

2024年7月期第2四半期 決算説明資料

株式会社ベストワンドットコム
(証券コード：6577)



目次

1. 会社概要

- 会社概要
- 経営方針
- 経営理念

2. 決算概要

- 連結業績概要（当第2四半期）
- 連結業績概要（当第2四半期累計）
- KPI①：ユーザー数推移
- KPI②：セッション数推移
- KPI③：問い合わせ件数推移
- 非クルーズ事業
- えびす旅館（子会社）
- 投資先の状況
- 2024年7月期通期業績予想

3. 2024年7月期2Qの主な取り組み

- チャータークルーズのPR・販促活動
- 様々な割引・キャンペーンの展開
- MSCベリッシマの販促強化
- ダイヤモンド・プリンセスの販促強化
- 堅調な予約受注
- API・システム連携

4. クルーズ市場について

- クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）
- クルーズ再興に向けた訪日クルーズ本格回復への取組

5. 今後の成長戦略

- 事業毎のシナジー
- KGI：総取扱高・売上総利益（全社）
- 今後の成長戦略

会社概要

会社概要



会社名	株式会社ベストワンドットコム
所在地	〒162-0067 東京都新宿区富久町16-6 西倉LKビル2階
登録番号	観光庁長官登録旅行業第1980号
加盟団体	一般社団法人日本旅行業協会（JATA）正会員
資本金	528,027千円<2024年1月31日現在>
設立	2005年9月5日
従業員数	36名（臨時従業員等の年間平均雇用人数を含む） *2023.7月末時点
代表取締役	会長：澤田秀太 社長：野本洋平
取締役	田淵竜太 米山実香 小川隆生 高木洋平
監査役	松尾昭男 野村宜弘 高梨良紀
子会社	株式会社ファイブスタークルーズ（100%子会社）、株式会社えびす旅館（100%子会社）

【今後の業績の基本的な考え方】

本業のクルーズ事業のみならず、新型コロナウイルスによる世界的パンデミック以降にスタートした国内旅行事業や金融・フィンテック事業においても、

売上高(規模)・粗利益額の最大化を目指し、短期的な利益ではなく、
中長期での利益最大化を目的とします。

また、クルーズ事業と新規事業の両軸成長により、
売上高、取扱高で50%程度の成長を維持し、新たなる高みにチャレンジしてまいります。

※クルーズ事業においては引き続き25-35%成長を維持していきます。

本業のクルーズ事業は、マーケット自体の成長余地がまだまだある市場だと考えております。マーケットがある程度できあがった（クルーズに乗る日本人が一定に達した）段階で、いかに多くの旅行者が、ベストワンクルーズを通過（利用）しているかクルーズ予約といえばベストワンというブランドが浸透しているかが最重要だと考えています。

新たにスタートした国内旅行事業や金融・フィンテック事業においては、初期段階では、「利益」以上に「ユーザー数」や「取扱高」の増加を重要視し、ある程度広告宣伝費を投下することで、ブランド力の向上やマーケットシェアの拡大を図りたいと思います。

※現在、クルーズ事業にリソースを集約しているため、広告投資は最小限に抑えております。

＜経営理念＞

テクノロジーにより

世界中に感動体験と豊かな生活を創出する

＜ビジョン＞

人類の進化と豊かな感性を

最も多く創るカンパニー

決算概要

連結業績概要（当第2四半期）

- ・当第2四半期(11月-1月)の取扱高は384百万円で、前年同期比322.6%、2019年7月期比134.4%となりました。
当期間(11月-1月)における取扱高の過去最高を大幅に更新しました！
- ・ユーザー数が確実に増えており、成長確度が高まってきております。そのため、まずはトップラインを増やすことを優先します！
- ・寒い時期はクルーズの運航が本数が減る一方、迎春セール等の大々的なキャンペーンを行う季節でもあるため、第2四半期は例年赤字になりやすい期間となります。
- ・2023年8月にチャーターしたMSCベリッシマの追加費用（ドリンクパッケージの費用）が発生していることや、一部キャビンの買取を行ったMSCベリッシマのコースの販売が想定を下回ったことで赤字幅が大きくなっております。

(千円)	2024年7月期 2Q(2023年11月-2024年1月)							
	当期 2Q		2023年7月期 2Q		前年同期比	2019年7月期 2Q		2019年7月期比
	実績	構成比	実績	構成比		実績	構成比	
総取扱高	384,653	103.3%	119,228	107.4%	322.6%	286,288	100.0%	134.4%
売上高	372,505	-%	110,991	-%	335.6%	286,288	-	130.1%
売上総利益	44,861	12.0%	23,383	21.1%	191.9%	64,852	22.7%	69.2%
販管費合計	135,096	36.3%	70,898	63.9%	190.5%	77,340	27.0%	174.7%
広告宣伝費	67,167	18.0%	23,481	21.2%	286.0%	24,550	8.6%	273.6%
人件費	32,122	8.6%	23,338	21.0%	137.6%	26,947	9.4%	119.2%
その他	35,806	9.6%	24,078	21.7%	148.7%	25,841	9.0%	138.6%
営業利益	△90,235	%	△47,515	-%	-%	△12,487	-%	-%
経常利益	△79,451	%	△52,646	-%	-%	△14,279	-%	-%
当期純利益	△71,760	%	△52,794	-%	-%	△11,484	-%	-%

連結業績概要 (当第2四半期累計)

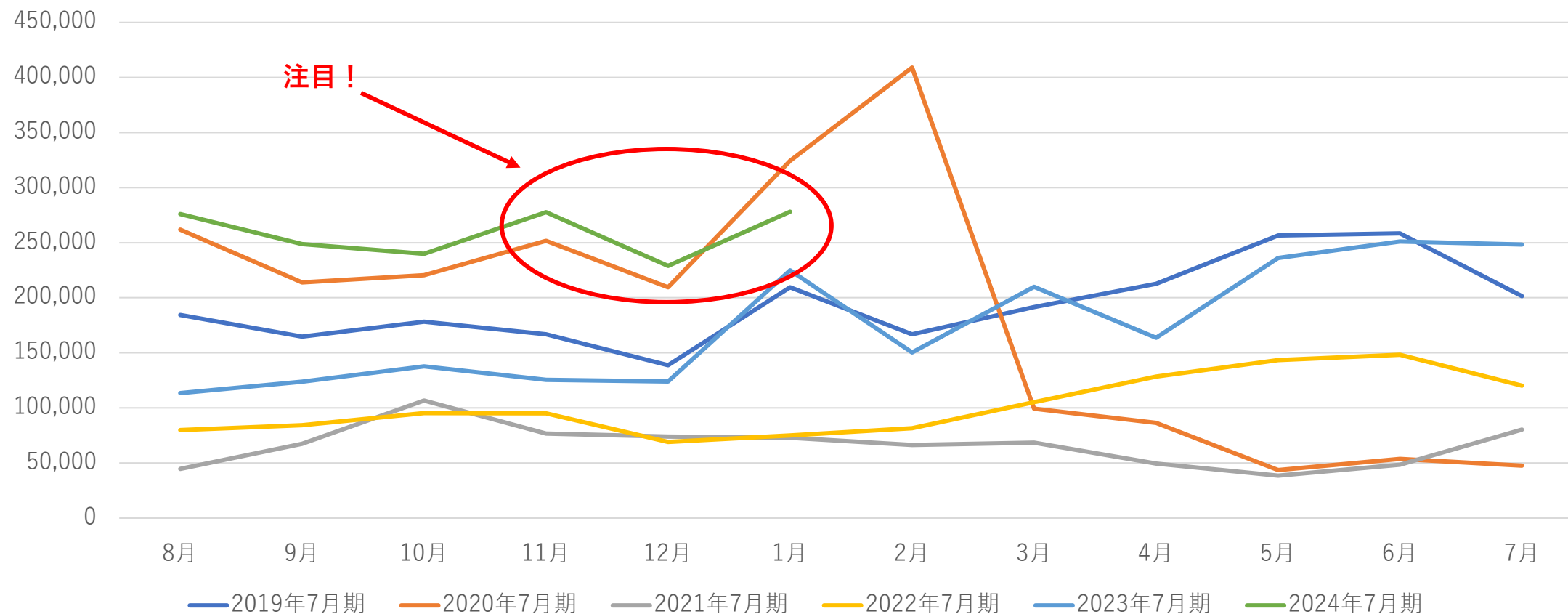
- 当第2四半期累計期間(2022年8月-2023年1月)における取扱高は1,296百万円、前年同期比535.1%、2019年7月期第2四半期比147.4%となりました。当累計期間(8月-1月)における取扱高の過去最高を大幅に更新しました！
- 当四半期累計の赤字については、チャーター催行に向けた先行的な広告投資の大幅増加、前ページに記載した一部買取キャビンの販売未達、クルーズ需要の大きな回復に向けたユーザー数と売上高を大幅に拡大するための広告投資を行ったことが原因となっているため、一時的であり、今後、さらに赤字が拡大していくことは想定しておりません。

	2024年7月期2Q累計(2023年8月-2024年1月)							
	当期2Q累計		2023年7月期2Q累計		前年同期比	2019年7月期2Q累計		2019年7月期比
(千円)	実績	構成比	実績	構成比		実績	構成比	
総取扱高	1,296,177	102.2%	242,217	109.9%	535.1%	879,600	100.0%	147.4%
売上高	1,268,126	-%	220,305	-%	575.6%	879,600	-	144.2%
売上総利益	176,860	13.9%	47,120	21.4%	375.3%	159,732	18.2%	110.7%
販管費合計	240,484	19.0%	134,377	61.0%	179.0%	141,084	27.0%	170.5%
広告宣伝費	110,421	8.7%	42,287	19.2%	261.1%	42,753	8.6%	258.3%
人件費	63,647	5.0%	44,904	20.4%	141.7%	52,839	9.4%	120.5%
その他	66,415	5.2%	47,184	21.4%	140.8%	45,491	9.0%	146.0%
営業利益	△63,624	-%	△87,256	-%	-%	18,647	2.1%	-%
経常利益	△53,002	-%	△90,413	-%	-%	16,194	1.8%	-%
当期純利益	△53,778	-%	△90,707	-%	-%	9,419	1.1%	-%

KPI①：「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

11月-12月においては同月としての過去最高値を更新しました。一方、能登半島地震の影響もあり、1月においては過去最高とはなりませんでしたが、1Q平均ユーザー数/月が過去最高であった2020年7月期比で99.9%となり、コロナ禍前の過去最高値と同水準まで回復してきております！

※下記WEBユーザー数の推移は、サイト利用時期（検討・予約時期）であるため、当社の売上計上時期（旅行出発日計上）とは異なります。

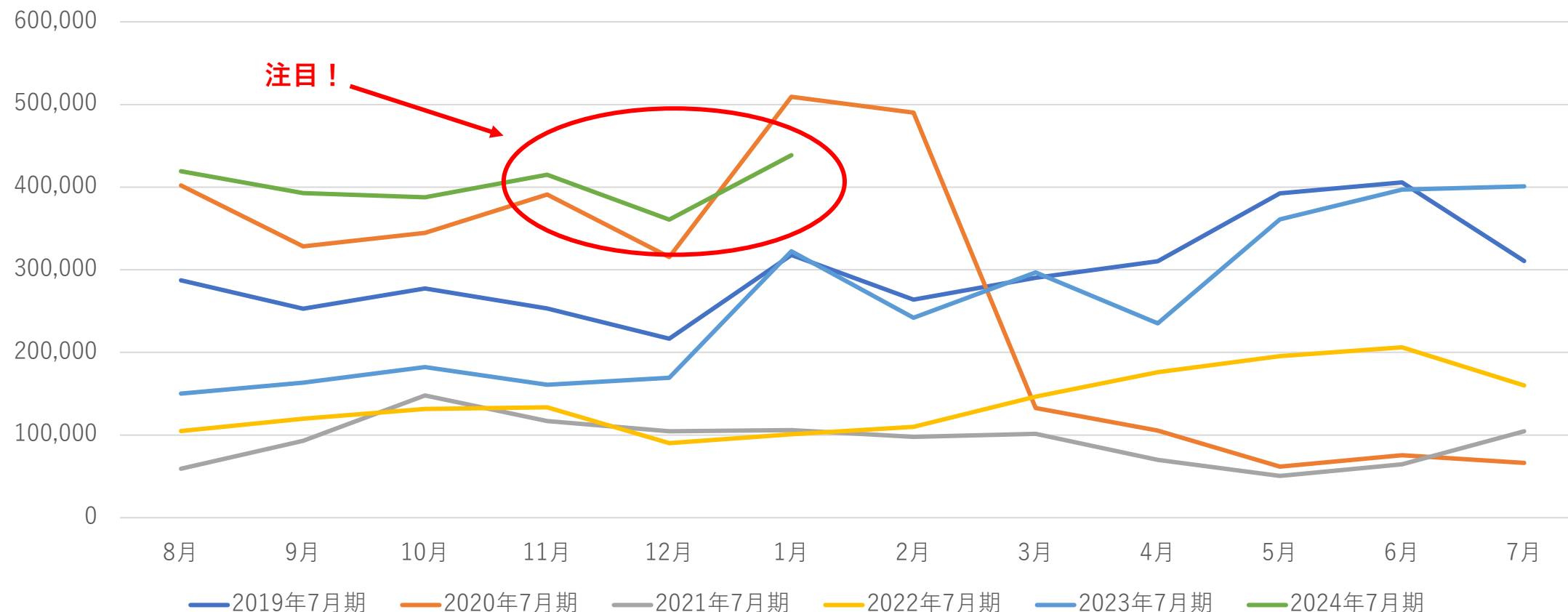


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI②：「ベストワンクルーズ」セッション数推移

UU数同様、11月-12月においては同月としての過去最高値を更新しましたが、1月は能登半島地震の影響により同月としての過去最高値の更新はできませんでした。ただし、2Q平均セッション数/月が過去最高であった2020年7月期比で99.9%とほぼ同水準となっております。

※下記セッション数の推移は、サイト利用時期（検討・予約時期）であるため、当社の売上計上時期（旅行出発日計上）とは異なります。



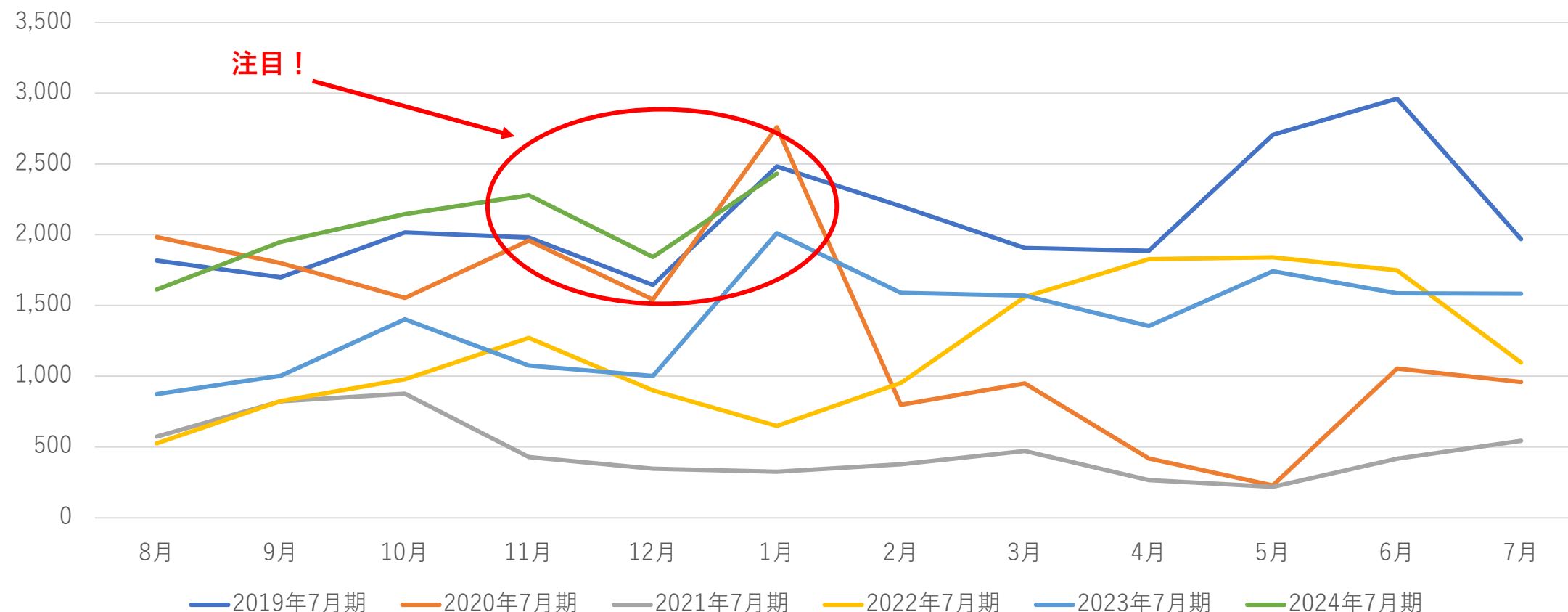
クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI③：問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

当2Q期間の問い合わせ件数は、1Qに引き続き過去最高水準を維持しました。**1Q平均問い合わせ件数/月が過去最高であった2020年7月期比で104.7%となり過去最高となりました！**

※下記問い合わせ件数の推移は、サイト利用時期（検討・予約時期）であるため、当社の売上計上時期（旅行出発日計上）とは異なります。

※「国内旅行OTA事業」の問い合わせ件数も含まれます。



旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

非クルーズ事業

現在、クルーズマーケットの拡大の為、またマーケットにおけるシェア拡大の為、クルーズOTA事業にリソースを集約しております。引き続き、フェリーOTA事業、国内旅行OTA事業、後払い決済ができるホテル予約サイト「minute」等の非クルーズ事業は運営を継続いたしますが、広告投資は最小限に抑えております。



【フェリーOTA事業】

フェリー専用ページをメインサイト「ベストワンクルーズ」内に設置してあり、全国のフェリーが簡単に検索・予約できるようになっています。

【国内旅行OTA事業】

バスツアー予約サイト、ホテル予約サイト、国内ツアー予約サイト、国内DP予約サイト、国内航空券予約サイトの5つのサイトを運営しており、下記トップページよりアクセスできるようになっています。



【minute】

「minute」は、若者カップルをメインターゲットとした後払い決済可能なホテル予約サイトです。キャリア決済やクレジットカード決済も可能となります。掲載ホテル数は27,000軒以上、累計取扱人数は1万人以上となります。

えびす旅館（子会社）

【えびす旅館の業績】

※連結決算日との差異が3か月を超えないため、えびす旅館の第2四半期（5月-10月）の業績に基づき2Q連結決算を行っております。

- ・ 1Qに引き続き、2Q期間においても**大幅な黒字化**となっております。
- ・ 2Q累計において**売上高はコロナ禍前比で85.7%まで回復！前年同期比だと155.7%に！！**
- ・ 強気な料金設定を行ったことで、前年同期比で**ADRが劇的に改善しております！**

【今後の方針】

- ・ 引き続き、清掃強化、サービスの向上により、顧客満足度の向上を図ってまいります。
- ・ 細かい料金設定を行うことにより、稼働率を上げることを目指します。



金融テクノロジー事業（投資先の状況①）

個別銘柄・ファンド両方において、当2Qでの新規投資、EXIT、減損処理等の新たな動きはありませんでした。

【個別ベンチャー企業】



(旅行メタサーチ / メディア) IPO準備中 業績見通し良好も会計基準に従い損処理済み
当社との集客提携として、サイト内の観光ガイドにてクルーズ旅行について取り上げる記事を多数掲載し、「ベストワンクルーズ」への流入増施策に取り組んでおります。2021年7月期3Qにて追加出資いたしました！



(外国人材 / インバウンドメディア) 減損処理済み
当社の多言語サイト「cruisebookjapan」の翻訳・運用に携わる外国人スタッフについて、インバウンドテクノロジー社の紹介を活用しております。

2021年12月21日
に新規上場！



(SNSマーケティング・運用支援コンサル) 東証マザーズ上場
当社のFacebook、Instagram等でのマーケティング施策をバックアップし、ノウハウの構築に取り組んでおります。2021年12月21日東証マザーズに上場しました。当社初めてのIPO案件となりました。



(人材採用・タレントリクルーティング) スタートアップ 減損処理済み
スター社員によるスマホ面談を通じた接触、動機形成を行い採用に結び付けるプラットフォームです。当社の人材採用活動の一環として、同社のノウハウ、サービスを活用予定です。2022年7月期1Qにて減損処理を行いました。



(ランチのサブスクリプションサービス) スタートアップ 当4Q期にて減損処理を行いました
テイクアウトランチのサブスクリプションサービス。提供エリアを拡大しながら、クラウドキッチンなどとも提携し業務拡大中。B2Cで培った技術を活かしB2B向けテーブルオーダーシステムを開発中。

2021年7月期3Q
に新規投資！



(アパレルECプラットフォーム) スタートアップ
アパレル企業の在庫商品とインフルエンサーをAIマッチングするサービスやユーザー向けに在庫商品を販売するECサイト「サステナモール」を2021年3月6日よりオープンしております。

金融テクノロジー事業（投資先の状況②）

【ファンド】

NOW

(VCファンド) 投資対象：シード・アーリーステージ
同社の1号ファンドに出資。同社を通し70社以上のベンチャー企業に間接的に投資をしています。

2021年7月期4Q
に新規投資!

FreakOut Shinsei Fund

(VCファンド) 投資対象：ミドル・レターステージ
フリークアウトグループのソーシング及びアドバイスの機能と、新生企業投資が持つファンド運営の豊富な知見共同で活用することで、出資及びグローバル視点での事業育成を推進し、投資リターンの最大化を目指します。

2021年7月期4Q
に新規投資!

Création

(ターゲットファンド型PEファンド) 投資対象：ミドル・レターステージ
日本国内における未上場企業へハンズオン支援を行なっています。主にIPOでのEXITを目指しています。同ファンドの1案件に出資をしています。当ファンドを通じて投資している会社は来年のIPOに向けて順調に進捗しております。

2022年7月期3Q
に新規投資!



Gazelle Capital

(VCファンド) 投資対象：シード・アーリーステージ
創業前そして、創業直後の新しいチャレンジを志す起業家に対して、初期資金の投資、そしてあらゆる環境支援を提供独立系のベンチャーキャピタル。

【EXIT済み案件】

node

(D2Cの女性アパレルEC)
2019年8月に1,500万円を出資し、2020年10月に3,000万円で譲渡。
2021年7月期1Qにて、投資有価証券売却益1,500万円を計上。

※今後も決められた枠内で、成長が見込まれるベンチャー企業への投資を継続的に行っていきます。

2024年7月期通期業績予想

2023年9月12日に開示いたしました当期連結業績予想の修正はございません。2Q累計期間においては、8月出発のチャータークルーズや一部買取を行ったコースのキャビンの販売に苦戦したことにより利益ベースで出遅れましたが、今後、ゴールデンウィークのMSCベリッシマ横浜発着や、当社1社でチャーターする6月15日・19日発コスタセレーナ金沢発着での売上・利益の大幅な上積みを見込んでいるため、引き続き開示しているレンジ内での着地になる見通しとなっております。そのため、**利益については下期偏重型の業績となることが予想されます。**

	2024年7月期 (2023年8月-2024年7月)					
	(千円)	連結業績予想	2023年7月期実績			
		今期計画	構成比	実績	構成比	伸び率
売上高		2,000,000 ~3,250,000	-%	1,331,540	-%	50.2 ~144.1%
営業利益		100,000 ~300,000	5~9.2%	19,622	1.5%	409.6 ~1428.8%
経常利益		75,000 ~275,000	3.8~8.5%	15,799	1.2%	374.7 1640.5~%
当期純利益		-	-%	26,946	2.0%	-%

2024年7月期 2Qの主な取り組み

2024年6月コスタセレーナチャータークルーズのPR・販促活動

2024年6月15日・19日出発のコスタセレーナ金沢発着クルーズは当社にとって初めての単独チャーターとなります。そのため、これまでのようなWeb広告のみならず、下記のような新たな試みを行っております。

- ・石川県のテレビ局でのテレビCMの放映
- ・石川県のラジオ局の番組への代表取締役社長の出演やラジオCM放送
- ・北陸三県等での新聞広告の掲載
- ・金沢、東京、福岡、福井、富山での説明会の開催
- ・大型ショッピングモールや金沢港クルーズターミナルで行われた旅フェスタ等のイベントへの参加



Costa **コスタセレーナ説明会 参加無料**
金沢・東京・福岡・福井・富山で **毎月開催中** 2024年3月2日(土)/
16日(土)/23日(土)/24日(日)/31日(日) 開催

事前予約がオススメ!

不安が全て解決!

様々な割引・キャンペーンの展開

当2Qも、1年で最大のキャンペーンとなるお年玉セールを中心に様々なお得なキャンペーンを展開してまいりました。引き続き、気軽でお得に乗れるクルーズ旅行を皆様にご提供していきます。

12月20日まで限定!!冬旅セールスタート!!早い者勝ち!!

最大25%大幅割引!!
その他にも特典多数!!

10月出発以降コース
おすすめ商品追加!!

限定先着300名様!

2023
12/21発

冬のクルーズもクリスマスセール過去最大級の大還元の対象OK!!

外国船クルーズ
日本船クルーズ

MSCベリッシマ 台湾・那覇 南西諸島 クリスマスクルーズ 10泊11日 99,000円~

2023年12月21日(木)~2024年1月20日(土)12時まで

初売り

早い者勝ち!

2024年

先着
5,000名様
限定

謹賀新年お年玉総額1億円

スーパー還元お年玉セール

2024年~2025年日本発着

憧れの豪華客船
クイーン・エリザベス

最大2.5万円割引

オンボードクレジット最大300ドルプレゼント

キューナードライン
オリジナルグッズプレゼント

CUNARD

3月・4月・5月・6月 国内・海外クルーズ すべて キャンペーン価格

春・GW・初夏クルーズ
キャンペーン

6月
出発

50% OFF

代金半額キャッシュバック

コストセレーナクルーズ

MSCベリッシマの販促強化

MSCベリッシマが行う1月～3月出発の那覇発着クルーズやゴールデンウィークの横浜発着クルーズへの販促を強化しました。同船は、日本寄港史上最大規模の大型クルーズ客船で、アミューズメント性の高い集客力のあるコンテンツですが、当社はお得な特典を複数付けることで更なる集客力向上を図りました。



ベストワンクルーズ限定特典・割引
TVCM・映画配信などメディア大人気

2024年日本発着スケジュール

- 3月発 沖縄ショートクルーズ
- 3・4・9月発 上海ショートクルーズ
- 9・10月発 台湾クルーズ
- 4月29日発(月・祝) GWクルーズ

MSCベリッシマ特集

ダイヤモンド・プリンセスの販促強化

2024年のダイヤモンド・プリンセス日本発着クルーズは3月～8月出発をご用意されております。ベストワンクルーズ限定特典としてオンボードクレジット（船内おこづかい）を付けたり、当社が得意とする出発間際のクルーズをフラッシュレート（特別料金）で提供し取り込みを図ったり等、ダイヤモンド・プリンセスにおいてもお得さをアピールする形での販促活動を行いました。



日本発着 **ダイヤモンド・プリンセス**

PRINCESS

今だけ!! ベストワンクルーズ期間限定
オンボードクレジット最大**125ドル**プレゼント!

今なら!! フラッシュセール実施中!

最大49%割引 **最大16万9,900円値引き**

2024・2025年
コース予約受付中!

2024年3・4・5月コースなくなり次第終了!

堅調な予約受注

「謹賀新年総額1億円スーパー還元お年玉セール2024年」等の大規模キャンペーンの実施や、6月にチャーターするコスタセレーナ金沢発着クルーズの早期割、ダイヤモンド・プリンセスの出発間際のコースのフラッシュ料金での販売等により、1Qに引き続き、予約受注は堅調を維持しました。

11月においては、前月の10月に引き続き2か月連続となる単月での予約受注額の過去最高を更新しました！また、12月、1月、2月においても同月としての過去最高受注額を各月で更新しました。

【月次記録】

記録更新月	予約受注額	更新した記録の内容
2023年10月	359,841千円	単月での過去最高受注額/2023年1月の記録を更新
2023年11月	387,879千円	単月での過去最高受注額/前月10月と比較し7.8%増
2023年12月	333,781千円	12月としては過去最高だった2019年12月と比較し56.2%増
2024年1月	341,909千円	1月としては過去最高だった2023年1月と比較し0.7%増
2024年2月	373,852千円	2月としては過去最高だった2019年2月と比較し61.7%増

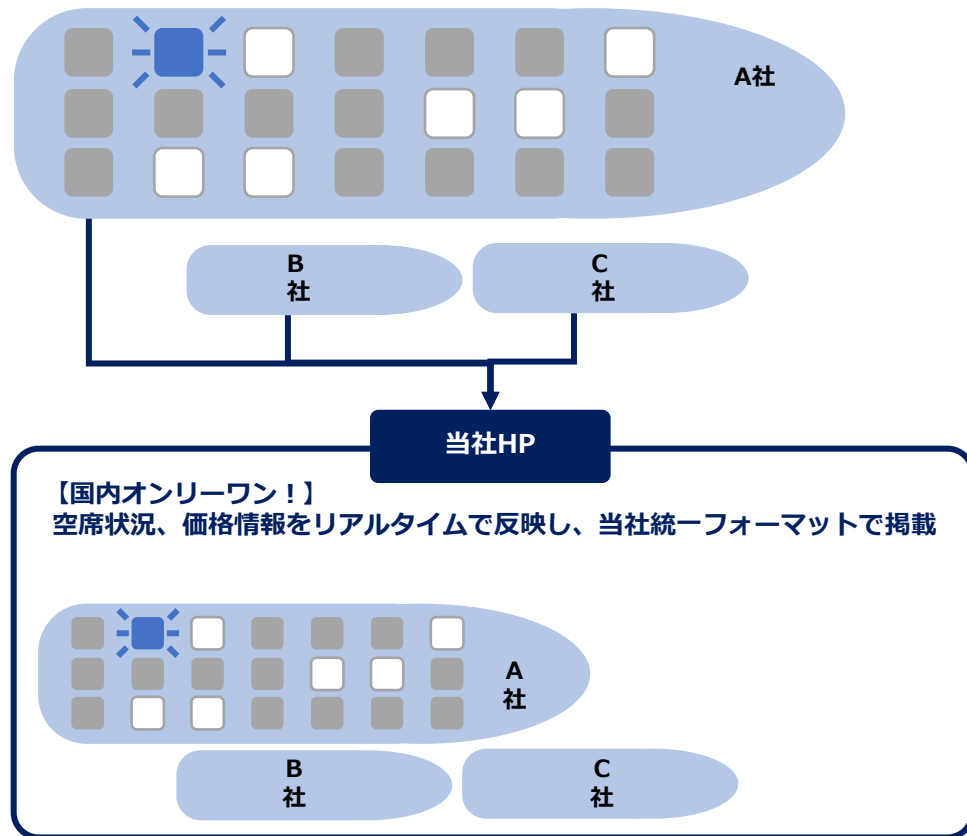
※上記は速報値（予約申し込みベース）で、予約後の予約内容の変更・追加・取消などにより決算数値と異なる場合がございます。

※当社の会計上の売上計上は、予約日ではなく「旅行出発日」を基準としております。

API・システム連携

APIの仕様変更につき、オーシャニアクルーズ、プリンセス・クルーズ、キュナード・ラインの3社との接続が一時的に停止しているため、掲載コース数が減少しております。今後も引き続き、API・システム連携による掲載コース数の増加を図り、早期10,000コース掲載達成を目指します！

- ・世界中のクルーズ客船の現在の空室状況がシステム連携されていて、WEBページも自動作成されます



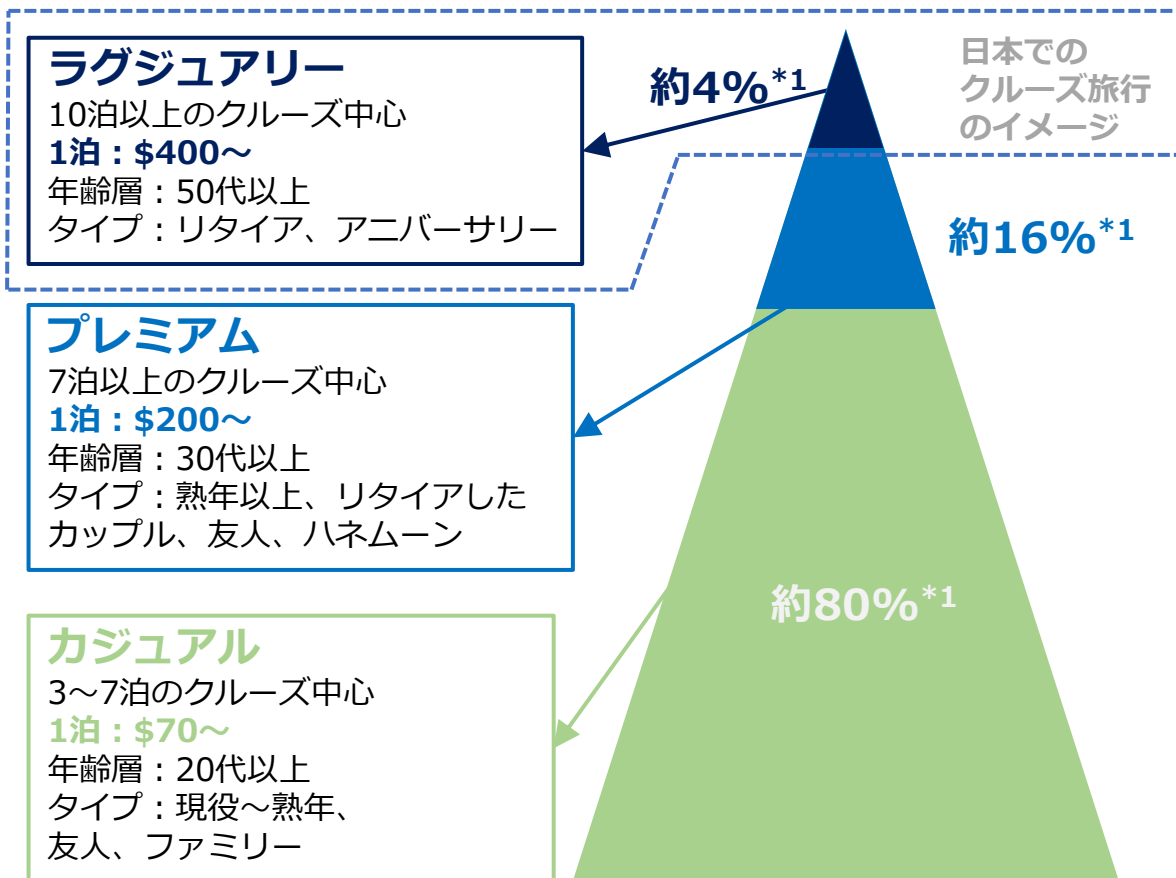
船会社とのAPI契約（2024年3月7日時点）

連携船会社	掲載コース数
カーニバルクルーズ	154
コスタクルーズ	742
ノルウェージャンクルーズ	833
アマウォーターウェイズ	393
MSCクルーズ	1,395
ロイヤルカリビアン	978
セレブリティクルーズ	762
シーボーン	853
ホーランド	927
オーシャニア	0
プリンセスクルーズ	0
キュナード	0
合計	7,037

クルーズ市場について

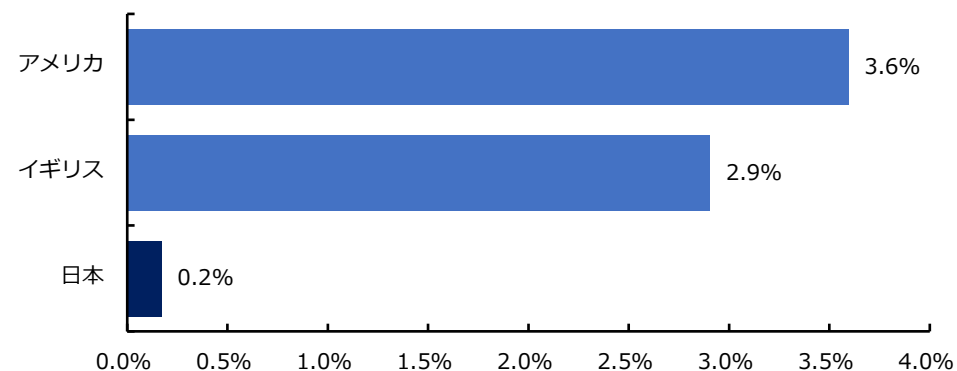
クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）

- ・日本ではクルーズは高価なイメージを持たれておりますが、実は世界で運航されているクルーズの多くはカジュアルクルーズです。
- ・アメリカ・イギリスの1年間のクルーズ旅行者数の人口に占める割合が3%前後なのに対し、日本はたったの0.2%！
- ・実は「安く」て「楽しい」というイメージを普及させることで、規模を劇的に拡大する余地のある伸びしろあるマーケットです！！



単位:百万人	人口	クルーズ旅行者数
アメリカ	319.9	11.5
イギリス	65.4	1.9
日本	128.0	0.3

人口に占めるクルーズ旅行者数の割合



*1: 乗客定員ベースの比率
出所: クルーズ教本(平成28年版) (JOPA: 一般社団法人日本外航客船協会) より国土交通省港湾局作成

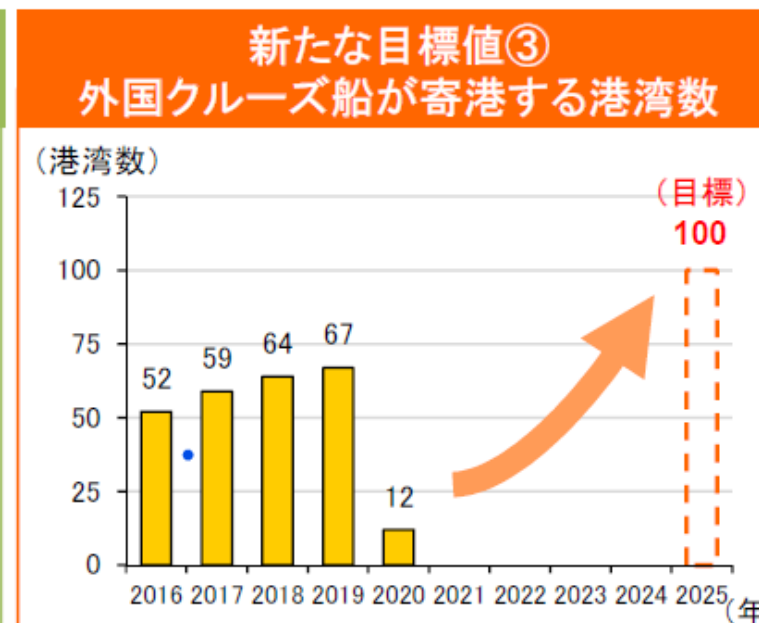
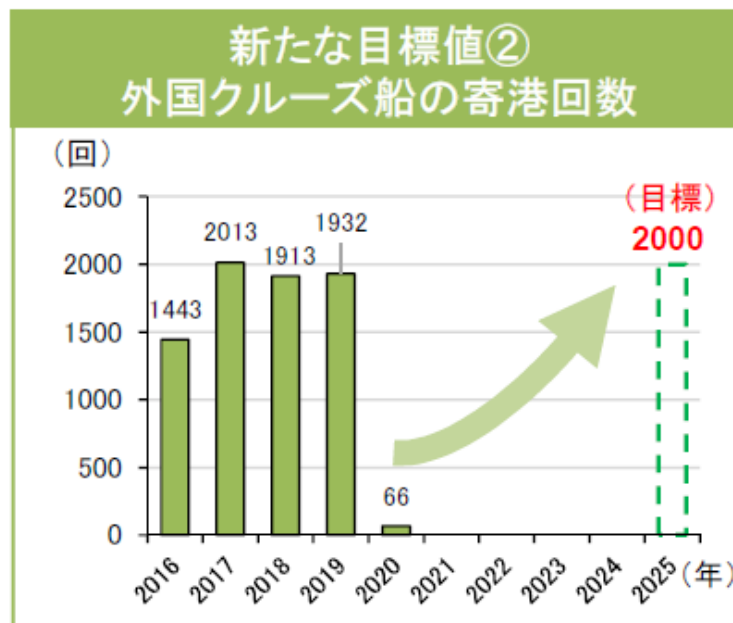
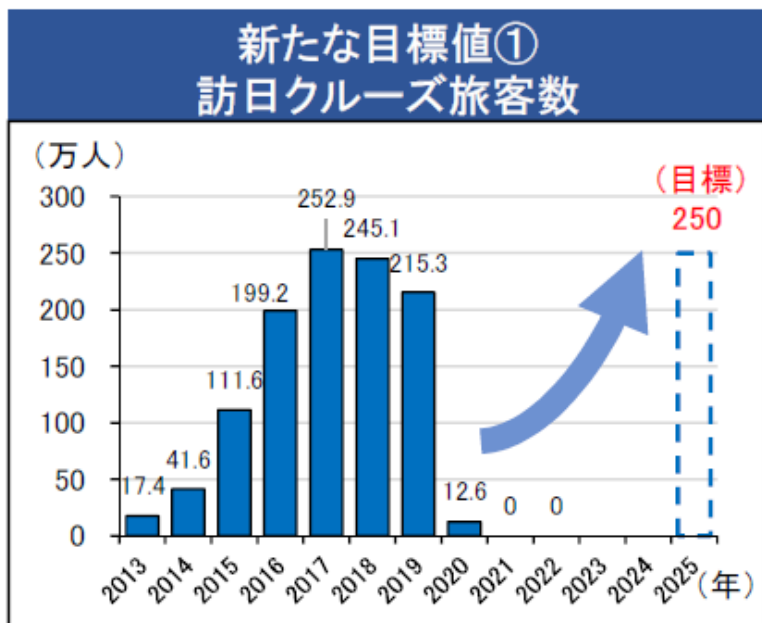
出所: United Nations, World Population Prospects 2017
Cruise Lines International Association, 2018 CRUISE INDUSTRY OUTLOOK
国土交通省「2016年の我が国のクルーズ等の動向について」

クルーズ再興に向けた訪日クルーズ本格回復への取組

2023年6月22日付で国土交通省が公表した「クルーズの最近の動向について」にて、「訪日クルーズ旅客数」「外国クルーズ船の寄港回数」「外国クルーズ船が寄港する港湾数」の目標値が設定されておりますが、2024年2月28日付で同省が発表した「訪日クルーズ旅客数及びクルーズ船の寄港回数（2023年速報値）」で最新の状況が発表されました。内容は下記の通りです。

- （目標）訪日クルーズ旅客を令和7年にコロナ前ピーク水準の250万人→（速報値）35.6万人 目標比14%
- （目標）外国クルーズ船の寄港回数を令和7年にコロナ前ピーク水準の2,000回→（速報値）1,264回 目標比63%
- （目標）外国クルーズ船が寄港する港湾数について、令和7年にコロナ前ピーク水準の67港を上回る100港→（速報値）92港 目標比92%

旅客数については目標にまだ遠く及ばない状況です。ピーク時に市場の8割を占めていた中国人が渡航制限によって戻っていないことなどが主な要因と考えられます。

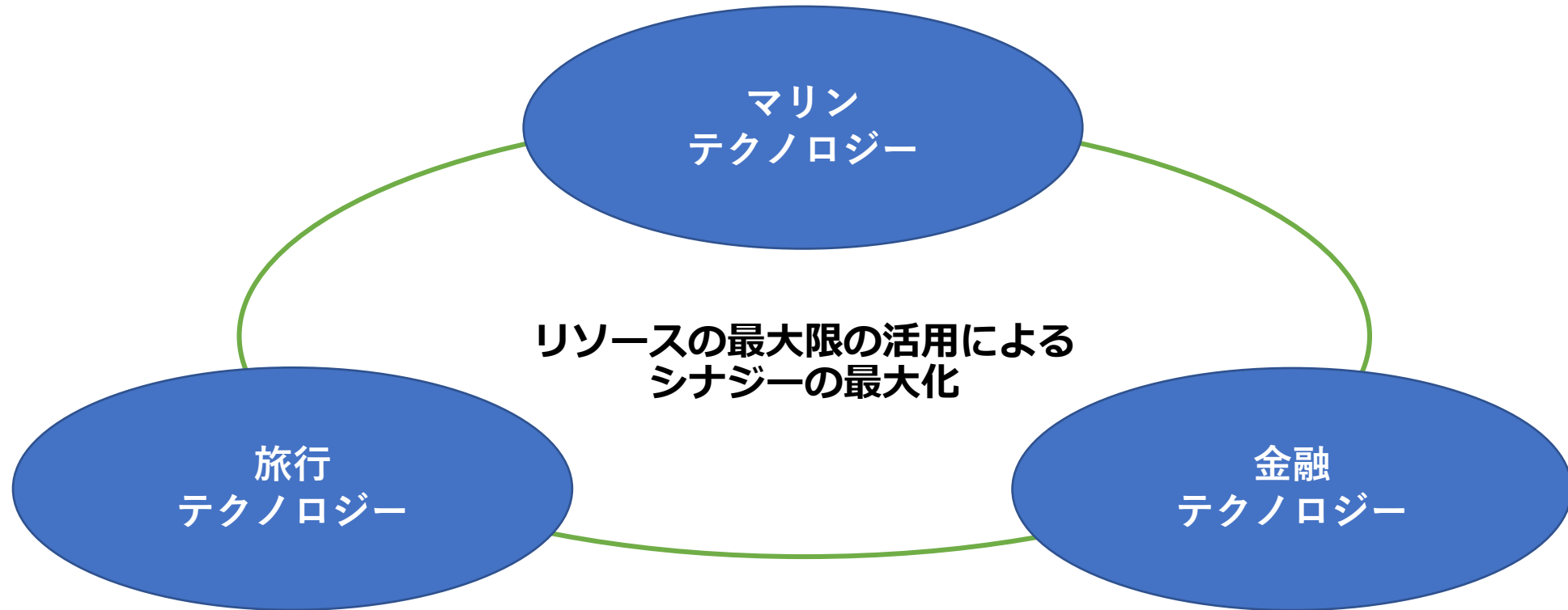


出典：国土交通省港湾局「クルーズの最近の動向について」

今後の成長戦略

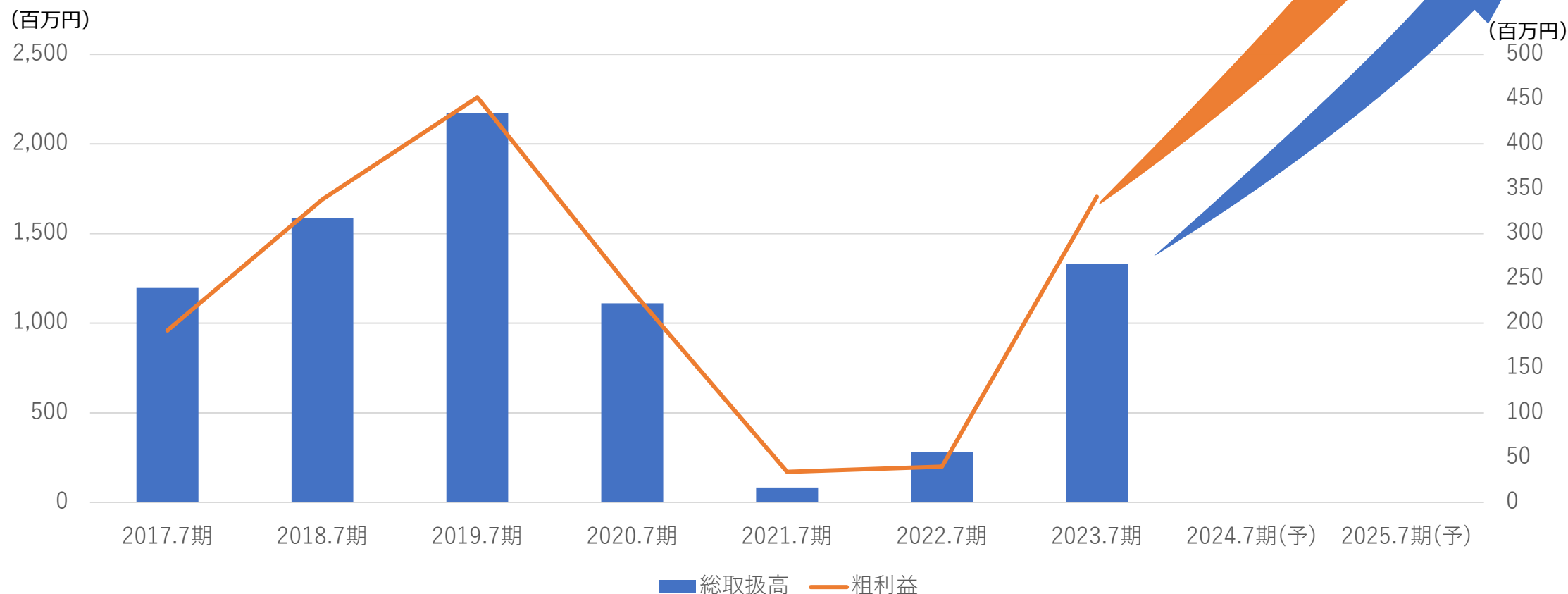
事業毎のシナジー

お客様対応力、マーケティングノウハウ、開発スキル等の事業を跨いでの共有や、クロスセルによる値引き等、当社のリソースを最大限に活用することで、シナジー効果を最大限に高め、会社全体の飛躍的成長を目指します。

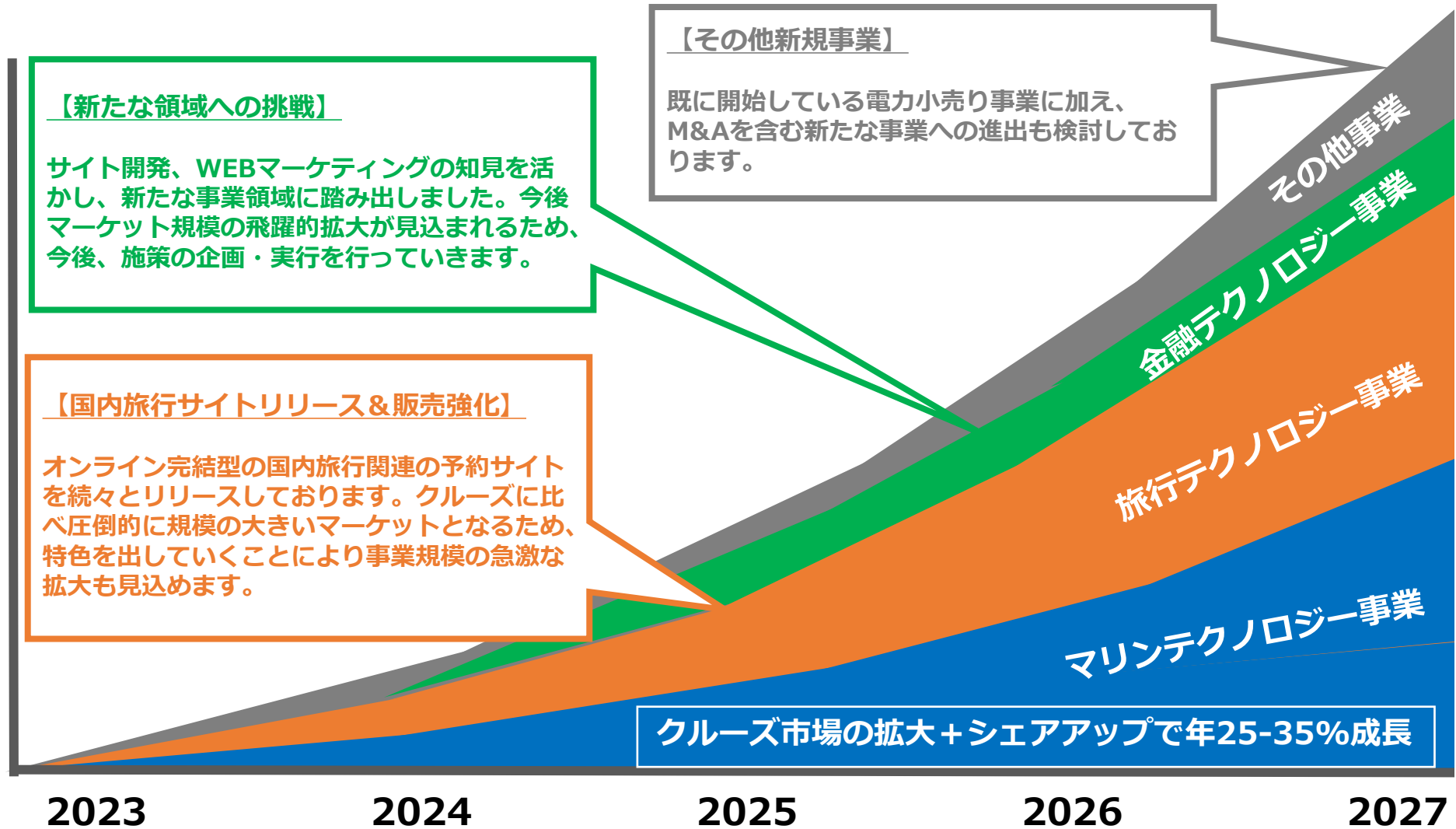


KGI：総取扱高・売上総利益（全社）

3月から日本発着外国船の運航が再開され、GWにはチャータークルーズも無事催行することができました。クルーズOTA事業における外部環境はほぼ正常化してきております。急激に回復してきているクルーズOTA事業に加え、国内旅行OTA事業が大きく成長することで、**2024年7月期には、コロナ禍前最高取扱高を「大きく上回る」ことを想定しております。**



今後の成長戦略



免責事項及び将来見通しに関する注意事項

免責事項

- この資料は投資家の皆様の参考に資するため、株式会社ベストワンドットコム（以下「当社」）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に掲載された内容は、作成日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なく変更される可能性があります。
- 当資料に掲載されている内容は、資料作成時における当社の判断であり、作成にあたり当社は細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性、完全性を保証又は約束するものではなく、内容についていかなる表明・保証を行うものでもありません。

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料並びに情報は、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、予測及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う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及び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あっても、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。

IRお問合せ先：03-5312-6247（経営企画部 国門）