

2020年8月期通期 決算説明資料



株式会社ストライク
(東証第一部：6196)

2020年9月30日

目次

1

2020年8月期通期実績… 3

売上高6,916百万円（前期比36.2%増）、経常利益2,983百万円（前期比57.9%）と、過去最高の業績を達成

2

2021年9月期※通期業績見通し… 11

191組の成約、売上高8,368百万円、経常利益3,083百万円を見込む
（※決算期変更に伴い、13ヶ月決算）

3

市場動向… 23

事業承継に限定されず、M&A市場は拡大していくものと想定

4

中長期経営方針… 29

事業承継のM&Aを増加させる一方で、それ以外のニーズによるM&Aの増加を図り、長期的には「案件数ナンバーワン」を目指す。3年後に年間300組の成約を目標とする。

5

会社概要… 33

「M&Aは、人の想いでできている。」を信条とする、公認会計士を中心としたM&Aプロフェッショナル集団

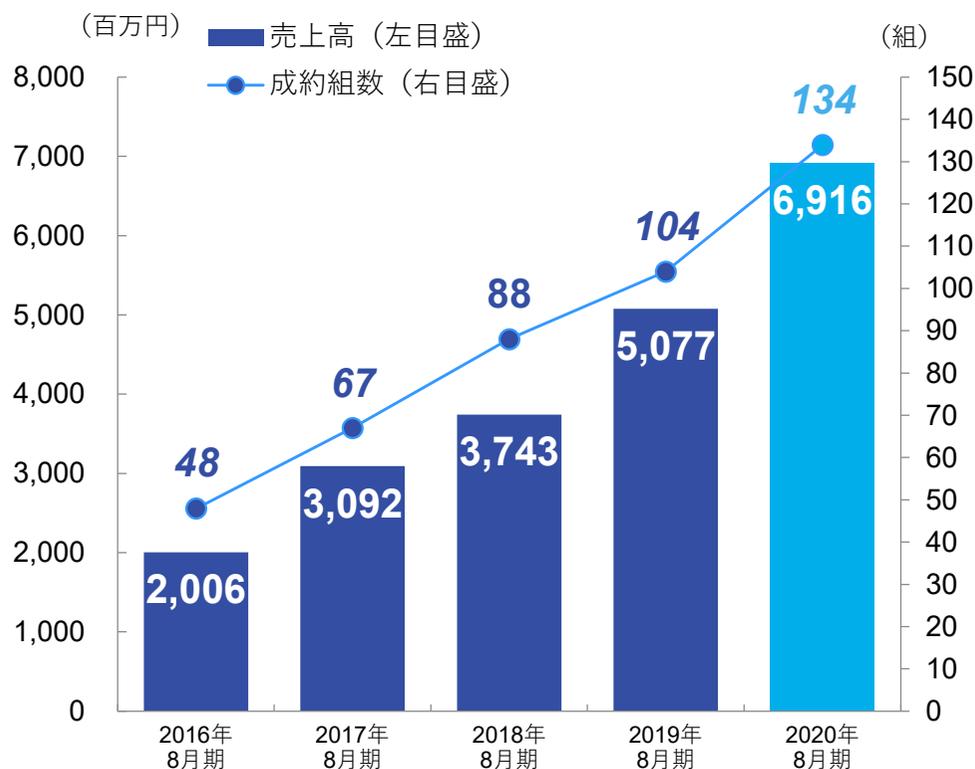
2020年8月期通期実績



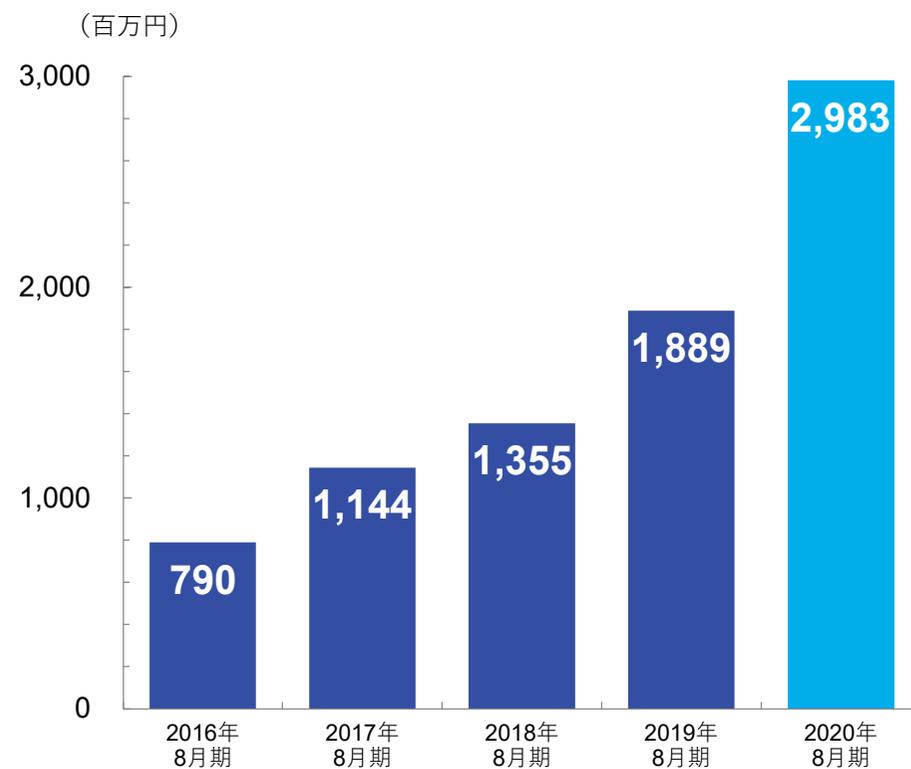
2020年8月期経営実績

2020年8月期は、成約組数134組（前期比28.8%増、売り買い別の成約会社数としては262社）、売上高6,916百万円（前期比36.2%増）、経常利益2,983百万円（前期比57.9%）となり、過去最高の業績を達成。

売上高および成約組数の推移



経常利益の推移



業績：前期比較

新型コロナウイルス感染症により、出張等の営業活動が制限され、対面型セミナーも開催中止となることなどで、原価・費用が抑制され、利益率が上昇。また、臨時的な特別利益（投資有価証券売却益）も発生。

(単位：百万円)

	2019年8月期		2020年8月期		
		売上高 比率	売上高 比率	前期比	
売上高	5,077	100.0%	6,916	100.0%	+36.2%
売上原価	1,910	37.6%	2,398	34.7%	+25.6%
売上総利益	3,167	62.4%	4,518	65.3%	+42.6%
販売費及び一般管理費	1,280	25.2%	1,536	22.2%	+20.0%
営業利益	1,886	37.2%	2,981	43.1%	+57.9%
営業外収益	3	0.1%	2	0.0%	△43.9%
営業外費用	1	0.0%	-	-	-
経常利益	1,889	37.2%	2,983	43.1%	+57.9%
特別利益	0	0.0%	225	3.3%	-
特別損失	-	-	36	0.5%	-
税引前当期純利益	1,889	37.2%	3,172	45.9%	+67.9%
法人税等	547	10.8%	969	14.0%	+77.1%
当期純利益	1,342	26.4%	2,202	31.8%	+64.1%

<売上原価内訳>

	19年8月期	20年8月期
人件費	1,196	1,549
案件紹介料	569	706
その他	143	143
売上原価計	1,910	2,398

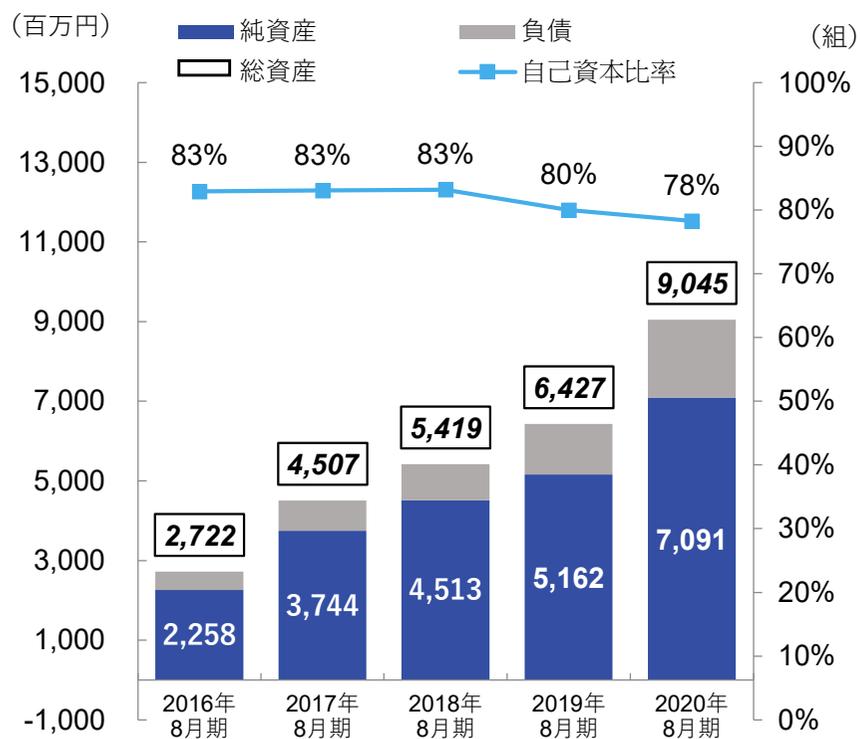
<販売費及び一般管理費内訳>

	19年8月期	20年8月期
人件費	590	791
広告宣伝費	128	77
地代家賃	157	191
消耗品費	31	46
その他	372	430
販売費及び一般管理費計	1,280	1,536

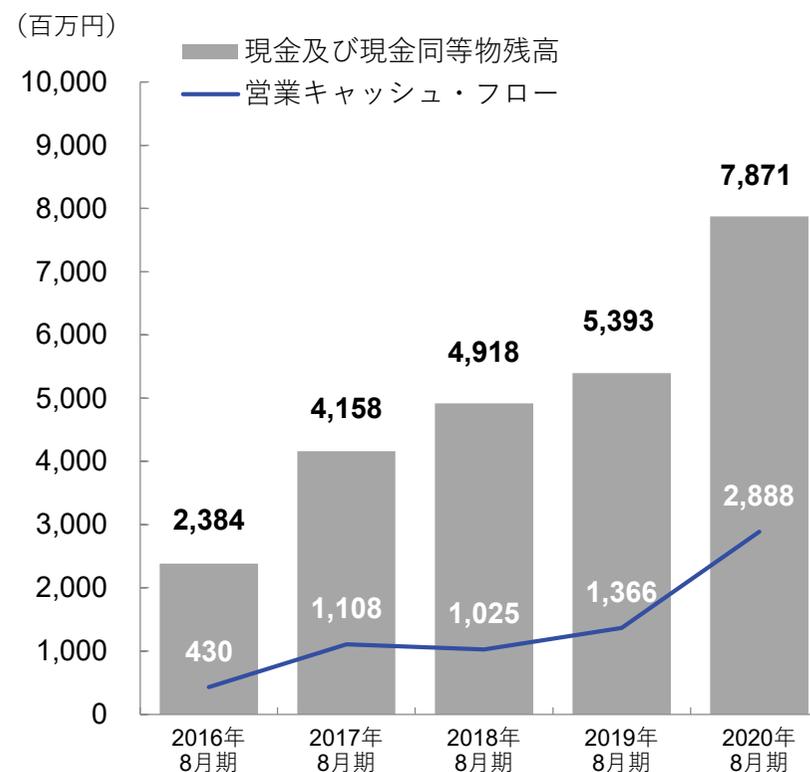
2020年8月期財政状態

2020年8月期末、総資産は9,045百万円、前期末比2,618百万円増加。純資産は7,091百万円、前期末比1,928百万円増加。

総資産および純資産の推移



現金及び現金同等物の推移



財政状態：前期比較

好業績により、前期末に比べ、現金預金、未払法人税等、利益剰余金の増加が顕著。このほか、本社移転準備等のため敷金が290百万円増加したことで投資その他の資産が増加。

(単位：百万円)

	2019年	2020年			2019年	2020年	
	8月期末	8月期末	増減額		8月期末	8月期末	増減額
	残高	残高	増減額		残高	残高	増減額
現金預金	5,393	7,871	+2,478	買掛金	105	110	+5
売掛金	502	293	△209	未払法人税等	368	793	+424
その他の	33	45	+12	その他の	779	1,050	+271
流動資産	5,930	8,211	+2,281	流動負債	1,253	1,954	+701
有形固定資産	92	116	+23	固定負債	11	-	△11
無形固定資産	0	5	+4	負債合計	1,265	1,954	+689
投資その他の資産	403	713	+309	資本金	823	823	-
固定資産	497	834	+337	資本剰余金	801	801	-
				利益剰余金	4,048	5,974	+1,925
				自己株式	△518	△519	△0
				株主資本	5,155	7,079	+1,924
				評価・換算差額等/新株予約権	7	11	+3
				純資産合計	5,162	7,091	+1,928
資産合計	6,427	9,045	+2,618	負債純資産合計	6,427	9,045	+2,618

2020年8月期 業績ハイライト

新型コロナウイルス感染症の影響もあり、新規受託件数及び成約件数は目標を若干下回る状況となったものの、売上高、経常利益、純利益、いずれも前期比で増加、また期初計画も達成。

■ 2020年8月期の業績

- 成約組数の増加等により、**売上高6,916百万円**、前期比**36.2%増**、期初計画比**10.2%増**
- 営業活動自粛により費用が削減し、**経常利益2,983百万円**、前期比**57.9%増**、期初計画比**33.3%増**
- 投資有価証券売却益等が発生し、**当期純利益2,202百万円**、前期比**64.1%増**、期初計画比**32.1%増**

■ 売上関連指標に対する実績

- 通期の**成約組数**は**134組**（前期比+**30組**）、**大型案件の成約**は**16組**（前期比+**10組**）。成約組数は期初計画（143組）をやや下回る。
- 通期での**新規受託件数**は**340件**（前期比+**51件**）。期初計画（358件）をやや下回る。

■ 当期の状況

- 期中において、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、テレワーク対応やセミナー開催中止など、営業活動が制限された。この結果、営業活動においてはマイナスの影響を受けた一方、業績面においては、費用削減により利益率が高まる結果となった。
- 6月以降はほぼ、通常どおりの営業活動に戻りつつあり、営業活動の制限は徐々に解消されてきている。
- 案件成約数は期初計画を下回ったものの、**大型案件（1組あたりの売上が1億円以上）の成約が16組**（計画比+12組）と、案件単価の上昇により、売上高としては期初計画を上回る。
- **M&Aコンサルタントは13名の純増**。入社時期の遅れもあり、増員ペースはやや遅れ気味。

1年間の主な活動状況

2020年8月期における1年間の主なイベント・出来事

2019年 9月：本社オフィスの増床（増床エリアでの事業開始）

2019年12月：仙台オフィスの移転

2020年 4月～5月：新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴いテレワーク（在宅勤務）

2020年 4月：プレマーケティングサービスのサービス提供開始

2020年 5月：M&A Onlineの月間PVが400万PVを超える

2020年 5月：札幌オフィスの移転

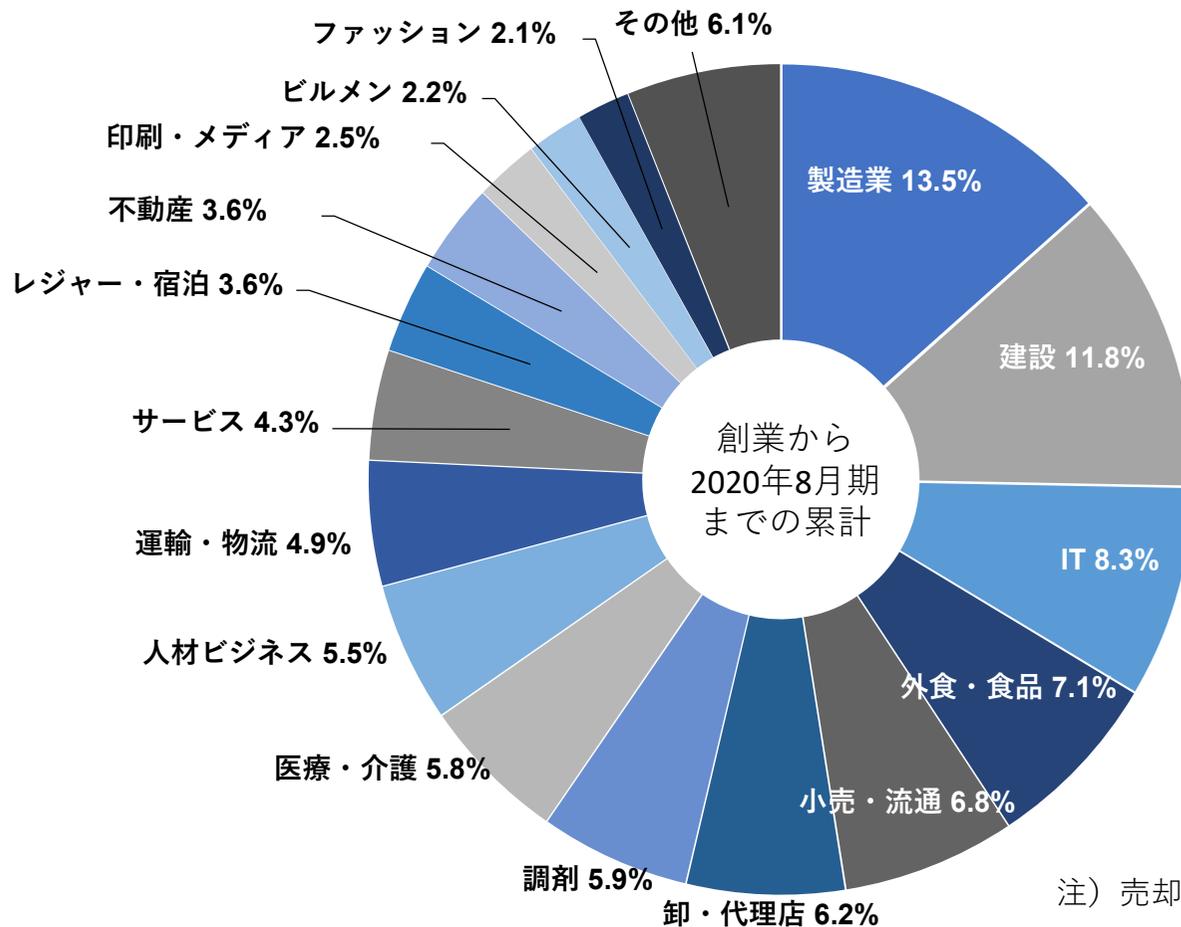
2020年 6月～8月：WEBセミナー実施

2020年 8月：新聞・テレビ等の年間メディア掲載数が前期比8割増の635件

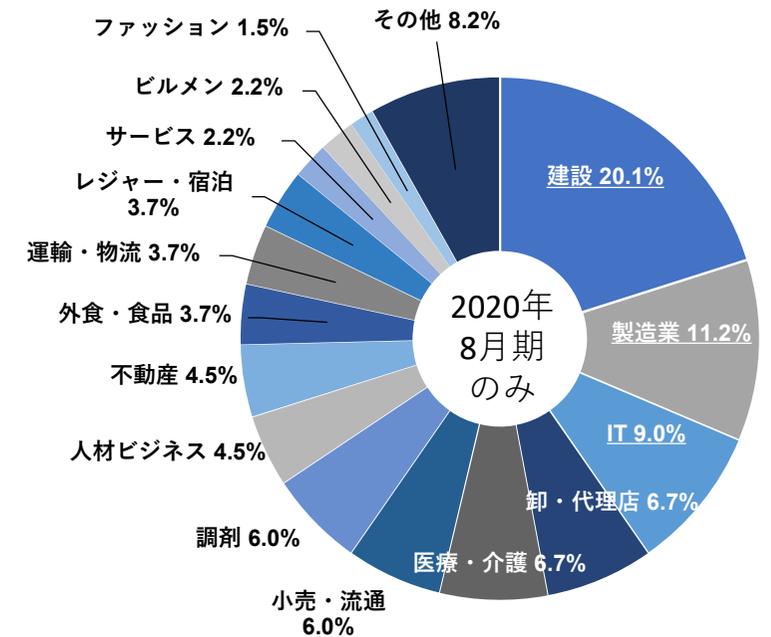
様々な業種に対応

業種の偏りがなく、様々な業種のM&Aに対応。2020年8月期に成約した上位業種は、①建設、②製造業、③IT。

M&A成約件数の業種別構成比



【2020年8月期の業種別構成比】



注) 売却事業の業種別件数の内訳

2021年9月期通期業績見通し

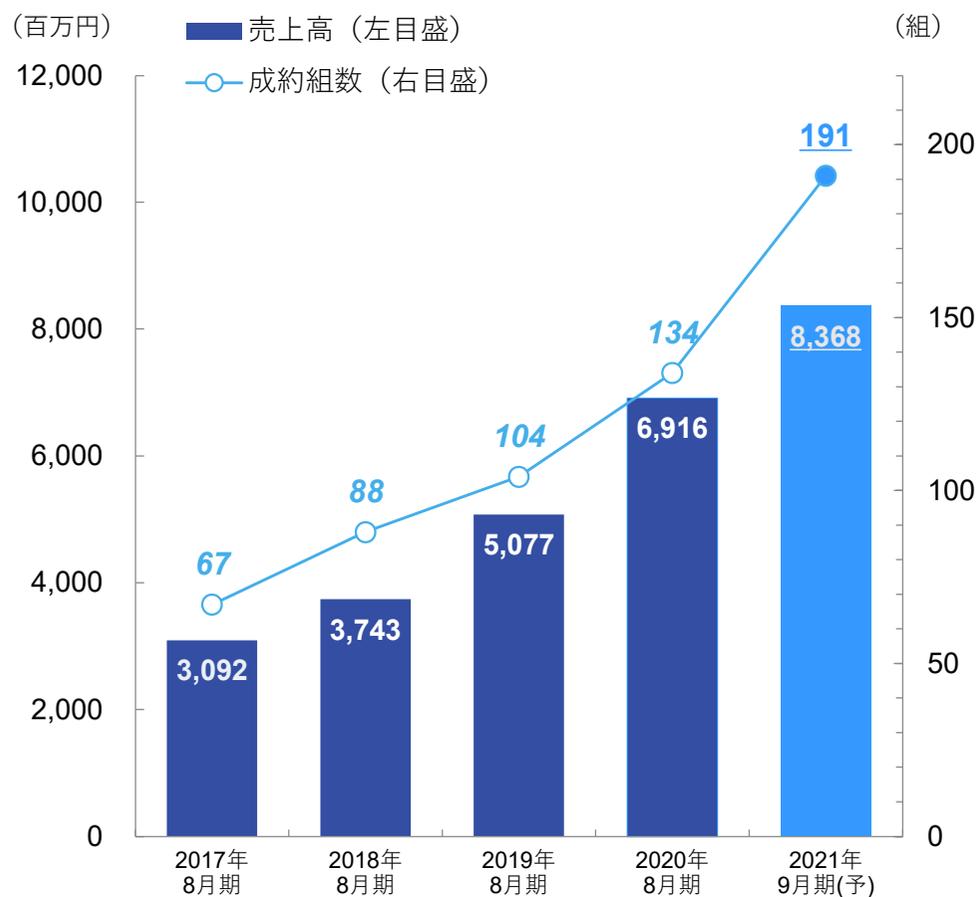
< 決算変更を予定。13ヶ月決算 >



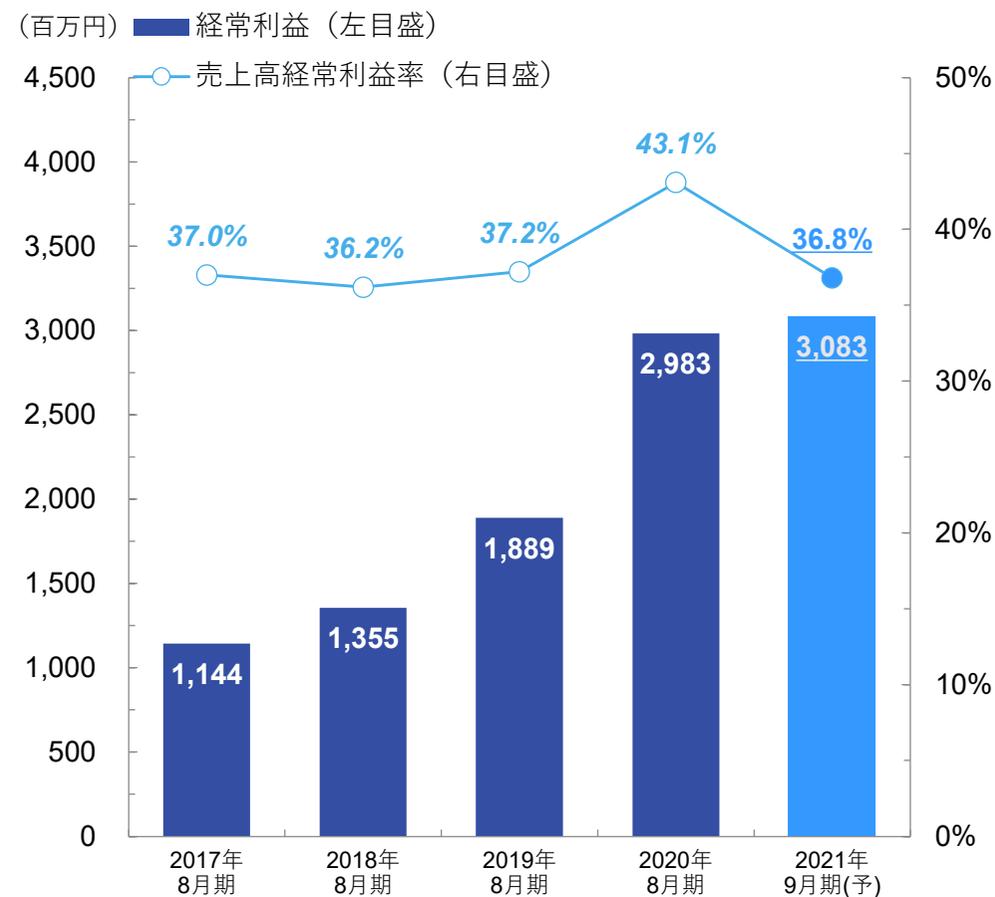
2021年9月期通期予想（※決算期変更により13ヶ月決算）

13ヶ月で191組の成約、売上高8,368百万円を見込む。今後の更なる成長のため、本社オフィスを移転するとともに、人員も積極的に採用し、新規受託獲得のための活動も積極化するため、利益率は一時的に低下する見通し。

売上高および成約組数の推移



経常利益および売上高経常利益率の推移



2021年9月期通期業績見通し

2021年9月期通期は、売上高8,368百万円、経常利益3,083百万円を予想。2021年6月で上場してから5年経過し、その先の更なる成長のため、積極的かつ先行投資的な活動を計画。

■ 2021年8月期業績予想

- 売上高**8,368百万円**（2020年8月期6,916百万円）
- 営業利益**3,081百万円**（2020年8月期2,981百万円）
- 経常利益**3,083百万円**（2020年8月期2,983百万円）
- 当期純利益は**2,069百万円**（2020年8月期2,202百万円）
- **EPS 108.35円**（2020年8月期115.29円）、**配当見込 27.00円**
（2020年8月期24.00円）

■ 金額以外の数値目標

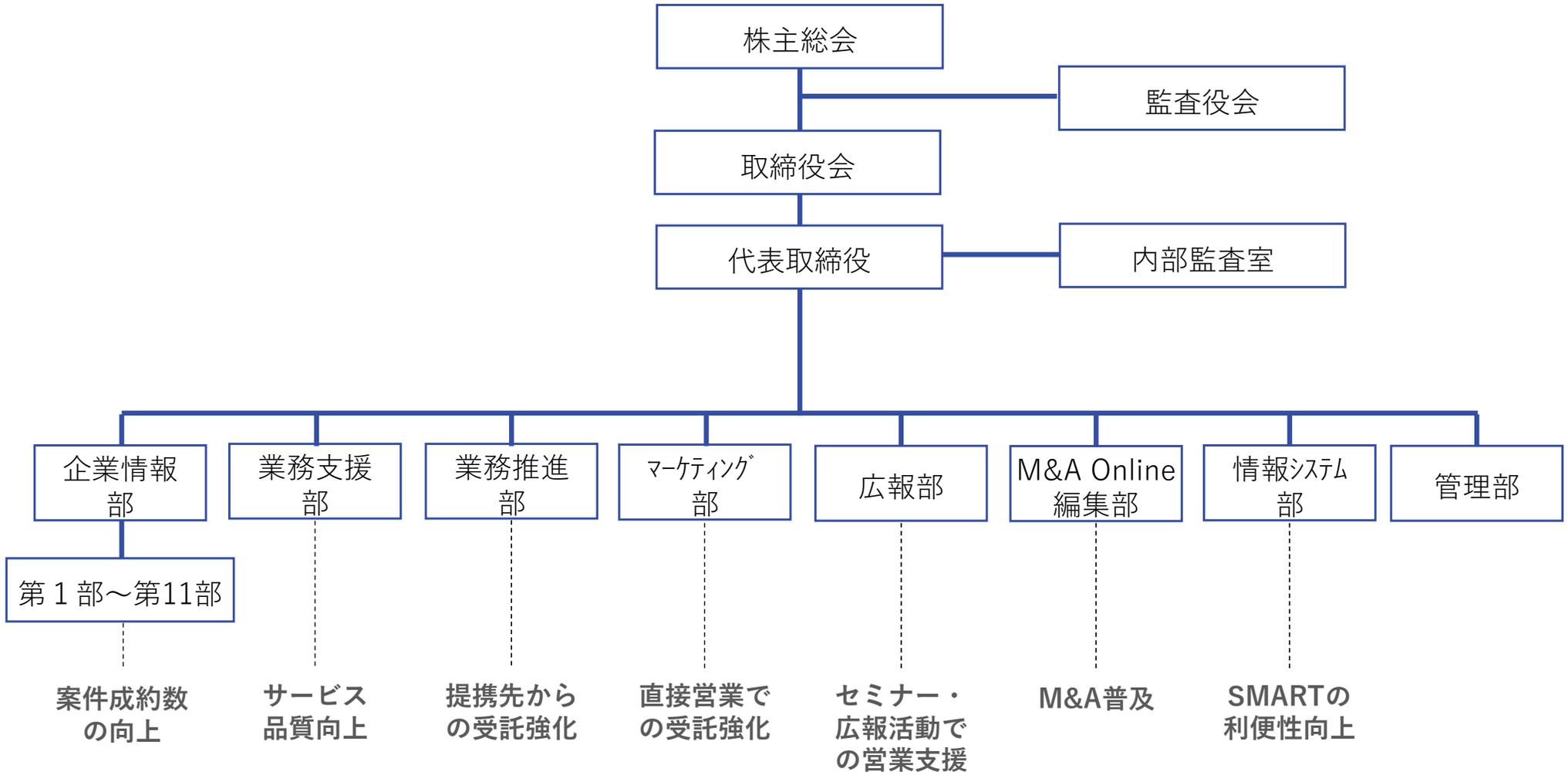
- 成約組数は**191組**、前期比+**57組**を目標
- 新規受託件数は**482件**、前期比+**142件**を目標
- **M&Aコンサルタント**は期末で**138名**、前期末比**27名増**を計画

■ 業績予想の補足及び営業施策

- 決算期変更により13ヶ月の変則決算予定。
- 現状、新型コロナウイルスの感染拡大前とほぼ近い水準で業務活動を行っており、これを前提にした業績見通し。
- 受託済みの大型見込案件は増加傾向にあるものの、不確実性もあることから、計画上の大型案件の成約は**12組**と想定。
- 将来の人員増加及び来客増加への対応を図るため、**本社移転を計画**しており、家賃の増加に加え、移転にかかる一時的な費用の発生を見込んでいる。
- **人員も積極採用**していく方針であり、2021年9月期に入社予定のコンサルタントは既に15名以上。
- WEBセミナー開催数を増加するなど**営業活動を強化**。営業施策全般について費用増額を見込む。
- 配当性向を20%→25%へ引き上げ。

組織（2020年9月1日）

組織体制は従来通り。人員増加により、企業情報部を10部から11部に編成

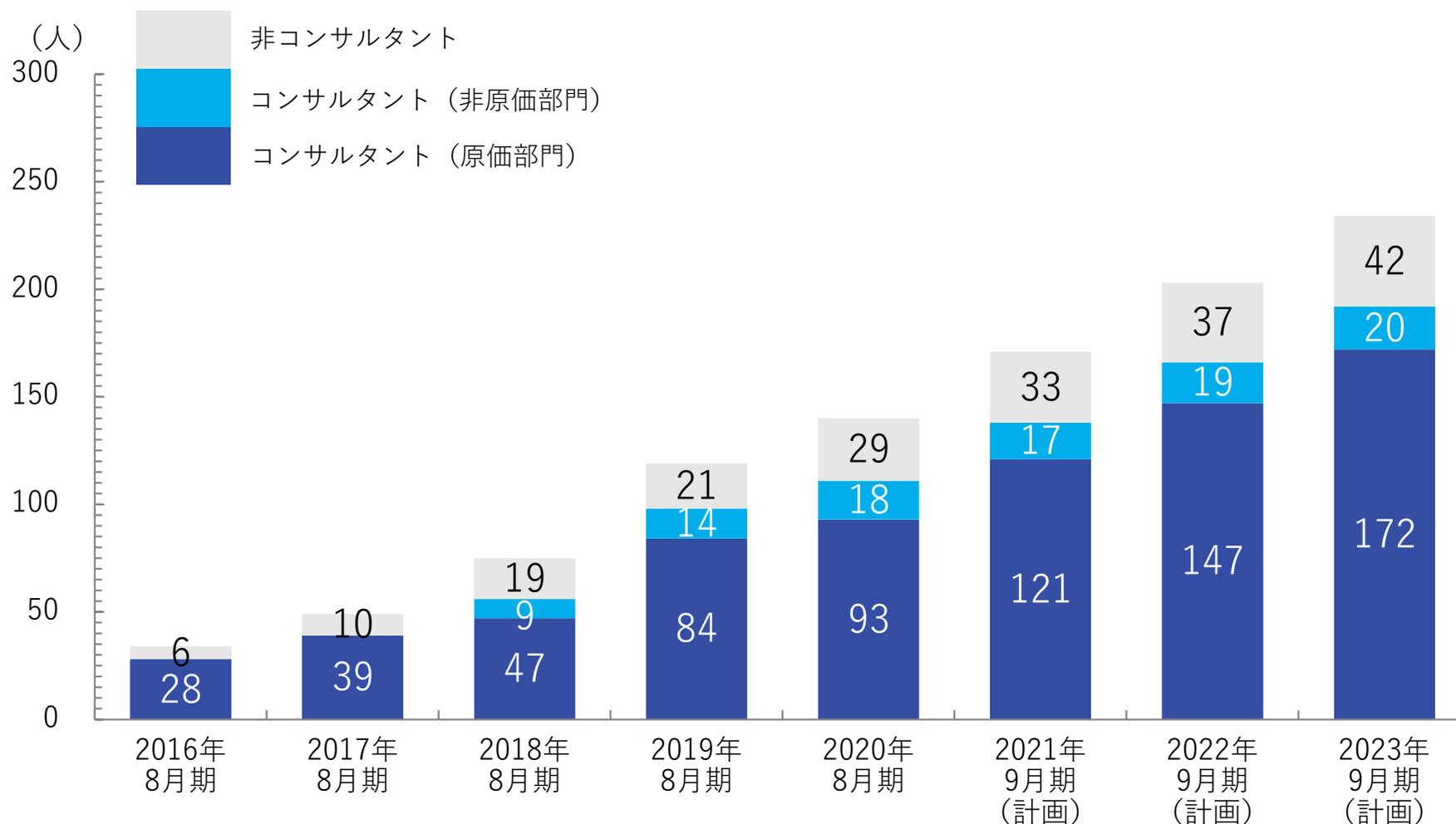


売上原価部門

販売費及び一般管理費部門

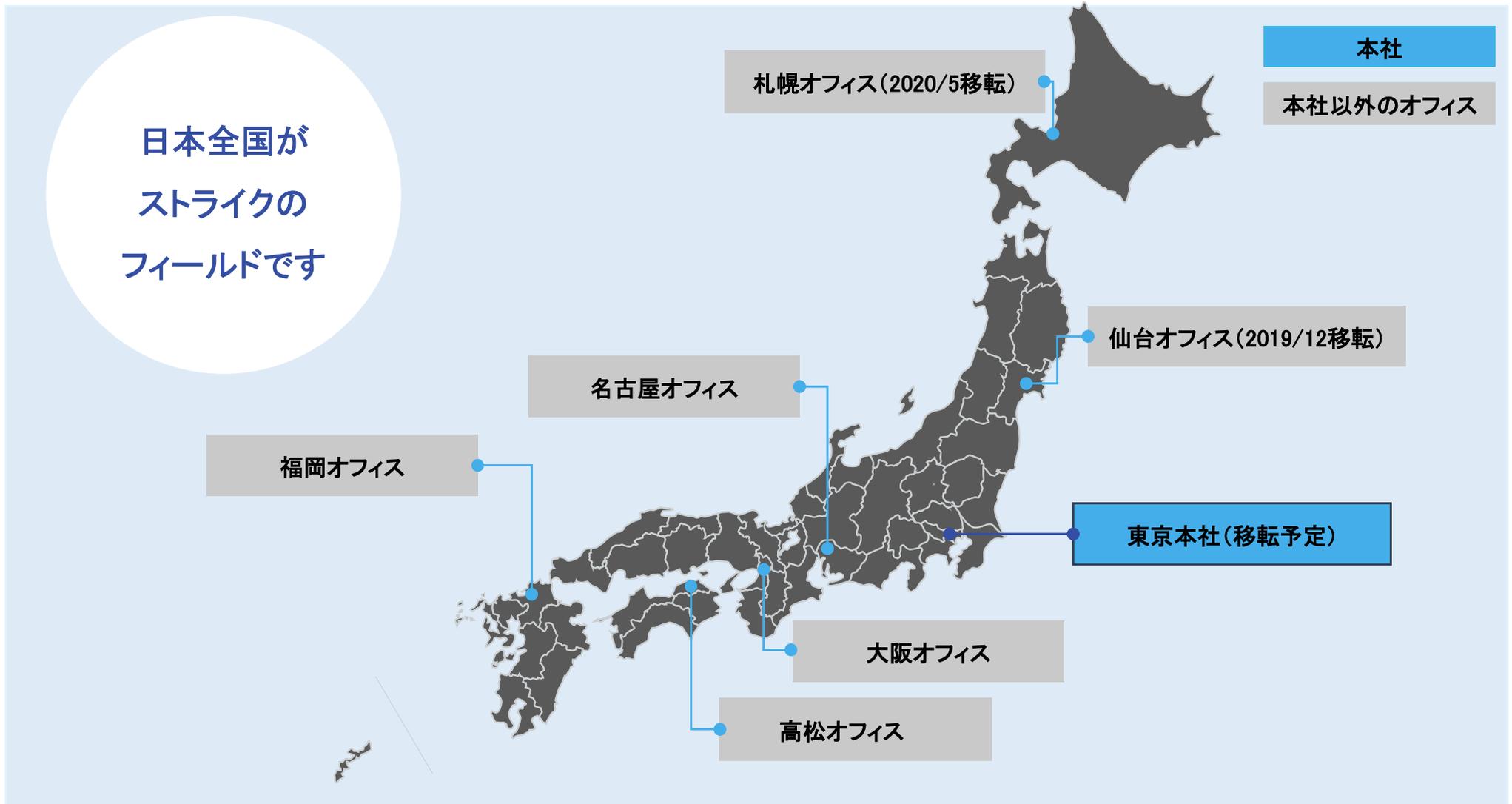
コンサルタントの増員状況・今後の計画

2020年8月期末でコンサルタント111名、非コンサルタント29名に増員。増員ペースが計画より遅れたものの、次期に入社予定のコンサルタントがすでに15名以上。優秀な人材に巡り合えた場合には計画を上回る採用を行う一方、優秀な人材に巡り合えない場合には計画を下回る採用数に留める方針。



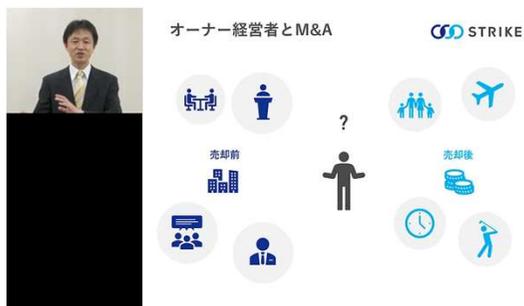
全国を対象とした営業基盤の確立

2020年8月期には本社増床、仙台オフィス移転、札幌オフィス移転。次期（2021年9月期）には本社移転を計画。



セミナーを契機とする直接受託の強化・効率化

従来の対面型セミナーからWEBセミナーへ移行し、開催数を増加させる。地域、時間といった制約が少なくなり、従来のセミナーに比べ、参加者層が拡大。開催費用も大きく削減。



WEBセミナー開催実績・今期開催予定

年月	種別	タイトル	申込者数
2020年6-7月	WEB限定セミナー	『今だからこそ考える 事業承継型M&A』	1,604
2020年8-9月	WEB限定セミナー	『買収企業が良い譲渡企業と巡り合う方法』	905
2020年9月	保険代理店向けWEBセミナー	『法人マーケットの激変を乗り切る 生命保険販売とM&A』	731
2020年10月予定	WEB限定セミナー	『今だからこそ取り組む「攻めのM&A」 ～事例で理解する「譲渡」と「買収」の本質～』	
2020年11月予定	会計事務所向けWEBセミナー	『税理士が知っておくべき事業承継対策とM&A支援ノウハウ』	

毎月1回以上のWEBセミナーの開催を企画・実施予定

新たな業務提携先の開拓・既存提携先との関係強化

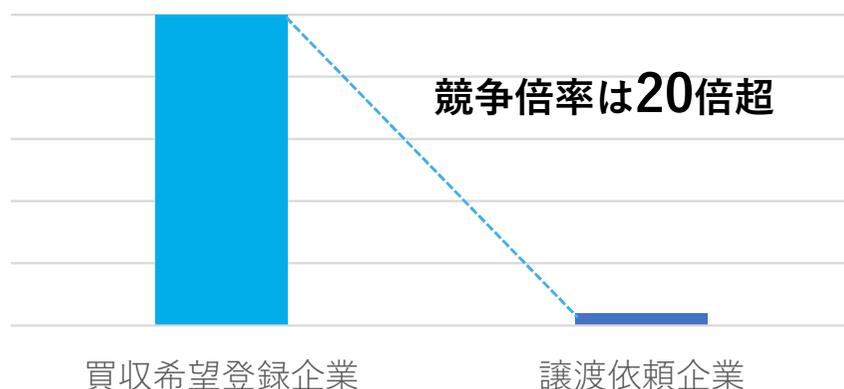
金融機関、プロフェッショナル、投資会社などとの提携拡大。既存の提携先とも人材交流を進め、協力関係の強化を図る。



プレマーケティングサービスの提供増加

「企業買収を検討している方々に代わり、譲渡希望企業の探索を行う」プレマーケティングサービスの提供拡充

買収希望企業 > 譲渡希望企業



買収希望があるものの、現実には買収できない会社の方が多い。



より積極的な「攻め」の買収を当社がサポート

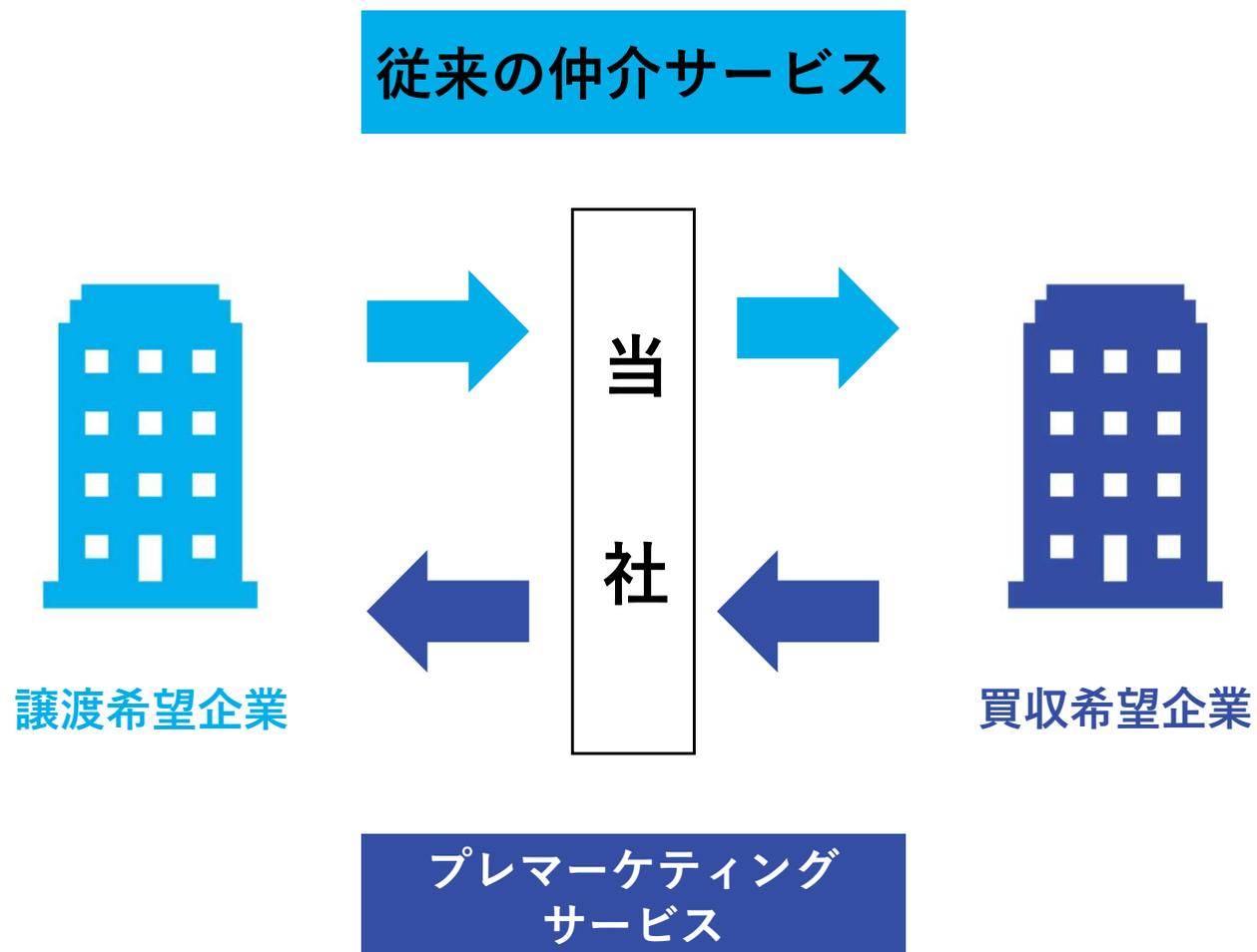
- ① M&A Onlineにおける**求社広告**の提供
- ② **プレマーケティングサービス**の拡充

<プレマーケティングサービスの内容>

1. 買収ニーズの条件を詳細にヒアリング
2. 各種データを元にアプローチ先を選定
3. 手紙、電話、訪問等でアプローチ先の譲渡意向を確認
『M&A Online Market』に求社広告を掲載

⇒その後、M&A仲介依頼契約を締結し、成約までをサポート

プレマーケティングサービスの提案フロー



買い手に代わって売り手にアプローチを行う

M&A Online

最新ニュースから法律までM&Aに関する情報を
タイムリーに発信する**無料**の
ポータルサイト

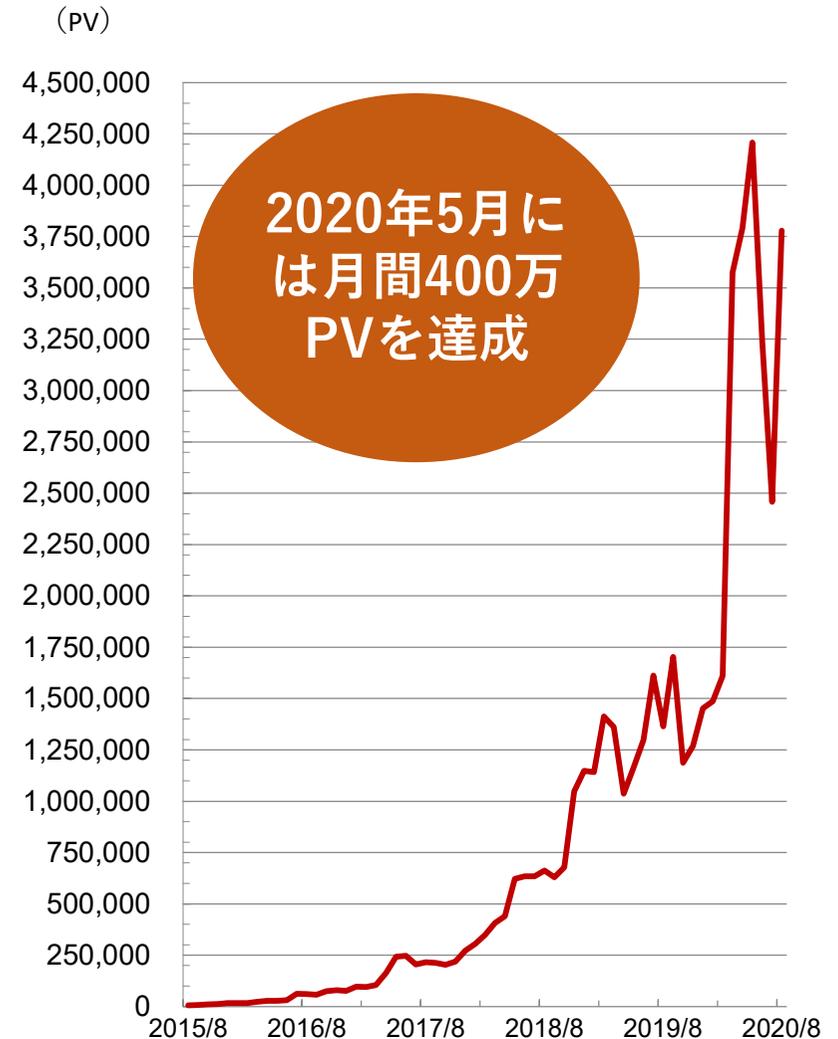


(<https://maonline.jp/>)

M&A Onlineでの収益化

- ① 『**M&A Online Market**』 他社が売手FA案件となっている案件を掲載し、問い合わせのあった買手企業に当社がFAとなりサービス提供することで収益化を図る
- ② 『**求社広告**』 会社を買いたい企業向けの広告
- ③ 『**一般広告**』 M&A関連企業向けの一般広告

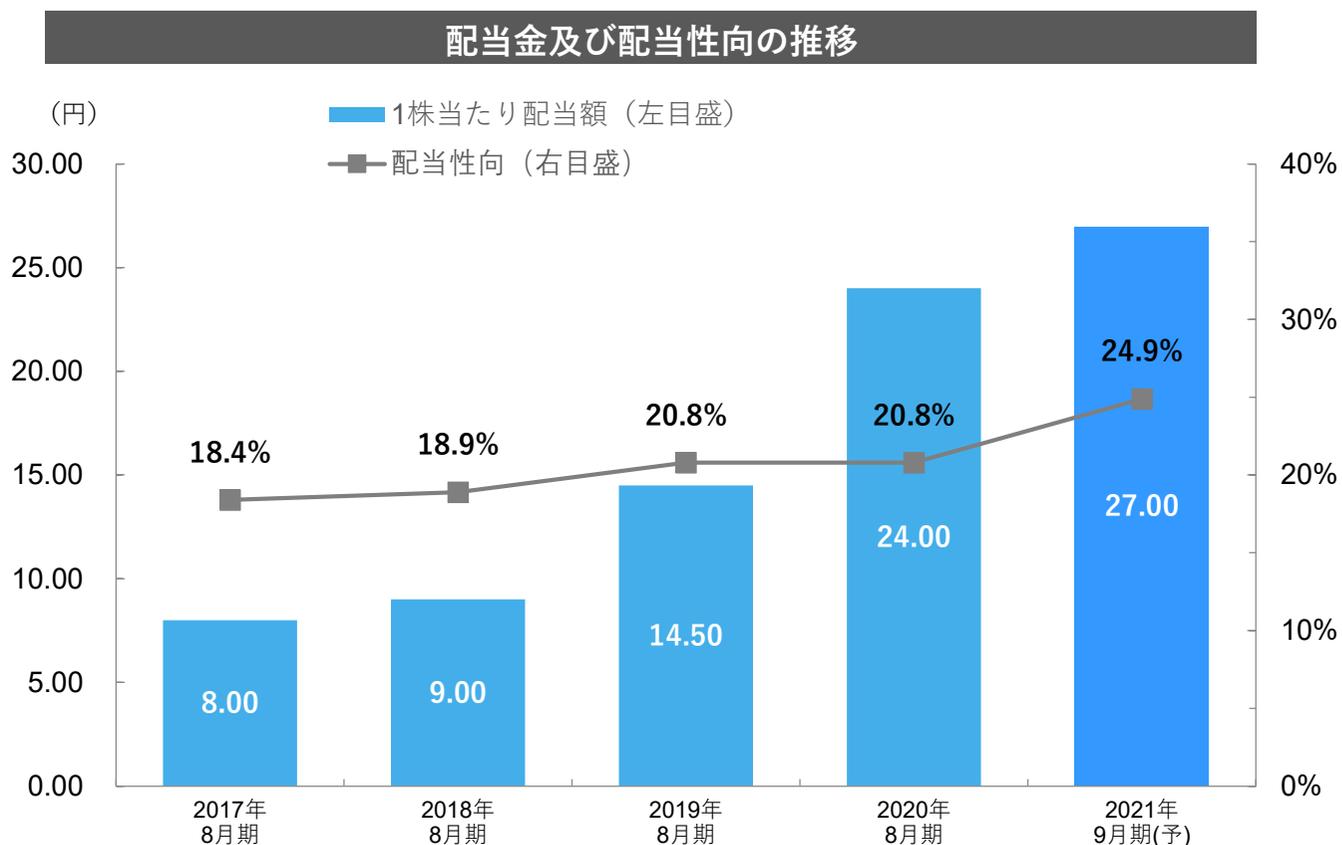
M&A Onlineの月間ページビュー推移



株主還元予定

(配当) 配当性向20%を25%に引き上げる方針。配当金は前期の1株24.0円から27.0円への増配を予定

(株主優待) 期末時点で1単元(100株)以上保有する株主に年1回1,000円相当のクオカードを贈呈



注：一株当たり配当額は、2018年6月1日に実施した各株式分割を反映した数字

市場動向



市場環境を踏まえた戦略

現在主力の事業承継型M&Aは経営者の高齢化に起因するものであり、今後もニーズはなくなる。新型コロナの影響もあり、中長期的にM&A市場は機会が増えると予想。

1. 寡占化の進展 → プレマーケティングサービスの導入

→ 経済危機が起こると、強い会社がさらに強くなる

2. 産業政策の転換 → 人員増強、本社移転等、営業体制の強化

→ 経済産業省を中心に、日本経済の生産性の低さを解消する方向に政策転換が起こっている(中小企業白書:2019年「生産性」137回→2020年版526回)

3. M&Aの浸透余地 → 人員増強、本社移転等、営業体制の強化

→ 米国では対GDP比でM&A取引金額が7.5%であるのに対し、日本は1.8%。まだ日本はM&Aに関しては発展途上国である

4. スタートアップの勃興 → スタートアップ企業向け営業施策の強化

→ 社会制度の変化や価値観の変化によりゆがみやひずみが生じ、それを解消するビジネスが興る

市場動向：社長の高齢化、事業承継者不在

経営者の高齢化が進むなか、経営者年齢の高い企業においても、後継者不在の企業が多く存在。

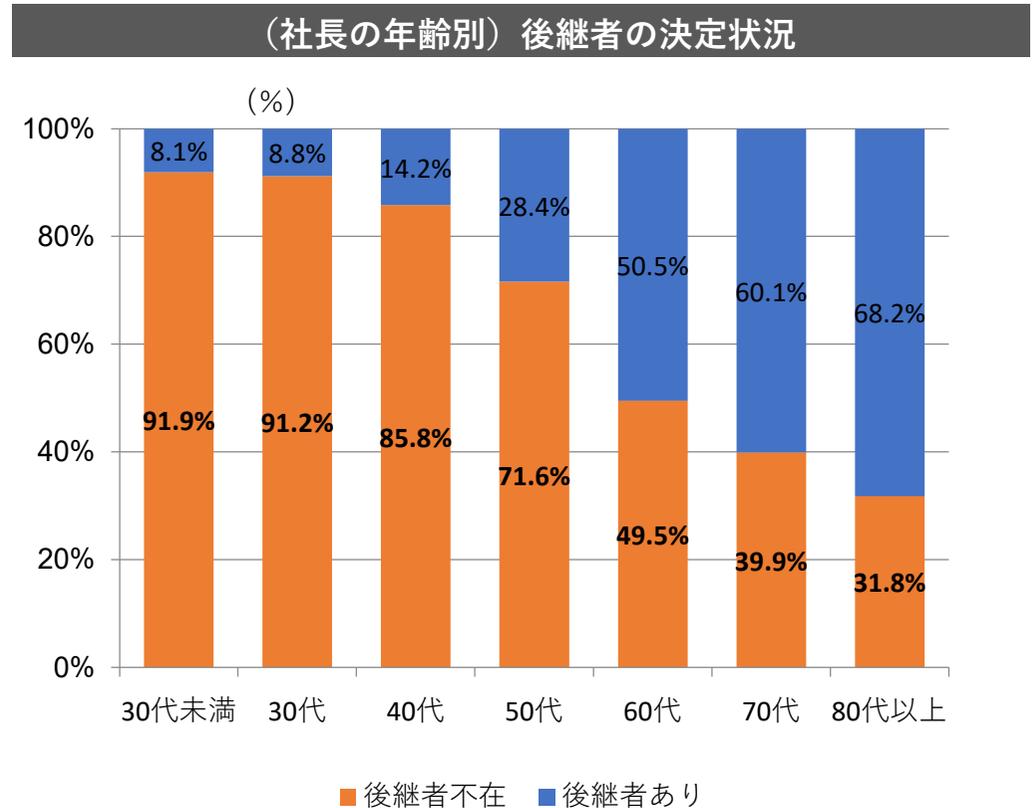
→事業承継を解決する「M&A」市場は、今後も拡大が見込まれる。

■ 進む社長の高齢化



出所：中小企業白書2020年版
 (資料：(株)東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」)

■ 後継者不在の企業が多数



出所：中小企業白書2020年版
 (資料：(株)帝国データバンク「全国・後継者不在企業動向調査 (2019年)」)

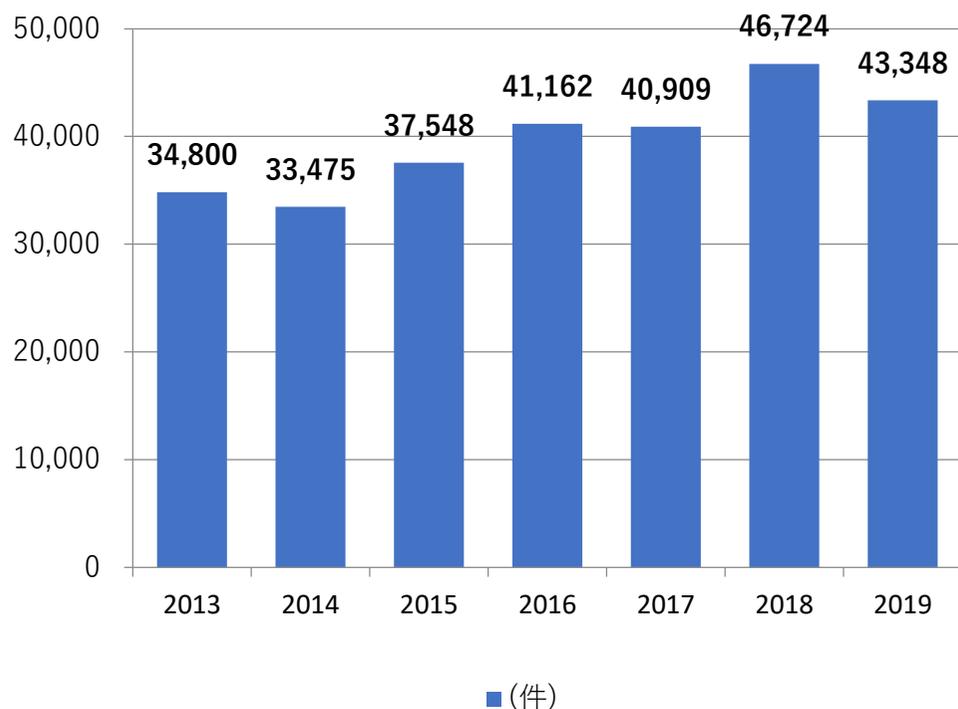
市場動向：重要な経営資源を次世代への引継ぎが課題

中小企業の新陳代謝が行われる中で、生産性の高い企業の廃業も。

→重要な経営資源を次世代の意欲ある経営者に引き継いでいくことが重要。M&Aも有効的。

■ 年間4万者以上の企業が休廃業・解散

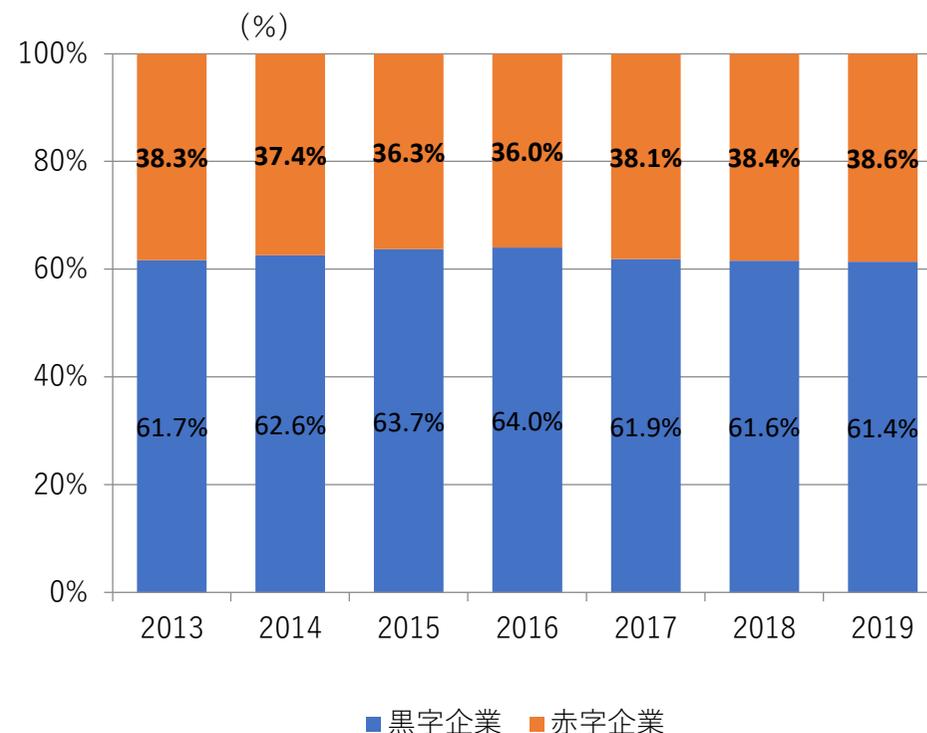
休廃業件数の推移



出所：中小企業白書2020年版
(資料：(株)東京商工リサーチ「2019年「休廃業・解散企業」動向調査」)

■ 休廃業企業の6割は黒字企業

休廃業・解散企業の損益別構成比



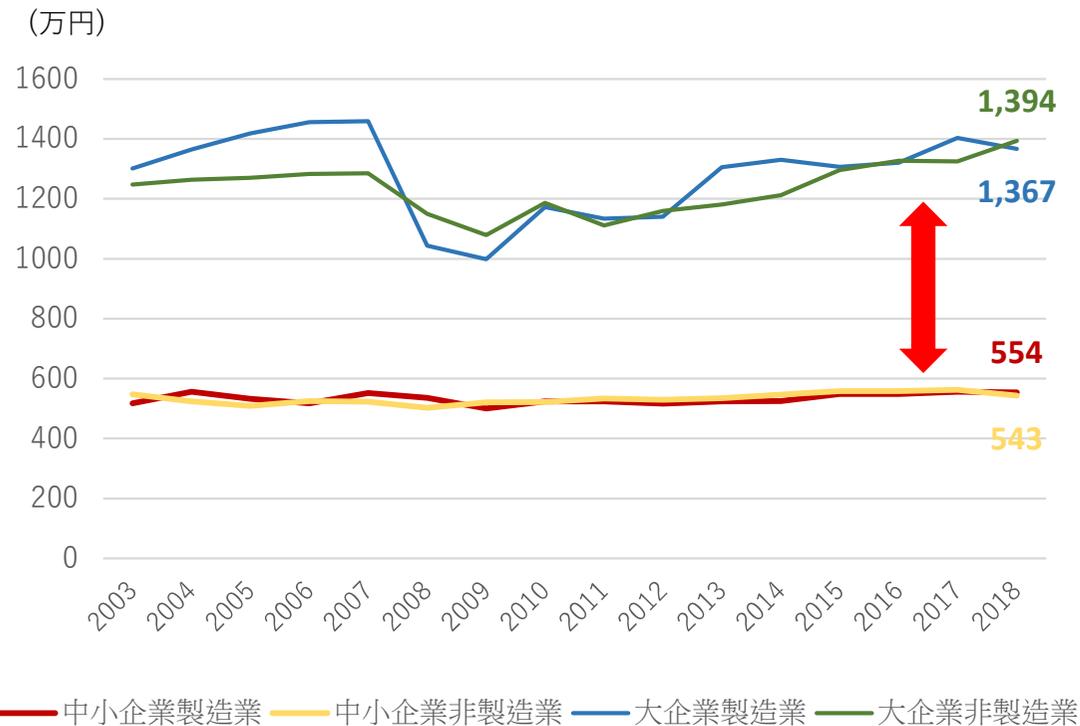
出所：中小企業白書2020年版
(資料：(株)東京商工リサーチ「2019年「休廃業・解散企業」動向調査」)

市場動向：中小企業の存続のため、生産性の向上が課題

国内の中小企業において、賃上げと利益拡大の両立を図るためには、生産性の向上（付加価値の増大）が不可欠。→新事業展開等により新たな価値を創出し、異業種企業との連携により可能性を拡大していくことなどが重要となるが、M&A活用もその一手。

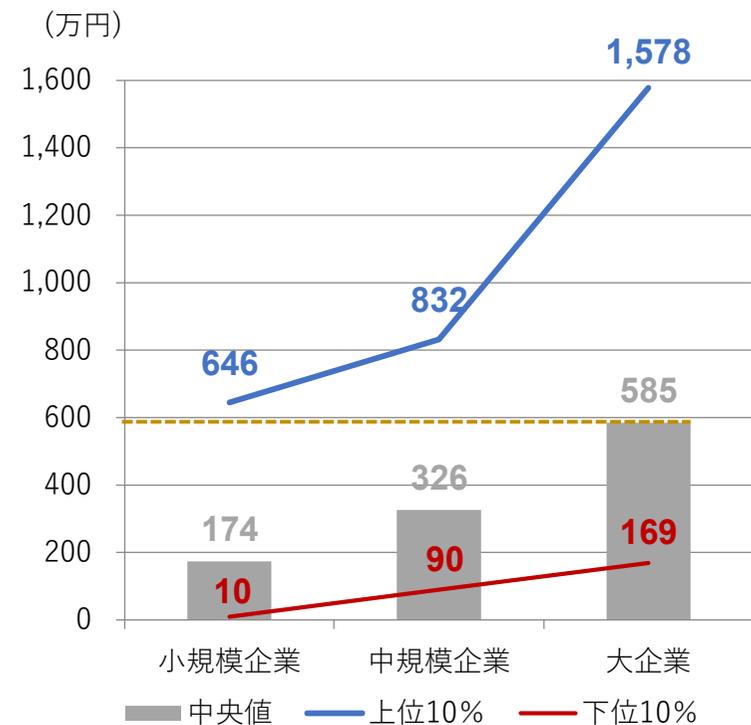
■ 大企業と中小企業の付加価値格差の拡大

企業規模別従業員一人当たり付加価値額（労働生産性）の推移



■ 高い労働生産性の中小企業もある

企業規模別の労働生産性の比較

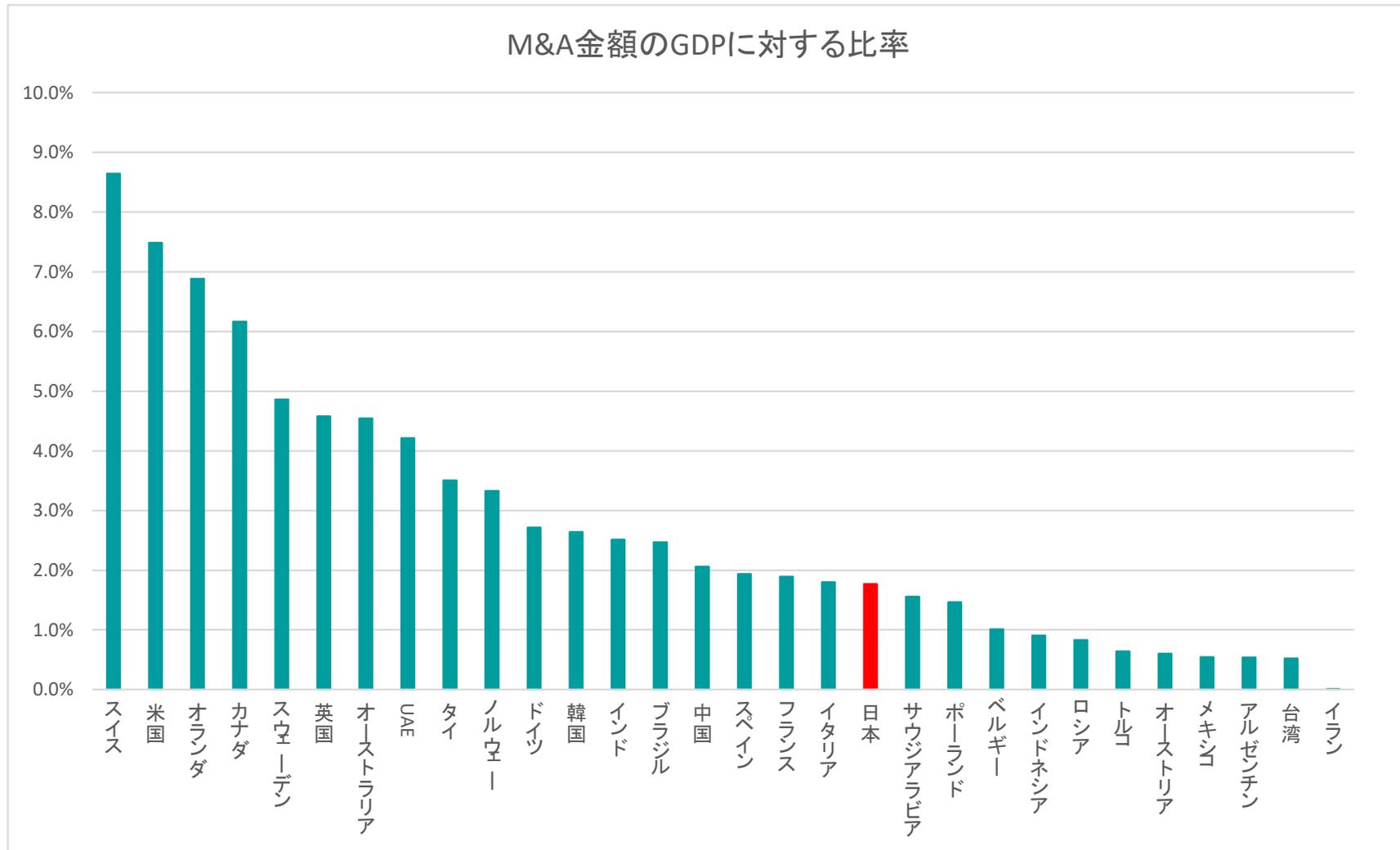


※大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金1億円未満の企業
出所：中小企業白書2020年版（資料：財務省「法人企業統計調査年報」）

※大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金1億円未満の企業
出所：中小企業白書2020年版（資料：総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査」再編加工）

市場動向：M&A世界比較

GDP上位国の中で比較しても日本のM&Aは低位にあり、さらなる発展余地を秘めている。



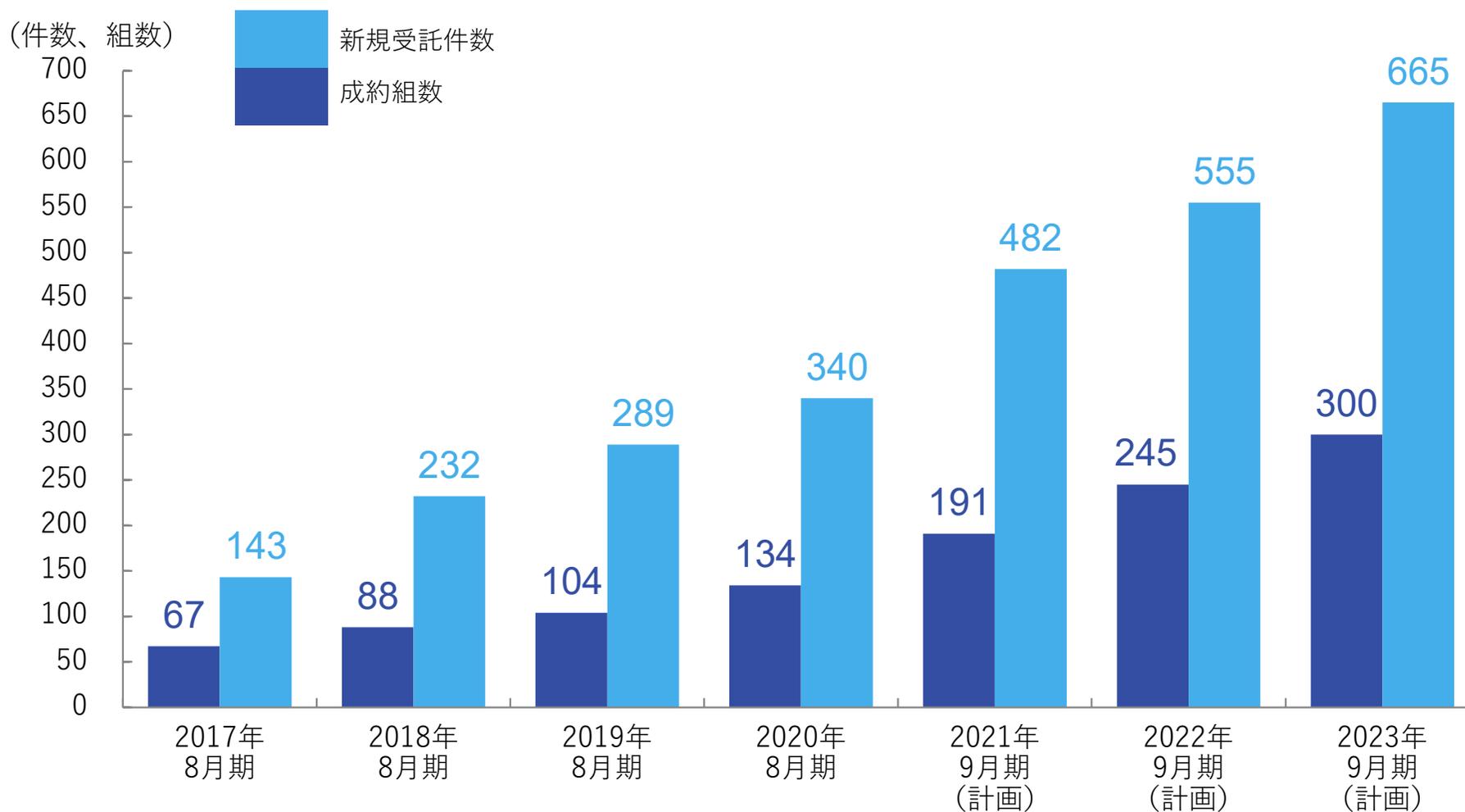
※M&A金額はRefinitiv（リフィニティブ）調べ(2019年)、GDPはIMF調べ（2018年）

中長期経営方針



新規受託数・成約組数の推移・目標

現在の人員体制及び今後の増員計画を踏まえ、3年後の年間成約組数300組を目標とする。コンサルタントの生産性（効率性）を高めることで更なる成長も目指す。



1人当たりの効率性（成約数）を高め、更なる成長を目指す

ソーシングルート強化

① マッチング機能の強化

1. 「M&A市場 SMART」の利便性向上、アクセス増加
2. 買収ニーズデータの蓄積、データ検索機能の強化
3. 買収候補者探索チームの強化、社内プレゼン強化

② 受託案件ソーシングの強化

1. 人材交流の促進等による提携先との関係強化
2. プレマーケティングサービスの営業強化
3. マーケティング部を中心とした直接営業の強化

③ 拠点の拡大

地方における営業基盤の拡充



生産性（効率性）の向上

① 優秀なコンサルタントの獲得・育成

知名度向上で更なる優秀な人材を獲得
社内研修の向上、研修コンテンツの拡充による育成強化

② 専門家による業務支援

会計・法律等の専門家（業務支援部）の増員、業務サポートの更なる強化

③ IT活用

1. ITツールを導入した社内システムで業務効率化をサポート
2. 社内システムでの案件情報の共有、案件進捗管理

顧客探索と仲介業務の効率化

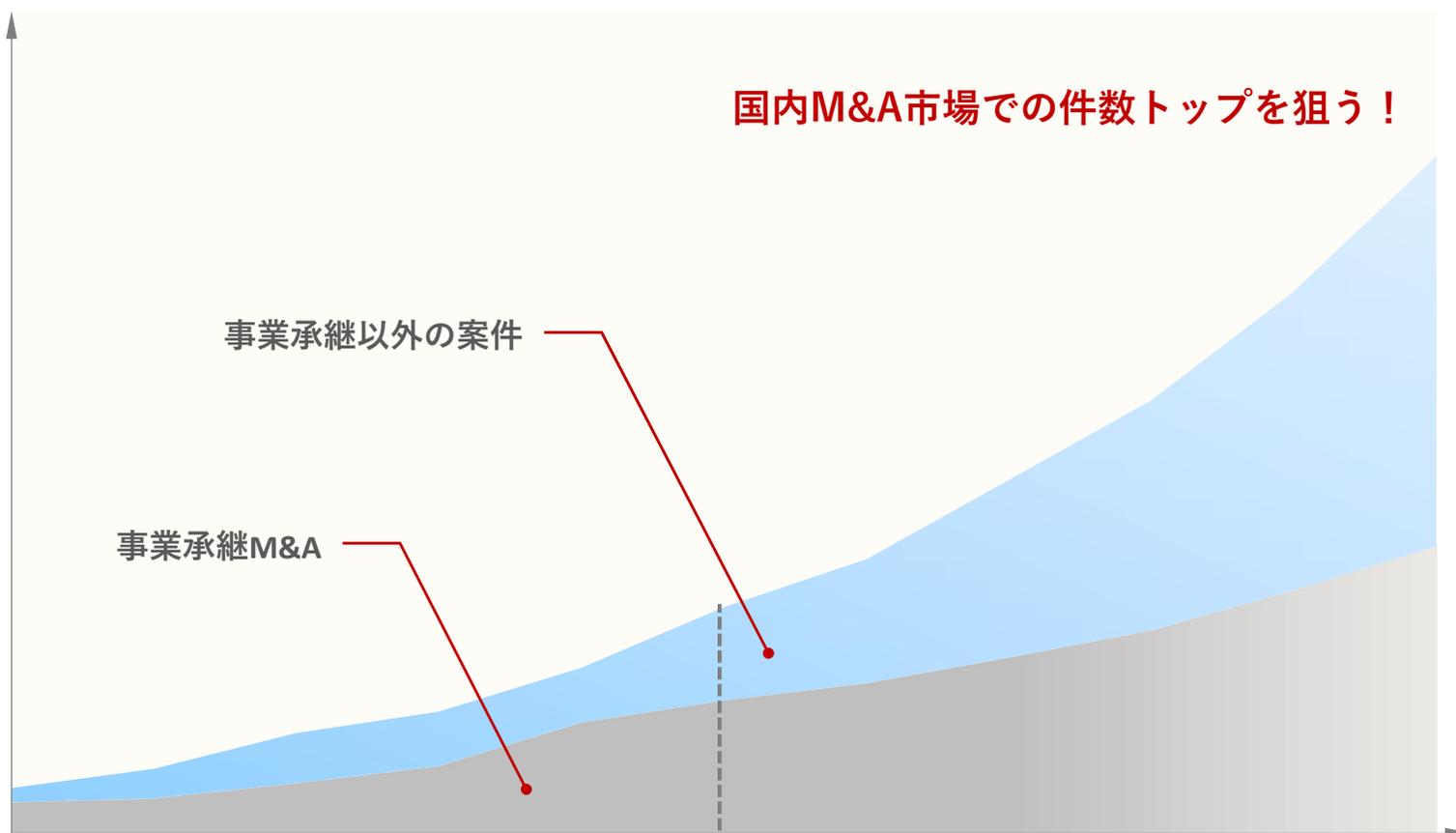


より多くの案件を獲得し、買手探索及びクロージングまで期間を短縮し、
入社後3年経過した社員については、1人当たり成約組数年間4組を目指す

国内M&A市場で件数トップを狙う

事業承継M&A市場での一層のシェア増大を図るとともに、スタートアップ企業のExitを目的としたM&A市場等の開拓にも注力していき、中期的には売上で年2割以上の成長を目指す。スタートアップ企業（設立5年以内に仲介契約を締結した企業）のM&A成約組数は2020年8月期において9組（前期も同数）。

売上構成比の推移イメージ



- 国内M&A市場における成約案件数トップを実現することを、中・長期的課題とする
- 事業承継以外の案件：
スタートアップ企業・成長企業のExit手法としてのM&Aビジネスを開拓する。また、業界再編に繋がるような大型M&A案件も積極的に開拓していきたい
- 事業承継M&A：数年は市場の拡大が見込まれるが、上記案件増加により、事業承継案件への依存度は低下

会社概要



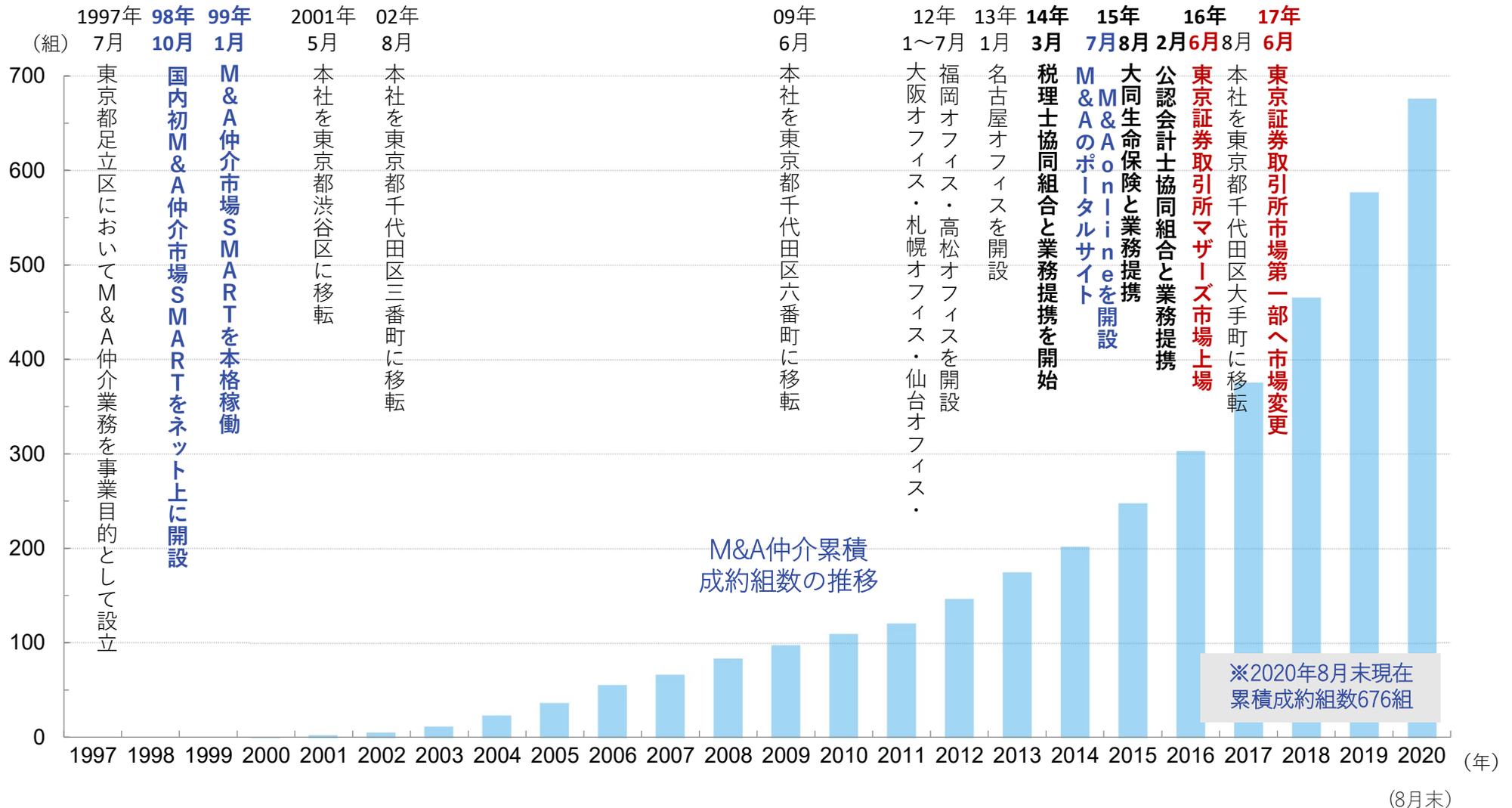
会社概要

「**M&Aは、人の想いでできている。**」を企業信条とする、公認会計士を中心としたプロフェッショナル集団。
日本で最初にネットを利用したM&A市場を創設。
現代日本の喫緊の課題の一つである中小企業の事業承継市場を中心に事業を展開中。

会 社 名	株式会社ストライク
設 立	1997年7月
資 本 金	823百万円（2020年8月末）
代 表	代表取締役社長 荒井 邦彦
本 社 所 在 地	東京都千代田区大手町1-9-2 大手町フィナンシャルシティ グランキューブ18階
従 業 員 数	140名（臨時雇用者除く、2020年8月末）
売 上 高 ・ 営 業 利 益	売上高6,916百万円・営業利益2,981百万円（営業利益率43.1%）【2020年8月期通期】
事 業 概 要	M&Aの仲介業務
経 営 理 念	「M&Aは、人の想いでできている。」を、企業信条とし、顧客のニーズに真摯に対応したM&Aを提案。経営環境の変化や時代の変遷に対応する企業の経営体制の構築をM&Aを通じて支援することにより、広く社会に貢献することを経営理念とし、その実現のために、M&A件数で日本トップとなることを目標とする。

沿革

1997年7月設立。ネットを活用したM&Aサービスの先駆。税理士、公認会計士の団体等との提携を拡大中。本社に加え主要6都市に拠点を展開。



事業概要

M&A仲介業務を主とする。譲渡先、買収先双方から仲介報酬を得る収益モデルで、利益相反に配慮しつつ双方の顧客の満足度を図ることを最重要視。

■ 主要業務内容

M&A仲介業務

譲渡先と買収先の企業提携を仲介することにより、譲渡先、買収先の双方より仲介報酬を受け取る

当社の特色

- インターネット「SMART」を積極的に活用することで、より良い条件で、より良い相手先とのマッチングを目指す
- 公認会計士、税理士等の専門家も多く、複雑な案件などにも対応可能

■ 報酬体系：レーマン方式を採用

報酬体系例

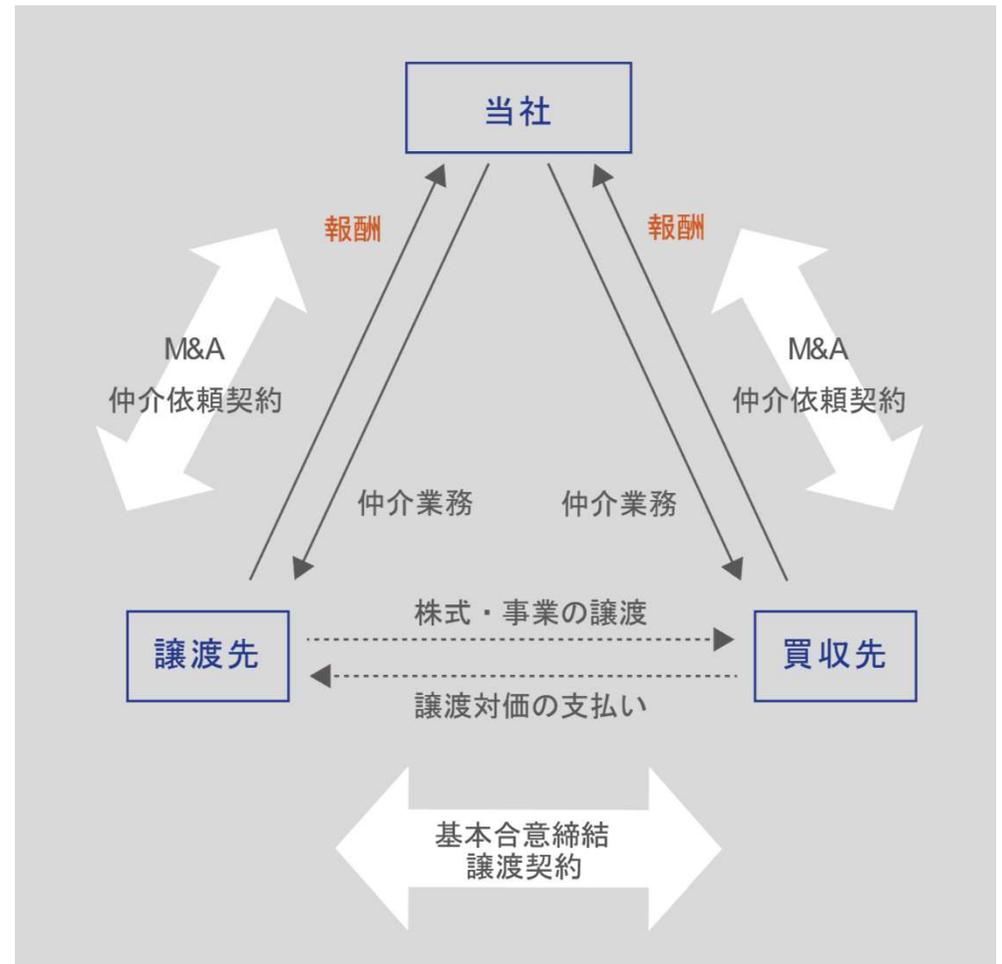
(譲渡先)

株式・資産等の譲渡金額	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

(買収先)

譲渡企業の時価総資産	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円の部分	4%
10億円超～50億円の部分	3%
50億円超～100億円の部分	2%
100億円超の部分	1%

■ M&A仲介の収益モデル



M&A仲介業務フロー

案件探索→案件化→マッチング→クロージングを経て、仲介成立



- セミナー開催、広報誌の発行、WEB・新聞・雑誌によるM&A情報の発信
 - 直接営業、ダイレクトメール
 - 業務提携先の開拓、関係強化、提携先からの紹介
 - 譲渡希望先からの相談対応、提案
- 譲渡希望先との秘密保持契約の締結、譲渡対象企業の情報の入手
 - プレ企業分析、譲渡可能性の検討
 - 譲渡希望先とのM&A仲介依頼契約の締結
 - 譲渡スキームの提案、企業評価の実施
 - 提案資料の作成
- 買収候補先の探索（**M&A市場SMART**への掲載）、匿名での打診
 - 買収候補先との秘密保持契約の締結、提案資料の開示
 - 買収候補先とのM&A仲介依頼契約の締結
 - トップ面談、会社訪問の実行調整
 - 買収候補先からの意向表明の確認、基本条件の調整
- 基本合意契約の締結サポート
 - 買収候補先によるデューデリジェンスの実施環境整備
 - 譲渡希望先と買収候補先の最終条件調整
 - 譲渡契約の締結サポート

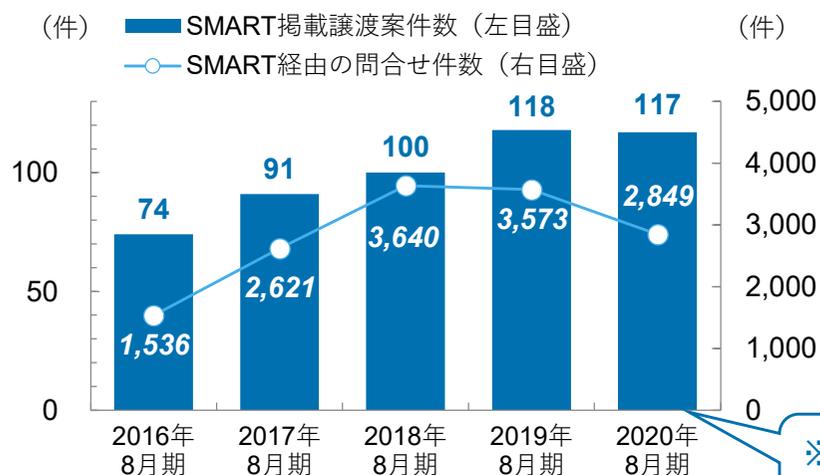
インターネットを利用したマッチング先の探索

■ 買収候補先の探索方法

- ① 社内の買収ニーズデータ（日々の営業により10,000社以上M&Aニーズを蓄積）を活用する等、コンサルタントが直接、買収候補先に提案を行う
- ② 「**M&A市場SMART**」（<https://www.strike.co.jp/smart/>）に匿名で譲渡案件情報を掲載し、それを見た買収に関心ある企業等から問い合わせを受ける
- ③ 提携先金融機関から買収を希望する顧客の紹介を受ける

⇒①～③の方法により、譲渡希望者に対し、より多くの買収候補先を提示し、希望に叶う相手先を選択いただくことが当社の使命。そのためにインターネットの活用が効果的。

SMART経由の問い合わせ実績



■ 「M&A市場SMART」を活用するメリット

- 地域を超えた買収候補先の探索が可能になり、かつスピーディなマッチングを実現
- 想定しない買収候補先が現われる可能性がある（ニッチビジネスの譲渡の可能性が大きく拡がり、異業種間のマッチングにも貢献）
- 譲渡希望者の選択肢が広がり、良い相手に良い条件で売却できる可能性が高まる

※2020年8月期は、テレワークのためSMARTへの掲載案件を減らし、かつメール配信も制限したこともあり、掲載数・問い合わせ件数いずれも前期を下回る結果となった。

ご留意事項

- 本資料は、株式会社ストライクの業界動向及び事業内容について、株式会社ストライクによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社ストライクの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、本資料開示時点（2020年9月30日現在）において利用可能な情報に基づいて株式会社ストライクによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。