

株式会社 一休

東証一部 (2450)

2013年度通期決算

(2013年4月～2014年3月)

決算説明資料

2014年5月8日



- ・ **2013年度 第4四半期会計期間 説明資料**
(2014年1月～2014年3月)
- ・ 2013年度 通期 説明資料
(2013年4月～2014年3月)
- ・ 業績予想
- ・ 参考資料

2013年度 第4四半期会計期間 サマリー

宿泊予約が堅調に推移し取扱高増加 第4四半期過去最高益

営業収益	1,310百万円	(前年同期比	+ 156百万円	+ 13.5%)
経常利益	451百万円	(前年同期比	+ 60百万円	+ 15.6%)
純利益	231百万円	(前年同期比	+ 22百万円	+ 11.0%)

純利益は 繰延税金資産の取り崩しによる 53百万円影響あり

取扱室数、平均単価ともに上昇し取扱金額は前年同期比8.3%増

一休.com、一休.comビジネスの宿泊予約が堅調に推移、大幅増益

顧客獲得のための広告宣伝費増加するも、営業収益増加で吸収

「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2012年度 2013年1月～2013年4月	2013年度 2014年1月～2014年3月	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
取扱金額 (百万円)	9,222	9,987	+ 765	+ 8.3%
取扱室数 (千室)	402	415	+ 12	+ 3.2%
1室当たり平均単価 (円)	22,908	24,034	+ 1,126	+ 4.9%

「一休.comビジネス」を除く平均単価は2,578円上昇しております。

2013年度 第4四半期損益計算書

各サービス堅調に推移 大幅増益

(単位:百万円)

	2012年度 4Q (13.1-13.3)	2013年度 4Q (14.1-14.3)	2013年度	
			前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	1,154	1,310	+ 156	+ 13.5%
サイト運営手数料	1,133	1,291	+ 158	+ 14.0%
宿泊予約	962	1,074	+ 111	+ 11.6%
その他(レストラン・EC等)	170	217	+ 46	+ 27.4%
広告収入等	20	18	- 2	- 11.8%
営業費用	783	872	+ 89	+ 11.3%
人件費	315	290	- 25	- 8.0%
広告宣伝費	115	189	+ 73	+ 63.8%
システム関連費+減価償却費	62	64	+ 2	+ 3.3%
ポイント・スタンプ費用	136	172	+ 36	+ 26.8%
その他	153	155	+ 2	+ 1.3%
営業利益	370	437	+ 66	+ 18.1%
営業利益率	32.1%	32.7%	-	-
経常利益	390	451	+ 60	+ 15.6%
特別損益	-24	24	+ 49	-
四半期純利益	208	231	+ 22	+ 11.0%

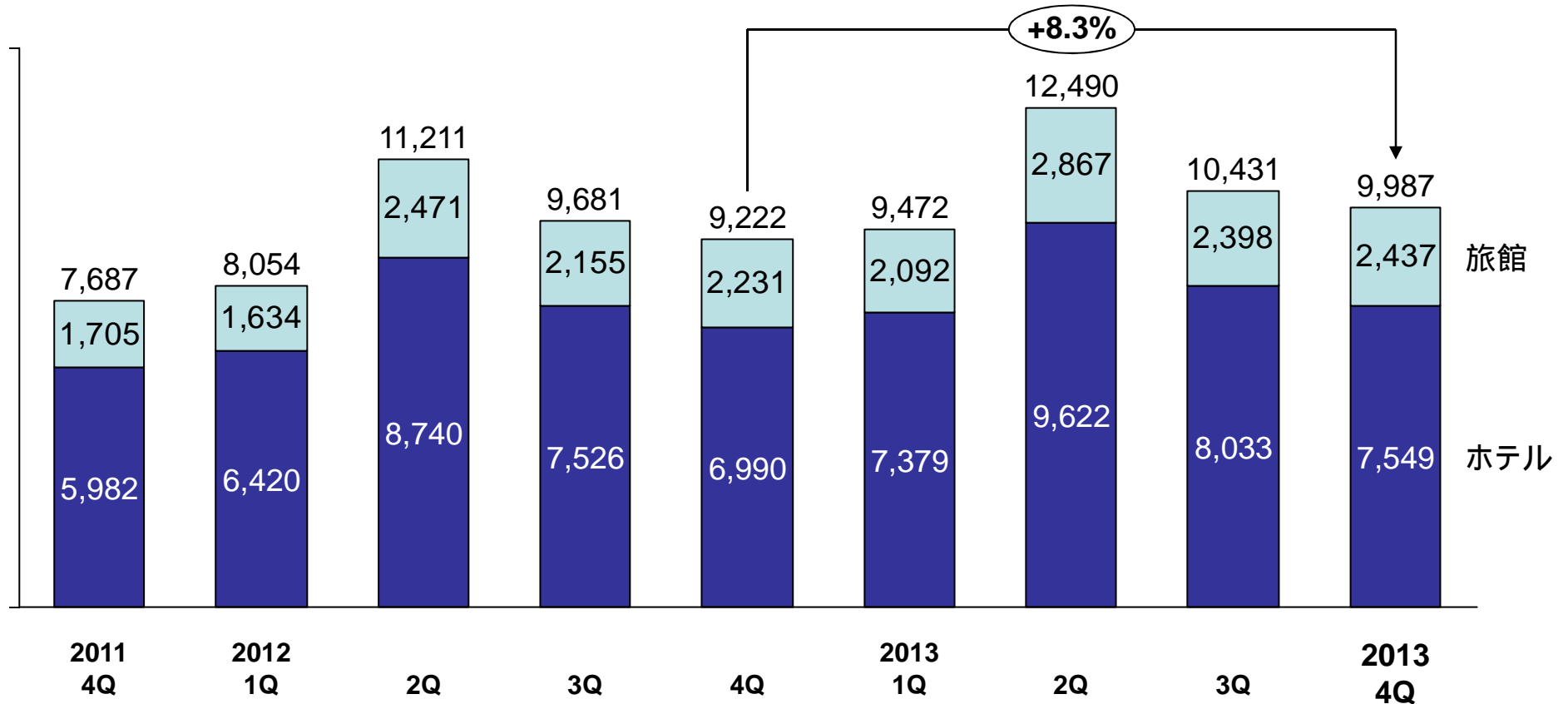
特別利益: 関係会社株式売却による特別利益

上記数値は百万円未満を切り捨てて表示しております。なお、以降の数値も全て百万円単位のもは百万円未満を切り捨てて表示しております。

一休.com 取扱高 推移 (四半期毎)

ホテル・旅館ともに取扱高増加 前年同期比8.3%増

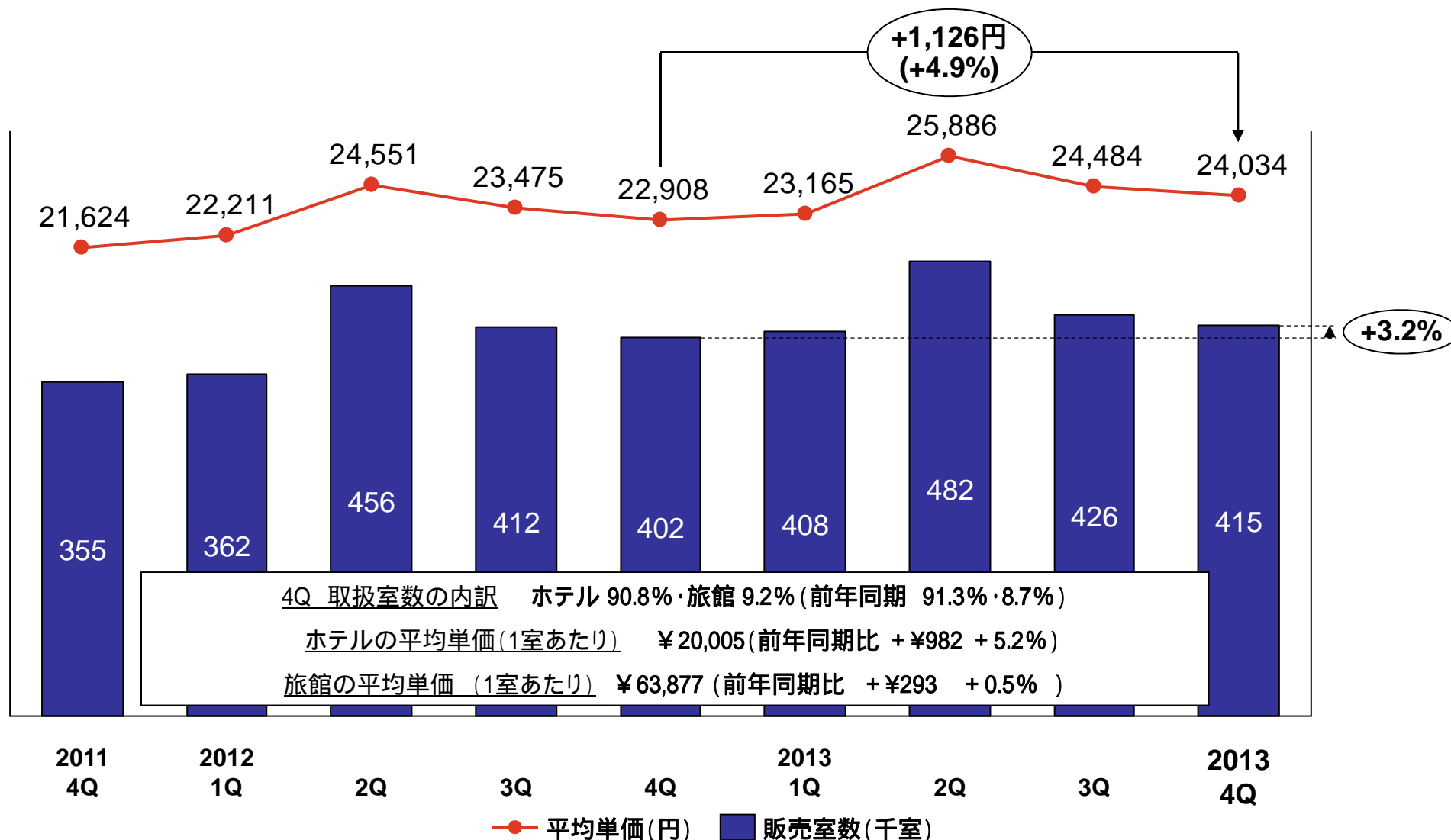
単位(百万円) 税込み



ホテル取扱高 前年同期比8.0%増
 旅館取扱高 前年同期比9.2%増

一休.com 取扱室数・1室あたり平均単価 推移(四半期毎)

取扱室数前年同期比3.2%増 平均単価も4.9%増



- . 2013年度 第4四半期会計期間 説明資料
(2014年1月～2014年3月)
- . **2013年度 通期 説明資料**
(2013年4月～2014年3月)
- . 業績予想
- . 参考資料

2013年度 通期 サマリー

宿泊予約が好調に推移し過去最高益更新

営業収益	5,528百万円	(前年同期比	+ 680百万円	+ 14.0%)
経常利益	2,070百万円	(前年同期比	+ 362百万円	+ 21.2%)
純利益	1,220百万円	(前年同期比	+ 205百万円	+ 20.3%)

取扱室数、平均単価ともに上昇し取扱金額は前年同期比11.0%増

一休.com、一休.comビジネスの宿泊予約が好調に推移、大幅増収・大幅増益

広告費・ポイント等の費用増加するも、営業収益増加で吸収

「一休.com」(一休.com ビジネスを含む)

	2012年度 2012年4月～2013年3月	2013年度 2013年4月～2014年3月	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
取扱金額 (百万円)	38,169	42,381	+ 4,211	+ 11.0%
取扱室数 (千室)	1,634	1,733	+ 98	+ 6.0%
1室当たり平均単価 (円)	23,355	24,455	+ 1,100	+ 4.7%

「一休.comビジネス」を除く平均単価は2,243円上昇しております。

2013年度 通期 損益計算書

サイト運営が堅調に推移、コスト増をまかない大幅増益

(単位:百万円)

	2012年度	2013年度	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
営業収益	4,847	5,528	+ 680	+ 14.0%
サイト運営手数料	4,727	5,443	+ 716	+ 15.2%
宿泊予約	3,972	4,513	+ 540	+ 13.6%
その他(レストラン・EC等)	754	930	+ 176	+ 23.4%
広告収入等	120	85	- 35	- 29.4%
営業費用	3,221	3,525	+ 304	+ 9.4%
人件費	1,135	1,148	+ 12	+ 1.1%
広告宣伝費	494	740	+ 245	+ 49.7%
システム関連費+減価償却費	221	230	+ 9	+ 4.2%
ポイント・スタンプ費用	669	748	+ 79	+ 11.9%
その他	700	657	- 43	- 6.2%
営業利益	1,626	2,003	+ 376	+ 23.2%
営業利益率	33.6%	36.2%	-	-
経常利益	1,707	2,070	+ 362	+ 21.2%
特別損益	-24	24	+ 49	-
当期純利益	1,014	1,220	+ 205	+ 20.3%

特別利益: 関係会社株式売却による特別利益

上記数値は百万円未満を切り捨てて表示しております。なお、以降の数値も全て百万円単位のものも百万円未満を切り捨てて表示しております。

2013年度末 貸借対照表

無借金で健全な財務体質

(単位:百万円)

(資産の部)	2013年3月末		2014年3月末		増減額	増減率
流動資産	7,314	81.9%	8,963	89.4%	+ 1,649	+ 22.5%
現金及び預金	5,582		7,161		+ 1,579	+ 28.3%
売掛金	610		697		+ 86	+ 14.2%
その他	1,121		1,104		- 16	- 1.5%
固定資産	1,618	18.1%	1,063	10.6%	- 555	- 34.3%
有形固定資産	57		91		+ 34	+ 61.1%
無形固定資産	240		178		- 62	- 25.8%
投資その他の資産	1,321		793		- 528	- 40.0%
資産合計	8,933	100.0%	10,027	100.0%	+ 1,093	+ 12.2%
(負債の部)						
流動負債	3,033	33.9%	3,696	36.9%	+ 662	+ 21.9%
未払金	1,464		1,800		+ 336	+ 23.0%
未払法人税	360		466		+ 106	+ 29.7%
ポイント・スタンプ引当金	479		432		- 47	- 9.9%
その他	729		997		+ 267	+ 36.6%
固定負債	52	0.6%	50	0.5%	- 2	- 4.1%
負債合計	3,085	34.5%	3,746	37.4%	+ 660	+ 21.4%
(純資産の部)						
純資産合計	5,847	65.5%	6,280	62.6%	+ 433	+ 7.4%
負債純資産合計	8,933	100.0%	10,027	100.0%	+ 1,093	+ 12.2%

うち507百万円を社債で運用しております。

うち404百万円を社債で運用しております。

2013年度 キャッシュフロー計算書

営業キャッシュフロー黒字体質を維持

(単位：百万円)

	2012年4～2013年3月	2013年4月～2014年3月
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,722	2,073
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,294	584
財務活動によるキャッシュ・フロー	317	803
現金および現金同等物の期首残高	3,388	3,499
現金および現金同等物の3月末残高	3,499	4,185
設備投資	43	140
減価償却費	159	161

2013年度の主な増減要因

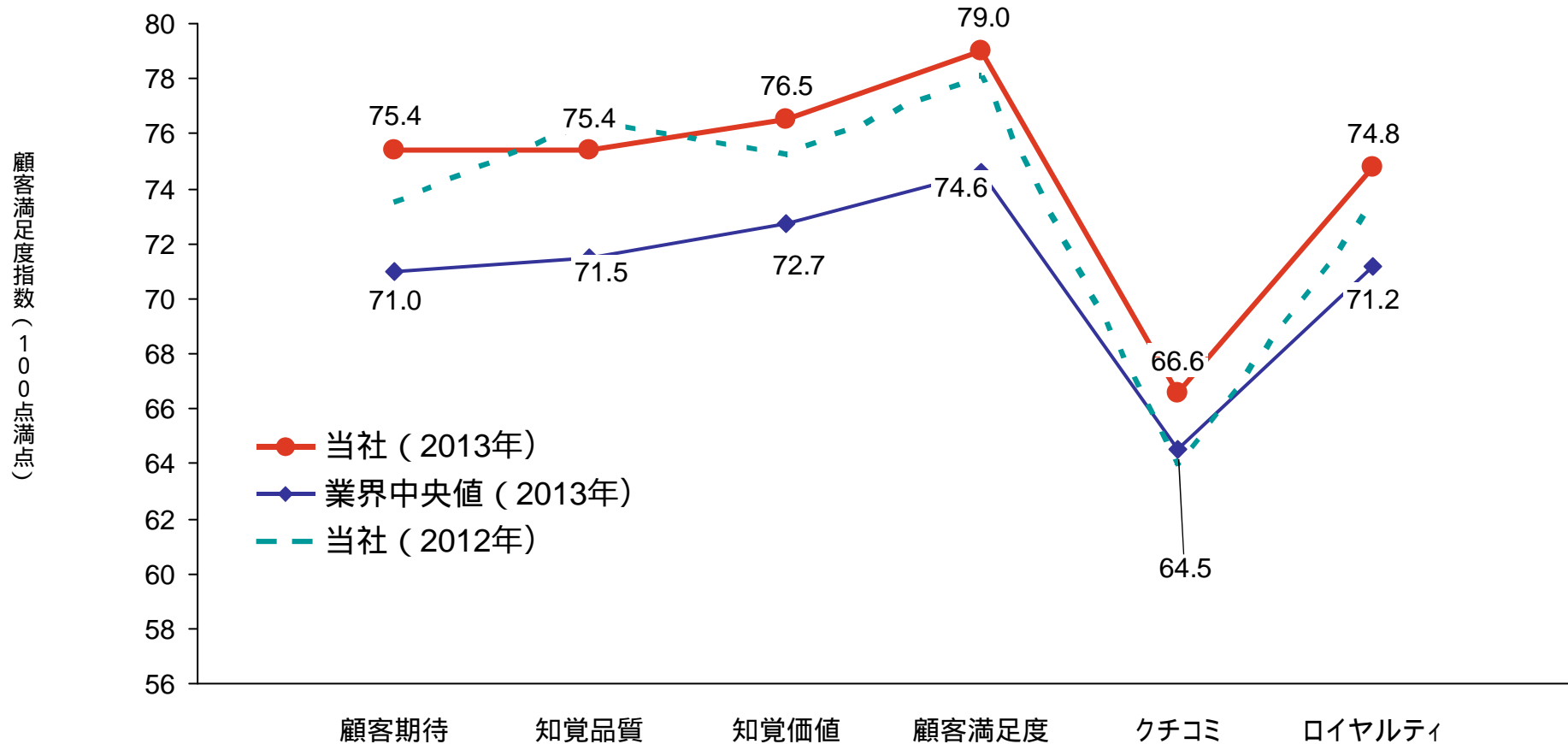
投資活動によるキャッシュ・フロー主な要因
 (-) システム投資(有形・無形)140、定期預金預け入れ1,500
 (+) 投資有価証券の償還 500、定期預金払い戻し600

財務活動によるキャッシュ・フロー主な要因
 (-) 配当金の支払い 832

資金4,185百万円に、3ヶ月超定期預金3,000百万円及び社債912百万円を加えた8,097百万円を実質上の資金残高と認識しております。

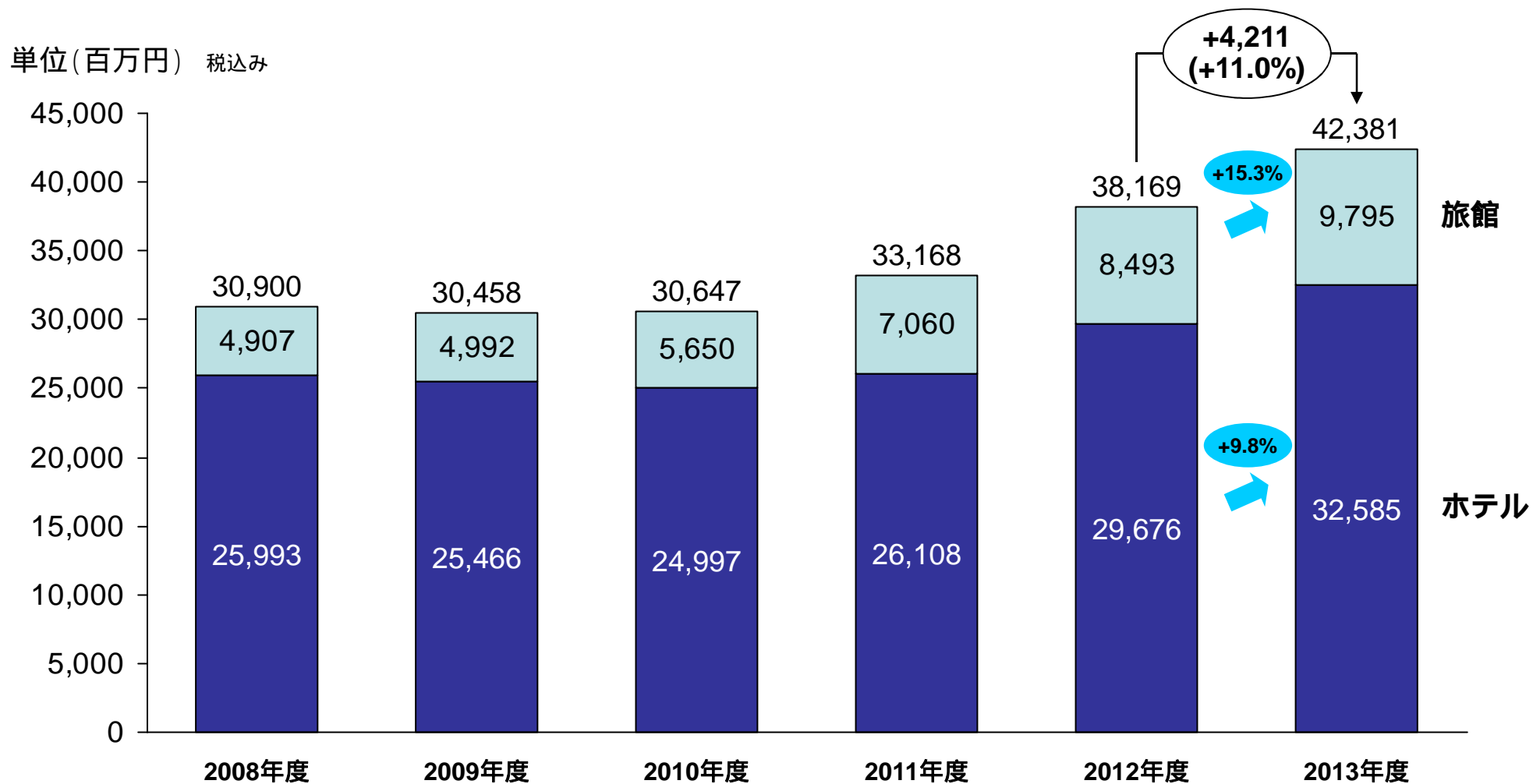
業界での顧客満足度3年連続No.1に

JCSI顧客満足度(旅行業界)で3年連続1位に選ばれる

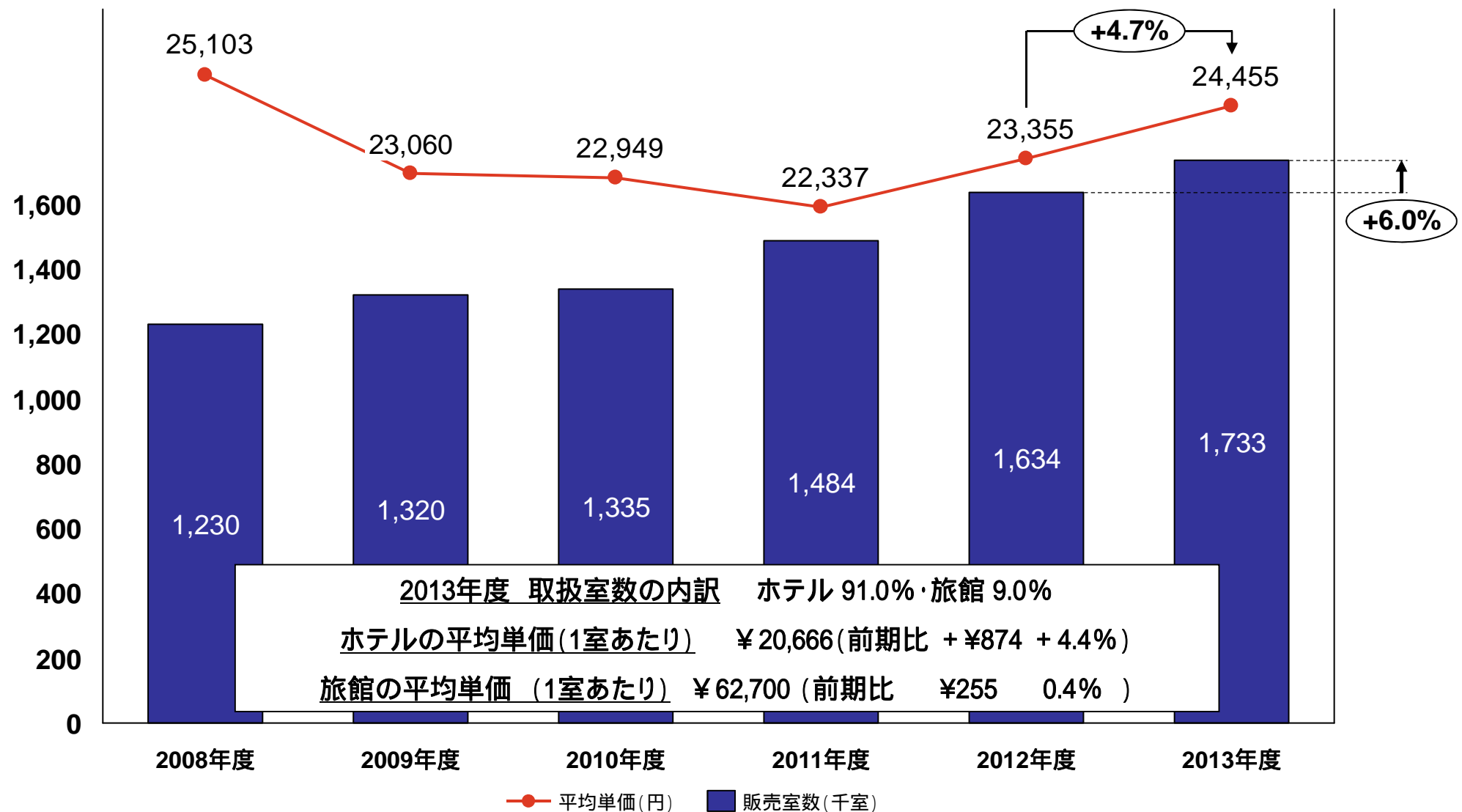


サービス産業生産性協議会による「日本版顧客満足度指数(JCSI)」において、旅行業界の顧客満足度No1に選ばれました。
(当調査は総計12万人以上の利用者からの回答をもとにした日本最大級の顧客満足度調査です。)

取扱高大幅増加 前期比11.0%増

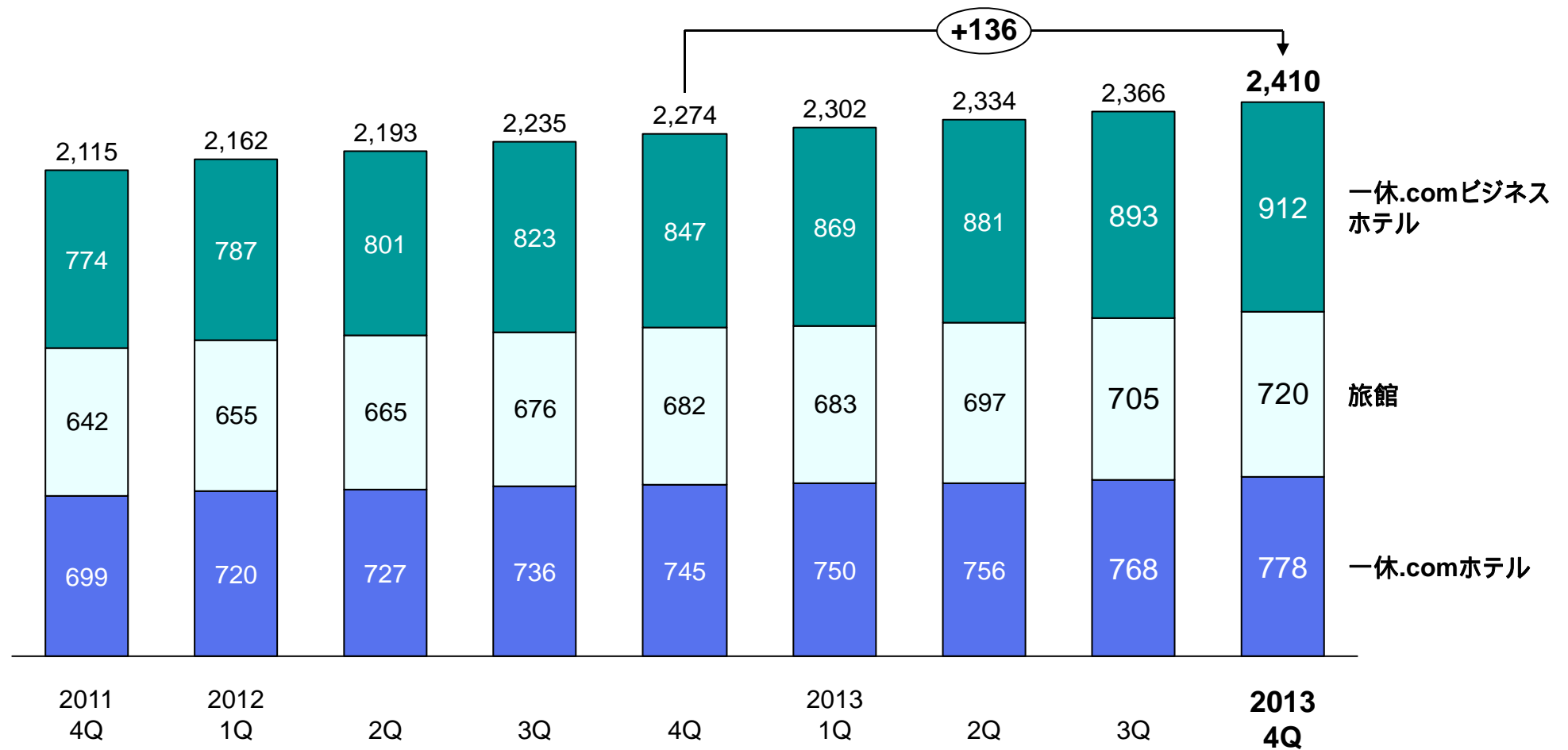


取扱室数・単価ともに前期比で増加



一休.com 宿泊施設数推移(四半期毎)

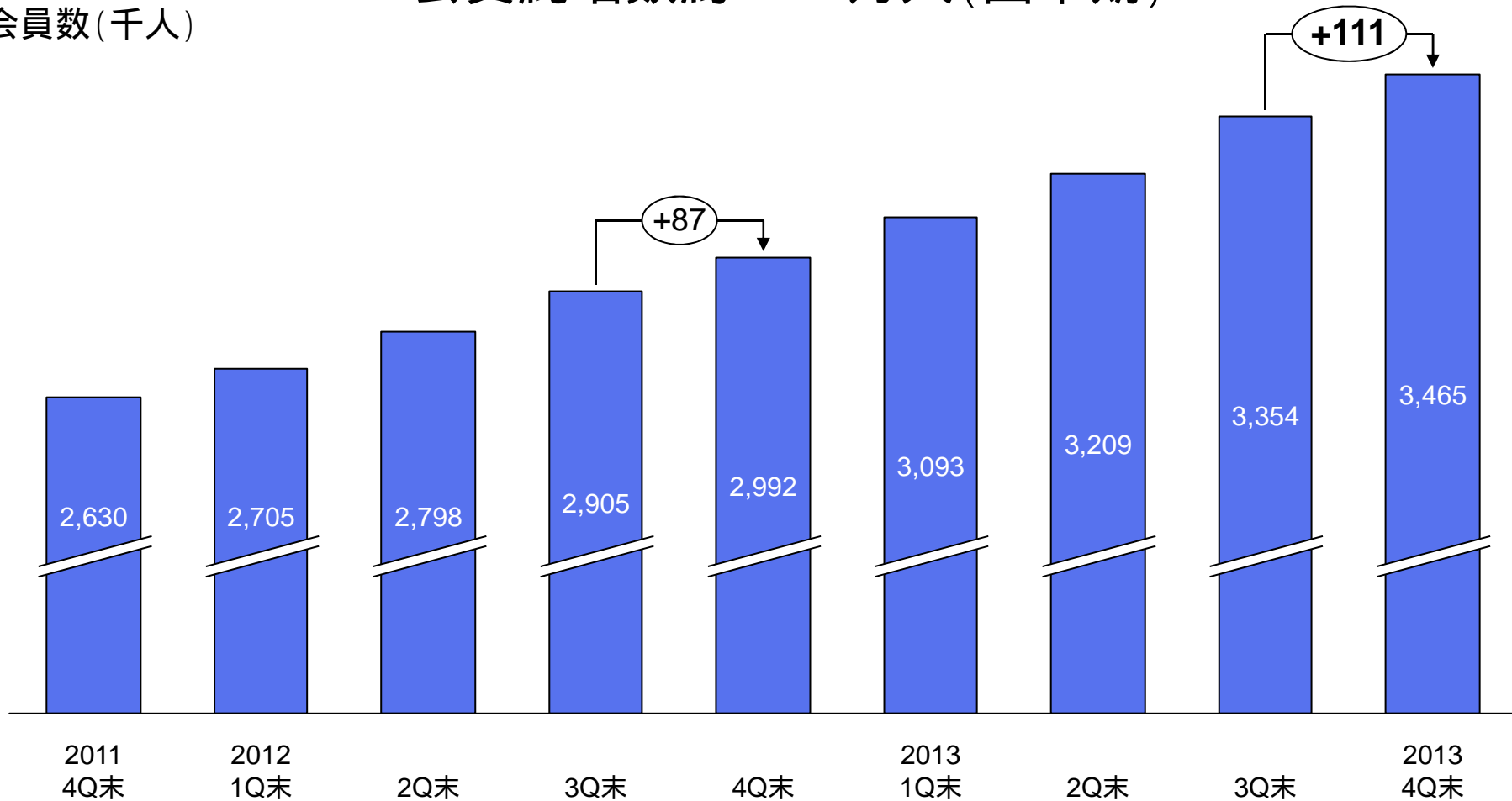
2013年度に136施設純増



会員数推移(四半期毎)

会員純増数約11.1万人(四半期)

会員数(千人)

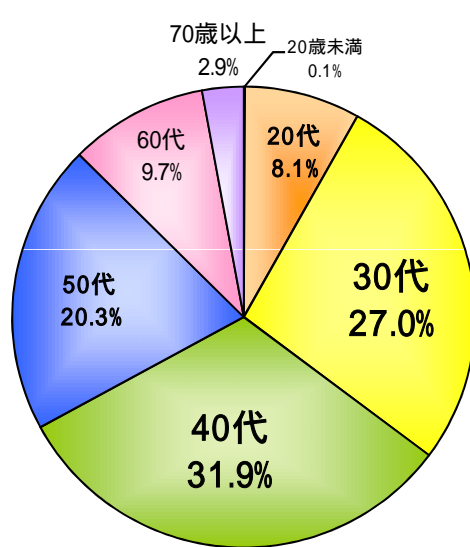


会員は【一休.com】、【一休.com ビジネス】、【一休.comレストラン】、【贈る一休】、【一休マーケット】を同じID、パスワードでご利用いただけます。

会員属性

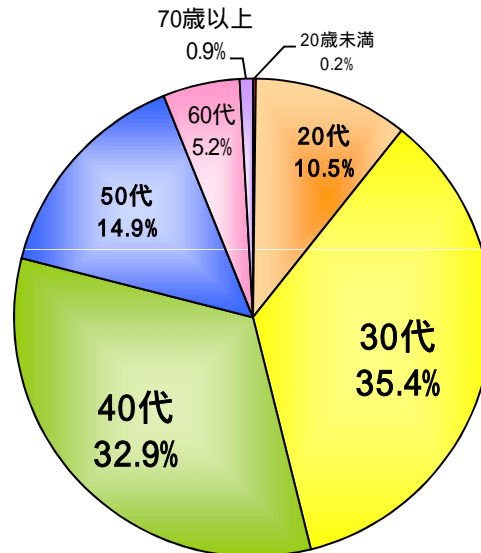
男女比 男性:女性 = 54:46

平均年齢 : 男46歳 女42歳



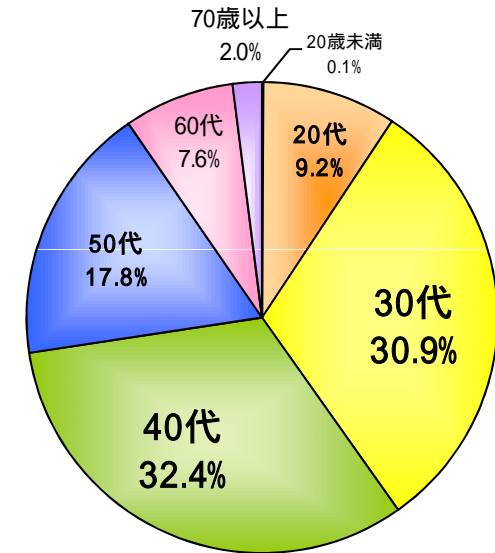
約188万人

男性



約158万人

女性



約346万人

全体

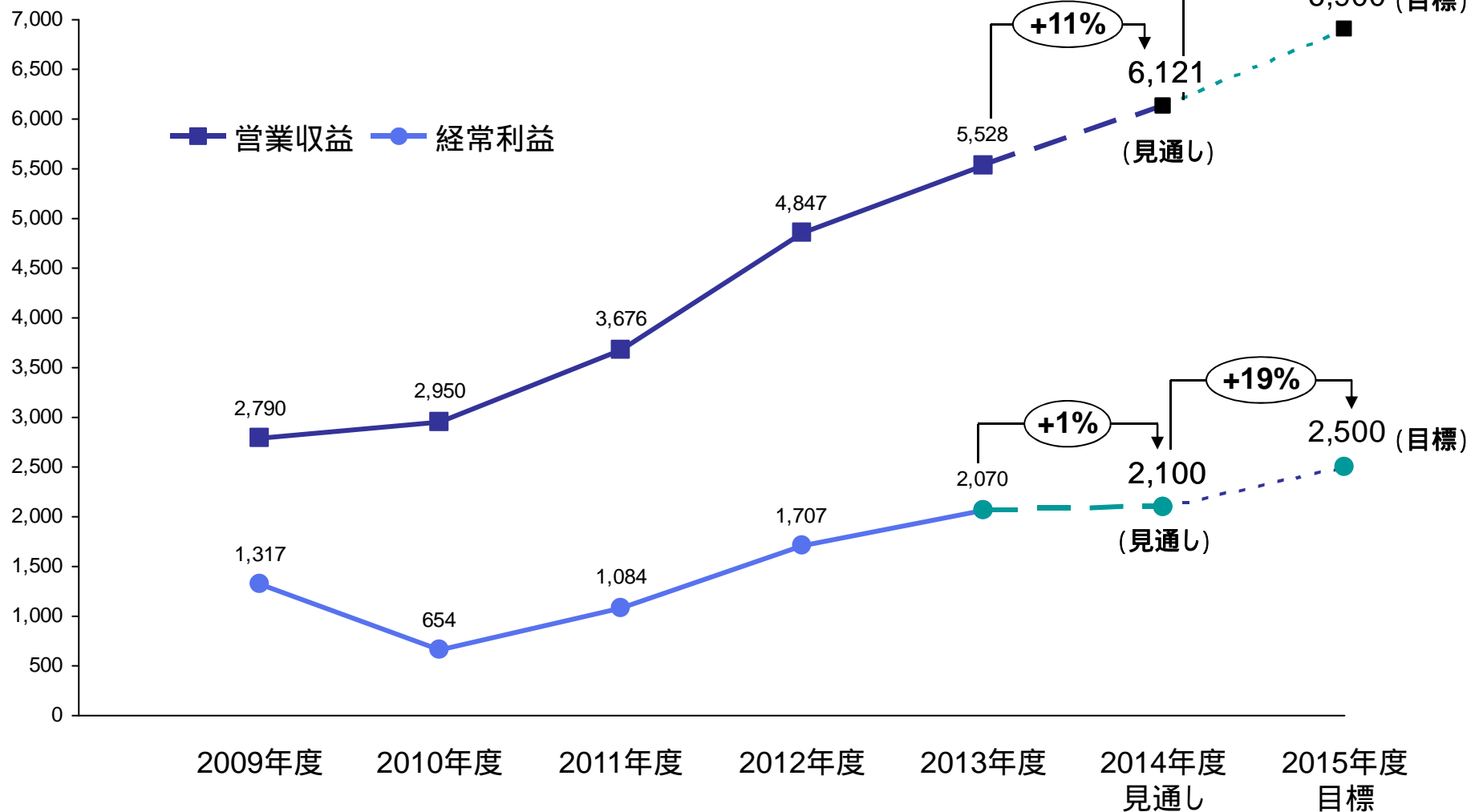
2014年3月31日時点

- . 2013年度 第4四半期会計期間 説明資料
(2014年1月 ~ 2014年3月)
- . 2013年度 通期 説明資料
(2013年4月 ~ 2014年3月)
- . **業績予想**
- . 参考資料

業績見通し

2014年度は先行投資 2015年度に経常利益25億円を目指す

(単位:百万円)



2014年度 業績予想

2014年度は将来への投資を実施

(単位:百万円)

	2013年度 実績 (13.4 - 14.3)	2014年度		
		見通し (14.4 - 15.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
営業収益	5,528	6,121	+ 592	+ 10.7%
営業費用	3,525	4,076	+ 551	+ 15.6%
営業利益	2,003	2,045	+ 41	+ 2.1%
経常利益	2,070	2,100	+ 29	+ 1.4%
当期純利益	1,220	1,300	+ 79	+ 6.5%

注記)本ページに記載している数値は、2014年5月8日現在において、当社の計画や戦略より想定される事項です。実際は様々な要因により大きく異なる結果となる可能性もあることをご承知おきください。法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告無く、将来の見通しに関する記述を見直したり、将来の見通しの根拠となった過程および要因についての変更を行うことがございますので、ご了承ください。

2014年度 通期業績予想 売上・費用内訳

売上内訳

(単位:百万円)

	2013年度 実績 (13.4-14.3)	2014年度		
		見通し (14.4-15.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
宿泊予約	4,513	4,794	+ 281	+ 6.2%
その他(レストラン・EC等)	930	1,272	+ 342	+ 36.8%
サイト運営手数料	5,443	6,067	+ 623	+ 11.5%
広告収入など	85	54	- 30	- 36.2%
営業収益合計	5,528	6,121	+ 592	+ 10.7%

前年度との比較 (取扱高)

宿泊予約

「一休.com」及び「一休.com ビジネス」

取扱金額: 458億円 (+34億円 +8.2%)

取扱室数: 182万室 (+9万室 +5.1%)

平均単価: 25,175円 (+720円 +2.9%)

想定

注: 取扱金額は消費税込の金額

前年度との比較

(営業費用)

人件費(+149百万円)

…レストラン・海外サイトの人員拡充

広告宣伝費(+79百万円)

…リスティング広告等の増加

システム関連費+減価償却費(+47百万円)

…海外サイト立ち上げ

ポイント・スタンプ費用(+238百万円)

…一休プレミアサービス開始

および 取扱高の増加

費用内訳

(単位:百万円)

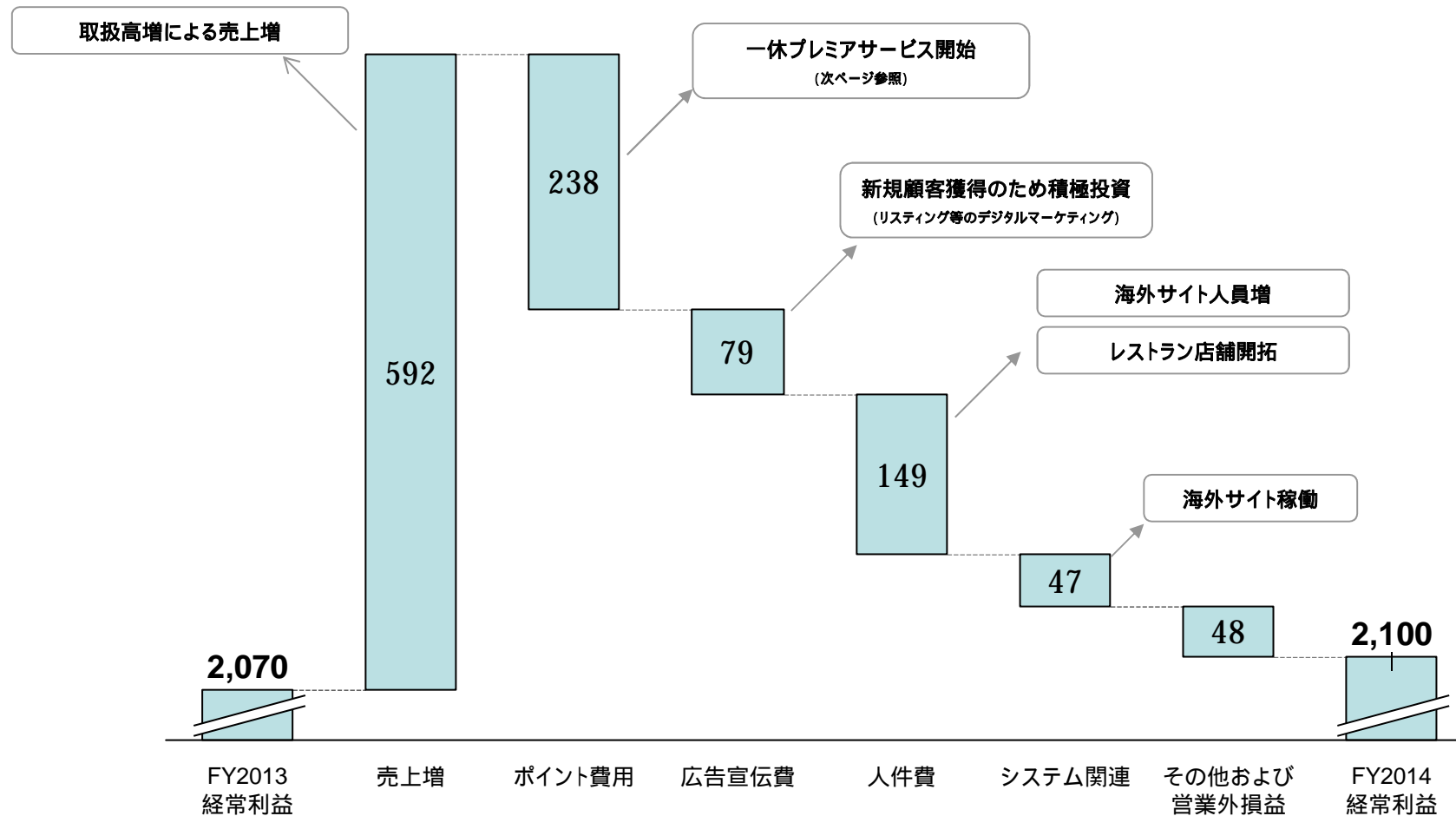
	2013年度 実績 (13.4-14.3)	2014年度		
		見通し (14.4-15.3)	前期比 増減額	前期比 増減率
人件費	1,148	1,297	+ 149	+ 13.0%
広告宣伝費	740	820	+ 79	+ 10.8%
システム関連費+減価償却費	230	277	+ 47	+ 20.6%
ポイント・スタンプ費用	748	987	+ 238	+ 31.8%
その他	657	693	+ 36	+ 5.5%
営業費用合計	3,525	4,076	+ 551	+ 15.6%
経常利益	2,070	2,100	+ 29	+ 1.4%

注記) 本ページに記載している数値は、2014年5月8日現在において、当社の計画や戦略より想定される事項です。実際は様々な要因により大きく異なる結果となる可能性もあることをご承知おきください。法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告無く、将来の見通しに関する記述を見直したり、将来の見通しの根拠となった過程および要因についての変更を行うことがございますので、ご了承ください。

2014年度の経常利益前年比変化要因

新サービスへ等の投資によりコスト増になるも最高益確保

(単位:百万円)



2014年度施策

一休プレミアサービス

利用金額に応じてポイント付与率Up等の特典が受けられます

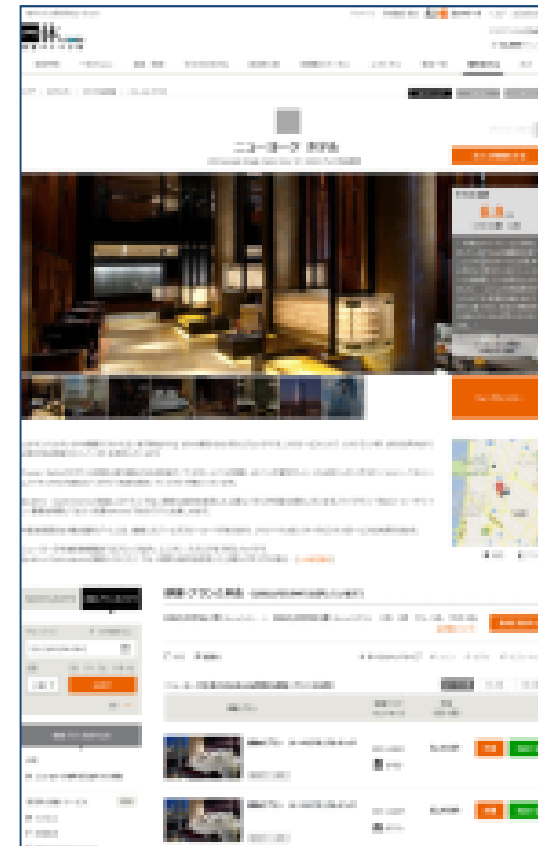
一休プレミアサービス 会員ステータスの優待と特典

毎月の利用一回、または利用一回あたり1000円を超えて予約した宿泊料の合計が、各会員ステータスに達すると、各会員ステータスにアップします。

会員ステータス	REGULAR シルバー	GOLD ゴールド	PLATINUM プラチナ	DIAMOND ダイヤモンド
利用金額の目安	5万円	5～10万円	10～30万円	30万円以上
宿泊予約の優待	宿泊料 1.0% キャンセル料 2.0%	宿泊料 1.5% キャンセル料 2.5%	宿泊料 2.0% キャンセル料 3.0%	
宿泊予約料の優待	ユーティリティ 1.0% キャンセル料 50 Points キャンセル料 25 Points	ユーティリティ 1.5% キャンセル料 75 Points キャンセル料 37 Points	ユーティリティ 2.0% キャンセル料 100 Points キャンセル料 50 Points	
予約キャンセル料の優待		標準キャンセル料の半額割引 (適用時)		
宿泊予約の優待				ホテル予約の優待 ホテル予約 標準キャンセル料の半額割引 (適用時) 標準キャンセル料の半額割引 (適用時)

アウトバウンド事業開始

世界のラグジュアリーホテルの予約が日本語で出来ます
「一休.com海外」



(サイトイメージ)

配当

	2013年度	2014年度
1株あたり配当予想	3,100円 (通常配当1,600円) (中間記念配当1,500円)	16円 (*分割前ベース1,600円)

2014年度 予想配当総額 477,588,800円

* 2014年4月1日に1:100の分割を実施

【ご参考】2013年度は創業15周年を記念し中間期に1株当たり1,500円の特別配当を実施したため、年間の1株あたり配当金は3,100円となっております。

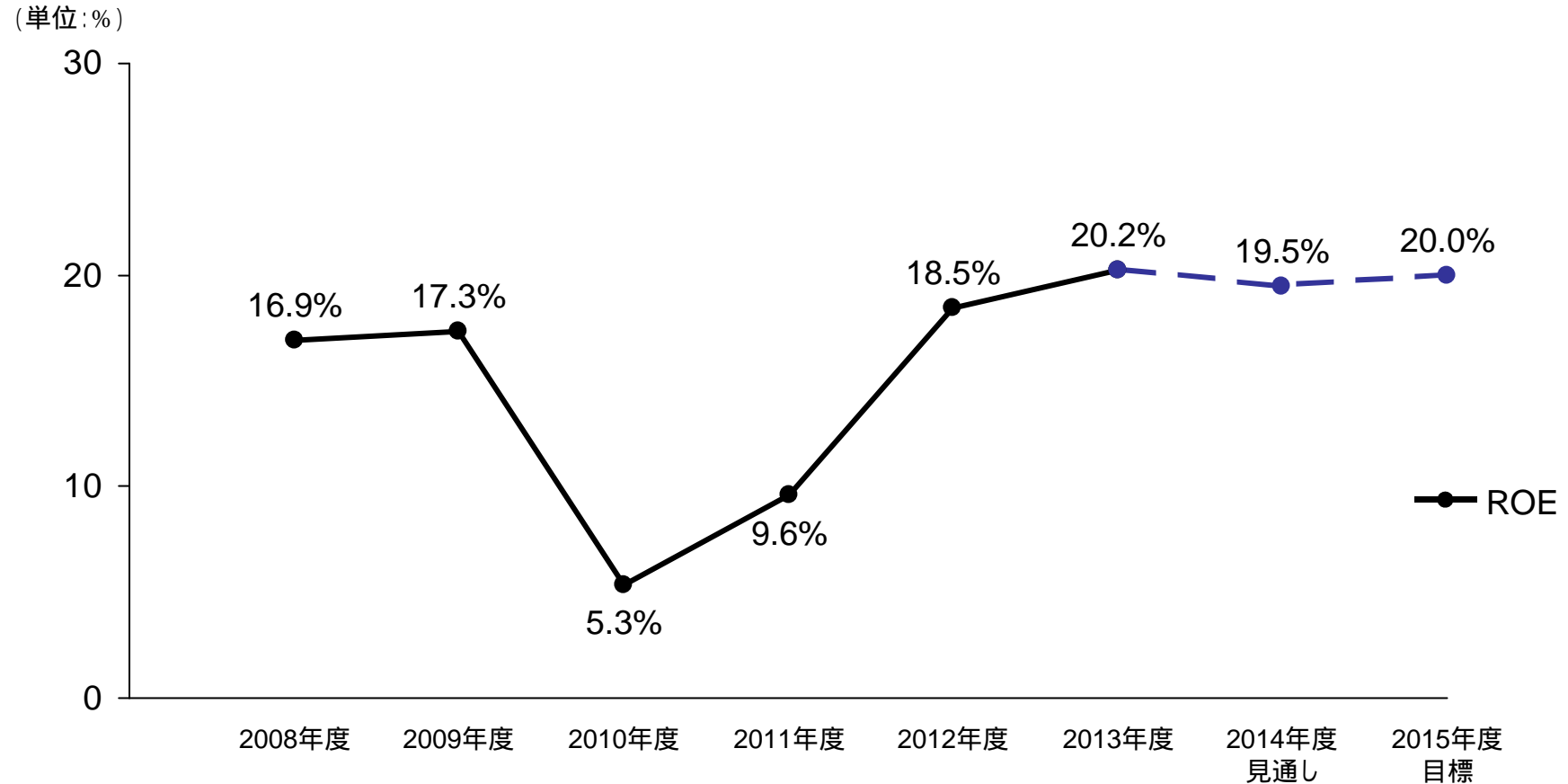
株主還元の方針

株主の皆様への利益還元は、配当を中心に考えており、配当性向につきましては中長期的に当期純利益の40%を目処とするのが基本方針であります。

一方、株主優待につきましては、当社はホテル、旅館やレストランを直接運営しているわけではありませぬので、費用面や手続き上の課題が多いため、当面実施の予定はございませぬ。

ROEの向上

健全な財務体質を維持しつつ、積極的にROEの向上を図る

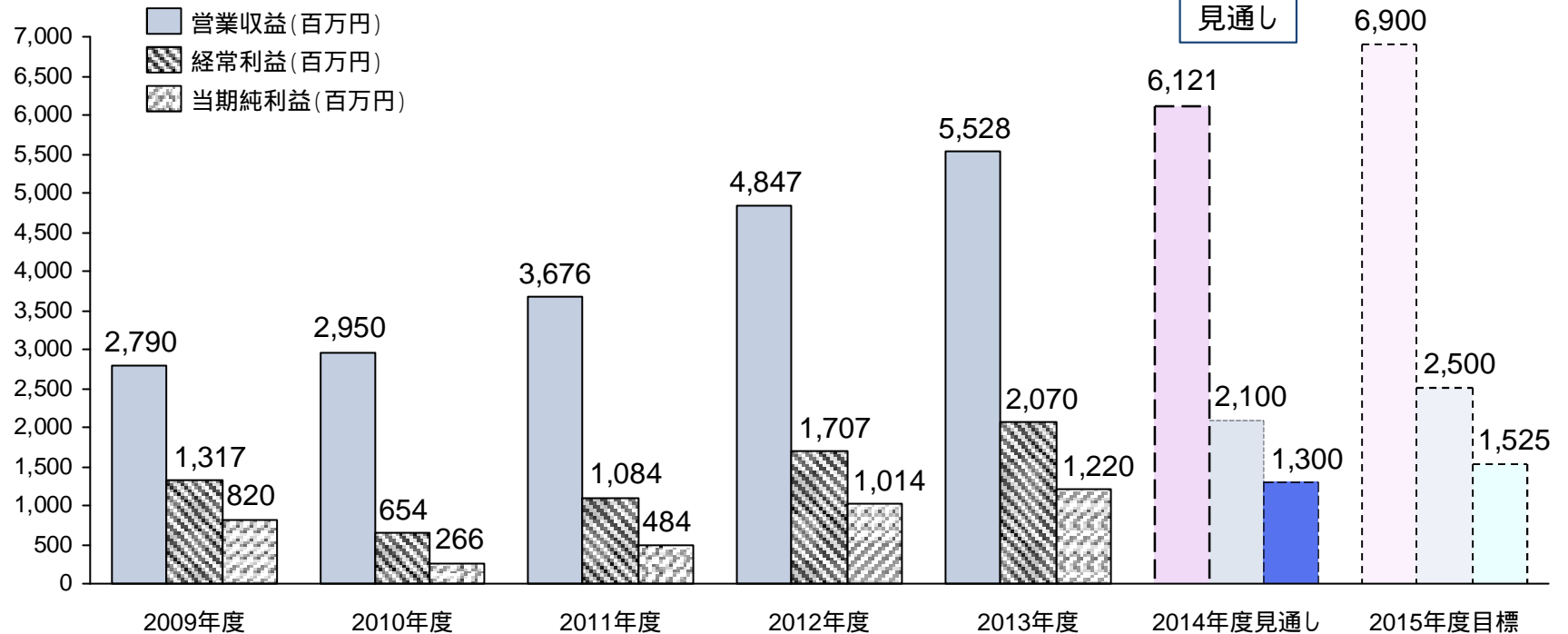


無借金で健全な財務体質を維持しつつ利益の増大と
積極的な株主還元を図ることで、ROEを向上させて参ります。

$$\text{ROE(自己資本利益率)} = \frac{\text{当期純利益}}{(\text{期首自己資本} + \text{期末自己資本}) / 2}$$

業績推移・配当性向

(単位:百万円)



当期純利益(百万円)	820	266	484	1,014	1,220	1,300	1,525
1株あたり当期純利益(円)	2,756	895	1,627	3,408	4,094	44	51
1株あたり配当額(円)	1,100	1,100	1,100	1,300	3,100	16	未定
配当性向	39.9%	122.8%	67.6%	38.1%	75.7%	36.7%	未定

2014年4月1日に1:100の株式分割を実施しております。

- . 2013年度 第4四半期会計期間 説明資料
(2014年1月 ~ 2014年3月)
- . 2013年度 通期 説明資料
(2013年4月 ~ 2014年3月)
- . 業績予想
- . **参考資料**

会社概要

会社名: 株式会社 一休 (英語名: Ikyu Corporation)
 所在地: 〒107-0052 東京都港区赤坂3-3-3 住友生命赤坂ビル8F
 TEL:03-6685-0019 E-mail: ir_info@ikyuu.com
 設立: 1998年7月30日
 資本金: 914百万円(2014年3月31日現在)
 代表取締役: 森 正文
 総従業員数: 148名(2014年3月31日現在)
 主要業務: 高級ホテル・旅館専門予約サイト「一休.com」
 「プレミアムな宿泊特化型ホテル」専門の予約サイト「一休.com ビジネス」
 国内最大級 厳選レストラン即時予約サイト「一休.com レストラン」
 厳選・こだわりのショッピングサイト「贈る一休」
 高級ホテル・旅館・レストラン・スパのクーポン販売サイト「一休マーケット」の運営
 発行済株式数: 298,493株(2014年3月31日現在) 株主数: 17,483人(2014年3月31日現在)

上位株主

(2014年3月31日現在)

株主名	持株数	持ち株比率
森 正文	120,396	40.33%
森トラスト株式会社	30,000	10.05%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	7,440	2.50%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,772	1.60%
高野 裕二	3,020	1.01%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	2,869	0.96%
栗原 俊樹	2,540	0.85%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	2,508	0.84%
浅井 慶三	2,360	0.79%
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	2,219	0.74%

小数第三位以下を切り捨て表示

沿革

1998年7月	東京都千代田区に株式会社プライムリンクを設立
1999年10月	オークションサイト「一休オークション」(旧「eオークション」)を開始
2000年5月	「一休.com」を開設、高級ホテルの予約を開始
2004年7月	商号を株式会社一休に変更
2005年8月	東証マザーズに上場
2005年11月	会員登録者数が100万人突破
2006年6月	「一休.com レストラン」を開設、厳選したレストラン即時予約サービス開始
2007年2月	東証第一部へ市場変更
2007年7月	「一休.com ショッピング(現・贈る一休)」を開設、厳選・こだわりの商品提供開始
2007年7月	トヨタ自動車の高級ブランド「LEXUS」搭載の「G-Link」へ宿泊商品の情報を提供開始
2007年10月	クレジットカード決済プランの販売を開始
2007年11月	Yahoo!トラベルとの宿泊プラン横断検索連動による提携開始
2008年1月	JR東日本との共同商品「びゅうde一休」販売開始
2008年12月	宿泊と国内航空券をセットにしたパッケージ商品「一休.com Pack」取扱開始
2009年7月	「一休.com ギフト 食事券」販売開始
2009年10月	会員登録者数が200万人突破
2009年11月	「一休.com」リニューアルオープン
2010年4月	「一休.com ビジネス」を開設
2010年6月	「一休.com ギフト 宿泊券」販売開始
2010年10月	「一休マーケット」を開設、共同購入型クーポンの販売開始
2011年4月	「一休スタンプ」サービス開始・「一休ポイント」付与の拡充
2011年4月	「一休日本自由行」を開設、中国人旅行者向け情報発信を開始
2011年11月	ユーザーと施設をつなぐ「一休コミュニケーション」サービス開始
2012年12月	ANA、ANAセールスとの共同商品「ANA一休パック」販売開始
2013年4月	会員登録者数が300万人を突破
2013年10月	ヤフー株式会社のネット予約事業において「一休.com レストラン」の予約連携開始
2013年10月	「一休.com レストラン」において「一休ポイント」の付与開始
2014年4月	「一休プレミアサービス」開始





高級ホテル・旅館の宿泊予約サイト。24時間、全国約1,500軒の宿泊施設が予約可能。
 厳しい参加基準をクリアした上質なホテル・旅館の充実したプランを多数ご用意し、お得な価格で販売しています。
 航空券と宿泊をセットにした「ANA一休パック」も販売中。

宿泊施設は、厳正なる審査を実施
 (2014年3月31日時点 ホテル778軒、旅館720軒)
1施設あたりの情報量が豊富

一休Plus +

一休Plus + は、国内インターネット専業宿泊予約サイトの中で 一休.comでのみご予約可能なホテル・旅館のラインナップ。さらにひとクラス上の一休みをお楽しみください。

一休Plus + 参加施設紹介

- ザ・リッツ・カールトン京都 / シャングリ・ラ ホテル東京
- アンダーズ東京(2014年6月開業) /
- ザ・リッツ・カールトン東京 / パークハイアット東京 / パレスホテル東京
- フォーシーズンズホテル丸の内東京 / マンダリン オリエンタル 東京
- 強羅花壇 / 箱根 翠松園 / ATAMI海峯楼 / 石葉 / 扉温泉 明神館
- 箱根 時の雫 / 熱海 ふいふ / 星のや 軽井沢 / 炭屋旅館 他

67施設(2014年3月31日時点)



ANA一休パック



施設紹介ページ



スマートフォンアプリも



<http://www.ikyuu.com/biz/>

「一休.com ビジネス」とは

昨今、プレミアムな「宿泊特化型ホテル」が急増する中、心地よいホテルでの滞在を求めているお客様のニーズに対応し、安全・清潔を念頭に、女性一人でも安心して滞在いただけるホテル予約専門のサイトです。

出張でのご利用からレジャーでのご利用に幅広く支持されています。



特集ページ例

宿泊施設は、厳正なる審査を実施

(2014年3月31日時点 912軒)

朝食付きプランや、レイトチェックアウトプランなど、一休限定のお得なプランも豊富に掲載。

施設の画像を豊富に使い分けやすい案内

プレミアムな「宿泊特化型ホテル」が今後も続々とオープン予定



 **一休.com/restaurant**

<http://restaurant.ikyuu.com/>

厳選したレストランの即時予約サイト。24時間、レストランの予約が可能。リアルタイムのランキングも予約の参考に好評です。

【掲載店舗例】(順不同)

シャトーレストラン ジョエル・ロブション(恵比寿) / レ・セゾン(日比谷)
広東料理 センス(日本橋) / サンパウ(日本橋) / Restaurant-I (表参道)
ミクニ マルノウチ(丸の内) / ブルガリ イル・リストランテ(銀座)
レストランひらまつ(広尾) / ベージュ アラン デュカス東京(銀座)




一休マーケット

みんなで得する、クーポン共同購入サイト

<http://market.ikyuu.com/>

高級ホテル・高級旅館・レストラン・スパなどのクーポンを日替わりで紹介する共同購入型クーポン販売サイト。

いつでも買える豪華スパクーポンのコーナーも併設し、贅沢体験を提案いたします。

贈る一休 / 一休.comギフト



こころの賢沢を、あのひとに。

贈る一休

<http://shop.ikyuu.com/>

一休に掲載されているホテル、旅館、レストラン、スパなどで使えるギフトチケット、タイアップによる一休オリジナルグッズや、貰った方が自由に選べるカタログギフトなど、特別な日の贈り物から、普段使いのちょっとした贈り物まで、さまざまなシーンでご利用いただけるアイテムを数多く取り揃えています。



一休.com/gift

<http://shop.ikyuu.com/shikyugift/start.htm/>

一休.comギフトは受け取った方にお好きな施設を選んでご利用していただけるギフトチケットです。
一休.comが厳選した全国のホテル・旅館・レストランなど、チケットに記載されているコースに合わせてお選びいただけます。
「モノではなく、コトを贈る」一休.comギフトは贈答品として利用されています。
商品は、「贈る一休」内で販売しております。

ありがとうございました。
株式会社一休
<http://www.ikyuu.com/>
ここに贅沢させよう。



当社のWeb上でのIR情報は、以下のURLをご参照ください。

<http://www.ikyuu.co.jp/>

メール問合せ先 ir_info@ikyuu.com

当資料に記載されている、当社の計画や戦略、業績に関する予想及び見通しのうち、歴史的事実を含んでいないものは、当社が現時点で把握可能な情報から判断した想定及び所信に基づくものであります。実際の業績は様々な要因により大きく異なる結果となる可能性もある事をご承知おきください。

会社の業績に影響を与える可能性のある事項の詳細は「第15期 有価証券報告書」の【事業等のリスク】をご参照ください。ただし、業績に影響を与える可能性のある要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告なく、将来の見通しに関する記述を見直したり、将来の見通しの根拠となった仮定及び要因についての変更を行うことがございますので、ご了承下さい。