渡棟数(棟)	854	904	5.9%	948	4.9%	1,048	10.5%	22.7%

【単体ベース】

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2018年8月期 (実績)	2019年8月期 (計画)		2020年8月期 (目標)		2021年8月期 (目標)		2021/8期計画 対 2018/8期 3年間増加率
	金額	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比	
売上高	29,548	30,415	2.9%	31,581	3.8%	33,189	5.1%	12.3%
営業利益	1,495	1,112	△25.6%	1,451	30.4%	1,627	12.1%	8.8%
経常利益	1,710	2,072	21.2%	1,661	△19.8%	1,836	10.6%	7.4%
当期純利益	588	1,635	177.8%	1,119	△31.6%	1,241	10.9%	110.8%
引渡棟数(棟)	776	820	5.7%	870	6.1%	920	5.7%	18.6%

※2019年8月期は、アバンティア初年度のため、一時的なイベント費用433百万円を計上しております。
土地仕入の競争激化、金利上昇の気配、消費増税等の不確定要因を考慮し、慎重な計画としています。

会社概要

創立30年を迎え、AVANTIA スタート
「AVANTIA」フランス語の“AVANT”（前へ、先へ）と
“ia”（場所などを示す接尾辞）の造語



【経営理念】

時代の変化に適応し、
社会に愛され必要とされる企業を目指します。

【経営方針】

『住む人本位』の自由設計による快適な住まいを提供する



サンヨーハウジンググループ

2018年11月 当社は創立30年を迎える
このタイミングに
10年、20年、その先の未来に向け…

誰もが憧れる“美しい家”

新ブランド

AVANTIA 誕生

Architectural Design デザイン

“美しい家”が建ち並ぶ “美しい街並み”を創る

AVANTIAは、お客様が抱くイメージを具現化し、住む人にとっての“美しい家”を表現します。
そして、“美しい家”が建ち並ぶ街並みは、それぞれの個性を主張しつつ、統一感のある“美しい景観”を創りあげ、共感と憧れを生む、価値ある住まいと暮らしを実現します。

Quality Standard 品質

妥協を許さない“品質”が暮らしの安心となる

AVANTIAは、住宅性能評価の最高等級相当を基準とした、高い住宅性能と品質を持った住まいを提供します。高い技術と厳格な品質基準によって建てられた住まいは、目には見えない“安心”と“信頼”としてお客様の豊かな暮らしを支えます。

Total Care Support アフターケア

お客様に常に寄り添い、“美しい暮らし”を守り続ける

AVANTIAは、住み始めてからもお客様の笑顔あふれる暮らしを守り、いつまでも変わらない“美しさ”を保つため、長期の建物延長保証だけでなく、24時間365日対応の相談窓口を設け、常にお客様に寄り添い続けます。

AVANTIA
Promise.1

Architectural
Design

美しいデザイン



形状と素材を組合わせて、
街に映える美しい住まいを建てる。
統一感のある“美しい街並み”を実現

Quality Standard



常に「最高品質」を提供する各種の品質基準は最高等級に加え、全棟制震ダンパーを標準装備



制震
ダンパー

耐震等級
(構造躯体の倒壊等防止)



断熱等性能
等級



省令準耐火
構造

ホルム
アルデヒド対策
(内装及び天井裏等)



劣化対策
等級
(構造躯体等)



維持管理
対策等級
(専用配管)





お客様に寄り添い安心を提供

アバンティア・ラボ 開設



栄支店を「アバンティア・ラボ」としてリニューアルオープン

- ▶ 集客力の高い名古屋市中心街に立地している栄支店を、気軽に立ち寄れるVR/3D-CAD体験支店としてリニューアルオープン
- ▶ より幅広いお客様に対し、VR/3D-CADを通じて、AVANTIAの魅力伝えることで企業認知の拡大を図る



◆ VR（仮想現実）ルーム

- ・ 自由設計でイメージが湧きにくい、建物の大きさ、部屋の広さ・奥行等をVRを通じて体感



◆ 360° パノラマムービー

- ・ 栄にしながら、当社がおすすめする各地の物件を360°ムービーで見学



会社概要



商号	株式会社 サンヨーハウジング名古屋
設立日	1989年11月16日
本社所在地	愛知県名古屋市瑞穂区妙音通三丁目31番地の1
代表者	代表取締役社長 沢田 康成
資本金	3,732百万円
社員数	(単体) 356名 (連結) 489名 (2018年8月31日 現在)
上場(8904)	東証・名証2部：2002年7月23日 東証・名証1部指定：2004年8月2日
グループ会社 (主な事業内容)	サンヨーベストホーム株式会社：名古屋市内を中心とした分譲マンションの販売 サンヨー測量株式会社：土地の測量等 株式会社巨勢工務店：公共・民間の建築工事、土木工事等の請負 ジェイテクノ株式会社：公共・民間の建築工事、土木工事、管工事等の請負 株式会社宇戸平工務店：公共・民間の建築工事等の請負 五朋建設株式会社：静岡市を中心とした戸建住宅の施工、販売

事業内容



当社グループ事業の売上構成比（2018.8期）

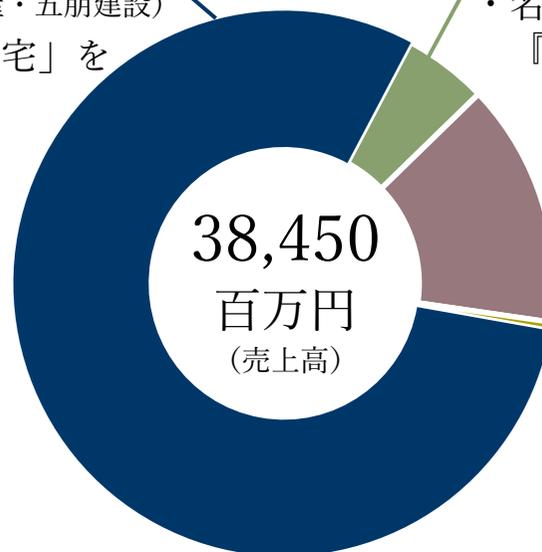
戸建住宅事業 79.3%

（サンヨーハウジング名古屋・五朋建設）

- ・「建築条件付土地＋オーダーメイド住宅」を中心とする戸建住宅の販売・施工

	〈受注実績〉	〈引渡実績〉
2017.8期	806棟	771棟
2018.8期	753棟	808棟
2019.8期 (計画)	863棟	852棟

愛知県注文住宅供給棟数
ホームビルダーランキング
愛知県 1位



マンション事業 4.1%

（サンヨーベストホーム）

- ・名古屋市内を中心に、新築分譲マンション『サンクレーア』シリーズを展開

〈販売実績〉

- 2017.7 サンクレーア車道（21戸）
- 2017.11 サンクレーア金山（34戸）
- 2018.12 サンクレーア鶴舞公園（28戸）

一般請負工事事業 16.1%

（巨勢工務店・ジェイテクノ・宇戸平工務店）

その他の事業 0.5%

（サンヨー測量）

「建築条件付土地＋オーダーメイド住宅」を核とした戸建住宅事業を中心に事業展開

- ・ 「建築条件付土地＋オーダーメイド住宅」を主力とする戸建住宅事業が約8割を占める建築用土地をお持ちのお客様には、自社専門部隊で注文住宅（建築請負）として対応
- ・ マンションニーズに対しては、グループ会社（サンヨーベストホーム）が補完
- ・ 住宅の販売・設計・施工・メンテナンスまで、一貫して対応できる体制を構築

⇒ お客様の「住まい」に関するニーズをグループ全体で対応

事業拠点



(2018年8月31日 現在)



サンヨーデザインギャラリー



▶ 見て、触れて、体験する。理想の「オーダーメイド」を実現する体験型ショールーム

- 複数メーカーの住宅設備や建材を一同に展示する、他に類を見ない独自のショールーム
- 各展示スペースやモデルルームはリアルサイズの広さや奥行きを体感
- サンプルサイズではわかりづらい床材やクロス、外壁材なども工夫を凝らし展示



名古屋南支店



春日井支店



名古屋東支店



豊田支店



名古屋西支店



内装建材コーナー



サニタリーコーナー



キッチンコーナー



モデルルーム

顧客層（販売ターゲット）



〈 契約者年齢 〉

20～30歳	27.5%
31～35歳	31.5%
36～40歳	21.3%
41～45歳	11.0%
46歳以上	8.7%
平均年齢	35.5歳

〈 契約者年収 〉

400万円以下	12.9%
401～500万円	26.3%
501～600万円	25.0%
601～700万円	17.1%
701万円以上	18.7%
平均年収	581万円

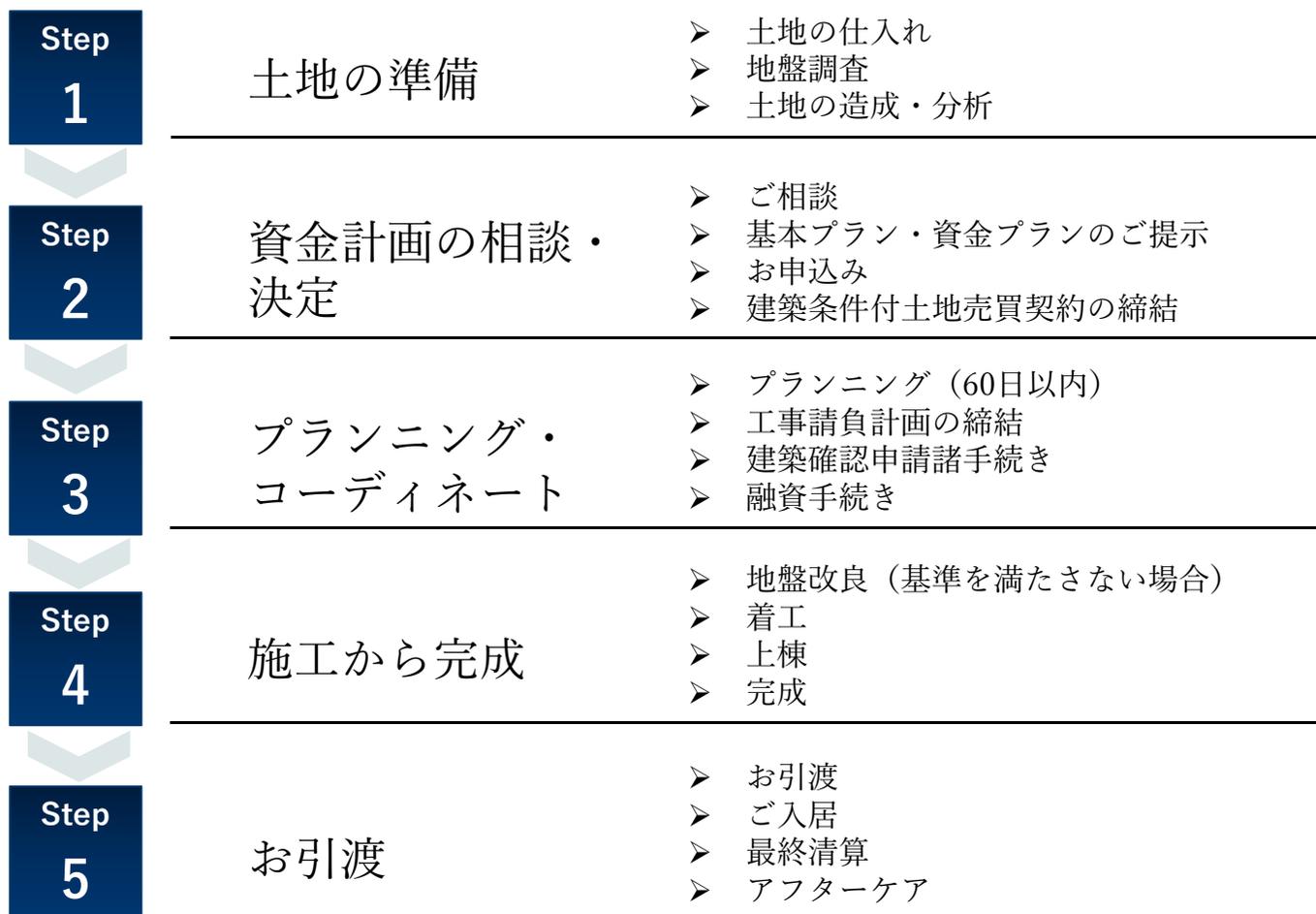
（ご参考）平均販売価格（2018年8月期）

平均販売価格	36,358千円
---------------	-----------------

※土地のみ、建物みの販売を除く

➤住宅の第一次取得者層がメインターゲット

- ・ 賃貸住宅や社宅を離れ、初めて新築戸建住宅を購入する顧客層が中心
- ・ 平均予算は、住宅ローンの月々返済額が家賃と同程度が目安



お客様の理想の住まいをつくる専門チームをお客様と形成

- お客様ごとに異なる要望にきめ細かな対応が可能な専門特化の分業体制
- 設計・コーディネート・建築・諸手続き、自由設計に必要な人員を自社育成
- お客様1組に各工程毎に専門担当者を配置し、メンテナンスまで完全サポート

01. 仕入

- 物件情報の収集、検討
- 現地調査

物件情報収集件数	4,108件
検討物件数	912件
購入物件数	207件
購入区画数	737区画



03. 設計

- 要望の確認
- プランニング

- 各支店に設計士を配置

設計士の人数	36名
(内訳)社内設計士	17名
社外設計士	19名



02. 営業

- 潜在顧客の発掘
- 潜在顧客へのアプローチ
- 物件のご案内・ご紹介
- 資金計画の提案

飛び込み訪問件数	約9万件/月
潜在顧客保有数	約6.1万件



04. インテリアコーディネーター

- 内装、外装の打ち合わせ
- 仕様(設備)の決定

- 各支店に
コーディネーターを配置

コーディネーターの人数	19名
-------------	-----



05. お客様サポート

- 融資、諸手続きのご案内
- 住宅ローン申し込み
- 引渡

サポート担当の人数：
20名



07. 品質管理

- 建物中間検査
- 完了検査
- 立会検査



06. 施工管理

- 地盤改良
- 基礎工事
- 完成後検査

(施工管理有資格者)

一級建築施工管理技士	9名
二級建築施工管理技士	11名
一級土木施工管理技士	5名
二級土木施工管理技士	3名



08. オーナーズサービス

- 入居後定期点検
- メンテナンス
- 住まいのアドバイス





株式会社サンヨーハウジング名古屋

取締役 社長室長 小原 昇

〒467-0842 名古屋市瑞穂区妙音通三丁目31番地の1

TEL: 052-859-0034 FAX: 052-859-0935

e-mail: ir@sanyo-hn.co.jp

【将来見通しに関する注意事項】

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。