



# 株式会社サンヨーハウジング名古屋 平成22年8月期 第2四半期決算説明会

平成22年4月15日

代表取締役社長  
宮崎 宗市





# 目次

1. 平成22年8月期 第2四半期決算の概況	P 2
2. 平成22年8月期 業績予想及び今期の事業展開	P14
(ご参考) 会社概要	P23



# 1. 平成22年8月期 第2四半期決算の概況





# 業績サマリー 損益計算書



## 連結ベース

(単位:百万円)

	平成21年8月期(第2四半期)		平成22年8月期(第2四半期)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	16,548	100.0%	15,419	100.0%	△1,128	△6.8%
売上総利益	2,783	16.8%	2,892	18.8%	109	3.9%
販売管理費	2,138	12.9%	1,914	12.4%	△223	△10.5%
営業利益	645	3.9%	978	6.3%	333	51.6%
経常利益	641	3.9%	1,034	6.7%	393	61.3%
四半期純利益	326	2.0%	479	3.1%	152	46.8%

## 単体ベース

(単位:百万円)

	平成21年8月期(第2四半期)		平成22年8月期(第2四半期)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	13,202	100.0%	12,135	100.0%	△1,066	△8.1%
売上総利益	2,292	17.4%	2,366	19.5%	74	3.3%
販売管理費	1,598	12.1%	1,521	12.5%	△77	△4.8%
営業利益	693	5.3%	845	7.0%	151	21.9%
経常利益	726	5.5%	922	7.6%	195	26.9%
四半期純利益	399	3.0%	527	4.3%	127	31.8%

(百万円以下切捨て)



# 業績サマリー セグメント構成



## セグメント構成【売上高】

(単位:百万円)

	平成21年8月期(第2四半期)		平成22年8月期(第2四半期)			
	金額	構成比	金額	構成比	増加額	前年比
住宅事業	14,352	86.7%	13,496	87.5%	△856	△6.0%
戸建住宅	13,607	82.2%	12,377	80.3%	△1,230	△9.0%
マンション	744	4.5%	1,119	7.3%	374	50.3%
一般請負工事事業	2,079	12.6%	1,840	11.9%	△239	△11.5%
その他の事業	116	0.7%	83	0.5%	△33	△28.6%
合計	16,548	100.0%	15,419	100.0%	△1,128	△6.8%

(百万円以下切捨て)



## 決算概況 サマリー(連結)



### 前年同期比 減収・増益

売上高	： 154億19百万円(前年同期比	6.8%減)
売上総利益	： 28億92百万円(前年同期比	3.9%増)
経常利益	： 10億34百万円(前年同期比	61.3%増)

#### ●引渡棟数は前年同期比減少

-引渡棟数356棟(前年同期比26棟減)

(内訳) 戸建住宅： 318棟(前年同期比39棟減)

マンション： 38戸(前年同期比13戸増)

#### ●「適正な価格による販売」を徹底した営業活動を展開

#### ●売上総利益率の向上、経費の抑制等により前年同期比増益



## 決算概況 サマリー(連結)

### 売上高は、前年同期比6.8%減少

- ・ 引渡棟数の減少に伴い、住宅事業の売上高が8億56百万円(6.0%)減少
  - 戸建住宅： 123億77百万円(前年同期比 12億30百万円(9.0%)減少)
  - マンション： 11億19百万円(前年同期比 3億74百万円(50.3%)増加)
- ・ 一般請負工事事業が、2億39百万円(11.5%)減少

### 売上総利益率は、前年同期比1.9ポイント上昇

- ・ サンヨーハウジング名古屋単体の売上総利益率向上が貢献( 17.4% ⇒ 19.5% )

### 売上高経常利益率は、前年同期比2.8%ポイント上昇

- ・ 広告宣伝費をはじめとする販売管理費、支払利息の減少等により、経常利益は前年同期比3億93百万円増加

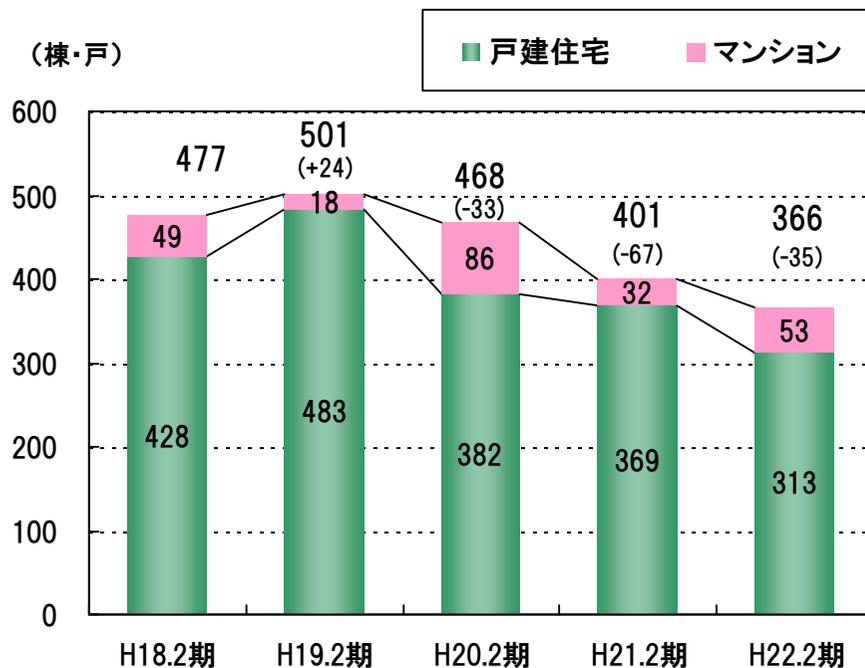
経常利益は、前年同期比61.3%増加  
四半期純利益は、前年同期比46.8%増加



# 受注・引渡棟数の推移(連結)

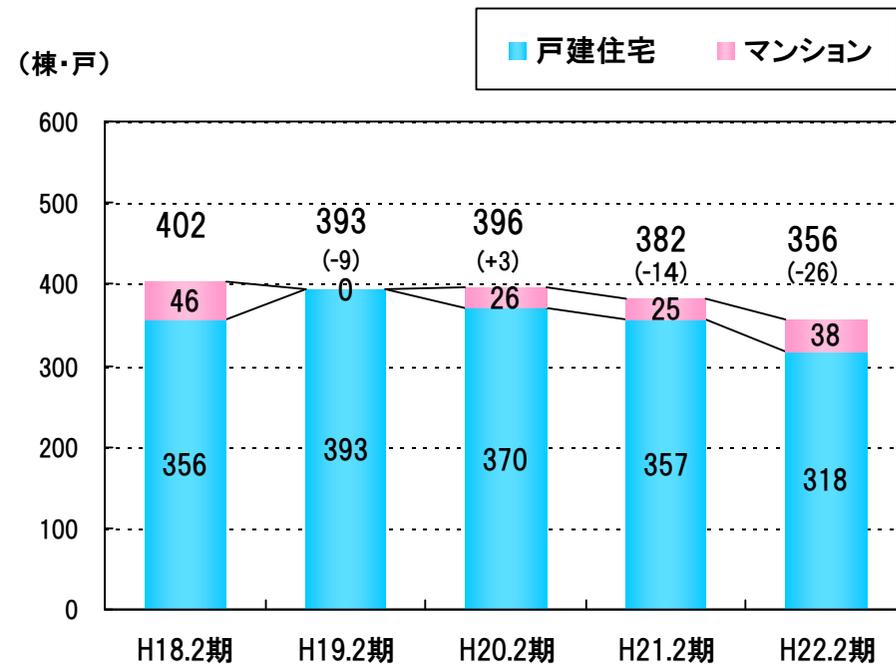
## 受注棟数

●366棟（前年同期比35棟減）



## 引渡棟数

●356棟（前年同期比26棟減）





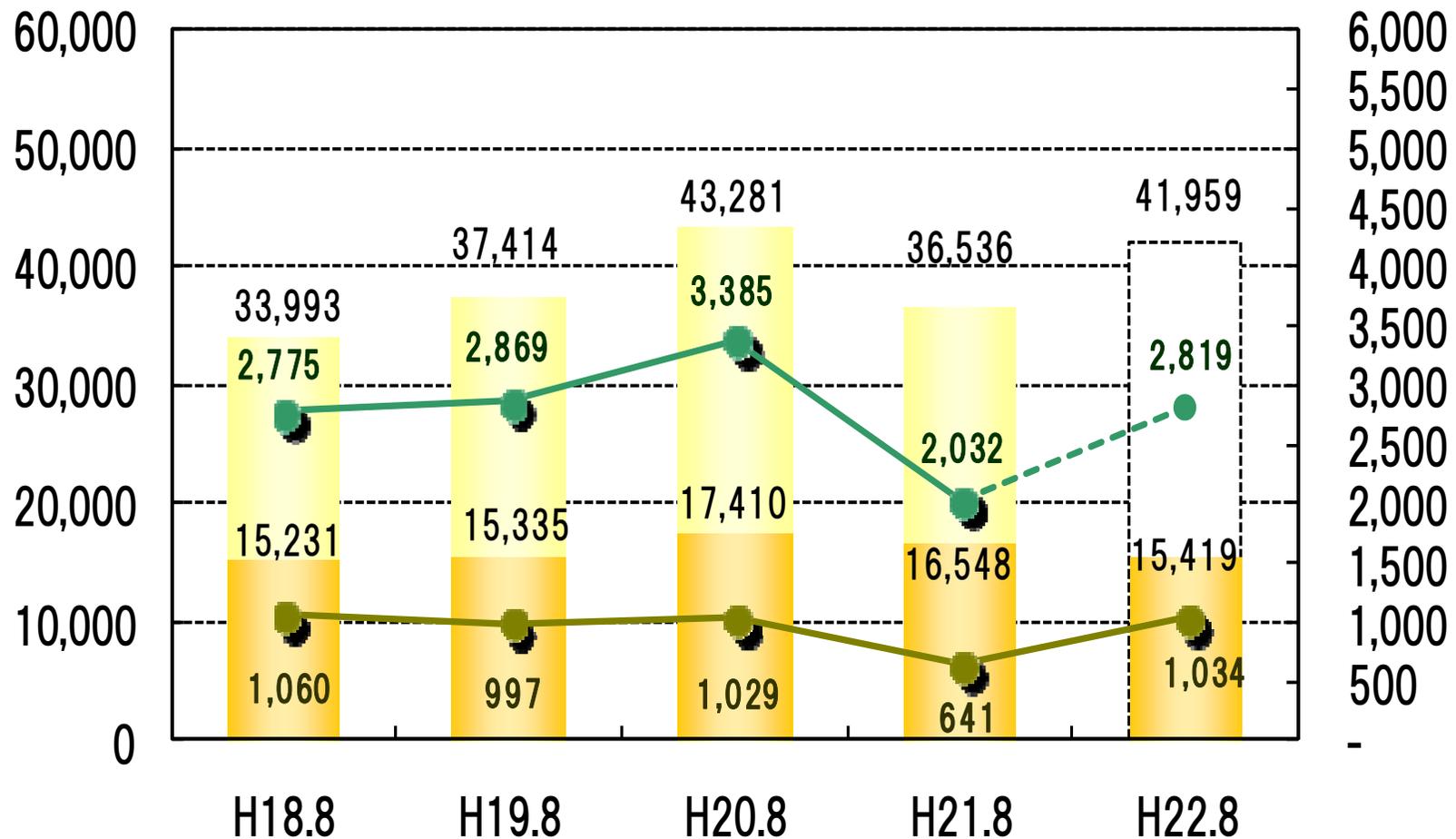
# 連結業績推移

売上高  
(百万円)

売上高  
經常利益

第2四半期売上高  
第2四半期經常利益

經常利益  
(百万円)





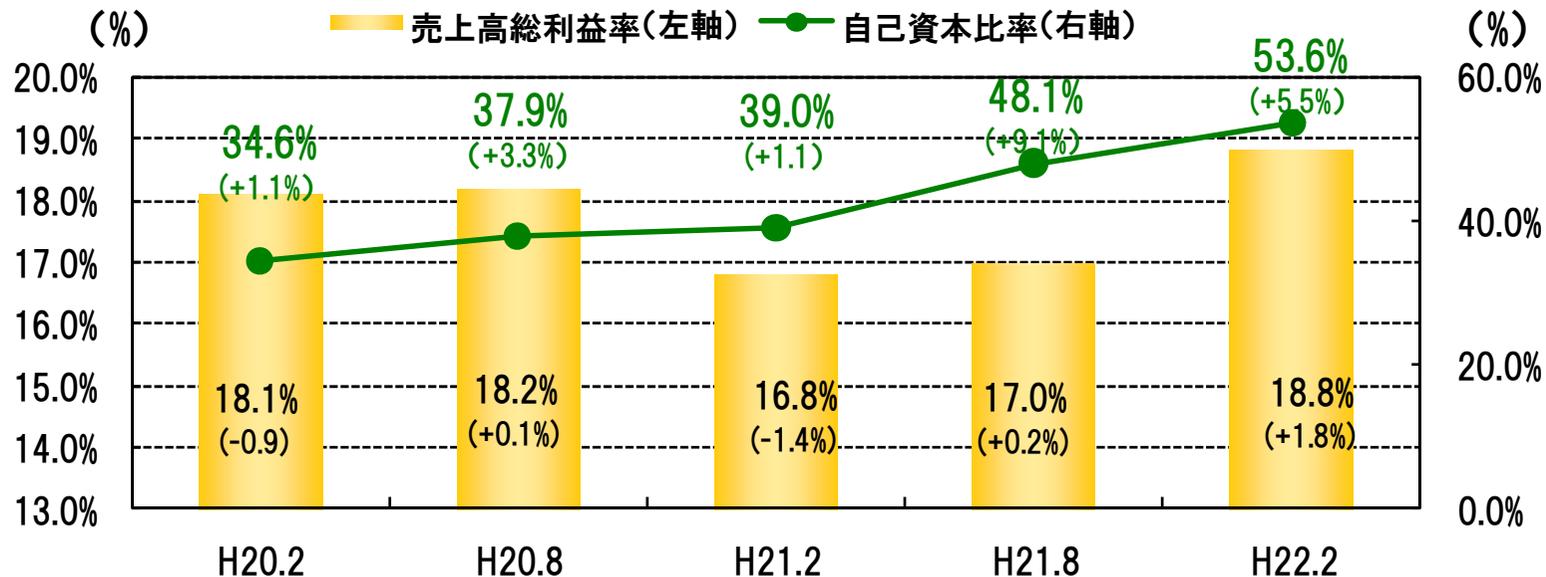
# 連結業績指標推移

自己資本比率は、53.6%(平成21年8月期末比5.5ポイント上昇)

利益計上により、自己資本が2億46百万円増加

事業環境を勘案し、継続して在庫水準の適正化を推進

- たな卸資産が、平成21年8月末比 19億94百万円減少  
⇒ 総資産が、平成21年8月末比 26億80百万円減少





## 決算概況 サマリー(単体)



### 前年同期比 減収・増益

売上高：121億35百万円(前年同期比 8.1%減)

売上総利益：23億66百万円(前年同期比 3.3%増)

経常利益：9億22百万円(前年同期比26.9%増)

- 引渡棟数は前年同期比減少するも、「適正な価格による販売」の徹底により、利益を確保
- 「建築原価の削減」、「販売管理費の圧縮」等の取組効果により前年同期比増益を達成



## 決算概況 サマリー(単体)



### 売上高は、前年同期比 8.1%減少

- ・ 引渡棟数の減少(前年同期比 29棟減)により、10億66百万円(8.1%)減収

### 売上総利益率は、前年同期比 2.1ポイント上昇

- ・ 「適正な価格による販売」を徹底
- ・ 自社設計・自社施工比率引上げにより、建築原価を削減
  - 自社設計比率 : 54.6% (前年同期比33.7ポイント増加)
  - 自社施工比率 : 74.0% (前年同期比21.1ポイント増加)

### 売上高経常利益率は、前年同期比 2.1ポイント上昇

- ・ 売上総利益率の向上と広告宣伝費をはじめとする販売管理費の圧縮により、経常利益は前年同期比1億95百万円増加

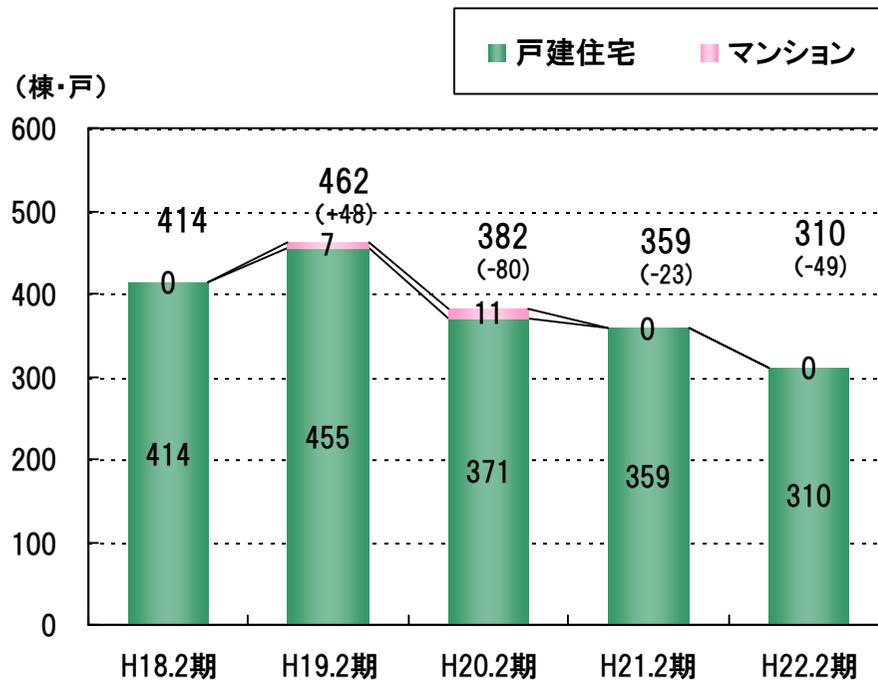
**経常利益は、前年同期比26.9%増加**  
**四半期純利益は、前年同期比31.8%増加**



# 受注・引渡棟数の推移(単体)

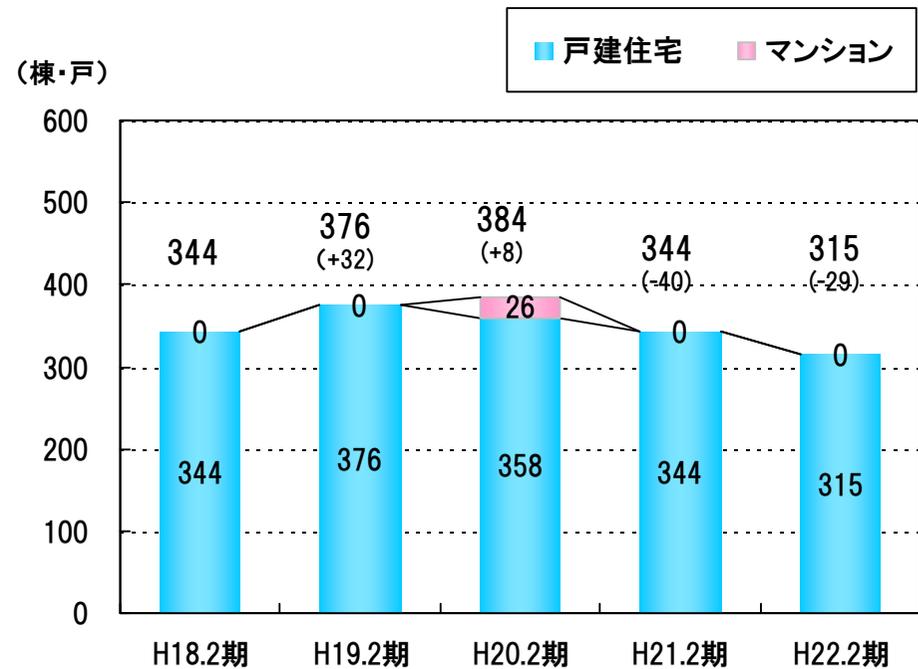
## 受注棟数

●310棟（前年同期比49棟減）



## 引渡棟数

●315棟（前年同期比29棟減）

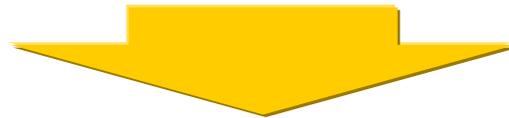




# 平成22年8月期 第2四半期まとめ

## 平成22年8月期 第2四半期の概況

- 住宅ローン減税の拡充、住宅エコポイント制度による住宅取得促進対策
  - 政治、経済等の複合的要因により、依然として続く将来への不安感
- ⇒事業環境は予断を許さない状況が続いている



### 中核ビジネスである土地付オーダーメイド住宅事業に注力

- 徹底した「攻めの営業」と「適正価格による販売」により、利益を確保

### 在庫水準を意識した仕入活動を推進

- 土地在庫の長期化防止、厳選した土地の仕入れを実行

### グループ会社管理・連携体制の強化

- 戦略的かつ機動的なグループ運営にて、シナジー効果の最大化を図る



## 2. 平成22年8月期 業績予想 及び 今期の事業展開





# 平成22年8月期 業績予想



## 連結ベース

(単位:百万円)

	平成21年8月期		平成22年8月期					
			上期実績	下期計画	通期計画			
	金額	構成比	金額	金額	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	36,536	100.0%	15,419	26,540	41,959	100.0%	5,423	14.8%
売上総利益	6,222	17.0%	2,892	4,282	7,174	17.1%	952	15.3%
販売管理費	4,237	11.6%	1,914	2,485	4,399	10.5%	161	3.8%
営業利益	1,985	5.4%	978	1,797	2,775	6.6%	790	39.8%
経常利益	2,032	5.6%	1,034	1,785	2,819	6.7%	787	38.7%
当期純利益	722	2.0%	479	1,161	1,640	3.9%	917	126.9%

## 単体ベース

(単位:百万円)

	平成21年8月期		平成22年8月期					
			上期実績	下期計画	通期計画			
	金額	構成比	金額	金額	金額	構成比	増加額	前年比
売上高	28,374	100.0%	12,135	19,734	31,869	100.0%	3,494	12.3%
売上総利益	4,962	17.5%	2,366	3,278	5,644	17.7%	681	13.7%
販売管理費	3,210	11.3%	1,521	1,891	3,412	10.7%	201	6.3%
営業利益	1,752	6.2%	845	1,387	2,232	7.0%	479	27.4%
経常利益	1,881	6.6%	922	1,406	2,328	7.3%	446	23.8%
当期純利益	977	3.4%	527	823	1,350	4.2%	372	38.1%

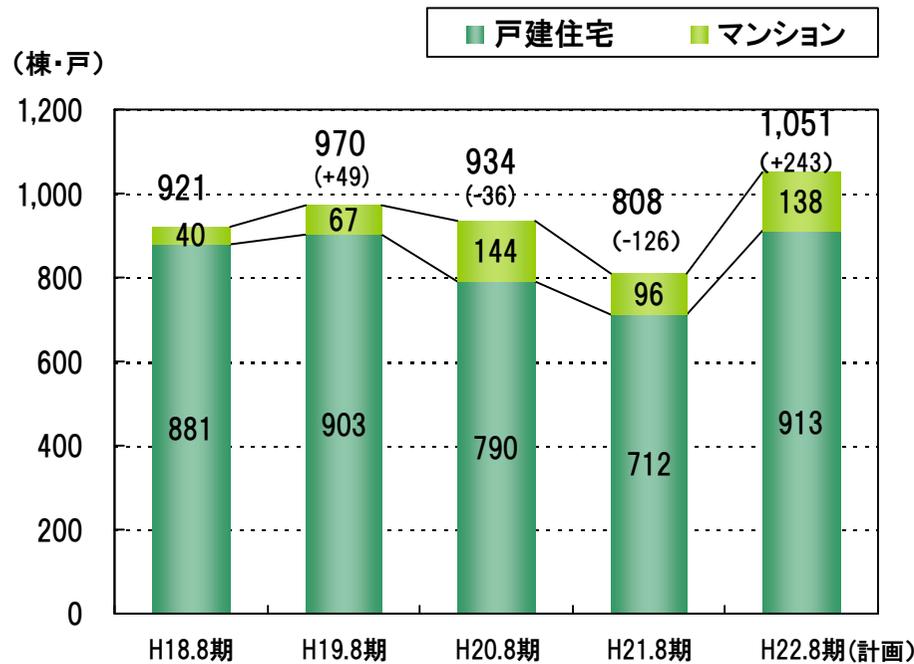
(百万円以下切捨て)



# 受注・引渡棟数の推移・計画(連結)

## 受注棟数

● 1,051棟 (平成21年8月期比 243棟増)

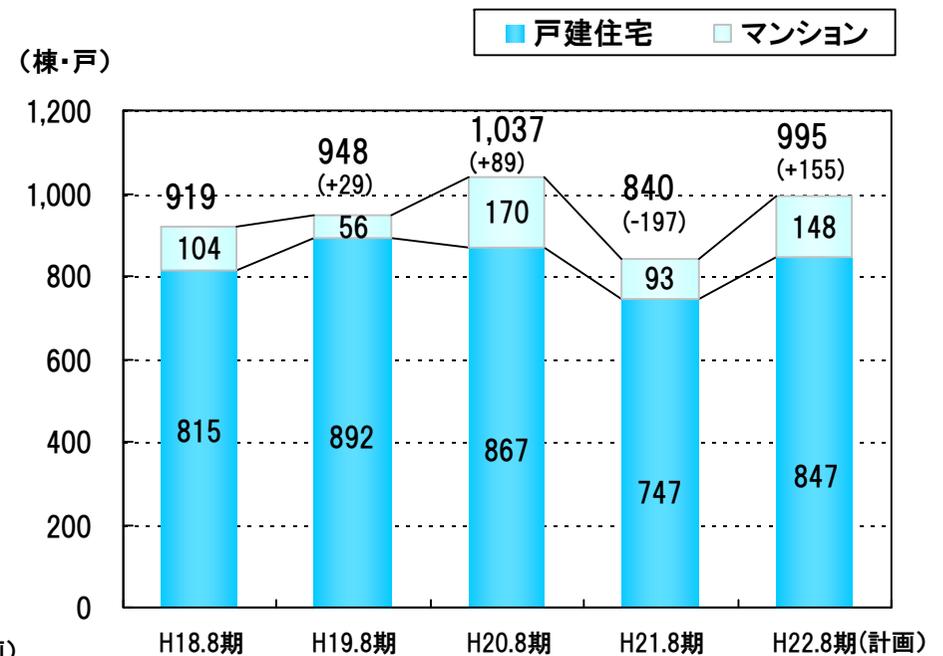


H22年8月期		上期実績	下期計画	通期計画
受注	戸建	313	600	913
	マンション	53	85	138

(単位:棟・戸)

## 引渡棟数

● 995棟 (平成21年8月期比 155棟増)



H22年8月期		上期実績	下期計画	通期計画
引渡	戸建	318	529	847
	マンション	38	110	148

(単位:棟・戸)



# 今期の事業展開

## 1 土地付オーダーメイド住宅事業の拡大・拡充

中核事業である土地付オーダーメイド住宅を安定的、継続的に成長  
東海圏を深耕し、全国展開の基盤再構築の年度と位置づけ

## 2 経営管理体制の強化

基幹業務システムの刷新による業務効率化を推進(平成22年9月稼動予定)  
日本版SOX法対応初年度を完了し、継続的なレベルアップを推進

## 3 グループ会社管理・連携体制の強化

連結経営強化に向け、グループ会社管理・連携体制を強化・充実  
営業、販売、施工等あらゆる段階でのシナジー効果の増大



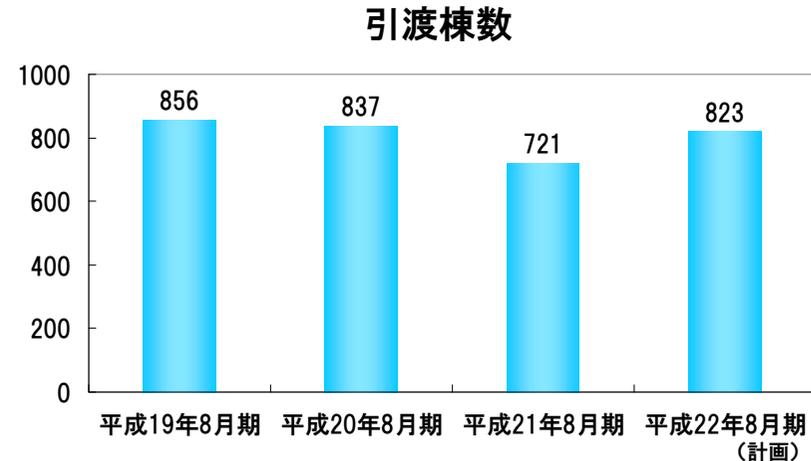
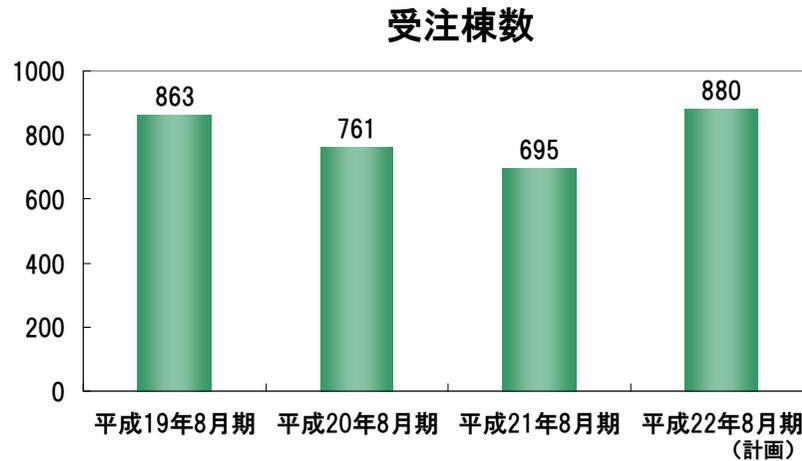
# 今期の事業展開

## 1. 戸建事業の拡大(1)

### 中核ビジネスの更なる強化

グループの中核を占める土地付オーダーメイド住宅事業を継続して強化し、徹底した「定価販売」により、安定的な利益を確保する

### サンヨーハウジング名古屋 土地付オーダーメイド住宅の受注棟数・引渡棟数 実績推移



### (参考) 中部圏 分譲戸建着工戸数

平成21年9月～ 平成22年2月	分譲戸建 着工戸数	当社戸建 着工戸数	当社シェア
中部圏	5,194	293	5.64%
愛知県	3,601	265	7.36%

※中部圏: 愛知県、岐阜県、三重県、静岡県の4県

(国土交通省 建築着工統計調査より弊社概算)



# 今期の事業展開

## 1. 戸建事業の拡大(2)

### 住宅事業の成長を支える営業基盤の強化

- 東海圏に14支店 4営業所 1展示場を展開
  - 全国展開の基盤構築を図り、東海圏を深耕
    - ・春日井支店を開設(3月18日)
    - ・名古屋総合展示場を開設(4月1日)
  - 滞留在庫の拡販に特化した販売チームを設置し、既存物件の長期化防止
- 関西地区の事業拡充
  - 神戸支店に仲介チームを設置
- 会員制ホームページによる効率的な顧客開拓を継続して推進
  - 会員制ホームページ登録者数は、2,809人
  - 総契約数に締めるWEB経由の商談比率は、約15%(前年同期比 2ポイント増加)





# 今期の事業展開

## 2. 経営管理体制の強化

### 金融商品取引法(日本版SOX法) 2期目の対応

- 内部統制報告制度を活用し、内部統制の強化を推進
  - リスク観点だけでなく、業務の効率化・統制の有効性の観点から業務プロセスの改善を推進
  - コンプライアンス・リスク管理委員会を軸に、全社的な法令遵守、危機管理体制を強化

### 基幹業務システムの再構築(平成22年9月稼動予定)

- 安定的・継続的成長に向けた基盤整備として、基幹業務システム刷新に向けたプロジェクトを開始
  - 徹底した業務の効率化と当社独自のビジネスプロセスを強化
  - 基幹業務システムと並行して、財務・会計システムの機能強化  
⇒ 迅速な経営判断を行うための、経営管理機能強化が目的



# 今期の事業展開

## 3. グループ会社管理・経営基盤の強化



### グループ会社管理体制の強化

- **グループ会社の管理・連携窓口を経営企画室に集約**
  - 財務部と連携し、グループ全体の経営状態把握、管理を強化
- **子会社への役員等の派遣による経営管理体制、営業販売体制の強化**
  - 巨勢工務店・サンヨーベストホーム関西に役員・営業幹部を派遣し、経営管理体制、営業・販売機能を強化
- **グループ経営者会の月次開催によるグループ間の情報共有**
  - 戦略的かつ機動的なグループ運営を図り、シナジー効果を最大化

### グループ会社の経営基盤強化および経営・業務の効率化

- **東海圏のマンション事業の展開**
  - サンヨーコンサルタントをサンヨーベストホームに統合し、経営資源を集約
- **巨勢雄を「サンヨーベストホーム関西」に社名変更**
  - サンヨーベストホームより営業幹部を派遣し、販売体制強化
  - 関西地区のマンション販売を自社販売に順次切替え



# (ご参考)中期経営計画の推進

(平成20年9月～平成23年8月)



平成23年8月期 業績目標

連結売上高：430億円 経常利益：30億円

## 成長戦略

### 1 既存事業の拡充

- 土地付オーダーメイド住宅事業の更なる強化

### 2 経営基盤の強化

- 住宅事業の成長を支える営業力の強化
- 当社ビジネスモデルを強化する営業スタイルの開発
- 内部管理体制の強化

### 3 連結子会社の業容拡大

- マンション事業の拡大拡充
- ジェイテクノ(株)(安藤技建より事業承継)による新規事業への進出



## (ご参考)会社概要





# 会社概要



設 立 平成元年11月16日

住 所 名古屋市瑞穂区妙音通三丁目31番地の1

事 業 内 容 土地付オーダーメイド住宅の販売を  
中心とした住宅事業

営 業 拠 点 17支店、4営業所、1展示場、関連子会社5社  
(平成22年4月14日現在)

資 本 金 3,216百万円

社 員 数 345名(役員、臨時従業員を除く)  
(グループ全体:478名) (平成22年4月1日 現在)

上 場 東証・名証2部 平成14年7月23日  
(証券コード8904) 東証・名証1部指定 平成16年8月2日



# 沿革 I

- 平成 元年 株式会社サンヨーハウジング名古屋 設立
- 平成 4年 豊田支店 開設
- サンヨーコンサルタント株式会社 設立
- 春日井支店(現 名古屋北支店) 開設
- 平成 7年 名古屋南支店(現 栄支店) 開設
- 平成 9年 名古屋東支店 開設
- 長久手町に建設本部第1ビル竣工、同建設部 開設
- 平成10年 岐阜支店 開設 営業エリアを岐阜県に拡大
- 平成11年 サンヨー土木測量株式会社 設立
- 名古屋市瑞穂区妙音通に新本社社屋竣工、本店 開設
- 平成12年 名古屋西支店 開設
- 平成13年 四日市支店 開設 営業エリアを三重県に拡大
- 平成14年 浜松支店 開設 営業エリアを静岡県に拡大
- 東証・名証 第二部に株式同時上場
- 豊橋支店 開設
- 長久手町に建設本部第2ビル竣工、同建設本部 増築



## 沿革Ⅱ

- |       |  |
|-------|--|
| 平成15年 | サンヨーベストホーム株式会社を子会社化<br>株式会社巨勢工務店、巨勢雄株式会社を子会社化<br>西宮支店、吹田支店 開設、関西エリアに進出                     |
| 平成16年 | 東証・名証 第一部に指定<br>八王子支店(後、立川支店に移転) 開設、首都圏エリアに進出  |
| 平成17年 | 刈谷支店、東海支店 開設   |
| 平成18年 | 神戸支店、姫路支店開設<br>名古屋東営業所 開設  |
| 平成19年 | 名古屋港営業所 開設<br>ジェイテクノ株式会社 設立(安藤技建(株)より事業を承継)  |
| 平成20年 | 岡崎支店、春日井営業所 開設   |
| 平成21年 | 立川支店 一旦閉鎖<br>稲沢営業所 開設<br>サンヨーベストホーム株式会社とサンヨーコンサルタント株式会社を合併<br>巨勢雄株式会社をサンヨーベストホーム関西株式会社に社名変 |
| 平成22年 | 春日井支店開設<br>名古屋総合展示場開設  |



# グループ概要



6社(100%連結子会社5社)でグループを構成する不動産関連企業

お客様の住宅ニーズにお応えするグループ企業

サンヨーベストホーム  
マンション販売

サンヨーベストホーム関西  
マンション販売

サンヨーハウジング名古屋  
土地付オーダーメイド住宅

サンヨー土木測量  
土地の測量

ジェイテクノ  
管工事・土木工事

巨勢工務店  
総合建設業

住宅提供に関連する事業を行うグループ企業

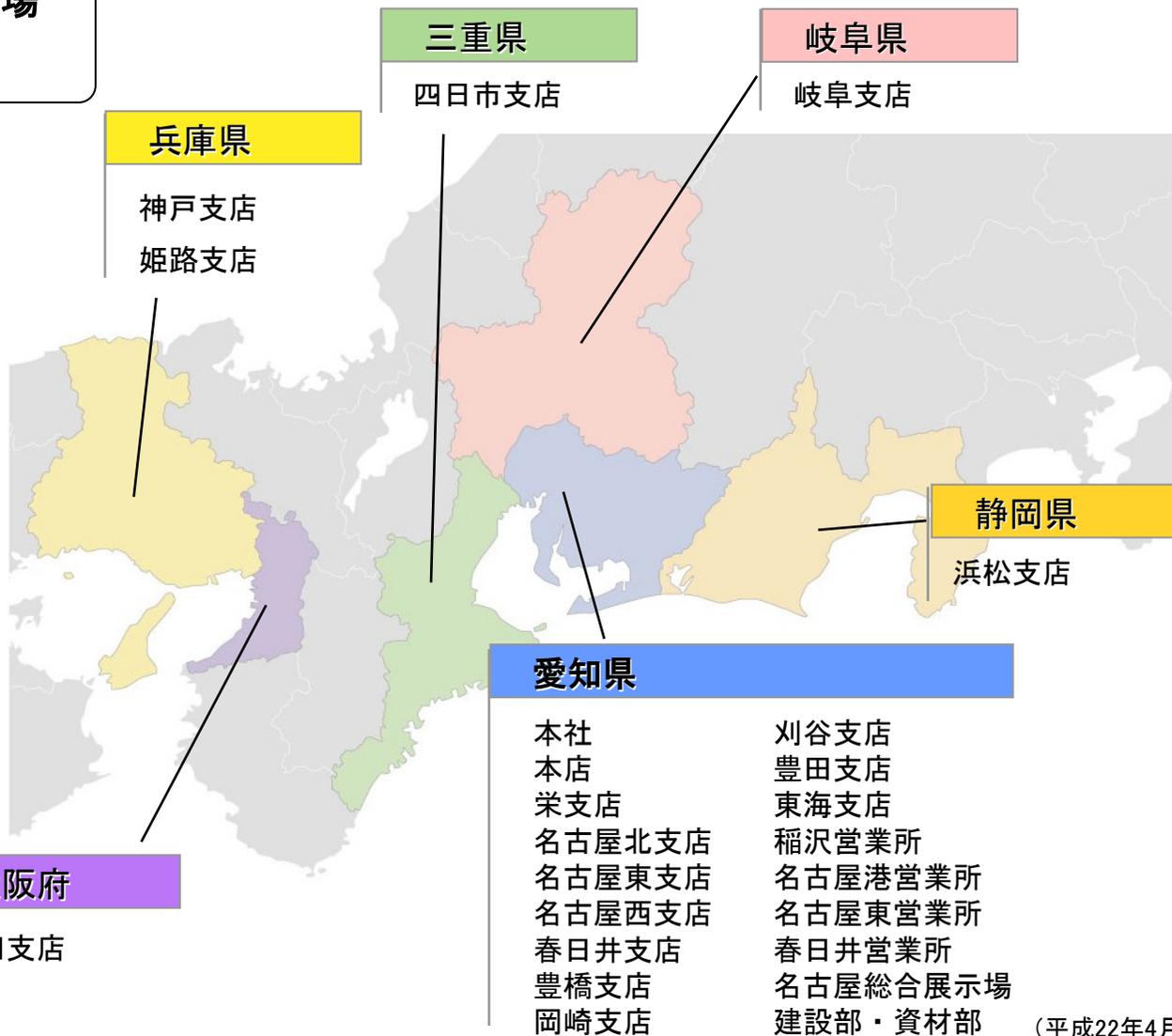


# 営業拠点

17支店 4営業所 1展示場  
連結子会社5社

## 連結子会社

- サンヨー土木測量(株)
- サンヨーベストホーム(株)
- (株)巨勢工務店
- サンヨーベストホーム関西(株)
- ジェイテクノ(株)

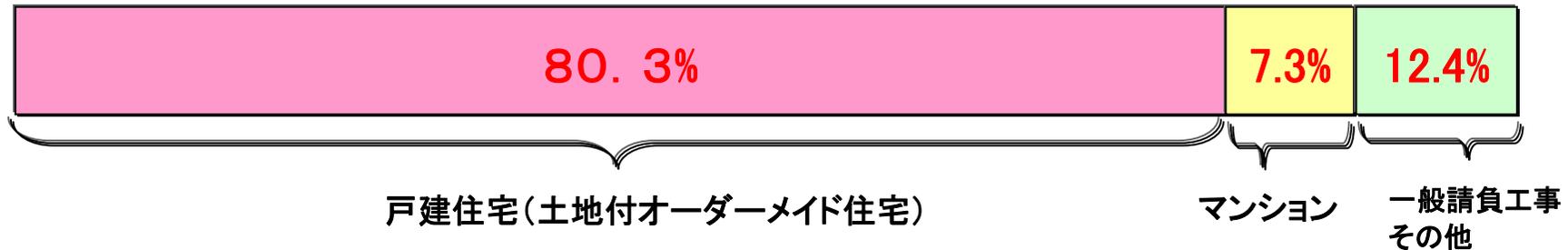


(平成22年4月1日 現在)



# 事業内容

## 当社グループ事業の売上構成比(H22.8期 第2四半期)



## (ご参考)当社グループ事業の売上構成比(H21.8期 第2四半期)



## グループ総売上の87.5%が住宅販売

- 「土地付オーダーメイド住宅販売」を核とした戸建住宅事業を展開  
⇒ グループ総売上の80.3%が、土地付オーダーメイド住宅を中心とする戸建住宅の販売・施工
- 立地を厳選したマンション事業も展開し、マンションニーズにも対応

「適正価格による販売」を徹底し、利益確保を図る



## 「住む人本位」の自由設計による快適な住まいを提供

### 「欲しい家」より『持てる家』を提案

顧客が本当に求めている住まいの『価値』を提供するにはどうしたらよいかを総合的に考えた販売スタイル

- 顧客のライフスタイルに合わせて自由に設計できる
- 土地と建物をトータルプランにすることで求めやすい価格を実現

### コミュニケーションと コンサルティングを重視した営業

顧客の生活づくりのためのコンサルティング

- 顧客とのコミュニケーションから始める家づくり
- 顧客の希望にあわせ、プロとしてのアドバイス
- 土地探しから資金計画まで、住宅購入をトータルにサポート





# 当社のビジネスモデル I

## 土地付きオーダーメイド住宅の販売に特化

	土地付オーダーメイド住宅 (当社)	建売分譲住宅 (他社)
顧客にとってのメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>● 予算、間取りも意向に合わせる自由設計・建築 ⇒ 夢を実現する家作りが可能</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 売る側の発想中心によるレディメイドであるも、早期の入居が可能</li><li>● 住んだ時のイメージがつかみ易い</li></ul>
企業にとってのメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>● 顧客の予算・要望に合わせて提案を行えるため値引き販売のリスクがない</li><li>● 在庫は更地のため建物劣化に伴う値下リスクがない</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 短期間での大量販売が可能</li><li>● 建物の劣化や工事代金回収のため、値引き販売のリスクを抱えている</li></ul>



# 当社のビジネスモデルⅡ

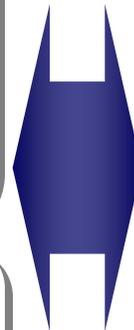
## 特徴的な当社の営業体制

### ◆強い営業力

- 潜在顧客の発掘を中心とした「攻めの営業」  
⇒ 飛び込み・訪問営業が基本
- グループによる営業体制  
⇒ 顧客データに基づく確度の高い営業をグループ体制で推進
- 営業・販売に専念できる分業体制を確立  
⇒ 土地仕入から短期完売による足の速い営業
- 徹底した定価販売を実施

### ◆分業体制

- 土地仕入、販売、設計、コーディネート、建築と社内分業体制を確立
- 専門特化により、高品質な住宅を短期引渡し  
⇒ 契約から完成引渡しまで、平均6ヶ月



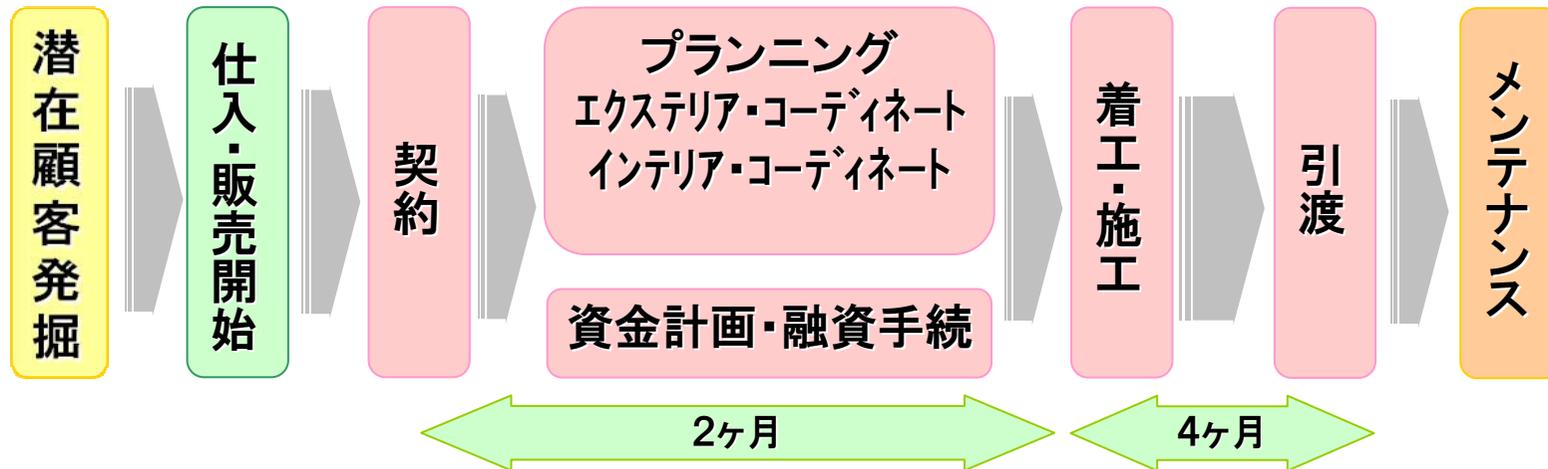
## 一般的な営業手法

- 広告・チラシや展示場を中心とした待ちの営業  
⇒ 顕在顧客のみが営業対象
- 1人の営業担当が顧客との対応を全て行う単独営業  
⇒ 幅広い知識と専門性が必要
- 土地仕入れから商品化までにある程度の時間が必要  
⇒ 分譲住宅はさらに販売開始と同時に建物の劣化が始まる



# 当社のビジネスモデルⅢ

## 分業体制による短期引渡システム



### 土地の仕入決定から販売開始までの短縮化

短期間で販売計画を立案し、早期造成、販売開始

### 見込み客の蓄積による短期完売

攻めの営業で事前に潜在顧客にアプローチ  
⇒「サンヨーハウジングファン」を育成し、ストックした見込客を中心に契約

### 契約から完成引渡しまで、平均6.0ヶ月

専門特化した分業体制により、高品質な住宅を短期に引渡し



# 当社の顧客層

## 住宅の第一次取得者層がメインターゲット

- 顧客の約80%が20代、30代
- 約55%が年収600万円未満

➡「持てる家」を提案することで、買えると「気づかせる」営業

### 顧客年齢構成

20～30歳	19.7%
31～35歳	30.6%
36～40歳	29.3%
41～45歳	10.9%
46歳以上	9.5%
平均年齢	36.6歳

### 顧客年収構成

400万円以下	10.8%
401～500万円	18.9%
501～600万円	25.7%
601～700万円	21.3%
701万円以上	23.3%
平均年収	633万円

(ご参考)平均販売価格(平成22年8月期 第2四半期累計)

平均販売価格	37,625千円
--------	----------



# 環境対応住宅への対応

## 高まる省エネ・環境意識とエコ住宅減税等の助成制度拡充

オーダーメイド住宅の利点を活用し、顧客ニーズに柔軟に対応  
⇒ コミュニケーションとコンサルティングによる顧客に合ったオプション提案を推進

### チーム・マイナス6%団体員として環境・省エネを意識した商品を充実

- ・ CO2削減能力に優れたBL-bsガス給湯器「エコジョーズ」を標準装備  
⇒ 財団法人ベターリビングより感謝状を授与

### 省エネ等級の最高位(4等級)をクリアするオプションを拡充

- ・ 省エネルギー・環境ニーズに柔軟に対応するオプションをラインナップ
  - 断熱効果の高い「Low-eガラス」、断熱材の採用
  - CO2削減能力に優れた給湯・暖房設備(エコジョーズ、エコキュート等)
  - 太陽光発電設備 等



# 戸建住宅 施工例



## 【土地付オーダーメイド住宅の特徴】

- お客様の要望に合わせた土地探しからスタート
- プロの設計士、インテリアコーディネーターによる完全自由設計
- お客様の予算に合わせた資金計画とムリの無い住宅購入を提案



# マンション 施工例



## 千種区富士見台に完成——。

ハイクラスレジデンス、いよいよペールを脱ぐ。

自然に寄り添いながら、暮らしを自在に楽しみ、自分らしく生きる。

そんな上質な都心ライフを知るあなたに贈る、ハイクラスレジデンス

〔サンクレーア富士見台〕がいよいよ完成となりました。

ひと際洗練された佇まいとモダンデザインの空間をぜひ、ご覧ください。



### 【当社グループのマンションの特徴】

- 企画・施工・販売を一貫して当社グループにて実施できる事業体制
- 立地を厳選したマンション用地に、一次取得者層をターゲットとしたプランを企画  
⇒ 土地付オーダーメイド住宅を中核事業としつつ、マンションニーズに対応



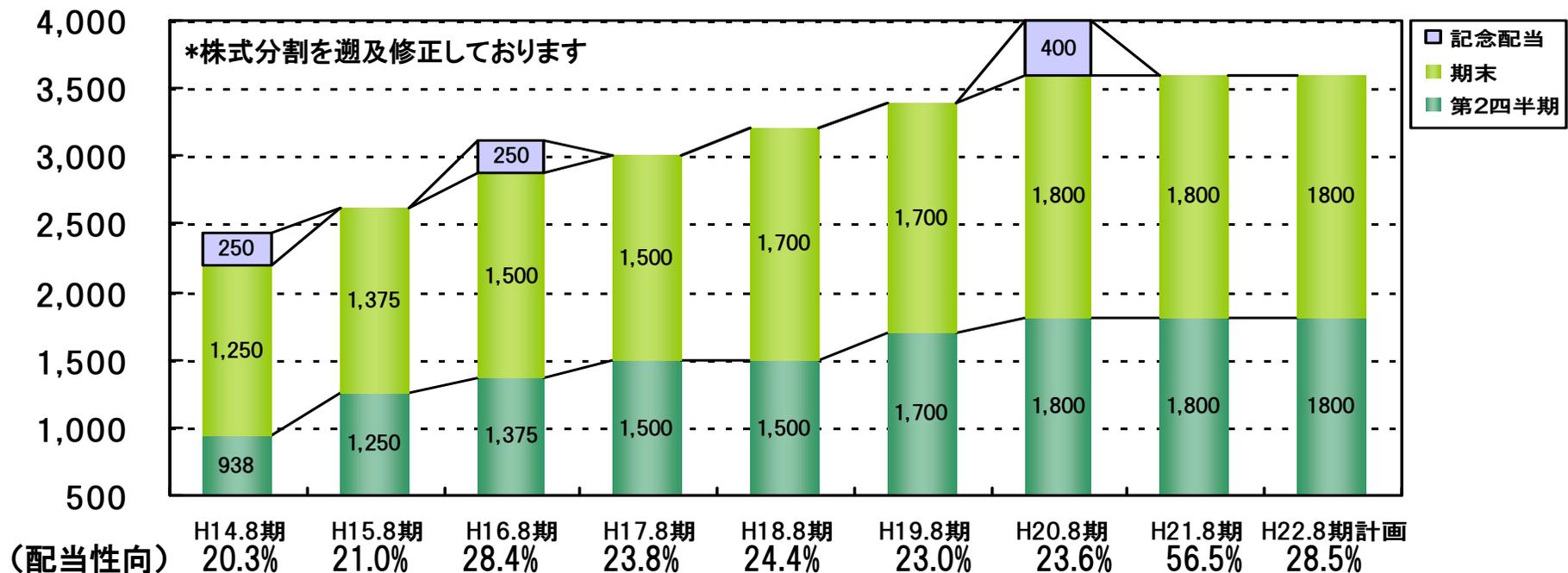
# (参考) 株主優待・配当金推移

連結配当性向 20%以上を経営方針に安定した利益還元を実施

## 【株主優待】

H15.8期末～(中間・期末) マックカード	H17.2中間期末～(中間・期末) QUOカード	H18.8期末～(中間・期末) QUOカード
1株以上 3,000円	1株以上 3,000円	1株以上 1,000円
5株以上 5,000円	5株以上 5,000円	5株以上 3,000円
10株以上 10,000円	10株以上 10,000円	

## 【配当金】





# (参考)株価推移



※株価は、株式分割に伴う影響を遡及修正しております。



# お問い合わせ先



株式会社サンヨーハウジング名古屋

取締役執行役員 経営企画室長 小原 昇

〒467-0842 名古屋市瑞穂区妙音通三丁目31番地の1

TEL:052-859-0134 FAX:052-859-0935

e-mail: [ir@sanyo-hn.co.jp](mailto: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を負いません。