



海南市新庁舎



ララシャンスOKAZAKI 迎賓館



多摩平の森A街区健康増進複合施設 (Tomorrow PLAZA)



ICHIKEN

2018年3月期 決算説明会資料

2018年5月28日

株式会社 **イチケン**



ホテルルートイン佐伯駅前



サミットストア王子桜田通り店



サンメゾン九大学研都市エルド

	page
I. 会社概要	3
II. 当社の特徴	9
III. 2018年3月期 業績概要	19
IV. 中期経営計画	29

I

会社概要

より豊かで快適な『暮らし空間』を創造する事で 広く社会へ貢献する企業

商号	株式会社イチケン
本店	〒105-0023 東京都港区芝浦1丁目1番1号(浜松町ビルディング) 電話：(03)5931-5610
創業	昭和5年6月
資本金	43億2167万2065円
従業員数	615名(2018年3月時点)
株式上場	東京証券取引所 第一部
決算期	3月(年1回)

総合建設業

営業種目

- 貸ビル賃貸業
- 住宅・商業施設ディベロッパー事業
- 都市環境整備事業
- 複合商業施設企画・設計・施工・監理
- 専門店舗企画・設計・施工・監理





赤とんぼ広場ショッピングセンター

〒679-4129
兵庫県たつの市龍野町堂本260-1
TEL (079) 163-1465

広島営業所

〒730-0022
広島市中区銀山町4番17号
広島大同生命ビル
TEL (082) 545-1010

福岡支店

〒810-0041
福岡市中央区大名2丁目4番35号
富士火災福岡ビル
TEL (092) 515-1810
※2017年11月6日付移転

沖縄営業所

〒900-0005
沖縄県那覇市字天久2-1-9
TEL (098) 862-6661

関西支店

〒541-0056
大阪市中央区久太郎町4丁目1番3号
大阪御堂筋ビル
TEL (06) 6253-6200

名古屋営業所

〒460-0008
名古屋市中区栄2丁目9番3号
伏見第一ビル
TEL (052) 202-1900

札幌支店

〒060-0051
札幌市中央区南1条東4丁目7番地
第2渡辺ビル
TEL (011) 218-5511

仙台営業所

〒980-0014
仙台市青葉区本町2丁目1番29号
仙台南町ホンマビルディング
TEL (022) 706-1430
※2017年9月25日付移転

ワオシティ三郷

〒341-0024
埼玉県三郷市三郷1丁目3番地1号
TEL (048) 953-8055



本社・東京支店

〒105-0023
東京都港区芝浦1丁目1番1号
浜松町ビルディング
TEL (03) 5931-5610



1930	大阪に第一相互住宅株式会社設立
1956	社名を第一建設工業株式会社に変更
1963	東京支店を開設 株式を東京、大阪証券取引所第二部市場に上場
1979	株式会社ダイエーと提携、出資を受け株式会社ダイエー傘下に
1982	福岡営業所を開設(現福岡支店)
1985	竜野開発株式会社と合併し竜野開発事業所を開設 (現赤とんぼ広場ショッピングセンター)
1986	沖縄営業所を開設
1988	札幌営業所を開設(現札幌支店)
1989	社名を「株式会社イチケン」に変更
1990	株式を東京、大阪証券取引所第一部市場に上場
1994	仙台、名古屋に営業所を開設
1996	本社機能を東京に移転
2004	株式会社マルハンが出資、筆頭株主に
2015	本店所在地(登記)を東京都港区に変更
2017	広島営業所を開設



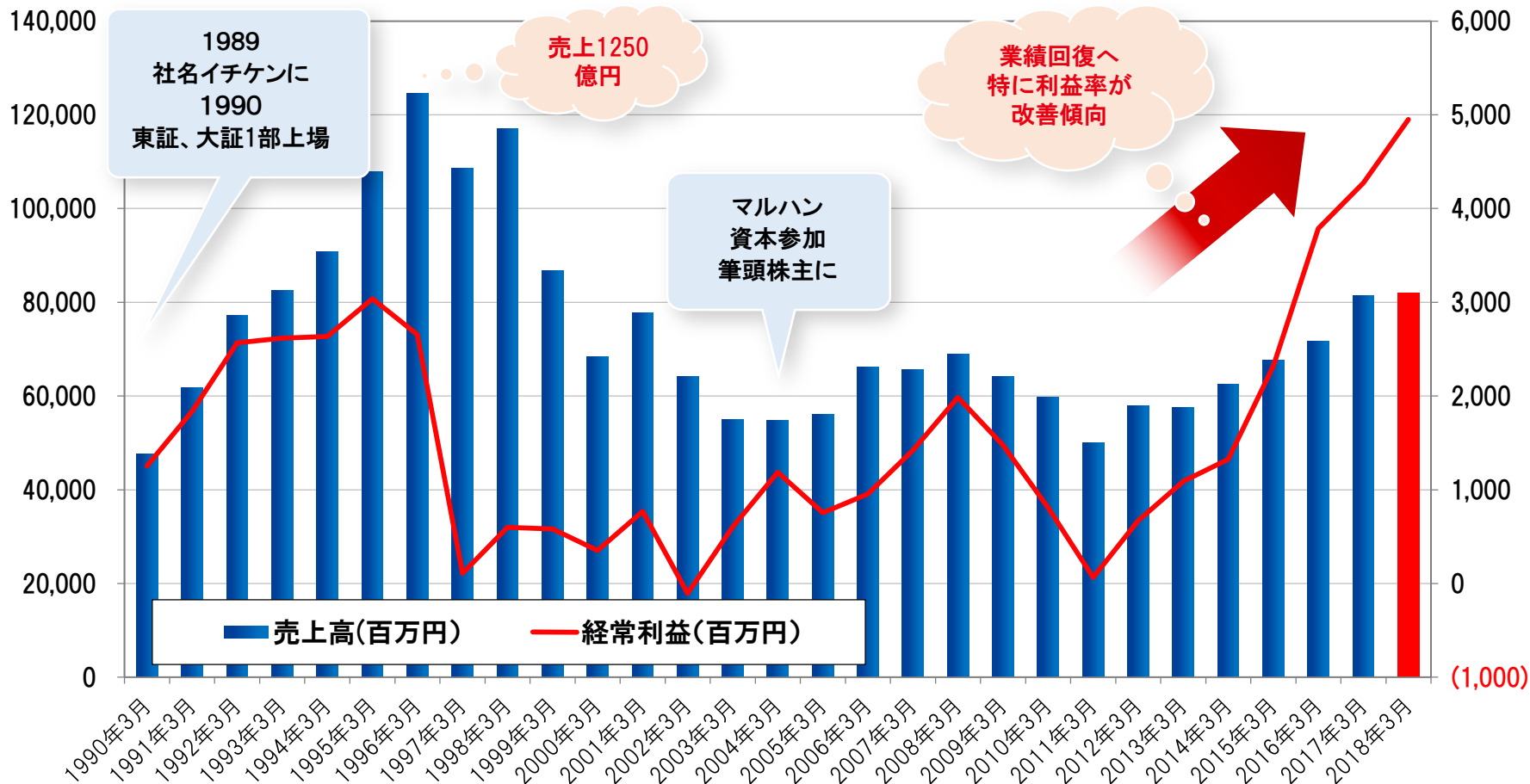
筆頭株主 ダイエー (1979~2003)

筆頭株主 マルハン

売上高・経常利益推移

売上高(百万円)

経常利益(百万円)



○ 代表的案件

1979年から約四半世紀に亘るダイエー傘下の時代に質・量ともに圧倒的な商業施設建築の経験を積んだことで、

① 他社を圧倒するノウハウを蓄積すると同時に、② 豊富な経験値を持つ人材が育ち、かつ

③ 商業建設に係る全国規模のリモデルや内・改装業者との揺るぎないネットワークを構築

近年は、ノウハウを生かし、娯楽施設やビジネスホテル、病院・介護施設、スポーツ施設などへ案件を拡大中

アパホテル&リゾート 東京ベイ幕張 イーストウイング



BMW GROUP Tokyo Bay



ベルクスモール足立花畑

II

当社の特徴

1

商業施設建築のエキスパート

2

内・改装まで手掛ける希少なゼネコン

3

付加価値のある提案力、施工力

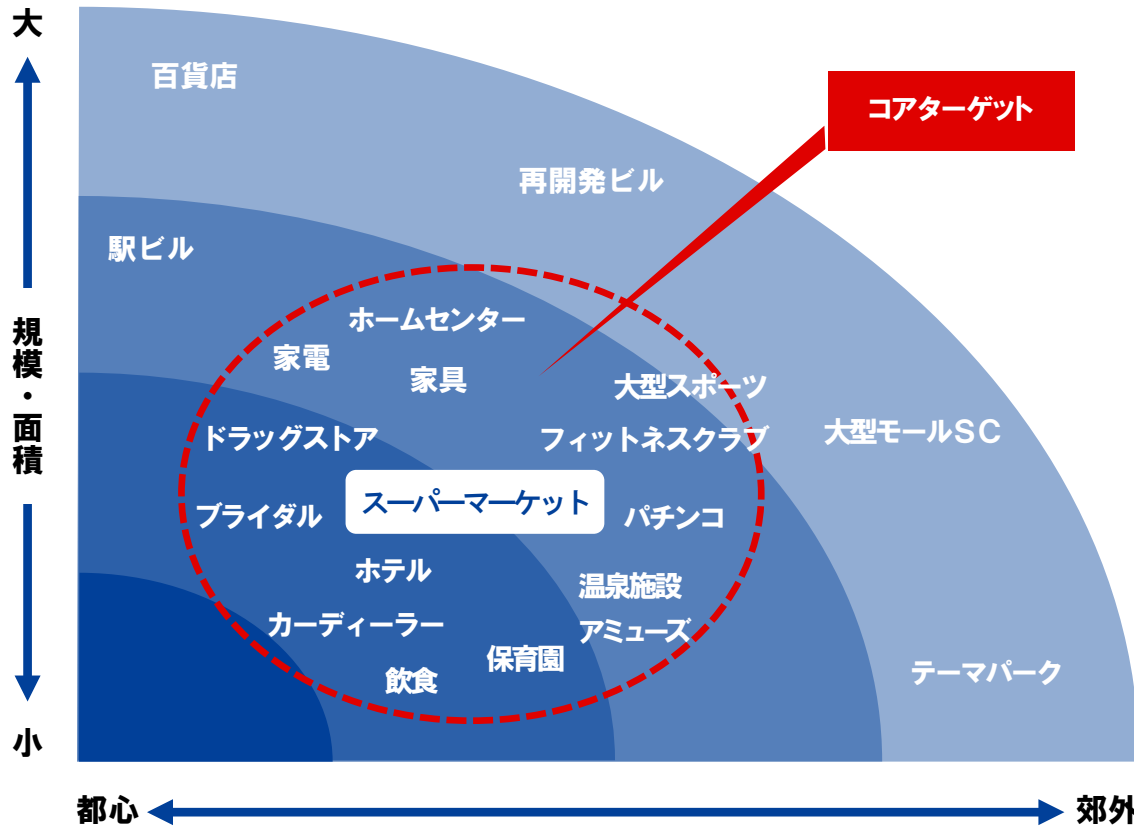
4

小売事業者からの深い信頼と幅広い業種の顧客を保有

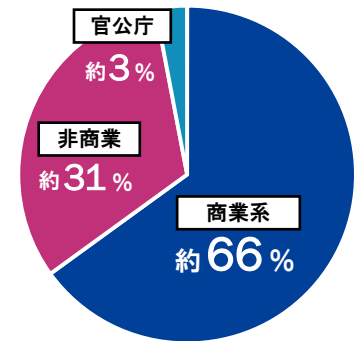
○ 1. 商業施設建築のエキスパート

四半世紀をかけて培われた圧倒的な経験

1. 他社を圧倒するノウハウの蓄積
2. 豊富な経験を有する人材
3. 揺るぎない協力会社のネットワーク



顧客割合 3ヶ年平均



施設内訳 3ヶ年平均

商業系	店舗	48%
	宿泊施設	10%
	娯楽施設	7%
計		66%
非商業	住宅施設	24%
	事務所	1%
	工場・倉庫	2%
	医療・福祉施設	3%
	教育・文化施設	1%
	その他	0%
計		31%
官公庁		3%

○ 2. 内・改装まで手掛ける希少なゼネコン①

テナント決定までのタイムラグの存在など煩雑な対応が要求されるC工事まで一貫して手掛ける能力やノウハウを持つゼネコンは希少。当社はその代表的な存在。
(リーシングまでサポート可能 ※事例あり)

A工事



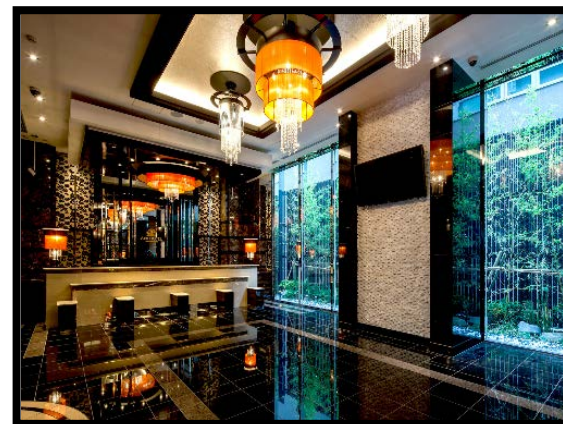
躯体工事
(柱・梁・床・壁)

B工事



付帯工事
(電機・設備工事等)

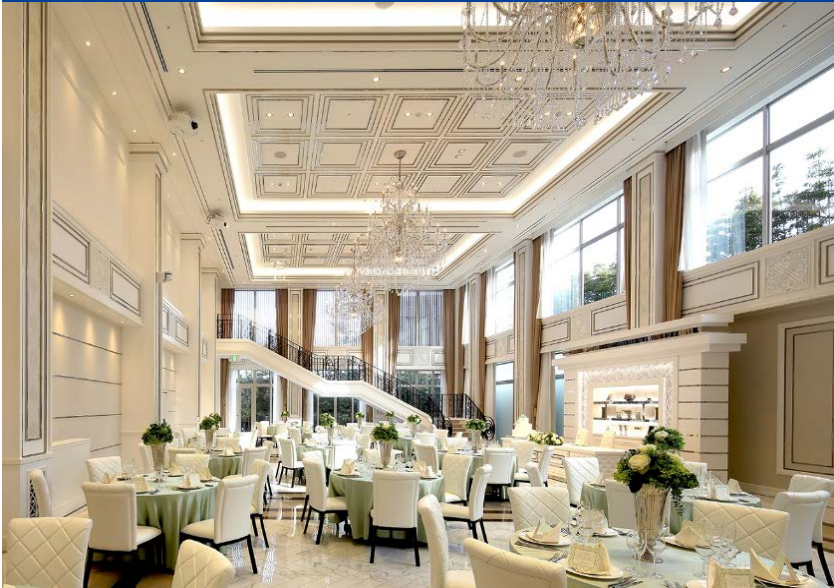
C工事



内装工事
(内装仕上・装飾・什器等)

○ 2. 内・改装まで手掛ける希少なゼネコン② 内装事例

ラグナヴェール金沢



イオンスタイル板橋前野町店 <全館改修工事>



○ 事例紹介 アイテラス落合南長崎①

地域に貢献できる用地活用の提案を求めていた事業主に、物販・飲食・サービス・子育て支援・医療など様々な日常生活を詰め込んだ商業施設を提案
テナントの紹介などトータルなプロデュース能力を発揮したほか、環境にも優しい建物を建設
イチケンの複合的な提案力が発揮された事例



日通リ側ファサード

施設概要	
施設名称	ITerrace 落合南長崎
所在地	東京都豊島区南長崎4丁目
敷地面積	5,546㎡
建築面積	4,367㎡
延べ床面積	21,511㎡
リース面積	9,122㎡
駐車場 (140台)	6,753㎡
駐輪場 (250台)	433㎡
共用部	5,203㎡
オープン日	2012年3月30日



インモール

事業主

- 竹崎不動産株式会社
 - ・事業計画策定
 - ・施設コンセプト決定
- 株式会社21世紀
 - ・テナントリーシング
 - ・プロJ/ディマネジメント (PM)
 - ・ビルマネジメント (BM)



オープンモール / テラス

企画・設計・施工

- 株式会社イチケン
 - ・企画・マスタープラン
 - ・施設環境デザイン
 - ・ロゴデザイン
 - ・設計 (基本・実施・監理)
 - ・大規模小売店舗立地法
 - ・内装監理







事例紹介 アイテラス落合南長崎②

アイテラス落合南長崎に導入した主な環境配慮ポイント

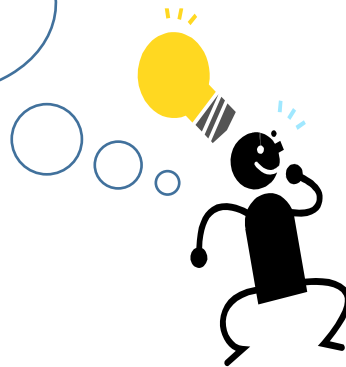


○ 3. 付加価値のある提案力、施工力

付加価値のある提案・施工力の背景

1. 長年の実績と豊富な経験に裏付けられた人材やノウハウの優位性
2. ダイエー時代から築き上げた協力会社との固いネットワーク
3. 納期厳守の強い意志を持ち小回りの利く社風
4. 土地の有効活用提案や施設建設後のメンテナンス、運営管理までをサポート

例) 平面図を見ただけで
VE (Value Engineering)や
CD(Cost down)に繋げる提案が
可能な人材を抱える



Value Engineering

品質や機能を落とさずコスト削減を図る手法

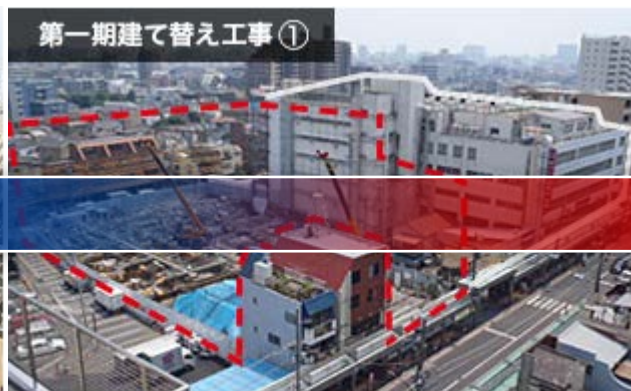
○ 事例紹介 営業を続けながらの新築建て替え事例

毎日買物に来ていたお客様とお客様に不便をかけたくないオーナーの意向を繋いで、
営業を続けながら新築建て替えを行った事例

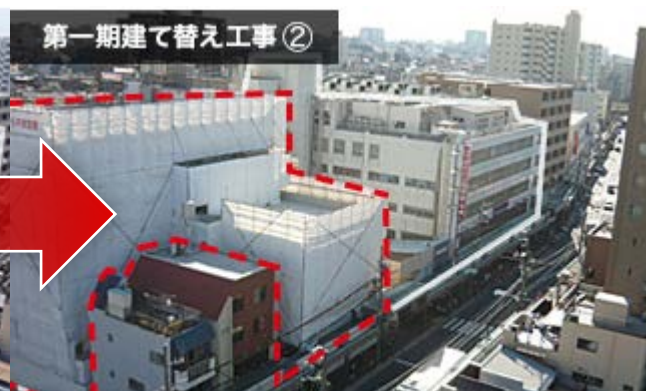
施工前



第一期建て替え工事①



第一期建て替え工事②



第二期建て替え工事



グランドオープン



左側店舗を建て替え（施工中）

店内風景



屋上緑化と足湯



竣工した左側店舗の営業を開始し、右側店舗を建て替え



○ 4. 小売事業者からの深い信頼と幅広い業種の顧客を保有

1. 「商業施設建設のイチケン」として長い業歴を通じ、全国各地の小売業者と深い関係を構築
2. インバウンド需要もあり好況続くホテル業者やスポーツ施設、介護施設や病院など近年取引を拡大中



アパホテル < 巣鴨駅前 >



スポーツクラブ&スパ ルネサンス 稲毛



国立病院機構和歌山病院



SPA-HERBS 大宮



特別養護老人ホームやぐるま苑

Ⅲ

2018年3月期 決算概要

事業環境

1. 政府の経済政策や日銀の金融緩和などにより、景気は引き続き緩やかな回復基調で推移
2. 東京オリンピックや好調な企業業績を背景に首都圏を中心に公共投資や民間設備投資は堅調
3. 建設資材の価格上昇。また建設業就業者の減少から処遇改善の他、働き方改革による次世代の担い手育成や生産性向上の取り組みが課題

当社の取り組み

1. コア事業である商業施設建築を中心とした受注活動に注力
2. 店舗の内・改装工事の他、訪日観光客増加によるホテル建築にも積極的な取り組み
3. その他マンション建設や教育関連施設、医療・介護施設の建設など幅広い取り組み

総括

- 【増収】 手持工事が順調に進捗し、完成工事高が微増
- 【増益】 完成工事高の増加・工事採算性の向上により完成工事利益が増加し、営業利益、経常利益及び当期純利益が増加。また固定資産売却益及び減損損失を特別損益へ計上
※3期連続の最高益更新

(単位：百万円)

	2017年3月期		2018年3月期		
	金額	金額	前年増減	増減率	
受注高	84,172	91,548	7,375	+ 8.8 %	
売上高	81,495	82,027	531	+ 0.7 %	
売上総利益	6,827	7,342	515	+ 7.6 %	
販売費及び一般管理費	2,471	2,415	▲55	▲2.3 %	
営業利益	4,355	4,927	571	+13.1 %	
経常利益	4,276	4,951	675	+15.8 %	
特別損益	95	▲73	▲168	—	
当期純利益	3,048	3,555	506	+16.6 %	
1株当たり期末配当金	45円	80円	35円	—	

※2017年10月1日にて普通株式5株につき1株の割合で株式併合を実施。1株当たり期末配当金は、株式併合を考慮した金額を記載。

○ 種類別内訳

(単位：百万円)

		受注高		完成工事高		次期繰越高	
		金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
建築工事	商業施設	56,960	62.2%	50,795	62.4%	30,205	49.1%
	物販店舗	41,155	45.0%	41,847	51.4%	16,463	26.8%
	宿泊施設	15,379	16.8%	8,522	10.5%	13,742	22.3%
	娯楽施設	425	0.5%	425	0.5%	—	—
	住宅	22,648	24.7%	18,773	23.0%	21,839	35.5%
	その他 ※	11,718	12.8%	11,701	14.4%	9,268	15.1%
	計	91,328	99.8%	81,270	99.8%	61,313	99.6%
	土木工事計	220	0.2%	180	0.2%	220	0.4%
	合計	91,548	100.0%	81,450	100.0%	61,533	100.0%

※その他：事務所、工場・倉庫、医療・福祉施設

○ 主な完成工事、主な受注工事

■ 主な完成工事

発注者	工事名	場所
富士メディカル株式会社	メリィホスピタル新築工事	広島県
オリックス株式会社	クロスガーデン調布新築工事	東京都
アパホーム株式会社	(仮称) アパホテル浅草田原町駅前新築工事	東京都
株式会社カインズ	カインズ広島LECT店	広島県
学校法人中内学園	流通科学大学 国際交流施設新築工事	兵庫県
海南市	海南市新庁舎整備工事	和歌山県



メリィホスピタル新築工事



流通科学大学 国際交流施設新築工事

■ 主な受注工事

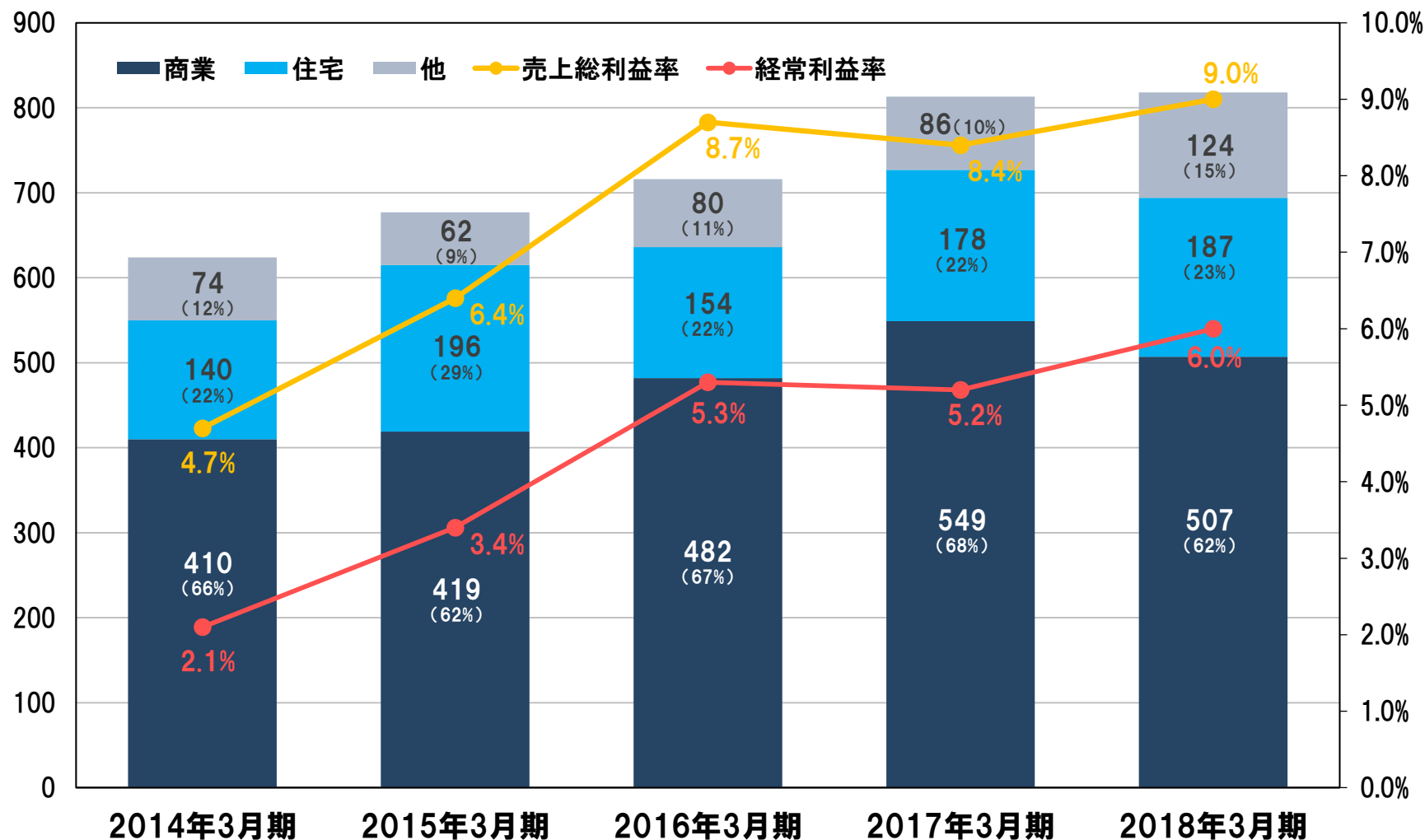
発注者	工事名	場所
アパマンション株式会社	アパホテル国会議事堂前駅前新築工事	東京都
アパホーム株式会社	アパホテル山手大塚駅タワー新築工事	東京都
株式会社湯山製作所	株式会社湯山製作所豊中新工場建設工事	大阪府
株式会社エフ・ジェー・ネクスト	(仮称) ガーラ三鷹新築工事	東京都
株式会社ジョイフル本田	ジョイフルアスレティッククラブ土浦新築工事	茨城県
三井住友ファイナンス&リース株式会社	(仮称) 東久留米スバリゾート新築工事	東京都
アパホーム株式会社	アパホテル浅草駅前新築工事	東京都



カインズ広島LECT店

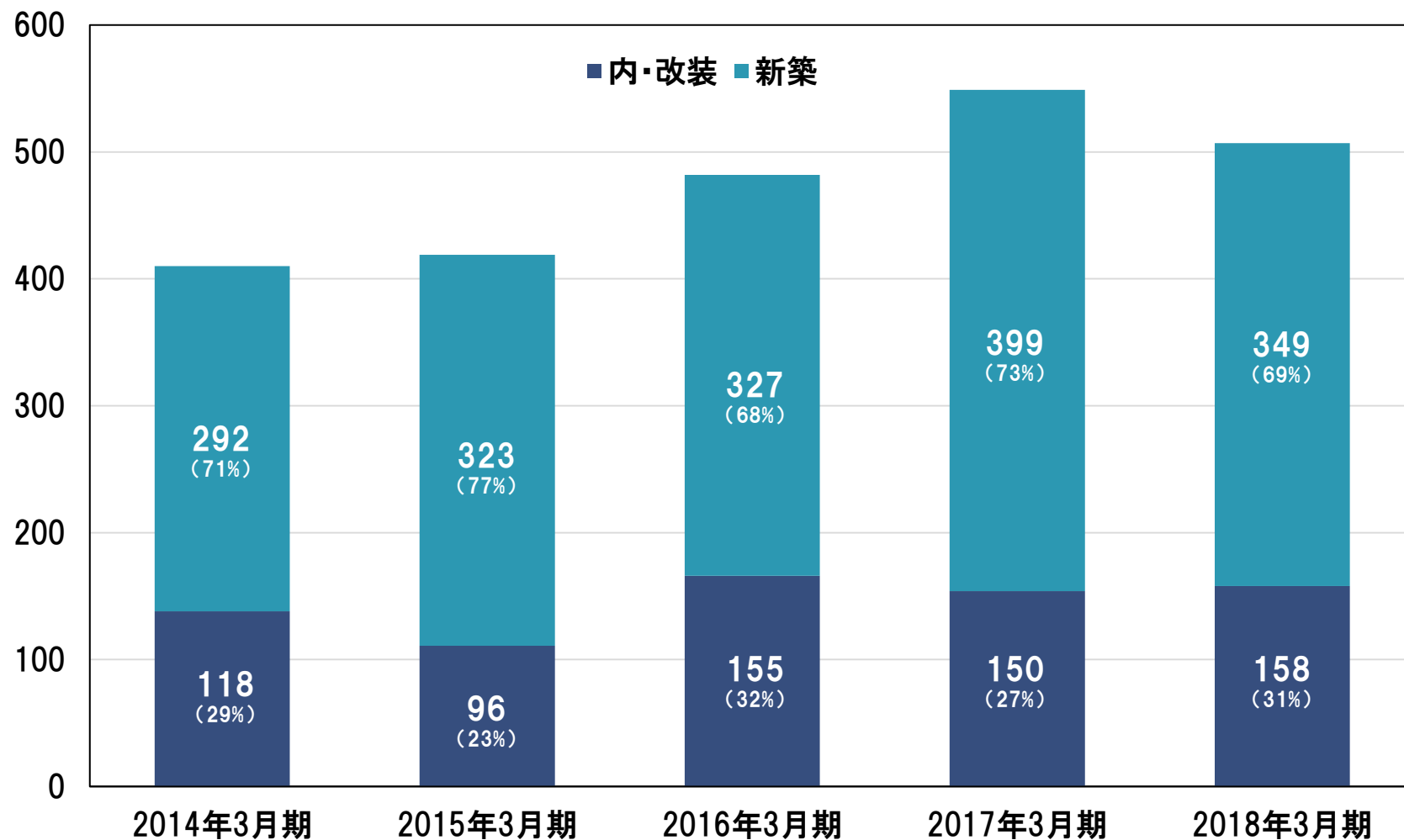
売上推移 過去5期分（業種別）

（単位：億円）



売上推移 過去5期分（商業施設／新築、内・改装別）

（単位：億円）



○ 比較貸借対照表

(単位：百万円)

	2017年3月期	2018年3月期	前年増減	
資産合計	49,232	54,637	5,404	【資産】 54億4百万円増加 (増加) ・現金預金 +125億3千4百万円 (減少) ・受取手形 ▲44億6千4百万円 ・未成工事支出金 ▲16億1百万円 ・未収消費税 ▲7億5千2百万円 ・完成工事未収入金 ▲4億1千9百万円
流動資産	44,874	50,841	5,966	
固定資産	4,358	3,796	▲561	
負債合計	35,365	37,371	2,005	【負債】 20億5百万円増加 (増加) ・工事未払金 +21億5千3百万円 ・未払消費税等 +17億2千9百万円 ・未成工事受入金 +7億6千4百万円 (減少) ・支払手形 ▲21億5千4百万円
流動負債	31,880	33,859	1,978	
固定負債	3,485	3,512	26	
純資産合計	13,866	17,266	3,399	【純資産】 33億9千9百万円増加 (増加) ・当期純利益 +35億5千5百万円 (減少) ・期末配当金 ▲3億2千6百万円
自己資本	13,831	17,228	3,396	
新株予約権	35	38	2	

○ 比較キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2017年 3月期	2018年 3月期	前年増減	
営業活動による キャッシュ・フロー	1,688	12,299	10,611	【営業活動によるCF】 122億9千9百万円 資金の増加 ・税引前当期純利益 +48億7千8百万円 ・売上債権の減少 +49億4千2百万円 ・未成工事支出金の減少 +16億1百万円 ・法人税等の支払額 ▲14億4千万円
投資活動による キャッシュ・フロー	▲133	570	704	
財務活動による キャッシュ・フロー	▲345	▲335	10	
キャッシュ・フロー計	1,209	12,534	11,325	【投資活動によるCF】 5億7千万円 資金の増加 ・有形固定資産の売却 + 7億5千万円 ・有形固定資産の取得 ▲ 1億1千9百万円
現金及び 現金同等物の期末残高	9,058	21,593	12,534	【財務活動によるCF】 3億3千5百万円 資金の減少 ・配当金の支払 ▲ 3億2千5百万円 ※長短借入金合計の純増減はゼロ

○ 2019年3月期 業績見通し

前提（見通し）

- 1.【受注環境】 企業収益の改善を背景に首都圏を中心に公共投資や民間設備投資は堅調に推移
- 2.【増収】 手持工事が順調に進捗、完成工事高は増収を予想
- 3.【減益】 建設資材の価格上昇等による完成工事利益率の低下

（単位：百万円）

	2018年3月期 実績	2019年3月期 予想		増減率
	金額	金額	前年増減	
売上高	82,027	84,000	1,972	+2.4%
(売上総利益率)	(9.0%)	(8.5%)	(▲0.5%)	—
営業利益	4,927	4,300	▲627	▲12.7%
経常利益	4,951	4,250	▲701	▲14.2%
当期純利益	3,555	3,000	▲555	▲15.6%
1株当たり期末配当金	80円	80円	—	—

※2017年10月1日にて普通株式5株につき1株の割合をもって株式併合を実施。1株当たり期末配当金は、株式併合を考慮した金額を記載しています。

IV

中期経営計画

建設業界の環境

- 堅調な内需や受注単価増等で建設業界全体が好況も、東京五輪前後を潮目に建設需要の後退局面に入る可能性を危惧する見方が強い。
- 事業領域を拡大し、収益基盤の多角化に着手する企業が増加。
- 人手不足の影響が深刻。労務費や運送費の高騰も懸念材料。ICT^(注1)やAIの活用等、生産性を高める取り組みがクローズアップ。
- 次世代の担い手確保が急務。人材育成、確保への投資加速。

当社を取り巻く環境

- 手持ちの受注残や足元の受注環境は良好で手堅く推移しているが、技能労働者不足から工事の許容能力とを睨み合わせ、採算重視で取り組み。
- 東京五輪前後の建設投資の一巡後に予想される反動減への対策。
- BIM^(注2)を導入。設計や施工提案の強化とともに生産性の改善を企図。
- 長時間労働の是正や適切な休日確保、処遇改善等、労働環境の改善を推進。

計画的な経営体力の増強と将来対応の事業検討や投資を積極的に実施して中期経営計画に掲げた『重点施策』の実現に向けて取り組みを継続する。

(注1) ICT：情報通信技術

(注2) BIM(ビム)：「Building Information Modeling」の略称。コンピュータ上に作成した3次元の形状情報に加え、室等の名称・面積、材料・部材の仕様性能、仕上げ等、建築物の属性情報を併せ持つ建物情報モデルを構築すること。

施策①

技術提案力の強化(差別化・優位性)

- ・技術集団として、社会から信頼される品質・安全の提供や環境に配慮し、多様化するニーズに対して差別化・優位性を提案できる営業力を強化する。

施策②

建設事業は採算性と生産性を重視した取り組みを強化

- ・建物用途別の売上構成は商業施設7割、マンション他で3割を基本とする。また潜在需要の見込める内装・改造・リニューアル工事への取り組みを推進する。
- ・耐震建築や建物のライフサイクルコスト等、社会からのニーズへの対応力の向上や環境マネジメントシステムの導入を機として地球環境に配慮した事業活動を推進する。

施策③

不動産事業の活性化

- ・保有不動産の立地や用途等の資産構成の特性を踏まえて、賃料収入の増強、資産の入替え、新規取得等を含めて再検討し、建設事業を補完する収益の柱に育成する。
- ・不動産開発投資による事業計画も取り組みの対象とする。

施策④

新規事業への取り組み ～新たな成長基盤を構築～

- ・建築工事の周辺分野を軸に、M&A等の取り組み。
- ・新たな市場開拓として、海外での建設事業を中長期的視野にて取り組み。

施策⑤

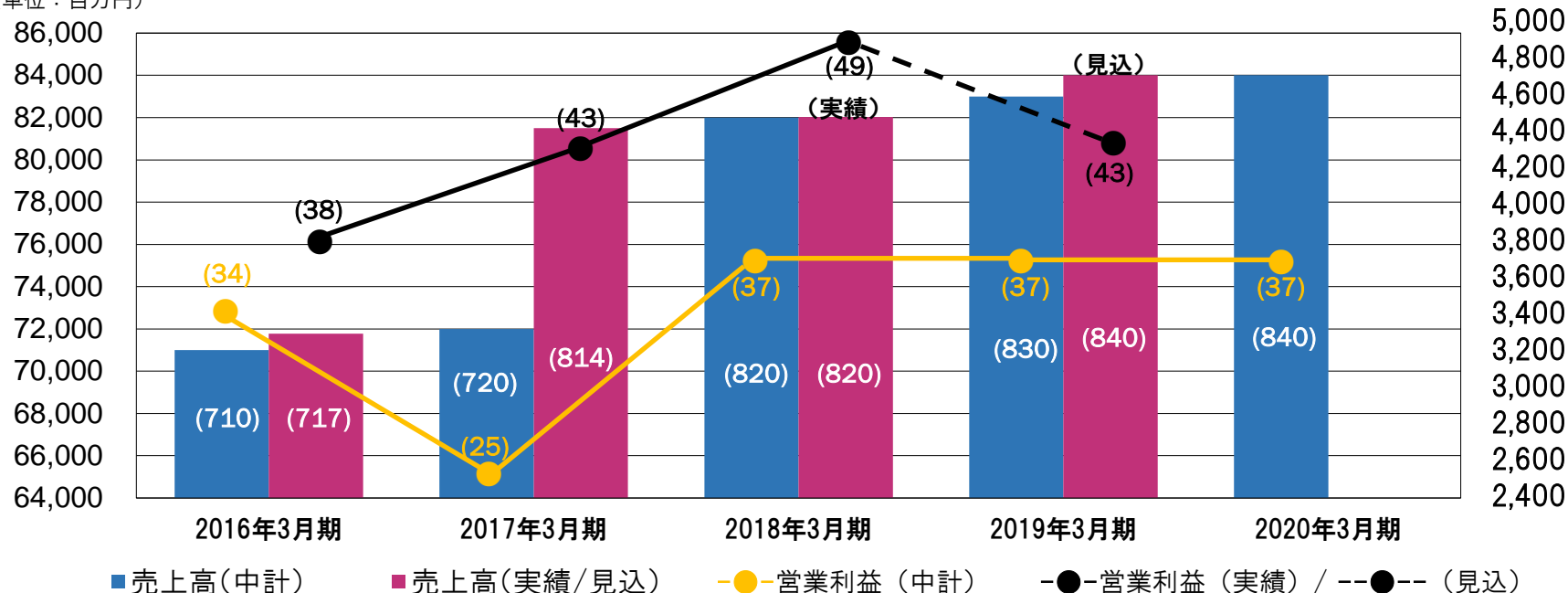
マネジメント力の向上(人材育成、コンプライアンス遵守等)

- ・複雑化する経済社会の中での事業活動による予測しがたい事象に対して、的確に判断できる現場力を磨く。
- ・長期労働時間の是正、適切な休日の取得等「働き方改革」を推進。

	重点施策	主なトピックス
施策①	技術提案力の強化 (差別化・優位性)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ BIMの現場導入準備完了(東京) ▶ 移動式天井用足場製作(現場で実証実験中) ▶ 省エネ対応、ZEB検討 (ZEBプランナー申請) 等
施策②	建設事業は採算性と生産性を重視した取り組みを強化	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 売上総利益率は8%超定着化(前期は9.0%) ▶ 利益重視の受注方針定着(受注利益率4%以上) ▶ 支払手形サイト短縮(協力会社確保、業界指針に足並み)
施策③	不動産事業の活性化	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 保有資産の入替実施中 ▶ 新規収益物件－新大阪ホテル事業 2018年10月オープンに向け、関西支店で建設中
施策④	新規事業への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ▶ M&A等を活用した事業検討継続中 ▶ 新たな市場開拓として海外事業の取り組み
施策⑤	マネジメント力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 研修継続(コンプライアンス、営業、技術 他) ▶ ISO、コスモス、グリーンサイト定着と運用改善 等

中計数値目標

(単位：百万円)



売上高800億円の定着、売上高総利益率8%の安定確保

(単位：百万円)

	2016年3月期		2017年3月期		2018年3月期		2019年3月期		2020年3月期
	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	見込	計画
売上高	71,000	71,778	72,000	81,495	82,000	82,027	83,000	84,000	84,000
営業利益	3,400	3,890	2,500	4,355	3,700	4,927	3,700	4,300	3,750
経常利益	3,300	3,788	2,400	4,276	3,600	4,951	3,600	4,250	3,650

検討事項

1. 不動産事業の収益基盤を安定化

当社を支える安定的な収益源として成長させる。

建設事業を補完できる柱に成長

2. ファイナンスを活用した手法の検討

SPCの活用等、自社投資額を抑えたレバレッジの高いスキームの取り組み。

継続投資の仕組み作り

3. PFI事業への取り組み検討

公共事業で注目され続けているPFI形式の取り組みに参画。

公共事業への対応力強化

これまでの活性化策

- 低採算の賃貸マンション事業を整理
※一時的に売上・利益が減少
- 赤とんぼ広場ショッピングセンターの増床及びリニューアル
- ワオシティ三郷(ショッピングセンター)の次期計画提案、具体化に着手
- 新規投資不動産案件の取得
(新大阪ホテル事業計画)

○ 施策事例 不動産事業の活性化-②(新大阪ホテル事業計画)

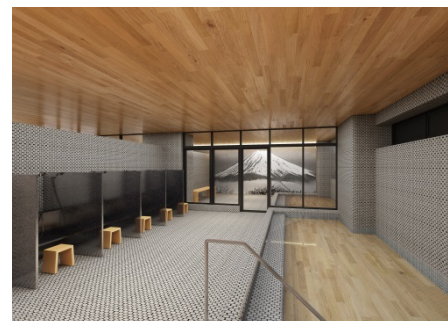
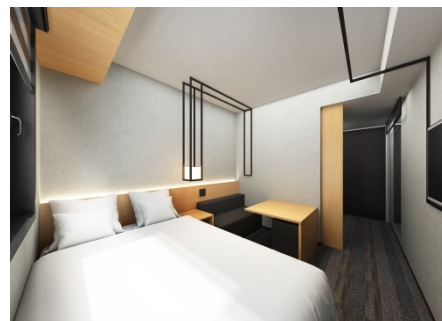
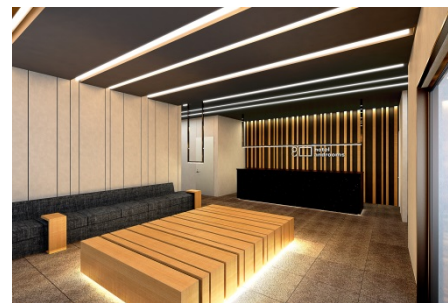
当社保有を目的とした不動産投資と自社施工を紐づけた事業スキーム。計画段階から建設会社の強みを生かした提案で事業化を推進。賃料収益を売上計上。

【事業スキーム概要】

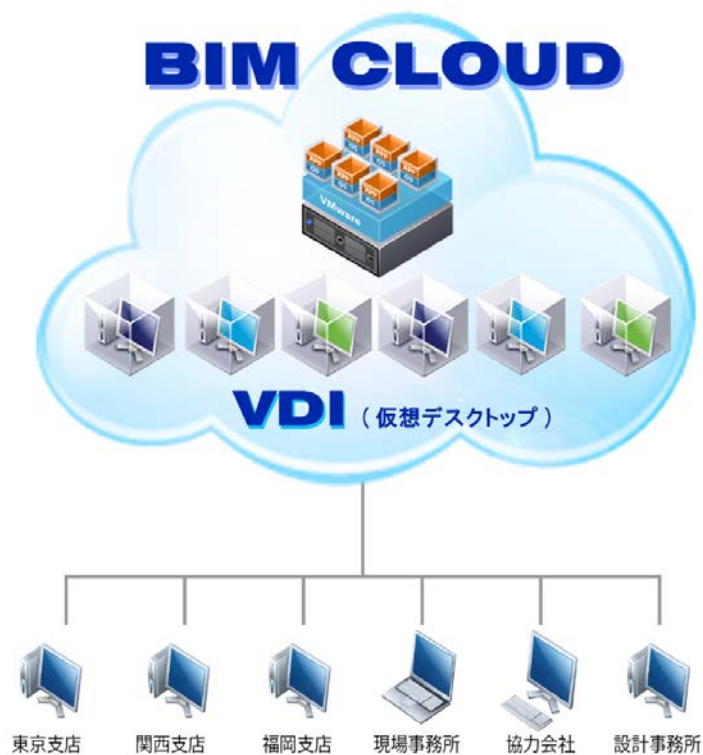
- 土地所有者(デベロッパー)との請負契約に基づき当社が施工
- 引渡後、売買契約により当社が土地建物を取得(当社保有資産)
- ホテル運営は『ソラーレ ホテル アンド リゾーツ(株)』が実施

【物件概要】

- 施設名:ホテル・アンドルームス新大阪
- 所在地:大阪府大阪市淀川区西宮原1丁目4-30
- 敷地面積:861.35㎡(260.56坪)
- 総客室数:120室
- 総投資額:約25億円
- 開業予定日:2018年10月1日



○ 施策事例 技術提案力の強化(BIMへの取り組み)



2017年3月期

- ・ BIM導入開始

2018年3月期

- ・ 東京駐在設計 BIM化

2019年3月期

- ・ 全国設計BIM化
- ・ 全国施工BIM化

将来的には協力会社や設計事務所ともクラウドでデータを共有へ

VDI (Virtual Desktop Infrastructure)

仮想環境のためのハードウェアとソフトウェアを含むデスクトップ仮想化のためのサーバーシステム

経営理念

品質の向上と安全の徹底に努め、
いかなるときもクリエイティビティを発揮し、
商業空間事業を通じ、
快適で豊かな社会の実現をめざします。



経営ビジョン

より豊かで快適な『暮らし空間』を創造する事で
広く社会へ貢献する企業

社会や顧客が商業施設に求めるものが変化

「災害時の避難場所」「環境への配慮」「ランニングコストの削減」「耐震・免震対応」
地球環境や地域貢献、防災対策、などこれら社会ニーズに応える技術向上を目指す。

環境に配慮し将来を見据えたZEB化店舗

〔ZEBの考え方〕

自然エネルギーを有効活用する手法

パッシブデザイン

- ・高断熱
- ・日射遮蔽 (Low-E ガラス・庇)
- ・採光ブラインド
- ・ハイサイド採光
- ・光ダクト



省エネ・創エネを図る手法

アクティブデザイン

- ・高効率照明
- ・高効率空調
- ・全熱交換器
- ・ヒートポンプ + 貯湯ユニット + 太陽熱集熱パネル
- ・昇降機 EV 回生制御
- ・太陽光発電パネル

制御システム

エネルギーマネジメント

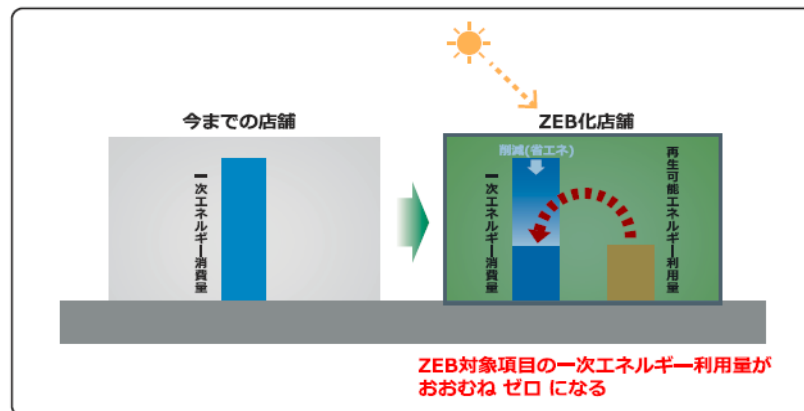
- ・BEMS 管理 (見える化)

ZEB (ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)

商業施設を中心とした設計・施工案件にZEB化技術を取り込み「環境に配慮し将来を見据えたZEB化店舗創り」を提案
※ZEBプランナー登録実施



〔ZEBのイメージ〕





～ 2018年5月17日より、JR浜松町駅構内に広告看板を設置しました ～

本資料に関するお問い合わせ先

株式会社イチケン
財務経理部 湯浅・高垣
TEL 03 (5931) 5642

- 本資料は、株式会社イチケン(以下、当社)をご理解いただくため、当社が作成したもので、当社への投資活動勧誘を目的としておりません。
- 本資料を作成するにあたって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は、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予測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、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果があります。