



2020年7月期 決算説明会

2020年9月
株式会社浜木綿

証券コード: 7682

- I. 浜木綿について
 - II. 決算の状況
 - III. 当社の特徴と今後の展望
-



I. 浜木綿について





社 名	株式会社浜木綿 英文表記:HAMAYUU CO.,LTD.
本 社	愛知県名古屋市昭和区山手通三丁目13番地の1
代表者	代表取締役社長 林 永芳
設 立	1968年2月
資本金	6億5,493万円
従 業 員 数 (2020年7月末日)	240名(*356名)*臨時従業員の平均雇用人数
事業内容	外食事業(浜木綿業態・四季亭業態・桃李蹊業態・メンヤム業態)



株式会社 浜木綿
HAMAYUU CO.,LTD.

社 是

昨日より今日
今日より
より良い明日へ

ミッション

新しい食文化を創造し
来店されたすべてのお客様に
豊かでハッピーな
食事時間を提供します

営業基本方針

もう一品よりもう一度

店舗の構成(店舗形態別の特徴)



株式会社浜木綿

- 近隣に住宅地を控えた生活地中心に「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」の4業態の『本格中華レストラン』を43店舗展開
- 創業来の旗艦ブランドで、ファミリー利用に重きを置いた「浜木綿」が売上高構成比の8割を占める

業態	店舗数	価格帯	利用人数	その他	概要
	32	1,761円	大人数	旗艦ブランド 15万人商圏	創業来の旗艦ブランド、ファミリー利用に重きを置いた中国料理の専門店
	3	2,150円	大人数	全室個室 15万人商圏	全室個室で家族イベントや宴会主力の特別日の強化業態
	7	1,784円	少人数	少人数対応 5万人商圏	新業態・少人数対応、小商圏で可能な小型中国料理専門店
	1	1,640円	少人数	少人数対応 5万人商圏	新業態・炒麺（焼きそば）と飲茶を中心とした小型中国料理専門店



多機能をもつ四世同堂レストラン

様々な世代や用途に対応できるメニューと設備を持ち
顧客が相手や目的を変え何度も利用



浜木綿のメニュー紹介



株式会社浜木綿





世代を超え誰からも愛される
ロングセラー商品



中華パン



ピーナッツだんご



時代やライフスタイルにあわせ
常にメニューを進化



温野菜の五目タンメン
＜一杯で一日の
野菜量をおいしく摂取＞



鴨葱のヘルシーあんかけ麺
＜300kcalの低カロリー麺＞



季節ごとに
キラーコンテンツが存在



【夏】浜木綿冷麺



【秋】上海蟹味噌スープ



【冬】牡蠣の宮保炒め



ハートフルな記念日レストラン

四季亭
中国料理
Chinese Restaurant Shikitei

全室個室タイプのお部屋で本格中国料理を楽しめる中国料理専門店
四季折々の食材を使用した、クオリティーの高いお料理を、リーズナブルな価格で提供。自宅にいるような気兼ねのない空間が特徴



アニバーサリーは四季亭にお任せください。

ご家族やご友人の記念日や大切な行事、大切な方へのご贈り物、お祝いなど、お席の様々なお料理をご用意しております。お席の様々なお料理をご用意しております。

お席の様々なお料理をご用意しております。お席の様々なお料理をご用意しております。

四季亭は大小の様々なお席をご用意しております。

お席の様々なお料理をご用意しております。お席の様々なお料理をご用意しております。

お席の様々なお料理をご用意しております。お席の様々なお料理をご用意しております。

四季亭は大小の様々なお席をご用意しております。

お席の様々なお料理をご用意しております。お席の様々なお料理をご用意しております。

お席の様々なお料理をご用意しております。お席の様々なお料理をご用意しております。

四季亭セット

どんなシーンにも喜んでいただける、当店自慢のセットです。お席の様々なお料理をご用意しております。

お席の様々なお料理をご用意しております。お席の様々なお料理をご用意しております。

四季亭コース

肉や魚の「おいしい」を、お席の様々なお料理をご用意しております。

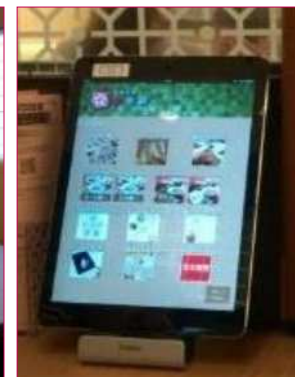
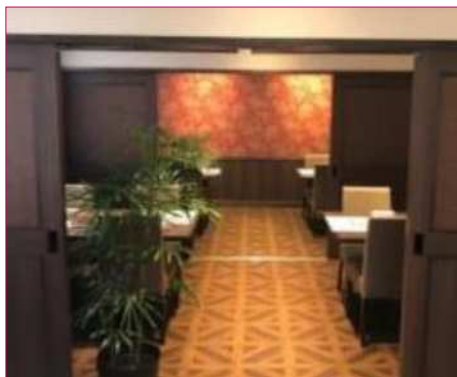
コース名	価格	内容
コースA	¥4,000	お席の様々なお料理をご用意しております。
コースB	¥5,000	お席の様々なお料理をご用意しております。
コースC	¥6,000	お席の様々なお料理をご用意しております。



ふたリストアスタイルのナチュラルチャイナ



夫婦や少人数でのご利用を想定した、カフェのような空間
野菜をたっぷりと、また昆布や鰹節・干し椎茸などの和だしを積極的に取り入れている
調理用油にもえごま油やオリーブオイルなど、不足しがちな油を使用しており、油の観点からも健康に配慮したヘルシーなメニューが特徴



業態変更によりテイクアウト・デリバリー機能の開発



株式会社浜木綿

■ 新業態としてメンヤムをオープン




 炒麺と飲茶
メンヤム
 Men-yam
 水広橋店

7月30日[木] AM11:00
OPEN

地域の皆さまへ
 この度「炒麺と飲茶 メンヤム 水広橋店」をオープンすることになりました。
 当店は、香港細麺のほか、平打ちの米麺やきしめんのように幅広い春雨を使ったこれまでの焼きそばのイメージとはひと味もふた味も違う「炒麺」と「飲茶」のお店です。
 「メンヤム 水広橋店」は地域の皆さまに長く愛される店づくりをしています。
 皆さまのご来店を心よりお待ちしております。

テイクアウトという選択もgood!



当店の味をご自宅や職場でも召し上がっていただけるようテイクアウトメニューが豊富です。当店名物の「粗挽き豚しゅうまい」と「プリプリえびしゅうまい」は手土産にも最適です。

テイクアウト可能なメニューです。
※食品衛生管理上、夏季はテイクアウトを中止するメニューがございますのでご了承ください。
 ※当店のテイクアウトのご注文は電話で承っております。詳しくは店舗へお問い合わせください。

 **9月からはデリバリーがスタートします**
 詳細はホームページ等でお知らせしていきますので、しばらくお待ちください。
 ホームページアドレス(8月1日より開設) <http://www.hamayuu.co.jp/>


 炒麺と飲茶
メンヤム
 Men-yam
 水広橋店



〒458-0848 愛知県名古屋市長区水広一丁目1602番1
 営業時間 11:00~15:00(ラストオーダー14:45)
 17:00~22:00(ラストオーダー21:30) 定休日 なし
 TEL.052-877-7757 FAX.052-877-7754
※2023年7月現在の情報です。掲載内容は予告なしに変更する場合がございます。

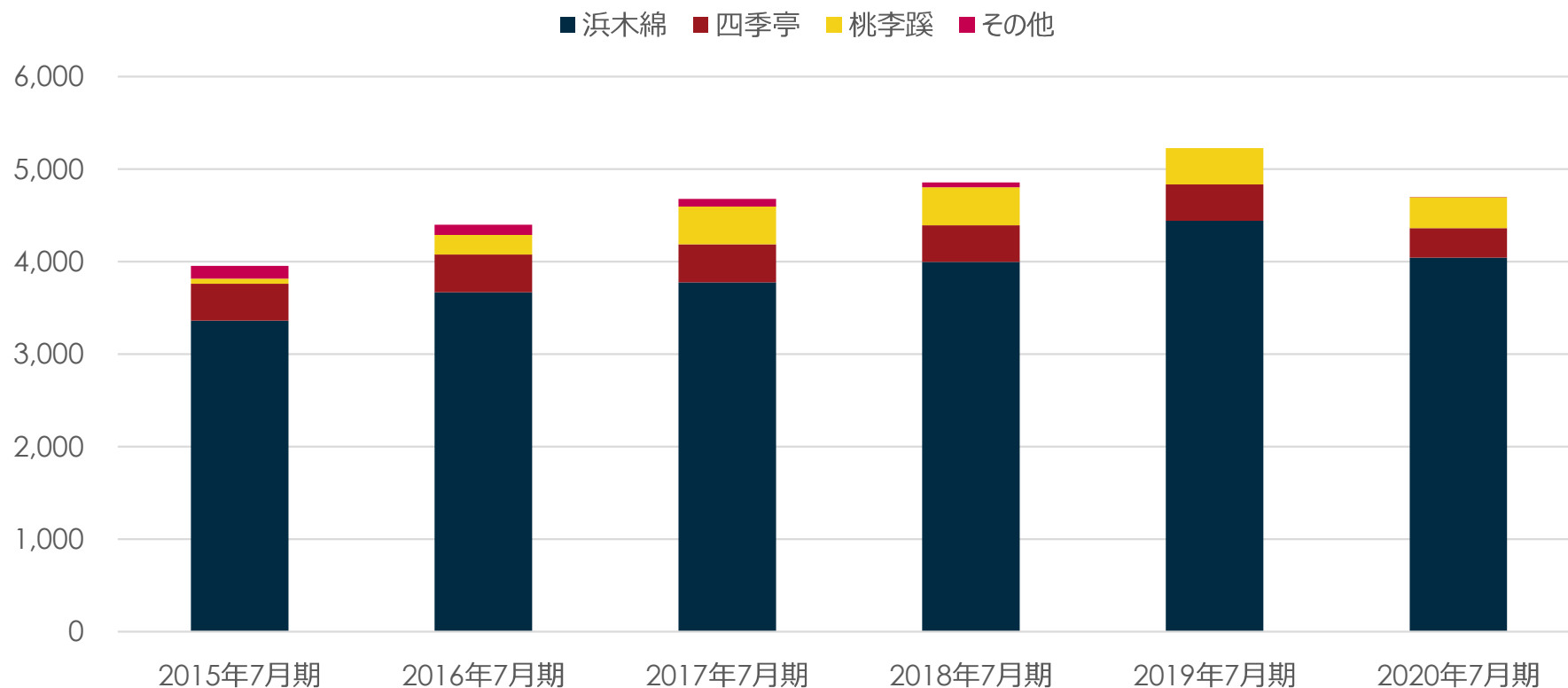
売上の構成等(店舗形態別の売上高)



株式会社浜木綿

- 近隣に住宅地を控えた生活地中心に「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」の4業態の『本格中華レストラン』を43店舗展開
- 創業来の旗艦ブランドで、ファミリー利用に重きを置いた「浜木綿」が売上高構成比の8割を占める

店舗形態別売上高



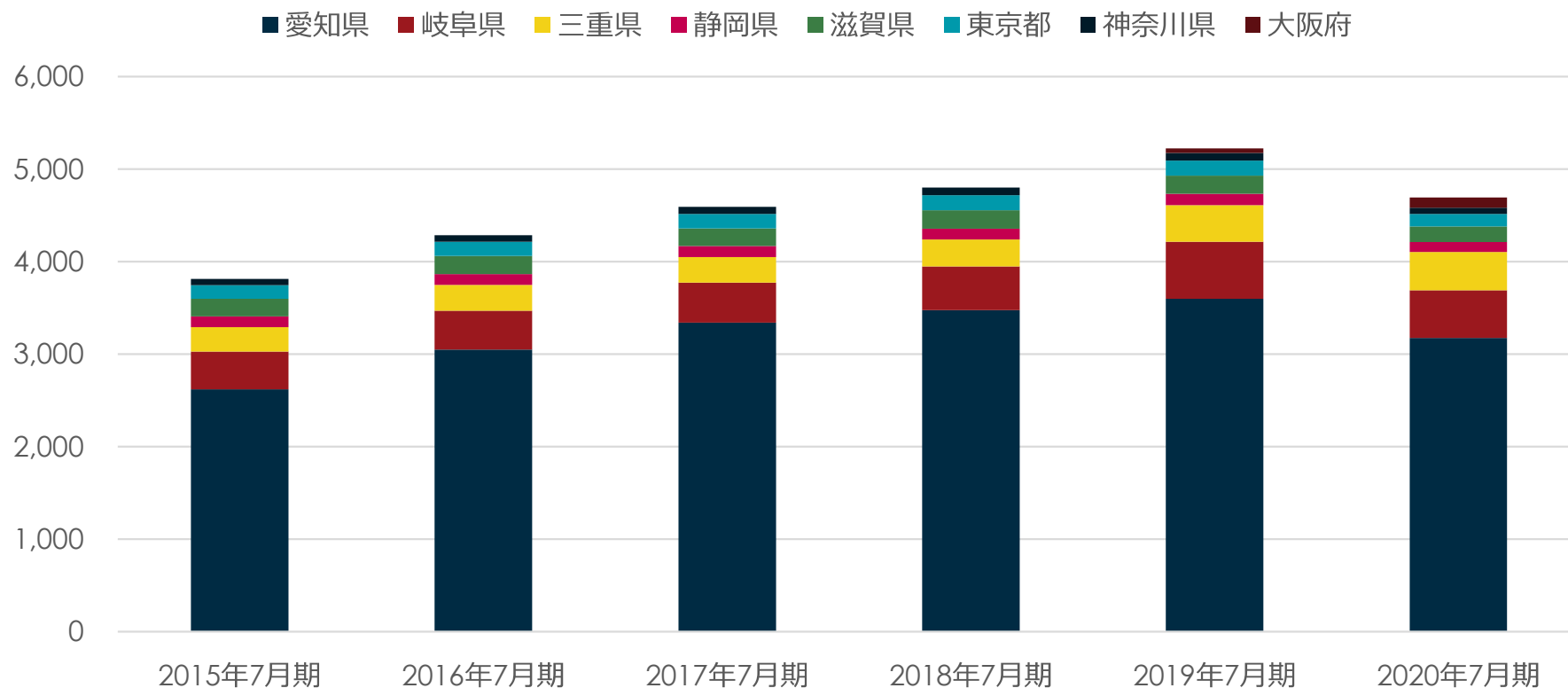
売上の構成等(出店エリア別の売上高)



株式会社浜木綿

- 近隣に住宅地を控えた生活地中心に「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」の4業態の『本格中華レストラン』を43店舗展開
- 創業来の旗艦ブランドで、ファミリー利用に重きを置いた「浜木綿」が売上高構成比の8割を占める

都道府県別売上高



Ⅱ. 決算の状況





①

出店状況・新規出店 2 店舗

②

コロナ禍での厳しい業績結果

③

継続するコロナ禍下で回復がみえる足元の業績

④

新業態のスタートによるコロナ対応



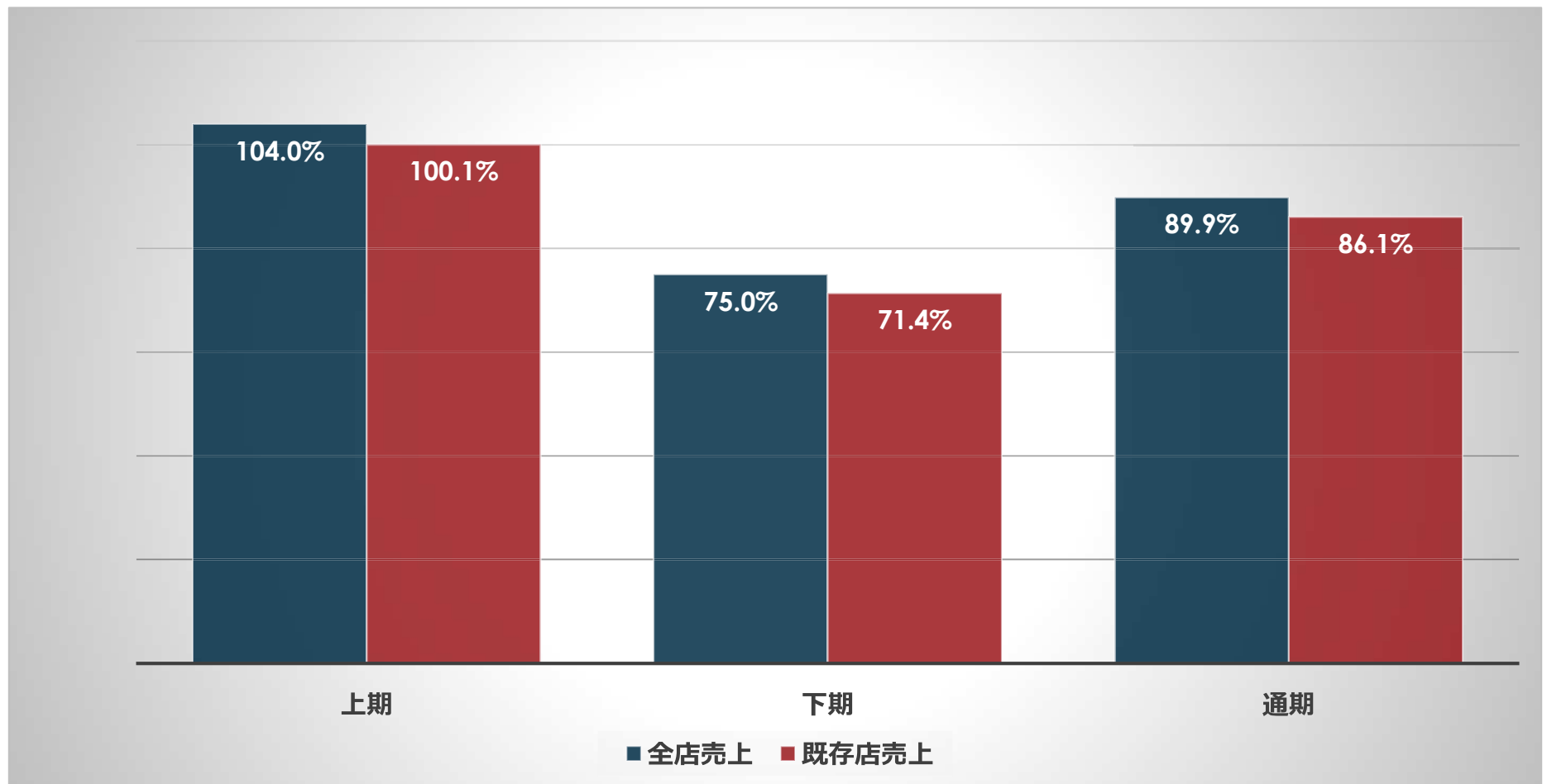
津藤方店（出店2月・三重県）

津島店（出店6月・愛知県）

- 津島店は4月開店予定を6月に変更
- 次の出店は現在未定



■ 全店・既存店売上前年比推移



決算の概況(2020/7期 決算実績①) 損益計算書



株式会社浜木綿

単位：百万円

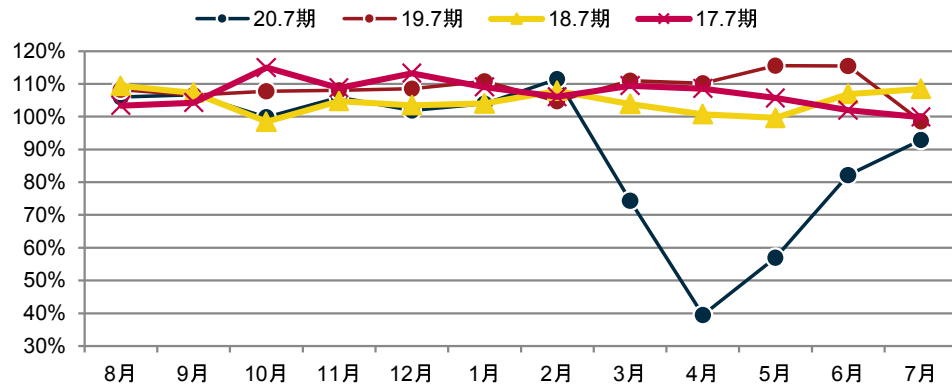
	2019年7月期		2020年7月期		前期比	
	実績	対売上比率%	実績	対売上比率%	増減値	増減率%
売上高	5,229	100.0	4,699	100.0	△530	△10.1
売上総利益	3,939	75.3	3,534	75.2	△404	△10.3
販売費及び一般管理費	3,635	69.5	3,506	74.6	△128	△3.5
営業利益	303	5.8	27	0.6	△275	△90.8
経常利益	307	5.9	19	0.4	△287	△93.5
当期純利益	183	3.5	△9	—	△192	—
1株当たり当期純利益(円)	265.73	—	△9.13	—	—	—
自己資本比率(%)	28.8	—	34.2	—	—	—

月次売上高

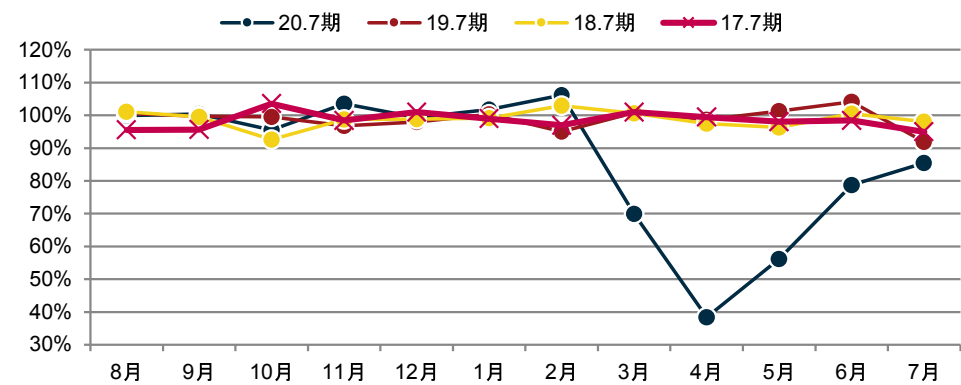


株式会社浜木綿

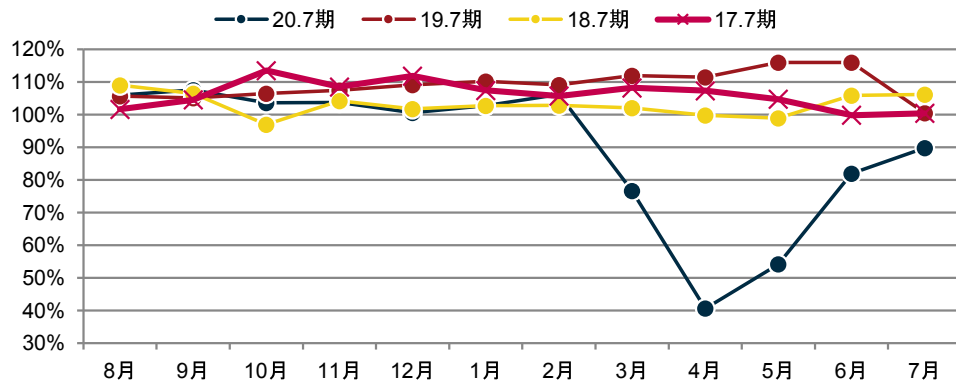
月次売上高(全店)



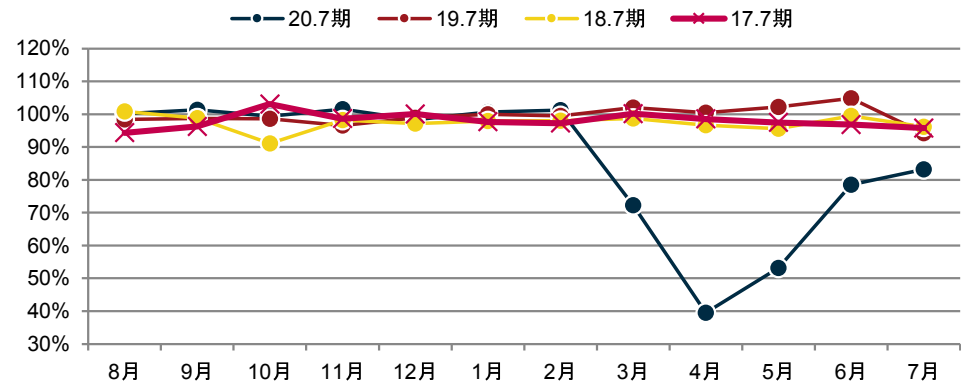
月次売上高(既存店)



客数(全店)

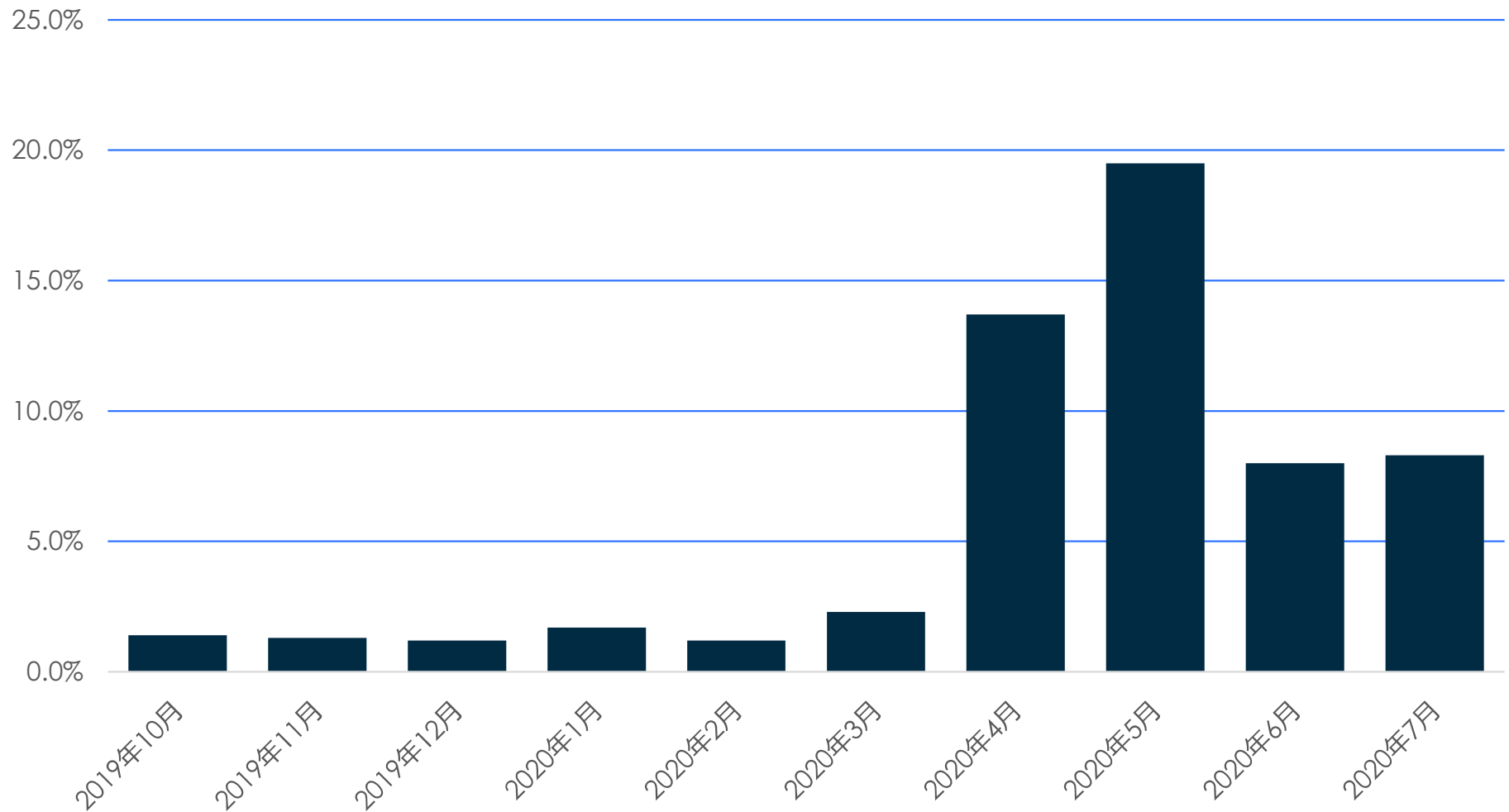


客数(既存店)





■ 売上に占めるテイクアウト比率



業態変更によりテイクアウト・デリバリー機能の開発



株式会社浜木綿

■ 新業態としてメンヤムをオープン




 炒麺と飲茶
メンヤム
 Men-yam
 水広橋店

7月30日[木] AM11:00
OPEN

地域の皆さまへ
 この度「炒麺と飲茶 メンヤム 水広橋店」をオープンすることになりました。
 当店は、香港細麺のほか、平打ちの米麺やきしめんのように幅広い春雨を使ったこれまでの焼きそばのイメージとはひと味もふた味も違う「炒麺」と「飲茶」のお店です。
 「メンヤム 水広橋店」は地域の皆さまに長く愛される店づくりをしています。
 皆さまのご来店を心よりお待ちしております。

テイクアウトという選択もgood!



当店の味をご自宅や職場でも召し上がっていただけるようテイクアウトメニューが豊富です。当店名物の「粗挽き豚しゅうまい」と「プリプリえびしゅうまい」は手土産にも最適です。

 テイクアウト可能なメニューです。
※食品衛生管理上、夏季はテイクアウトを中止するメニューがございますのでご了承ください。
 ※当店のテイクアウトのご注文は電話で承っております。詳しくは店舗へお問い合わせください。

 9月からはデリバリーがスタートします
 詳細はホームページ等でお知らせしていきますので、しばらくお待ちください。
 ホームページアドレス(8月1日より開設) <http://www.hamayuu.co.jp/>


メンヤム
 Men-yam
 水広橋店



〒458-0848 愛知県名古屋市長区水広一丁目1602番1
 営業時間 11:00~15:00(ラストオーダー14:45)
 17:00~22:00(ラストオーダー21:30) 定休日 なし
 TEL.052-877-7757 FAX.052-877-7754
※2023年7月現在の情報です。掲載内容は予告なしに変更される場合がございます。

メンヤムのメニュー



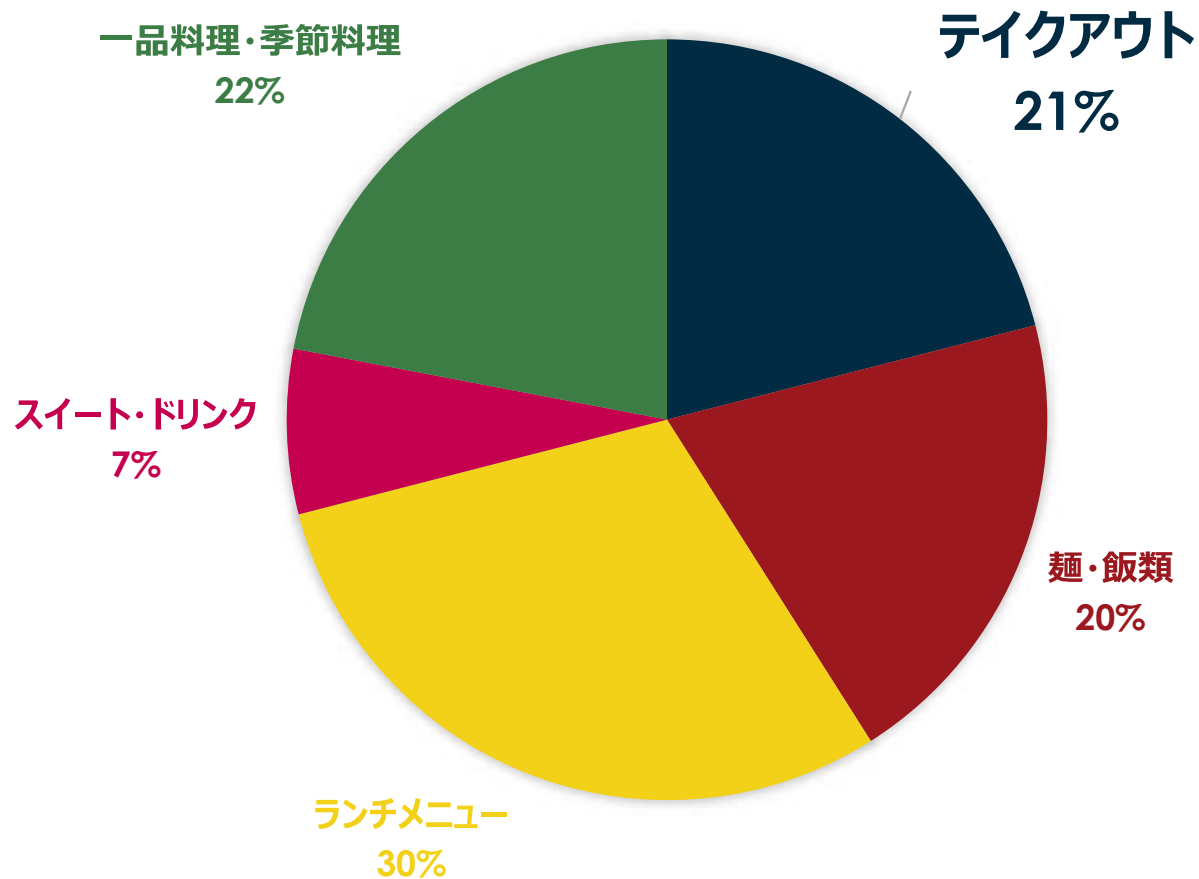
株式会社浜木綿

- メンヤムは麺と点心が売りの店舗でセルフオーダータブレットを導入
- テイクアウト、デリバリーも積極的にアピールしています。(新型コロナウイルスの影響に対応)

 メンヤム焼そば ¥790+税	 メンヤム肉焼そば ¥890+税	 粗挽き緑しょうまい 2個 ¥290+税	 ブリザリえびしゅうまい 2個 ¥290+税	 セロリとXO醤の蒸し餃子 2個 ¥290+税	 ほうれん草の彩り蒸し餃子 2個 ¥290+税	 広東えび蒸し餃子 2個 ¥290+税
 牛肉ときのこの焼き春雨 ¥990+税	 彩り野菜の平打ち焼きビニラ ¥990+税	 えびロール 2本 ¥290+税	 小籠包 2個 ¥290+税	 ひと口焼き餃子 6個 ¥290+税	 小松菜と春巻の蒸し餃子 2個 ¥290+税	 焼き大根餅 2枚 ¥290+税
 青菜のあんかけ焼そば ¥890+税	 八宝菜のあんかけ焼そば ¥1,090+税	 オニオンピクルス ¥190+税	 きゅうりサラダ ¥290+税	 よだれ鶏(刺) ¥490+税	 蒸し鶏の胡麻ソース ¥490+税	 春巻き 2本 ¥490+税
 おなかぱり麺 ¥1,090+税	 ベジフル混ぜ麺 ¥1,190+税	 鶏の唐揚げ 4ヶ ¥490+税	 海鮮だんごの唐揚げ 4ヶ ¥590+税	 肉だんごの唐揚げ 4ヶ ¥590+税	 ご飯 ¥190+税	
 醤油ラーメン ¥790+税	 担々麺 ¥890+税	 糸巻蒸しパン 2ヶ ¥290+税	 中華パン ¥290+税	 ぶーたの豚まん 1個 ¥190+税	LUNCH TIME MENU 11:00~15:00 (L.O. 14:45) 月~金 メンヤムランチ ¥990+税 ・小皿 ・特製焼売2種 ・メインセレクト ロメンヤム焼そば □ 牛肉ときのこの焼き春雨 □ 鶏や巻 ヤム茶ランチ ¥1,190+税 ベジフル混ぜ麺ランチ ¥1,290+税 あんかけ炒麺ランチ ¥1,290+税 土日祝 ホリデーメンヤムランチ ¥1,190+税 ベジフル混ぜ麺ランチ ¥1,290+税 ホリデーヤム茶ランチ ¥1,290+税 プラス200円でデザート(デザートドリンクから1品をお付けできます。) ◆マークの説明◆ テイクアウト可能なメニューです。  おすすめメニューです。	
 天津飯 ¥790+税	 麻婆飯 ¥990+税	 胡麻だんご 2ヶ ¥290+税	 ピーナッツだんご 2ヶ ¥290+税	 ぶーたのカスタードまん 1個 ¥190+税		
 中華飯 ¥1,090+税	 パニアイス ¥290+税	 濃厚チョコアイス ¥290+税	 季節の杏仁豆腐 ¥390+税			



■ メンヤムの売上構成



決算の概況(2020/7期 決算実績②) キャッシュフロー計算書



株式会社 三井住友銀行

単位：百万円

	2019年7月期 実績	2020年7月期 実績	前期比 増減値
営業活動によるキャッシュ・フロー	359	68	△ 290
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 385	△ 382	2
フリーキャッシュ・フロー	△ 26	△ 314	△ 287
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 373	1,535	1,908
現金及び現金同等物の増減額	△ 399	1,221	1,620
現金及び現金同等物の期末残高	649	1,871	1,221

- 10月の上場時に公募増資およびオーバーアロットメントによる増資により7億4千万円
- 銀行より10億円を借入、調達
- 無担保社債2億円の起債

決算の概況(2020/7期 決算実績③) 貸借対照表



株式会社 綿木浜

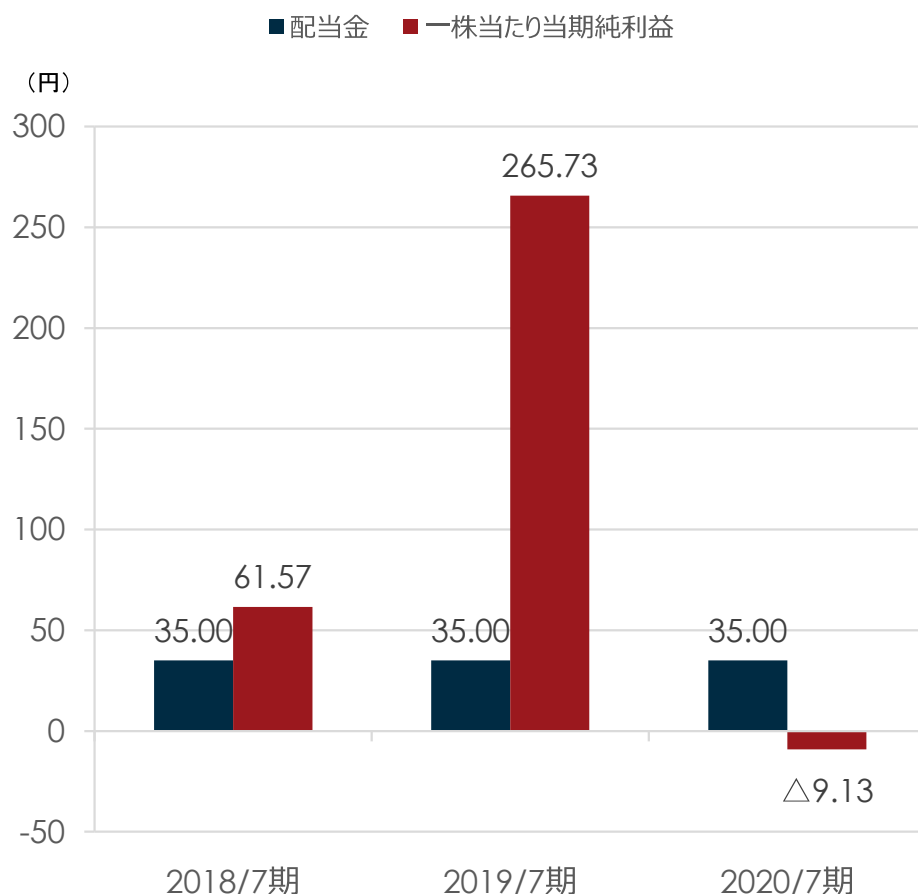
単位：百万円

	2019年7月期		2020年7月期		前期比	
	実績	構成比%	実績	構成比%	増減値	増減率%
流動資産	1,005	29.9	2,304	46.9	1,299	129.2
固定資産	2,362	70.1	2,607	53.1	244	10.4
有形固定資産	1,635	48.6	1,892	38.5	256	15.7
無形固定資産	9	0.3	12	0.2	2	27.4
投資等	717	21.3	702	14.3	△ 14	△ 2.1
資産合計	3,368	100.0	4,912	100.0	1,543	45.8
流動負債	975	29.0	1,073	21.9	97	10.0
固定負債	1,421	42.2	2,160	44.0	739	52.0
負債合計	2,397	71.2	3,233	65.8	836	34.9
株主資本	971	28.8	1,679	34.2	708	72.9
評価・換算差額等	0	0.0	△ 1	0.0	△ 1	△ 2189.4
純資産合計	971	28.8	1,678	34.2	707	72.8
負債・純資産合計	3,368	100.0	4,912	100.0	1,543	45.8



- 安定配当を目指す
- 店舗でご利用頂ける株主優待券によるファン株主の獲得

配当



株主優待

保有株式数	継続保有期間1年未満	継続保有期間1年以上※
100株以上200株未満	4,000円分の株主優待券	5,000円分の株主優待券
200株以上300株未満	8,000円分の株主優待券	10,000円分の株主優待券
300株以上500株未満	12,000円分の株主優待券	15,000円分の株主優待券
500株以上1,000株未満	20,000円分の株主優待券	25,000円分の株主優待券
1,000株以上	40,000円分の株主優待券	50,000円分の株主優待券

※ 継続保有期間1年以上とは、7月末日及び1月末日の株主名簿に同一株主番号で100株以上の保有を連続3回以上記載された株主様といたします。

- 対象となる株主様
 - ✓ 毎年7月末現在の株主名簿に記載された当社株式100株(1単元)以上を保有される株主様を対象とさせていただきます。
- 株主優待券のご利用条件
 - ① 株主優待券は、「浜木綿」「四季亭」「桃李溪」「メンヤム」全店でご飲食代金としてご利用いただけます。
 - ② 当社のお店のない地域にお住いの方、またはご希望の方には、株主優待券と引き換えに、代替品をお送りさせていただく予定です。なお、詳細につきましては、今後、決まり次第お知らせいたします。
 - ③ 株主優待券のご利用期間は、株主優待券到着後、翌年10月末日までといたします。
 - ④ 株主優待券は、1枚1,000円となっており、お釣りは出ません。
 - ⑤ その他の割引券等との併用はできません。
- 贈呈の時期
 - ✓ 毎年10月に開催予定の当社定時株主総会終了後に送付する決議通知に同封することを予定しております。
- 株主優待制度の開始時期
 - ✓ 2020年7月末日現在の株主名簿に記載された株主様を対象として開始いたします。したがって、第一回の株主優待券の発想は、2020年10月下旬を予定しております。

※ 当社は、2019年8月6日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。2019年7月期につきましては、当該株式分割前の実際の配当金額を記載しております。なお、2019年7月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出した場合の2019年7月期配当金額は、35.00円となります。

Ⅲ. 当社の特徴と今後の展望





外食の常識を打ち破る経営で長期安定成長を実現

1

中華の新たなマーケットを創出

2

『本格中華レストラン』のチェーン化を確立

3

精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策

①中華の新たなマーケットを創出(立地の特異性) ~家族連れに手頃な価格で本格的な中華料理を提供~



株式会社浜木綿

- 従来の中華料理は本格的な料理を提供する高価格帯と「早い」「安い」を売りにした低価格帯に二分化されていた
- 当社は、高価格帯と低価格帯の間の2,000円前後の客単価を実現。テナントに左右されることなく、スペースに捉われないゆっくりできる空間を提供することで、家族連れをターゲットとした新たなマーケットを創出
- 住宅地を控えた幹線道路沿いに出店し、地域に根差した本格的な中華レストランとして独自のポジションを確立

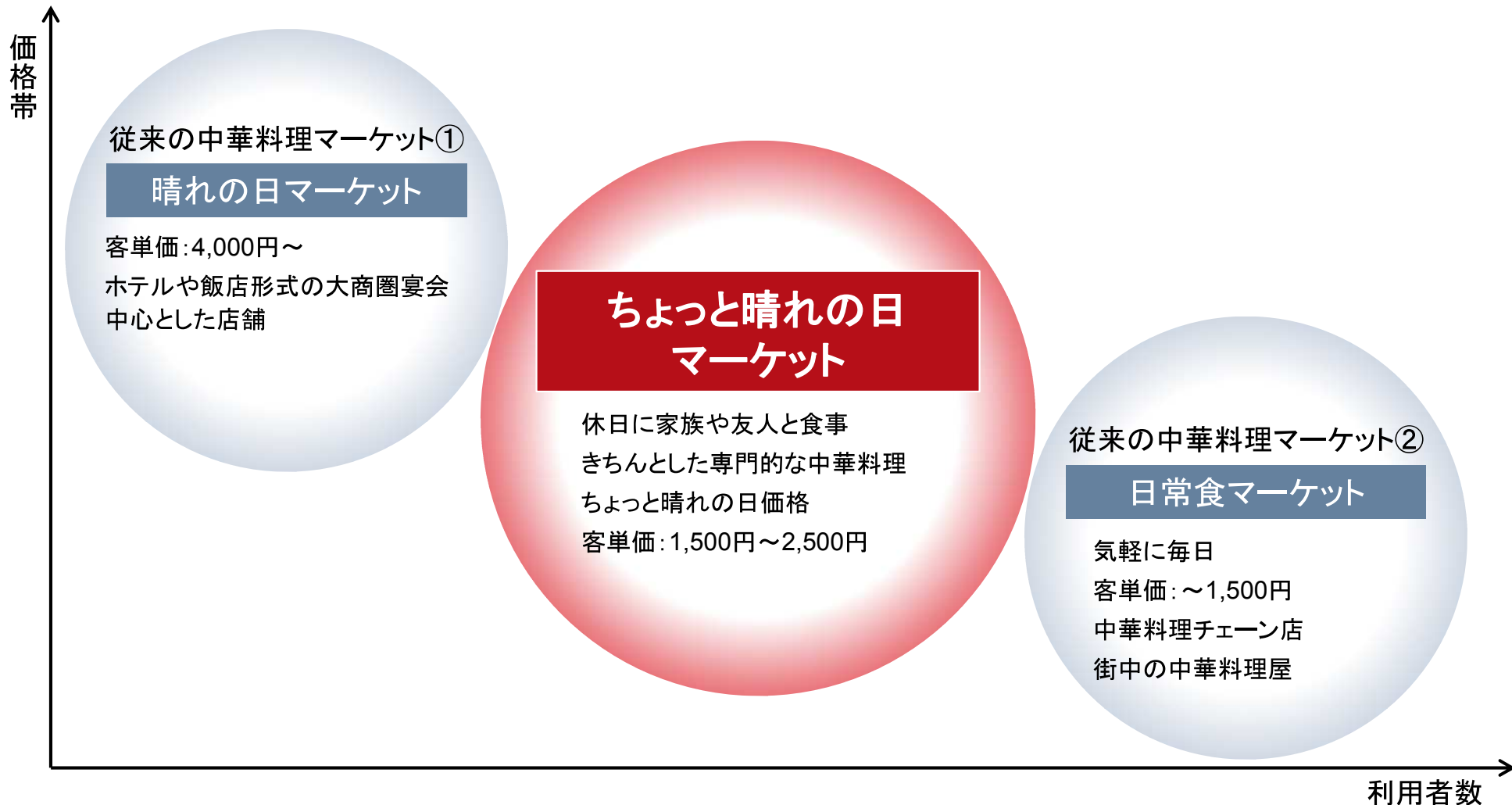
客単価	出店タイプ	
	主にショッピングセンターやテナント中心	主に独立店舗が中心
1,000円前後	A社 B社	A社 B社 C社 D社 E社 F社 G社
2,000円前後	H社 I社 J社 K社 L社 M社	浜木綿 N社
3,000円以上	地方都市のみに出店 O社 P社 Q社	複数都市に出店 R社 S社 T社 U社 V社 W社

①中華の新たなマーケットを創出 ~利用シーンが多岐に渡るちょっと晴れの日マーケット~



株式会社浜木綿

- 気軽に手頃な本格中華料理を満喫できる「ちょっと晴れの日」マーケットを確立
- 家族全員が、普段使いから冠婚葬祭まで、多くの利用者、利用シーンをカバー



①中華の新たなマーケットを創出 ～ 住宅地の幹線道路における4つのマーケットの4つのニーズ～



株式会社浜木綿

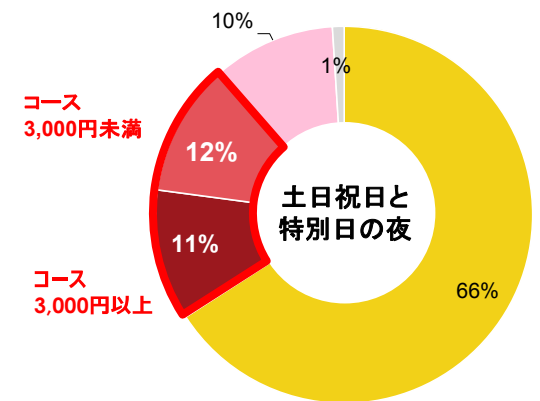
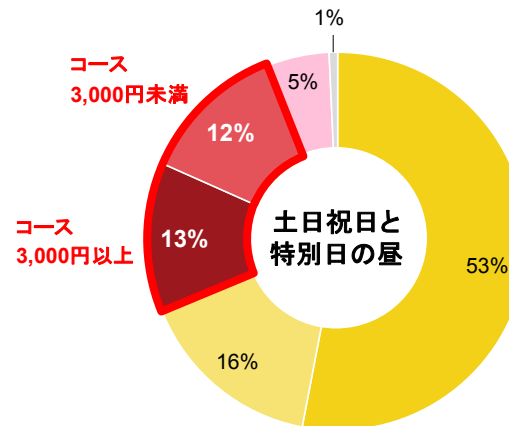
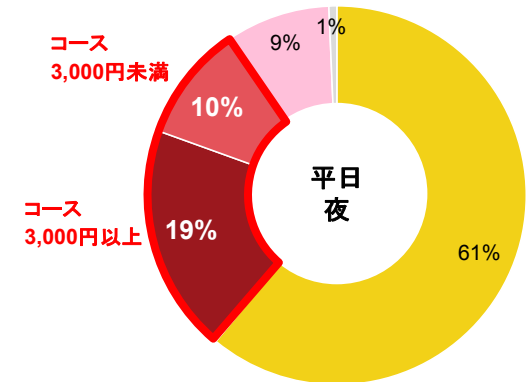
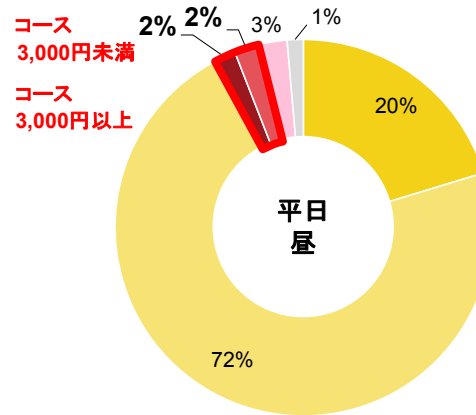
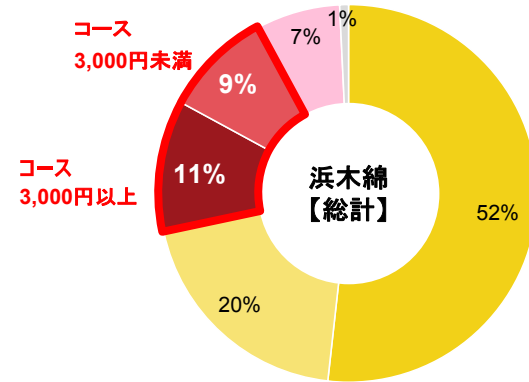
- 「ちょっと晴れの日」マーケットには、4つのサブマーケットが存在
- 4つのサブマーケットのニーズに対応するためには、「単品料理」「ランチ」「日常の宴会コース料理」「冠婚葬祭向けコース料理」など、あらゆる利用シーンに応じた対応が求められることから、業務オペレーション対する高い参入障壁が存在

曜日 時間帯	土日・祭日	平 日
昼	① 土日・祭日の昼マーケット 主なお客さま:ご家族連れ	② 平日の昼マーケット 主なお客さま:主婦 学校が休みになると 家族連れが主力
夜	③ 土日・祭日の夜マーケット 主なお客さま:ご家族連れ	④ 平日の夜マーケット 主なお客さま:ビジネスマン 学校が休みになると 家族連れが主力

メニュー別売上構成比



株式会社浜木綿



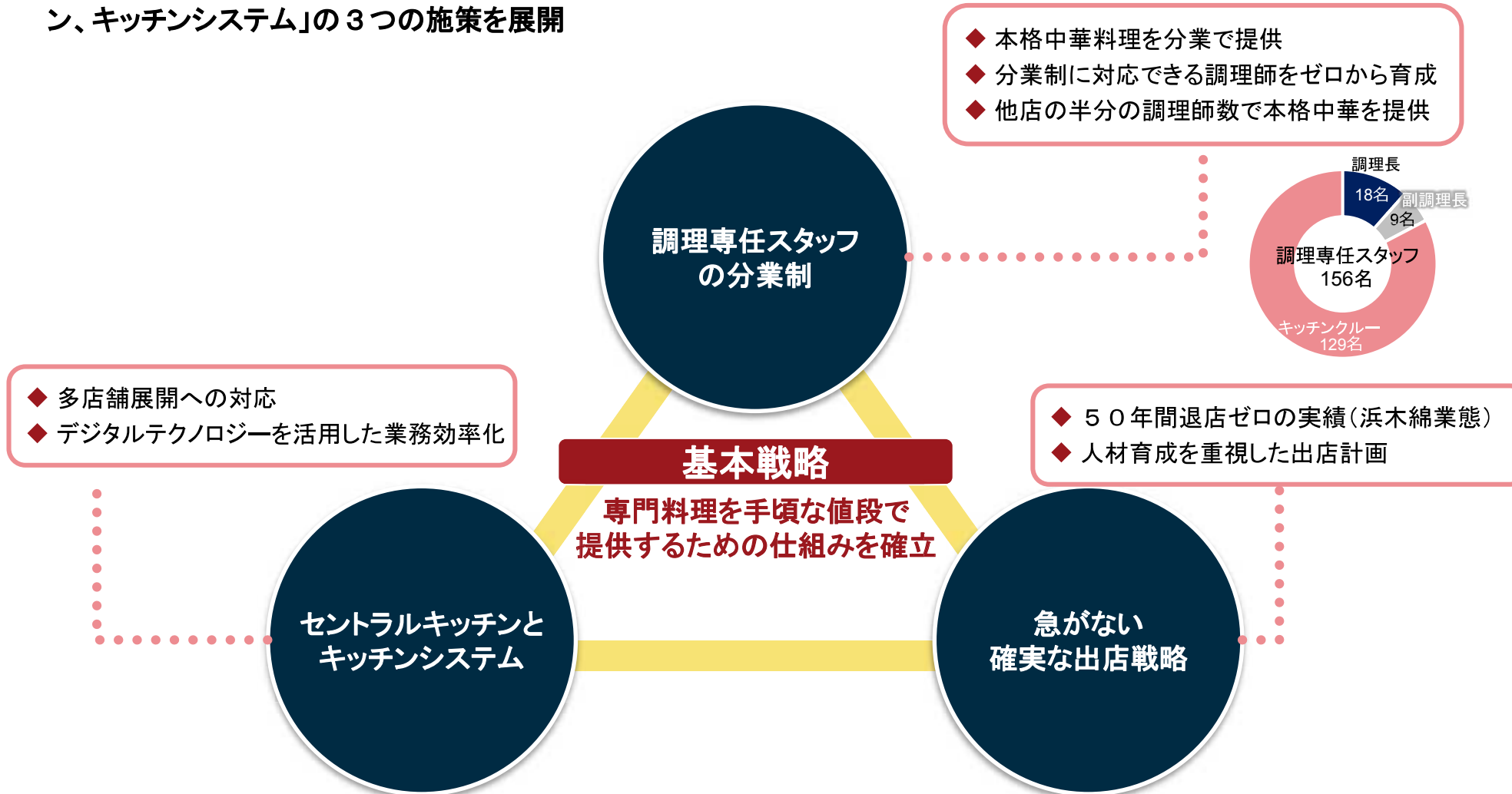
- 単品
- ランチ
- コース3,000円以上
- コース3,000円未満
- ドリンク
- その他

②『本格中華レストラン』のチェーン化を確立 ～専門料理を手頃な値段で提供するための仕組み～



株式会社浜木綿

- 専門料理を手頃な価格で提供するため、「調理専任スタッフの分業制」、「急がない確実な出店戦略」、「セントラルキッチン、キッチンシステム」の3つの施策を展開



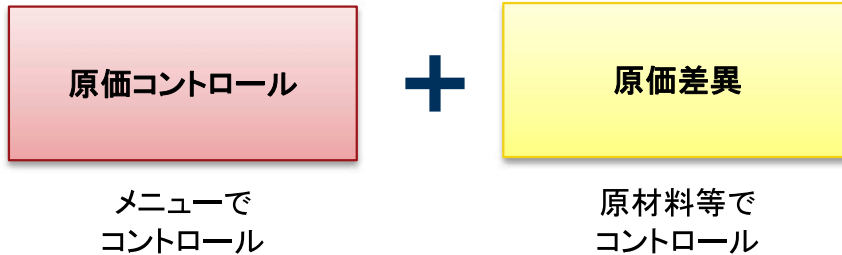
③精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策 ～原材料まで落とし込む原価差異管理～



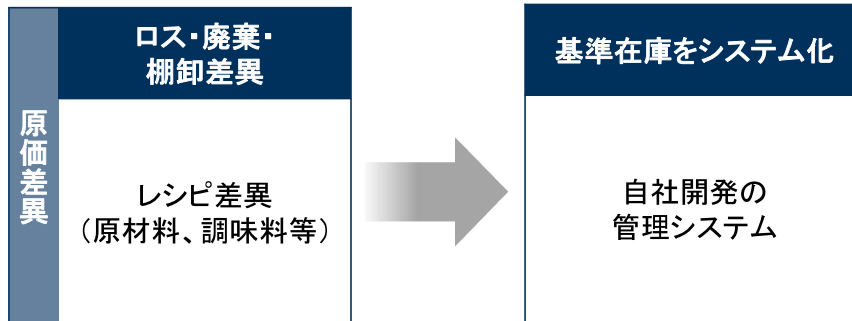
株式会社浜木綿

■ 原価差異を中心にした経営管理を仕組化

① 原価コントロールと原価差異の二軸で原価管理を実施



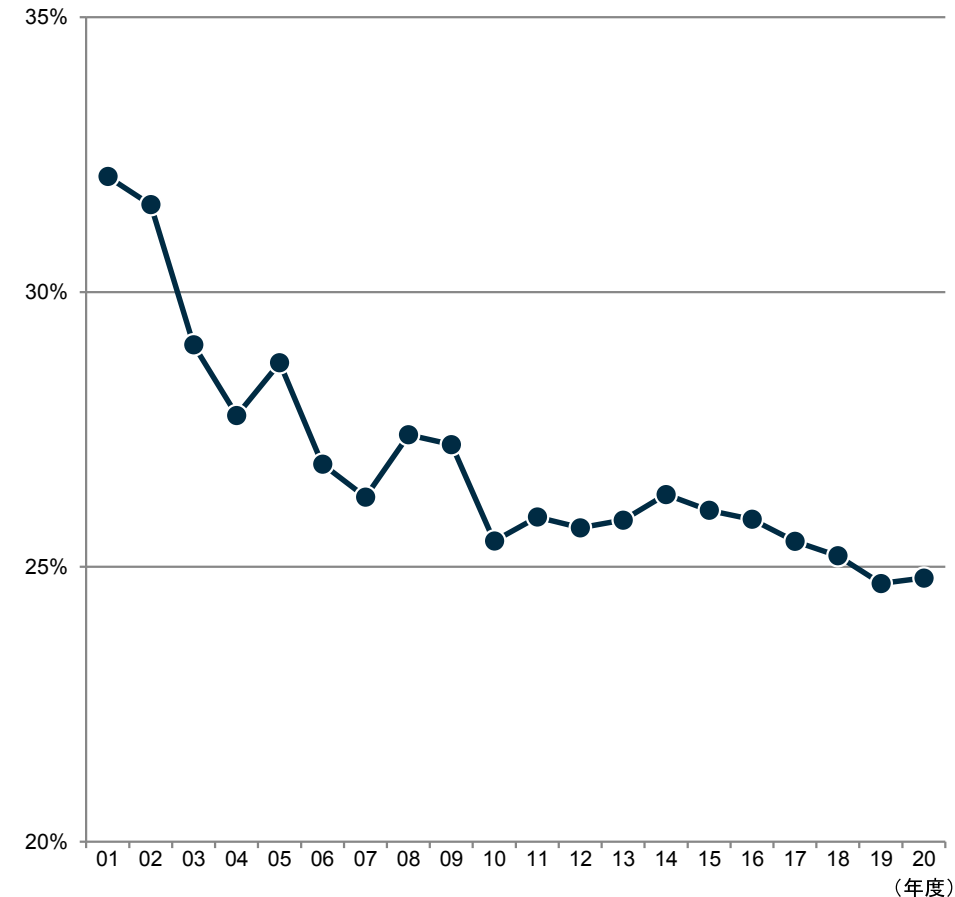
② 上記の原価管理を自社開発した管理システムでデジタル管理



原価差異は20年間で3%から0.8%に改善

■ 売上高原価率は20年間で約8%改善

売上高原価率の推移

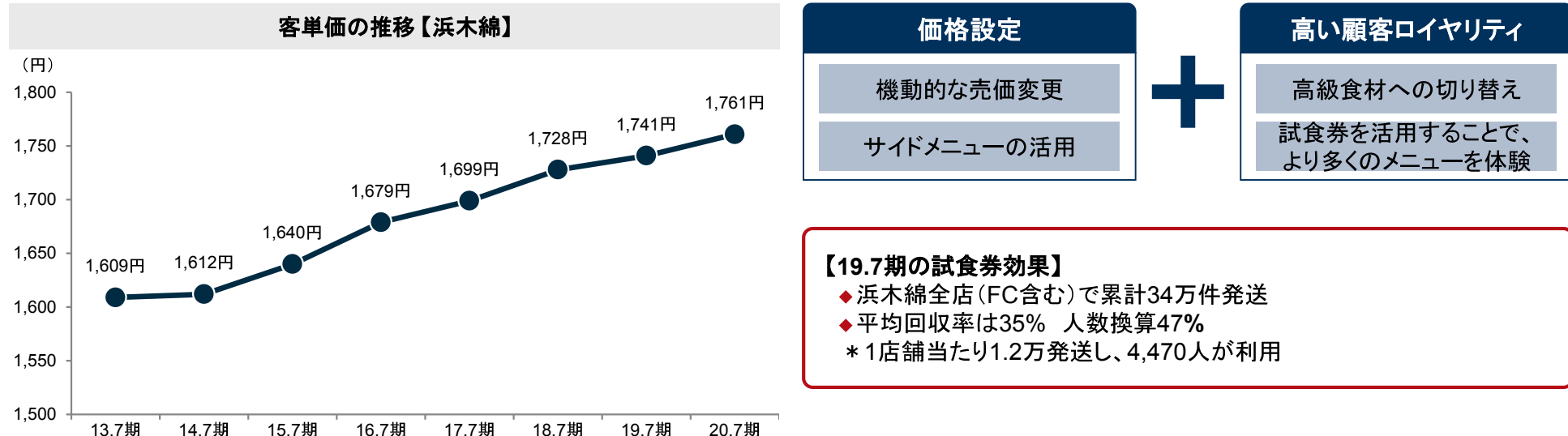


③ 精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策 ～顧客ロイヤリティを高めて客単価は毎年上昇～

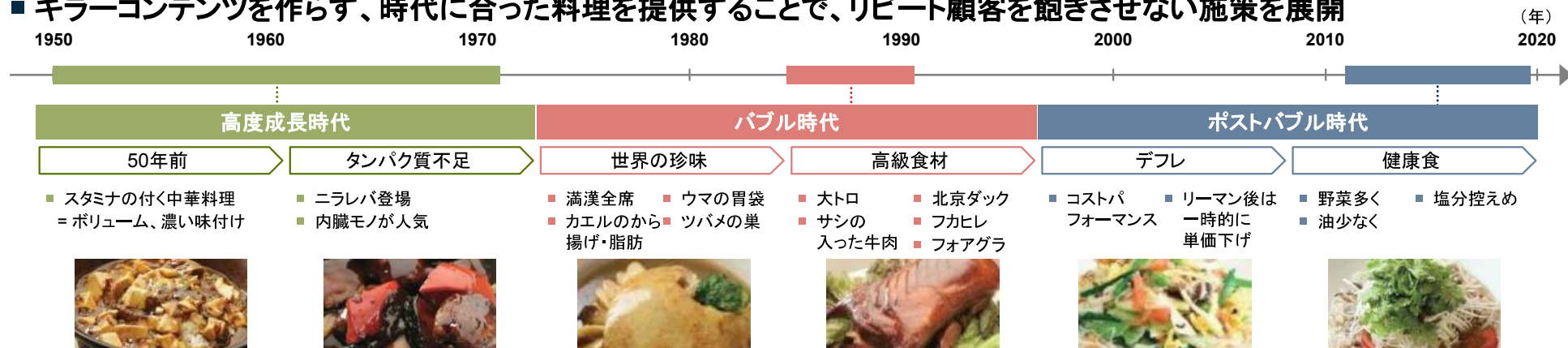


株式会社浜木綿

■ 客単価は毎年上昇、高い顧客ロイヤリティがあるからこそ実現できる価格設定



■ キラーコンテンツを作らず、時代に合った料理を提供することで、リピート顧客を飽きさせない施策を展開





安定的かつ着実な成長戦略

1

店舗の拡大強化

2

新業態の開発

3

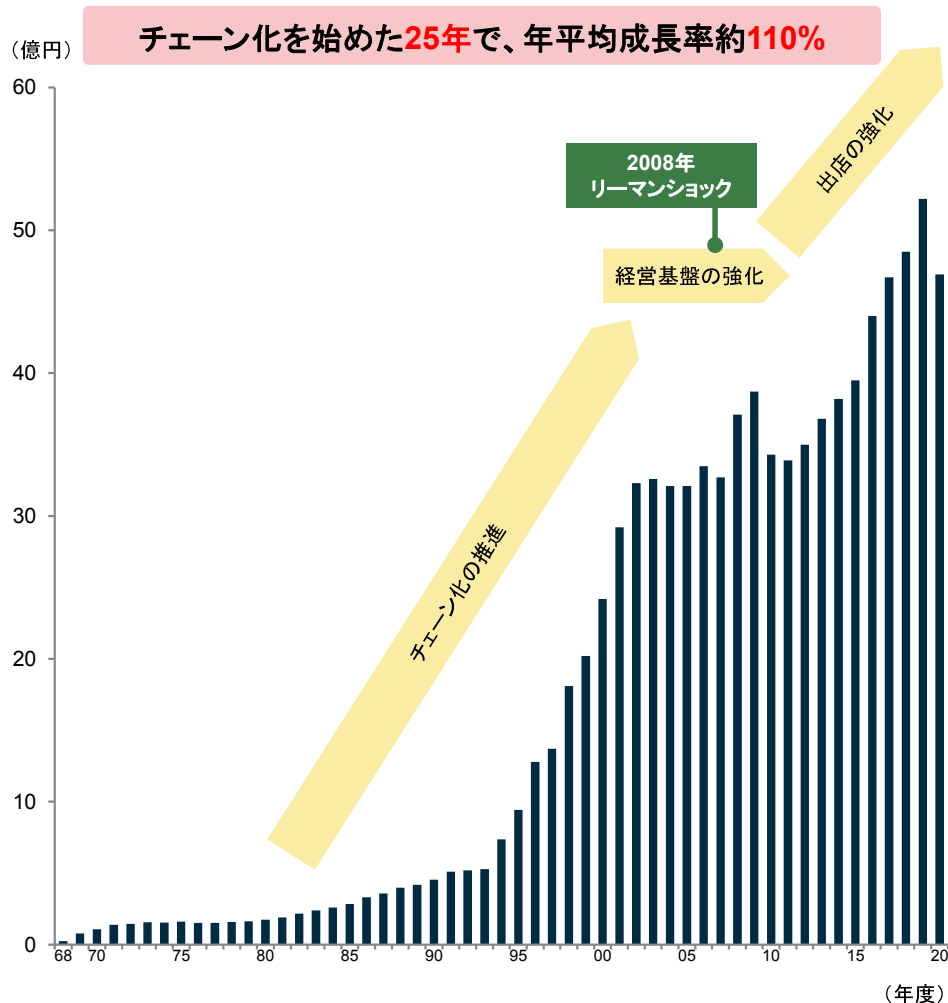
人材の採用と育成

成長戦略① 店舗の拡大強化～出店エリアの拡大～



株式会社浜木綿

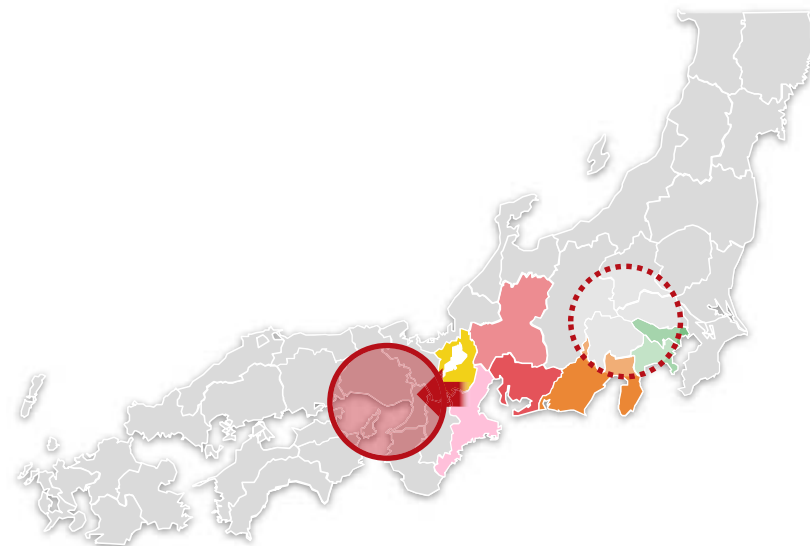
■ チェーン化を始めた1990年代から着実に業績を拡大



■ 既存店舗の売上維持と関西地区への展開

◆ 浜木綿を軸に出店

- ① 関西地区への展開
- ② 中期的には、全国各地の主要都市への展開を視野
- ③ 既存店売上高の更なる成長



成長戦略② 店舗の拡大強化～新業態の開発～



株式会社浜木綿

- 小商圏の開拓と新業態の開発を両輪に店舗の拡大を強化
- セントラルキッチンの設立により、出店の加速に耐えられる供給能力を増強

◆ セントラルキッチンの設立

- ・ 出店の加速に対応し、供給能力を増強

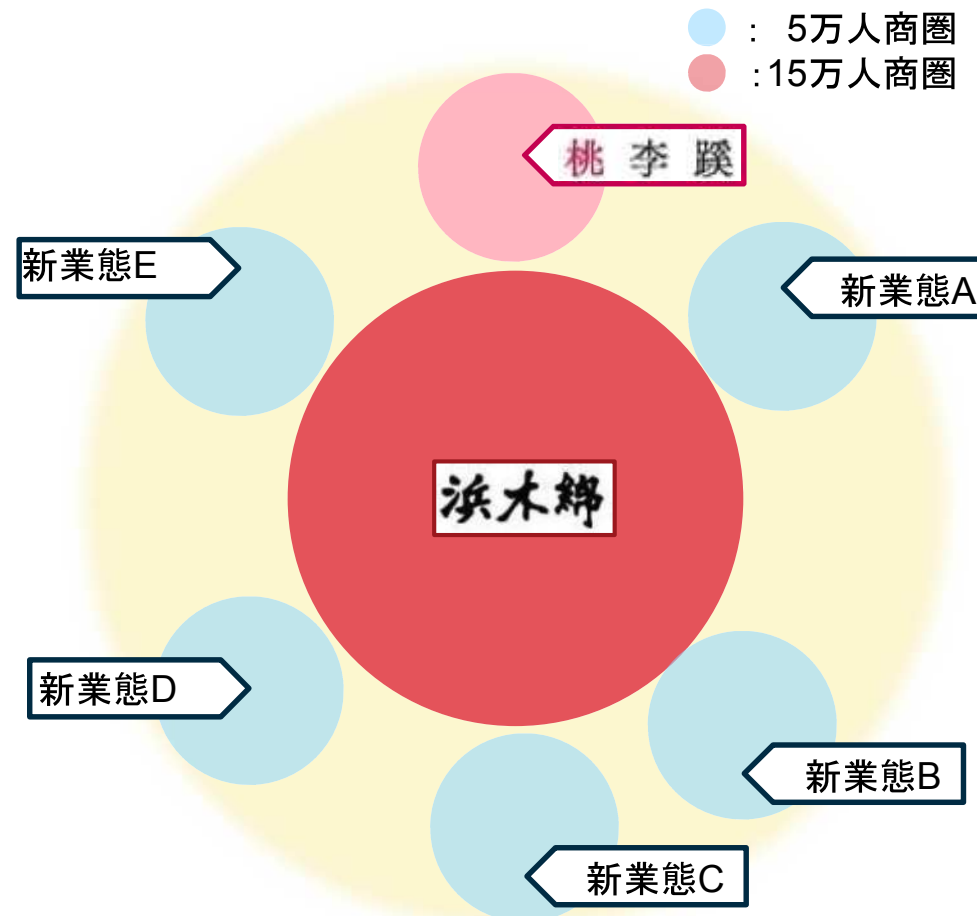
◆ 5から10万人商圏(小商圏)の開拓に向けて

- ・ 桃李蹊による小商圏への対応
- ・ 多店舗化の基軸
- ・ 15万人商圏の浜木綿を起点としたドミナント化
- ・ 繁華街店舗のトライアル

◆ 新業態の開発

- ・ 客単価が高めでかつ回転率を維持できる首都圏対応の業態を開発
- ・ 首都圏対応
- ・ アルコール・夜営業業態の開発
- ・ 立地によっては客単価が低いものの回転が見込めるコンセプト型の業態開発を検討

小商圏対応イメージ



進出エリアのマーケットイメージ

客単価	主にショッピングセンターや テナント中心	主に独立店舗	東京都心・繁華街 居酒屋系
1,000円 前後			
2,000円 前後		浜木綿	
3,000円 以上			

成長戦略③ 人材の採用と育成



株式会社浜木綿

■ 長期的に安定して成長していくため、優秀な人材の確保、定着に注力

- ◆ 株式上場効果を活かした採用活動の積極化
- ◆ 当社の基本理念を理解し、賛同した人材の採用・定着を最重要課題とし、新卒・中途・パート・アルバイトを積極的に採用
- ◆ 教育、研修の強化を図り、優秀な人材の確保と育成に取り組む
- ◆ 休日の確保、長期休暇制度により、働きやすい環境を実現

女性調理師の育成

- フロアの女性から希望者を募集
- 軽いチタン鍋を導入



社内人材派遣制度

調理師・店長クラスの派遣により、
厨房とホールを支援

- 育成・研修
- 長期休暇の確保



浜木綿店舗において調理長、副調理長を歴任し、
キッチンの現場を知り尽くした調理場スタッフ
店長・ホール経験者のホールスタッフ



【ご注意事項】

本資料は、当社が企業情報等の提供のために作成したものであり、当社が発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料における業績予想及び将来の予測等に関する記述は、現時点で入手可能な情報あるいは想定できる市場動向などを前提としており、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。実際の業績は、様々な要因により、これらの予想と異なる結果となる可能性がありますことをご承知おきください。