



2025年2月期第1四半期決算説明資料

株式会社ジェイグループホールディングス

(3063)

2024年7月10日



芋蔵 豊橋店

会社概要



会社名	株式会社ジェイグループホールディングス
本社所在地	名古屋市中区栄三丁目4番28号
設立	1997年3月3日
代表者	新田二郎(代表取締役会長) 中川晃成(代表取締役社長)
資本金	85百万円(2024年2月末日現在)
従業員数	グループ計1,590名 ※内正社員数355名(2024年2月末日現在)

子会社

株式会社ジェイフィールド
株式会社ボカディレクション
株式会社かわ屋インターナショナル
株式会社かわ屋東京
株式会社ジェイアセット
株式会社ジェイキャスト
NEW FIELD NEW YORK.LLC.

飲食サービス業を中心に関連事業を展開

当社グループは食文化を主軸とした総合サービス企業を目指し、フードサービスを中心に飲食事業、不動産事業、およびその他関連事業を展開しております。



目次



1. 連結決算概要

サマリー	5
連結損益計算書概要	6
連結貸借対照表概要	7
セグメント別業績概況	8
店舗数の推移	9
店舗ポートフォリオの改善	10
店舗ポートフォリオの改善進捗	11
既存店前年比(売上・客数・客単価)	12
飲食関連業態の収益性	13
収益構造の改善	14

2. トピックス

今後、展開していく事業	16
新たな取り組み	17
ラグジュアリーブランドの強化	18
大型修繕	19
フェア・イベントの実施	20
資産の流動化と事業の整理	22
今期の業績見通し	23
株主還元について	24
テレビ等の放映実績	25
SDG's	26





1. 連結決算概要



1

業績は増収増益。営業利益・経常利益・当期純利益は、同期間比較で上場後の最高益を達成

営業利益+166百万円と前期比+122百万と大幅に増加

2

既存店売上高前期比107.6%

コロナ禍が空けて一巡した以降も売上は順調
客単価109.0% 客数98.7%

3

全社横断のフェア・イベントの開催

お客様の来店機会を増やすため、全社、業態レベルでの各種フェア・イベントを開催し、再来店を促す。

4

特定技能外国人の採用

フィリピンより17名の外国人採用を実施。

連結損益計算書概要



売上高:2,717百万円、営業利益:166百万円、純利益:154百万円

連結売上高は前年対比105.6%の増収となり、コロナ禍が終息した前期より増加した。
営業利益、経常利益、当期純利益いずれも、上場以来最高益を達成。

(百万円)

	2024年2月期 第1四半期		2025年2月期 第1四半期		前年同期比 (%)
	実績(百万円)	構成比(%)	実績(百万円)	構成比(%)	
売上高	2,573	100.0	2,717 1	100.0	105.6
売上原価	861	33.5	875	32.2	101.6
売上総利益	1,711	66.5	1,842	67.8	107.6
販売管理費	1,667	64.8	1,676	61.7	100.5
営業利益	44	1.7	166 2	6.1	375.3
営業外収益	15	0.6	23	0.9	147.1
営業外費用	67	2.6	13	0.5	20.5
経常利益	△7	—	175	6.5	—
特別利益	60	2.3	0	0.0	0.0
特別損失	15	0.6	1	0.0	6.9
税引前当期純利益	37	1.4	174	6.4	468.9
当期純利益	31	1.2	154 3	5.7	494.2

- 1** コロナ終息により増加した前期より、さらに105.6%(前期比)の増加。
- 2** 増収に応じて、売上原価、販売管理費も増加するも、営業利益は121百万円改善し、166百万円となる。
- 3** 営業利益、経常利益、当期純利益ともに上場以来最高益を計上。

連結貸借対照表概要



(百万円)

	2024年2月期 期末	2025年2月期 第1四半期		2024年2月期 期末	2025年2月期 第1四半期
資産の部			負債の部		
流動資産	1,990	1,845	流動負債	1,612	1,460
現金及び預金	1,264	1,130	買掛金	264	279
売掛金	346	396	短期借入金 ※1	464	451
棚卸資産	106	97	その他	882	729
その他	272	221	固定負債	5,941	5,883
固定資産	7,158	7,210	長期借入金 ※2	5,116	5,061 ①
有形固定資産	5,890	5,947	その他	824	821
建物及び構築物	2,072	2,046	負債合計	7,553	7,343
土地	3,620	3,620	純資産の部		
その他	197	280	株主資本	1,612	1,737
無形固定資産	298	296	資本金	85	23 ②
投資その他の資産	969	967	資本剰余金	4,595	4,627
繰延資産	0	0	利益剰余金	△2,992	△2,837
資産合計	9,149	9,056	自己株式	△76	△76
			その他の包括利益累計額	△65	△76
			新株予約権	6	4
			非支配株主持分	41	47
			純資産合計	1,595	1,712 ③
			負債純資産合計	9,149	9,056

- ① 借入金返済等を進めたことにより、54百万円減少。
- ② 株主総会決議により10百万に減資。その後、新株予約権の行使により23百万円に増加。
- ③ 当期利益および新株予約権の行使などにより154百万円増加。

※1：一年以内返済予定長期借入金を含む

※2：資本性劣後ローンを含む

セグメント別業績概況



飲食事業

コロナ禍が終息した前期より、更に売上を伸ばすことができた事などにより、増収増益。

売上高	:	2,557百万円	前年比	105.9%
営業利益	:	379百万円	前年差	+198百万円

不動産事業

自社保有の商業ビル等のテナント契約数が増加したことにより、増収となる。
(注:グループ内セグメント間取引を除いています。)

売上高	:	102百万円	前年比	102.3%
営業利益	:	21百万円	前年差	▲5百万円

その他

ブライダル、卸売、人材派遣、サウナ等の事業を運営。
外部への人材派遣を縮小したことにより減収するも、営業利益は改善

売上高	:	69百万円	前年比	83.5%
営業利益	:	△29百万円	前年差	+10百万円

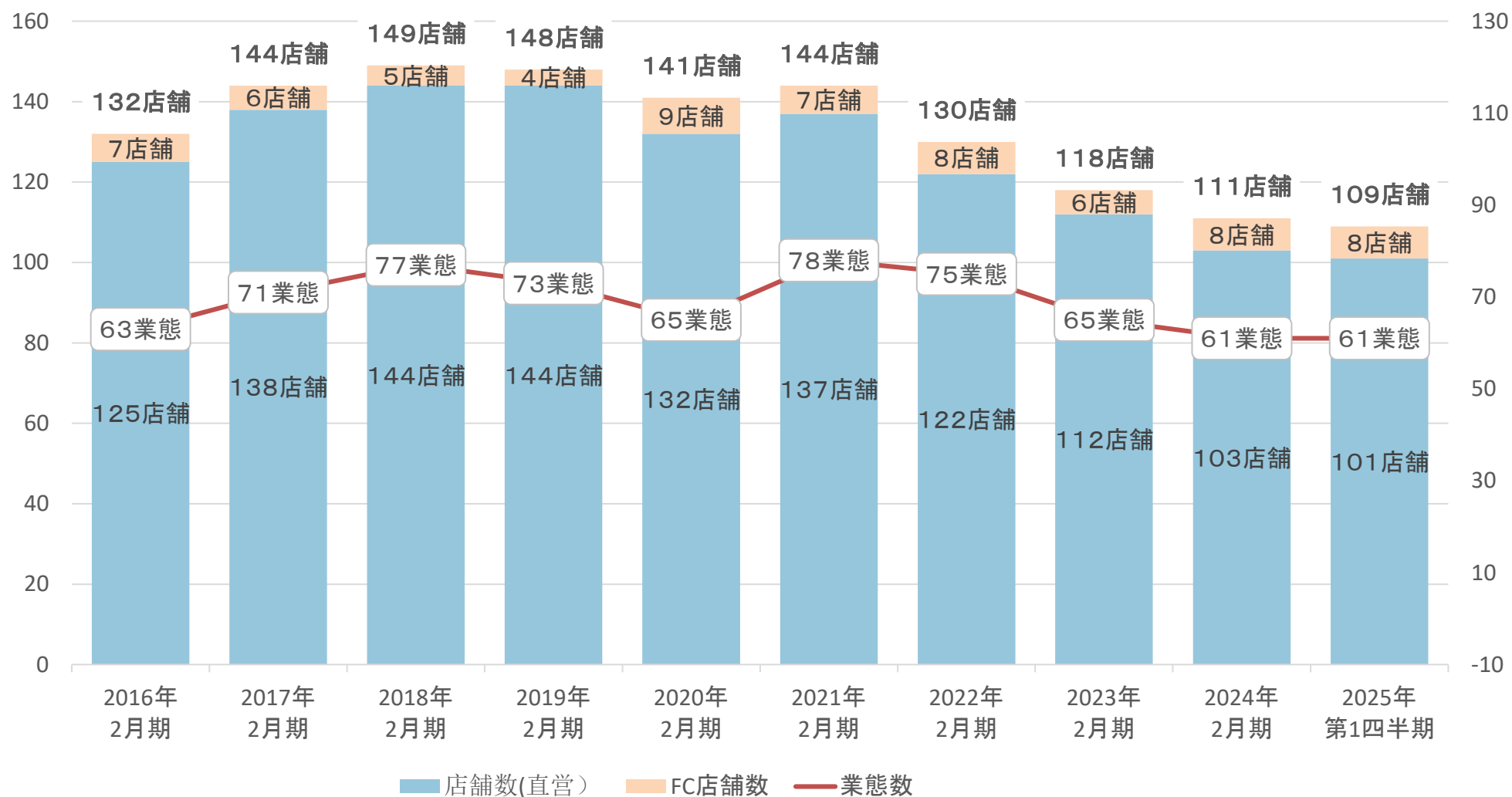
店舗数の推移



期間中の新規出店0店舗・業態転換0店舗・閉店2店舗となり

2024年5月期末時点で

61業態、109店舗体制となる



コロナ禍に取り組んできたポートフォリオの変更方針

大型店舗→小型店舗	都心店舗→郊外店舗	総合業態→専門業態
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 脱大宴会依存 ✓ 友人・家族ら少人数での利用 ✓ 投資効率の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 住宅街での日常使い需要に対応 ✓ 繁華街より安価な家賃 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 脱総合居酒屋 ✓ 脱酒類業態 ✓ 目的来店促進

アフターコロナに対応するため戦略的に新店・リニューアル・閉店を実施

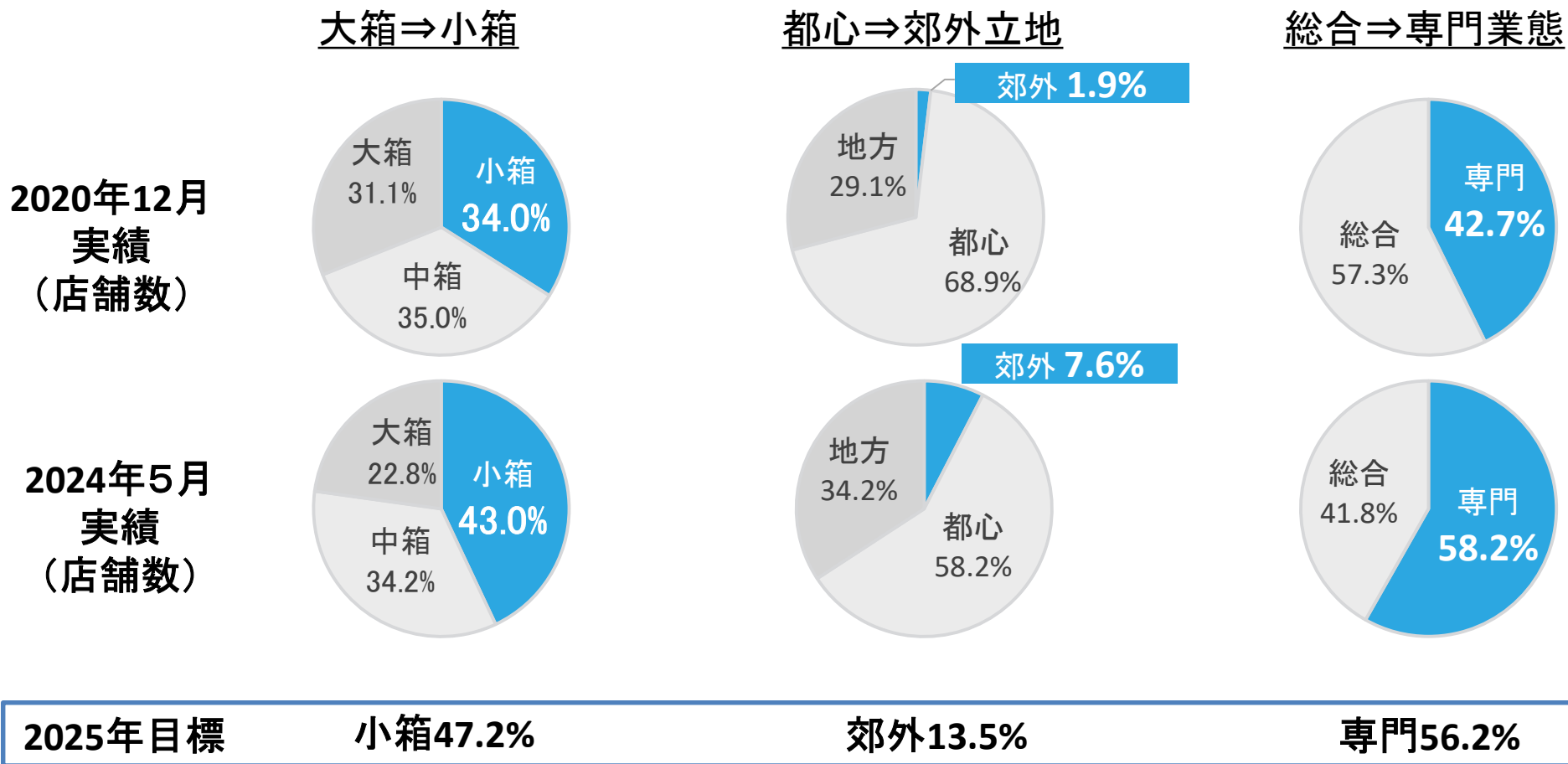
	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期	合計 (21年2月期 ~24年2月期)	2025年2月期	総合計
閉店	14店	21店	16店	11店	62店	2店	64店
出店	16店	8店	4店	4店	32店	0店	32店
業態転換	9店	12店	7店	9店	37店	0店	37店

前期までに、閉店・業態転換の主なものは実施済み。今期は現存店舗の修繕を中心に行い、既存店舗のブラッシュアップを行う予定。

店舗ポートフォリオの改善進捗



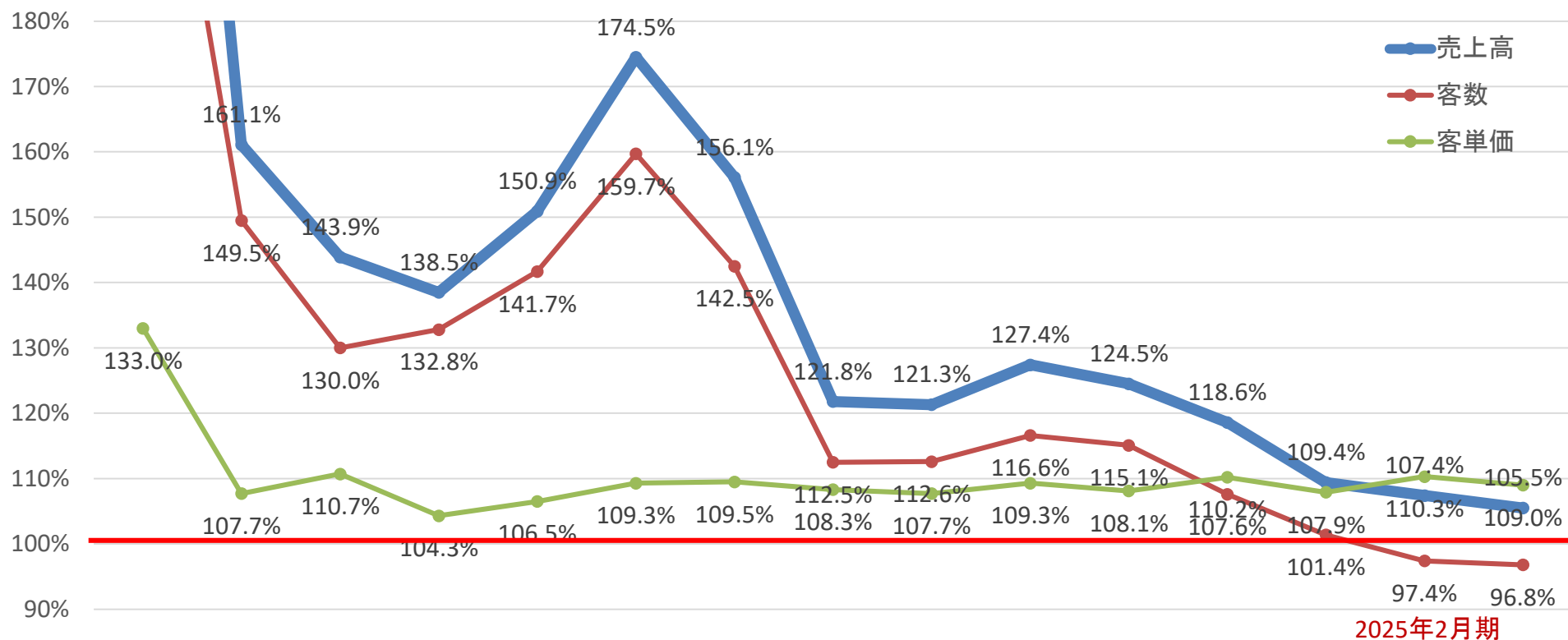
ポートフォリオの見直しを継続して行い、収益性改善を今後も進めていく



コロナ禍になって掲げた店舗ポートフォリオの改善計画に対して、予定通り進んでいる。

※60坪以上は大箱、40～60坪は中箱、40坪未満は小箱とした。都心は東京都/名古屋市の商業地域、郊外は左記の住宅立地、地方はその他(主に地方都市)と定義。
郊外の例: 名古屋市 地下鉄東山線沿線(池下～藤が丘)、大曽根等、東京都 JR中央線沿線(中野、吉祥寺)、武蔵小杉、町田等

既存店前年対比(売上・客数・客単価)



	2023年 3月	2023年 4月	2023年 5月	2023年 6月	2023年 7月	2023年 8月	2023年 9月	2023年 10月	2023年 11月	2023年 12月	2024年 1月	2024年 2月	2024年 3月	2024年 4月	2024年 5月	今期累計
売上高	315.8%	161.1%	143.9%	138.5%	150.9%	174.5%	156.1%	121.8%	121.3%	127.4%	124.5%	118.6%	109.4%	107.4%	105.5%	107.6%
客数	237.4%	149.5%	130.0%	132.8%	141.7%	159.7%	142.5%	112.5%	112.6%	116.6%	115.1%	107.6%	101.4%	97.4%	96.8%	98.7%
客単価	133.0%	107.7%	110.7%	104.3%	106.5%	109.3%	109.5%	108.3%	107.7%	109.3%	108.1%	110.2%	107.9%	110.3%	109.0%	109.0%

売上: 2024年5月時点で、109%と前年を大きく上回っている。

客単価: コロナ終息後は、安定して前年を超えて、5月末時点で「105.5%」まで伸びた。

客数: 前期4月、5月が大幅に伸びた影響により、客数は前年を少し下回っているが、今後回復の見込み。

飲食関連業態の収益性



居酒屋及び専門業態は高収益体質に改善

「その他」も前年同期10.2%から13.3%に営業利益率が改善

(百万円)

業態		ジャンル	売上高	営業利益	営業利益率	ブランド	
居酒屋業態	テーマ型	焼酎 日本酒 九州料理	642	133	20.7%	芋蔵 光蔵 吟醸マグロ	きじょうもん きばくもん
	総合型		605	123	20.4%	てしごと家 ほっこり 新九	えどわん 三枘三蔵 跳魚
専門業態		寿司 焼肉 焼き鳥	248	43	17.7%	寿司と串とわたくし 寿司と天ぷらとわたくし すしつま	燦家 焼肉ゆたか かわ屋
その他		バル 高速道路 ノンアル サウナ 等	1,056	141	13.3%		

収益構造の改善



前期にコロナ前実績から大幅に改善したが、今期は、更に改善を続け、大幅な業績向上を達成

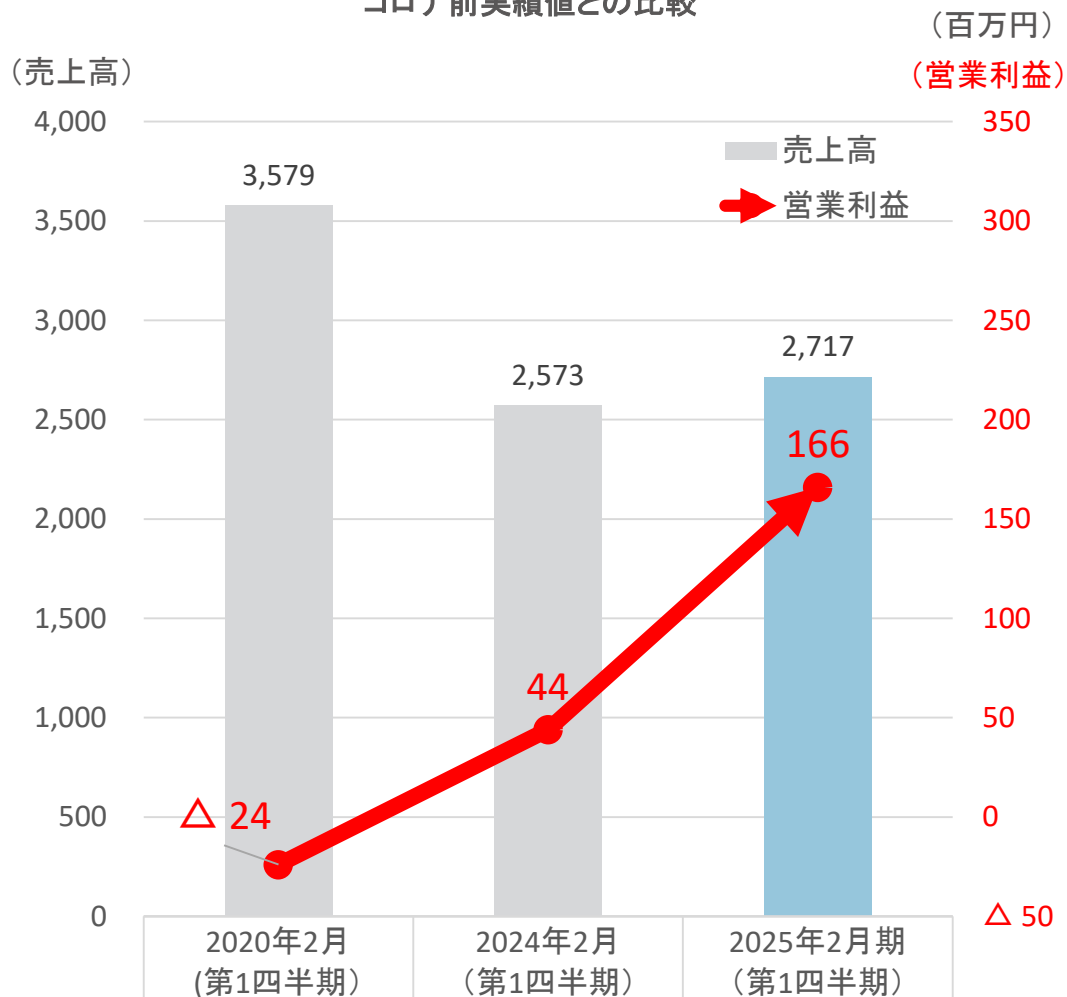
経費については、物価高の影響や、給与水準の向上を図りながらも、コストコントロールを行い、原価率・人件費率を抑制。
 販管費については、売上増加に伴う、固定費率の減少や、有効な広告宣伝等により減少。

主な経費の前期比較

- ・原価率 $\Delta 1.3\%$ メニューの見直し等により、原価率は減少となった。
- ・人件費率 $\Delta 0.3\%$ 給与水準を上げたが、作業の効率化、集中加工場の本格稼働ワークスケジュール管理の徹底等により、人件費率は減少となった。
- ・販管費率 $\Delta 2.8\%$ (広告宣伝費 $\Delta 0.7\%$)
(人件費除く) (水道光熱費 $\Delta 0.5\%$)

売上増加による、固定費用の比率の低下。有効的な広告宣伝費の利用等による販管費率の減少。

コロナ前実績値との比較



売上高	3,579	2,573	2,717
営業利益	$\Delta 24$	44	166
営業利益率	—	1.7%	6.1%



2. トピックス



今後、展開していく事業

今後、「直営店舗」「FC事業」「高速道路の運営受託」を軸に展開していく

①直営店舗で展開する業態

- 「寿司居酒屋」
- 現在6店舗を展開
 - 各店とも業績好調のため、出店を加速

寿司と串とわたくし

SUSHI TO KUSHI TO WATAKUSHI

寿司と天ぷらとわたくし

SUSHI TO TEMPURA TO WATAKUSHI

すいのみ
鮮魚天ぷら



「日本酒業態」

- 現在7店舗を展開
- セルフ利き酒が人気！
- 社内マイスター制度にて日本酒のスペシャリストを育成中

マダロ・日本酒専門
吟醸マダロ

光蔵
十八代



②「かわ屋 FC加盟店増加」

- 現在、直営6店舗、FC加盟店8店舗を展開
(合計14店舗)



③「高速道路」

- 大津SA、川島ハイウェイオアシス内フードコート内の2拠点に続く、第3の拠点を受託(24年12月運営開始)



新たな取り組み



商品のクオリティアップ・サービスレベルの向上・人材強化を、更に推し進めるための施策

①集中加工場

- 仕込みに時間がかかるものや、特殊な調理機器が必要な食材を、まとめて加工し、商品の差別化、品質の安定、原価抑制、労働環境改善を行う。
- 一括購入した魚介等の一次加工を行い、原価率を抑制する。
- 業態ごとの共通食材を増やし、食材のプラットフォーム化を進める。



②マイスター制度

「日本酒アドバイザー」「焼酎アテンダー」の2つのマイスター制度を作り、主力業態のサービス力を向上し、お客様に日本酒・焼酎の魅力をお伝えできる人材を育成し、生産者様とお客様をつなぐアンバサダーとしての人材を育てる。
→2024年5月末現在12人が活躍中。

③外国人採用

今後の更なる店舗展開や、インバウンド強化のため、外国人の採用を強化。
→2024年6月末までに17人をフィリピンから採用。更に採用を進める予定。



ラグジュアリーブランドの強化



ラグジュアリーなパーティースペースの業態を強化
「THE ONE AND ONLY」「ROOF TOP」に続く3店舗目を出店

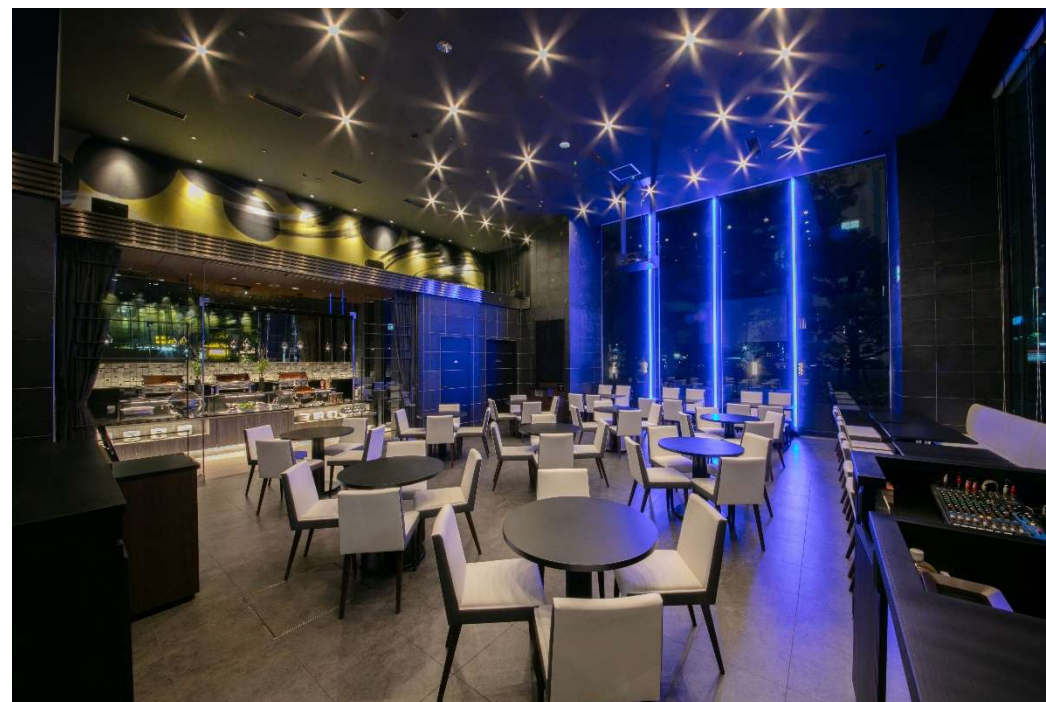
Party Restaurant REGOLITH

名古屋駅からのアクセス抜群の「名古屋ルーセントタワー」1Fに、ブライダル2次会はもちろん、企業様パーティー、会社行事、各種イベントに最適。
最新の音響システム、大型プロジェクター、新郎新婦控室完備。
天高ガラス張りのカジュアルモダンな空間で素敵なパーティーを！

30~100名まで貸切可。

オープン日:2024年6月30日
店舗サイズ:56.7坪
席数:65席(立食は100名まで可)

プラン:5,000円~10,000円/人



大型修繕



既存店の大規模な修繕を行い、人気と利便性の向上を目指す

(例1) 「掘りごたつ」を「テーブル席」に変更。

銀座我歩



三枿三蔵
(宮城県仙台市)



(例2) 日本酒や焼酎のセルフ飲み放題用の専用カウンターやスペースの増設。

吟醸マグロ
品川店



芋蔵 銀座店



フェア・イベントの実施①



全社横断、業態横断の各種フェア・イベントを実施し集客アップを目指す

5月～7月
日本酒業態
雲丹・牡蠣フェア

季節限定
夏雲丹
厳選マグロの合い盛り

2名様盛り 2,150円
3名様盛り 2,980円 4名様盛り 3,720円

牡蠣

季節により、その時に美味しい牡蠣を日本全国から厳選し海洋深層水で浄化した「安心安全」のミナマルオイスター

・生牡蠣 ・焼き牡蠣

※産地・産場等は、別紙またはお近くのスタッフまでお尋ねください。
※表記価格は税込価格です。

6月
寿司業態
いわしフェア

上質な脂が
口の中にとろけだす——

トロいわし
Sardine Sushi Fair

厳選

トロいわしの握り 一貫 240円
旬の脂が乗ったいわしを握りて

トロいわしの炙り握り 一貫 240円
炙ることにより、脂の旨みがい引き立ちます

トロいわしとネギトロの二ほれ寿司 680円

トロいわしのなめろう軍艦 一貫 240円

トロいわしのフライ 一貫 680円

※当店は国産米を使用しております。 ※価格は税込表記です。

6月～7月
芋蕨業態
北部九州フェア

北部九州
芋蕨まかもん
フェア

+ご当地ドリンク 大分 長崎 佐賀 福岡

長崎

- ASランク 黒毛和牛の芋蕨流檸檬ステーキ 2,180円
長崎佐賀産交際の檸檬ステーキを芋蕨流に。(6.2.196)
ASランクの黒毛和牛を芋蕨流の上で焼き上げて特製のレモン醤油で仕上げ。
- SARADAうどん 750円(税込)
長崎名物うどんを夏らしくサラダ仕立てに。
- 香岐しお檸檬CHU 500円
ぱりぱり食感が楽しい!

福岡

- ささみジギ焼 850円(税込)
博多発祥。しっとりとした食感の鶏のささ身にたっぷり特製のわさびたれ。焼酎に合う高肉の逸品。
- あまおうハイボール 500円(税込)

佐賀

- 梅酔い人ハイボール 500円(税込)
梅酒とハイボールの組み合わせが、爽やかな味わい。
- かぼとつくハイボール 500円(税込)
大分県産の梅酒とハイボールの組み合わせが、爽やかな味わい。

大分

- とり天 700円(税込)
特製たれで揚げ込んだレッチリな鶏の天ぷら。お好みで薬味を添えてください。
- おいしい甘さの梅酒

※次回以降は別紙フェア

フェア・イベントの実施②



全社横断、業態横断の各種フェア・イベントを実施し集客アップを目指す

7月
日本酒・九州・寿司業態
うなぎフェア

7月～8月中旬
九州業態
うまかつと祭りフェア

7月～8月
カフェ業態
ピーチフェア

定食の間違いない味
う巻き
858円

夏バテ防止に一本いゆめ?
夏野菜と鰻の串焼き
495円

暑い夏にあっさりど
スタミナをつけたいあなたに
鰻と香草のつけそうめん
792円

うなぎフェア

※当店は現金未使用しております ※表示価格は税別です

うまかつと祭り

鰻の蒲焼串 五八〇円
鰻の肝焼き串 三〇〇円

夏野菜の冷やっこ 五八〇円
ピリ辛

博多一番どり 鶏わさ 六〇〇円
さしみと使用

7月限定
空色 ナンパロケ
カルピス耐ハイ
ラムネ耐ハイ 六五〇円
ワンパルコール 五八〇円

夏の青空のような
空色ソーダジュレと、
どこか懐かしいナタデココの食感が、
気分を盛り上げてくれます！

※当店は現金未使用しております ※表示価格は税別です

期間限定
Peach MOUMOU CAFE KANAYAMA

まるごと桃のクレープ 1550
※裏に入れた状態でのご注文不可

桃のクレープ 1350
※ハーフサイズ

白桃のシフォンケーキ 1400
※ハーフサイズ

※当店は現金未使用しております

資産の流動化と事業の整理



保有する商業ビル・レジデンスを流動化及び有効活用を進める

現在保有不動産(5件)



jG金山



ジェイチル名駅



ジュール則武



J-Group 本社・新九



EXIT NISHIKI

上記不動産(5件)の2024年2月期末簿価は4,758百万円。
これらの不動産に付随する有利子負債は2,451百万円であります。
今後、これらの不動産を流動化させていくことで、財務体質の改善を進めていきます。

過去売買実績

年月	売買	不動産
2019年2月	売却	J-Growth 大曾根
2020年1月	売却	G-SEVENS 刈谷
2020年7月	売却	ダイヤモンドウェイ
2020年7月	売却	物流センター
2020年7月	売却	ジュール広川
2021年4月	取得	J-Group本社ビル
2021年9月	売却	ジュール亀島

海外店舗の撤退

2022年2月に連結子会社であるNEWFIELD HONOLULU,INC(ハワイ)を売却
2023年6月にKAKEHASHI, S.L.U.(バルセロナ)を売却

今期の業績見通し



(百万円)

	2024年2月期 通期実績	2025年2月期 業績予想	前年同期比 (%)
売上高	10,433	10,550	101.1%
営業利益	309	350	113.0%
経常利益	305	315	103.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	247	265	107.2%
配当金	中間 無配 期末 3.0円	中間 2.0円 期末 2.0円	

株主優待制度について

株主の皆様の日頃のご支援にお応えするとともに、より多くの皆様に事業への一層のご理解をいただくことを目的とし、**株主優待制度は引き続き実施いたします。**

また、2024年6月以降「猿caféブレンド」を「レインフォレストアライアンス認証コーヒー」に変更いたしました。



所有株式数	贈呈内容
100株以上200株未満	株主優待御食事券2,000円分(1,000円券×2枚)を年2回
200株以上600株未満	株主優待御食事券4,000円分(1,000円券×4枚)を年2回
600株以上1,000株未満	株主優待御食事券8,000円分(1,000円券×8枚)を年2回
1,000株以上	株主優待御食事券12,000円分(1,000円券×12枚)を年2回

代替商品のご案内

➤ 4,000円コース

- 猿Cafeブレンド
- 新九の紫(焼酎)720ml
- カタログギフトA

➤ 8,000円コース

- 本場さつまあげ大盛セット
- 新九の紫(焼酎)1800ml
- カタログギフトB

➤ 12,000円コース

- 星空の黒牛焼肉
- 愛知みかわ豚しゃぶしゃぶ・生ハンバーグセット
- カタログギフトC



テレビ等の放映実績



2023年9月以降のテレビ、ラジオ等の放映実績を抜粋

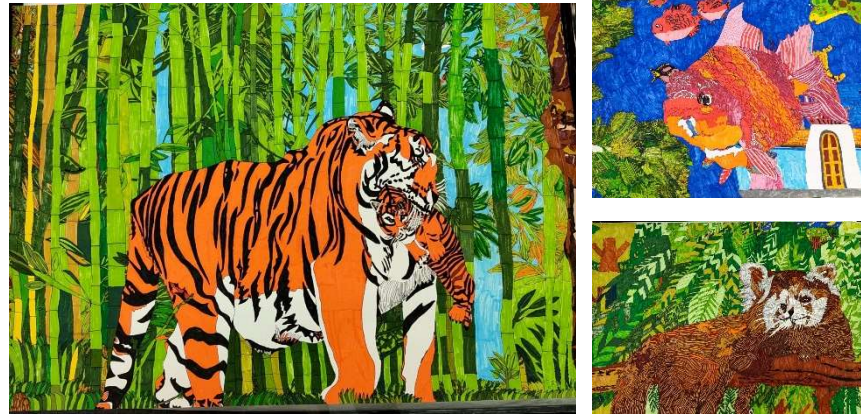
ジャンル	放映日	番組名	店舗名	概要
テレビ ラジオ	9/13	ひまわり11	寿司と天ぷらとわたくし藤が丘店	地域の食に関する魅力を発信する
	9/13	朝日新聞	焼肉ゆたか	TBSドラマ「VIVANT」のロケ地使用
	11/8	めざましテレビ	MouMouCafeアスナル金山店	ボンボンチーズケーキの紹介
	11/18	ぐっさん家	Private Sauna EXIT	サウナについて
	11/29	スイッチ	ただハンバーグが食べたい名駅店	ハンバーグ
	12月中旬	ZIP-FM	かわしまファーマーズ	12月開始の味噌タンメンの取材
	12/12	テレビ愛知	光蔵栄	SAKETOMO
	1月上旬	BS日テレ	EXITサウナ	食事前に代謝を高める～辛ウまい飯を食べる
	1/2	三重テレビ	芋蔵名駅店	芋蔵の料理を楽しみながら2023シーズンを振り返る
	3/26	読売テレビ	名古屋めし食堂丸八名古屋店	名古屋名物を提供するお店が4店舗集まっていることがとても魅力的
	5/9	千原ジュニアのへべレケ	てしごと家名駅	千原ジュニアさんが名古屋の名物居酒屋を紹介
雑誌	9/29	第三文明	でーもん	
	11/30	東海Walker特別編	Private Sauna EXIT	「サウナ&スーパー銭湯&日帰り温泉MOOK」
	2月	ぴあMOOK中部	お勝手たん	深夜の名酒場
ネット	11/16	YouTube	Private Sauna EXIT	【ESPOIR-TRIBE-エスポワール・トライブ】
	3月～	NET	うな匠AKIBA	「UBER URBANZ秋葉原」高級マンションの紹介動画

主なサステナビリティ活動

障害者活躍（アート雇用）

愛知県の呼びかけに応える形で参加する社会貢献事業のひとつが「アート雇用」です。アート雇用とは、在宅または作業所の利用者が会社と雇用契約を結び、在宅で創作活動を行い、作品を雇用企業に提出する雇用形態です。愛知県が全国に先駆けてスタートしました。

弊社では2018年から奥野誠也さんという作家をアート雇用しています。



本社においての内装装飾として活用されている他、神戸市内の「The Oyster Bar」にて常設展示されています。

排ガス削減

店舗への商品配送回数を、週6回から5回（17%減少）に減らすことにより、CO2排出量を削減。



kuradashi

大津SAにてフードロス削減企業の「kuradashi」、初の常設実店舗を運営。



ダイバーシティ他

- ・「フレキシブルワーカー制度」導入
- ・「社内人材育成プログラム マイスター制度」導入
- ・「男性育休取得率 33.3%」
- ・「ストック年次有給制度」導入
- ・外国人の採用強化

環境配慮商品への切替

株主優待代替品として好評の「猿caféブレンドコーヒー」を地球環境にやさしく、生産地域や労働者の社会福祉にも貢献する精算基準を厳格に守って生産された「**レインフォレストアライアンス認証コーヒー**」に変更いたします。

（2024年6月以降、現行の商品が終了次第、変更となります）



アート雇用の「奥野誠也」さんの個展を開催いたしました。




奥野誠也 個展

入場無料 2024.7.3(水) - 7.7(日)

時間 13:00~18:00 ※最終日は16:00まで

場所 「Esplanade Gallery」 (エスプラナードギャラリー) 名古屋市西区那古野1-34-1



奥野誠也
自虐症の彼は、幼い頃から絵を描き続けている。細部から始まる彼の絵は、人、動物、建物。見るもの全てを自覚にとらえ、頭の中で様々な方向に広がっていく。「描くこと」は「生きること」彼の優しい眼差しによって創られる、エッジの効いた絵画世界に、多くのファンが魅了され続けている。今回、「The Oyster Bar Kobe」とのコラボにより作品展示に至りました。アーティスト SEIYA の世界を楽しんでください。




2024年7月3日～7日に、愛知県名古屋市の「エスプラナードギャラリー」において、弊社主催の個展を開催いたしました。今後も定期的に個展を開催していく予定です。



【 I Rに関するお問い合わせ先】
株式会社ジェイグループホールディングス
管理本部 IR担当
TEL : 052-243-0026

当資料は株式会社ジェイグループホールディングスが作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。

複写及び無断転載はご遠慮下さい。当資料は当社が現在発行している、また将来発行する株式や

債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。

また、当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが当社がその正確性を保証するものではなく、

事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご了解下さい。