

2020年4月期 2Q 決算説明会

株式会社 アインホールディングス
2019年12月6日

2Q決算概要



連結P/L

売上高はM&Aを含む20店舗の新規出店及び既存店が好調に推移し、前期比110.7%、計画比101.3%となった。売上高が計画通りに伸長したことにより、経常利益は前期比124.9%、計画比100.1%となった。

(単位：百万円)	19/4期2Q 実績	20/4期2Q 計画	20/4期2Q 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	131,781	144,050	145,851	14,070	110.7	101.3
売上総利益	21,413	23,890	23,660	2,247	110.5	99.0
売上比 (%)	16.2	16.6	16.2			
販売管理費	14,681	15,390	15,305	624	104.3	99.4
売上比 (%)	11.1	10.7	10.5			
営業利益	6,731	8,500	8,354	1,623	124.1	98.3
売上比 (%)	5.1	5.9	5.7			
経常利益	7,018	8,750	8,762	1,744	124.9	100.1
売上比 (%)	5.3	6.1	6.0			
親会社株主に帰属 する四半期純利益	3,639	4,640	4,622	983	127.0	99.6
売上比 (%)	2.8	3.2	3.2			
1株当たり 四半期純利益 (円)	102.73	130.97	130.47	27.74	127.0	99.6

▶ 単位未満切り捨て



ファーマシー事業（連結）

売上高は前期出店の寄与及び高薬価薬剤による処方箋単価上昇により、前期比112.1%、計画比102.2%となった。大型出店に備えたコスト増加により、セグメント利益は前期比129.3%、計画比99.3%となった。

(単位：百万円)	19/4期2Q 実績	20/4期2Q 計画	20/4期2Q 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	116,376	127,690	130,499	14,123	112.1	102.2
売上総利益	15,036	17,330	17,390	2,354	115.7	100.3
売上比 (%)	12.9	13.6	13.3			
販売管理費	7,419	7,290	7,487	68	100.9	102.7
売上比 (%)	6.4	5.7	5.7			
営業利益	7,616	10,040	9,902	2,286	130.0	98.6
売上比 (%)	6.5	7.9	7.6			
セグメント利益	7,875	10,260	10,185	2,310	129.3	99.3
売上比 (%)	6.8	8.0	7.8			
店舗数	1,081	1,136	1,106	25	102.3	97.4

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ セグメント利益は、四半期連結損益計算書の経常利益と調整を行っている
- ▶ 処方箋枚数 108.0%（前期比）
- ▶ 処方箋単価 103.9%（前期比）



リテール事業（連結）

売上高は前期出店が寄与したことにより前期比104.4%となったものの、台風の影響や免税客数の減少により計画比94.2%となった。セグメント利益は、積極的な出店戦略による先行投資により、前期比80.1%、計画比72.7%となった。

(単位：百万円)	19/4期2Q 実績	20/4期2Q 計画	20/4期2Q 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	12,544	13,900	13,099	555	104.4	94.2
売上総利益	4,698	5,300	5,073	375	108.0	95.7
売上比 (%)	37.5	38.1	38.7			
販売管理費	4,191	4,700	4,649	458	110.9	98.9
売上比 (%)	33.4	33.8	35.5			
営業利益	506	600	423	▲83	83.6	70.5
売上比 (%)	4.0	4.3	3.2			
セグメント利益	552	608	442	▲110	80.1	72.7
売上比 (%)	4.4	4.4	3.4			
店舗数	52	58	60	8	115.4	103.4

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ セグメント利益は、四半期連結損益計算書の経常利益と調整を行っている
- ▶ 客数 108.6% (前期比)
- ▶ 客単価 96.2% (前期比)



連結B/S

借入金の返済等によりネットキャッシュは35,282百万円となった。自己資本比率は56.7%となり、健全な財務体質を維持している。

(単位：百万円)

19/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	85,446	流動負債	73,744
現預金	48,091	短期借入金	5,571
		リース債務	318
固定資産	103,515	固定負債	11,355
のれん	45,249	長期借入金	5,985
		リース債務	401
繰延資産	59	純資産計	103,922
資産合計	189,021	負債・純資産合計	189,021

(単位：百万円)

20/4期2Q末			
資産の部		負債の部	
流動資産	84,230	流動負債	71,885
現預金	44,441	短期借入金	4,555
		リース債務	254
固定資産	103,499	固定負債	9,301
のれん	43,119	長期借入金	4,079
		リース債務	269
繰延資産	37	純資産計	106,580
資産合計	187,767	負債・純資産合計	187,767

ネットキャッシュ 35,814

自己資本比率 (%) 54.9

ネットキャッシュ 35,282

自己資本比率 (%) 56.7

▶ 単位未満切り捨て

▶ ネットキャッシュ = 現金及び預金 - 有利子負債 (短期・長期借入金 + リース債務)



資産の部

現預金やのれんの減少により、総資産は19/4期末より1,254百万円減少した。

(単位：百万円)	19/4期2Q末	19/4期末	20/4期2Q末	増減額
現金及び預金	57,337	48,091	44,441	▲3,650
受取手形及び売掛金	10,835	12,771	14,932	2,161
棚卸資産	12,088	12,898	14,439	1,541
流動資産合計	91,323	85,446	84,230	▲1,216
建物及び構築物	15,732	16,352	16,558	206
土地	10,376	10,394	10,658	264
リース資産	762	571	415	▲156
有形固定資産合計	29,339	30,186	30,901	715
のれん	40,993	45,249	43,119	▲2,130
リース資産	11	7	6	▲1
無形固定資産合計	43,064	47,577	45,761	▲1,816
投資有価証券	2,254	1,795	2,096	301
繰延税金資産	3,915	4,284	4,260	▲24
敷金及び保証金	11,540	15,133	15,401	268
投資その他の資産合計	20,755	25,751	26,836	1,085
固定資産合計	93,159	103,515	103,499	▲16
繰延資産計	81	59	37	▲22
資産合計	184,564	189,021	187,767	▲1,254

▶ 単位未満切り捨て ▶ 投資総額（有形及び無形固定資産＋敷金・保証金）は3,857百万円 ▶ 増減額：19/4期末・20/4期2Q末比較



負債・純資産の部

借入金の返済等により、負債合計は19/4期末より3,913百万円減少した。

(単位：百万円)	19/4期2Q末	19/4期末	20/4期2Q末	増減額
買掛金	42,131	44,794	45,639	845
短期借入金	8,143	5,571	4,555	▲1,016
リース債務	367	318	254	▲64
流動負債合計	72,397	73,744	71,885	▲1,859
長期借入金	8,660	5,985	4,079	▲1,906
リース債務	541	401	269	▲132
固定負債合計	13,631	11,355	9,301	▲2,054
負債合計	86,028	85,099	81,186	▲3,913
資本金	21,894	21,894	21,894	-
資本剰余金	20,500	20,500	20,500	-
利益剰余金	56,137	61,526	64,200	2,674
株主資本合計	98,530	103,920	106,594	2,674
純資産合計	98,535	103,922	106,580	2,658
負債純資産合計	184,564	189,021	187,767	▲1,254

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額：19/4期末・20/4期2Q末比較



連結CF

M&Aを含む新規出店により、投資活動によるキャッシュフローは4,361百万円の支出となった。

(単位：百万円)	19/4期2Q	20/4期2Q	増減額
営業キャッシュフロー	4,402	6,024	1,622
税金等調整前四半期純利益	6,668	8,439	1,771
減価償却費	1,795	1,928	133
のれん償却額	2,007	2,182	175
売上債権増減額 (▲は増加)	1,030	▲2,104	▲3,134
棚卸資産増減額 (▲は増加)	▲1,953	▲1,530	423
未収入金増減額 (▲は増加)	▲364	336	700
仕入債務増減額 (▲は減少)	994	765	▲229
投資キャッシュフロー	▲5,860	▲4,361	1,499
有形・無形固定資産取得による支出	▲1,923	▲3,448	▲1,525
財務キャッシュフロー	▲5,183	▲5,100	83
現金及び現金同等物増減額	▲6,642	▲3,436	3,206
現金及び現金同等物期末残高	56,590	44,059	▲12,531

▶ 単位未満切り捨て



事業価値分析

	19/4期2Q	19/4期	20/4期2Q	増減
自己資本比率 (%)	53.4	54.9	56.7	3.3
時価ベースの自己資本比率 (%)	169.7	165.7	115.4	▲54.3
株価収益率 (倍) PER	43.02	34.68	23.44	▲19.58
1株当たり当期純利益 (円) EPS	102.73	254.87	130.47	27.74
株価純資産倍率 (倍) PBR	3.18	3.01	2.03	▲1.15
1株当たり純資産 (円) BPS	2,780.64	2,931.48	3,006.46	225.82
総資産利益率 (%) ROA	2.0	4.8	2.5	0.5
株主資本利益率 (%) ROE	3.7	9.0	4.4	0.7
EBITDA (百万円)	10,534	24,154	12,466	1,932
EV/EBITDA倍率 (倍)	26.00	11.52	14.86	▲11.14
ネットD/Eレシオ (倍)	▲0.40	▲0.34	▲0.33	0.07
ネットキャッシュ (百万円)	39,624	35,814	35,282	▲4,342
株主価値 (百万円)	313,559	314,139	220,471	▲93,088
時価総額 (百万円)	313,178	313,178	219,650	▲93,528

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減：19/4期2Q・20/4期2Q比較

▶ ネットD/Eレシオ = (有利子負債 - 現金及び預金) / 株主資本

▶ 株主価値 = EV (時価総額 + 有利子負債 - 余剰現金) - ネット有利子負債

▶ 時価総額：自己株式を除く

▶ 時価総額算出株価：19/4期2Q末8,840円 (18/10末) 19/4期末8,840円 (19/4末) 20/4期2Q末6,200円 (19/10末)

▶ ネットキャッシュ = 現金及び預金 - 有利子負債 (短期・長期借入金 + リース債務)



20/4期計画（連結）

20/4期は、売上高は前期比109.0%の300,330百万円、経常利益は前期比115.4%の19,200百万円を見込む。

(単位：百万円)	18/4期 実績	19/4期 実績	20/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	268,385	275,596	300,330	24,734	109.0
売上総利益	47,993	45,363	50,540	5,177	111.4
売上比 (%)	17.9	16.5	16.8		
販売管理費	28,370	29,295	31,840	2,545	108.7
売上比 (%)	10.6	10.6	10.6		
営業利益	19,622	16,067	18,700	2,633	116.4
売上比 (%)	7.3	5.8	6.2		
経常利益	20,129	16,637	19,200	2,563	115.4
売上比 (%)	7.5	6.0	6.4		
親会社株主に帰属 する当期純利益	10,567	9,029	10,130	1,101	112.2
売上比 (%)	3.9	3.3	3.4		
1株当たり 当期純利益 (円)	310.08	254.87	285.94	31.07	112.2
年間配当金 (円)	50.00	55.00	55.00	-	100.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減額、前期比：19/4期実績・20/4期計画比較

2Q Review

成長戦略

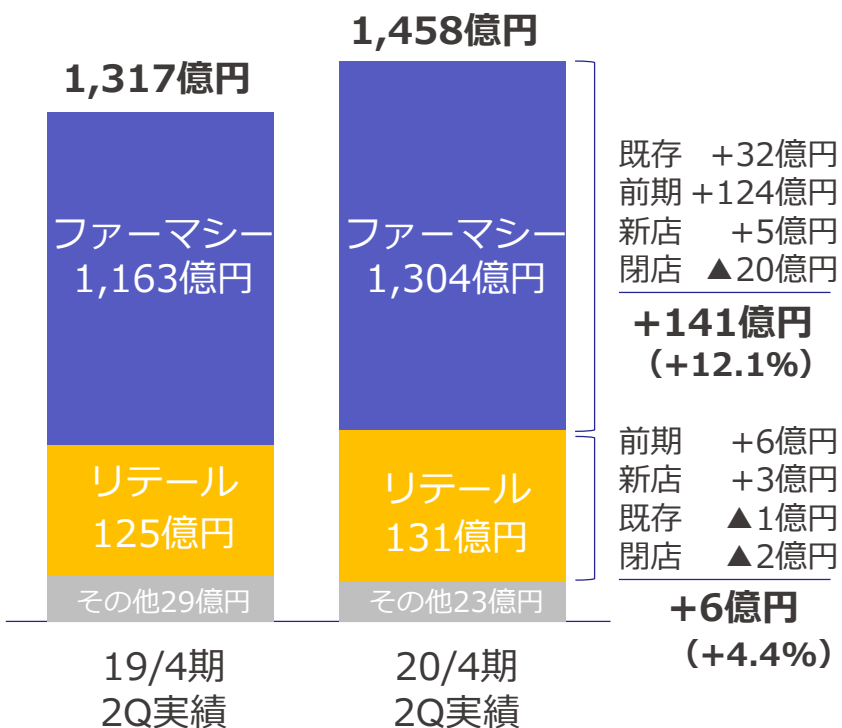
2Q Review



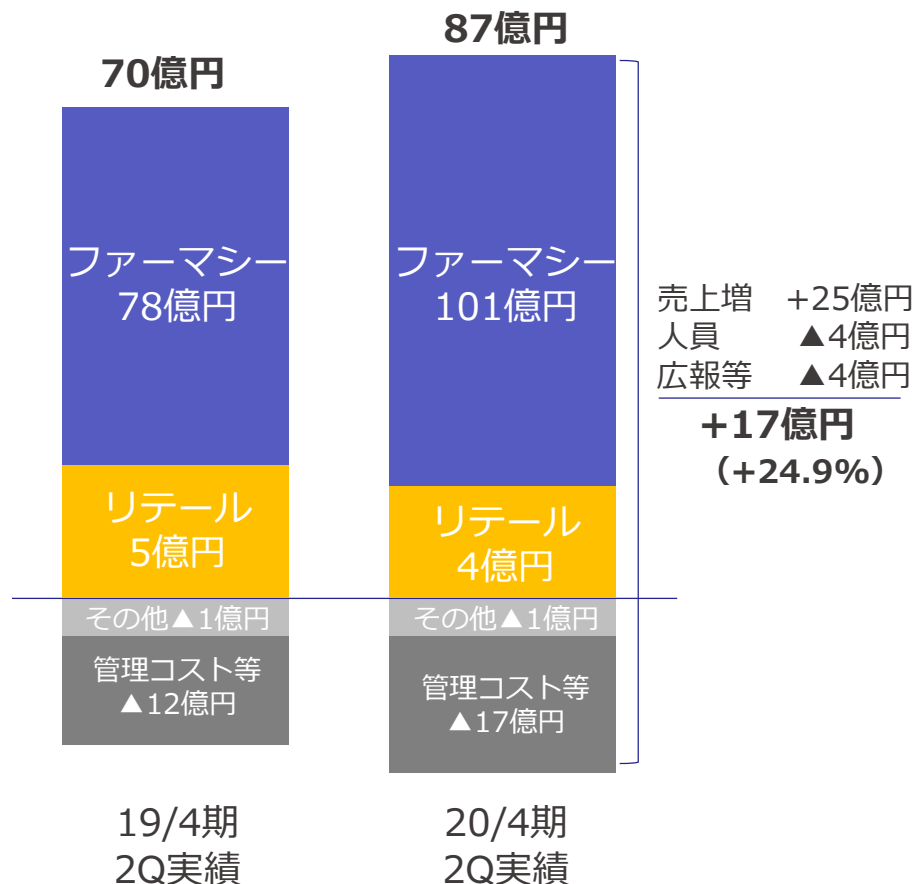
Review (対前期)

売上高は、前期出店のフル寄与及びファーマシー事業における処方箋単価上昇を要因として、両事業ともに増収となり、売上増加に伴い経常利益は17億円増益となった。

売上高



経常利益

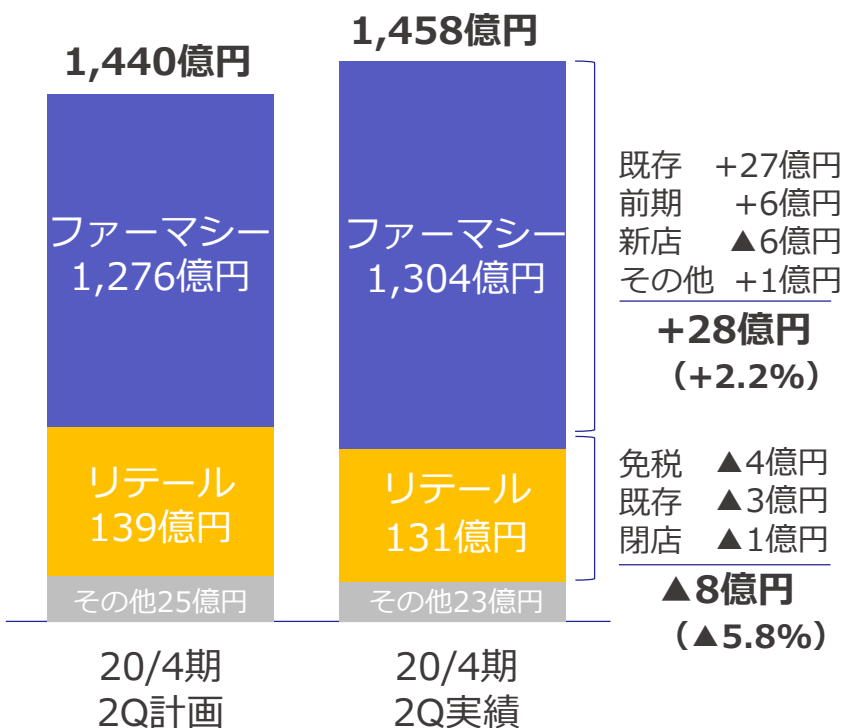




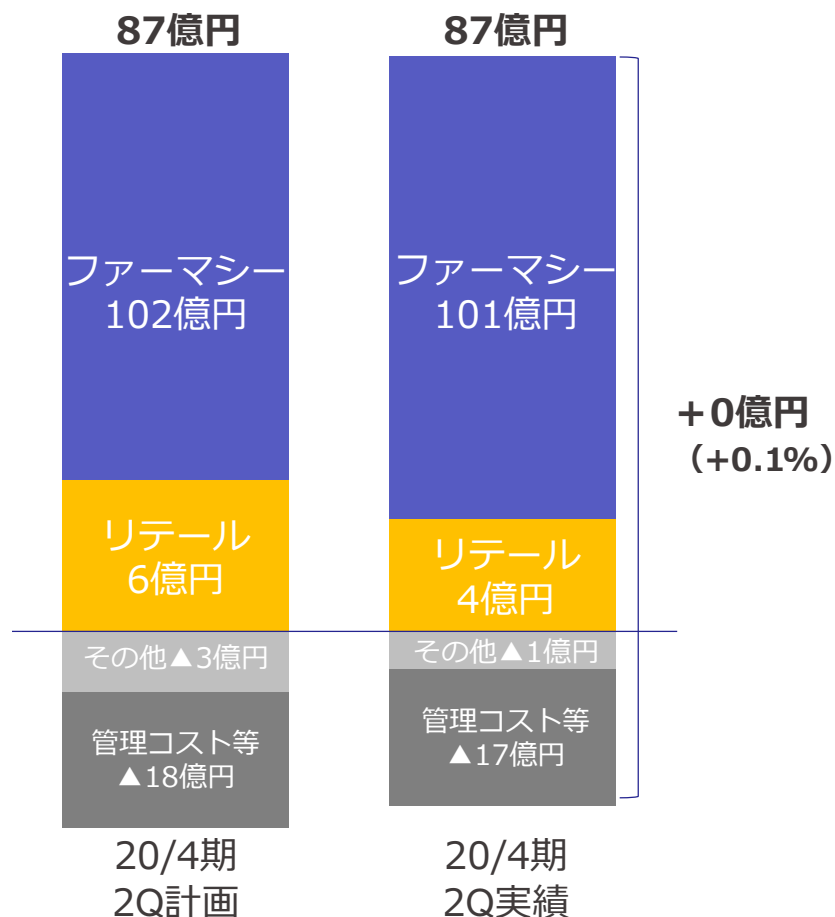
Review (対計画)

売上高は、新規出店の遅れに加え、台風の影響及び免税客数の減少をファーマシー事業における既存店の伸長で補ったことにより計画を達成し、それに伴って経常利益についても計画達成した。

売上高



経常利益



成長戦略



成長戦略

今後の制度変更や規制緩和等を見据え、将来性のある出店を進めると同時に、経営基盤の強化を図る。

■ トップライン

利便性の高い好立地への積極的な出店及び確実なM&Aで企業規模を拡大



■ 経営基盤の強化

ICT活用による業務効率改善や物流改革及び企業ブランディングにより強固な経営基盤を構築



■ 人材採用・育成及び薬局機能の強化

全社一丸の採用活動・人材育成及び薬局における、かかりつけや専門機能の強化



■ アインズ&トルペの拡大

大都市圏への積極的な出店及びブランディング強化によるPB比率・収益力向上





トップライン①

20/4期2Qは、M&Aを含む新規出店20店舗、閉店40店舗となった。

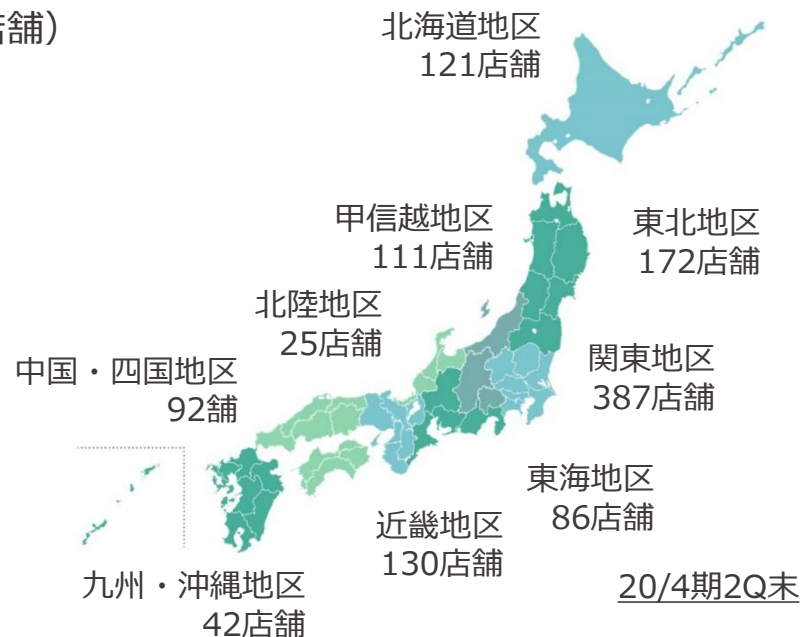
■ 総店舗数

1,166店舗（ファーマシー1,106店舗、リテール60店舗）

■ 出退店進捗

		20/4期2Q		20/4期
		計画	実績	計画
出店	ファーマシー	25	10	100
	うちオーガニック	7	5	25
	M&A	18	5	75
	リテール	8	10	15 (17)
合計		33	20	115
閉店	ファーマシー	21	36	-
	リテール	4	4	5
	合計	25	40	-

▶ () は通期見込



■ ファーマシー出退店推移

	12/4期	13/4期	14/4期	15/4期	16/4期	17/4期	18/4期	19/4期	20/4期2Q
オーガニック	27	38	36	40	32	27	25	23	5
M&A	28	38	26	119	110	182	11	134	5
EV/EBITDA倍率	5.51	5.09	3.94	4.77	5.37	5.50	3.96	4.88	3.72
閉店	9	10	6	21	15	24	73	54	36
うち譲渡	-	-	1	1	1	2	32	30	24
店舗数	494	560	616	754	881	1,066	1,029	1,132	1,106

▶ EV/EBITDA倍率=EV (M&A : 買収価格) / EBITDA (営業利益+減価償却費)



②

20/4期2Qは、当社基準に満たない等の理由によりM&Aは5店舗にとどまり、EV/EBITDA倍率は3.72倍となった。今後もM&A基準を考慮し、より確実に大型の案件へ投資を集中させる。

■ M&Aの基準

	M&A基準
店舗規模	個人 年商2.0億円以上 法人 年商1.5億円以上
EV/EBITDA倍率	5倍-7倍
利益	翌期より貢献
リスク	敷地内出店 コンプライアンス

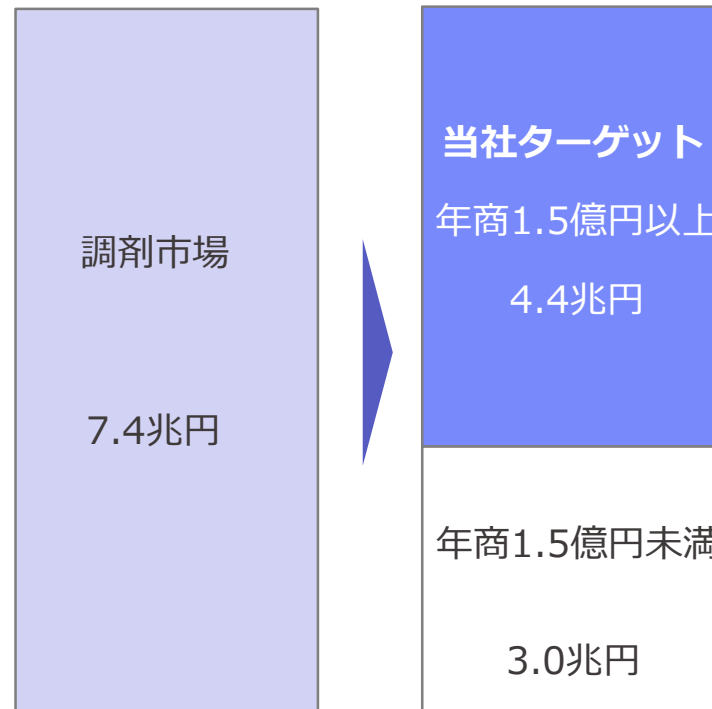
20/4期2Q

M&A 5店舗

不成立要因

- ・店舗規模が小さく基準を満たしていない
- ・他社が敷地内に出店するリスクがある

より確実に大型の案件へ投資を集中



▶ 厚生労働省 最近の調剤医療費の動向（18年度）月次報告より当社推計

▶ 2019年7月DRUGmagazineより当社推計



経営基盤の強化

18/7月にIT統括本部、19/5月に物流部を新設。今後の成長を支えるICT、物流、ブランディングへ積極的に投資を行い経営基盤の強化を図っている。

投資項目

内容及び具体例

■ ICT・物流

専門人材の確保

ICT及び物流部門における専門知識を持った人材を積極採用

データ集積・活用

会計、KPI、人事、出店営業等の全社DBを構築し、より迅速な意思決定を実現

業務効率化

- 100体のRPAロボットを導入、ルーチン業務の自動化
- ITサービスマネジメント（ITSM）導入による各種問い合わせ業務の効率化、ノウハウ蓄積

ネットワーク・セキュリティ

将来のデータ量増加を見据えたネットワークの再構築とセキュリティ強化

サービス強化

- 顧客サービス向上のため、アプリ等ICTの活用
- アインお薬手帳アプリ刷新
 - アインズ&トルペ公式アプリ導入
 - EC立ち上げ 等

全社物流改革

- グループ規模拡大に合わせた高品質かつ効率的な物流構築
- ホールセールスターズの葛西物流センター稼働
 - リテールの関西物流を立ち上げ

■ 広報

ブランディング強化

- ステークホルダー、採用、営業向けのブランディング
- ファーマシー及びリテールの企業CM放映
 - アイン薬局の薬局名、看板の統一



人材採用

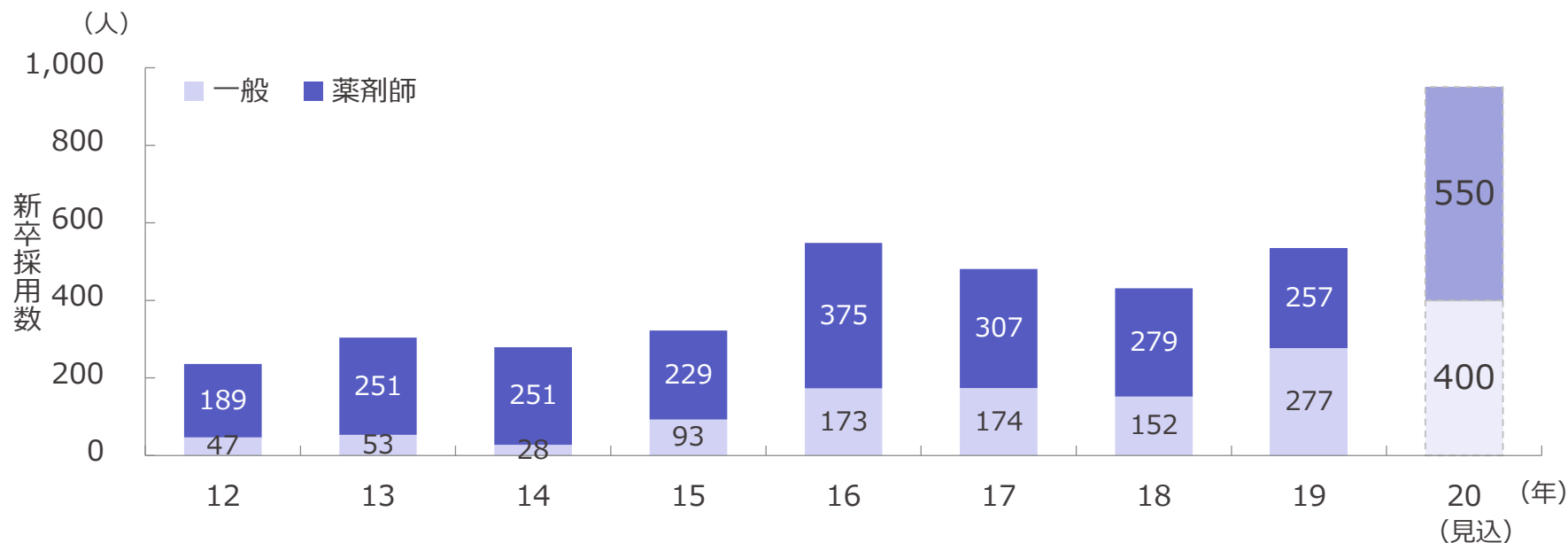
19/4月の新入社員は534人（薬剤師257人、一般277人）であった。20/4月は今後の出店加速に備え、薬剤師約550人、一般約400人の採用を予定している。

■ 新卒採用数と当社入社率推移

(年)

(単位：人)	12	13	14	15	16	17	18	19	20見込
当社新卒薬剤師数	189	251	251	229	375	307	279	257	550
国家試験合格者 (合格率)	8,641 (88.3%)	8,929 (79.1%)	7,312 (60.8%)	9,044 (63.2%)	11,488 (76.9%)	9,479 (71.6%)	9,584 (70.6%)	10,194 (70.9%)	-
当社入社率 (薬局就職者に占める割合)	2.2% (5.7%)	2.8% (7.0%)	3.4% (8.0%)	2.5% (8.0%)	3.3% (11.7%)	3.2% (10.0%)	2.9% (8.0%)	2.5% (-)	-

▶ 当社実績、厚生労働省データ及び薬学教育協議会資料より当社推計





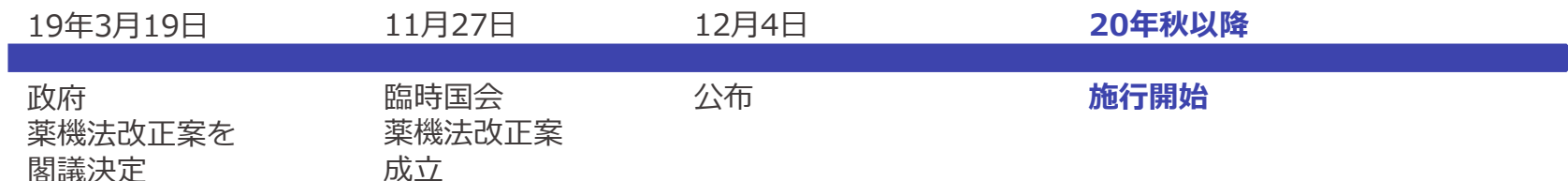
薬機法改正について

薬機法の改正案が11月27日に成立。早ければ来秋にも一部が施行される可能性がある。

■ 改正の概要

	内容（抜粋）	施行時期
薬剤師・薬局開設者の義務	薬剤師が必要に応じ、 患者の服薬状況の把握や情報提供、薬学的知見に基づく指導を継続的に行うこと を義務付ける。 薬局開設者が必要に応じ、薬剤師に上記内容を行わせることを義務付ける。 患者の服薬期間中に把握した情報や指導内容の記録を義務付ける。	公布から1年以内
オンライン服薬指導	テレビ電話等で薬剤の適正使用が確保できる場合、 対面服薬指導の例外を認める 。 具体的なルールを省令で定める。	
都道府県知事による薬局機能認定制度	地域連携薬局、専門医療機関連携薬局について認定し1年ごとに更新する 。	
ガバナンス確保策	薬事に責任をもつ 役員の明確化 、法令順守のための指針策定等 法令順守体制整備を義務付け 、必要な能力や経験を持つ管理薬剤師の選任等。	公布から2年以内
添付文書の電子化	医療用医薬品等の添付文書の同梱を廃止し、電子的な方法による提供を基本にする。	

■ 改正スケジュール



▶ 各社資料より当社作成



特定の機能を有する薬局の認定

患者のための薬局ビジョンに記載されていた「かかりつけ薬剤師・薬局機能」と「高度薬学管理機能」がより具体的に「地域連携薬局」と「専門医療機関連携薬局」として要件定義される見込みとなっており、認定取得に向けて準備を進めている。

■ 詳細

患者のための薬局ビジョン

高度薬学管理機能

- ・ 高度な薬学管理のための薬剤師の専門性の確保
- ・ 専門医療機関との情報連携

かかりつけ薬剤師・薬局の機能

- ・ 患者の服薬情報等の一元的・継続的把握と指導
- ・ 患者の服薬情報等の処方医等への提供
- ・ 夜間・休日への対応
- ・ 在宅医療への対応
- ・ 医療機関等の情報連携、処方提案

健康サポート機能

- ・ 健康相談対応、受診勧奨
- ・ 健康サポートに関する研修を終了した薬剤師の常駐
- ・ 地域住民に対するお薬相談会等の実施
- ・ 要指導医薬品等、衛生材料、介護用品等の供給

健康サポート薬局

地域連携薬局・専門医療機関連携薬局

専門医療機関連携薬局の機能

がん等の専門的な薬学管理に他医療提供施設と連携して対応できる薬局

認定要件案：①患者に配慮した構造設備②医療提供施設との情報共有（地域連携薬局の要件、専門医療機関の医師や薬剤師らとの治療方針の共有、合同研修の実施、患者が利用する地域連携薬局との服薬情報の共有）③業務を行う体制（学会認定等専門性の高い薬剤師の配置）

地域連携薬局の機能

入退院時の医療機関等との情報連携や在宅医療等に、地域の薬局と連携しながら一元的・継続的に対応できる薬局

認定要件案：①患者に配慮した構造設備②医療提供施設との情報共有（入院時の持参薬情報の医療機関への提供、退院時カンファレンス等への参加）③業務を行う体制（健康サポート薬局研修等を受けた薬剤師の配置、地域における夜間・休日の調剤応需体制の構築・参画）④在宅医療対応（麻薬・無菌調剤、在宅訪問）

引き続き推進



アインズ&トルペの拡大①

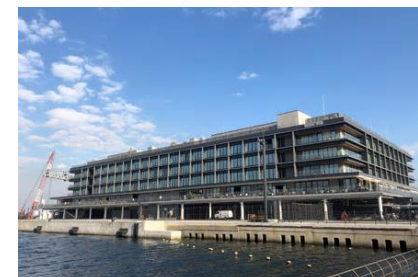
出店ペースは順調。消費税増税や天候、免税客数の減少により苦戦したものの、引き続きMD・仕入れ改善等により売上総利益率は上昇している。また、積極的な出店とアプリ開発によるコストが先行しているが、新店の黒字化はさらに早くなっており、来期以降の利益貢献を見込む。

■ 実績

(単位：百万円)	19/4期2Q	20/4期2Q	増減	前期比(%)
売上高	12,544	13,099	555	104.4
既存店売上高	11,982	11,857	▲125	99.0
売上総利益率	37.5%	38.7%	1.2	-

■ アインズ&トルペ BEAUTY FACTORY 横浜ハンマーヘッド店

出店日	2019年10月31日
売場面積	78坪 (257㎡)
SKU	7,000



■ アインズ&トルペ LINKS UMEDA店

出店日	2019年11月16日
売場面積	178坪 (587㎡)
SKU	14,000





②

アインズ&トルペ
今期出店見込

17 店舗



LINKS UMEDA店(19/11/16)

札幌ポールタウン2店 (19/9/5)



浅草ROX店 (19/6/21)

大宮アルシェ店 (19/10/25)

ポーノ相模大野店 (19/5/30)

京都 (20/4月予定)

大阪 (20/4月予定)

宮城 (20/3月予定)

柏モディ店 (19/9/13)

ペリエ千葉店 (19/7/25)

ペリエ海浜幕張店 (19/10/30)

銀座インズ店 (19/11/8)

山口 (20/3月予定)

福岡 (20/3月予定)

栄セントラルパーク店 (19/10/11)



BEAUTY FACTORY
横浜ハンマーヘッド店 (19/10/31)



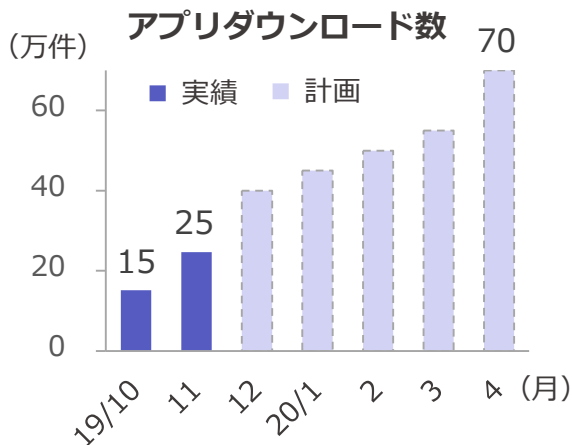
川崎ゼロゲート店 (19/8/8)



③

19/10月にリリースしたアインズ&トルペ公式アプリは順調に進捗し、ダウンロード数は約25万件（11/30現在）を達成。19/11月には、メイクブランド「DAZZSHOP」を事業譲受し、トレンド性の高いカラーコンタクトとメイクをPBブランドに迎え入れることで、さらなるブランド価値向上及び集客力強化を図る。

■ アインズ&トルペ公式アプリ



■ DAZZSHOP

カラーコンタクトをメイクアップのひとつと捉え、アイメイク中心のメイクアッププロダクトを展開するブランド。日本国内をはじめ、上海、台湾、香港等、多様な販売チャネルを持つ。



20/4月開設予定のECサイトと連動させ、**販売機会ロスの削減**による顧客満足度向上及び**店舗在庫の最適化**を図っていく。

展開地域	販売チャネル
日本国内	直営5店舗（百貨店、商業施設） セミセルフ25店舗
上海	EC 直営1店舗
台湾	EC セミセルフ6店舗
香港	セミセルフ5店舗

▶ セミセルフは主に@コスメストア、アミューズ ボーテ、フルーツギャザリング等の店内における展開



20/4期計画（連結）

20/4期は、売上高は前期比109.0%の300,330百万円、経常利益は前期比115.4%の19,200百万円を見込む。

(単位：百万円)	18/4期 実績	19/4期 実績	20/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	268,385	275,596	300,330	24,734	109.0
売上総利益	47,993	45,363	50,540	5,177	111.4
売上比 (%)	17.9	16.5	16.8		
販売管理費	28,370	29,295	31,840	2,545	108.7
売上比 (%)	10.6	10.6	10.6		
営業利益	19,622	16,067	18,700	2,633	116.4
売上比 (%)	7.3	5.8	6.2		
経常利益	20,129	16,637	19,200	2,563	115.4
売上比 (%)	7.5	6.0	6.4		
親会社株主に帰属 する当期純利益	10,567	9,029	10,130	1,101	112.2
売上比 (%)	3.9	3.3	3.4		
1株当たり 当期純利益 (円)	310.08	254.87	285.94	31.07	112.2
年間配当金 (円)	50.00	55.00	55.00	0.00	100.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減額、前期比：19/4期実績・20/4期計画比較

本件に係る照会先

**株式会社アインホールディングス
経営企画室**

TEL011-814-0010

FAX011-814-5550

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

事前に株式会社アインホールディングスの許可を書面で得ることなく、本資料を転写・複製し、又は第三者に配布することを禁止いたします。本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。本資料に記載された事項の全部または一部は、予告なく修正・変更されることがあります。本資料には、将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。