

株式会社テンポスホールディングス

2021年4月期 第2四半期 会社説明資料

飲食店の5年後の生存率を9割にする

2021年4月期 第2四半期の連結業績

■ 2021年4月期 第2四半期の連結業績

	2021年4月期第2四半期	増減額	前年同期比
売上高	128億9百万円	△24億6百万円	84.1%
売上総利益	51億24百万円	△13億3百万円	79.7%
営業利益	3億13百万円	△9億9百万円	25.6%
経常利益	4億5百万円	△9億95百万円	28.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1億43百万円	△6億36百万円	18.4%

■ ROE・ROA・自己資本比率の比較

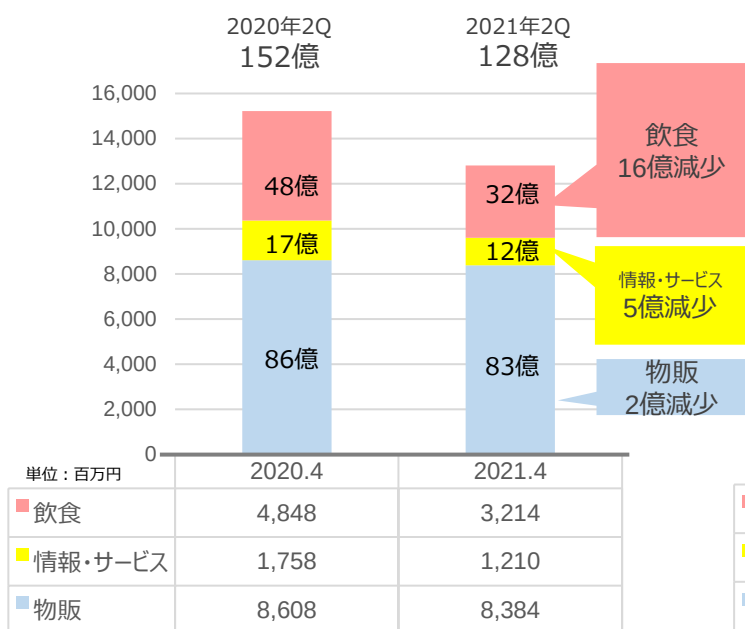
	2021年4月期第2四半期	2020年4月期第2四半期
自己資本当期純利益率(ROE)	1.4%	7.8%
総資産利益率(ROA)	0.8%	4.8%
自己資本比率	59.1%	61.7%

2021年4月期 第2四半期 セグメント別業績

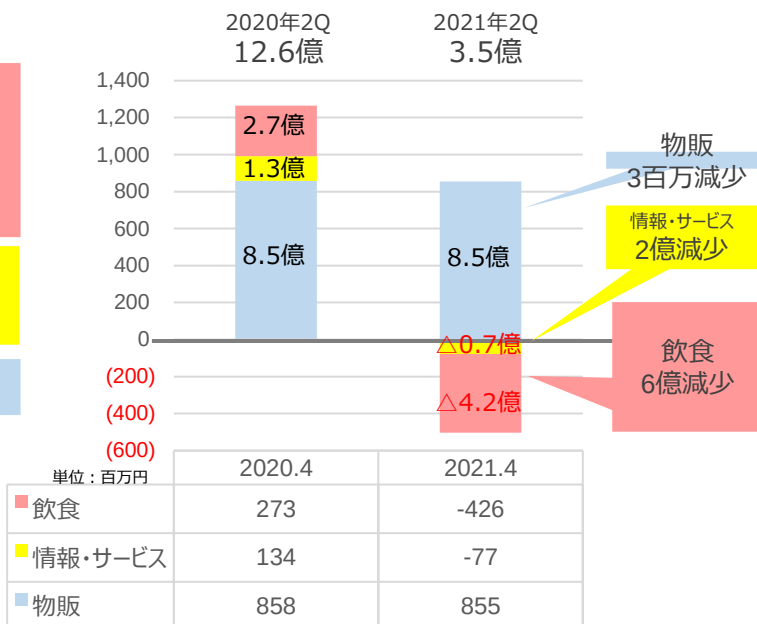
※2021年4月期第2四半期より、株式会社テンポスドットコムは、情報・サービス事業から物販事業に変更致しました。

2021年4月期 第2四半期	売上増減率	営業利益増減率	主な減収・減益の理由
物販事業	△2.6%減（2億24百万円減）	△0.4%減（3百万円減）	中小飲食店向けの厨房機器販売が回復。巣ごもり需要で大手スーパーマーケット企業への機器販売も好調
情報・サービス事業	△31.1%減（5億47百万円減）	セグメント損失77百万円 （前年同期のセグメント利益は1億34百万円）	飲食店が販管費を削減していることから、集客支援、人材派遣、POSシステム販売等の受注数が激減
飲食事業	△33.7%減（16億34百万円減）	セグメント損失4億26百万円 （前年同期のセグメント利益は2億73百万円）	「ステーキのあさくま」は回復の兆しがみえてきたものの、居酒屋業態は厳しい経営となった。臨時休業36店舗実施。

第2四半期セグメント別売上高推移



第2四半期 セグメント別利益高推移



飲食
・あさくまグループ
あさくま
あさくまサクセッション
竹若
・ドリームダイニング
情報・サービス
・スタジオテンポス
・テンポス情報館
・テンポスフィナンシャルトラスト
・プロフィット・ラボラトリー
・ディースパーク
・テンポスフードプレイス
物販
・テンポスホールディングス
・テンポスバスターズ
・キッチンテクノ
・テンポスドットコム
・ウエスト厨機

2021年4月期 業績予想

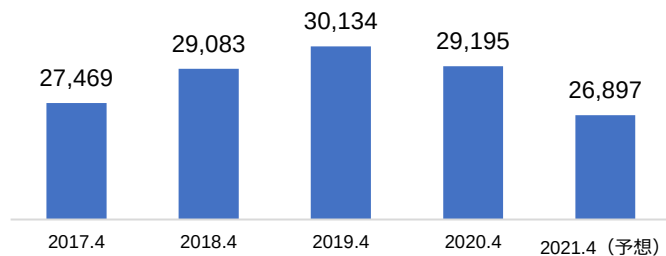
2021年4月期通期連結業績予想

物販事業は、中小飲食店の新店舗出店が回復傾向であり、その需要を捉えることで業績回復が見込まれます。しかし情報・サービス事業と飲食事業におきましては当面の間、厳しい経営状況が余儀なくされると見込んでいます。

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
(今期) 2021年4月期 通期連結業績予想	268億97百万円	11億58百万円	11億94百万円	4億95百万円
(前期) 2020年4月期 通期連結業績実績	291億95百万円	17億22百万円	19億3百万円	9億60百万円
前年比	92.1%	67.2%	62.7%	51.5%

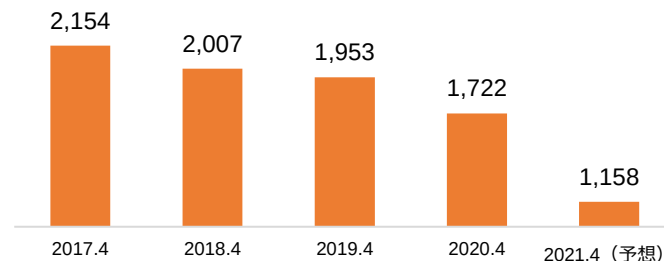
(単位：百万円)

(連結) 通期売上



(単位：百万円)

(連結) 通期営業利益



2021年4月期通期テンポスバスターズ業績予想 (単体)

	売上高	営業利益
(今期) 2021年4月期 通期業績予想	132億 (過去最高)	15億 (過去最高)
前年比	106.4%	126.8%

飲食店向け中古厨房機器販売および飲食店経営支援を行う株式会社テンポスバスターズは、店内での声掛けと見込管理フォローの徹底などにより今期の業績予想において、過去最高の業績を見込んでいます。

テンポスグループ 前期通期実績と通期予想

単位：百万円

	見通し	会社名	科目	2020年4月期 通期実績	2021年4月期 通期予想	前年比
物販		テンポスバスターズ	売上高	12,401	13,200	106.4%
			営業利益	1,183	1,500	126.8%
		テンポスドットコム	売上高	2,166	2,412	111.3%
			営業利益	98	107	109.3%
		キッチンテクノ	売上高	2,675	2,679	100.1%
			営業利益	128	142	111.0%
情報サービス		スタジオテンポス	売上高	929	650	69.9%
			営業利益	44	26	57.9%
		テンポス情報館	売上高	764	618	80.9%
			営業利益	112	20	18.4%
		テンポスフィナンシャルトラスト	売上高	831	652	78.4%
			営業利益	38	28	73.0%
		プロフィット・ラボラトリー	売上高	342	140	40.9%
			営業利益	84	△17	—
		ディースパーク	売上高	1,032	627	60.8%
			営業利益	29	△92	—
		テンポスフードプレイス	売上高	75	98	129.1%
			営業利益	△27	△29	—
飲食		あさくまグループ	売上高	8,849	7,071	79.9%
			営業利益	224	△406	—
		ドリームダイニング	売上高	304	148	48.9%
			営業利益	△8	△28	—

2021年4月期 特別利益・特別損失の計上

下記の計上は「2021年4月期第2四半期決算短信〔日本基準〕（連結）」に反映しております。

特別利益の計上について

2021年4月期第2四半期連結累計期間において、新型コロナウイルス感染症による雇用調整助成金などの補助金収入として37百万円、受け取り和解金として12百万円、その他7百万円を計上しており、合計57百万円を特別利益として計上しました。

特別損失の計上について

2021年4月期第2四半期連結累計期間において、新型コロナウイルス感染症による店舗休業や業績悪化に伴い、減損損失1億17百万円、臨時休業等による損失57百万円、店舗閉鎖損失26百万円、固定資産売却損16百万円、計2億18百万円を特別損失として計上しました。

■ 飲食事業の閉店

2020年6月	海鮮王 高の原店（京都府）※運営：ドリームダイニング
2020年7月	FCステーキのあさくま 川西店(兵庫県)
2020年9月	ファーマーズガーデン浦和店（埼玉県）※運営：あさくまサクセッション ファーマーズガーデン東久留米店（東京都）※運営：あさくまサクセッション 華彩（東京都）※運営：竹若

■ 飲食事業の臨時休業36店舗

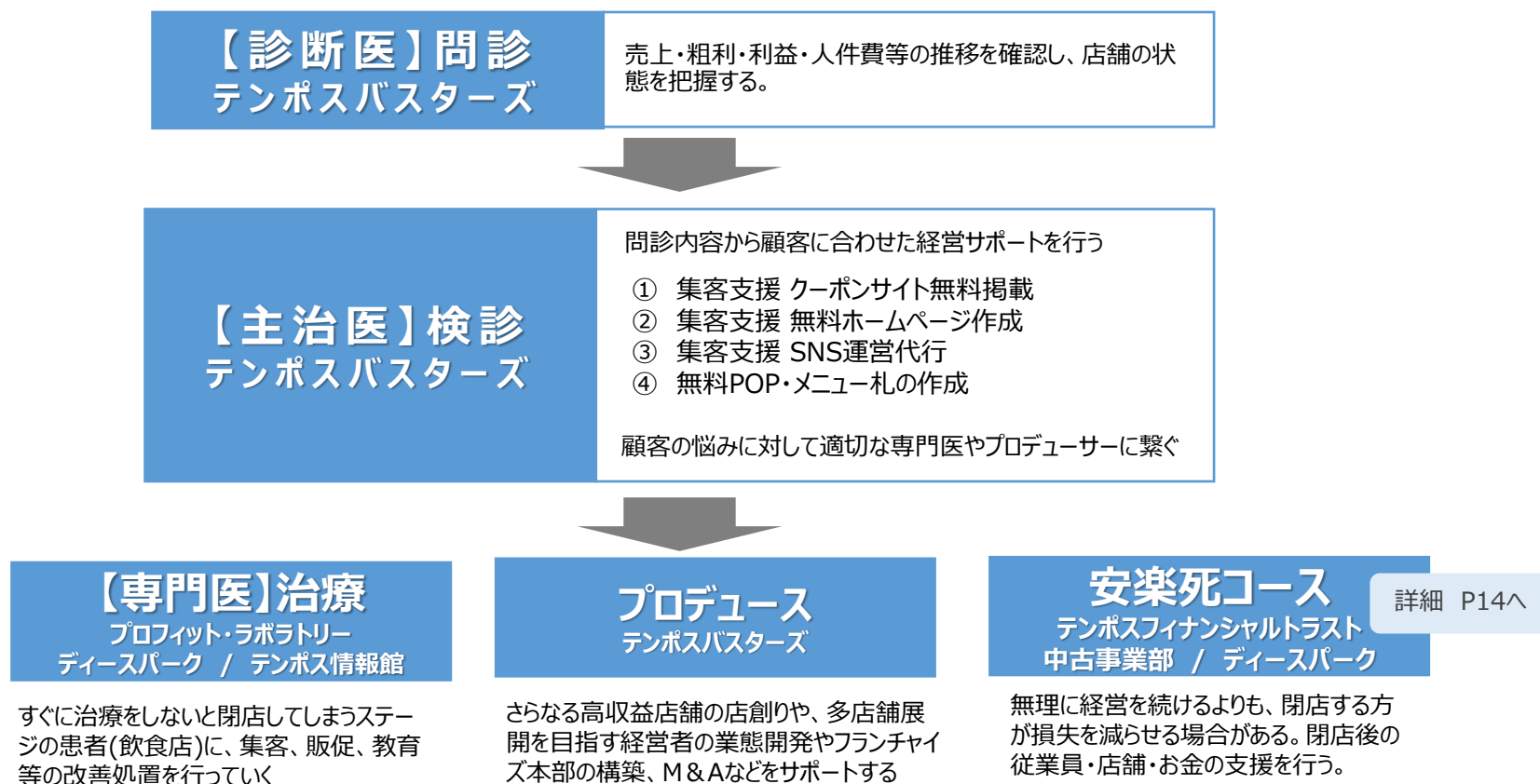
- ・ 株式会社あさくま直営店18店舗
- ・ 株式会社あさくまサクセッション 7 店舗
- ・ 株式会社竹若 7 店舗
- ・ 株式会社ドリームダイニング4店舗

ドクター

Drサービス進捗

Drテンポスとは

テンポスバスターズが診断医・主治医の役割、各グループ会社が専門医を担い、飲食店経営を総合的に支援する



Drサービスの申し込み数

ホームページ作成	クーポンサイト掲載	オープン告知ポスター作成
2018年1月開始 申込累計22,583件	2018年2月開始 申込累計13,827件	2019年10月開始 申込累計4,107件
		

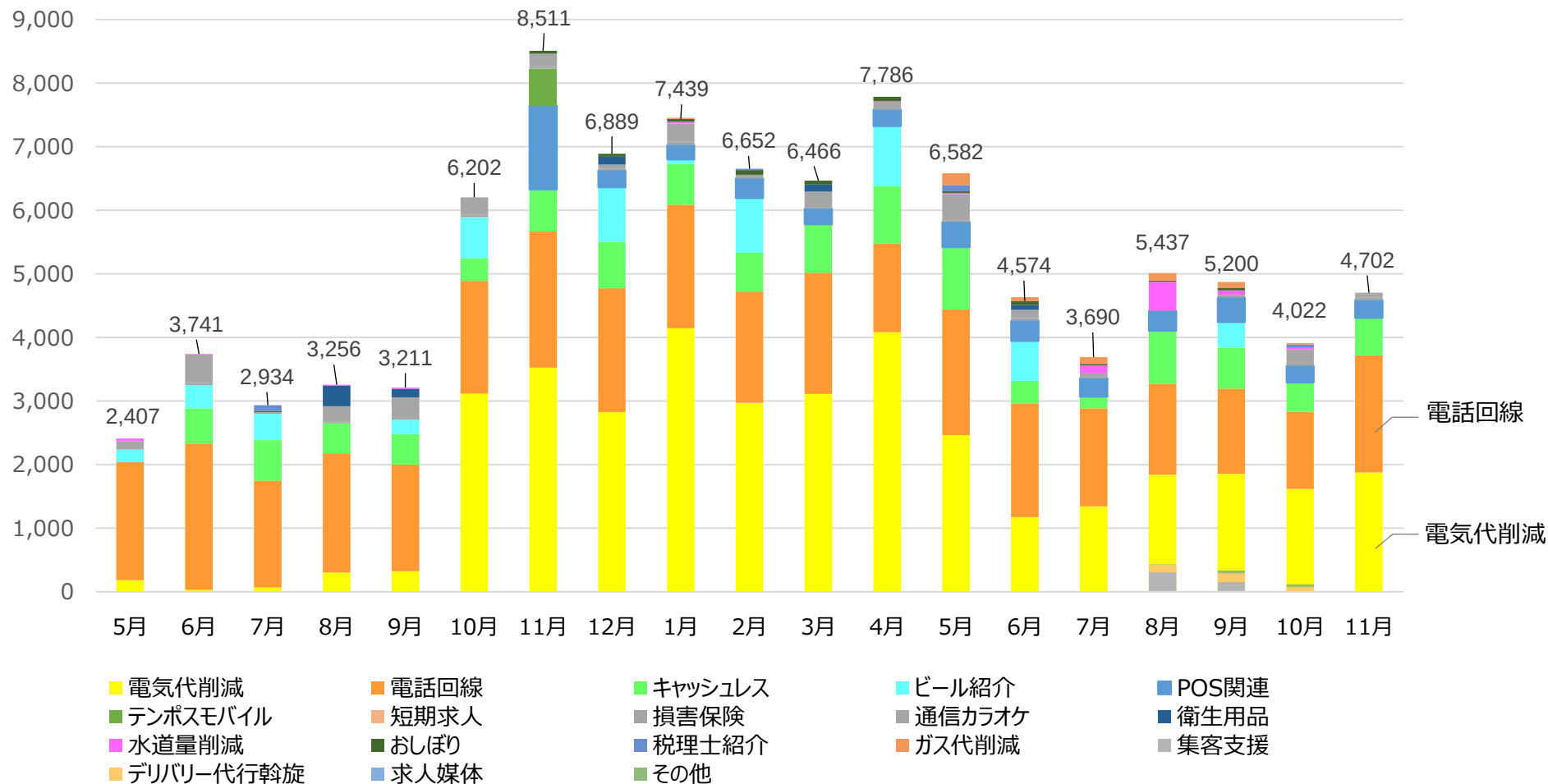
その他のDrサービス

- キャッシュレス決済
- POSレジ、情報機器
- 光熱費の削減
- ビール・食材紹介
- 電話、インターネット回線
- etc・・・

Drテンポスの月別収益

Drサービス 月別収益

単位：千円



(株) テンポスバスターズ

直営50店 F C 9店 買取センター12拠点 物流センター 2 拠点

- 看板・ファサードの現状分析と改善
- 人材教育（飲食道場）
- オープン前、オープン後の販促・集客
- 仕入先開拓、レシピ開発、原価管理、人件費率管理

(株) テンポスフードプレイス

- WEB集客支援
- 開業や経営に必要なサービス機器の紹介
- Drテンポスサービスの事業開発

(株) テンポスフィナンシャルトラスト

- リース／クレジット
- 助成金申請代行
- 居ぬき物件紹介

(株) スタジオテンポス

- 内装デザイン・設計・施工
- 看板工事

(株) プロフィット・ラボラトリー

- 法人宴会獲得「満席FAX」
- ポスティング広告

(株) テンポス情報館

- POSレジの販売・メンテナンス
- ポイントカード等の販促の企画提案

(株) ディースパーク

- 人材派遣
- 人材紹介
- 求人広告
- 請負業務

Drテンポスの終末医療

無理に経営を続けるよりも、閉店する方が損失を減らせる場合がある。飲食店が事業譲渡や閉店した後の従業員・店舗・お金の支援を行う。お客様窓口(受注活動)はテンポスバスターズの中古事業部「買取担当」が行い、閉店に伴うサポートの実務は「ドクター」が行う。

取り組み	収益目標
① 販促強化 － 期限を決めて販促を強化、経営再生に取り組む	
② 再生店舗の販売 － 経営改善した店舗を売却	再生後の売却額 20百万円～30百万円
③ 業態変更 － 立地に合わせた業態を提案 → 別業態で再建 － 繁盛FCを紹介 → FCの加盟側として再建	FC紹介料及び、FC加盟側の開業支援で収益を得る
④ 株式・事業譲渡 － 会社・従業員ごと売却 － 店舗と従業員を切り離して売却	売却手数料 小規模・・・約3百万円×30件＝90百万円 大規模・・・約10百万円×5件＝50百万円
⑤ 閉店 － 借入金精算交渉、家主交渉、物件紹介、人材紹介、派遣登録	人材紹介年に10～15人の紹介の場合 年収400万円の店長なら・・・（年収の25%が手数料） 手数料100万円×15人＝15百万円
⑥ 独立制度 － あさくまグループに入って3～5年で再チャレンジする社員独立支援制度 [自己資金300万円準備＋会社が2,000万円準備]	

テンポスバスターズ 業績および成長戦略

テンポスバスターズ（単体）の業績推移

第2四半期 売上 63億94百万円（前年同期比95.5%）

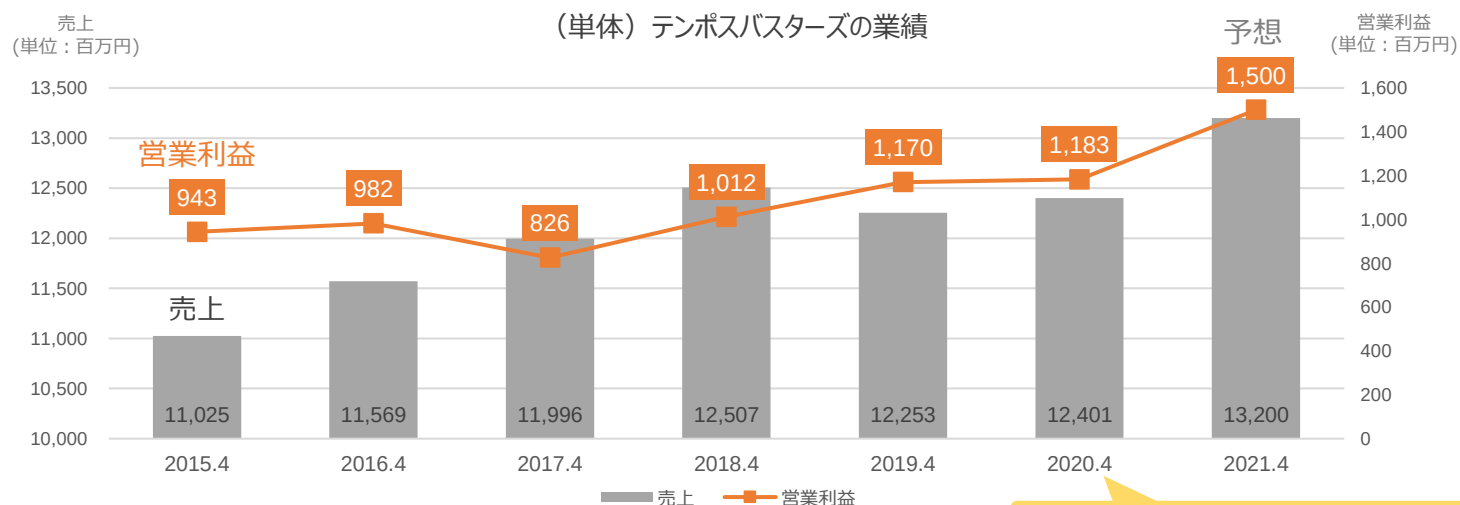
通期予想売上 132億（前年比106.4%）

第2四半期 営業利益 7億66百万円（同103.3%）

通期予想営利 15億（同126.8%）

テンポスバスターズ月別の売上高・営業利益・客数の前年同期比

	1Q			2Q			3Q（予想）	
	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月（暫定）	12月（予想）
売上高 前年同期比	75.9%	95.9%	101.3%	97.1%	84.4%	120.5%	109.9%	103.4%
営業利益 前年同期比	18.7%	101.8%	111.6%	121.7%	66.8%	182.7%	139.4%	111.0%
客数 前年同期比	100.6%	105.5%	100.4%	101.6%	93.5%	111.3%	104.6%	104.6%
営業利益	21百万円	1億17百万円	1億73百万円	99百万円	1億33百万円	1億89百万円	1億79百万円	1億10百万円



コロナが無ければ営業利益14億（19.6%増）の想定だった

テンポスバスターズ（単体）の強み



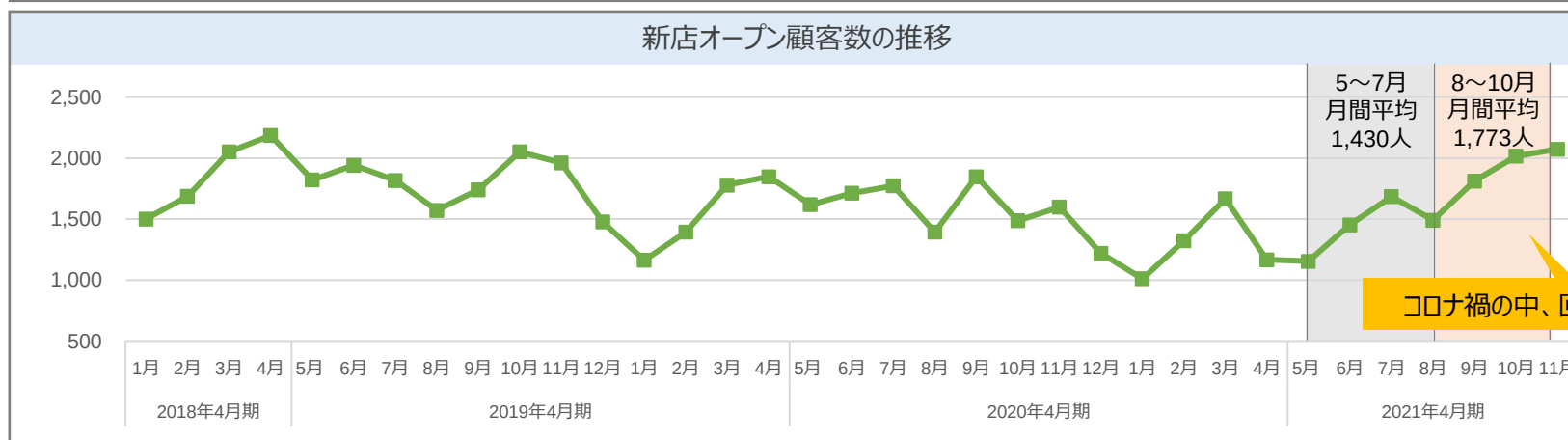
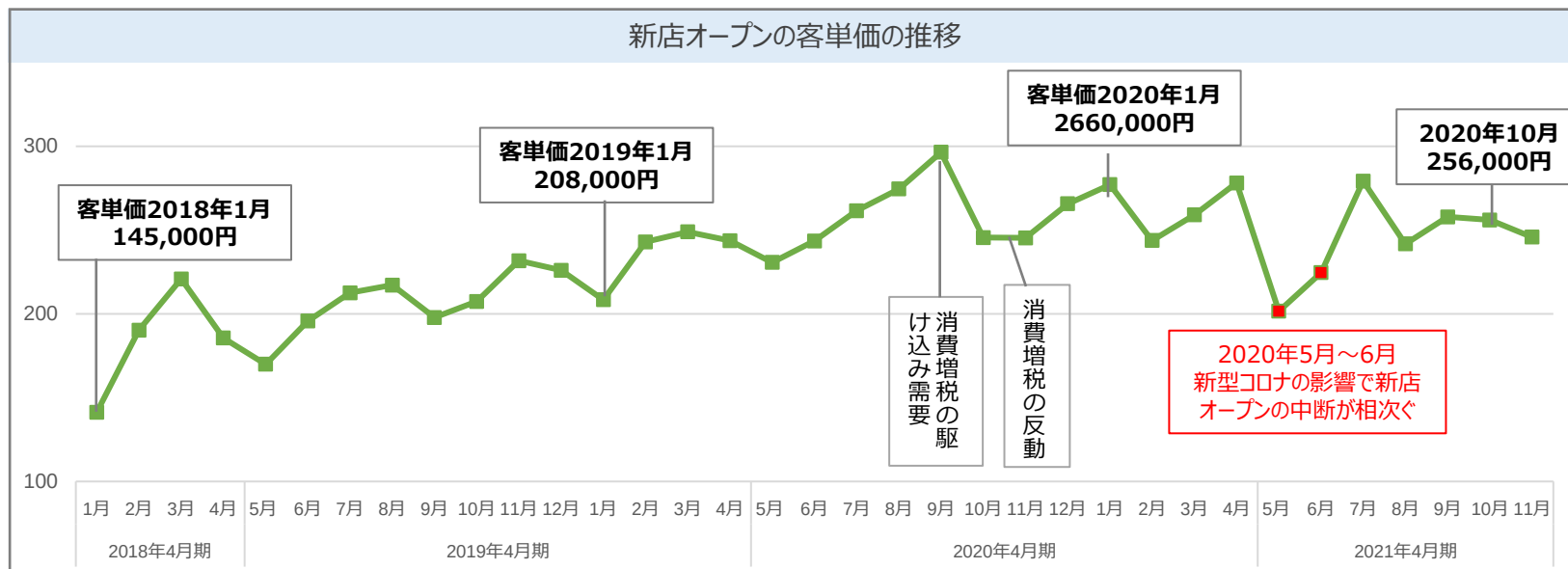
中古厨房 国内最大

- 年商**124**億
- 全国**59**店舗
- 年間来店客数**64**万件
- 会員数**32**万件
- 年間買取件数**2**万件
- 中古厨房業界で売上 **1** 位
- 創業**1997**年
- ジャスダック上場**2005**年

新店オープンの客単価・顧客数の推移

「ZOOM研修」と「見込管理フォロー」によって、客単価は**2018年比179%の伸長**

2018年1月145,000円→2020年4月期平均260,000円→**2021年4月期平均243,000円**



成長戦略 新店オープンの客単価を4倍へ

一般的に、飲食店を開業するときは、厨房機器や店舗用品に、**470万円**の費用がかかる
 新店オープン顧客の客単価を**平均26万円**から**100万円**に引き上げる

	現状のレジ客構成費（年間64万件）	現状の売上構成費（年間売上高124億円）
既存客	91%（58万人）	60.0%（74億円）
新店オープン客	3%（2万人）	38.7%（48億円）
一般客	6%（3.8万人）	1.3%（2億円）

新店オープン客数2倍・客単価4倍へ

	5～7月	8～10月	目標	
新店オープン客 顧客数	1,430/月	1,773/月	➔ 2倍 3,200件/月	来店客のうち、獲得できていない新店オープンの見込み客を声掛けを徹底して2倍にする
新店オープン客 客単価	23万円	25万円	➔ 4倍 100万円	従業員教育と、見込管理フォローで総合受注を増やし客単価を4倍にする
総売上 （既存+新規）	前期 年間124億円		➔ 目標 3.6倍 年間454億円	新店オープン客数3,200人/月×12ヵ月=3.8万人 新店オープン客客単価100万円 新店オープン客の売上高3.8万人×100万円=380億円 既存売上74億+新店オープン客売上380億=454億円

「ドクター」育成 週5時間のオンラインZOOM研修

2018年4月～

①ゴール：まずは真面目に受講すること

トレーニング対象 **社員100名** トレーニング時間 1人当たり **週1時間**

2019年4月～

②ゴール：トーク台本通りに説明できること

トレーニング対象 **社員・パート320名** トレーニング時間 1人当たり **週5時間**

2020年4月～

③ゴール：新店オープンの客単価を26万円から100万円にすること

トレーニング対象 **社員263名** トレーニング時間 1人当たり **週5時間**

トレーニング対象を320名から200名に減らしたのは、義務教育から専門教育へ移行したため

厨房機器の仕入れを“競り”に

これまで、店舗では中古厨房機器の仕入れは、再生センターから強制的に仕入れていたが、センターから競り落とす方式に変更。店長は自分の裁量で仕入れる価格と量を決められるため、より主体的な店舗経営に取り組めるようになる。一方で買取担当者は競りの落札価格を上げるために適正な金額で買取を行えるようにする。（市場価格を覚えていく）

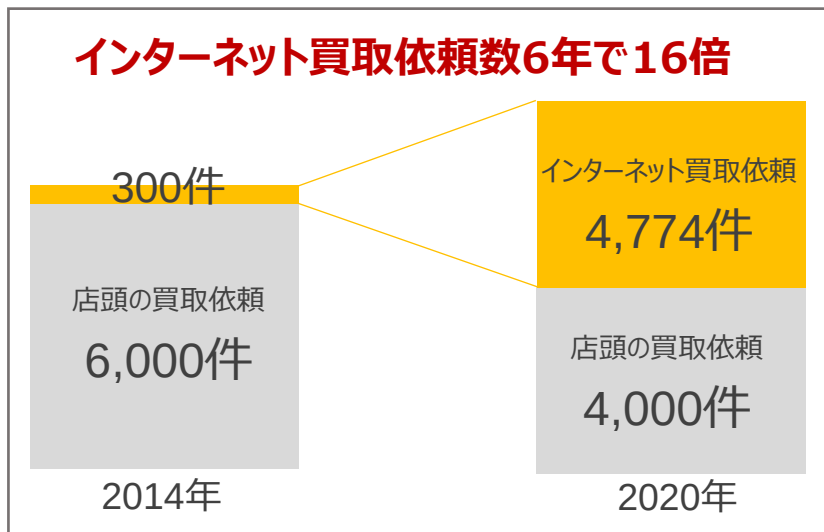


（概要）全国12か所のセンター毎に競りを開催し近隣のバスターズ店舗がオンラインで競りに参加する。週に3～4日開催。1日約20品を出品し、16時から30分間で競りを行う。

社内「競り」で仕入れ価格が異なるため、店頭によって販売価格がバラバラになっていく。ニーズの高い商品は価格が上がり、低いものは圧倒的に安くなっていく。店長によって食洗機を大量に並べたり、製氷機の品揃えを増やす店舗がでてくる。

中古厨房機器の買取強化と海外輸出

インターネット経由の買取依頼数、来期年間6,000件を目指す



2019年6月買取専門サイトのリニューアル



海外輸出の構想

- 厨房機器の輸出ルートの開拓（フィリピン、ドバイへのルートは既にあり）
- 現地法人の立ち上げができる人を現地に派遣する

テンポスバスターズの出店

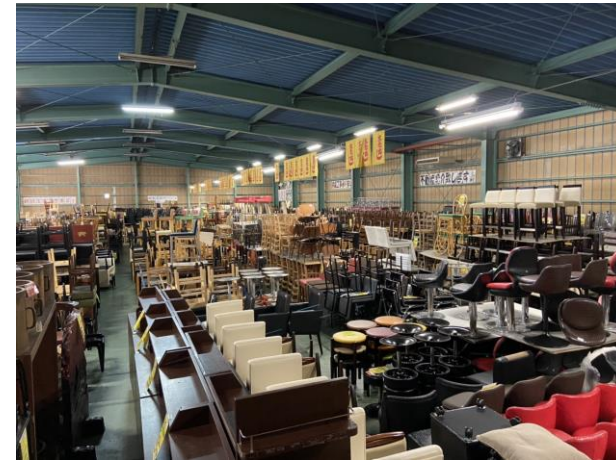
川口厨房機器専門館



川口食器・調理道具専門館



川口イス・テーブル専門館



M&Aも入れて10年で59店舗から120店舗体制へ

全国の中古厨房の競合企業を買収もしくは資本業務提携する等して中古厨房業界を全国制覇する。

厨房機器専門館、家具専門館など、専門分野に特化した店舗を出店し、専門性を持ったプロ社員を育成する。

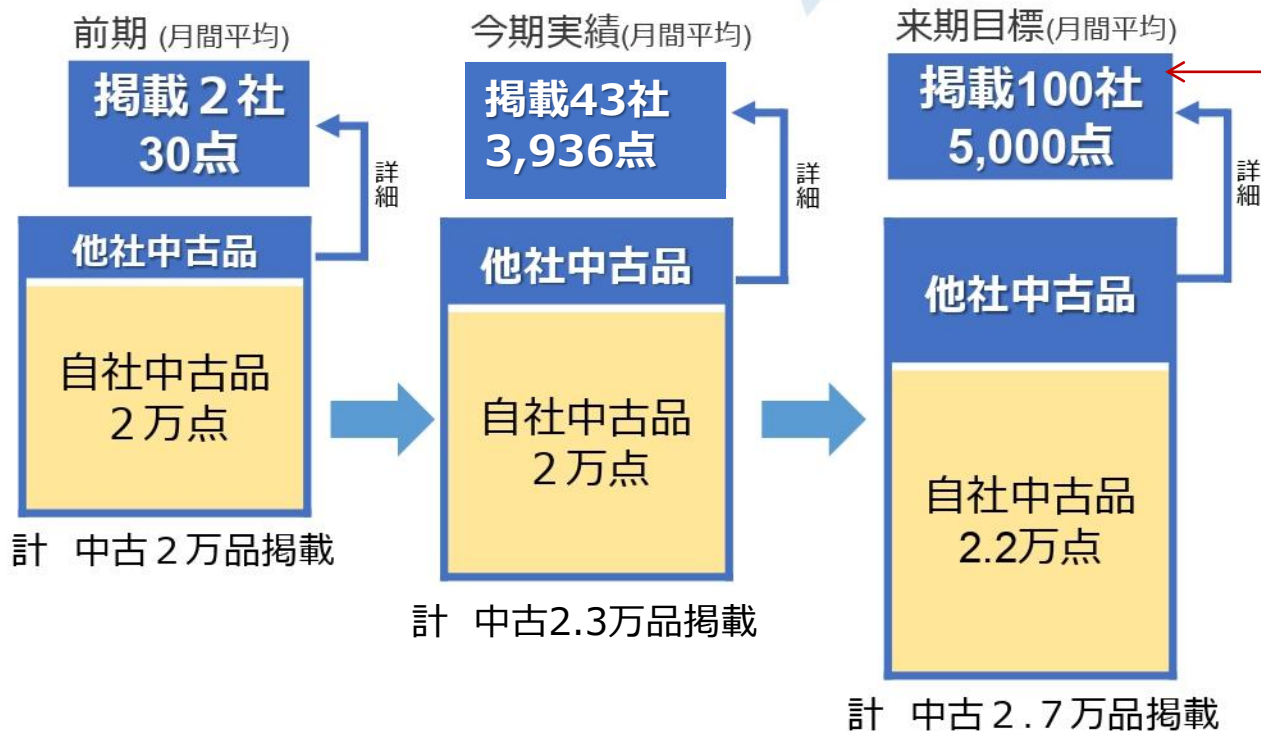
中古厨房機器に特化したプラットフォームになる

中古厨房の殿堂プロジェクトスタート



「中古の殿堂」サイトオープンから1年間は掲載費無料・販売手数料無料とする。この間に、中古の殿堂に商品を掲載する全国の中古厨房リサイクル店を開拓する

業務用厨房通販サイト「テンポスドットコム」に、全国のリサイクル店の中古厨房商品を掲載する。



掲載100社に対して中古品5000点の掲載商品数が少ない理由は、個人事業主のリサイクル店が多数を占めているから

事業会社別 第2四半期の業績

単位：百万円

会社名	科目	2021年4月期 第2四半期	前年同期比	2021年4月期 通期予想	前年比
テンポスバスターズ	売上高	6,394	95.5%	13,200	106.4%
	営業利益	766	103.3%	1,500	126.8%
テンポスドットコム	売上高	1,169	106.5%	2,412	111.3%
	営業利益	42	85.6%	107	109.3%
キッチンテクノ	売上高	1,280	105.8%	2,679	100.1%
	営業利益	68	106.1%	142	111.0%

テンポスバスターズ（店頭販売）

- ・ 店頭での声掛け・見込管理フォロー徹底等の営業強化により中小飲食店向けの厨房機器販売が回復
- ・ 5月から10月の間でテレビ・新聞をはじめとしたマスコミから取材依頼24件（前年同月期間6件）獲得
- ・ 8月から10月の中古厨房機器販売の売上高は前年同期比24.7%増、粗利高は同26.4%増と好調

テンポスドットコム（インターネット販売）

- ・ 飲食店向けの新型コロナウイルス感染症対策情報の充実
- ・ 8月から10月は、比較的粗利率の高い熱機器の販売数が減少したため粗利額が減少

キッチンテクノ（直販営業）

- ・ 巣ごもり需要で大手スーパーマーケット企業・中食企業向けの厨房機器販売が好調
- ・ 厨房機器の設置、修理、点検などのメンテナンスを内製化することで外注工事費を削減し収益改善

情報・サービス事業①

新型コロナウイルス感染症の影響により飲食店は集客や採用、販促投資を積極的に行えない状況です。そのため当社の情報・サービス事業は大打撃を受けています。

単位：百万円

会社名	科目	2021年4月期 第2四半期	前年同期比	2021年4月期 通期予想	前年比
スタジオテンポス	売上高	346	79.1%	650	69.9%
	営業利益	24	100.5%	26	57.9%
テンポス情報館	売上高	286	62.8%	618	80.9%
	営業利益	△1	(前年同期92)	20	18.4%
テンポスフィナンシャルトラスト	売上高	316	85.9%	652	78.4%
	営業利益	14	82.6%	28	73.0%
プロフィット・ラボラトリー	売上高	63	39.8%	140	40.9%
	営業利益	△15	(前年同期31)	△17	(前年同期84)
ディースパーク	売上高	222	52.8%	627	60.8%
	営業利益	△70	(前年同期0.8)	△92	(前年同期29)
テンポスフードプレイス	売上高	39	138.9%	98	129.1%
	営業利益	△21	(前年同期△16)	△29	(前年同期△27)

情報・サービス事業②

スタジオテンポス（内装デザイン施工）

- ・ 飲食店のテイクアウト・デリバリー業態の新店オープン工事、改装工事の受注好調
- ・ 居酒屋・レストランなどの工事受注数の減少により客単価は前年同期比21.9%減

テンポス情報館（POSシステム販売）

- ・ 月額課金商品の売上高51百万円（前年同期比7.5%増）
- ・ 飲食店の経費削減と前期の消費増税の駆け込み需要のやり直しからPOSシステム販売数は前年同期比56.0%減

テンポスフィナンシャルトラスト（資金・不動産）

- ・ 融資・助成金の申請代行サービス開始
- ・ リースクレジット部門の収益減少
- ・ 中小の堅実経営企業の出店が回復傾向

プロフィット・ラボラトリー（集客支援）

- ・ 人材派遣、IT企業向けの新規見込開拓FAXDMサービス「ミコゲット」の拡販に注力
- ・ 飲食店向けFAXDM「満席FAX」の受注数が激減

ディースパーク（人材派遣）

- ・ 新規事業として「請負事業」「求人広告事業」を開始
- ・ コロナの影響により派遣就業人数の受け入れが激減

テンポスフードプレイス（WEB集客支援）

- ・ コロナ感染症対策のサービス拡販に注力（デリバリー、衛生用品、経費削減等）
- ・ Drサービスの申込み件数は前年同期比45.3%増

飲食事業

単位：百万円

会社名	科目	2021年4月期 第2四半期	前年同期比	2021年4月期 通期予想	前年比
あさくまグループ	売上高	3,150	67.3%	7,071	79.9%
	営業利益	△408	(前年同期275)	△406	(前年同期224)
ドリームダイニング	売上高	63	37.6%	148	48.9%
	営業利益	△17	(前年同期0.8)	△28	(前年同期△0.8)

■ 閉店

2020年6月	海鮮王高の原店（京都府）※運営：ドリームダイニング
2020年7月	FCステーキのあさくま 川西店(兵庫県)
2020年9月	ファーマーズガーデン浦和店（埼玉県）※運営：あさくまサクセッション ファーマーズガーデン東久留米店（東京都）※運営：あさくまサクセッション 華彩（東京都）※運営：竹若

■臨時休業

- ・ 株式会社あさくま直営店18店舗
- ・ 株式会社あさくまサクセッション 7 店舗
- ・ 株式会社竹若 7 店舗
- ・ 株式会社ドリームダイニング4店舗

[illegible]

人気No.1をあなたのお家まで! 人気店員にご参観ください!

新! もりもりハンバーグ

数量限定

（ 人気のおもりもりハンバーグを2品のお持ち帰りセットにハンバーグ3品をプラスしたメニュー
7種類のハンバーグをお好きなメニューも豊富にご用意しています ）

1 お肉たっぷり



ハンバーグソース

2 お肉たっぷり



ハンバーグソース

3 お肉たっぷり



鶏肉しょうもろたけ

4 お肉たっぷり



卵焼きトマトソース

5 お肉たっぷり



きのこクリーム

6 お肉たっぷり



卵焼きクリーム

7 お肉たっぷり



揚げ餃子

ドリンクバー

ドリンクバーを2品お持ち帰りください

¥210- 税 ¥370-

ハンバーグ (ダブル) + ¥400-

焼きと電子レンジの2通りの食べ方ができます

① ものもちハンバーグ お肉たっぷり

¥880-

② もちもちハンバーグ お肉たっぷり

¥1,380-

③ チーズ・コンビーフ・アムステルダム

¥1,180-

④ 肉じゃが

¥1,180-

【週末限定セール】土曜の“牛”の日 開催

8/21(金)～23(日) の3日間限定!



土曜の
牛の日

鹿兒島黒毛和牛モモすき焼き用 400g

当店通常価格 ¥8,640 (税込)

特別価格
29%OFF

¥6,134 (税込)

ステーキレストラン「あさくま」の挑戦

エンターテインメントレストランとして「あさくま」が提供している「体験」の数々



- ① サラダバーを越えるサラダバー
無しの店舗
- ② キッズ体験
- ③ セルフステーキ
- ④ 体験型サラダバーメニュー
オリジナルパフェ作り
たい焼き、ワッフル
パンケーキ作り
- ⑤ ステーキ甲子園 (ステーキ早食い競争)
- ⑥ 演奏会、発表会 (地域コミュニティ)

外食事業-あさくま

【挑戦的経営】メール会員様から取締役（非常勤）の公募を開始＊2020年11月

< カンタレス経営：店とお客様との境界をなくす >

あさくまメール会員 80万人と一緒に「あさくま」の店づくりに取り組む

お料理プランナー



ガーデニングキーパー



<職種>

- お料理プランナー・・・8名
- ガーデニングキーパー・・・4名
- グランドオープン専任トレーナー
- アマチュアカメラマン・・・114名

今後は、カンタレスの各職種の募集および運営を試験的にを行い、「あさくま」全店に広げていく。

< 商品戦略 >

- ① 品質へのこだわり
 - アイオワブラックアングス牛使用
 - あさくま指定牧場から直接仕入れるため、価格変動に左右されず安定して提供可能
- ② 健康へのこだわり
 - ステーキレストランチェーンで初めて、ナチュラルビーフを提供
 - サラダバーは健康がテーマ（機能性を表示 / 健康に関する表示）
- ③ エンターテインメント性を重視
 - 「商品開発応援団」結成
 - ・ キッチンマイスター受賞者とパート、アルバイトとチームを組んで現場の意見を取り入れる仕組み。（その成果として）サラダバーメニュー等を開発していく
 - ・ 地域ごとの取り組みを重視

2018年5月「日経トレンド」掲載

業界別 順位	総合 順位	チェーン名 (運営企業)	満足度 (%)
1位	14位	ステーキのあさくま (あさくま)	72.0
2位	26位	びっくりドンキー (アレフ)	68.4
3位	27位	いきなりステーキ (ベッパーフードサービス)	67.8
4位	29位	フロンコビリー (フロンコビリー)	67.5
5位	48位	ステーキ宮 (アトム)	63.2

会社概要

社 名 : 株式会社テンポスホールディングス
東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード)

本 社 : 東京都大田区東蒲田 2-30-17 サンユ-東蒲田ビル 7F

代 表 : 代表取締役社長 森下 篤史

設 立 : 1997年3月31日

資 本 金 : 5億912万円 (2020年4月末現在)

売 上 高 : 291億95百万円 (2020年4月期: 連結)

営業利益 : 17億22百万円 (2020年4月期: 連結)

事業内容 : 飲食店向け機器販売事業 飲食店経営支援事業 飲食店経営事業
リース・クレジット取扱事業 その他の事業

決算期 : 4月

- 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。
- 本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等様々な要因により、実際の業績は言及または記述されてる将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おください
- 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