

2024年7月期第1四半期 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1四半期）
- 連結業績概要（前四半期比）
- 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1Qの主な取り組み

- チャータークルーズの催行
- 2024年6月コスタセレーナチャーターの発表
- 2024年GWのMSCベリッシマの一部キャビン買取を発表
- 様々な割引・キャンペーンの展開
- 販促強化による予約受注額の過去最高を更新
- 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	527,854千円<2023年10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。

＜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1四半期）

- ・当第1四半期(8月-10月)の**取扱高は911百万円で、前年同期比741.1%、2019年7月期比153.6%**となりました。
- ・8月にエイチ・アイ・エス社、クルーズプラネット社との共同チャータークルーズの催行が2本あったことにより、**四半期ベ-ースで過去最高の総取扱高・売上高となりました！**
- ・チャータークルーズの販売が想定を下回ったため、売上総利益率が14.7%と売上総利益率が低下しておりますが、商品企画・販促共に改善を行い、今後の粗利率の向上、ブランディング強化のために、**買取やチャーターの件数・金額を増やしていく方針は変わりません。**

(千円)	2024年7月期 1Q(2023年8月-10月)							
	当期 1Q		2023年7月期 1Q		前年同期比	2019年7月期 1Q		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	911,524	101.8%	122,989	112.5%	741.1%	593,311	100.0%	153.6%
売上高	895,621	-%	109,313	-	819.3%	593,311	-	151.0%
売上総利益	131,998	14.7%	23,737	21.7%	556.1%	94,880	16.0%	139.1%
販管費合計	105,387	11.8%	63,478	58.1%	166.0%	63,744	10.7%	165.3%
広告宣伝費	43,254	4.8%	18,806	17.2%	230.0%	18,203	3.1%	237.6%
人件費	31,524	3.5%	21,566	19.7%	146.2%	25,892	4.4%	121.8%
その他	30,609	3.4%	23,105	21.1%	132.5%	19,649	3.3%	155.8%
営業利益	26,611	3.0%	△39,741	-%	-%	31,135	5.2%	85.5%
経常利益	26,448	3.0%	△37,766	-%	-%	30,474	5.1%	86.8%
当期純利益	17,982	2.0%	△37,913	-%	-%	20,903	3.5%	86.0%

連結業績概要（前四半期比）

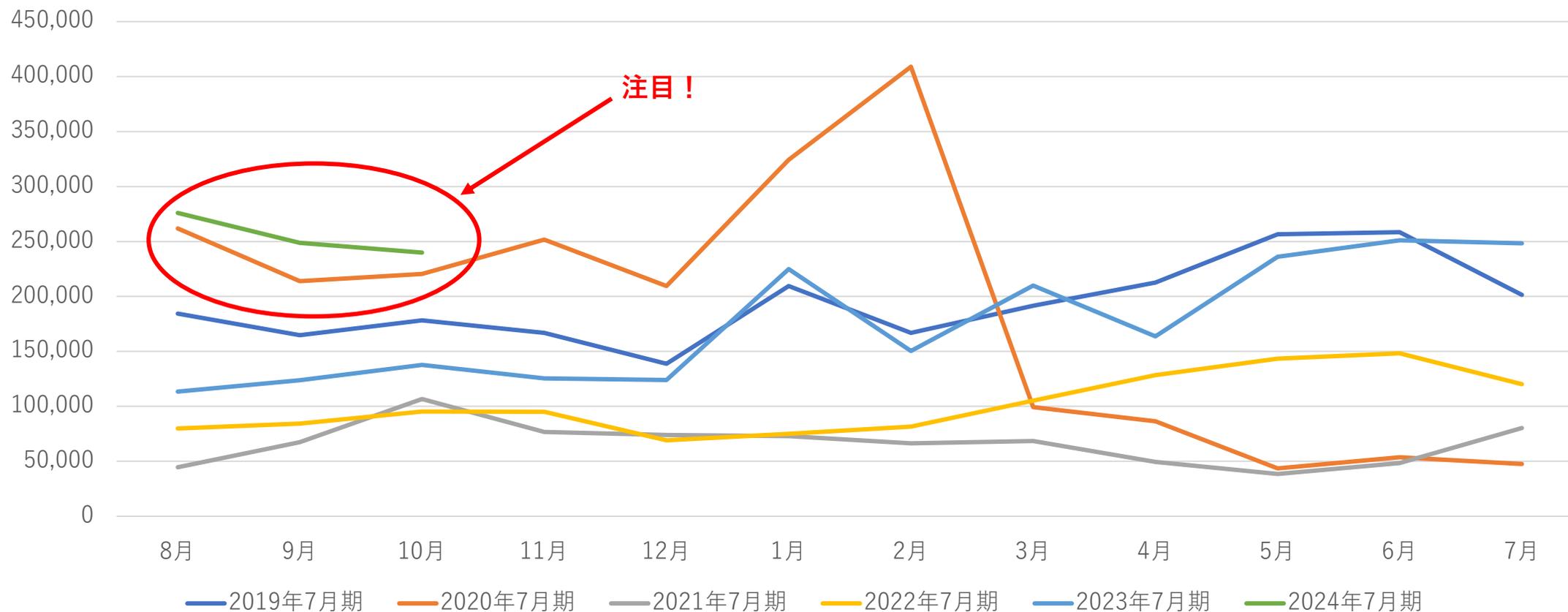
- ・当第1四半期(2023年8月-10月)は前四半期（2023年5-7月期）と比較し、**総取扱高、売上高が大幅に伸びました！**
- ・需要回復期においてパイを広げることが重要であると認識しているため、総取扱高や売上高を伸ばすと同時に広告投資も積極的に行ってまいりました。

	2024年7月期1Q(2023年8月-10月)				前四半期比	
	(千円)	当期1Q		2023年7月期4Q（5月～7月）		
		実績	構成比	実績	構成比	
総取扱高		911,524	101.8%	628,753	101.4%	145.0%
売上高		895,621	—%	619,895	—	144.5%
売上総利益		131,998	14.7%	143,425	23.1%	92.0%
販管費合計		105,387	11.8%	96,945	15.6%	108.7%
広告宣伝費		43,254	4.8%	33,932	5.5%	127.5%
人件費		31,524	3.5%	29,418	4.7%	107.2%
その他		30,609	3.4%	33,593	5.4%	91.1%
営業利益		26,611	3.0%	46,480	7.5%	57.3%
経常利益		26,448	3.0%	46,707	7.5%	56.6%
当期純利益		17,982	2.0%	58,296	9.4%	30.8%

KPI①：「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

8月-10月全ての月において、**同月の過去最高値を更新**しました。**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109.8%となりました！**

※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。

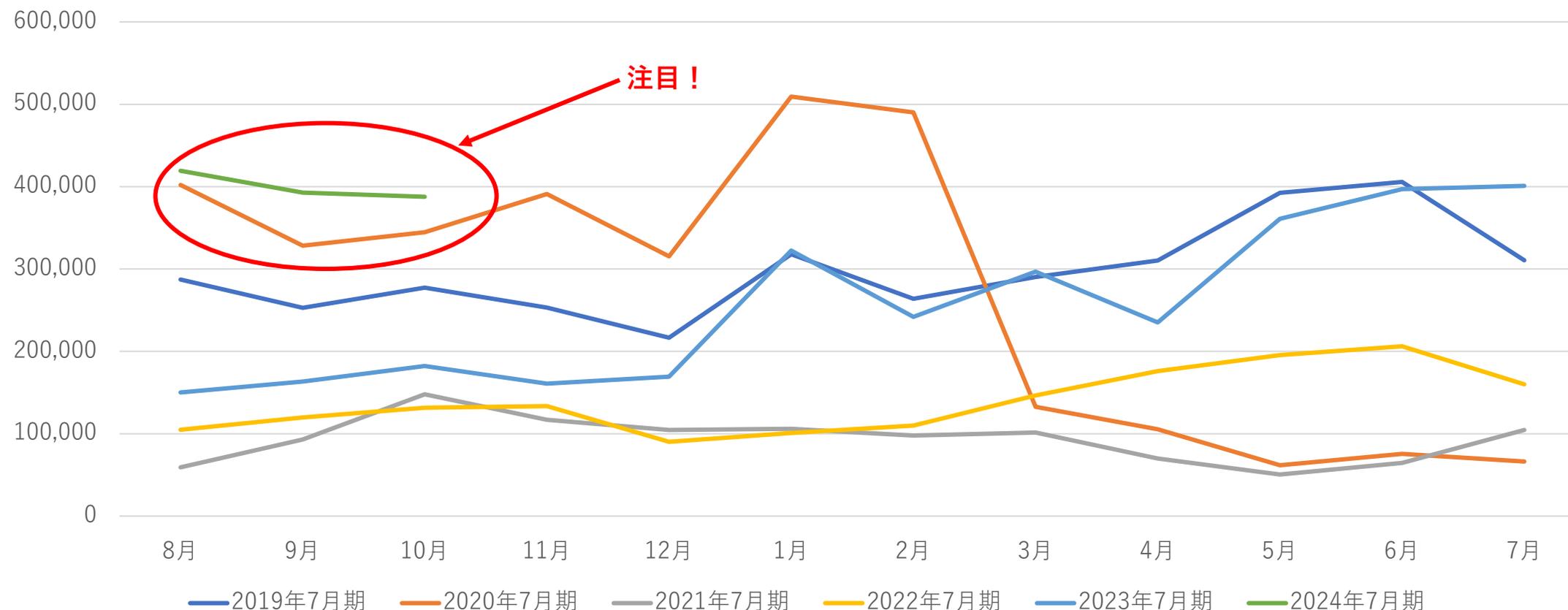


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI②：「ベストワンクルーズ」セッション数推移

UU数同様、8月-10月全ての月において、**同月の過去最高値を更新しました。** **1Q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111.6%となり過去最高となりました！**

※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。



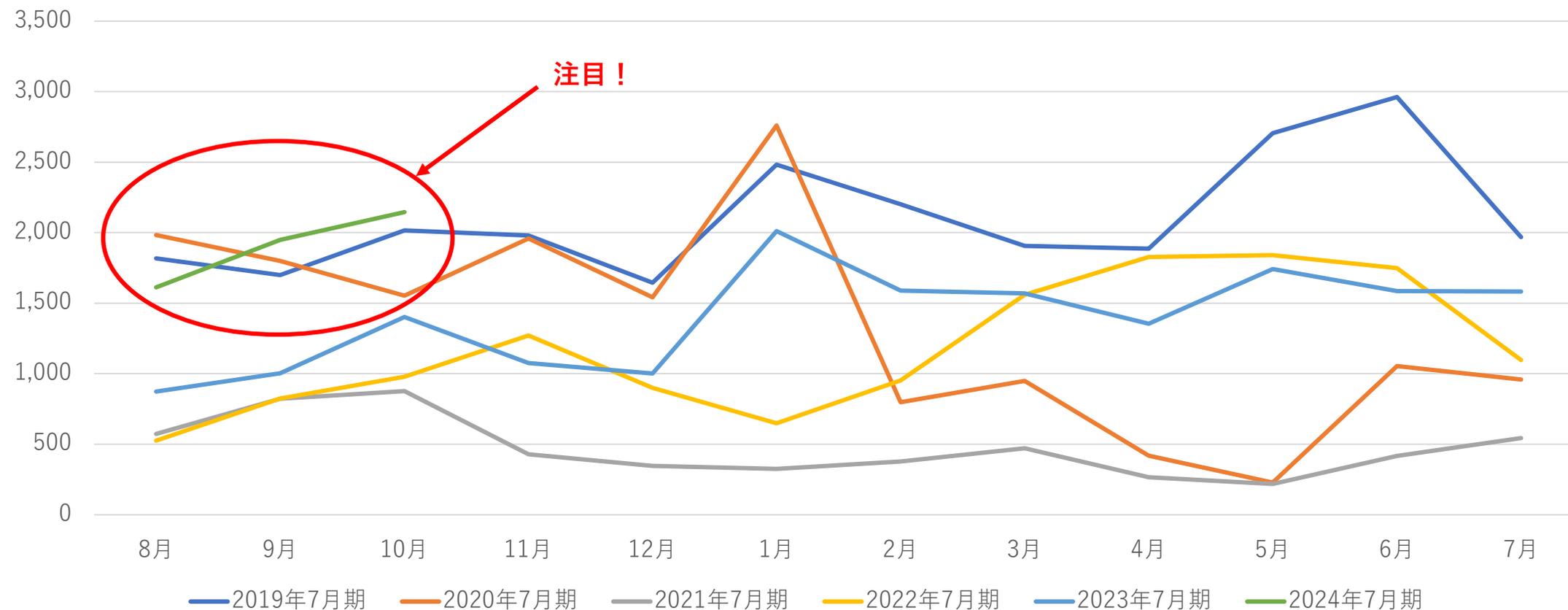
クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

KPI③：問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

当1Q期間の問い合わせ件数は、8月こそコロナ禍前の2019年月7月期、2020年7月期に及ばなかったものの、9月、10月においては、同月の過去最高件数を更新しました。**1Q平均問い合わせ件数/月が過去最高であった2019年7月期比で103.1%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」内に設置しており、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1四半期（5月-7月）の業績に基づき1Q連結決算を行っております。

- ・ 5月－7月については、**インバウンド需要の回復により大幅な黒字化**となっております。
- ・ **売上高はコロナ禍前比で約80%まで回復！前年同期比だと約300%に！！**
- ・ 前年同期比で稼働率は大きな変化はありませんが、**ADRが劇的に改善しております。**

【今後の方針】

- ・ 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。
- ・ 12月－2月が閑散期に当たるため、インバウンドだけでなく日本人の予約獲得にも注力いたします。



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1Q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】



Travel Book

(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！

KOL Technologies

(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。1Qにおいては、想定に対して若干物足りないものの、売上高は四半期ベースで過去最高で営業利益・経常利益も黒字を維持しております。今後、キャビンの一部買取を行う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、**利益に関しては下期偏重型の業績となる見通しです。**

	2024年7月期 (2023年8月-2024年7月)			2023年7月期実績		
	(千円)	連結業績予想		実績	構成比	伸び率
		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 1 Qの主な取り組み

チャータークルーズの催行

期初8月に、2日発10日間、11日発6日間の2本、MSCベリッシマ号の共同チャーターを催行しました。結果として、11日発の料金がリーズナブルで期間も短いショートクルーズに予約が集中し、2日発の販売に苦戦したため、想定の前倒しを下回る着地となっています。

この経験から、11月に販売を開始した来年6月実施のチャーターは、ともにショートクルーズ2本の設定としました。2本ともリーズナブルで同料金に揃えたことや、自治体や船会社を巻き込む形で販促を行っていること等により、足元の予約獲得は堅調に推移しています。

ようこそ!金沢からふたたび 夢と感動が叶う 洋上のイタリアへ!

5年ぶりの**金沢**発着! 陽気なコスタセレーナ

円安の影響なし、お得に旅行に参加可能!

北陸じもと応援割あり!

チャータークルーズ

初夏の日本海周遊ショートクルーズ

(釜山・舞鶴・福岡/下関) 5日間

早割 & リピーター割 締め切り残り2週間! 最大5万円割引 2023年12/20まで

お得! 新幹線・航空券付きプランも充実!!

内側 8.3万円~

※港湾税・チップ・国際旅客観光税が別途必要です。

TVCM放映中 (北陸放送、テレビ金沢、北陸朝日放送、石川テレビ)

11/25 (土) 北國新聞 (石川県) 福井新聞 (福井県)、北日本新聞 (富山県) に掲載しました!




2024年6月コスタセレーナチャーターの発表

2023年ゴールデンウィークに1本、同年8月に2本のチャータークルーズをエイチ・アイ・エス社、クルーズプラネット社との共同で行いましたが、**2024年6月15日、19日発のコスタセレーナ金沢発着は、当社1社でチャーターいたします！**10月18日に金沢港クルーズターミナルにおいて記者発表を行い、その後、北陸地方でのテレビCMや新聞広告、金沢や東京でのリアルな会場を借りての説明会の開催等、当社として初めての手法でのPR活動を精力的に行ってまいりました。早期完売に向けて引き続きPRを継続してまいります。



2024年GWのMSCベリッシマの一部キャビン買取を発表

2024年のゴールデンウィークはMSCベリッシマ横浜発着の一部キャビンの買取を行います。ベストワンオリジナル特典を多数ご用意し早期完売を目指します。なお、当コースの一部キャビン買取による売上高は217百万円程度（前期連結売上高の16.3%）を想定しております。



MSCベリッシマ ベストワン独自特典多数お得!

MSCベリッシマ
2024年4月29日発-8日間-
ゴールデンウィーククルーズ
(神戸・高知・濟州島・鹿児島)-横浜発着-

充実の日本語サービス
ベストワンクルーズスタッフも乗船!!

18歳未満のお子さまは3~5人目代金無料!!

最安値:169,800円~ **TV放映と映画配信で舞台の大注目・大人気!**

ベストワン限定Amazon電子ギフトカードプレゼント!

様々な割引・キャンペーンの展開

チャータークルーズを行う2024年6月のコスタセレーナの「早期&リピーター割引」やダイヤモンド・プリンセスの「オンボードクレジット（船内おこづかい）プレゼントキャンペーン」等、コース別の特色ある割引・キャンペーンを行いました。

ようこそ！金沢からふたたび 夢と感動が叶う 洋上のイタリアへ！

5年ぶりの金沢発着！ 陽気なコスタセレーナ **チャータークルーズ**
円安の影響なし、お得に旅行に参加可能！

初夏の日本海周遊ショートクルーズ
北陸じもと応援割あり！ (釜山・舞鶴・福岡/下関) **5日間**
2023年12/20まで

早割 & リピーター割 最大5万円割引

6/15発 6/19発の2本限定！！ **内側 8.3万円～**

※港湾税・チップ・国際旅客観光税が別途必要です。

8月31日まで限定!! 秋旅セールスタート!! 早い者勝ち!!
9月出発以降コースおすすめ商品追加!!

最大25%大幅割引!!!
その他にも特典多数!!!

秋旅のクルーズ旅行 『大解放』祭り **限定先着300名様!**

8/11 (金・祝) 発 MSCクルーズ **MSCベリッシマチャータークルーズ**
夏も秋旅セール過去最大級の大還元の対象OK!!
佐世保・濟州島(韓国)ショートクルーズ **15.4万円～**

外国船クルーズ/日本船クルーズ 他にも!

9/20(火) 出発 **MSCベリッシマで航く**
西日本・韓国満喫クルーズ
9泊10日 -横浜発着-

お子様代金半額!!
MSCベリッシマチャータークルーズ

ガイドライン認可OK

【ベストワンクルーズ限定】最大125ドルプレゼント!

予約開始 **2024年4~8月** **日本発着クルーズ**

ダイヤモンド・プリンセス **ガイドライン認可OK**

期間限定 2024年 出発コース **OBC100ドルプレゼント& 12/21まで**
クリスマスボーナスキャンペーン **クルーズ代金1万円割引!!** **お得!!**

一部コース除く

PRINCESS

販促強化による予約受注額の過去最高を更新

2024年ゴールデンウィークのMSCベリッシマ横浜発着の一部キャビン買取や、同年6月のコスタセレーナ金沢発着のチャーター等の発表&販売開始が立て続けにあったことや、各種お得な割引・キャンペーンを行ったことにより10月、11月において月次で過去最高の予約受注額となりました！また、併せて10月31日、11月30日において日次でも過去最高の予約受注額を記録いたしました！

【月次記録】

記録更新月	予約受注額	増加率	要因
2023年1月	339,515千円	—	—
2023年10月	359,841千円	6.0%	2024年GWのMSCベリッシマキャビン一部買取や 2024年6月のチャーター・コスタセレーナの販売開始
2023年11月	387,879千円	7.8%	6月チャーター・セレーナのPR活動の本格化

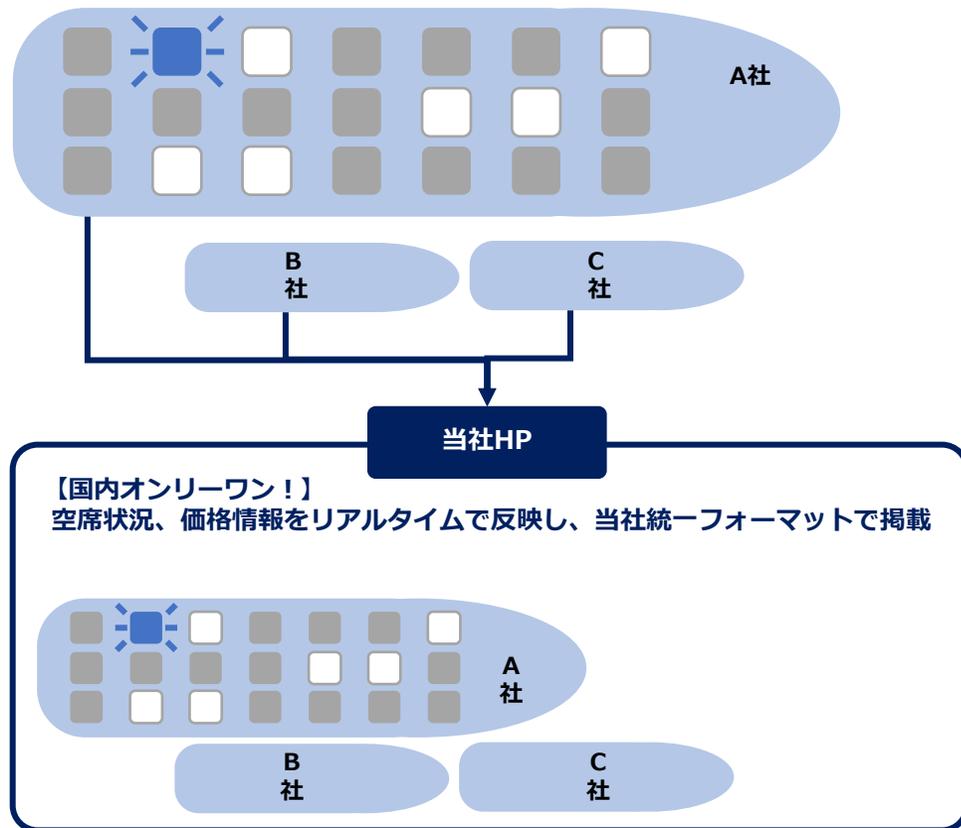
【日次記録】

記録更新日	予約受注額	増減率	
2019年6月6日	34,836千円	—	—
2023年10月31日	43,451千円	24.7%	いくつかのキャンペーン期日が当日に設定
2023年11月30日	56,098千円	29.1%	//

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



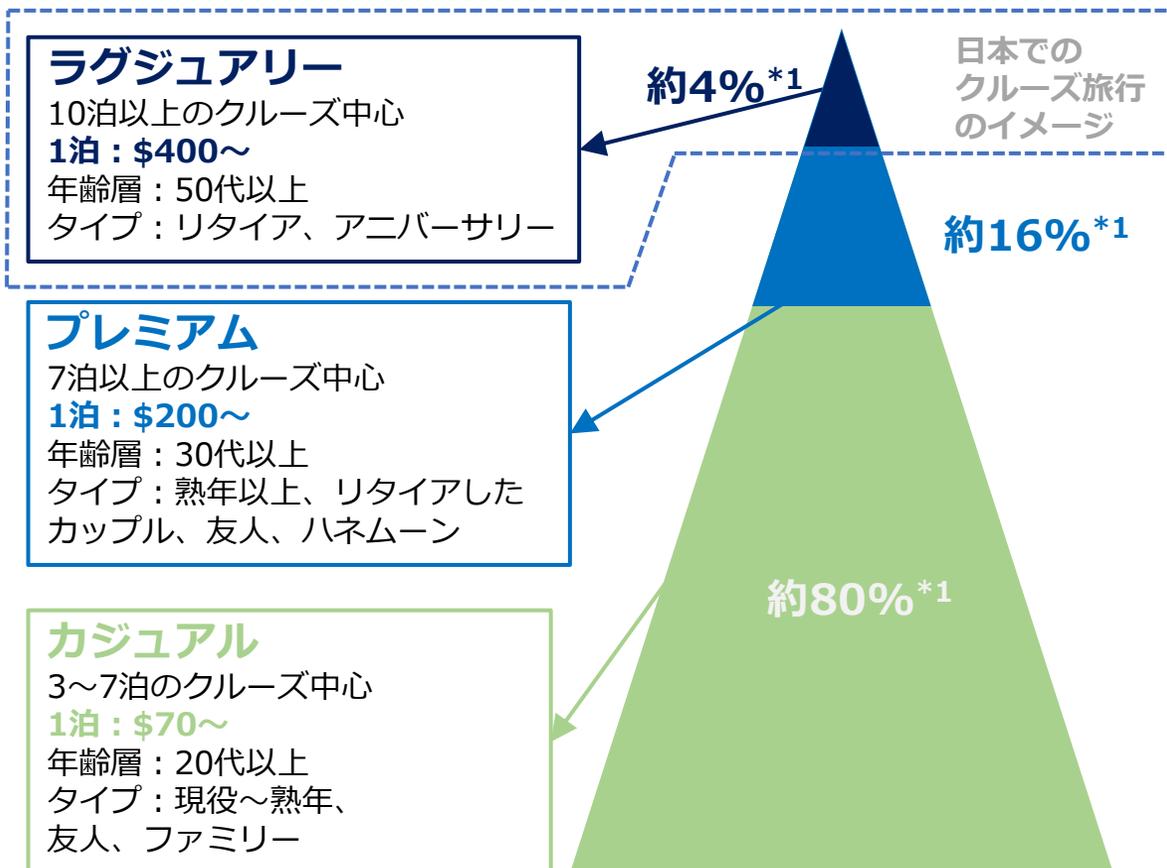
船会社とのAPI契約（2023年12月11日時点）

連携船会社	掲載コース数
MSCクルーズ	1,181
ロイヤルカリビアン	1,092
ノルウェージャンクルーズ	920
シーボーン	802
セレブリティクルーズ	790
ホーランド	778
コスタクルーズ	681
アマウォーターウェイズ	177
カーニバルクルーズ	154
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	6,575

クルーズ市場について

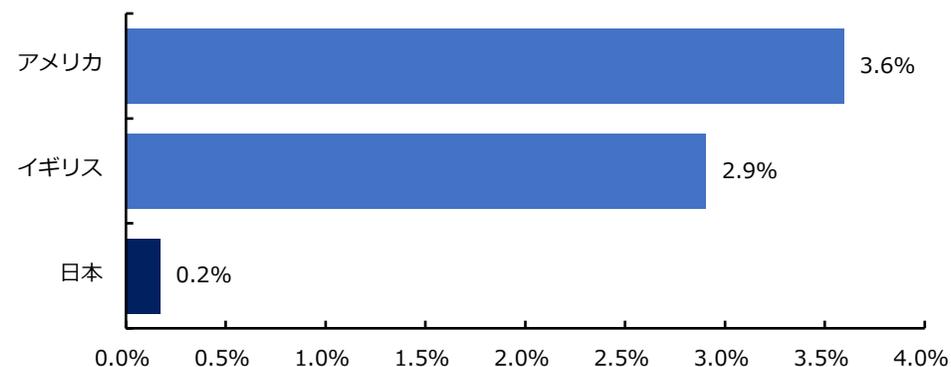
クルーズ旅行について（日本のクルーズ事情）

- ・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



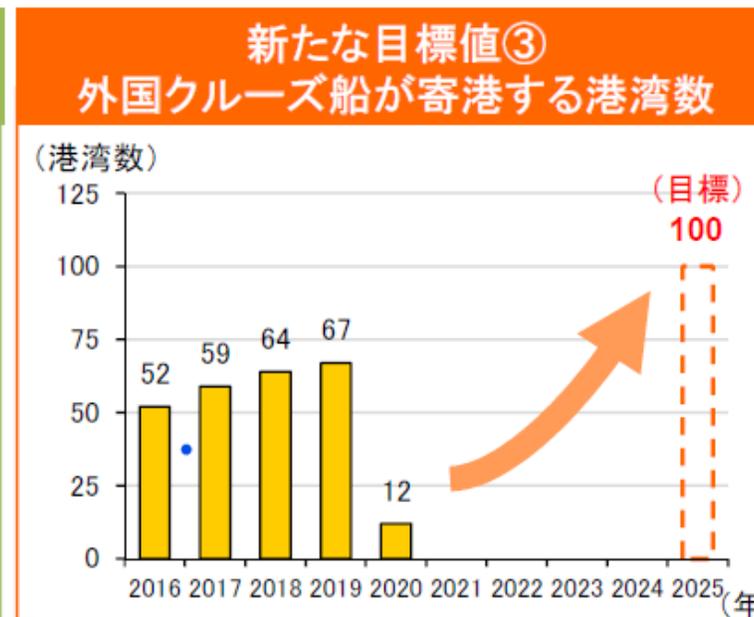
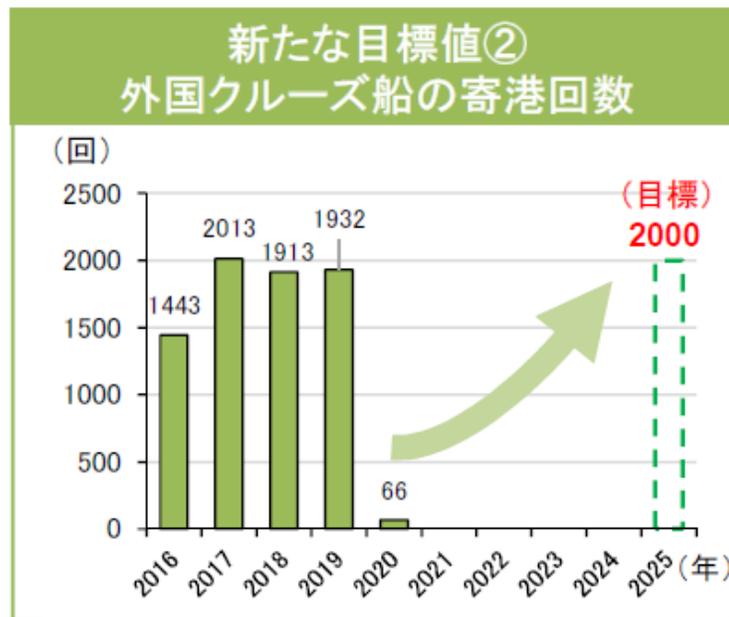
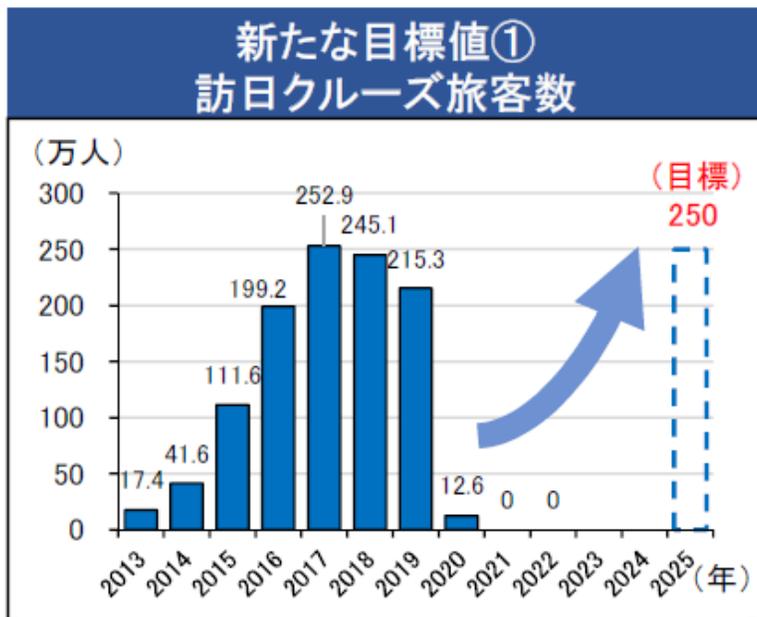
*1: 乗客定員ベースの比率
出所: クルーズ教本(平成28年版) (JOPA: 一般社団法人日本外航客船協会) より国土交通省港湾局作成

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」によると下記を目標にするとされています。

- 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
- 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
- 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



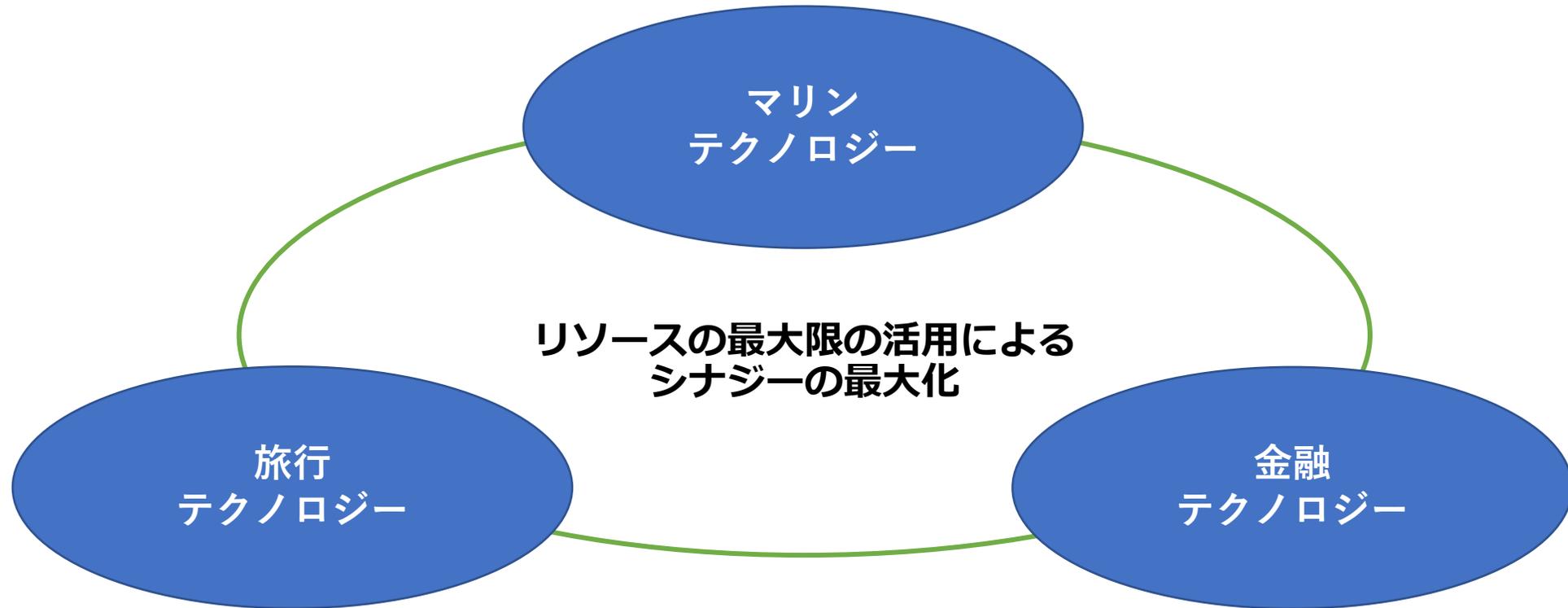
出典：国土交通省港湾局「クルーズの最近の動向について」

国として「多様化する訪日クルーズニーズに対応したプロモーションや海外の国際展示会への出展等、訪日クルーズ寄港促進の取組を進める」と謳っており、今後、港湾整備や外国船の日本発着クルーズ・日本寄港クルーズの本数増加が見込まれます。

今後の成長戦略

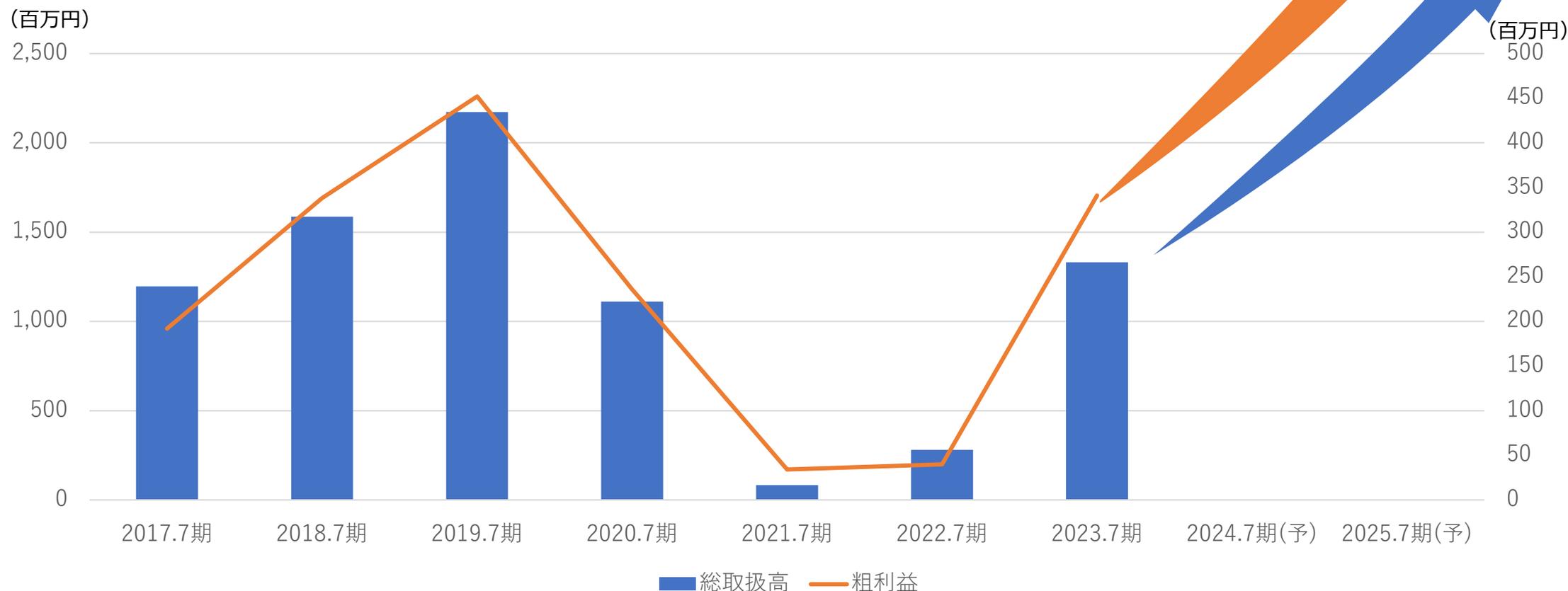
事業毎のシナジー

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。

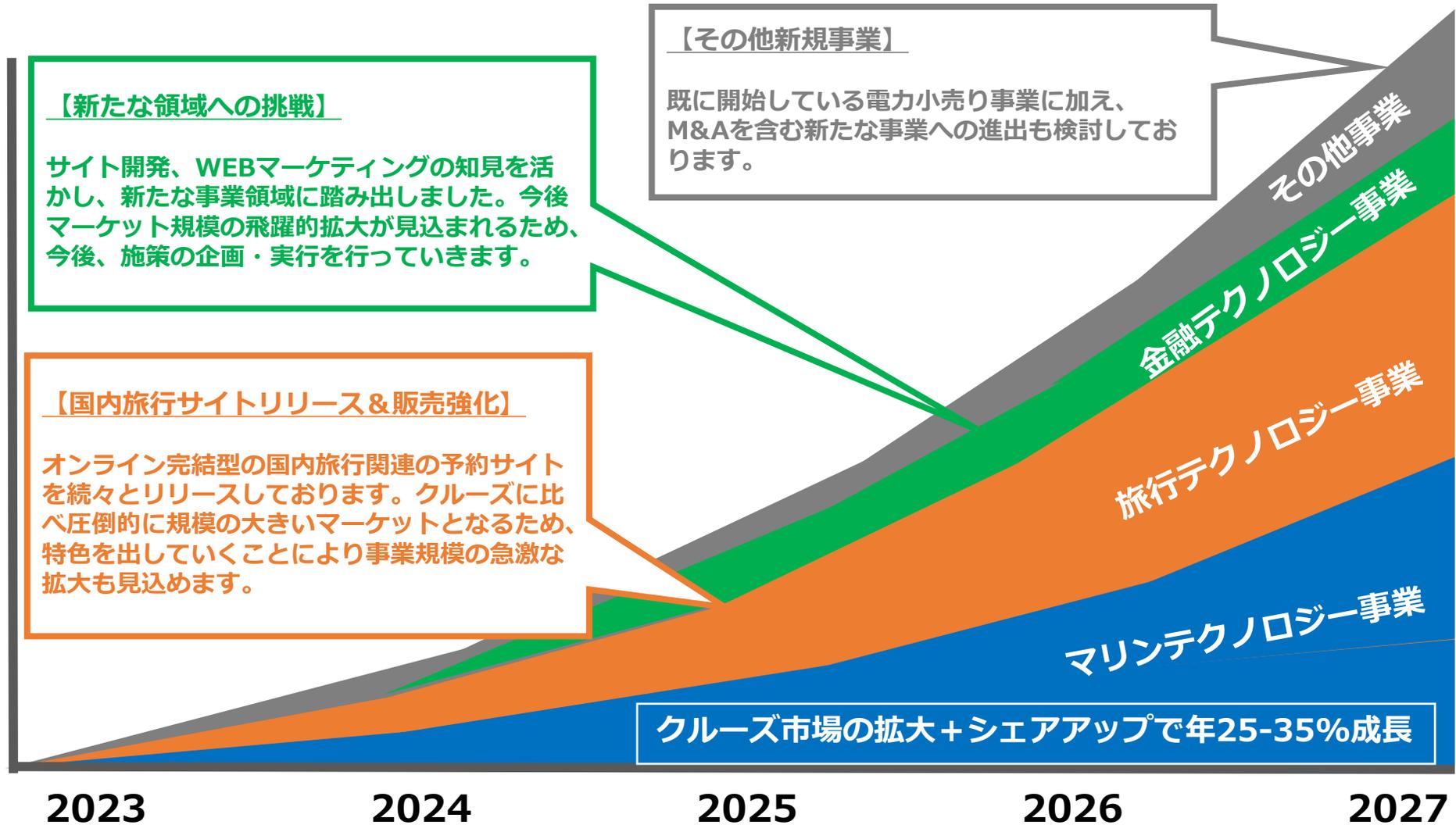


KGI：総取扱高・売上総利益（全社）

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）