



証券コード 1981

第65期（平成25年3月期） 第3四半期決算のご報告

平成25年 2月13日



株式会社協和日成

<http://www.kyowa-nissei.co.jp/>

ISO9001:2008 認証登録

■ 投資家のみなさまへ

平素より、当社グループの業務に格別なるご理解とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

協和日成グループは、ガス、電気、水といった人々の暮らしや産業に欠かすことのできないライフラインを支える総合設備工事会社です。当社グループは、東京ガスの指定工事会社として東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県の首都圏全域をカバーするとともに、札幌および静岡に支店を設置し、お客さまのご要望にきめ細かく対応させていただいております。

「私たちは常に進化する強い意志を持ち、心一つにして一流に向かい羽ばたき続けます。」というスローガンのもと、安心と心地よさを提供し、豊かな未来のために貢献してまいります。

また、企業の社会的責任の重要性を認識し、コンプライアンス経営に努めると同時に、環境への取り組みにも力を入れ、お客さまにご信頼いただけるパートナーとなるべく、挑戦してまいります。

さて、このたび第65期（平成24年4月1日から平成25年3月31日まで）の第3四半期累計期間（平成24年4月1日から平成24年12月31日）の業績の概況と決算数値をご報告させていただきます。

これからも皆さまのご期待に応え、「安心・安全・信頼される企業グループ」であるべく社業発展に向けてまい進していく所存でございますので、引き続きましてのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



株式会社 協和日成

代表取締役社長 北村 眞隆

■ 企業スローガン

私たちは常に進化する強い意志を持ち、
心一つにして一流に向かい羽ばたき続けます。

■ コーポレートシンボル



● 青：技術力 ● 緑：環境 ● 赤：情熱

2つの翼は環境と技術力、お客様と協和日成を象徴し、ともにより良い明日に向かって成長してゆく姿と未来に羽ばたくイメージを表現しています。

また、赤い円は情熱とエネルギーを表し、マークは全体として「人」の形を連想させます。常に人々の暮らしを支える協和日成が、社員一人ひとりの力を結集し、新しい時代を切り拓いてゆく姿勢をアピールしています。

■ 企業理念

存在意義 『豊かな暮らしのために』

私たちは、安心と心地よさを提供し、豊かな未来のためにライフラインを支え、社会に貢献します。

経営姿勢 『お客様から選ばれ続けるために』

確かな技術と品質でお客様に安心をお届けし、社員が安心して働ける職場環境をつくりまします。

きめ細かな感性でお客様の信頼に応え、ひとを尊重しお互いを信頼し合える企業風土をつくりまします。

行動規範 『羽ばたき続けるために』

私たちは常に感性を磨き、感じ・考え、自ら行動します。

■ 企業ビジョン

たゆまぬ研鑽を行い、優れた人間力と高い現場力でサービスを提供する真の総合設備工事会社を目指します。

■ 目標とする経営指標

当社グループは、企業の総合的な収益力を示す指標として、売上高経常利益率を重視しており、売上高経常利益率3.0%以上の安定的な達成を目指しております。

■ 事業概要

■ 当社グループは、主に東京ガス株式会社のごガス工事業を主体にし、そのほか建築・土木工事業、その他事業を営み、総合設備工事会社として事業活動を展開しております。

◎ガス工事業

- * ガス設備工事
(屋内配管)
- * ガス導管工事
(屋外配管)



◎建築・土木工事業

- * 建築工事
- * 給排水衛生設備工事
- * 空気調和設備工事
- * 内装仕上工事
- * 電気管路洞道埋設工事
- * 上下水道工事
- * 土木工事



◎その他事業

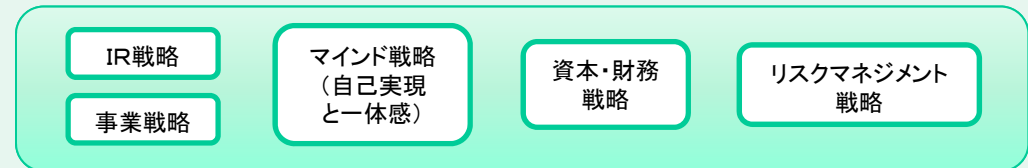
- * 各種ガス機器販売・
取付・修理
- * ガス設備の安全点検
- * ガス使用量の検針
- * 収納業務
- * ガスメーターの
開閉栓業務



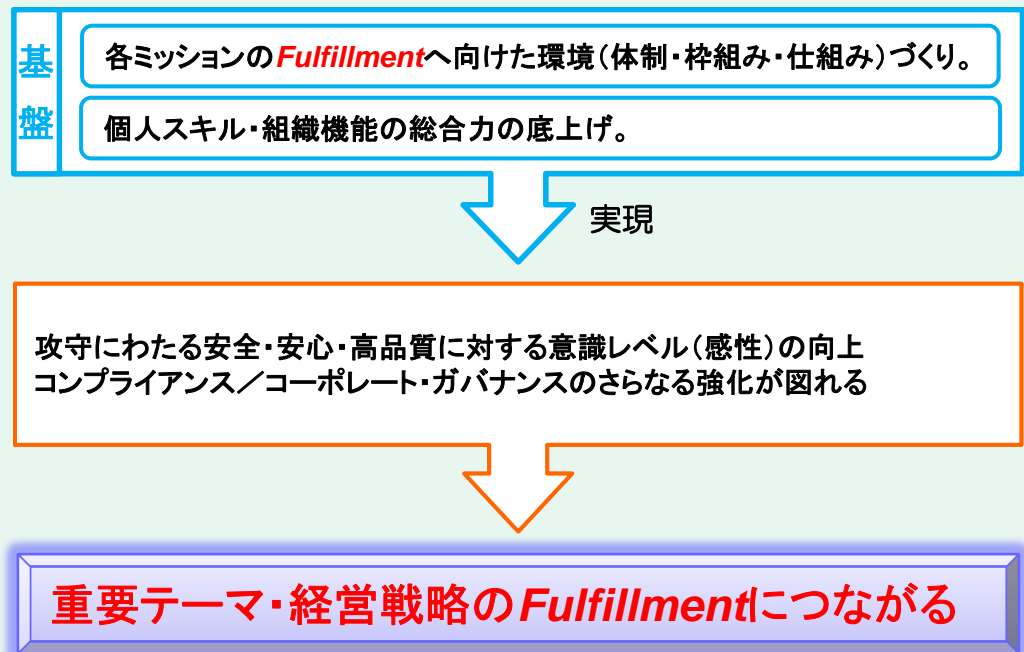
■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について（1）

- このたび、当社は企業理念・企業ビジョンに掲げた基本精神にのっとり、2012年度～2014年度（第65期～第67期）の3か年にわたる中期経営計画を策定いたしました。企業ビジョンでは長期的な視野で見たときの当社のあるべき姿が描かれておりますが、そのあるべき姿に向けて、当社が企業として存在し続け成長していくために、前中期経営計画（Remake and Step up 2011）を総括するとともに、経済・社会・市場といった外部環境と内部環境を十分に考察、分析することによって、何をなすべきかを新中期経営計画に反映しております。
- 計画では、機会を活かし、当社の強みにどのように磨きをかけるか、また予想される脅威にいかに対処すべきかそれぞれ課題を認識し、業界のリーディングカンパニーとなるべく中期的な重要テーマを掲げ、主要戦略をより明確に、具体的に示しておりますが、個々の戦略を確実に遂行し達成することを主眼に置き、新中期経営計画を*Fulfillment 2014*（*Fulfillment*：確実な遂行による達成）といたしました。

前中期経営計画を総括して、抽出される課題に対する戦略を各カテゴリー別に大別すると下図のようになります。



この**5つの戦略**を着実に実行する基盤を固めることが重要！！



■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について (2)

■ 位置付け

中期経営計画(2009年度～2011年度) <i>Remake and Step up 2011</i>		中期経営計画(2012年度～2014年度) <i>Fulfillment 2014</i>
1. 既存事業領域におけるシェアの拡大 2. 労働集約型産業を意識した人材の確保と育成 3. 効率的な連結経営	重要テーマ	1. 既存事業領域における恒常的な技術基盤強化に向けた仕組みの確立 2. 経営管理における守備力の維持・強化 3. 新たなる成長分野への挑戦
売上高 32,475百万円 (2009年度を100とし毎年2%UP) 経常利益 970百万円 (売上高経常利益率3.0%の確保)	経営目標	売上高 34,867百万円 (2012年度を100とし 2013年度2%UP、2014年度 3%UP) 経常利益 1,046百万円 (2012年度:2.6%、2013年度:2.8%、2014年度:3.0%確保)
事業運営の基本方針 <ol style="list-style-type: none"> 安全を最優先にした事業運営を目指す 品質・技術の維持・向上に努める(協力会社育成政策含む) 全社横断的な営業体制の強化 各事業戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・既存事業の深耕拡大 ・新しいビジネスモデルの構築 ・経営資源の再配分 経営管理の基本方針 <ol style="list-style-type: none"> 高品質経営の推進 コンプライアンス/コーポレート・ガバナンスの強化 情報発信の強化 経営効率の向上 人事処遇制度の抜本的改革 	主要政策 主要政策の趣旨	前中期経営計画の基本コンセプトである「 <i>Remake and Step up 2011</i> 」では、重要テーマの達成に向けた各ミッションにおいて枠組みを整理し、作り直すことにより会社機能のレベルアップを図るための主要政策を掲げました。 新中期経営計画においては、基本コンセプトを「 <i>Fulfillment 2014</i> 」とし、重要テーマの達成のため、前中期経営計画の成果を活かしたうえで、施策を掲げ、確実に <i>Fulfillment</i> することとします。 (遂行し達成)

■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について (3)

■ SWOT分析

中期経営計画の策定にあたっては、内部環境と外部環境を的確に捉え、当社の進むべき方向性や継続的に発展するための最適な戦略を立案しております。現状分析より導き出された戦略をまとめると、下図のようになります。

	機 会 (自らの目指すべき事業にとって追い風となる外部環境)	脅 威 (自らの目指すべき事業にとって逆風となる外部環境)
強 み	<p>成長戦略 (目指すべき事業領域) 『積極的攻勢』 事業機会を自社の強みを最大限に生かすためには？ 積極的に資源を投入する 《戦略》</p> <ol style="list-style-type: none"> ① ガスエリア拡大 (新拠点設置・事業提携・M&A含む) ② ガス周辺新技術の体制構築 ③ 拡大市場への要員シフト、傾斜配置 ④ 他工種・他分野への事業拡大 ⑤ 資本提携・業務提携 	<p>回避戦略 (目指すべき事業を守るために取るべき戦略) 『段階的施策』 他社にとって脅威でも、自社の強みでチャンスにするには？ 強みを生かして別の方法で脅威を機会に転換する 《戦略》</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 安全力の強化 ② 品質・技術の維持・向上 (協力会社政策含む) ③ 健全な財務基盤の維持・収益力の向上 ④ IRの強化 ⑤ 連結経営のレベルアップ
弱 み	<p>改善戦略 (目指すべき事業の為に改善すべき点) 『差別化』 せつかくの事業機会を自社の弱みで取り逃がさないためには？ 弱みを克服して機会をつかむ 《戦略》</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 営業体制の強化 ② 人材育成制度の確立 ③ 人事処遇制度の抜本的改革 ④ 適正人員の確保 (理想的な年齢構成) ⑤ 組織・人員配置の最適化 ⑥ 全業務での適正化の強化 ⑦ 情報ネットワークの最適化 	<p>撤退戦略 (目指すべき事業を進める上で撤退すべきと思われる事項) 『専守防衛または撤退』 脅威と弱みで最悪の状況を招かないようにするためには？ 撤退を考える 《戦略》</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 市場動向を見極め、拡大市場への資源の集約 (要員等) ② 与信管理・回収能力の維持・向上 ③ 企業法務の充実 ④ 内部統制の充実・強化 ⑤ BCPの策定

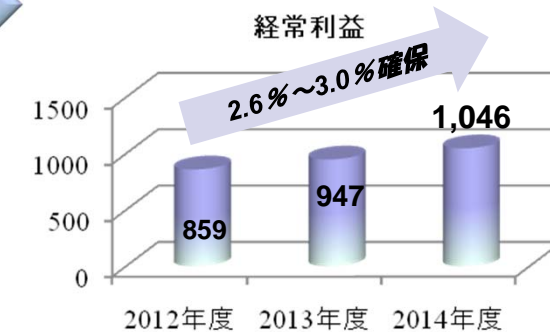
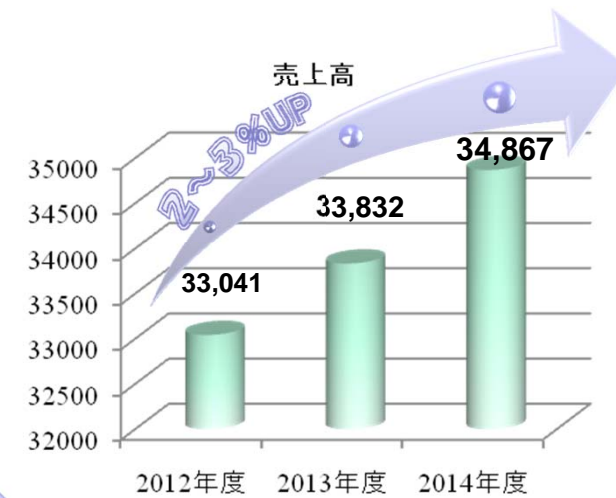
■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について (4)

■ 経営目標

業績目標 (ガイドライン)

単位：百万円

	2012年度		2013年度		2014年度	
	売上高	経常利益	売上高	経常利益	売上高	経常利益
全社	33,041	859	33,832	947	34,867	1,046
ガス工事事業	26,170	/	26,572	/	27,083	/
建築・土木工事事業	3,659	/	3,964	/	4,117	/
その他事業	3,212	/	3,296	/	3,367	/
新規事業	/	/	/	/	300	/



売上高は2012年度を100として、2013年度2%UP、2014年度3%UP、売上高経常利益率は2012年度2.6%、2013年度2.8%、2014年度3.0%を目指す

資本政策目標

単位：名

	2011年度末	2012年度	2013年度	2014年度
株主数	533	600	700	800

■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について（5）

■ 経営戦略

■ 全社統一戦略

（1）安全と安心

当社グループにおいて、経営目標達成のための前提は、施工現場においても管理業務においても安全が常に担保されることであり、すべてのステークホルダーに安心して当社を選択していただけるための安全力をさらに強化する。

（2）高品質

当社グループにおいて、経営目標達成のためのもう一つの前提は、高品質の確保によりブランド価値を高めることであり、攻め・守り両面での品質強化を行う。

（3）コンプライアンス／コーポレート・ガバナンス

全ての業務において、適正性を強化する。

■ 生産各本部の基本戦略

- （1） 営業体制の強化
- （2） 既存事業の深耕および事業領域の拡大
- （3） 人材の育成
- （4） 人材の最適配置
- （5） 本部各組織の機能強化

■ 中期経営計画『Fulfillment 2014』について (6)

■ 経営戦略

経営管理の基本戦略

- (1) 人材の確保および育成強化策の充実と標準化
- (2) 一体感とやりがい、自己実現醸成のための機会の定例化
- (3) 企業法務の充実・強化
- (4) 連結経営のさらなるレベルアップ
- (5) 内部統制の充実・強化
- (6) IRの抜本的見直し
- (7) 資本提携・業務提携等による業容拡大策の実践的検討
- (8) 生産部門へのサポート力強化
- (9) 情報ネットワーク最適化への検討
- (10) 健全な財務基盤の維持
- (11) 経営機能の保全強化
- (12) BCPの策定

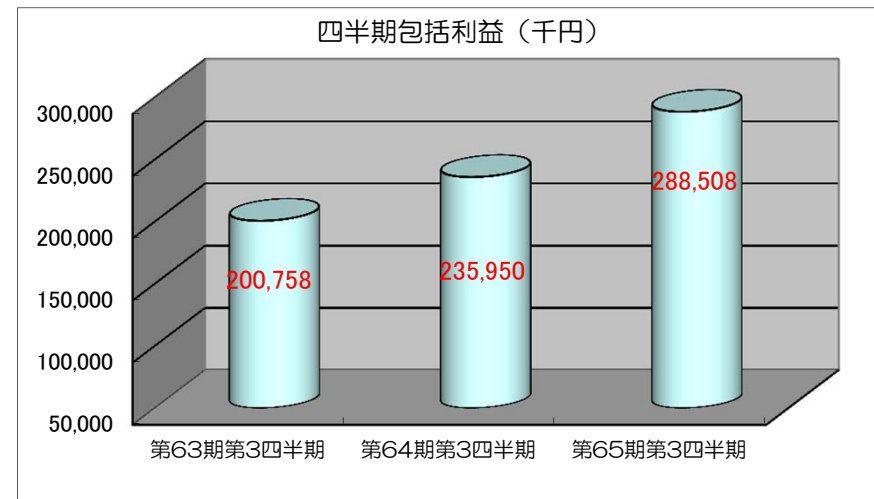
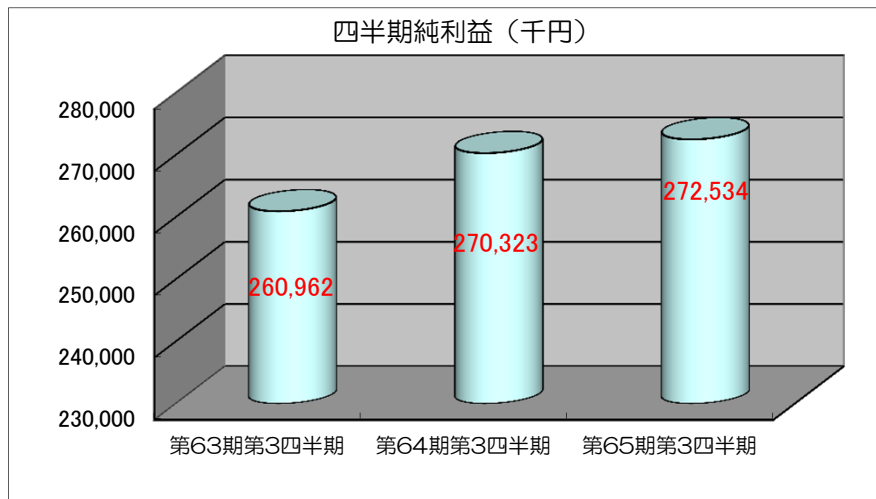
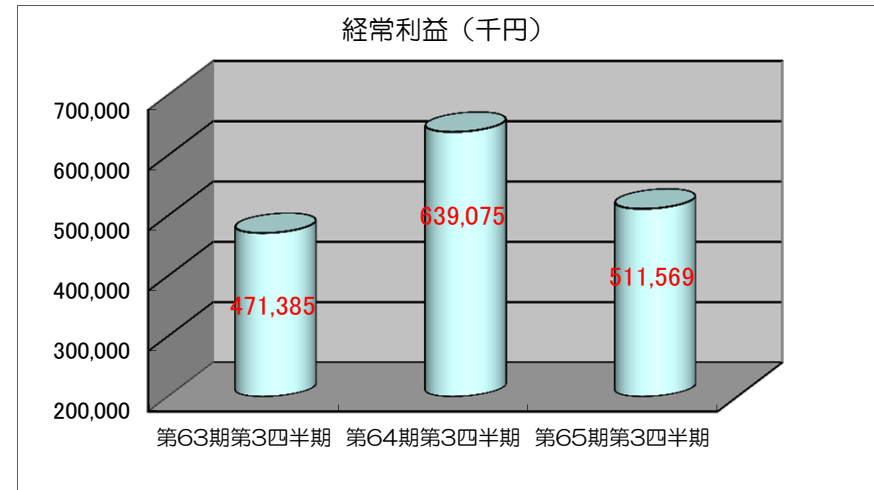
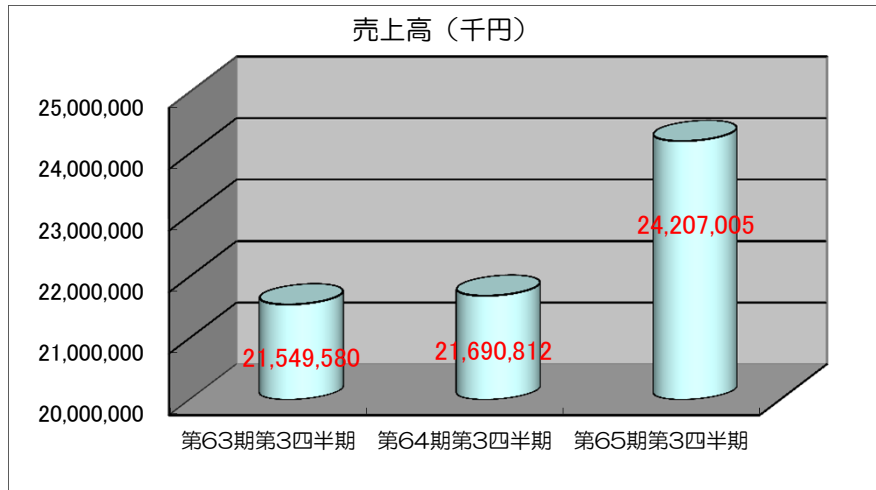
その他の戦略

- (1) 最適組織構造への再編
- (2) 技術力の維持・向上・拡大に向けた恒常的教育機関の設置
- (3) 新規事業領域への進出

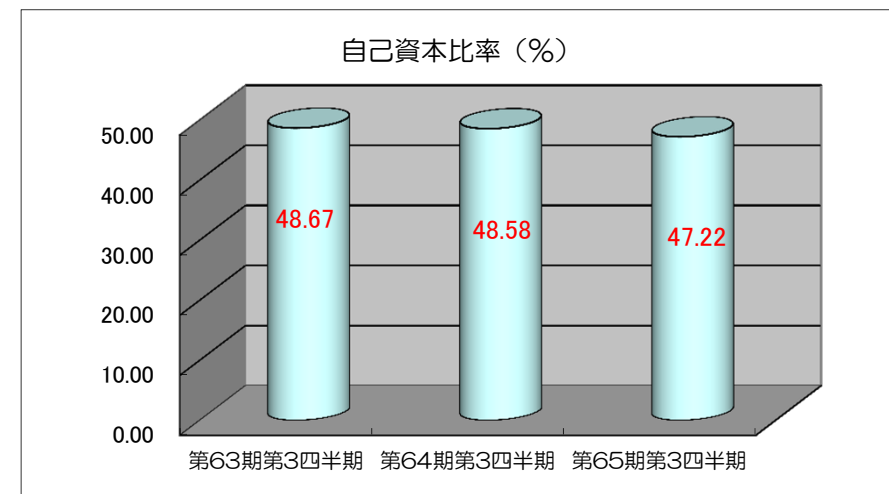
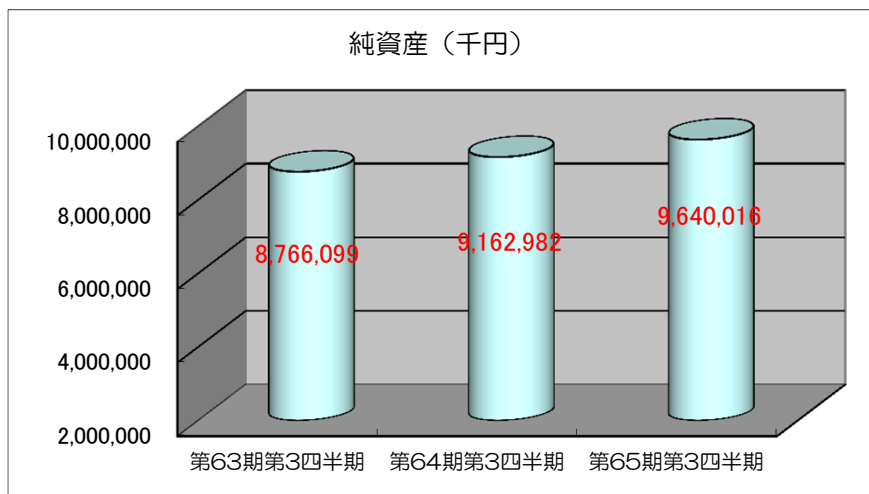
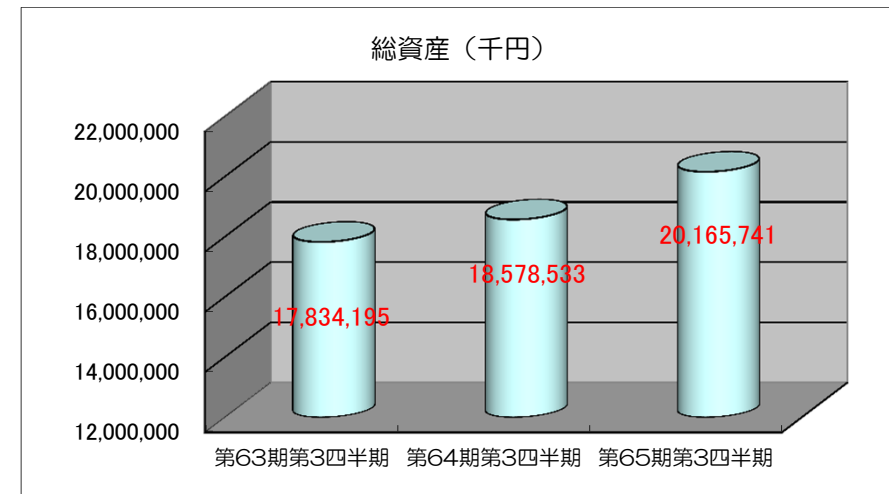
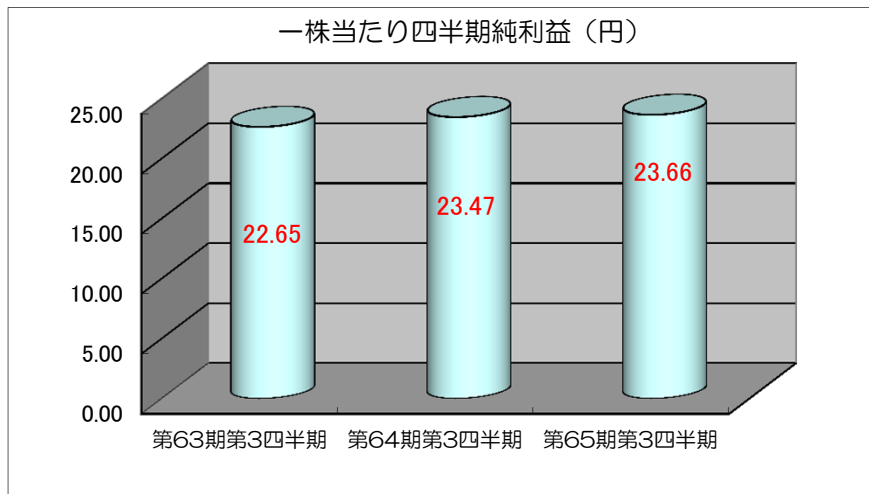
■業績等の概要

- 当第3四半期連結累計期間におけるわが国の経済および景気動向は、東日本大震災からの復興関連需要等が下支えとなり、内需持ち直しの兆しとともに、企業収益も緩やかに改善するなど回復傾向が続いておりました。しかしながら秋以降は、中国をはじめとした海外経済の減速の影響などによる輸出の落ち込みに加え、政府による各種景気刺激策も一巡したことにより後退色が強まるなど、先行き不透明な状況が続いております。
- このような経済環境のもと当社グループにおきましては、顧客企業の設備投資計画の抑制傾向により工場施設関連の営繕工事が減少したほか、東京電力株式会社の発注に伴うケーブル関連保守工事は引き続き厳しい受注環境で推移いたしました。一方、戸建住宅を中心としたガス設備新設工事の受注や主要取引先であります東京ガス株式会社、静岡ガス株式会社をはじめとした他ガス事業者の設備投資計画による受注などガス工事業は総じて好調に推移いたしました。この結果、当第3四半期連結累計期間における業績は、売上高24,207百万円（前年同期比11.6%増）となりましたが、厳しい受注環境下、一部で低価格での受注を余儀なくされたことに加え、合併10周年記念品費用および本社移転候補地取得に伴う登録諸費用等を販売費及び一般管理費に計上したことにより、利益面では営業利益425百万円（前年同期比27.9%減）、経常利益511百万円（前年同期比20.0%減）、四半期純利益272百万円（前年同期比0.8%増）となりました。

■ 財務ハイライト (1)



■ 財務ハイライト (2)



■ セグメント情報（1）

■ ガス工事業

ガス設備新設工事において、ガス化営業施策や販工一体となった受注施策を継続して推進するとともに、得意先ごとのニーズに対応した提案営業をさらに強化したことにより量産系住宅を中心に戸建・集合住宅ともに好調な受注を維持し、エネファームをはじめとした環境対応型機器の受注も増加しました。また、空調工事や集合住宅給湯・暖房工事につきましても安定的な受注を確保することができたことに加え、ガス導管工事においても、主要取引先であります東京ガス株式会社をはじめ、静岡ガス株式会社等の他ガス事業者の設備投資計画による受注も好調を維持いたしました。

この結果、売上高は20,000百万円（前年同期比13.3%増）、経常利益840百万円（前年同期比15.6%増）となりました。

■ 建築・土木工事業

顧客企業の設備投資計画の抑制傾向により工場施設関連の営繕工事が減少したほか、ケーブル関連保守工事は工事量の低下やコストダウン等引き続き厳しい受注環境で推移し、他企業発注案件における新規顧客の開拓による受注を確保したものの、減少幅を補うまでには至りませんでした。一方で、水道局関連工事および既築マンションをターゲットとしたリノベーション工事（雑排水管ライニング工事を含めた改修工事）においては、前年度からの大型繰越案件が完成したほか、東京電力株式会社の設備投資計画による受注や新築建物に関連した給排水衛生設備工事の受注も回復の兆しが見受けられるようになりました。また、ゴルフ場等のイリゲーション工事（緑化散水設備工事）の受注は引き続き堅調を維持いたしました。この結果、売上高は1,957百万円（前年同期比12.9%増）となりましたが、一部大規模水道工事における厳しい請負金額での受注の影響により、利益面では経常損失274百万円（前年同期は92百万円の経常損失）となりました。

■ セグメント情報 (2)

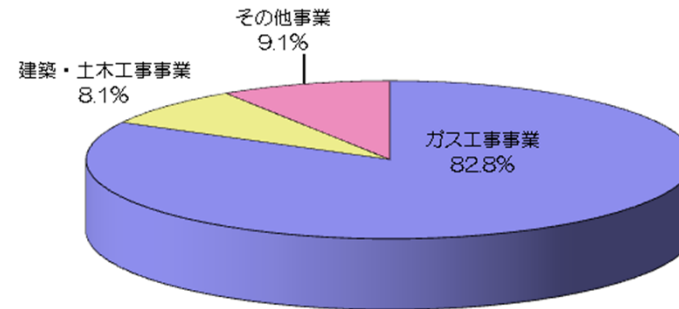
■ その他事業

エネリア静岡東において、リフォーム工事の受注が好調に推移したほか、一般ガス機器販売においても、堅調に推移いたしましたが、販売競争の激化に伴い値引きを余儀なくされたことや提案力強化に向けた営業マン育成費用が増加したため、利益面では前年を下回る結果となりました。また、東京ガスライフバル西むさし株式会社においても、最重要戦略機種としているエネファームの成約をはじめ、勉強会等によるスキルアップの継続実施や各種キャンペーンを展開したことにより、環境対応型機器を含む一般ガス機器は堅調に推移したものの大口顧客からの受注や保安点検業務が減少したほか、販売リベート体系の変更に伴い、利益面でも前年を下回りました。

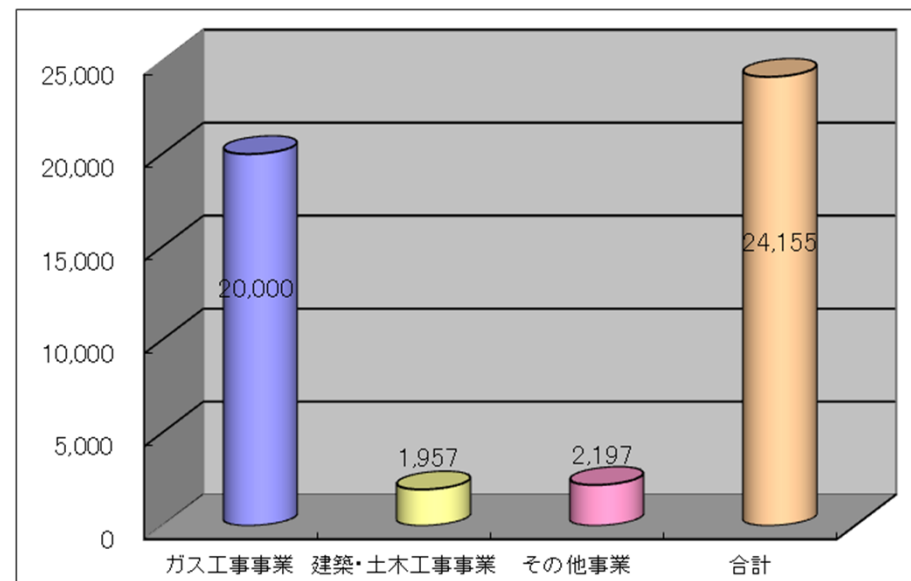
この結果、売上高2,197百万円（前年同期比2.6%減）、経常損失35百万円（前年同期は31百万円の経常利益）となりました。

■ セグメント別売上高構成比と売上高

セグメント別売上高構成比



セグメント別売上高（百万円）



(注) セグメント別売上高構成比およびセグメント別売上高には調整額51百万円は含んでおりません。

■ 第65期 四半期連結貸借対照表 (要旨)

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	前第3四半期 連結会計期間末 (平成23年12月31日)	当第3四半期 連結会計期間末 (平成24年12月31日)	科 目	前第3四半期 連結会計期間末 (平成23年12月31日)	当第3四半期 連結会計期間末 (平成24年12月31日)
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産	13,938	13,816	流動負債	8,042	8,141
固定資産	4,639	6,348	固定負債	1,373	2,384
有形固定資産	1,945	3,791	負債合計	9,415	10,525
無形固定資産	156	136	(純資産の部)		
投資その他の資産	2,537	2,421	株主資本	9,046	9,415
			資本金	590	590
			資本剰余金	1	1
			利益剰余金	8,487	8,857
			自己株式	△ 33	△ 33
			その他の包括利益累計額	△ 20	105
			少数株主持分	137	118
			純資産合計	9,162	9,640
資産合計	18,578	20,165	負債純資産合計	18,578	20,165

■ 第65期 四半期連結損益計算書 (要旨)

連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	前第3四半期 連結累計期間 (自 平成23年4月 1日 至 平成23年12月31日)	当第3四半期 連結累計期間 (自 平成24年4月 1日 至 平成24年12月31日)
売上高	21,690	24,207
売上原価	18,860	21,390
売上総利益	2,830	2,816
販売費及び一般管理費	2,240	2,391
営業利益	589	425
営業外収益	80	150
営業外費用	30	63
経常利益	639	511
特別損失	2	8
税金等調整前四半期純利益	636	503
四半期純利益	270	272

■ 対処すべき課題について（1）

- 当社グループを取り巻く中長期的な事業環境は、ベースとなるガス工事業においては、ガス事業者の設備投資計画に伴う工事の受注は堅調に推移することが予想されますが、一方で、急速に進む少子高齢化に伴う世帯数の絶対的な減少により、新設住宅着工戸数はほぼ横ばいで推移することが予想されており、ガス設備新設工事や建築・土木工事業における給排水衛生設備工事は厳しい受注環境が続くものと思われます。
- しかしながら、東日本大震災により発生した原発事故を踏まえ、ガスエネルギーが再評価されると同時に、燃料電池や太陽光発電等の再生可能エネルギーをベストミックスさせたエネルギー供給システムや消費エネルギーを最適にコントロールする次世代型住宅が加速度的に提供されることに伴う建替需要が見込まれるほか、既築住宅においても環境配慮型住宅設備機器の需要がますます高まることが予想されております。
- このような事業環境において、当社グループが存在し続け、成長していくためには何を重要テーマに掲げ、どのような戦略をもって事業を推進するべきかについて、新たに2012年度から2014年度までの3か年にわたる中期経営計画を策定いたしました。

■ 対処すべき課題について (2)

■ 中期経営計画における重要テーマとしては、

1. 既存事業領域における恒常的な技術基盤強化に向けた仕組みの確立
2. 経営管理における守備力の維持・強化
3. 新たなる成長分野への挑戦

を掲げておりますが、企業ビジョンである真の総合設備工事会社を目指すためには、あらゆる工事現場において確かな技術力を発揮しお客様にお届けすること、また発揮すべき技術力をどのように訓練し、伝承していくかが大きな課題であり、グループ全体の組織的な機能としての仕組みを確立することが必要であると認識しております。

■ また、今後予想される様々な法改正等に的確に対応するための体制の整備や、健全な財務基盤を維持しつつさらなる経営機能の保全強化も経営管理における基本戦略として必要であり、すべての業務において、コンプライアンス、コーポレート・ガバナンスに裏打ちされた安全・安心・高品質を実現し、社会的責任を果たすことが重要であると認識しております。

■ 対処すべき課題について（3）

- さらには、既存事業領域周辺も含めた新たな事業分野への進出についても慎重に検討を進めることが中長期的な視点においては欠かすことのできないテーマと考えております。
- その他、企業グループの当然の責務として、またリスクマネジメントの観点からBCP（事業継続計画）の早期策定については喫緊の課題であると認識しております。
- 今後につきましても、これら重要テーマに対する各事業戦略と戦略を支える諸施策を着実に実施していくとともに、刻々と変化する経済、環境、社会の側面をとらえつつ「信頼される企業グループ」として社業発展にまい進していく所存でございますので、株主の皆様におかれましては、引き続きましてのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

■ 業績予想について

- 平成25年3月期の連結業績予想につきましては、当事業年度における主要事業の受注が順調に推移しており、今後の受注についても堅調に推移することが見込まれるため、平成24年5月17日付の「平成24年3月期 決算短信」で発表いたしました連結業績予想に変更はありません。

平成25年3月期（第65期）の連結業績予想（平成24年4月1日～平成25年3月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益	
	百万円	百万円	百万円	百万円	円	銭
通 期	33,200	780	850	470	40	81

※上記に記載されている予想数値は現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、不確定な要素が含まれております。実際の業績等は、今後の様々な要因によって予想と異なる場合があります。

■ 配当予想について

- 当社は、株主の皆様に対する適正な利益還元を経営の最重要政策の一つとして認識しており、長期的な経営基盤の強化に留意しつつ、経済状況や今後の事業展開を含めた経営環境を総合的に勘案のうえ、安定的かつ継続的に配当を実施していくことを基本方針としております。
- 上記の方針に基づき、鋭意検討した結果、当期および次期の配当につきましては、下表のとおりを予定しております。

配当の状況

	1株当たり配当金					配当金総額 (合計) 百万円	配当性向 (連結) %	純資産配当率 (連結) %
	第1四半期末 円 銭	第2四半期末 円 銭	第3四半期末 円 銭	期 末 円 銭	年 間 円 銭			
第63期	- -	- -	- -	7 50	7 50	86	18.8	1.0
第64期	- -	- -	- -	9 00	9 00	103	18.3	0.9
第65期 (予想)	- -	- -	- -	7 50	7 50		18.4	

(注) 第64期期末配当金の内訳 記念配当 1円50銭

■ 概要

- 商号 株式会社 協和日成 (KYOWANISSEI CO.,LTD.)
- 所在地 東京都渋谷区神南1-8-10 〒150-0041
- 電話 03 (3464) 0121 (代表)
- 資本金 5億9千万円
- 事業目的
 1. ガス屋内外配管工事の設計施工管理
 2. 空気調和（温水式床暖房および一般冷暖房）設備工事の設計施工管理
 3. 給排水配管・衛生・給湯・消防・機械設備工事の設計施工管理
 4. 上、下水道・電気管路洞道・舗装・土木工事の設計施工管理
 5. 工場各種配管設備工事の設計施工管理
 6. 建築工事および電気工事の設計施工管理
 7. ガス機器・空調機器・給排水衛生設備機器の仕入れ販売ならびに保守管理業務
 8. 家庭用、業務用電気機器および通信機器の販売
 9. 業務用、家庭用家具の設計・製作・販売
 10. 内装仕上工事の設計施工
 11. 展示場等の什器・備品のリース
 12. 建築用資材の販売
 13. 造園工事
 14. 塗装工事
 15. 不動産の売買、交換または賃貸借の代理または媒介する事業
 16. 損害保険の代理業務
 17. 産業廃棄物の収集運搬業
 18. 郵便切手類の販売業務および印紙の売りさばき業務ならびに郵便小包（ゆうパック）の取次業務
 19. 電力販売の取次代理店業務
 20. 特定労働者派遣事業
 21. 前各号に付帯関連する一切の事業

株式会社 協和日成
| S O 9 0 0 1 : 2 0 0 8 認 証 登 録

〒150-0041
東京都渋谷区神南1-8-10
TEL 03 (3464) 0121 (代表)



ホームページURL <http://www.kyowa-nissei.co.jp/>
(銘柄名：協和日成 証券コード：1981)

お問い合わせは ir@kyowa-nissei.co.jp までお願いいたします

本資料は、当社の財務・経営等に関する情報提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。また、本資料に記載されております業績の見通しや計画などのうち、歴史的事実に基づかないものについては、将来の業績に関連する見通しが含まれております。従いまして、経済環境や業界動向により数値等が変動する可能性を含んでおり、現時点において入手可能な情報に基づいた予測であるため、これらだけに依拠して投資判断を下すことはお控えいただきますようお願い申し上げます。