



GIFT

株式会社ギフトHD 証券コード9279

2024年10月期 第3四半期 決算説明資料



本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

- 0 1 2024年10月期 第3四半期 業績ハイライト
- 0 2 2024年10月期 第3四半期 決算概要
- 0 3 2024年10月期 業績見通し
- 0 4 中期経営計画（2024年10月期～2026年10月期）
- 0 5 参考資料 会社概要

01 2024年10月期 第3四半期 業績ハイライト

売上高

20,592 百万円

前年同期比： + 23.8%

営業利益

2,065 百万円

前年同期比： + 29.2%

経常利益

2,120 百万円

前年同期比： + 28.4%

業績概要

3Q（3か月）は、改装による一過性費用が68百万円、新店による一過性費用が89百万円発生し、前年同期比で**増収**、**減益**となるも、今後の収益基盤を確保。3Q（9か月累計）では、**大幅な増収**、**増益**を達成。

店舗品質の向上

店舗QSCAの継続的な向上への取り組みにより、直営店舗の1店舗当たり月商は過去最高を更新。商品クオリティ向上に向けた改装も実施。

価格改定の実施

原材料価格等の高騰に対し、7/1に価格改定を実施。改定後も客足への影響はなし。

生産体制の強化

新たな製麺工場を期首より稼働させ、拡大する需要に対して生産体制の強化を図る。



成長性・収益性

売上高成長率

23.8%

(年間目標：20.0%)

営業利益率

10.0%

(年間目標：9.5%)

売上高昨年対比

国内直営 全店

124.5%

国内直営 既存店

全営業日

109.4%

(年間目標：105.0%)

改装店除く

111.5%

出店数

直営店 店舗

26店舗

(年間目標：41店舗)

プロデュース店・FC店舗

28店舗

(年間目標：純増48店舗)

人時生産性 (直営店)

人時売上高

6,329円

(前年同期：6,133円)

人件費率

24.5%

(前年同期：24.7%)

人財確保・定着

社員採用

中途入社 85名

新卒 48名

社員数
650名

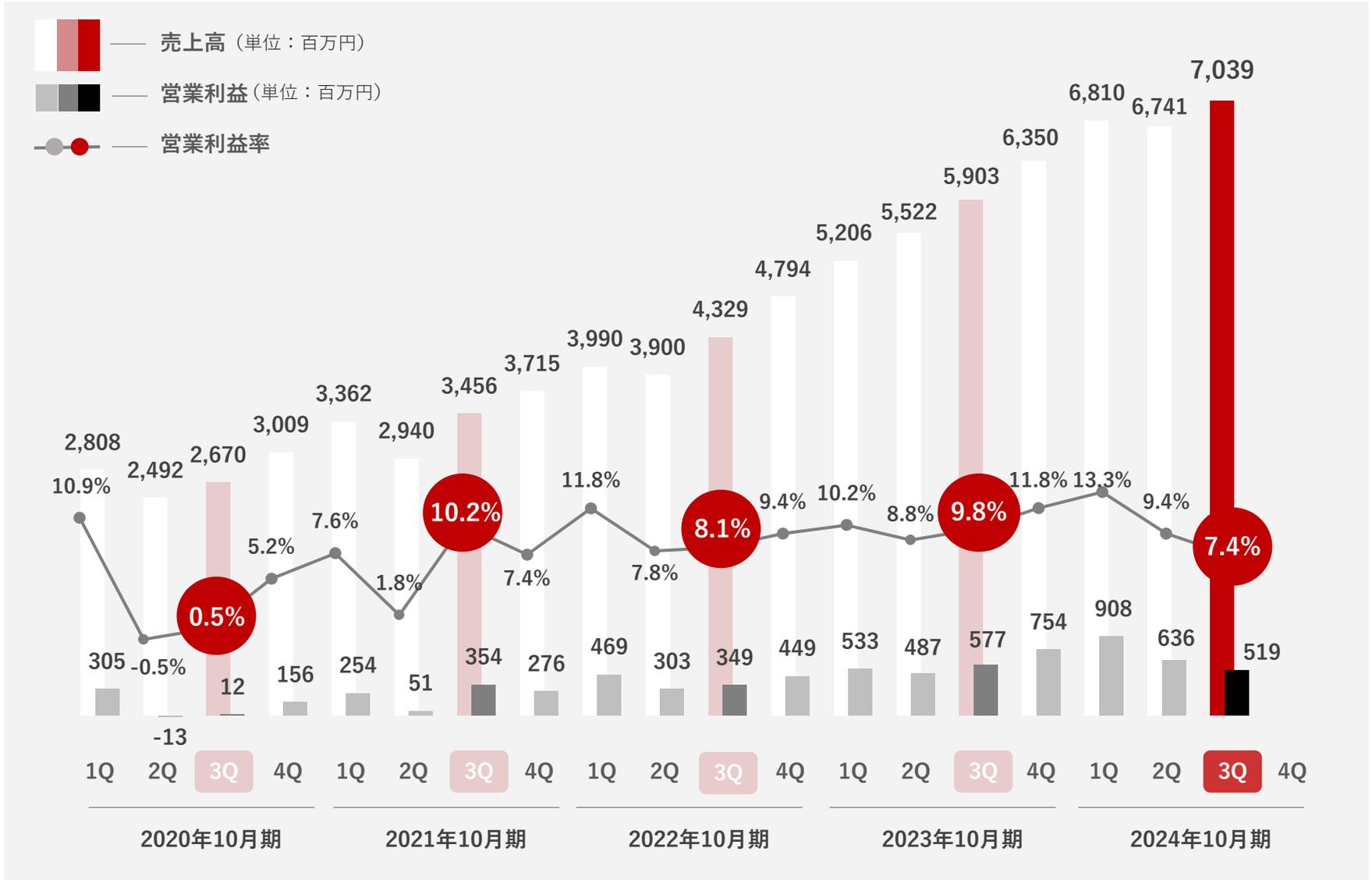
退職率

16.1%

(前年同期：18.3%)

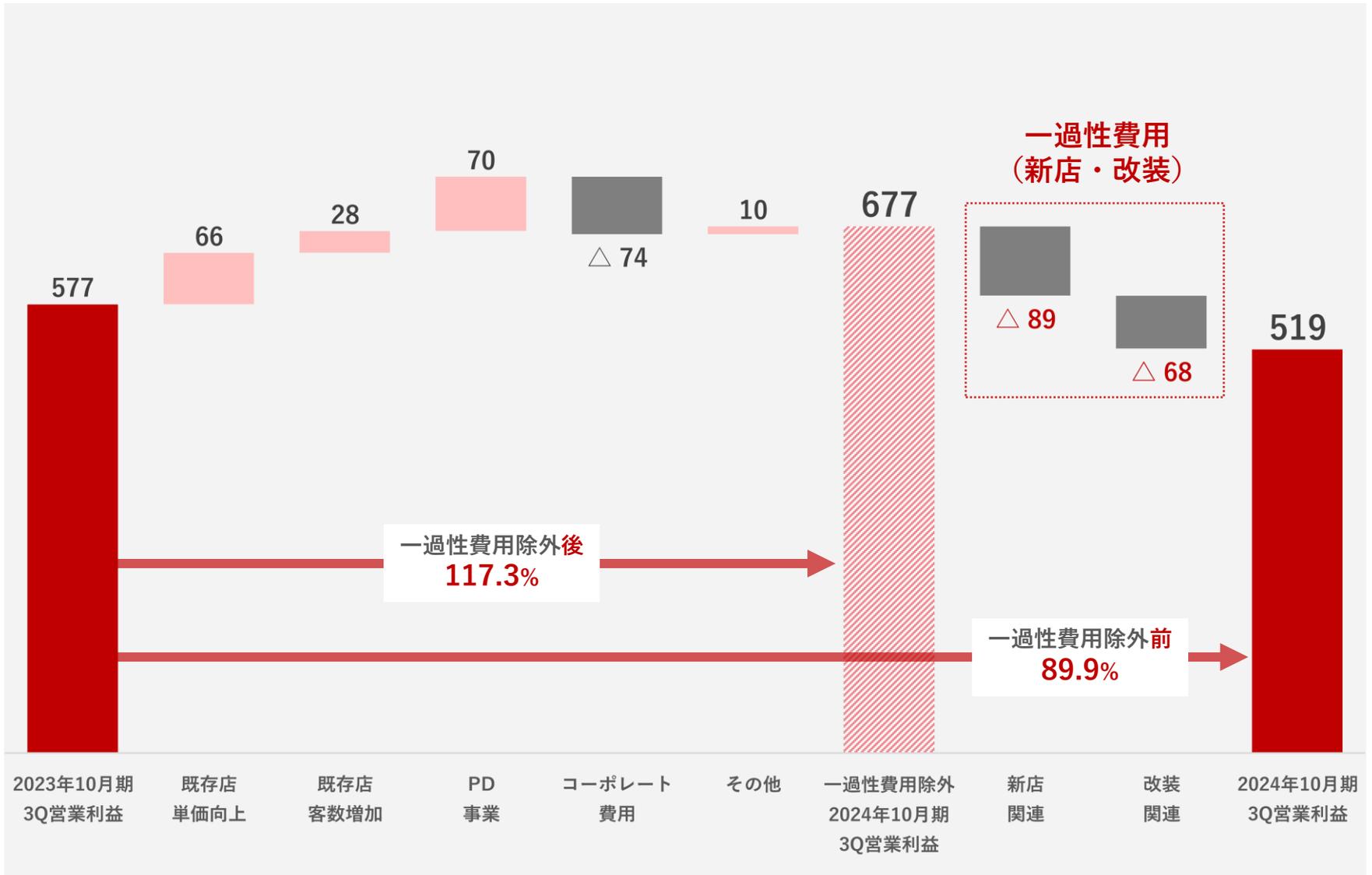
26.8%
業界平均※

売上高及び営業利益 四半期推移



一 営業利益増減分析（3Q/四半期会計期間）

既存店が好調であり、一過性費用を除外した3Q（四半期会計期間）営業利益は前年同期比+17.3%の増益。



一 改装によるQSCAの向上と生産性アップ

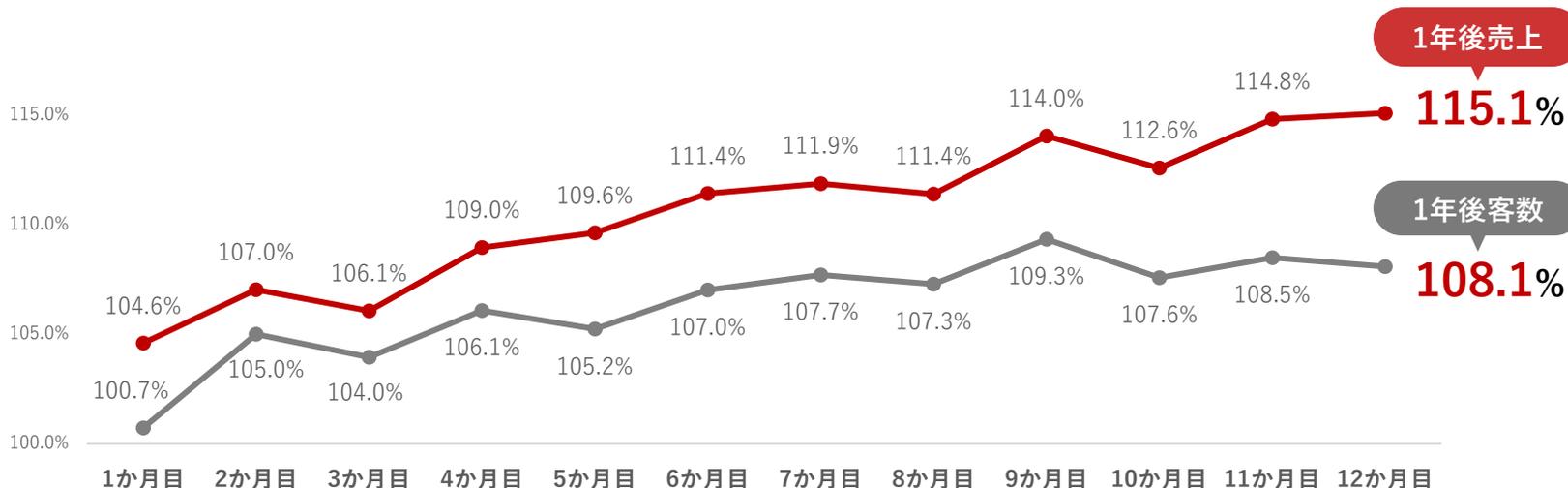
商品クオリティの安定化のためIHを導入し、生産性アップに向け最新レイアウトに改装を実施中
 改装による投資効果は、店舗再開直後より現れ売上高、客数は増加

改装による効果

- IH導入で保温温度を一定にすることによる、**スープクオリティの安定化**
- 最新レイアウトによる**生産性アップ**
- ガス→IHへの入れ替えにより**CO₂排出量を削減**

年間平均CO₂排出量
 △10%削減

改装後の売上高および客数の伸び率 (%)
 (改装前3ヶ月平均比)



一 改装の投資効果の見通し

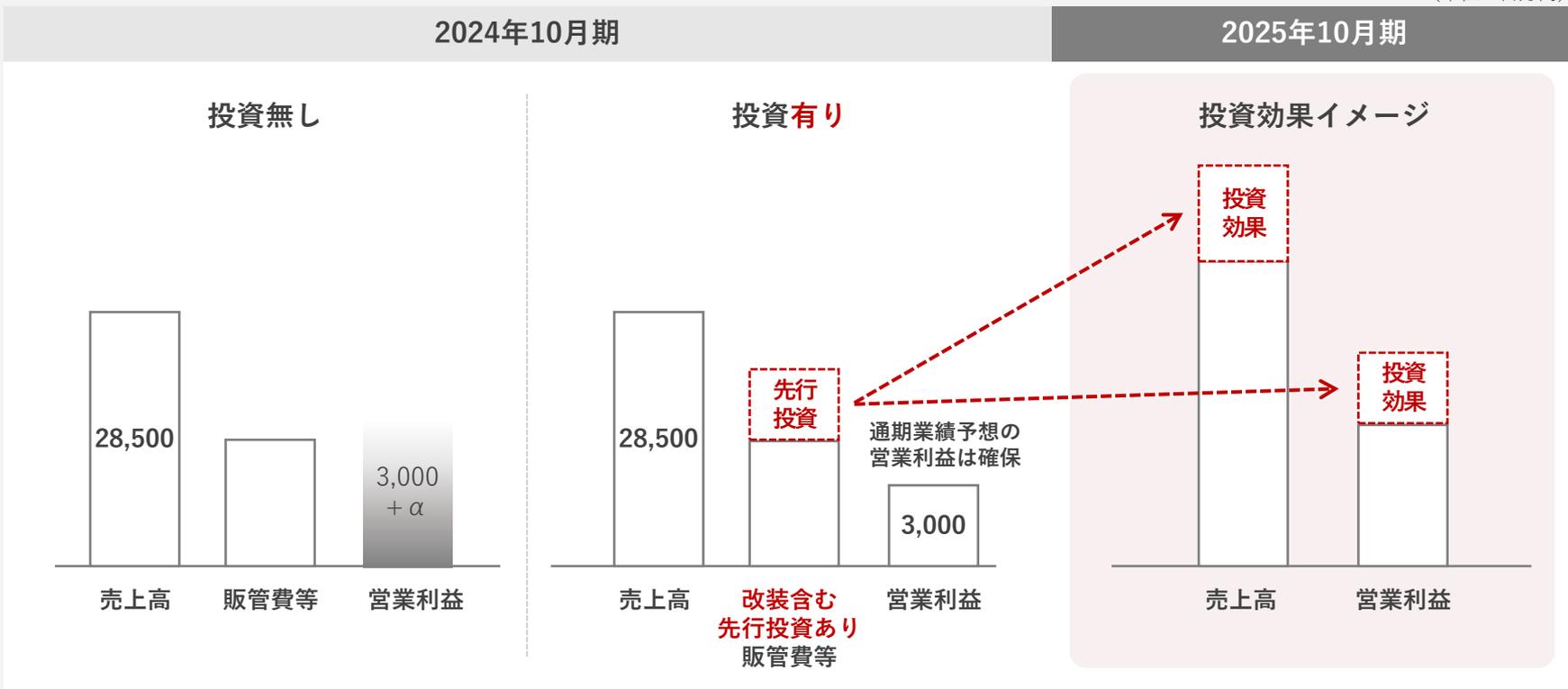
3Qは特に改装による影響が大きい

2024年10月期は費用をこなし業績予想の利益額を確保、来期以降に投資効果が表れる想定

改装休業による延べ休業月数			
1Q	2Q	3Q	4Q（見通し）
1.9ヶ月	8.0ヶ月	17.7ヶ月	6.5ヶ月

営業利益への影響	
3Q	▲68百万円
通期（見込み）	▲96百万円

（単位：百万円）



価格改定の影響

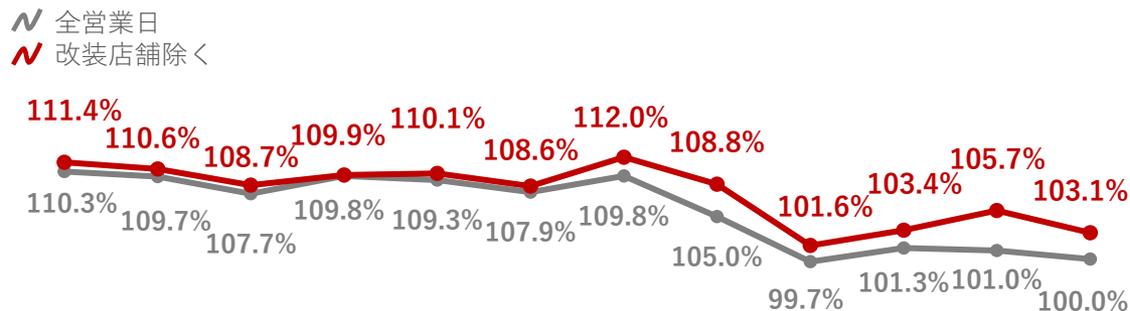
価格改定後も客足は順調。柔軟な価格改定実施への余地がある

価格改定による
客数の減少は見られず
売上・客数ともに順調に推移

当期の価格改定幅

2024年1月：約1%
2024年7月：約5%

客数（前年同月比）



8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月

2023年10月期

価格改定

2024年10月期

価格改定

出典：既存店舗の2023年8月～2024年7月の状況

前年同期比（2023年10月期3Q比）

売上（円）



全営業日

105.6%

改装店舗除く

109.0%

客数（名）



100.7%

104.0%

客単価（円）

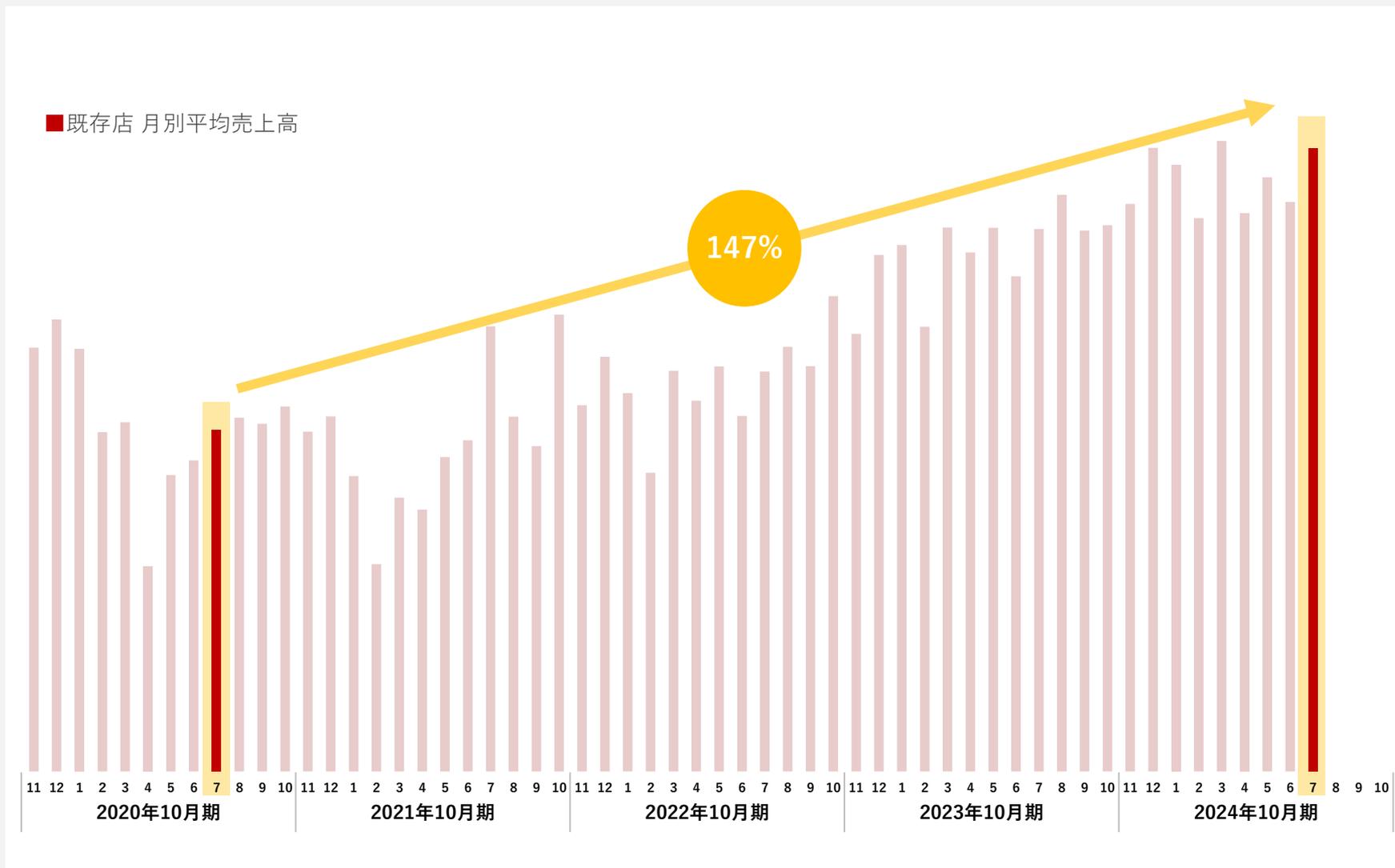


104.8%

104.7%

国内 既存直営店 一店舗当たりの平均売上高推移

店舗QSCAの継続的な向上への取り組みにより、国内直営店舗の平均月商は過去最高を更新。
 ※直近では2024年3月に過去最高を更新



人材確保施策の進捗

中期経営計画達成に向け、積極的な人材確保を実施

実施済み

- ✓ 採用サイトの刷新
- ✓ キャストからの正社員登用
実績 2024年10月期 3Q累計 **16名**
- ✓ 海外での採用
予定 2025年4月 **10名**
- ✓ 2024年1月に給与水準UP
- ✓ 2024年6月に**本社移転**を実施



▲キャストからの正社員登用（社長セミナー）

取組み予定

- ・更なる給与水準UPの検討
- ・海外向け人材の育成プログラム策定
- ・多様な採用手法の実施



— JPX 日経中小型株指数



「JPX 日経中小型株指数」の 2024 年度（2024 年 8 月 30 日から 2025 年 8 月 28 日）構成銘柄へ選定

2024年度
構成銘柄
へ選定



JPX-NIKKEI Mid Small

「JPX 日経中小型株指数」

「投資者にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とする「JPX日経インデックス 400」と同じコンセプトを中小型株に適用し、資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行っている企業 200 社で構成する株価指数

02 2024年10月期 第3四半期 決算概要

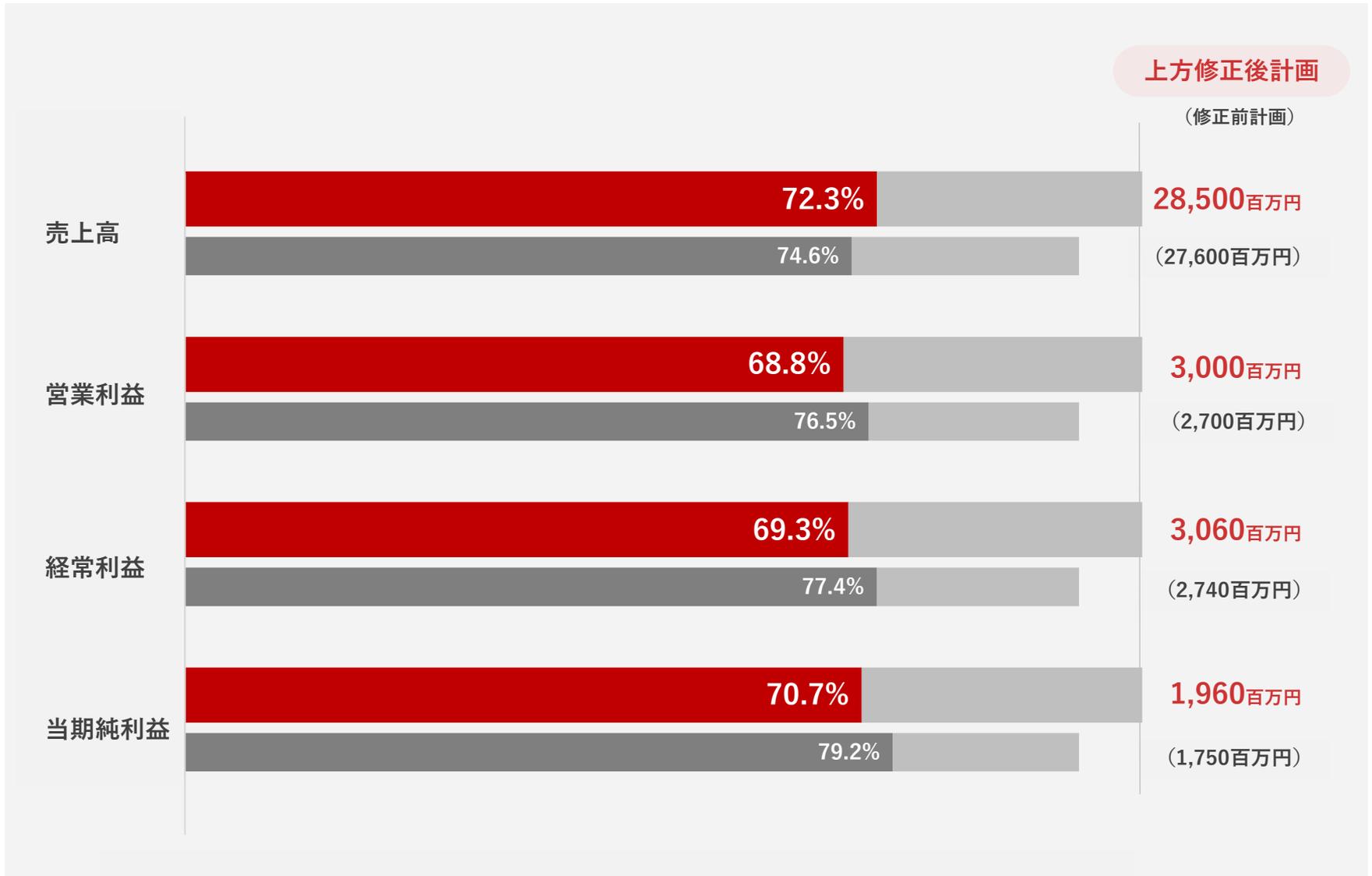
一 損益計算書



	2023年10月期 3Q		2024年10月期 3Q			計画比		
	(単位：百万円)	金額	売上比率	金額	売上比率	前年同期比	上方修正後 通期計画	進捗率
売上高		16,632	-	20,592	-	+23.8%	28,500	72.3%
売上原価		5,370	32.3%	6,651	32.3%	+23.9%	-	-
売上総利益		11,261	67.7%	13,940	67.7%	+23.8%	-	-
販管費		9,662	58.1%	11,875	57.7%	+22.9%	-	-
営業利益		1,598	9.6%	2,065	10.0%	+29.2%	3,000	68.8%
経常利益		1,652	9.9%	2,120	10.3%	+28.4%	3,060	69.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益		1,129	6.8%	1,385	6.7%	+22.6%	1,960	70.7%

— 通期計画に対する業績進捗率

店舗改装費用を計上するものの、計画に対して順調に進捗



出店状況



出店を継続し、
前期末比+52店舗



2023年10月期末 2024年10月期 3Q末

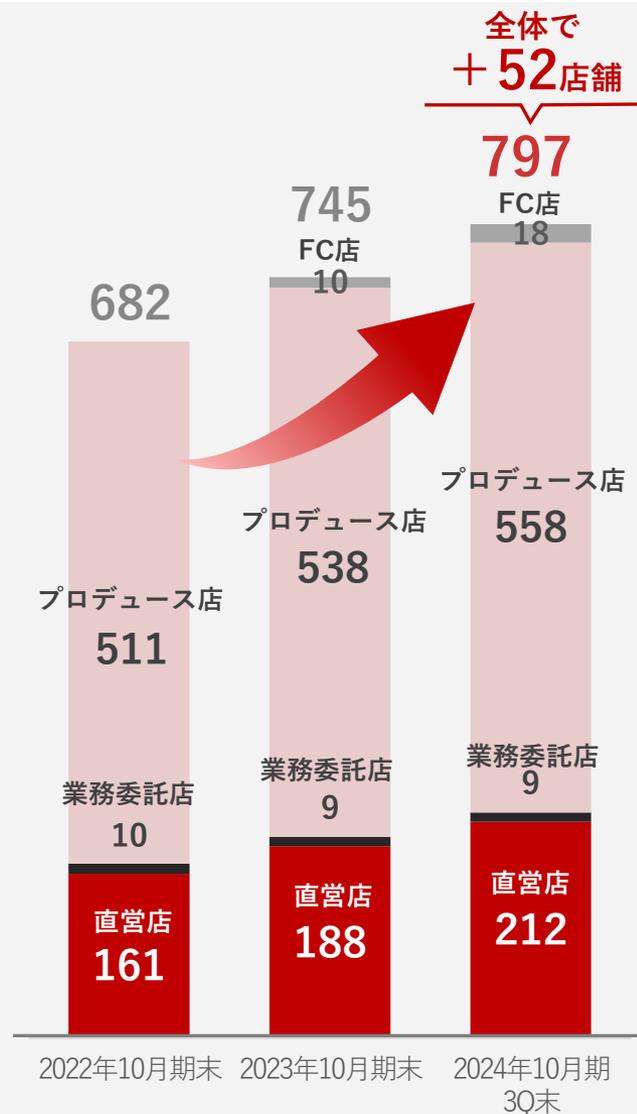
プロデュース店 538店舗 >>> 558店舗

FC店 10店舗 >>> 18店舗

業務委託店 9店舗 >>> 9店舗

直営店 188店舗 >>> 212店舗

全店舗合計 745店舗 >>> 797店舗



一 店舗の状況（増減内訳）

(単位：店)		23年10月期末 店舗数	24年10月期 第3四半期末 店舗数	増減
直営店事業	関東	119	138	+19
	東日本（関東以外）	45	50	+5
	西日本	21	21	-
	海外	3	3	-
	小計	188	212	+24
売上高	業務委託店	9	9	-
	合計	197	221	+24
	17,282 百万円			
プロデュース事業	関東	309	314	+5
	東日本（関東以外）	117	119	+2
	西日本	99	111	+12
	海外	13	14	+1
	小計	538	558	+20
売上高	国内FC店	7	10	+3
	海外FC店	3	8	+5
	合計	548	576	+28
	3,309 百万円			
店舗数総合計		745	797	+52

一 店舗の状況（直営店+FC店 ブランド別増減内訳）

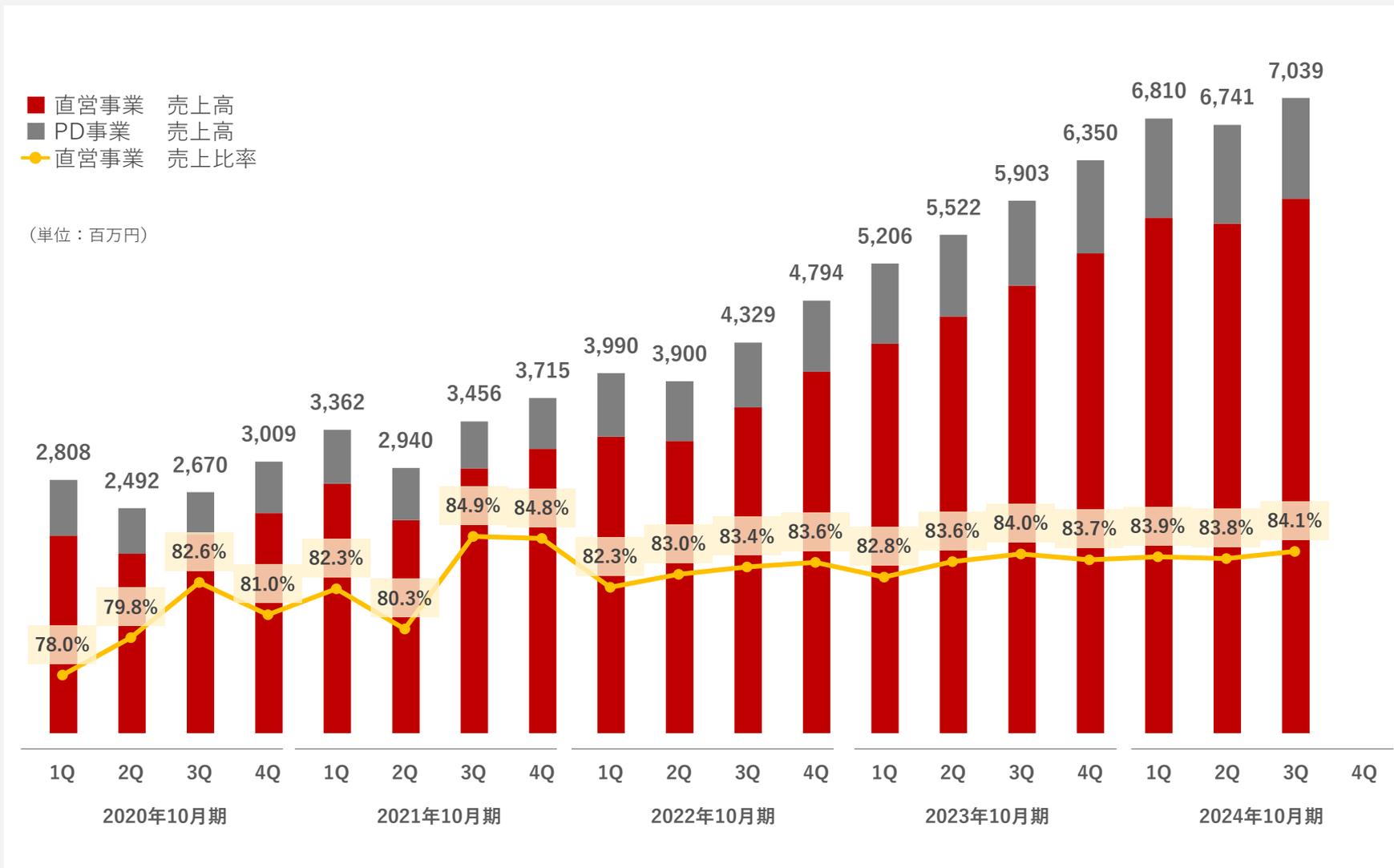
※2024年10月期第3四半期より店舗数にFC店舗数も追加しています。

ブランド					
店舗数	144	37	15	6	4
前期末比増減	+13	+4	+5	—	—

ブランド	 中華そば 長岡食堂		 海外 E. A. K. RAMEN	 海外 MACHIDA SHOTEN JAPANESE RAMEN	その他
店舗数	2	1	3	8	10
前期末比増減	—	—	—	+5	+5

— 直営事業、PD事業の売上高四半期推移

直営事業の売上比率が上昇している。



— B/Sサマリー —

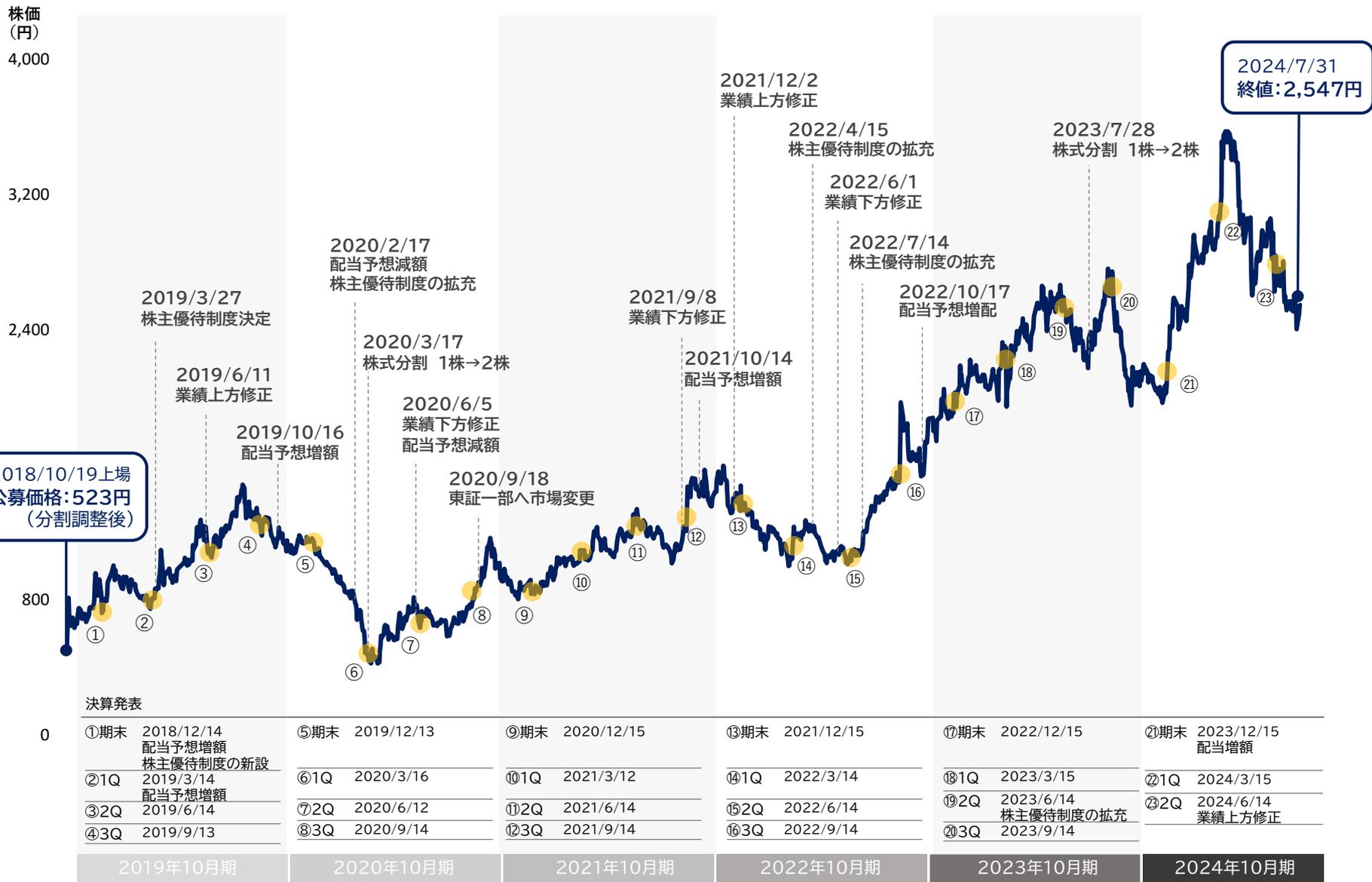


(単位：百万円)	2023年 10月期	2024年 10月期 3Q	増減額	(単位：百万円)	2023年 10月期	2024年 10月期 3Q	増減額
流動資産	3,552	4,168	+616	流動負債	3,777	5,469	+1,691
現金・預金	2,220	2,397	+177	買掛金	697	838	+140
売掛金	547	656	+109	短期借入金	25	1,083	+1,058
その他	784	1,114	+329	一年内長期借入金	699	875	+175
				その他	2,354	2,671	+316
固定資産	8,974	11,414	+2,439	固定負債	1,977	2,196	+218
有形固定資産	6,007	8,295	+2,287	長期借入金	1,574	1,690	+115
無形固定資産	271	245	△25	その他	402	506	+103
投資その他資産	2,696	2,874	+177	負債合計	5,755	7,665	+1,910
				純資産合計	6,772	7,917	+1,145
				資本金	797	824	+27
				資本剰余金	1,049	1,052	+3
				利益剰余金	4,761	5,788	+1,026
				自己株式	△0	△1	△0
				その他包括利益累計	160	248	+88
				非支配株主持分	4	5	+0
資産合計	12,527	15,583	+3,056	負債純資産合計	12,527	15,583	+3,056



株価推移 (上場~2024/7/31)

株価は上場時から約5倍の水準まで上昇



0 3 2024年10月期 業績見通し（2Qから変更なし）

— 通期業績予想の上方修正について

通期計画に対して順調に推移したため、足元の実績を考慮し、6/14に業績予想を修正済み

	2023年10月期	2024年10月期 従来予想 (A)	2024年10月期 修正予想 (B)	増減率 (B)/(A)	増減額 (B)-(A)
売上高	22,982	27,600	28,500	+3.3%	+900
営業利益	2,352	2,700	3,000	+11.1%	+300
経常利益	2,424	2,740	3,060	+11.7%	+320
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,597	1,750	1,960	+12.0%	+210

国内直営店／既存店売上

2023年10月期比 **105.0%**

出店計画

直営店

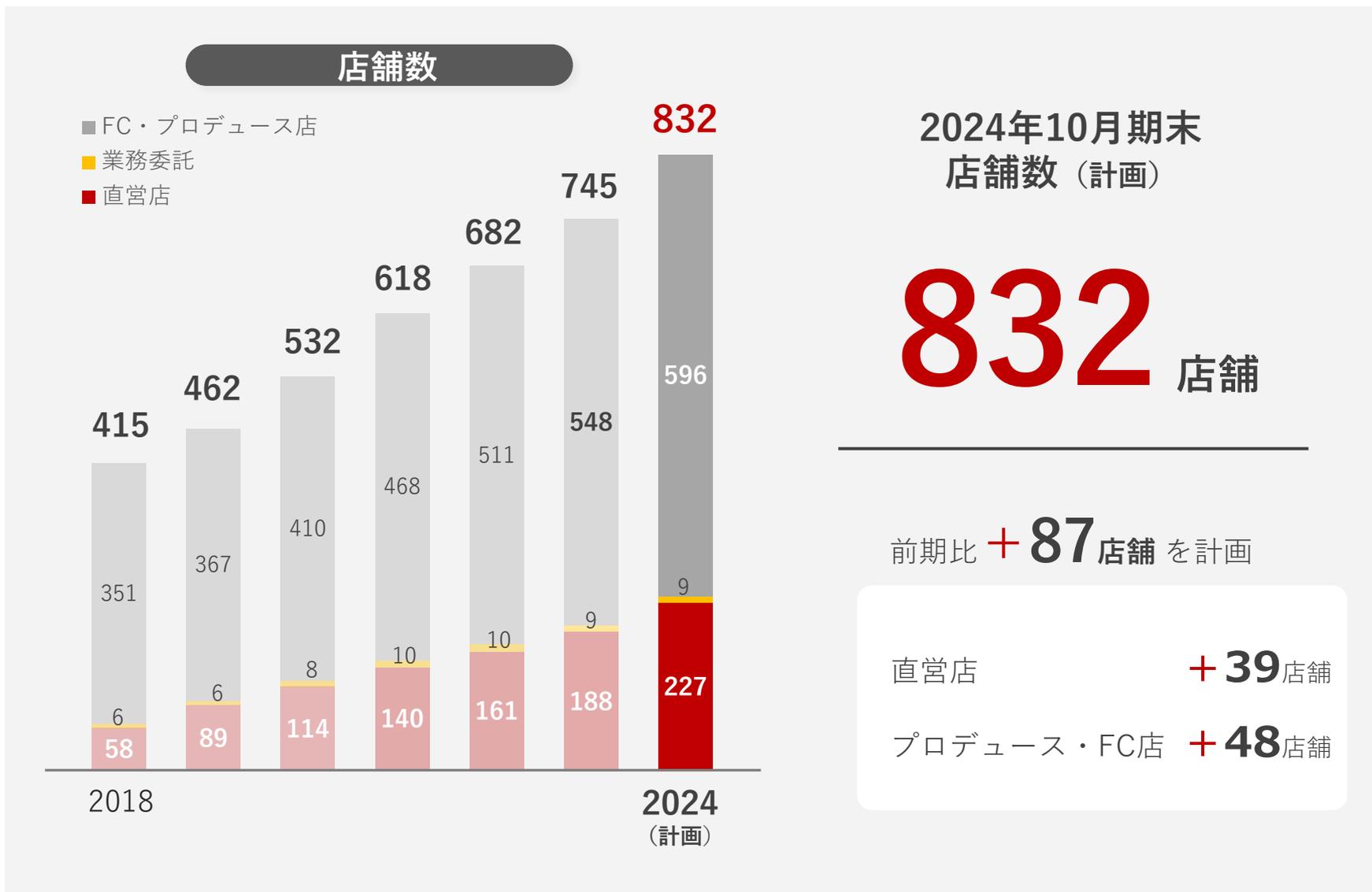
国内 **40** 店 海外 **1** 店

純増+39店

FC・プロデュース店

国内 **40** 店、海外 **8** 店

純増+48店



0 4 中期経営計画（2Qから変更なし）

2026年10月期・達成目標

売上高 **400** 億円

営業利益 **38** 億円



事業拡大と運営体制強化



DX推進

— 主要KPI

直営店の比率を上昇させるため、営業利益額の拡大を見込む。利益率は従来目標より0.5pt引き下げ
ROA、ROEは目標値を5.0pt引き上げ

成長性	1. 売上高成長率	20%以上
収益性	2. 営業利益率	9.5%以上
投資収益性	3. ROA（経常利益）	20%以上
	4. ROE（当期純利益）	20%以上
株主還元	5. 配当性向	20%以上

出店戦略と売上、利益額、利益率の関係について（24/10期のみ変更済）

マーケットの大きい人口集中エリアに直営店を出店し、地方エリアにプロデュース店を出店することで、売上、利益額を最大化させるとともに、利益率の維持を目指す

直営店

人口集中エリア、
ラーメン高消費エリア
に出店

出店強化

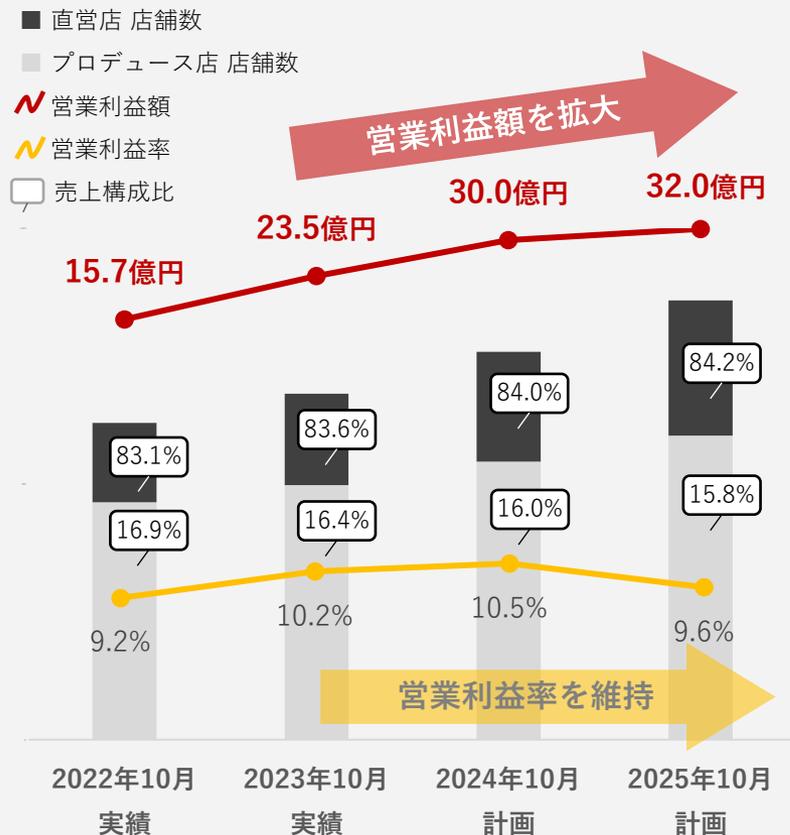
売上、利益額の最大化を目指す

FC・プロデュース店

地方エリアに出店

利益率最大化を目指す

店舗数割合（直営店・プロデュース店）と
売上構成比、利益額・利益率の推移



中期経営計画 2024年10月期～2026年10月期／定量計画（2024のみ変更済）



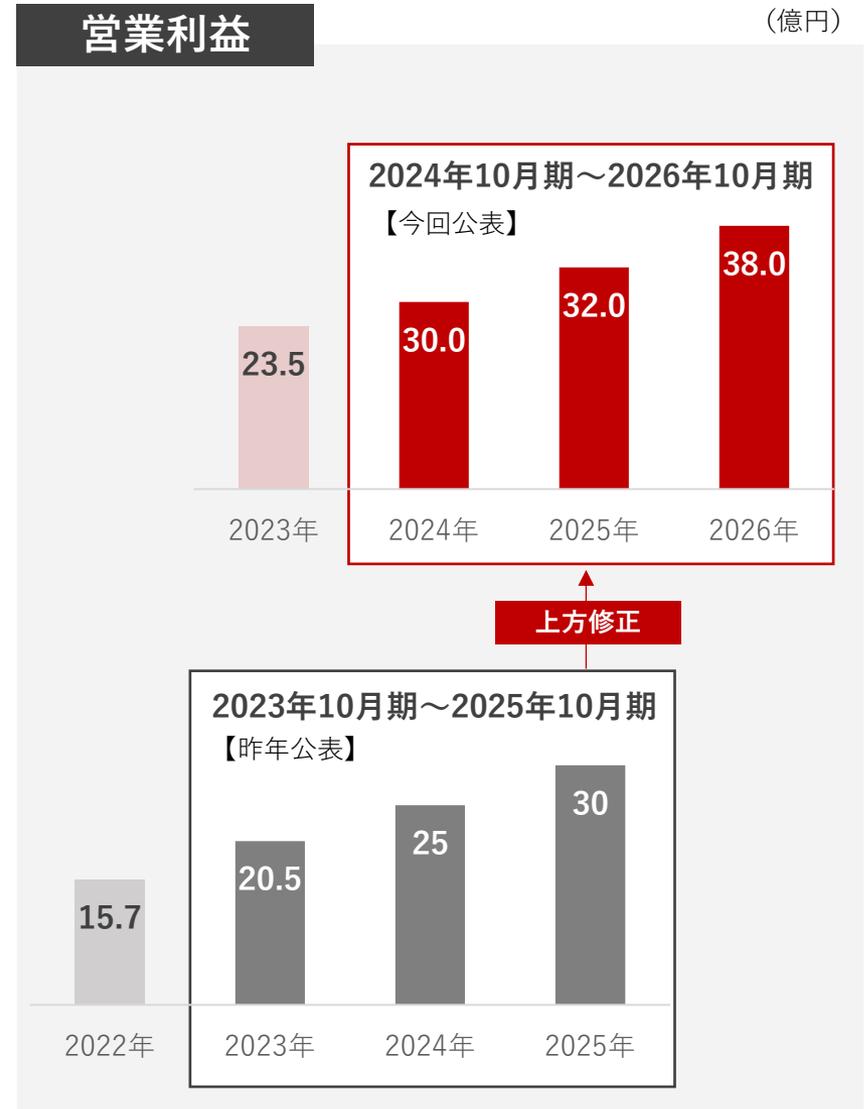
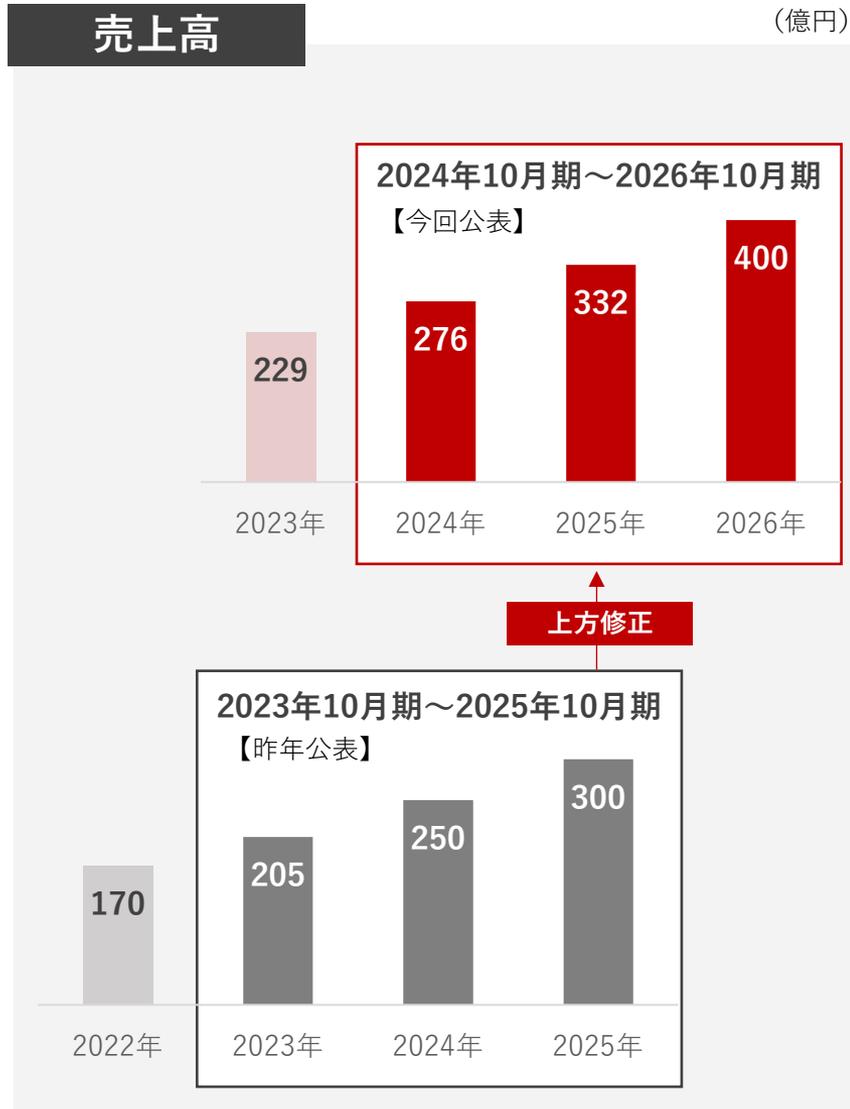
ローリング方式により、新たな3年間を作成

	2022	2023	2024	2025	2026
売上高	170 (億円)	229 (億円)	285 (億円)	332 (億円)	400 (億円)
営業利益	15.7 (億円)	23.5 (億円)	30.0 (億円)	32.0 (億円)	38.0 (億円)
経常利益	24.4 (億円)	24.2 (億円)	30.6 (億円)	32.5 (億円)	38.6 (億円)

国内	合計店舗数	665 店	726 店	805 店	903 店	1,000 店
	直営店	169店	194店	233店	284店	332店
	FC・プロデュース店	496店	532店	572店	619店	668店
海外	合計店舗数	17 店	19 店	27 店	40 店	57 店
	直営店	2店	3店	3店	7店	14店
	FC・プロデュース店	15店	16店	24店	33店	43店
合計	合計店舗数	682 店	745 店	832 店	943 店	1,057 店
	直営店	171店	197店	236店	291店	346店
	FC・プロデュース店	511店	548店	596店	652店	711店

■ 前回発表の中期経営計画との差異（2024年のみ変更済）

既存店舗の好調等により、6/14に業績予想を修正済
 売上高300億円、営業利益30億円目標は前倒しで達成へ



中期経営計画

重点テーマ	取組みの概要
既存事業の拡大	①1店舗あたりの品質向上 ②インフレへの柔軟な対応
人財確保 ← PICK UP	◎ ③採用力強化 ◎ ④離職率低下に向けた施策 ◎ ⑤教育システムの改良 ◎ ⑥店舗運営体制の再検討
出店力の強化	⑦モデル開発出店の推進 ⑧積極的なM&Aと新業態開発 ◎ ⑨バッティングルールの見直し
海外展開	⑩海外推進体制の整備 ◎ ⑪海外人財の採用、育成 ◎ ⑫食材供給体制の構築
製造体制の強化 ← PICK UP	⑬製造コスト削減 ⑭製造品質の向上 ⑮製造品目の拡大 ⑯安定供給体制（エリア別安定供給体制の構築）
購買、 物流体制の強化	⑰物流コストの最適化 ⑱欠品リスクコントロール ⑲配送頻度、配送品質の向上、店舗への一括配送 ⑳仕入れのスケールアップによる食材品質アップ、コストダウン
DX	㉑お客様の利便性向上 ㉒社内工数削減とセキュア業務環境の整備 ㉓データ連携の強化
サステナビリティ ← PICK UP	◎ ㉔サステナビリティ推進委員会の設置

PICK UP

人材確保

人財確保に向けた取り組み

採用力強化

①採用サイトの刷新

- ✓キュレーション型でダイレクトに情報発信
- ✓直接応募ページの新設



仕事を知る

町田商店 店長の仕事 1日の流れを教えてくださいました



人を知る

周囲と自分のシアワセのために、さらなる高みを目指してほしい 株式会社ギフトホールディングス 専務取締役 藤井 誠二

②採用手法の多様化

- ✓カンテラ採用（キャストの正社員雇用）
- ✓アルムナイ採用（OB・OGの再登用）

従業員満足度向上

③本社移転



本社を渋谷駅近に移転
働きやすい環境を整備

④待遇の改善

- ✓給与水準UP
- ✓労働環境（残業、店内環境）の改善

PICK UP

製造体制の強化

増店に応じた製造体制の整備

安定供給体制

麺

スープ

チャーシュー



平塚



横浜第一



NEW
神栖



丹波篠山



横浜第二



綾瀬

- 製造コスト削減
- 製造品質の向上
- 供給能力の確保

2023年11月
神栖工場
(製麺)稼働
開始

製造品目拡大



麺



スープ



チャーシュー

- 自社製造によるクオリティの維持
- 自社製造によるコスト低減

製造力の確保と製造品目の拡大を進め、
積極的な出店に応える体制を構築・強化する

PICK UP

サステナビリティ

サステナビリティ推進委員会の立ち上げ



※1 2022/4-2023/3
営業時間1時間あたり

環境 ENVIRONMENT

- ・地球温暖化対策
- ・エネルギー・資源の有効活用
- ・環境に配慮した製品の活用
- ・廃棄物とリサイクル

企業統治 GOVERNANCE

- ・コーポレート・ガバナンスの強化
- ・リスクマネジメント体制の構築
- ・コンプライアンスの徹底
- ・情報セキュリティ強化とプライバシーの保護
- ・IR活動（投資家との建設的対話）
- ・ガバナンス体制の機動的刷新

社会 SOCIAL

- ・付加価値の高い商品企画・開発
- ・消費者の安心・安全
- ・公正なマーケティングと広告
- ・個人情報の保護
- ・公正な取引の遵守と社内浸透
- ・サプライチェーンマネジメント
- ・人事・福利厚生
- ・従業員の健康増進
- ・ワークライフバランスの推進
- ・ICTやAI、RPA等を活用した業務改革
- ・人権の尊重、人権自己啓発の推進
- ・ダイバーシティ女性活躍推進
- ・人財の育成と採用・定着
- ・地域行政施策との連携強化・地方創生活動の実施
- ・地域社会へ開かれた会社
- ・次世代支援

IRサイト、QA Station、IRニュース配信サービスのご案内

IRサイト

IRサイトでは、株主・投資家の皆様へ向け積極的に情報を発信しております。



<https://www.gift-group.co.jp/ir/>

QA Station

QA Stationページでは、当社への理解を深めていただくためのQ&Aを随時お届けします。



<https://www.qastation.jp/e419d09fa09c42148b827f596378610a?v=8c8bbb6b9f9a45dfaa7b1413d89e86d9>

IRニュース配信サービス

IRニュース配信サービスでは、ご登録いただいた方に、メールでIR情報を配信いたします。



<https://www.magicalir.net/9279/mail/index.php>

0 5 参考資料 会社概要

一 会社概要

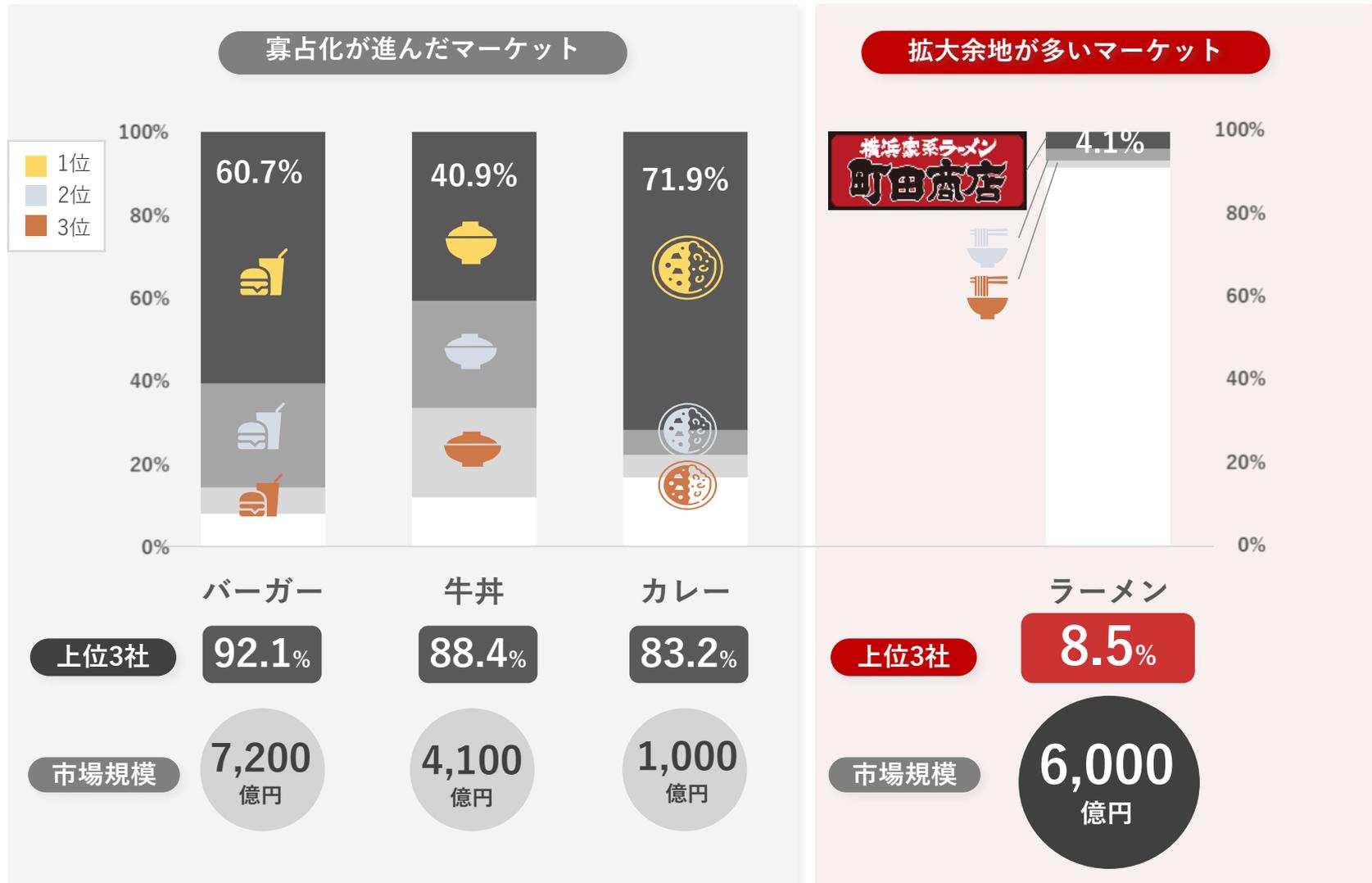


社名	株式会社ギフトホールディングス
事業内容	飲食店の経営
本社所在地	東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラステージSHIBUYAタワー
自社工場	製麺工場：平塚、横浜第一、神栖、丹波篠山 チャーシュー工場：綾瀬 スープ工場：横浜第二
設立	2009年12月7日 (創業 2008年1月)
代表者	代表取締役社長 田川 翔
決算期	10月
資本金	824百万円 (2024年7月末現在)
グループ従業員	社員605名 パート・アルバイト 4,161名 (2023年10月末現在)
関係会社	連結子会社14社 (主な連結子会社の名称) 株式会社ギフト 株式会社ラーメン天華 株式会社ギフトフードマテリアル GIFT USA INC.



一 主な外食産業と国内ラーメン市場の特徴

大手チェーンへの集約が顕著にみられるバーガー、牛丼、カレーなどと異なり、ラーメン市場は個人店のシェアが高く、チェーン店のシェア拡大の余地が多いマーケットといえる。



ブランド展開

ラーメン市場には様々な味のジャンルがあり、他の外食市場とは異なるマーケットタイプ
 様々な種類のブランド展開を行うことで、ラーメン市場でのシェアを高めていく



ブランド一覧 (1/2)



主カ
ブランド



町田商店

何度食べても飽きないクリーミーなスープが特徴の“家系ラーメン” 活気のある超絶空間で全国に100店舗以上展開中の人気店。



豚山

肉厚でやわからいふた肉とたっぷりの野菜が特徴の“ガッツリ系ラーメン” 力強いスープに甘味のある醤油ダレと“わしわし”麺で食べ応え満点！



元祖油堂

こだわりの専用麺と卓上調味料でカスタマイズする自分だけの“油そば” オシャレな雰囲気の内が女性にも人気で、味のアレンジは無限大！



がっとな

長時間炊き込み熟成させたスープが特徴の“九州豚骨ラーメン” 濃厚で深みのあるスープとの相性を追求した特注極細麺は至高の味。



四天王

海外からのビジターにも大人気。あっさりしたコクが特徴の“豚骨ラーメン”。

ブランド一覧 (2/2)



長岡食堂

新潟県長岡市のご当地ラーメンとして親しまれている生姜醤油の“中華そば” 厳選した食材を使用した淡麗なスープは味わい深く、老若男女に人気。



赤みそ家

味噌をベースに炒めた野菜の旨味たっぷりの“味噌ラーメン”。

海外



E. A. K. RAMEN

E.A.K RAMEN

“家系ラーメン”をベースにローカルニーズに合わせた味でご提供。

海外



Machida Shoten

大人気の町田商店は海外でも味わえる！海外でもこだわりの味と活気は健在。

事業内容

直営店とプロデュース店
2つのチャンネル形態にて飲食事業を展開

直営店

221店舗 ※業務委託店含む

様々なジャンルの
直営店舗の運営

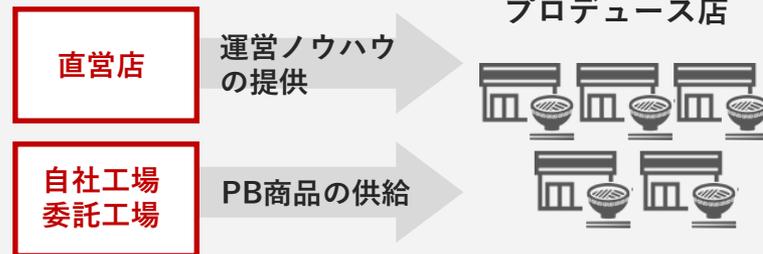


E. A. K. RAMEN

プロデュース店

576店舗 ※FC店含む

オーナー様の要望に合わせた
繁盛店づくりのサポート



※PB商品：
プライベートブランド商品
(麺、タレ、スープ、餃子、チャーシュー)

出店戦略



駅近+ロードサイドの両エリアで、繁盛店運営が可能

駅近エリア

繁華街

池袋商店



渋谷店



住宅街

綱島商店



経堂店



ビジネス街

四谷商店



水道橋店



ロードサイドエリア

ロードサイド

清水インター店



仲町台店



京都東インター店



姫路店



富士宮店



どの立地でも繁盛店



駅近

ロードサイド

繁華街・ビジネス街

住宅街



C社



—

—

H社



—

—

M社

—

—



K社

—

—



ロードサイド店舗について

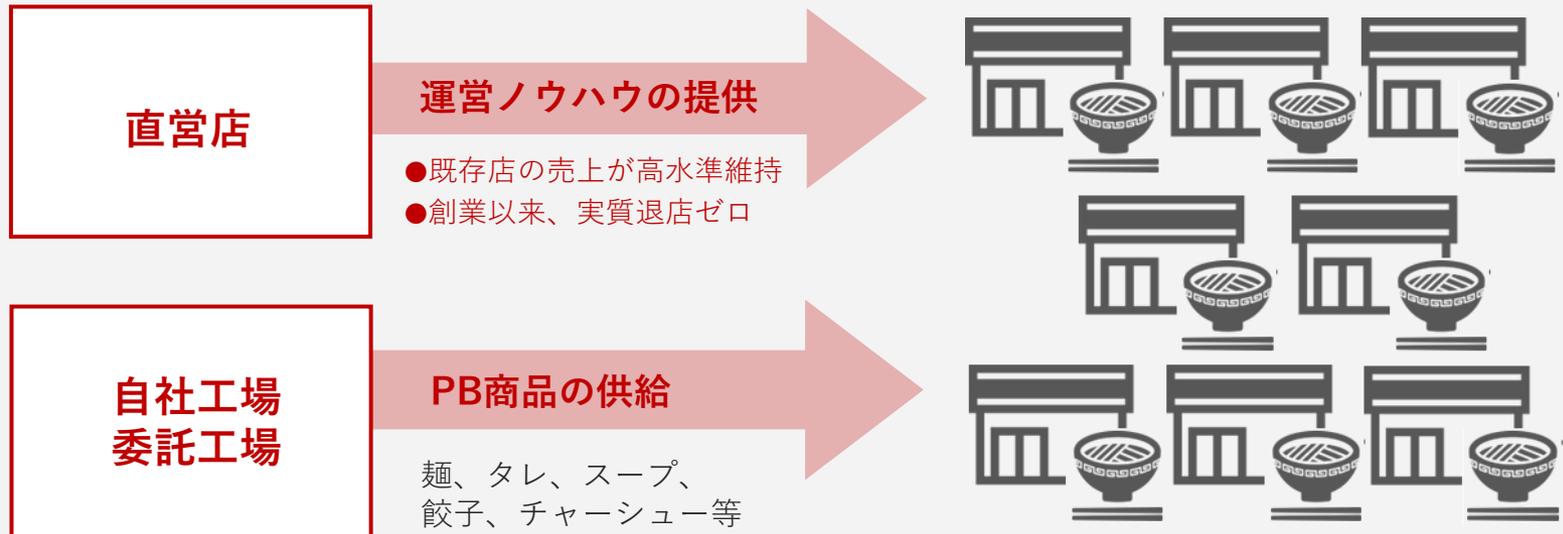
ファミリー層にも評判のロードサイド店舗

- 駐車場（20台～30台）
- 競合状況、商圈人口、交通量等の分析結果をもとに出店
- 家族が楽しめる店舗づくり
- ファミリー向けメニューの充実化
- 来客単価増加基調を維持
- ロードサイド店は駅近店を上回る繁盛店



<当社独自のチャネル>プロデュース店の運営スキーム

オーナー様の要望に合わせた繁盛店づくりのサポート



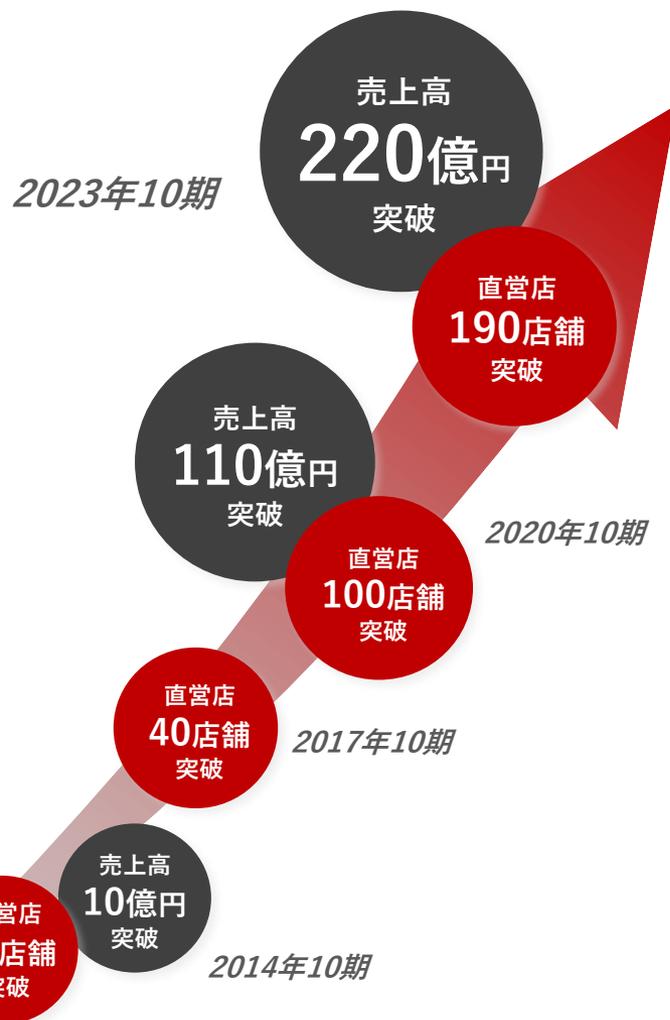
※フランチャイズ制度と異なり、保証金、加盟料、経営指導料（ロイヤリティ）不要。直営店の運営ノウハウをもとに、店舗立ち上げ時のプロデュースを、食材の購入を条件に原則無償で提供。

プロデュース店とフランチャイズ店の違い

	フランチャイズ店	プロデュース店
屋号	同一	フリー
加盟金	100万円～500万円	0円
ロイヤリティ	月売上の約5%	0円
店舗運営・メニュー開発の自由度	×	○
加盟店によりブランドが毀損した場合の全体波及リスク	大	小
各種サポート※	あり	あり

※各種サポート…物件開発、店舗設計、社員研修、オープンサポート

- 2008** 1月 町田商店本店を開業
- 2009** 12月 株式会社町田商店(現当社) 設立 直営店事業部門を開始
- 2010** 1月 ラーメン事業のプロデュース、PB商品販売、製麺等を目的に、株式会社ファイナル・スリー・フィート設立
プロデュース事業部門開始
- 2013** 11月 神奈川県平塚市に製麺工場を設立
- 2014** 3月 国内直営店10店舗達成
- 2015** 3月 株式会社ファイナル・スリー・フィートが、株式会社コロワイドより株式会社四天王の全株式を取得し子会社化
5月 商号を株式会社ギフトに変更
- 2016** 3月 米国に子会社設立 (GIFT USA INC. / GIFT LOS ANGELES, LLC / GIFT NEW YORK, LLC)
7月 海外直営1号店 (シンガポール) オープン
12月 米国初出店 (LA)
- 2017** 5月 経営の効率化、経営意思決定の迅速化等を目的に株式会社ファイナル・スリー・フィートを吸収合併
8月 経営の効率化、経営意思決定の迅速化等を目的に株式会社四天王を吸収合併
12月 国内直営店50店舗達成
- 2018** 10月 東京証券取引所マザーズに株式を上場
- 2019** 4月 神奈川県横浜市に横浜第一工場 (製麺工場) を新設
8月 株式会社ラーメン天華及び株式会社ケイアイケイフーズ (現株式会社ギフトフードマテリアル) の全株式を取得し子会社化
- 2020** 1月 神奈川県横浜市に横浜第二工場 (チャーシュー工場、現スープ工場) を新設
9月 東京証券取引所市場第一部への上場市場変更
国内直営店100店舗達成
10月 兵庫県丹波篠山市に丹波篠山工場 (製麺工場) を新設
- 2021** 8月 持株会社体制へ移行
- 2022** 3月 商号を株式会社ギフトホールディングスに変更
8月 神奈川県綾瀬市に綾瀬工場 (チャーシュー工場) を設立
11月 タイにGIFT SOUTHEAST ASIA (THAILAND) CO.,LTDを設立
- 2023** 2月 株式会社Craftを子会社化
11月 茨城県神栖市に神栖工場 (製麺工場) を新設



将来の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ならびに情報は、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得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国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。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。