



株式会社フィル・カンパニー  
2022年11月期 第2四半期 決算説明会資料 2022年7月14日(木)

東証プライム 証券コード：3267





# 01 業績ハイライト





# 公表予想よりも赤字幅が縮小して着地

(単位：千円)

	2021/11期 1-2Q実績	2022/11期 1-2Q予想	2022/11期 1-2Q実績
売上高	2,111,160	1,200,000	1,399,135
売上原価	1,532,633	—	1,093,221
売上総利益	578,527	—	305,914
(粗利率)	(27.4%)	—	(21.9%)
販管費及び一般管理費	343,951	—	383,159
・人件費	198,457	—	245,446
・業務委託費	32,075	—	37,221
・租税公課	17,423	—	7,281
・広告宣伝費	1,393	—	2,439
・支払報酬	20,977	—	19,643
・その他	73,627	—	71,129
営業利益	234,576	△195,000	△77,245
経常利益	227,828	△198,000	△77,769
当期純利益	146,864	△120,000	△50,229

請負受注スキームの一部のPJにおいて予定より早く工事が進捗したため、3Qに計上予定だった一部の売上及び売上原価が2Qに前倒で計上

前期より人件費及び業務委託費が増加したものの、中期経営計画を遂行するために販管費及び一般管理費の予算は多めに確保していたため、実績は余裕を持って着地

1/14公表予想よりも赤字幅が縮小





# 新収益認識基準の適用により粗利率が変動

(単位：千円)

			2021/11期 1-2Q実績	2022/11期 1-2Q実績
売上高			2,111,160	1,399,135
▼粗利率目安				
売上内訳	請負受注	①企画・デザイン等 (約90～100%)	876,496 ※竣工時一括計上	79,657
		②設計・監理 (約50～60%)		73,634
		③工事請負 (約13～18%)		1,054,476
	開発販売	1,030,000	0	
その他		204,664	191,367	
売上原価			1,532,633	1,093,221
売上総利益			578,527	305,914
(粗利率)			(27.4%)	(21.9%)

2022/11月期 1-2Qは

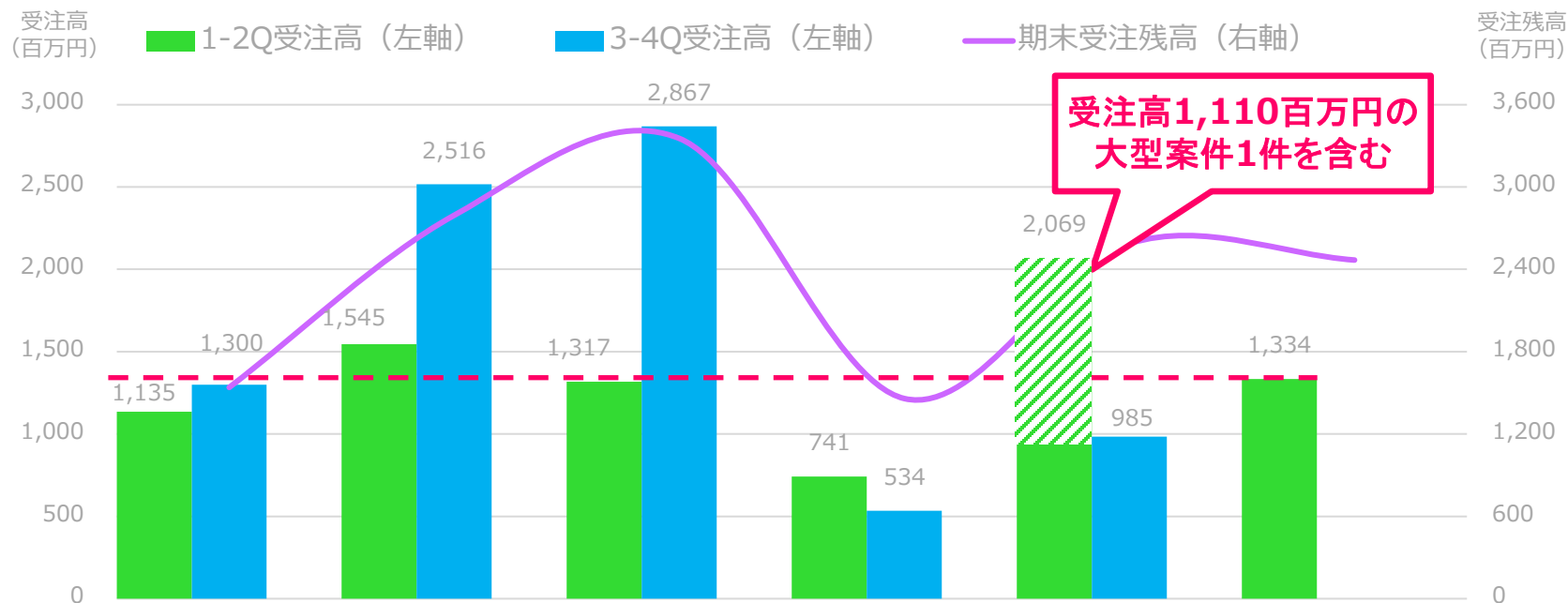
## 売上高の75.3%が工事請負収入

今期より請負受注スキームについては、粗利率の異なる①～③の各業務が別個に売上計上されることとなりました  
2022/11月期 1-2Qは、工事請負の割合が多かったため粗利率が減少しました



## 受注高がコロナ前まで回復し、受注残高をキープ

受注高と受注残高の推移

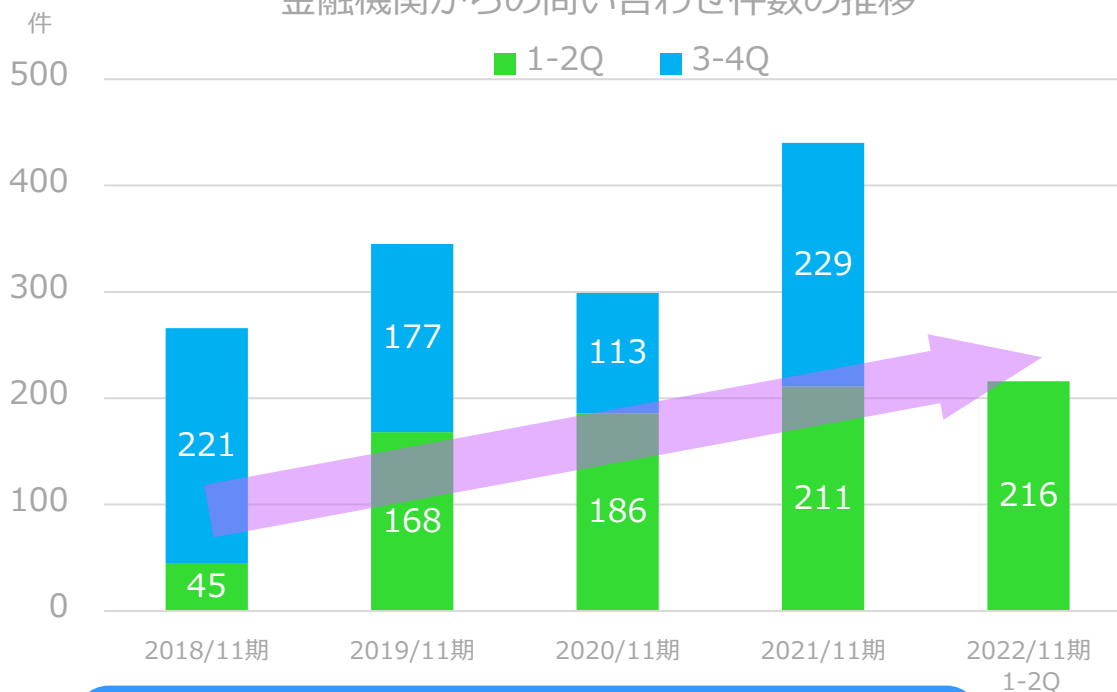


単位：百万円	2017/11期	2018/11期	2019/11期	2020/11期	2021/11期	2022/11期
1-2Q受注高	1,134	1,544	1,316	741	2,068	1,334
3-4Q受注高	1,299	2,515	2,867	534	985	-
年間受注高	2,434	4,060	4,184	1,275	3,054	-
期末受注残高	1,539	2,793	3,352	1,458	2,587	2,467



# 金融機関からは安定して問い合わせが続く

金融機関からの問い合わせ件数の推移



契約月	銀行名
2016年6月	みずほ銀行
2016年6月	横浜銀行
2017年8月	城南信用金庫
2017年10月	東日本銀行
2017年11月	武蔵野銀行
2019年1月	りそな銀行
2019年10月	三井住友銀行
2020年3月	東京スター銀行
2020年3月	十六銀行
2020年9月	三菱UFJ銀行
2020年11月	多摩信用金庫
2021年3月	SBI証券
2021年11月	京葉銀行
2022年4月	北日本銀行

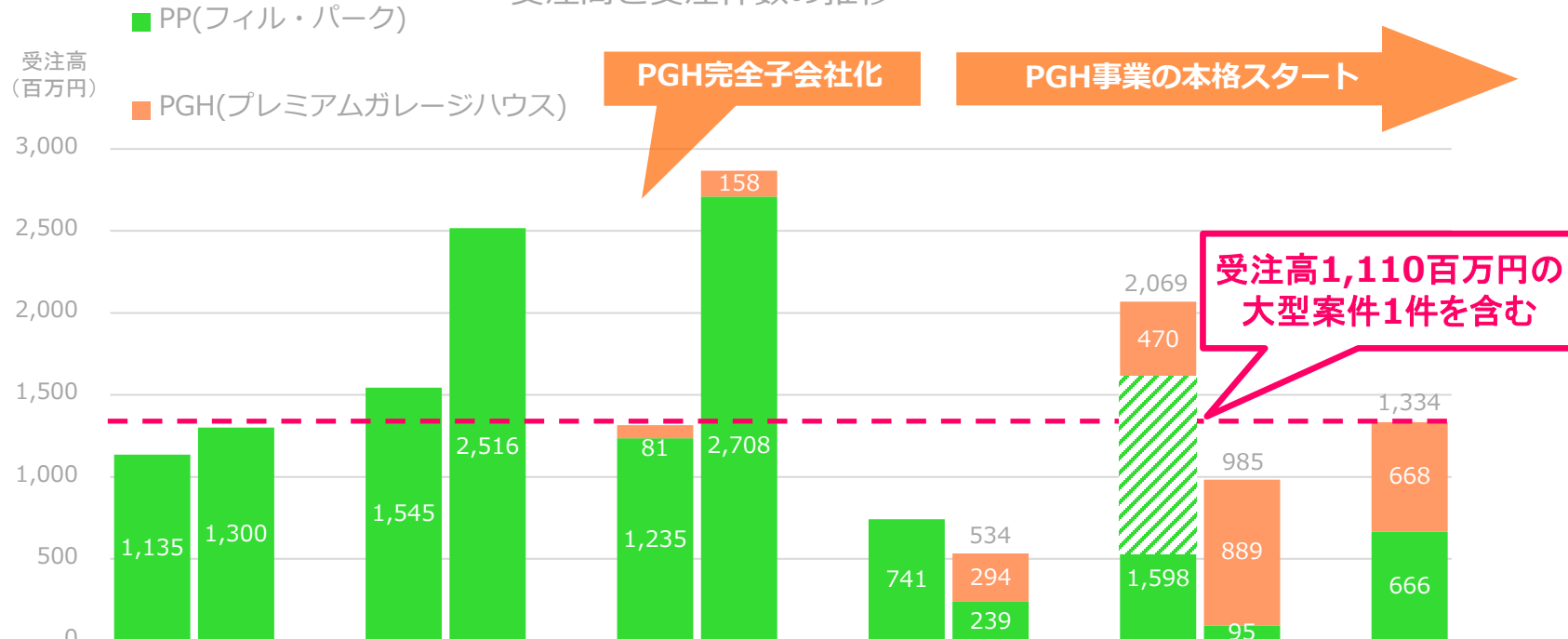
- ① ビジネスマッチング契約先が増加し、当社事業の啓蒙活動が進んでいること
- ② プレミアムガレージハウス事業が加わり、企画提案できるラインナップが増加していること
- ③ 金融機関が手数料収入（マッチングフィー）に対して重要視する姿勢に変化してきていること

その他、地方銀行や富裕層ビジネスを強化したい証券会社からもビジネスマッチング契約に関するお問い合わせをいただいている状況



# フィル・パークとPGHの両輪で受注を重ねる

受注高と受注件数の推移



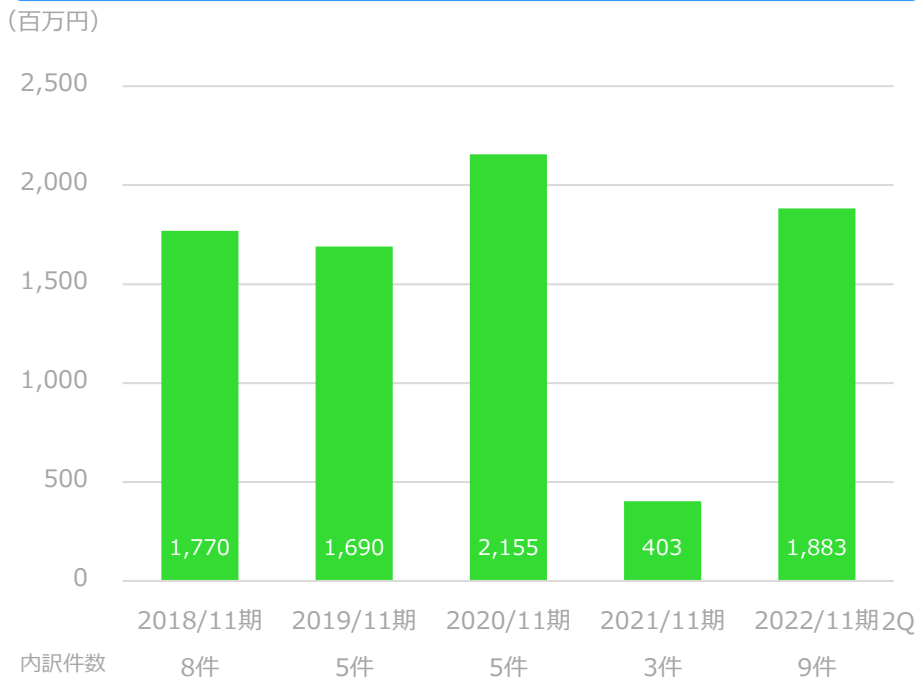
単位：件	2017/11期		2018/11期		2019/11期		2020/11期		2021/11期		2022/11期	
	1-2Q	3-4Q	1-2Q	3-4Q	1-2Q	3-4Q	1-2Q	3-4Q	1-2Q	3-4Q	1-2Q	3-4Q
PP受注件数	15	12	13	18	7	19	5	4	4	1	5	
PGH受注件数					4	5	0	6	8	17	10	
合計	27		31		35		15		30		15	

※2021/11期まではPGHの受注件数に協力会社による受注も含んでおりましたが、2022/11期からは含めておりません

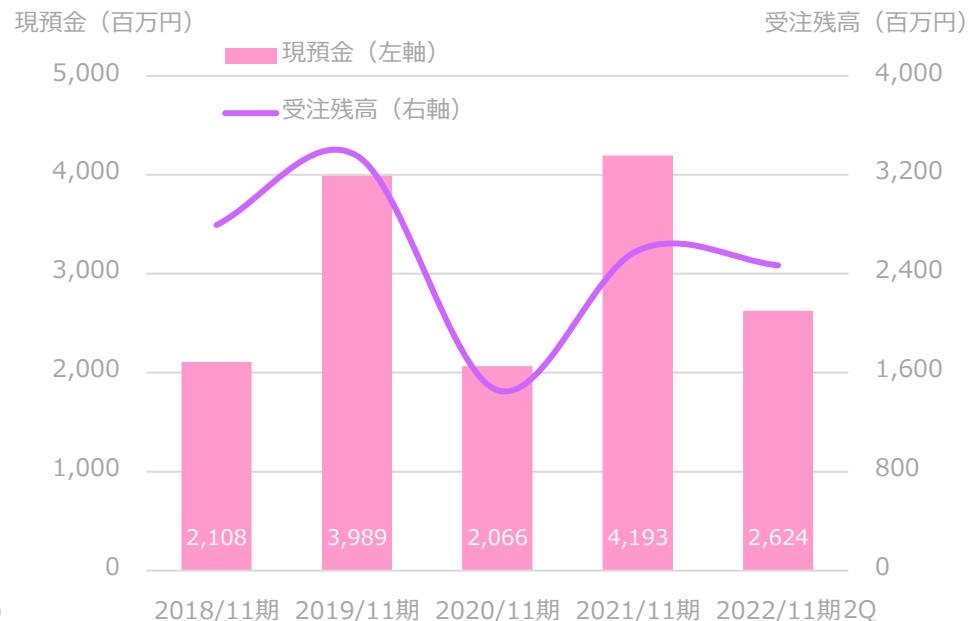


## 2Q時点での開発PJ総額見込は18億円

### 開発プロジェクト総額見込について



### 現預金と受注残高の推移



土地仕入時点における「土地+建物」の完成見込額合計（将来の売上原価見込額）となります。  
 開発販売スキームの粗利率は「土地+建物」合計に対して概ね20~30%となる想定で開発しております

2022/11期1-2Qは、6件の土地仕入を行いました

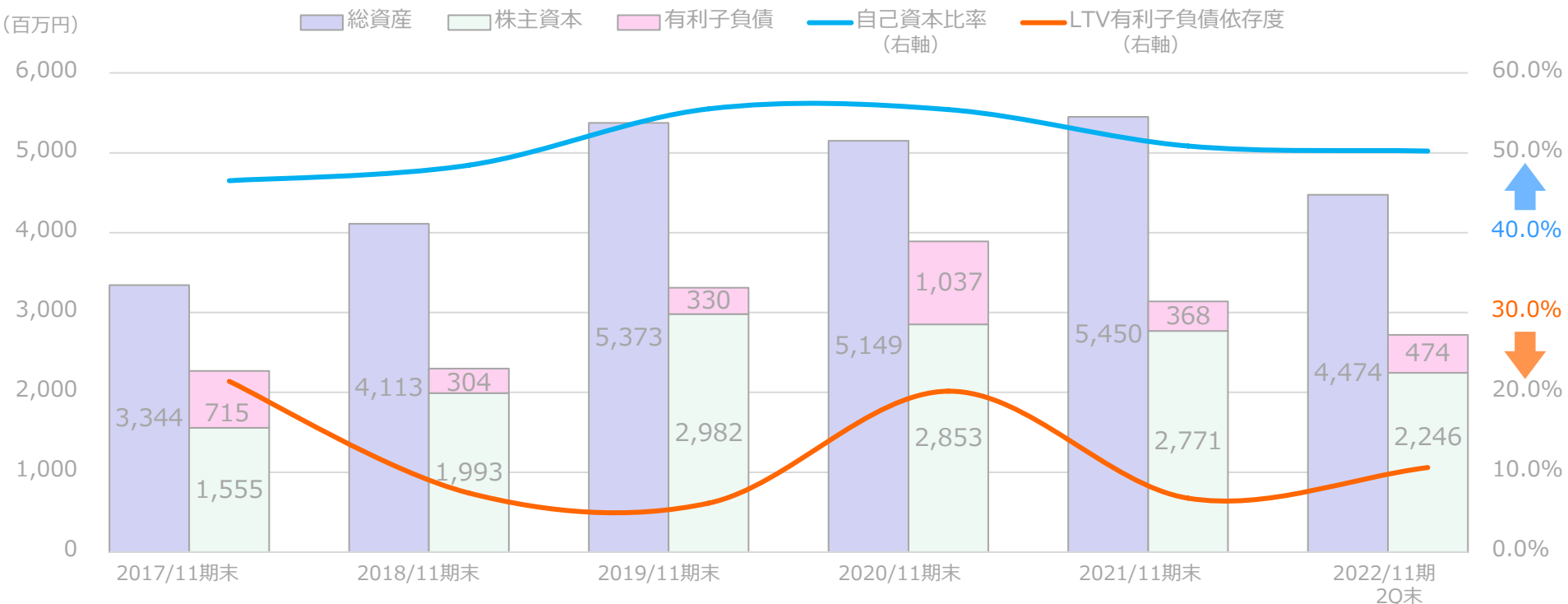
今期は仕掛販売用不動産・販売用不動産の増加による625百万円の支出、自己株式の取得による501百万円の支出、法人税等の支払による261百万円の支出などにより現預金残高が1,568百万円減少しました





# 借入余力には余裕を持っている状態

自己資本比率とLTV(有利子負債依存度)の推移



当社では開発販売スキームを展開する際の財務指標として

**自己資本比率40%以上** かつ **LTV(有利子負債依存度)30%未満**

を維持することを基準としており、現時点において借入余力は十分に余裕を持っている状態です



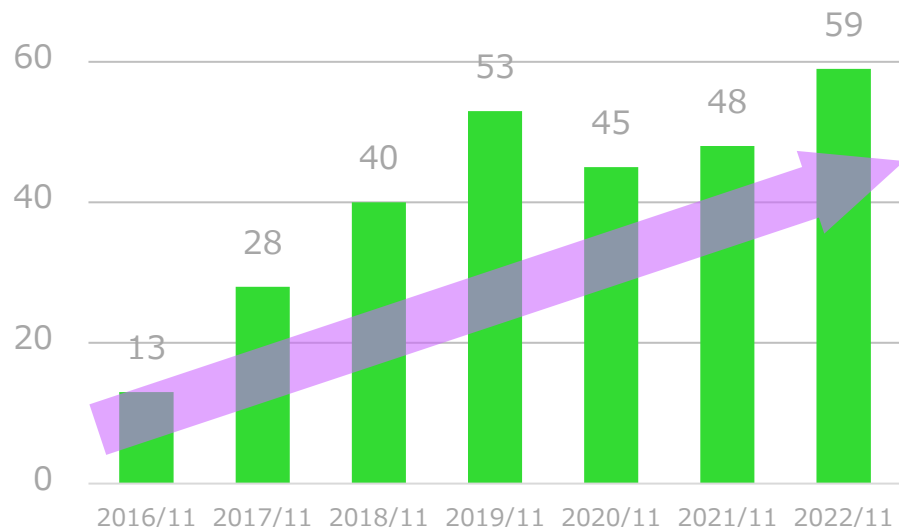
## 健全な財務状況で投資余力が高い状況

単位：千円	2021/11期末	2022/11期 2Q末	増減	備考
流動資産	4,575,914	3,646,210	△ 929,704	
・ 現預金	4,193,330	2,624,334	△ 1,568,996	開発PJの着手、法人税等の支払、自己株式の取得により減少
・ 棚卸資産	264,663	889,799	625,136	開発PJの着手・進行により増加
・ その他	117,921	132,075	14,155	
固定資産	874,397	827,755	△ 46,642	
資産合計	5,450,312	4,473,965	△ 976,346	
流動負債	2,128,446	1,598,818	△ 529,628	
・ 前受金	1,252,557	1,031,793	△ 220,763	新収益認識基準の適用により減少
・ 一年内返済 長期借入金	37,280	70,236	32,956	
・ その他	838,609	496,789	△ 341,820	法人税等の支払により減少
固定負債	547,750	625,486	77,736	
負債合計	2,676,197	2,224,305	△ 451,892	
株主資本	2,770,989	2,246,602	△ 524,386	
・ 自己株式	△ 609,747	△ 1,076,502	△ 466,755	自己株式の取得
・ その他	3,380,736	3,323,105	△ 57,631	
自己資本比率	(50.8%)	(50.2%)	(△ 0.6%)	
純資産	2,774,114	2,249,659	△ 524,454	
負債純資産合計	5,450,312	4,473,965	△ 976,346	



# 中計に則り、新卒・中途・プロ人材の採用強化

従業員数※



部署	データサイエンス & テクノロジー室	戦略事業本部	その他
業務内容	DX化 マーケティング	M&A ファンド構築 新規事業	経営管理等
業務委託 人員数	9人	4人	4人

※連結ベース、役員、業務委託は除く

1-2Q

## 人材採用については依然、最重要課題として認識

一方で、業務委託により幅広く当社を支える人員も確保しており  
2022/11期にはプロ人材によるDX、マーケティングの部署を新設しました



# 新収益認識基準の適用について（請負受注スキームの場合）

## 2022年11月期より新収益認識基準が適用となり 売上及び粗利率の変動が発生

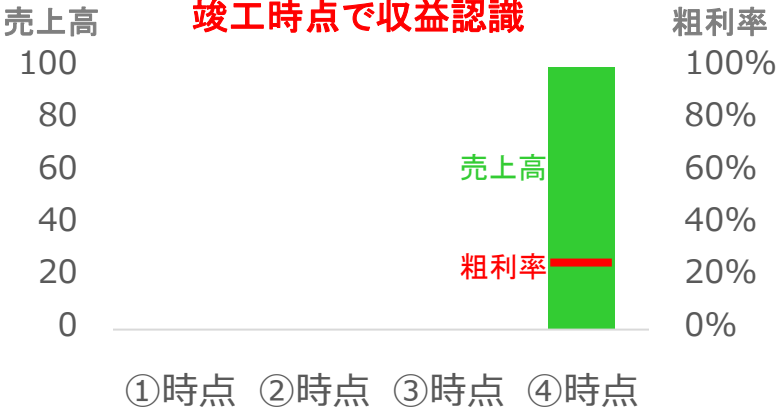
①時点：契約月 ②時点：確認済証明取得月まで ③時点：着工～竣工まで ④時点：竣工

### 認識基準 収益認識のイメージ

従前

竣工基準：  
・建物の竣工が  
終わったタイミン  
グで収益認識

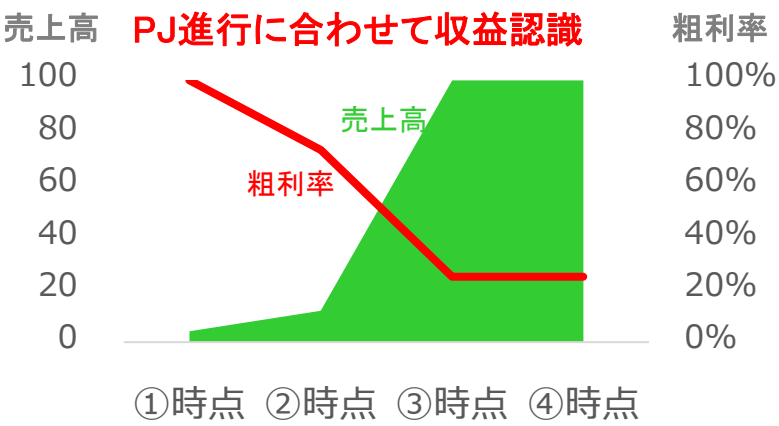
	受注金額	収益認識				売上高	粗利率
		①時点	②時点	③時点	④時点		
売上高	100	0	0	0	100	100%	
売上原価	-	0	0	0	75	75%	
粗利	-	0	0	0	25	25%	
粗利率	-	0%	0%	0%	25%		



当期以降

プロジェクト進  
行基準：  
・各プロジェクトの  
業務内容及びプ  
ロジェクトの進行  
度に応じて収益  
認識

	受注金額	収益認識(累計)				売上高	粗利率
		①時点	②時点	③時点	④時点		
売上高	100	4.2	12	100	100	100%	
売上原価	-	0	3.2	75	75	75%	
粗利	-	4.2	8.8	25	25	25%	
粗利率	-	100%	73%	25%	25%		



※請負受注スキームのみが対象になります



## 02 中期経営計画の進捗状況







”駐車場上部空間を活用する会社”から、日本に拡がり続ける“**未活性空間の価値を最大化する事業創造会社**”へ

中期経営計画期間＝更なる飛躍のための

## 成長投資フェーズ

成長投資	事業戦略
<ul style="list-style-type: none"><li>●人材基盤</li><li>●デジタル基盤</li></ul> <b>集中投資</b> <ul style="list-style-type: none"><li>●広告宣伝投資</li><li>●ESG開発投資</li><li>●M&amp;A投資</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>●人材投下による既存事業の安定成長 +</li><li>●プレミアムガレージハウスの全国展開<ul style="list-style-type: none"><li>・オンラインプラットフォームを基軸とした<b>フランチャイズ(FC)モデルの構築</b></li><li>・自社ブランドによる<b>ファンド組成</b></li></ul></li></ul>

- ・無形資産の蓄積による**企業価値の増加**
- ・3年後はトップラインを重視し**売上高150億円、営業利益率10%以上**を目指す



## 中長期的な飛躍に向けて各施策をスタート

成長投資・事業戦略	進捗状況	今後の計画
デジタル基盤の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>データサイエンス&amp;テクノロジー室を新設(業務委託者含め11名体制)し、プロジェクトをスタート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業活動データ化/ナレッジの共有</li> <li>データ連携によるプラットフォーム化</li> </ul>
人材基盤の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>新卒/プロ人材が新たに加わり、新卒には徹底的な研修・育成、プロ人材は各プロジェクトに配属</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エージェント利用/ダイレクトリクルーティングによりプロ人材採用を継続</li> <li>新卒社員は適正に応じた配属と育成</li> </ul>
既存事業の安定成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>フィル・パーク/プレミアムガレージハウスの両輪で、受注件数回復傾向</li> <li>金融機関/土業とのビジネスマッチングを拡大(当期+3社)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材の採用/育成を継続</li> <li>システムを利用した業務効率化</li> <li>エリアマーケティングによる資源配分の効率化</li> </ul>
プレミアムガレージハウスの全国展開(FCモデル構築)	<ul style="list-style-type: none"> <li>サイトリニューアルが完了し、入居検討者及び地主向けコンテンツマーケティング運用体制を構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>設計工法の認証取得</li> <li>オンラインプラットフォームの構築</li> <li>全国協力会社との体制構築</li> </ul>
ファンドの組成	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロ人材が新たに加わり、プロジェクトをスタート</li> <li>不特法2号ライセンス取得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ライセンスの追加取得(電子取引)</li> <li>協業パートナーとの連携</li> </ul>



# Appendix

## フィル・カンパニーの事業 (中期経営計画抜粋)





# 未活性空間を活かす事業/ソリューションを提供しています

## 空中店舗フィル・パーク (PP)



## プレミアムガレージハウス(PGH)



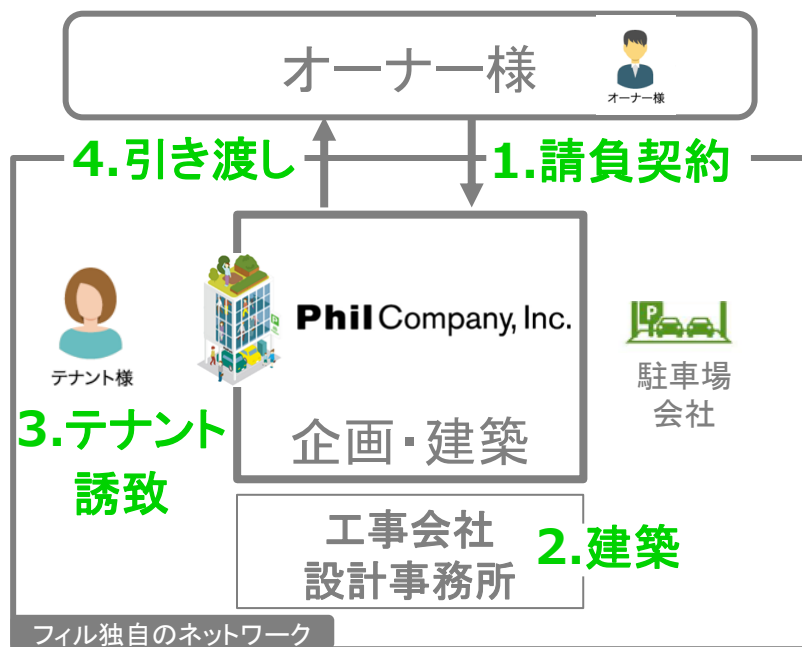
特徴	駐車場上部空間を活かした商業施設	車2台分が入るガレージ付賃貸住宅
ロケーション	商業性のある都市部ニッチスペース	郊外(駅遠)や地方
テナント/ 用途	飲食・オフィス・美容・クリニックなど	車のガレージ、趣味の部屋など
オーナー 投資額/棟	8千万～1.5億円	2千万～1億円
棟数(実績)	199棟(2021年11月現在竣工済)	133棟(2021年11月現在竣工済)*1

\*1:新旧プレミアムガレージハウス合算値



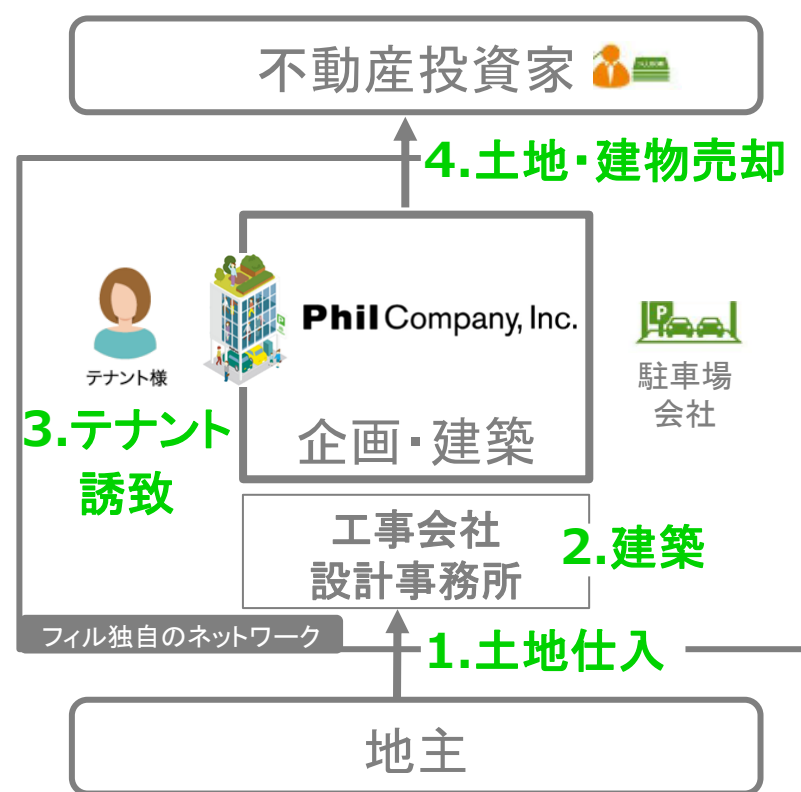
フィル・パーク(PP) & プレミアムガレージハウス(PGH)  
共に2種類のスキームで展開しています

請負受注スキーム



安定収益の獲得

開発販売スキーム



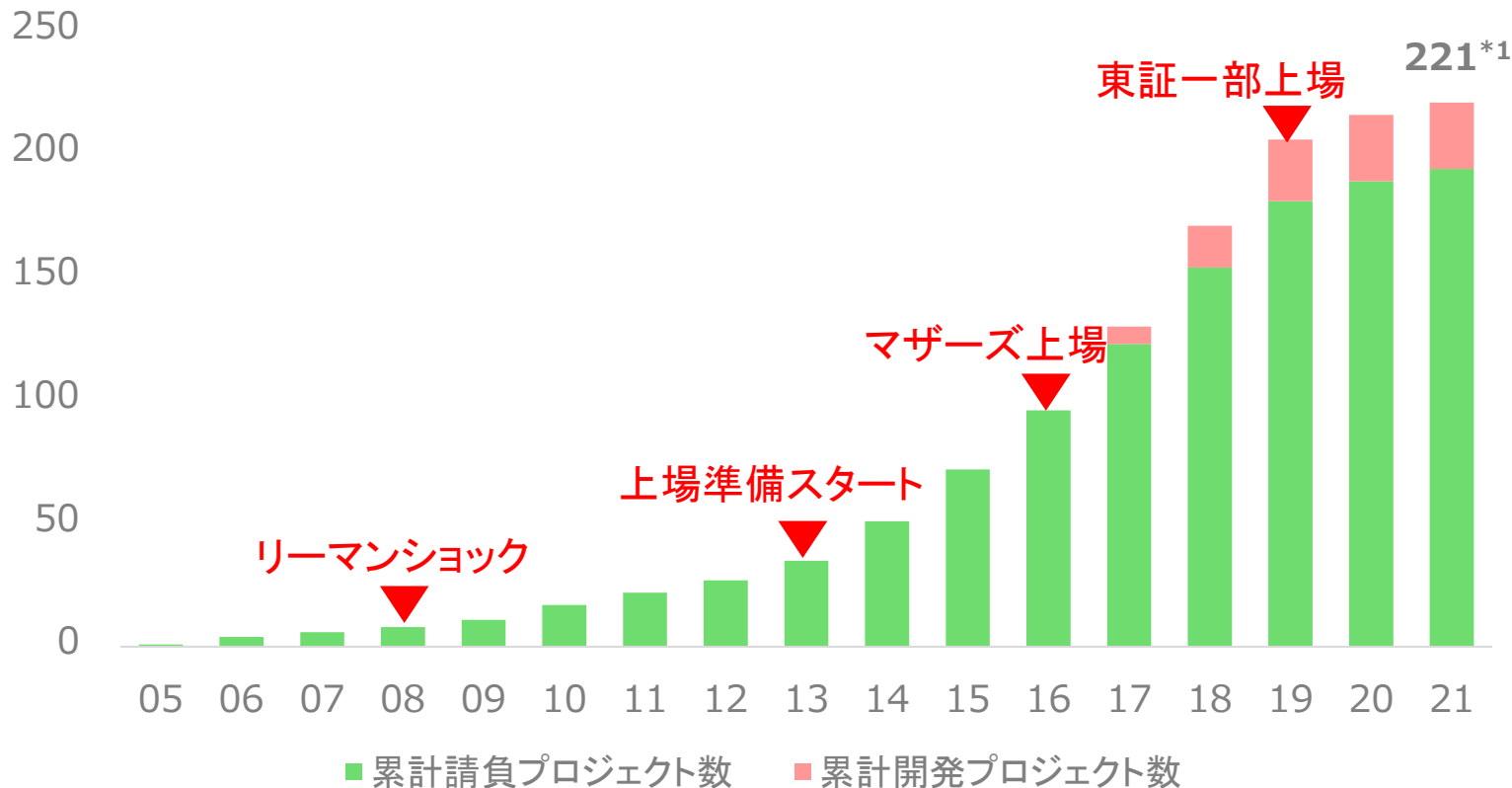
高収益の獲得



## 創業来、PPのプロジェクト件数は堅調に増加し続け 2021年には220件を超えました

### PPの累積プロジェクト数(2005-2021)

PPの累積プロジェクト数  
単位: 件



\*1: 建設中のプロジェクトも含む



## PGHは賃貸ガレージハウスを企画・運営する会社を買収することで発足した事業です

### これまでの経緯

2019年1月

賃貸ガレージハウスの企画や  
入居者紹介業を手掛ける  
株式会社バリュープランニングを買収

**PPの設計・マーケティングノウハウを活かして様々なバリューアップ施策を実施**

- ① 企画・設計・施工・入居者募集までの一貫したサービスの構築
- ② PP建築で得た建築ノウハウを統合することによる粗利率の向上
- ③ 独自のマーケティングシステムにより入居待ち登録増加
- ④ 建物デザインを一新

### PGHの強み



#### 入居希望者登録制度

満室物件に対しても入居希望者を常時ストックし、退去後の入居者をすぐに募集可能



#### 駅から遠くてもOK

プレミアムガレージハウスの入居者は車/バイクの利用が前提のため所有地の立地を選ばない



#### デザイン性の高い建物

300戸以上の実績を元に、入居者が満足し、入居しやすい、且つ退去しにくい物件を設計





買収後 竣工実績390戸超え/入居希望者が急増  
PGHの供給が追い付かない状況です

## PGH竣工戸数(累積)

竣工戸数



■ PGH竣工戸数

## PGH入居待ち登録件数(累積)

入居待ち登録件数



■ 入居待ち登録件数

## 未活性空間は日本の社会課題になっています

### 未活性空間とは？

#### A. 土地基本法に規定される、「低未利用土地」等の上部空間

##### 土地基本法第13条第4項\*1

居住の用、業務の用その他の用途に供されておらず又はその利用の程度がその周辺の地域における同一の用途若しくはこれに類する用途に供されている土地の利用の程度に比し著しく劣っていると認められる土地

#### 具体的には、活性度の低い、、、

空き家

空き地

駐車場

資材  
置き場



などの上部空間

\*1土地基本法より抜粋

### 未活性空間の何が問題か？

生活者



- 街の利便性や賑わい減少
- 治安の悪化
- 若年層を中心とした、人口流出加速

地主



- 土地活用方法を決められず、税負担増加
- 暫定活用のまま放置

地域産業



- 人口流出に伴い、財務状況の悪化
- 地場産業の縮小・撤退
- 新規企業の不参入

行政



- 生活者及び法人数の縮小に伴い、税収減
- 行政サービスの縮小、質の低下



特に都市部に散在する”ニッチスペース”は収益が上がりやすく、大手不動産や建設会社も手が付けにくい状況です

ニッチスペースの例

狭小地



裏通り



変形地



商圈中心地外



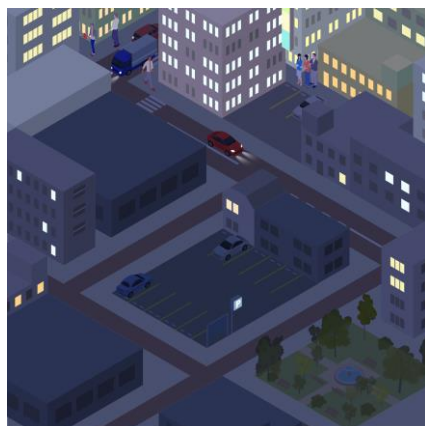
# フィル・カンパニーは 拡がり続ける未活性空間の 価値を最大化し 街に活気を生み出します

## Before Phil



人気のない少し寂しい  
空間を

夜は暗くて少し怖い  
空間を



## After Phil



人々が行き交う温もりと  
賑わいのある空間に

店舗の灯りで明るく  
安心の空間に



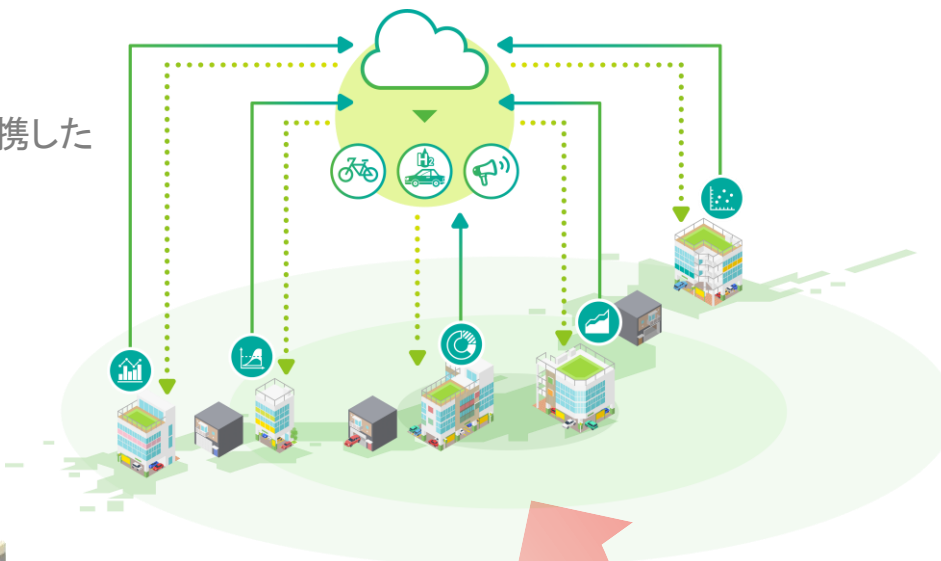




## フィル・カンパニーは 日本のあらゆる未活性空間の価値を最大化する【事業創造会社】に進化します

**サービスレイヤー**  
・全国に広がったプラットフォームを連携したサービスをつくる

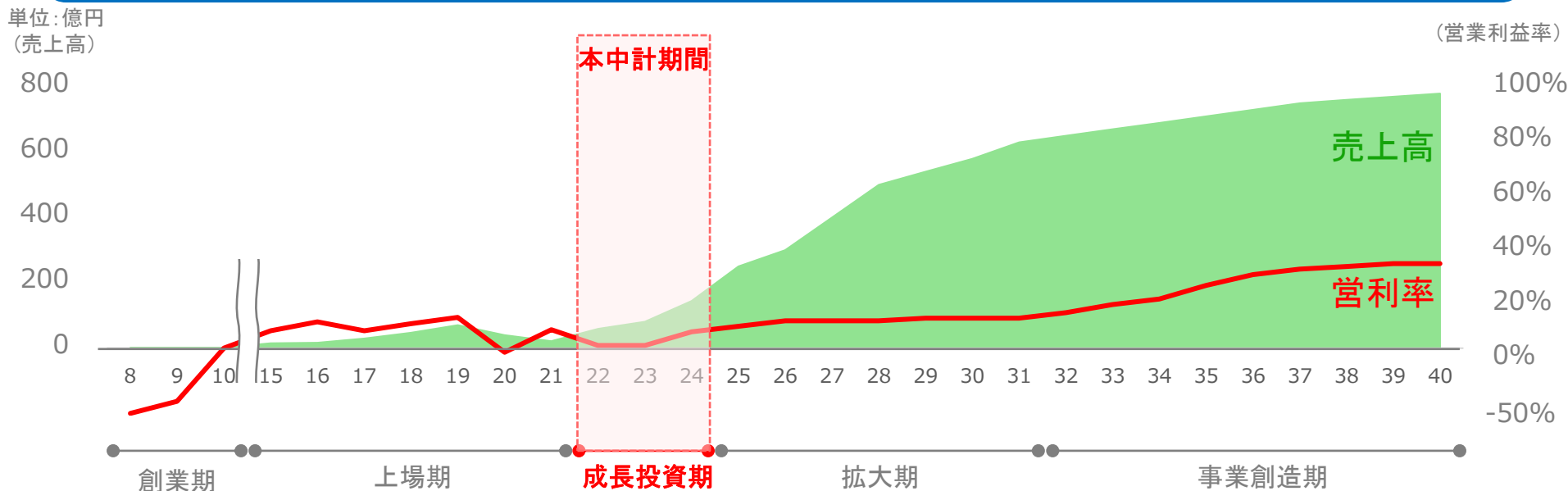
**プラットフォームレイヤー**  
・建物を起点としたヒト・モノ・カネの循環を“まち”にもたらし情報拠点をつくる



未活性空間



## 2025年からの飛躍的な事業拡大に備え 直近3年間で”成長投資期”とし 積極的な投資を行います

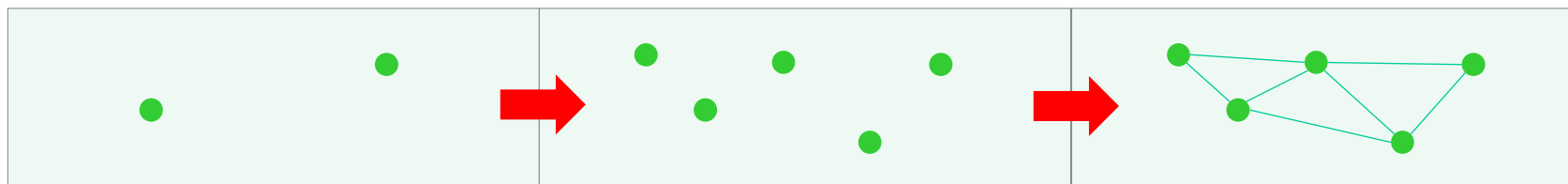


### ブランド確立フェーズ

### プラットフォーム構築フェーズ

### サービス開発フェーズ

事業



駐車场上空空間の活用

未活性空間のプラットフォーム化

プラットフォーム同士を繋げた、  
新事業の創造

重要指標

表面利回り・竣工数

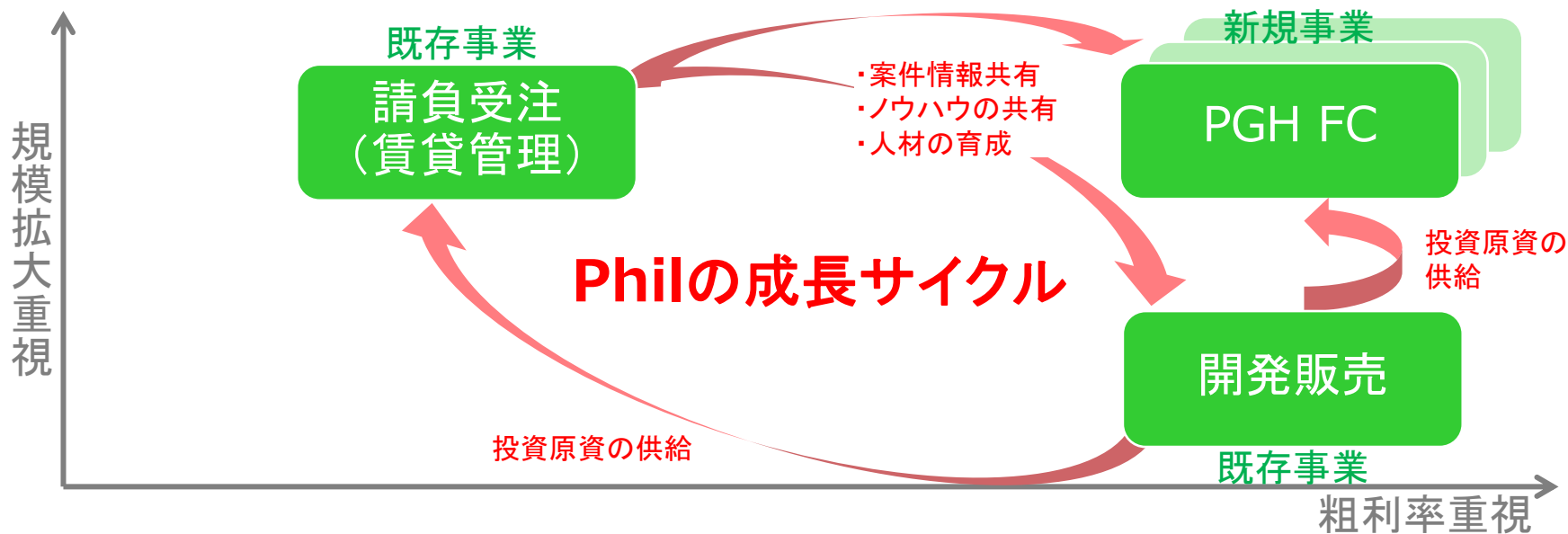
売上・粗利成長率

粗利率/投下資本利益率





請負受注スキームと開発販売スキームの両輪で”Philの成長サイクル”を廻すことで、全社成長を実現します



	ポートフォリオの位置付け	ビジネスモデル	投資優先度
請負受注 賃貸管理	規模拡大重視 • 件数(実績)拡大を最重視 • 拡大に伴い案件を担える人材を育成し、実績データを蓄積	フロー型 ストック型	Middle Low
開発販売	粗利率重視 • 案件毎の粗利率を最重視 • 安定受注によりキャッシュ創出	フロー型	High
PGH FC	規模・粗利率重視 • PGHのFCモデルを確立し、高成長と高利益率を実現	ストック型	High



# PGHのFCモデル構築と自社ファンド組成に注力し デジタルと人材に集中投資します

■ ■ 3年間の注力領域

事業戦略

PP	PGH	共通
新規事業の種蒔き	リブランディングと フランチャイズ(FC) モデルの構築 <span style="color: green; font-weight: bold;">1</span>	自社グループでの ファンド組成と 小口商品の開発 <span style="color: green; font-weight: bold;">2</span>

デジタル・人材基盤を整備しつつ  
事業環境回復の  
時機を窺い  
堅調に事業を拡大

不確実性の高いコロナ収束のシナリオに依拠せず  
自社で制御可能な経営資源にフォーカス→着実な利益を創出

成長投資

デジタル基盤構築 <span style="color: red; font-weight: bold;">3</span>
人材基盤構築(量・質両面) <span style="color: red; font-weight: bold;">4</span>

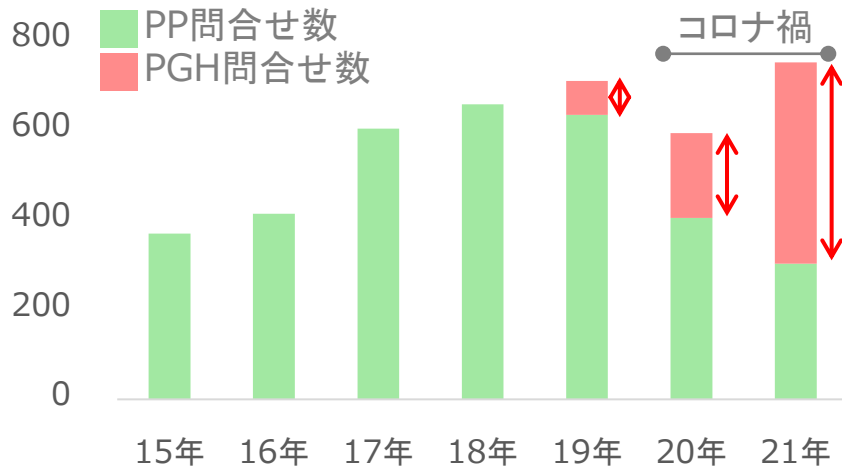
人員増加による規模拡大とデジタルによる生産性向上を同時実現  
全社における中長期でのキャッシュ創出力を高める



コロナ禍でPPの問合せが減少 ⇔ PGHの問合せは増加  
 今後は PP/PGH 両輪での堅調な拡大を行います

## 問合せ数の推移(PP,PGH別)

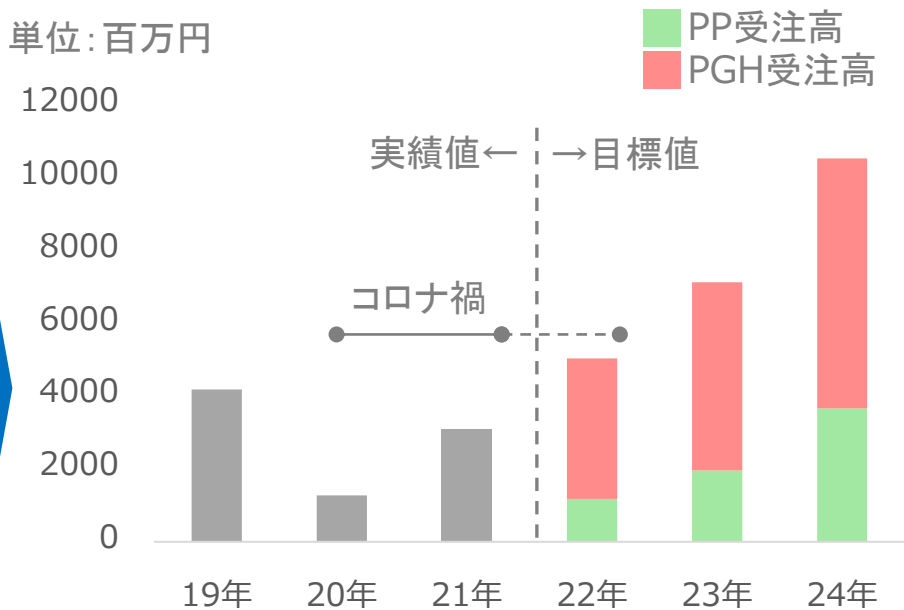
単位: 件



- PPは20年、21年共にコロナの影響により問合せ数が減少したものの、PGHは買収後の統合によりビジネスモデルが確立し増加傾向
- 商業系施設への投資マインドは21年で底打ちと見込むも回復速度については慎重
- PGHの需要は更に高まっていく想定

## 受注高目標

単位: 百万円

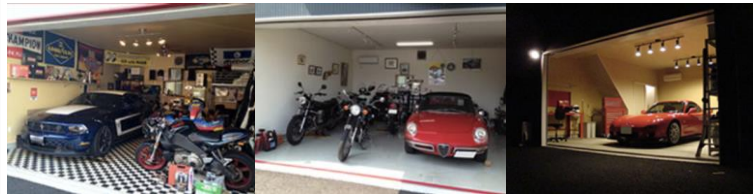


- 提案可能人員の採用・育成により、受注件数は増加の見込み
- PPについてはコロナからの回復が見込まれるも未だ不安定な環境のため受注目標は保守的に見積り

## 生活者の価値観の変化/ 昨今のPGHへの引合いに鑑み PGHのリブランディングとFCモデルを構築します

### 従前の 事業方針

車やバイク好きの為の趣味の空間



### 現状の 事業課題

顧客期待に対する供給の不十分さ

- ・ライフスタイルの多様化に伴い入居待ち件数が増加しており、登録件数3,000件超に対応しきれていない

### 事業拡大 の着眼点

PGH建築工法の標準化のしやすさ

- ・1件1件をオーダーメイドで作り込むPPと異なりPGHの設計工法は一定標準化が可能

### 事業方針

“ガレージライフスタイル”への  
リブランディングとFCモデル構築に  
よる全国展開の加速

### 主要施策

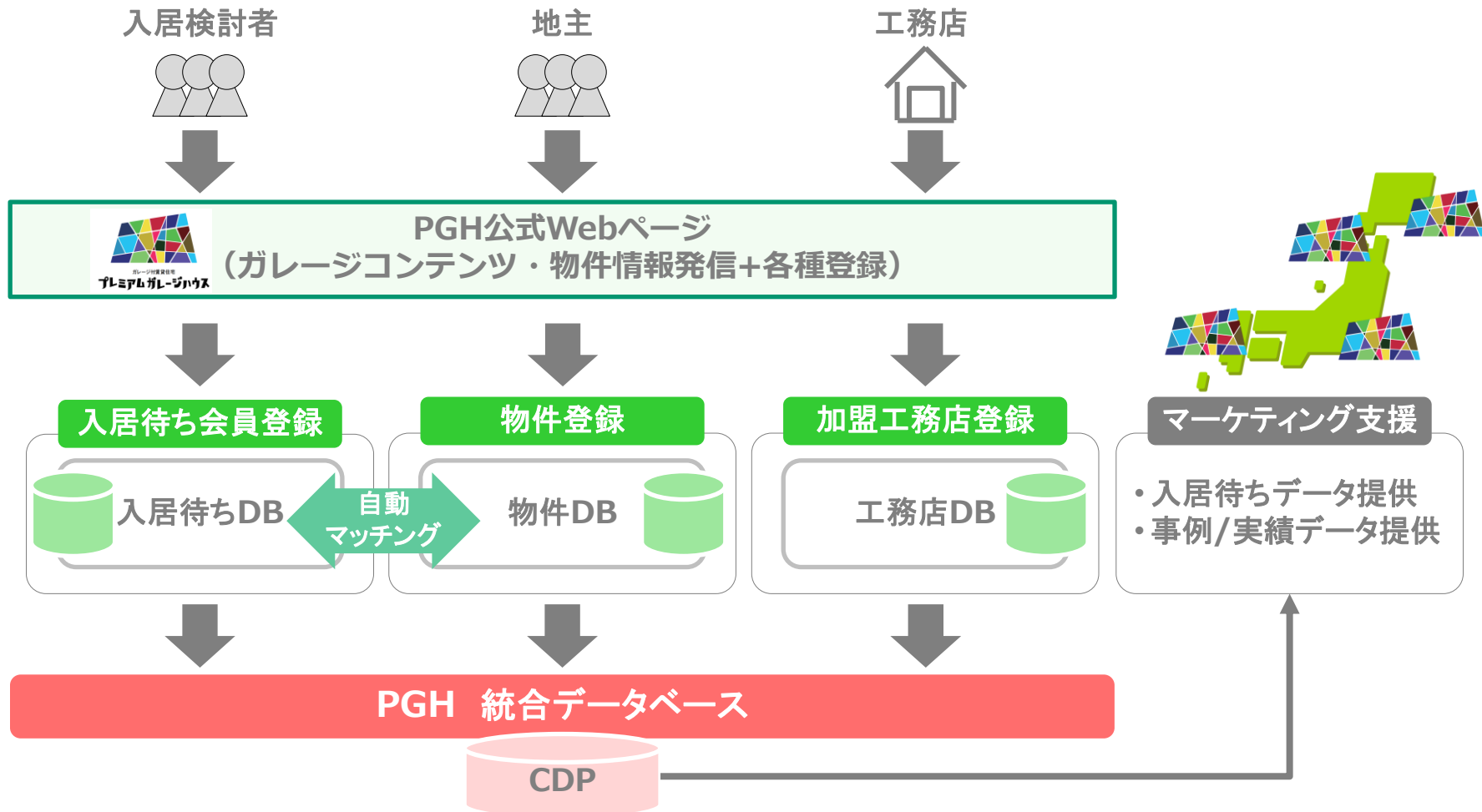
- リブランディング
  - ・Webメディアのアップデート
  - ・TVCM打出し等、広告宣伝強化
- FCモデル構築と全国展開の加速
  - ・設計工法の認定取得
  - ・全国工務店との連携施策
- デジタル基盤の整備
  - ・入居待ちシステム
  - ・MAツール



# ①PGH リブランディング/FC



## PGH公式Webサイトを起点に関連情報をデータベース化 マーケティング支援サービスに活かします





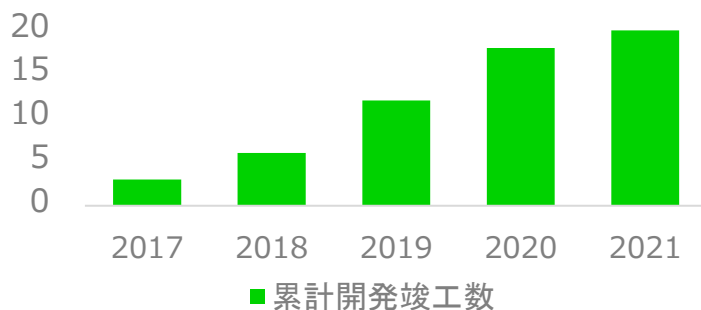


# 22年度は仕入に注力 自社ブランドでのファンド組成・開発を進めます

## これまでの取組み

### 1. 2017年1月に新たな事業スキームとして開発販売スキームを開始

開発販売スキームの建設実績(累積)



### 2. 販売ルートの確立

- ・新築小型商業施設という商品の希少性が評価され、富裕層顧客ルートを構築

### 3. 提携による様々な実証実験

- ・2018年2月小口商品のテスト
- ・2019年3月クラウドファンディングの市場性テスト

## 注力方針

### ① 22年度は優良な土地の仕入強化 (23年度以降に売却推進)

#### 主要施策

- ・ビジネスマッチング先との連携強化
- ・仕入れ専属人員の配置

### ② 自社グループでの ファンド組成と小口商品開発

#### 主要施策

- ・不動産特定共同事業法の許認可取得
- ・不動産金融専門チームの組成
- ・クラウドファンディングを始めとしたファイナンススキームの構築
- ・PGH開発販売スキームの構築

3年間で2種類の自社ファンド組成を目指します

フィルまちづくり  
ファンド



Small Town  
Sustainable Fund

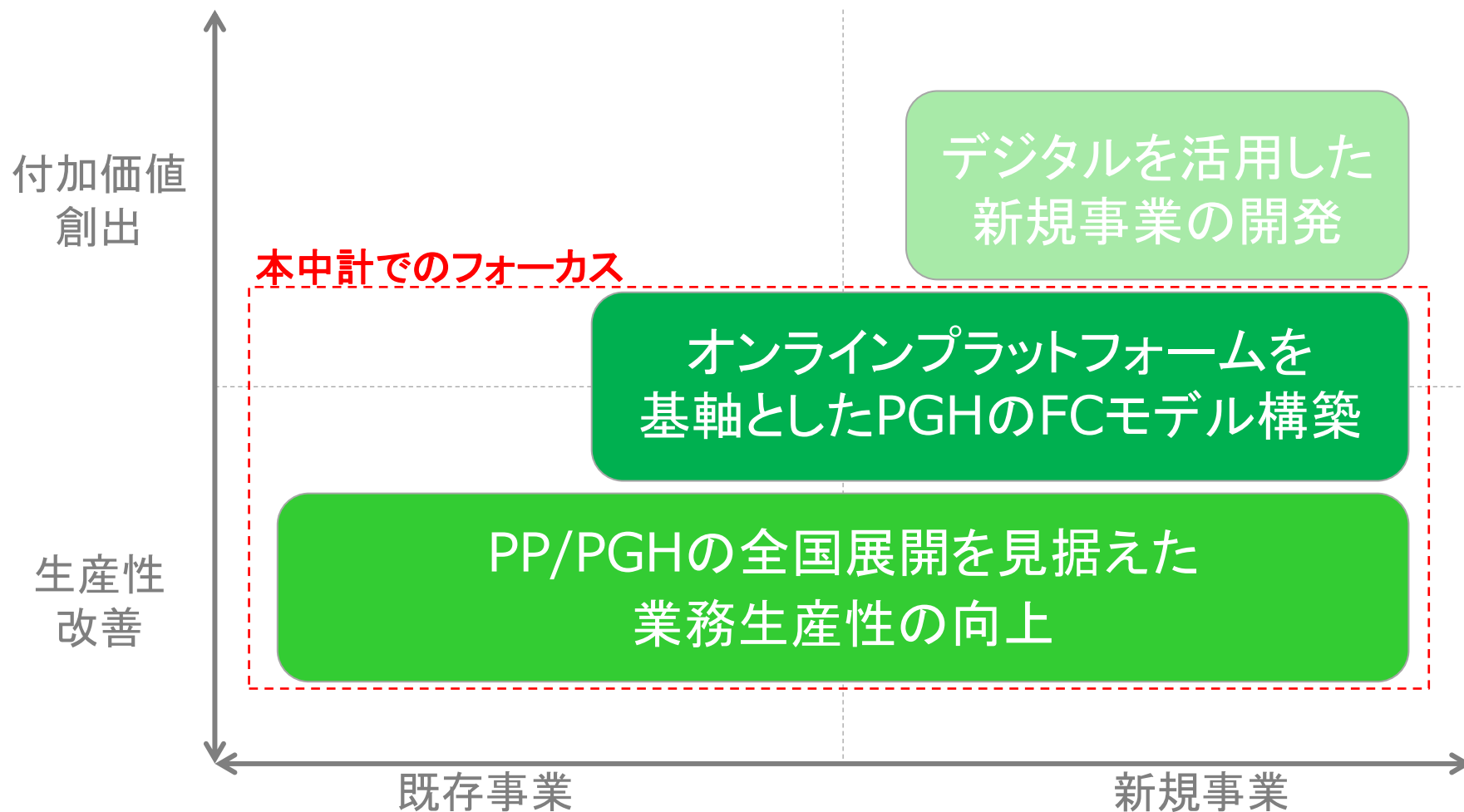


未活性空間を活性化するため資金の循環モデルを創造

- ・PPやPGHを中心にしながらも、他ブランドや企画も活用
- ・積極的にアライアンスを行い、地域の活性化を目指す

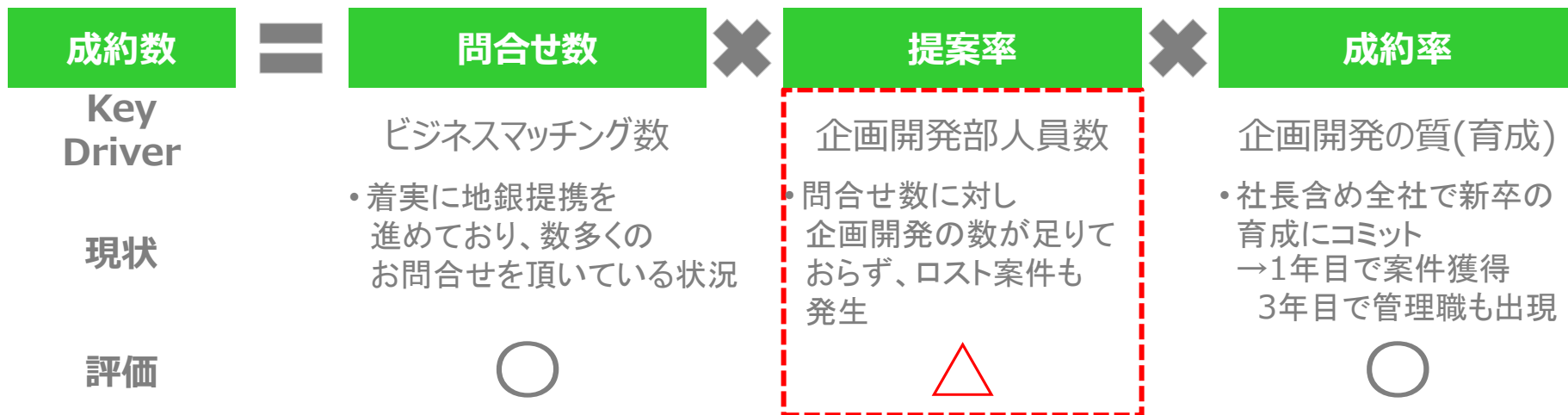


直近3年間は成長投資フェーズと位置付け  
FCモデル構築 と 社内の業務生産性向上に注力します

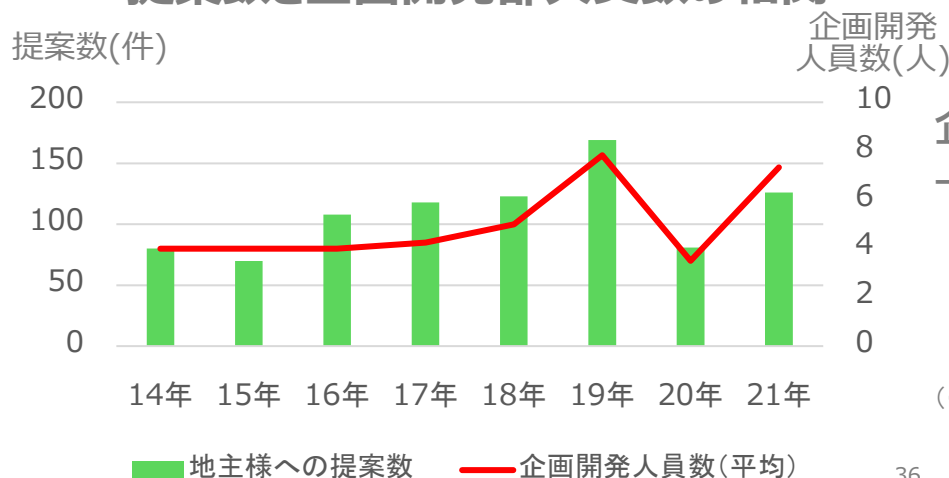




## 成約数を増やす為の最大のポイントとなる指標は 問合せ数に対する提案率→企画開発部の人員数と相関



### 提案数と企画開発部人員数の相関



企画開発部人員数に比例して提案数が増加  
→今後も問合せ数の増加が予想される為  
**如何にして企画開発の質を落とさずに  
人員数を拡大するかが事業成長の要諦に**

(※2020年度は新型コロナにより営業を休止した影響で減少)



# 直近3年間 新卒とプロ人材の採用を重視 合計100名超を採用します

## 直近3年間の採用戦略

## 採用目標

### ①新卒採用の強化

- 注力人材
  - ・理系人材
  - ・地方大学出身者
- 全国における採用イベントへの参加や大学との連携により事業の成長性と社会的意義を啓蒙  
⇒企画コンサルティング/マネジメント業務の充実

### ②中途プロフェッショナル採用の強化

- 注力人材
  - ・不動産金融
  - ・デジタル/IT
  - ・建築士
  - ・IR/広告宣伝経理/M&A
  - ・FC事業                      etc
- ⇒新規事業領域/専門領域フォロー体制の充実

		新卒	中途プロ
実績	19年	3名	0名
	20年	10名	0名
	21年	15名	1名
計画	22年	10名	10～15名
	23年	30～50名	10名
	24年	30～50名	10名
	3年計	70～110名	30～35名



# 「惜しみない育成」と「シビアな評価」を原理原則として 「異能」人材を輩出します

### 評価・報酬

- 入社年次やキャリアに
- 依存しない、成果による評価
- 成果に報いる高い報酬傾斜

### 育成・進化

- 経営陣が新卒の育成にコミット
- 早期からの経営人材を育成  
(e.g.取締役会への参画、株式報酬制度等)
- 理念や価値観の共有を徹底

### 配置

- ダイナミックな抜擢人事  
(e.g.新卒3年目でマネージャー  
などの管理職を輩出)

### 採用

- 未来の会社作りを担う新卒と、  
成果にコミットするプロ人材に特化


**3年間の  
最注力領域**



# 未活性空間の社会課題解決をはじめ バリューチェーンに応じた持続可能な開発を目指します

## 未活性空間/街の潜在価値の発掘・事業創造

11 住み続けられるまちづくりを



1



Phil Creation div      Phil Dev div      PP Manage div

協業パートナーとの提携を通じた事業創造



17 パートナーシップで目標を達成しよう

2

環境に配慮した建物/住宅の開発




7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに

13 気候変動に具体的な対策を

3

新たに不動産金融スキーム構築






9 産業と技術革新の基盤をつくろう

再エネ電力の活用



7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに

ジェンダーレスな事業経営人材育成推進

4 質の高い教育をみんなに

5 ジェンダー平等を表現しよう

8 働きがいも経済成長も



## 将来見通しに関する注意事項

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社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。

当社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、利用可能な情報に基づいて当社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、変更するものではございません。