

株式会社 バイク王 & カンパニー

FY2024 3rd Quarter 決算説明資料(第27期)

Ended Aug. 31, 2024

バイクのことなら

BIKE 王

1.	FY2024 3rd Quarter 業績概況	P3
2.	FY2024 3rd Quarter 取り組みの進捗	P11
3.	FY2024 通期見通し / 配当	P22
4.	【参考資料】 会社概要等	P27

(注) 原則として表示金額については、百万円未満切捨てで表示しております。

当社は、2023年6月30日に公表いたしました「株式会社東洋モーターインターナショナルの株式取得（子会社化）に関するお知らせ」に記載のとおり、2023年7月に株式会社東洋モーターインターナショナル（以下、「東洋モーターインターナショナル」）を子会社化いたしました。これに伴い、2024年11月期第2四半期より連結決算へ移行いたしました。

連結業績予想は、連結対象となる東洋モーターインターナショナルの業績見通し（2023年12月～2024年11月）を織り込んだ数値となっております。また、今後は連結業績予想のみの開示を予定しております。

FY2024 3rd Quarter 業績概況

	【参考】 FY2023 3Q (単体)	バイク王& カンパニー	東洋モーター インターナショナル	連結調整	FY2024 3Q (連結)	【参考】 前年同期比	
売上高	24,222百万円	24,826百万円	391百万円	▲ 6百万円	25,212百万円	4.1%増	989百万円
営業利益	▲ 56百万円	247百万円	47百万円	▲ 15百万円	280百万円	-	337百万円
経常利益	231百万円	469百万円	55百万円	▲ 21百万円	504百万円	118.0%増	272百万円
親会社株主に帰属する 四半期純利益	11百万円	254百万円	37百万円	▲ 22百万円	269百万円	2,267.3%増	257百万円

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

◎FY2024 2Q以降、収益構造の変更のための施策が奏功し営業利益以降の段階利益は黒字化

売上高：増収

- リテールの販売台数は、既存店、新店ともに概ね順調ならびに付帯収益も伸張し前年同期比10.0%増
- ホールセールの車両売上単価は、販売価格水準を維持する販売に努めるとともに、オークション相場が好調に推移し前年同期比2.3%増
- 当社の完全子会社であった株式会社ライフ&カンパニーならびに株式会社バイク王ダイレクトの吸収合併に加え、株式会社東洋モーターインターナショナルを連結対象に含めたことによる影響

営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益：増益

- 小売主体の事業モデルへの転換が順調で、リテールが好調だったことによる売上総利益の増加
- 前期開発した店舗に関連した費用に加え、子会社の吸収合併により人件費ならびに管理費は増加したものの、広告宣伝費をはじめとした販売費を削減したことにより販売費及び一般管理費は前年同期並みに抑制
- 株式会社東洋モーターインターナショナルを連結対象に含めたことにより増加

		【参考】 FY2023 3Q (単体)	FY2024 3Q (連結)	【参考】 前年同期比		売上高構成比	
						FY2023 3Q	FY2024 3Q
売上高		24,222百万円	25,212百万円	4.1%	989百万円	100.0%	100.0%
(内訳)	ホールセール	13,756百万円	12,714百万円	▲7.6%	▲1,041百万円	56.8%	50.4%
	リテール	9,736百万円	10,453百万円	7.4%	717百万円	40.2%	41.5%
	その他	730百万円	2,043百万円	179.8%	1,312百万円	3.0%	8.1%

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

◎販売台数および付帯売上が好調でリテールは増収。広告抑制によって仕入台数が減少しホールセールは減収。

ホールセール：減収

- 内訳は、台数要因▲1,325百万円、単価要因283百万円
- 販売台数は、広告抑制によって仕入台数が減少し前年同期比9.6%減。車両売上単価は、販売価格水準を維持する販売に努めるとともに、オークション相場が好調に推移し前年同期比2.3%増
- 売上高構成比は56.8%から50.4%となった

リテール：増収

- 内訳は、台数要因967百万円、単価要因▲249百万円
- 販売台数は、既存店・新店ともに概ね順調に伸張り前年同期比9.9%増
- 売上高構成比は40.2%から41.5%となった

その他：増収

- 当社の完全子会社であった株式会社ライフ&カンパニーならびに株式会社バイク王ダイレクトの吸収合併に加え、株式会社東洋モーターインターナショナルを連結対象に含めたことによる影響

売上総利益増減要因

	【参考】 FY2023 3Q (単体)	増減要因				FY2024 3Q (連結)	
		台数	単価	その他	合計		
売上総利益	9,022百万円	▲ 205百万円	345百万円	258百万円	398百万円	9,421百万円	
(内訳)	ホールセール	-	▲ 579百万円	62百万円	-	▲ 517百万円	-
	リテール	-	373百万円	283百万円	-	656百万円	-
	その他	-	-	-	258百万円	258百万円	-

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

ホールセール：減益

- (台数要因) 広告抑制による仕入台数の減少にともない販売台数が大幅に減少し、579百万円の減益
- (単価要因) 継続的な仕入価格の適正化ならびにオークション相場の堅調な推移により平均粗利額が増加し、62百万円の増益

リテール：増益

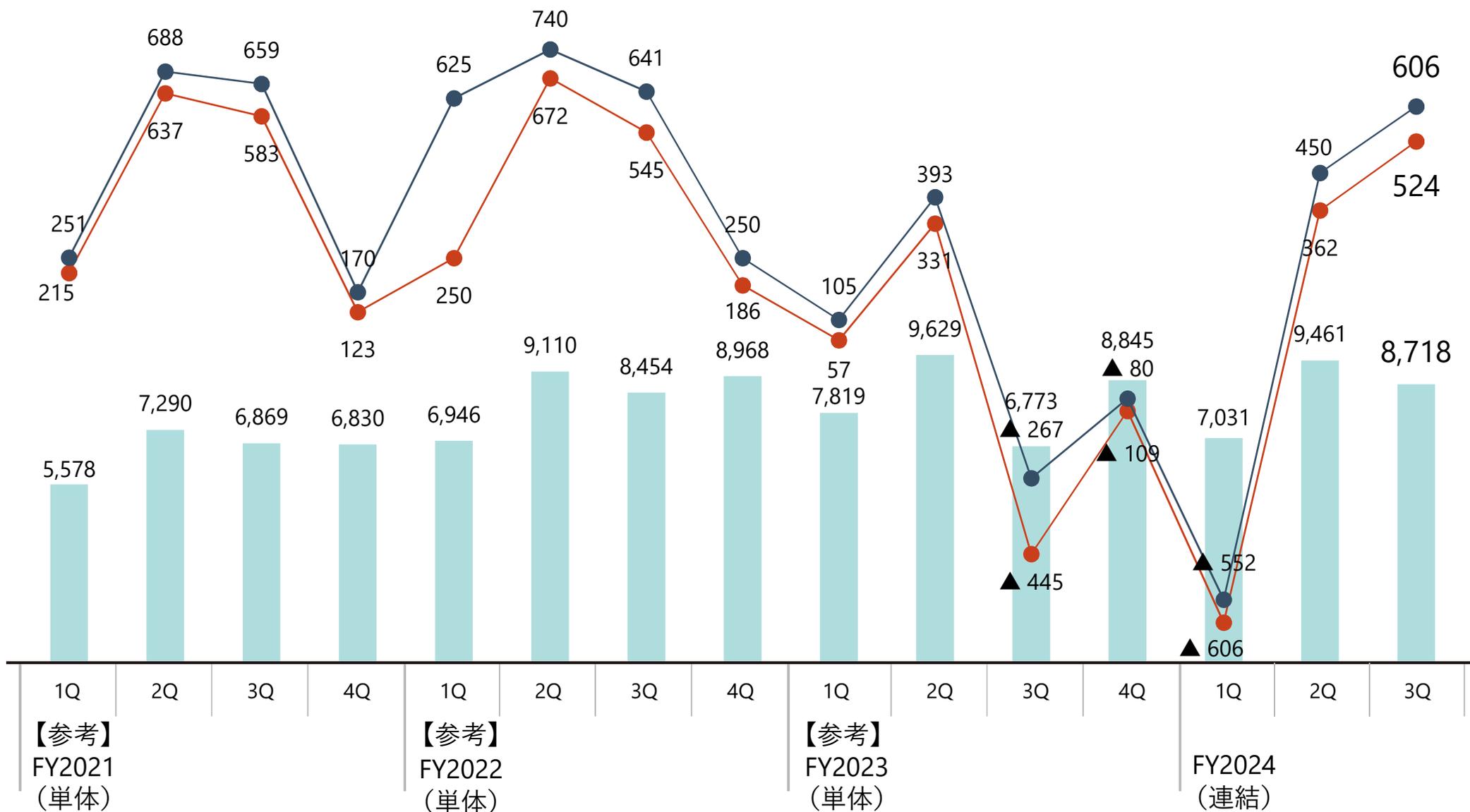
- (台数要因) 既存店、新店ともに概ね順調に伸張したことにより販売台数が増加し、373百万円の増益
- (単価要因) 仕入価格の適正化を継続することにより平均粗利額が増加したことに加え、付帯収益の伸張により、283百万円の増益

四半期毎の売上高／営業利益／経常利益



■ 売上高 ● 営業利益（損失） ● 経常利益（損失）（単位：百万円）

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、FY2024 1Qから連結決算の数値となっております。



	【参考】 FY2023 3Q (単体)	FY2024 3Q (連結)	【参考】 前年同期比	
販売費及び一般管理費	9,079百万円	9,140百万円	0.7%	60百万円
販売費	3,657百万円	3,234百万円	▲ 11.6%	▲ 423百万円
人件費	3,143百万円	3,348百万円	6.5%	204百万円
管理費	2,278百万円	2,557百万円	12.3%	279百万円

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

販売費：減少

- 広告効果の基準を見直したことによって、広告宣伝費を大幅に抑制したことによる減少
- ホールセール販売台数の減少にともなうオークション費用（出品料・成約料）による減少

人件費：増加

- 従業員の延べ人員数、子会社の吸収合併ならびに単体から連結に移行したことによる増加

管理費：増加

- 前期、当期における店舗の新規出店および移転・増床による増加
- 新規事業の開発ならびに新規サービス導入による増加

主な経営指標と店舗・人財

	【参考】 FY2023 3Q (単体)	FY2024 3Q (連結)	【参考】 前年同期比差異
売上総利益率	37.3%	37.4%	0.1%
営業利益率	▲ 0.2%	1.1%	1.3%
経常利益率	1.0%	2.0%	1.0%
ROE	0.2%	4.1%	3.9%
店舗数 <small>FY2023：期末時点 FY2024：10月4日時点</small>	87	87	0
内) バイク事業店数	79	76	▲ 3
その他事業店数	8	11	3
従業員数 <small>(派遣社員・パートタイマー除く)</small>	1,030	1,025	▲ 5
リテール台数比率	22.1%	25.6%	3.5%

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、前年同期は単体決算の数値となります。

売上総利益率

- リテール台数比率が上昇したものの、仕入価格の適正化が順調に進捗ならびに付帯収益を強化したことにより売上総利益率は、FY2024 1Qの34.5%から37.4%に改善

営業利益率・経常利益率

- 売上総利益の改善に加え、広告宣伝費をはじめとした販売費を大幅に抑制したことにより段階利益率は黒字化まで回復

店舗数

- その他事業店舗数は、アップガレージライダーズ、ラビット、e-bikeなどの店舗

貸借対照表

〈資産の部〉

(単位：百万円)

	【参考】 FY2023 (単体)	FY2024 3Q (連結)	【参考】 増減額
流動資産合計	8,234	8,726	492
現金及び預金	1,987	2,635	648
売掛金	165	366	201
商品	5,321	5,310	▲ 10
その他	760	413	▲ 346
固定資産合計	3,820	3,670	▲ 150
有形固定資産	1,379	1,614	234
無形固定資産	588	534	▲ 54
投資その他の資産	1,852	1,522	▲ 330

〈負債・純資産の部〉

(単位：百万円)

	【参考】 FY2023 (単体)	FY2024 3Q (連結)	【参考】 増減額
流動負債合計	4,610	4,409	▲ 201
買掛金	237	349	112
短期借入金	2,200	1,200	▲ 1,000
1年内長期借入金	521	298	▲ 223
前受金	588	1,118	529
その他	1,063	1,442	378
固定負債合計	1,049	1,415	365
長期借入金	57	385	328
その他	992	1,029	37
負債合計	5,660	5,824	163
純資産合計	6,394	6,572	178

資産合計	12,054	12,397	342
-------------	--------	--------	-----

負債純資産合計	12,054	12,397	342
----------------	--------	--------	-----

※FY2024 2Qより連結決算に移行しているため、FY2023は単体決算の数値となります。

- | | |
|----------|---|
| 資産の部 | <ul style="list-style-type: none"> ● 流動資産 : 単体から連結への移行、リテール好調による現金及び預金の増加 ● 有形固定資産 : 単体から連結への移行、店舗の開発、レンタル車輛の確保、営業用車両の入れ替えによる増加 ● 投資その他の資産 : 単体から連結への移行したことによる減少 |
| 負債・純資産の部 | <ul style="list-style-type: none"> ● 流動負債 : 業績改善により短期借入金を一部返済、リテール好調による前受金の増加 ● 固定負債 : 単体から連結への移行、店舗開発を目的とした長期借入金の増加 ● 純資産 : 利益剰余金の増加（当期利益、配当金の支払、持分法利益） |

FY2024 3rd Quarter

取り組みの進捗

バイク事業をあらためて成長軌道に乗せるための活動および利益体質の改善にさらにスピード感を持って専念する

方針

効率悪化の広告宣伝活動を見直し、全社的な収益構造の変更により計画の達成を企図する

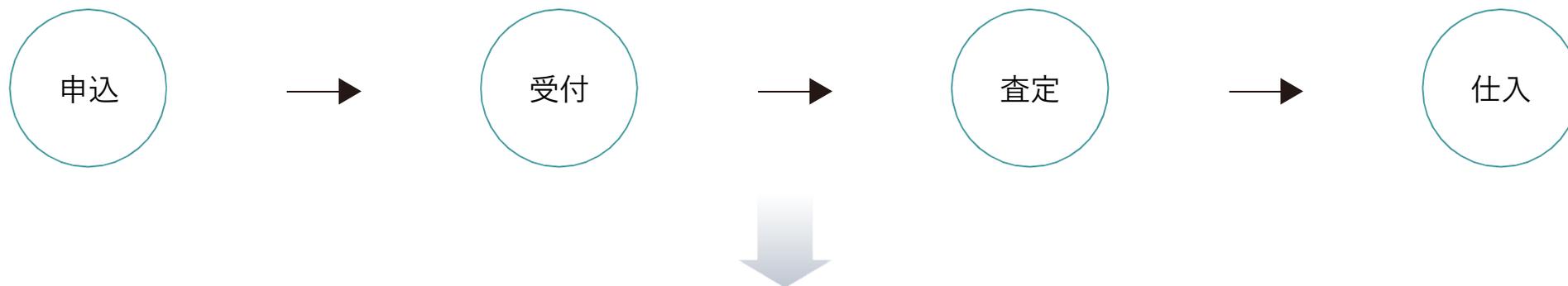
- 広告費の抑制にともなう、仕入台数の減少を前提としながらも利益を生み出し、成長できる事業構造へと見直す
- 広告に依存しない仕入チャネルを強化し、リテール販売台数の増加を図る
- 仕入における広告への依存度は下げつつ効率化を目指し、当社にとって最適なバランスを考慮しながら買取主体の事業モデルから、より小売主体の事業モデルへと変化を加速させる
- 売上総利益増加策、コスト削減策、旧子会社事業の収益化を実行し、それらの施策に関し責任者、実行体制、具体的計画および進捗管理を整備・徹底し、必ず成果を実現する

	主な取り組み内容
<p>広告費の効率化プランの策定</p>	<p>ROIベースでの効率化プランの運用</p>
<p>リテール販売を企図した 在庫確保</p>	<p>オークション仕入の強化</p> <p>店頭仕入（持込・下取り）の拡大</p> <p>電動モビリティ販売の強化</p>
<p>売却手法の見直し</p>	<p>アウトレット車両販売の強化</p> <p>バイクレンタルの強化</p> <p>損保代車の強化</p> <p>海外売却の拡大</p> <p>付帯サービスの見直しと拡大</p>

	主な取り組み内容
小売主体の事業モデルを企図した人員の再配置	統廃合含めた店舗網再配置
	想定される仕入ボリュームに応じた最適人員配置
間接部門組織のスモール化	統合することでリソースを共有化できる組織単位の検討
	管理オペレーションの必要費用の見直しと費用削減
	間接部門人員リソースを活用した直接部門支援の強化
旧子会社事業の黒字化	2023年12月1日付で吸収合併した旧子会社2社が行っていた事業の収益化

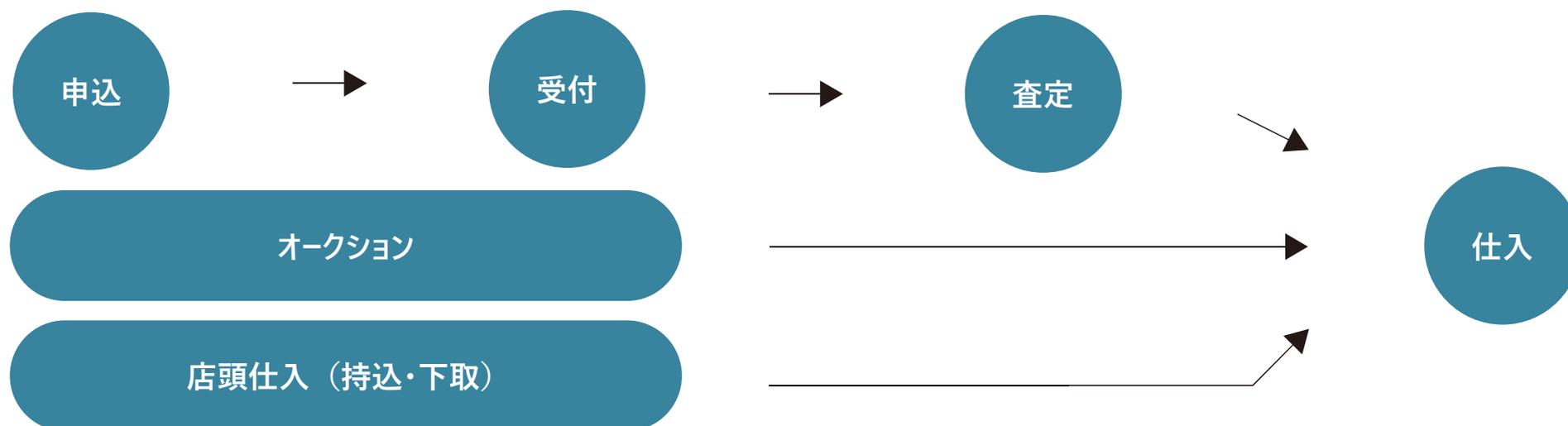
広告効率悪化による仕入台数の減少を踏まえ、現状の買取主体の事業モデルから、より小売主体の事業モデルへの転換を加速する

買取主体の事業モデル（出張仕入）



小売主体の事業モデル

広告に依存しないおよび店舗主導のCRMによる店頭仕入（持込・下取）を強化し、仕入台数の増加を図る

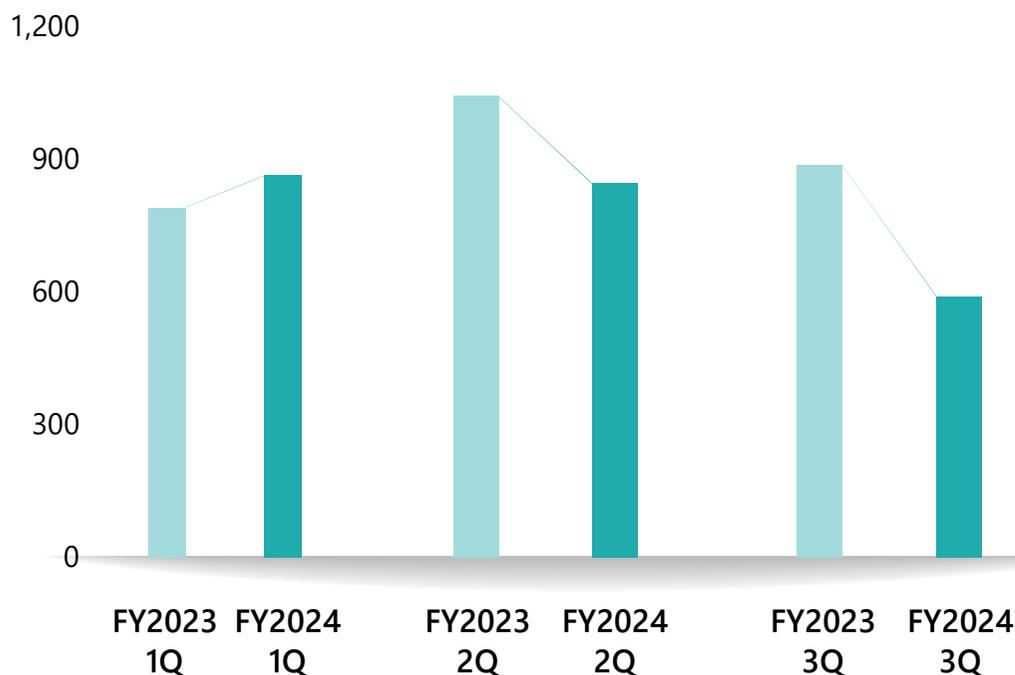


- 広告費の抑制にともなう、仕入台数の減少を前提としながらも利益を生み出し、成長できる事業構造へと見直す

収益力の改善のために、FY2024 2Qより広告宣伝費を抑制
 広告効率の改善傾向は継続

広告費 前年同期比

(単位：百万円)



	FY2024 1Q	FY2024 2Q	FY2024 3Q
広告費	9.2%増	19.0%減	33.5%減
仕入台数	6.1%減	6.2%減	0.9%減

※広告費は広報IR・その他の費用を除く

- 広告に依存しない仕入チャネルを強化し、リテール販売台数の増加を図る
- 仕入における広告への依存度は下げつつ効率化を目指し、当社にとって最適なバランスを考慮しながら買取主体の事業モデルから、より小売主体の事業モデルへと変化を加速させる

	前年同期比		
	FY2024 1Q	FY2024 2Q	FY2024 3Q
出張仕入	7.6%減	7.8%減	2.1%減
店頭仕入 (持込・下取)	1.0%増	14.3%増	11.6%増
オークション仕入	161.0%増	17.1%増	2.5%増

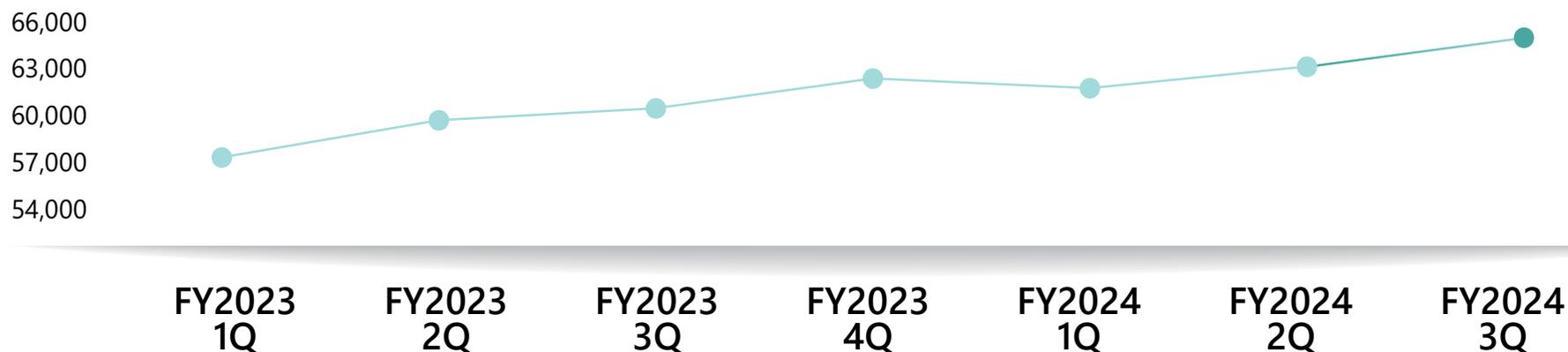
広告費の抑制による出張仕入の減少は想定内
 小売主体の事業モデルに転換するため、店頭仕入（持込・下取）を強化
 オークション仕入は、FY2023 2Qから強化しているため、微増傾向だが好調

- 売上総利益増加策、コスト削減策、旧子会社事業の収益化を実行し、それらの施策に関し責任者、実行体制、具体的計画および進捗管理を整備・徹底し、必ず成果を実現する

リテールの付帯収益を強化

1台当たりの付帯サービス推移

(単位：円)

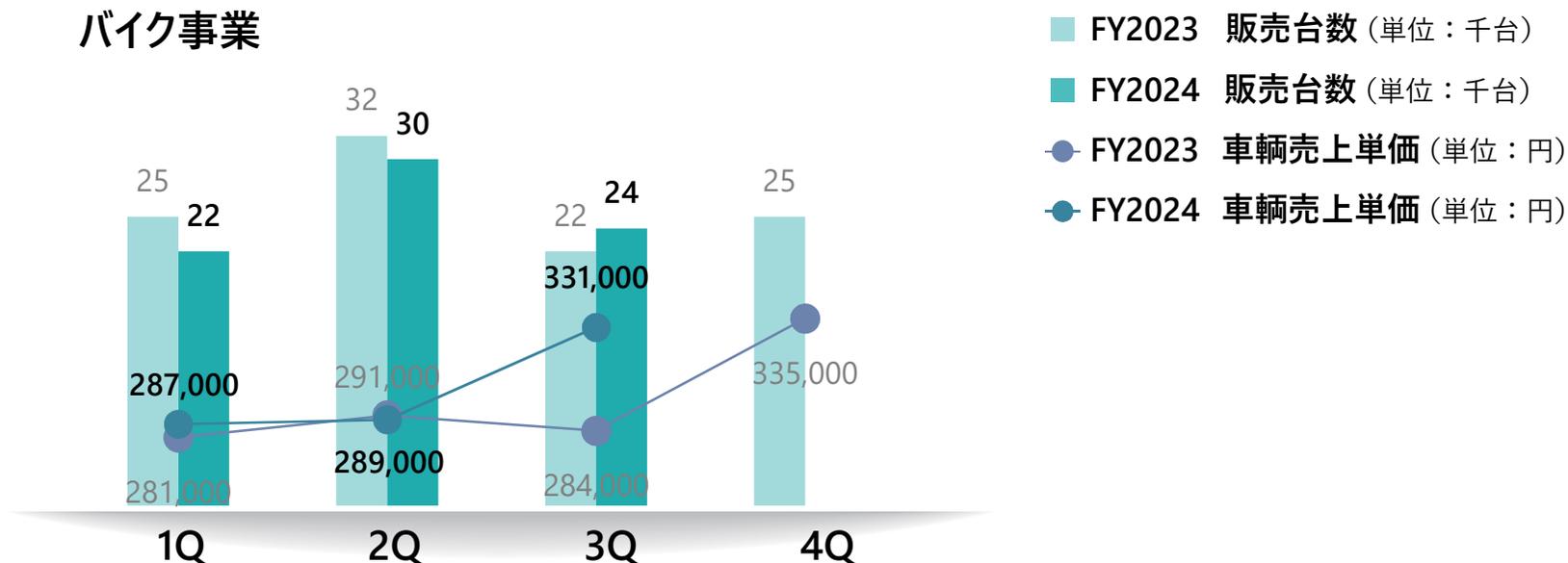


売却方法の見直し

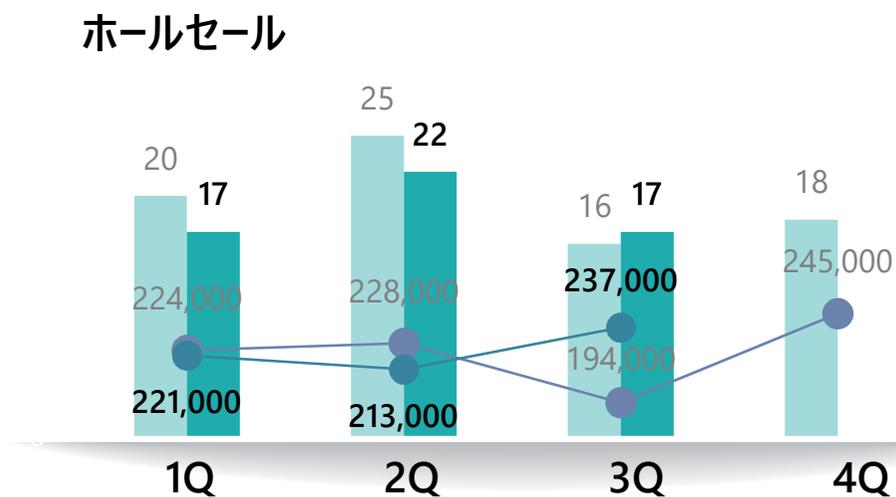
FY2024 2Q以降、新たな販売方法としてアウトレット車輛の販売を強化
 既存店WEB内にアウトレットコーナーを用意することで、新たなお客様層を開拓し、
 新規出店を行わずともリテール台数の増加に寄与

仕入台数の減少でホールセール台数は減少 なお、オークション相場ならびにリテール台数は堅調に推移

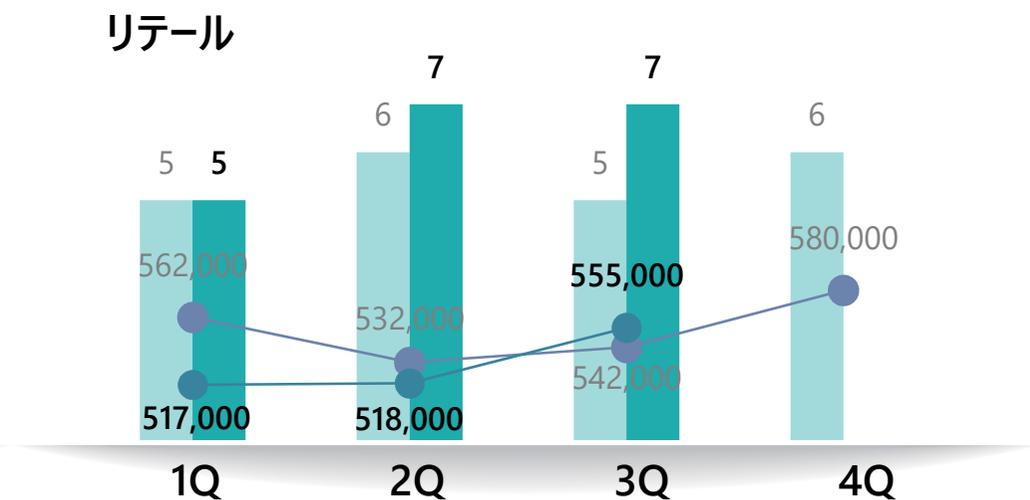
バイク事業



ホールセール



リテール



1Q 統合

**バイク王
平塚店**
(神奈川県平塚市)

在庫台数：
約50台

平塚店は平塚第二SRに
移転統合
平塚第二SRは平塚店に
名称変更



1Q 新規

**バイク王
横浜瀬谷店**
(神奈川県横浜市)

在庫台数：
約130台

アップガレージライダーズ
横浜瀬谷店併設



1Q 統合

**バイク王
堺美原店**
(大阪府堺市)

在庫台数：
約90台

高石店は堺美原店に
移転統合



1Q 統合

**バイク王
上熊本店**
(熊本県熊本市)

在庫台数：
約130台

熊本店は上熊本店に
移転統合



2Q 移転

**バイク王
札幌店**
(北海道札幌市)

在庫台数：
約150台

アップガレージライダーズ
札幌店併設



4Q 新規

**バイク王
インディアン
モーターサイクル
八王子**
(東京都八王子市)

在庫台数：
約6台



3Q バイク王 千葉・九州・大阪エリアで周年祭開催！



3Q 「イタルジェット」の正規ディーラー店としてバイク王GLOBO蘇我店で販売を開始！



3Q バイク王、綾瀬市立春日台中学校で生徒201人に向け、「働くということ」をテーマに出前授業を実施



3Q バイク王 真夏の感謝祭2024を開催！

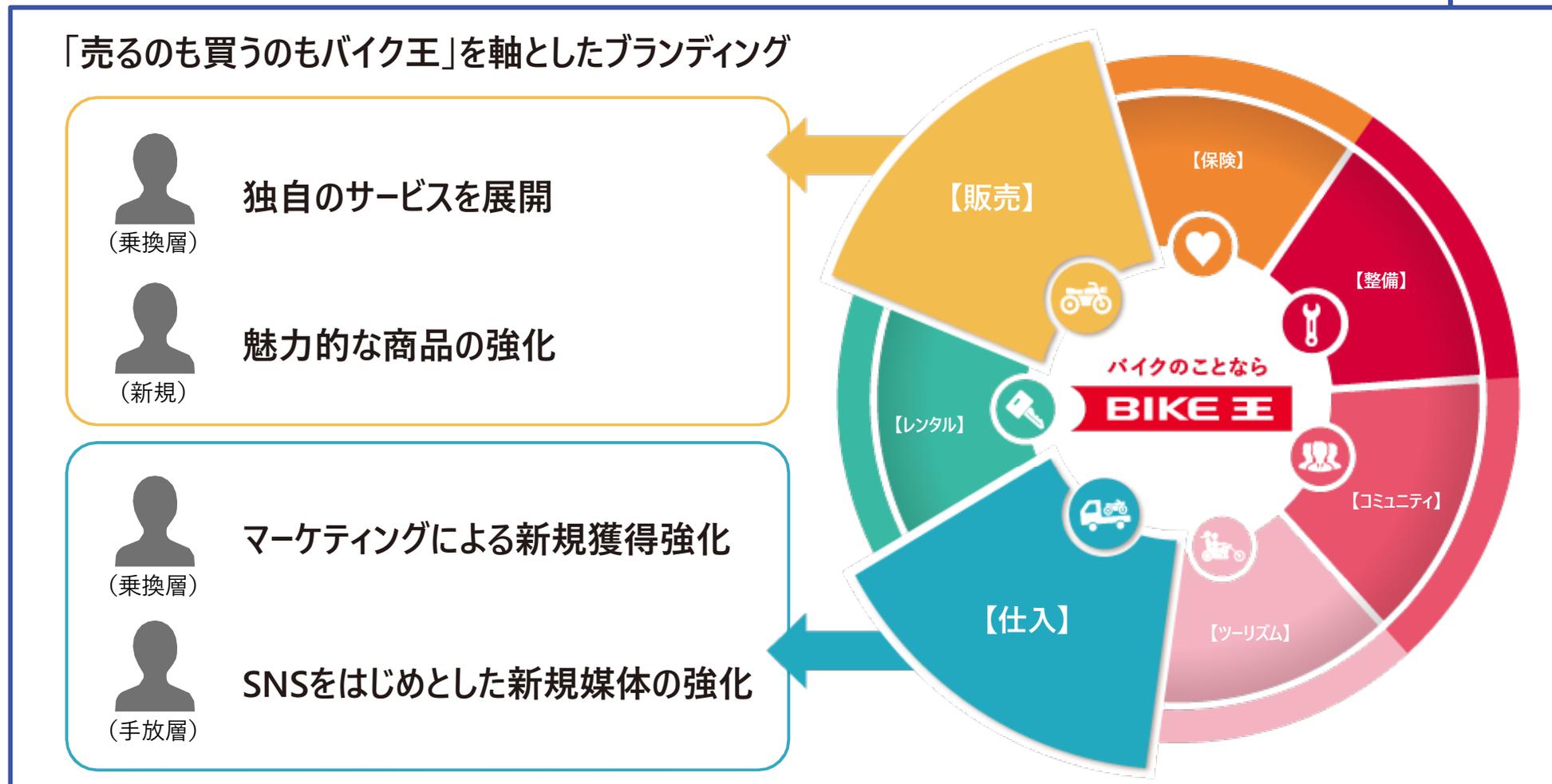


3Q あなたが選んだ名車がレンタルできる！？ バイク王 絶版車総選挙を開催！



FY2024 通期見通し / 配当

バイク事業をあらためて成長軌道に乗せるための活動および利益体質の改善に専念する



バイク事業をあらためて成長軌道に乗せるための活動および利益体質の改善に専念した結果、
通期業績予想に対する進捗は順調

	FY2024 今回予想 (連結)	FY2024 3Q 実績 (連結)	進捗率 (%)
売上高	35,600	25,212	70.8
営業利益	120	280	233.7
経常利益	400	504	126.0
親会社株主に帰属する当期純利益	110	269	244.5

FY2024 4Qは、環境の変化による不確実な要素を考慮するとともに、以下のとおりFY2025に向けた準備期間として取り組むため、通期業績予想は据え置き、これを必ず達成することを目指す

FY2024 4Q 主な考え方

- 仕入台数増加のため、FY2024 3Qに投下するTVCMを4Qに変更
- FY2024はバイク事業の立て直しに注力したため、店舗開発を積極的に実施していなかったが、FY2025は店舗開発を想定しており、店舗開発計画に準じた在庫確保を進める
- オークション相場は堅調に推移する見込みだが、秋冬におけるバイクのオフシーズンによる相場の伸び悩みの可能性も考慮し、売却方法の見直しやさらなる効率化をタイムリーに実施

2024年6月28日に公表いたしました通期業績予想より変更はございません。

(単位：百万円)

	【参考】 FY2023 実績 (単体)	FY2024 今回予想 (連結)	増減額	増減率 (%)
売上高	33,068	35,600	2,531	7.7
営業利益	▲ 166	120	286	-
経常利益	150	400	249	166.0
経常利益率 (%)	0.5	1.1	0.6	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 110	110	220	-
1株当たり年間配当金 (円)	30.0	11.0	-	-
配当性向 (%)	-	139.6	-	-
1株当たり当期純利益 (円)	▲ 7.93	7.88	15.81	-

基本方針

安定的な配当を行うことを念頭に置きつつ、業績等を勘案したうえで配当金額を決定

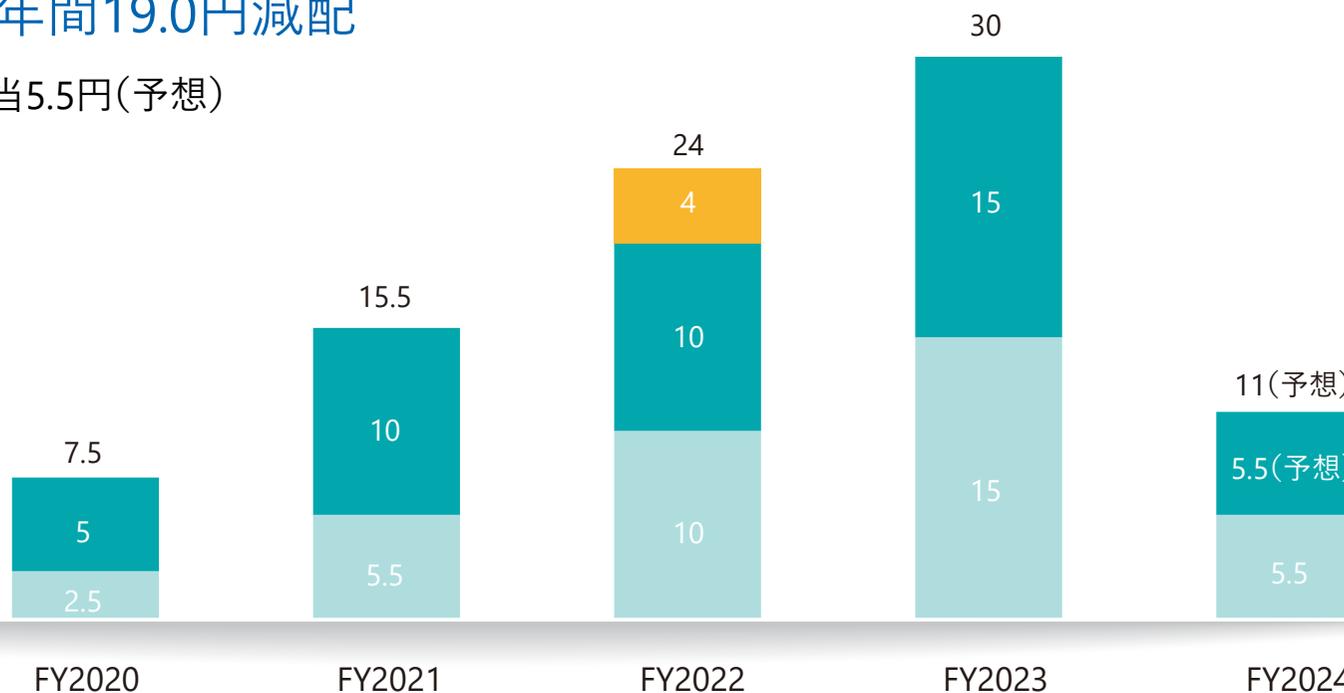
1株当たり配当金額

FY2023はFY2022実績から **年間6.0円増配**

FY2024はFY2023実績から **年間19.0円減配**

- 中間配当5.5円 / 期末配当5.5円(予想)
- 配当性向 139.6%

■ 特別配当
■ 期末配当
■ 中間配当



	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
1株当たり年間配当金	7.5円	15.5円	24円	30円	11円(予想)
配当性向	17.6%	17.7%	21.6%	-	139.6%
1株当たり当期純利益	42.55円	87.80円	110.99円	▲7.93円	7.88円

【参考資料】 会社概要等

会社名	株式会社バイク王 &カンパニー																
本社所在地	〒154-0023 東京都世田谷区若林3-15-4																
事業内容	バイクライフのあらゆるサービスと、バイクにつながる周辺事業を展開し、バイクライフを超えたライフデザイン企業																
設立	1998年 9 月（創業1994年 9 月）																
決算期	11月																
資本金（連結）	590百万円（FY2024 3Q）																
売上高（単体）	33,068百万円（FY2023）																
従業員数（連結）	1,020名（FY2024 3Q）																
証券コード	3377 東京証券取引所スタンダード市場																
役員	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長執行役員</td> <td>石川 秋彦</td> </tr> <tr> <td>取締役会長</td> <td>加藤 義博</td> </tr> <tr> <td>取締役常務執行役員</td> <td>大谷 真樹</td> </tr> <tr> <td>取締役常務執行役員</td> <td>澤 篤史</td> </tr> <tr> <td>取締役執行役員</td> <td>小宮 謙一</td> </tr> <tr> <td>取締役 常勤監査等委員</td> <td>上沢 徹二</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員（社外）</td> <td>三上 純昭</td> </tr> <tr> <td>取締役 監査等委員（社外）</td> <td>森 順子</td> </tr> </table>	代表取締役社長執行役員	石川 秋彦	取締役会長	加藤 義博	取締役常務執行役員	大谷 真樹	取締役常務執行役員	澤 篤史	取締役執行役員	小宮 謙一	取締役 常勤監査等委員	上沢 徹二	取締役 監査等委員（社外）	三上 純昭	取締役 監査等委員（社外）	森 順子
代表取締役社長執行役員	石川 秋彦																
取締役会長	加藤 義博																
取締役常務執行役員	大谷 真樹																
取締役常務執行役員	澤 篤史																
取締役執行役員	小宮 謙一																
取締役 常勤監査等委員	上沢 徹二																
取締役 監査等委員（社外）	三上 純昭																
取締役 監査等委員（社外）	森 順子																

1994年	9月	前身となるメジャーオート(有)を設立
1998年	9月	(株)アイケイコーポレーションを設立(現 当社)その後、グループ会社を順次統合
2002年	12月	「バイク王」として看板を備えた初のロードサイド店舗を出店
2004年	2月	バイク王のテレビCMの放映を開始
2005年	3月	独自の基幹システム「i-kiss」が本格稼働
	6月	ジャスダック証券取引所に上場
2006年	3月	駐車場事業を営む(株)パーク王を設立(2012年当社に吸収合併)
	8月	東京証券取引所市場第二部に上場
2009年	8月	バイク買取専門店「バイク王」100店舗を達成
2010年	12月	決算期の変更(8月⇒11月)
2011年	3月	(株)ユー・エス・エスおよび(株)ジャパンバイクオークションとバイクオークション事業に関する業務・資本提携を開始
	4月	「(株)ジャパンバイクオークション」の株式取得(当社出資比率:30.0%)により、同社を関連会社化
2012年	9月	商号変更(旧社名:(株)アイケイコーポレーション)
2014年	2月	東京都港区に本店を移転
2016年	1月	ロゴマークを統一し刷新
	11月	(株)G-7ホールディングスと資本業務提携を締結
2017年	2月	監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行
	11月	駐車場事業を新設分割と株式譲渡の方法により譲渡
2019年	12月	「株式会社ヤマト」の株式取得(当社出資比率:100.0%)により、同社を完全子会社
2020年	11月	受付業務の停止リスクを分散するため、「第三コンタクトセンター」を新設
2021年	4月	車輛とその用品・部品を取り扱うECサイトを営む子会社「株式会社バイク王ダイレクト」を設立(2023年12月当社に吸収合併)
2022年	4月	FCおよび業務提携による新規事業の開発と運営を担う子会社「株式会社ライフ&カンパニー」を設立(2023年12月当社に吸収合併)
	12月	「株式会社オズ・プロジェクト」の株式取得(当社出資比率:100.0%)により、同社を完全子会社化
2023年	7月	「株式会社東洋モーター・インターナショナル」の株式取得(当社出資比率:100.0%)により、同社を完全子会社化
	8月	東京都世田谷区に本店を移転

全国に広がるバイク王 & カンパニーのビジネスネットワーク

(2024年10月4日現在)

■ 本社

- 店舗数 87店舗
- 内) バイク事業店舗数：76店舗
- その他事業店舗数：11店舗

- コンタクトセンター〈さいたま〉
- 第二コンタクトセンター〈秋田〉
- 第三コンタクトセンター〈山口〉
- 横浜物流センター
- 神戸物流センター
- 寝屋川物流センター

	バイク事業	その他事業
北海道・東北エリア	6	1
甲信・北陸エリア	4	—
関東エリア	31	7
東海エリア	9	—
近畿エリア	13	—
中国・四国エリア	5	—
九州・沖縄エリア	8	3

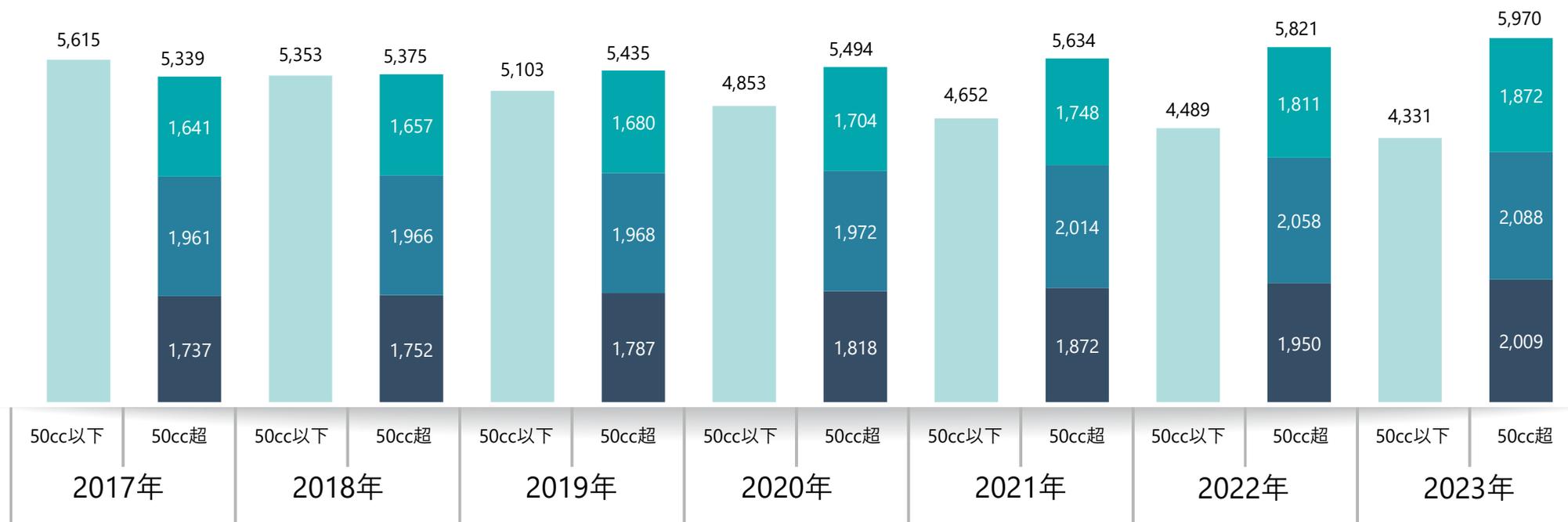
(単位：店舗)

保有台数の推移

当社の主力仕入とする高市場価値車種である
原付二種以上は前年を上回る

- 原付一種（～50cc）
- 原付二種（51cc～125cc）
- 軽二輪（126cc～250cc）
- 小型二輪（251cc～）

（単位：千台）



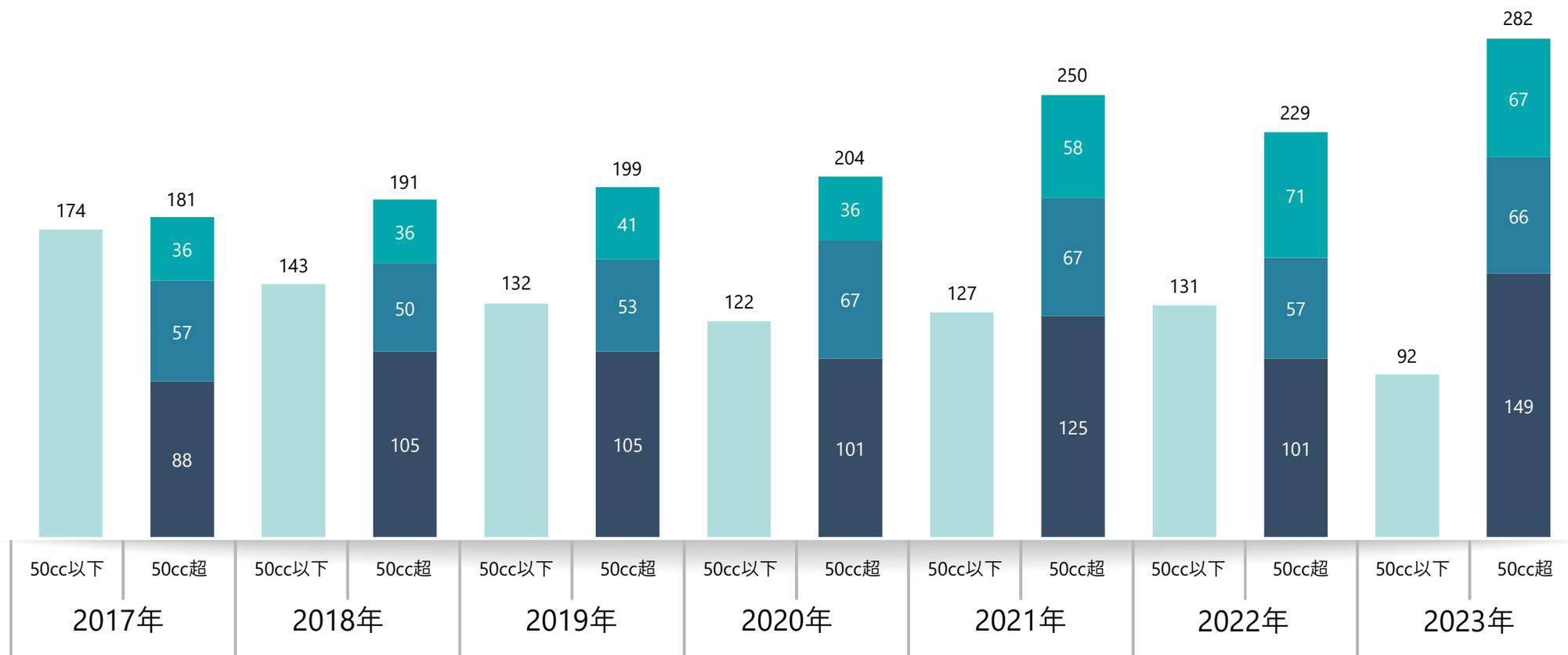
出典：一般社団法人日本自動車工業会／各年3月末日ベース

新車販売(出荷)台数の推移

当社の主力仕入とする高市場価値車種である
原付二種以上は前年を上回る

- 原付一種(～50cc)
- 原付二種(51cc～125cc)
- 軽二輪(126cc～250cc)
- 小型二輪(251cc～)

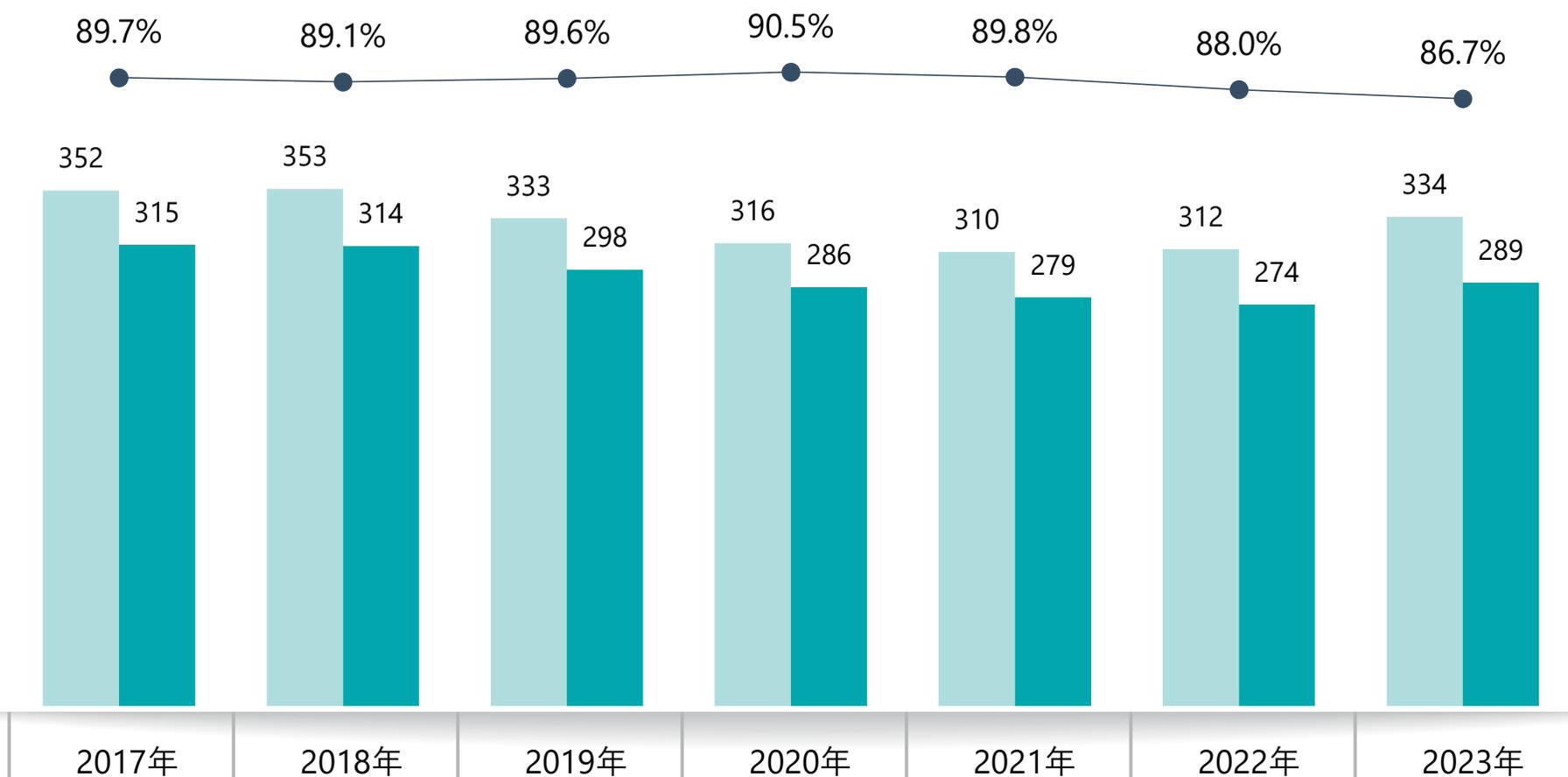
(単位：千台)



出典：一般社団法人日本自動車工業会／暦年ベース

当社の主要販売先であるバイクオークション市場の動向

■ 出品台数 ■ 成約台数 ● 成約率
(単位：千台)

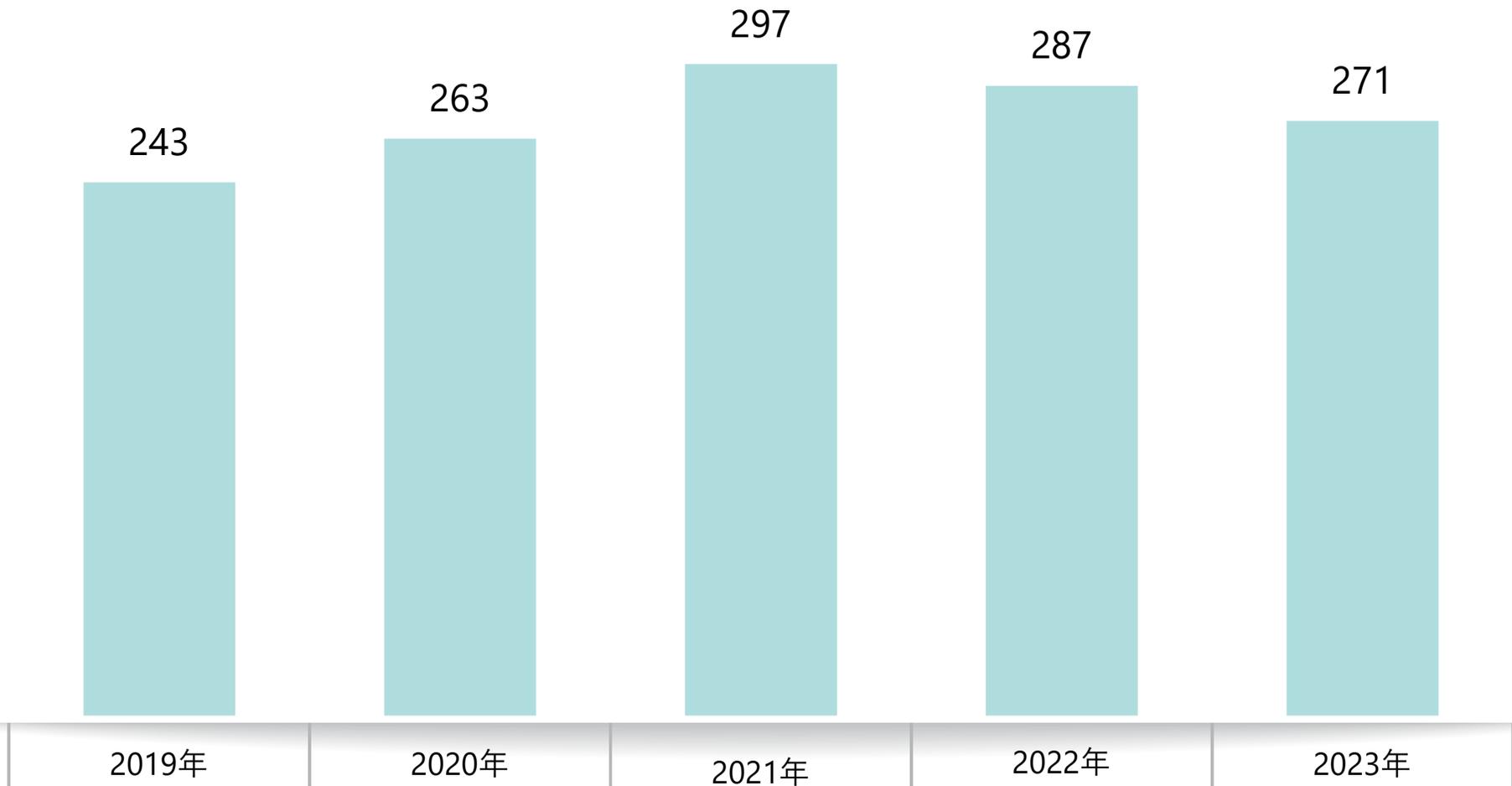


(注) 主なオークションの統計データであり、オークネット社の実績は含まれておりません。出典：(株)二輪車新聞社

免許取得者数（普通・大型二輪免許合計）

免許取得者数は、依然として高い推移を維持

（単位：千人）



※出典：警察庁／暦年ベース／失効後の再取得や外国免許切り替え者を含まない。

- 本資料は、当社をご理解いただくために作成したもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料の作成は、正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた障害や損害について、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。
そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績が言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となることがあります。

【連絡先】コーポレート部門IR担当

E-mail : prir@8190.co.jp

<https://www.8190.co.jp/>