

2014年度 第2四半期 決算説明資料

2014年8月6日

サッポロホールディングス株式会社

URL <http://www.sapporoholdings.jp>

1. 2014年度 第2四半期 トピックス

2. 2014年度 通期業績予想 修正

参考資料：

- ① 2014年度 第2四半期 決算概況
- ② 2014年度 第2四半期 決算補足（事業別概況）
- ③ サッポログループ中期経営計画 2014年－2016年

1. 2014年度 第2四半期 トピックス

2014年度 第2四半期 トピックス (1)

国内酒類事業

➤ 1-6月累計：ビール類（ビール・発泡酒・新ジャンル） 販売数量 前期比105%（総需要 前期比99%）

4月の消費税増税前の駆け込み需要の反動や、6月に新ジャンル「極ZERO」の一旦終売※があったものの、1Qに引き続き2Qも総需要前期比を上回る実績

※詳細は6/4および6/20公表の適時開示リリースをご参照下さい

<基軸ブランドの状況>

ビール

➤ アビスブランド合計は、期間・数量限定商品に加え、中元ギフト限定商品を発売したこともあり前期比102%

新ジャンル

➤ 「麦とホップ The gold」が2月のリニューアル後も順調に推移（前期比113%）

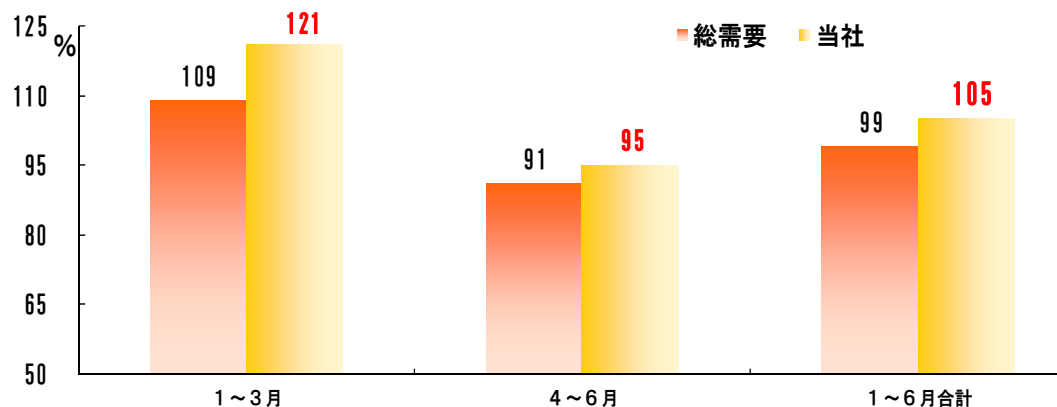
➤ ※「極ZERO」も前期に引き続き6月中旬まで計画を上回って推移 2014年実績：2,900千函（大瓶換算）

※世界初＜糖質0・プリン体0.00＞の新ジャンルとして 2013年6月 新発売

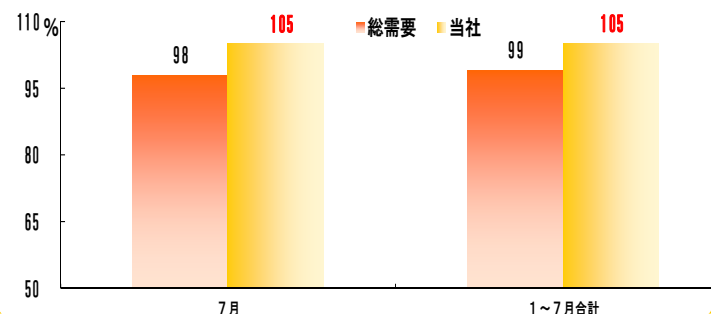
本年7/15に＜発泡酒＞として再発売：「極ZERO」2014年計画5,500千函（大瓶換算） 変更なし（新ジャンル+発泡酒）



1～6月累計売上数量 前期比（ビール・発泡酒・新ジャンル 合計）



参考：7月売上数量 前期比
（ビール・発泡酒・新ジャンル 合計）



7/15再発売
7月
計画比111%





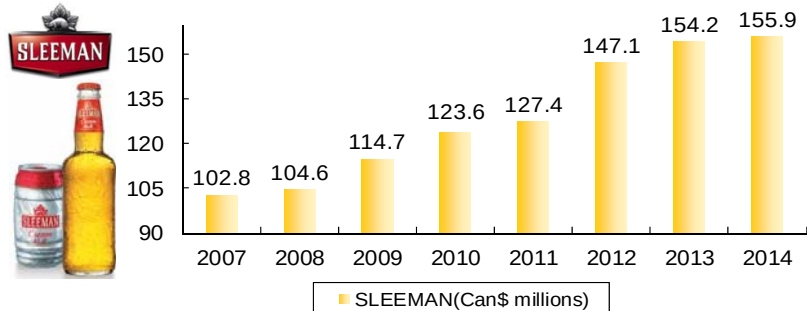
SAPPORO

2014年度 第2四半期 トピックス (2)

国際事業

<北米>

スリーマン：現地通貨売上高（連結消去前）の推移（1-6月）



<スリーマン社（カナダ）>

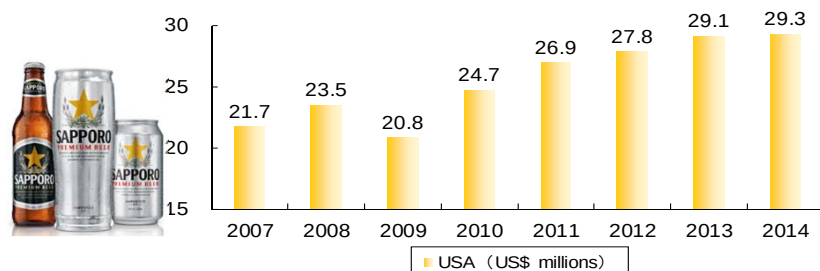
- バリュー商品の価格競争激化の中、前期実績は、下回ったものの、総需要の前期比を上回る実績
- 1-6月累計：プレミアム105%・バリュー96%
- 4月以降の値下げによりバリュー商品の売上減少は下げ止まり

(1-6月)

売上数量前期比	13年	14年
SLEEMAN社※	103%	99%
カナダ総需要	97% 程度	98% 程度

※サッポロブランドを除く

サッポロUSA：現地通貨売上高（連結消去前）の推移（1-6月）



<サッポロUSA社（米国）>

(1-6月)

- 1月、2月の寒波の影響による配送遅延が影響し1Qは前期比87%
- 4～6月は、配送遅延も解消し、前期比106%
- 1～6月累計で97%までリカバリー

売上数量前期比	13年	14年
USA社※	105%	97%
米国輸入ビール 総需要	99% 程度	96% 程度

※サッポロブランド

<ベトナム>

➤ベトナム国内は、

前年4月の酒税増税前の3月の仮需の反動もあり、1Qは前年実績を下回ったが、4月以降大きく販売数量が伸長し、

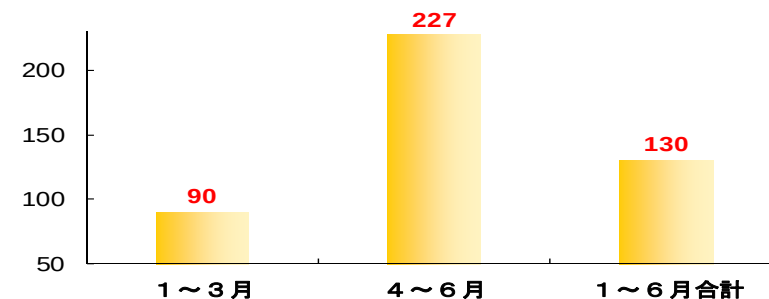
2Q累計で前年同期比130%

➤周辺国への輸出を順次展開、6月末現在、12の国と地域へ輸出

- A S E A N加盟国10ヶ国中、8ヶ国へサッポロブランド展開



ベトナム販売数量（輸出除く）1～6月の前年比（%）



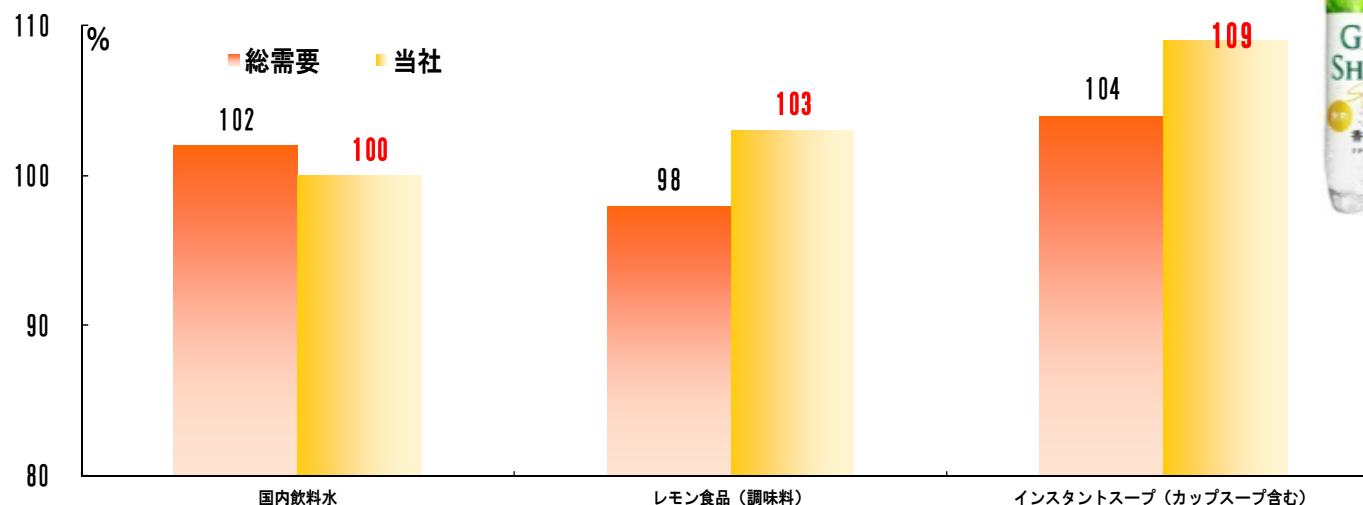
2014年度 第2四半期 トピックス (3)

食品・飲料事業

➤ 2年目を迎えた統合会社「ポッカサッポロフード&ビバレッジ社」：年初より前年同期を上回って推移

- 国内飲料の販売数量は、前期並であったものの、国内食品のレモン食品、インスタントスープの販売数量が、前期を上回り増収。
営業利益は、増収に加え、コストコントロールも寄与し、損失額が減少。

1～6月累計売上数量 前期比



4/14「グリーンシャワー」
新発売
年間計画75万箱に対して
累計実績40万箱
順調に推移

食品・飲料事業 営業利益※ 前期比

単位：億円

2014年
営業利益

-18

2013年
営業利益

-24

増減

6

※総需要データ 出典：インテージ SRI「SM」「CVS」業態計
レモン食品市場（当社定義）インスタントスープ市場 2014年1月～2014年6月 累計販売金額前年比

※営業利益は、のれん（12億円）償却後の
金額にて記載

2014年度 第2四半期 トピックス (4)

外食事業

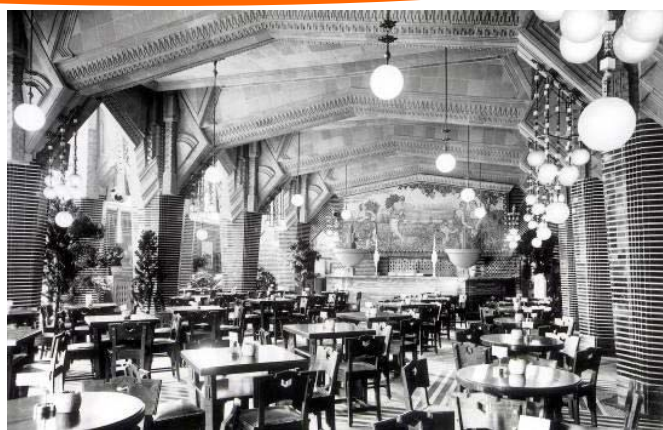
➤ 年初よりパブ・居酒屋業態全体の既存店売上が前年実績を下回る中、**当社1-6月既存店売上は、100.1%**

全店売上は、銀座・新橋の基幹店舗が入居ビルの再開発に伴い減収したものの、
2月の大雪の影響を受けた既存店売上は、1-3月の98.3%より回復
周年記念として実施した下記基幹店舗の「感謝祭」イベントも奏功

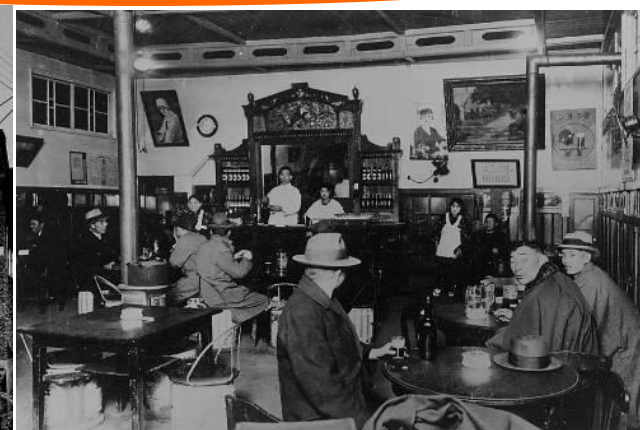
- 4月：現存する日本最古のビヤホール（改築なし）「ビヤホールライオン銀座七丁目」（銀座）が**創建80周年**
- 5月：「ビヤホールライオン狸小路店」（札幌）が**開業100周年**



昭和9年（1934年）竣工当時（銀座）



大正3年（1914年）開業当時（札幌）



2014年度 第2四半期 トピックス (5)

不動産事業

➤ 既存物件のバリューアップに向けた取組み

- 今後の賃料水準回復を睨み、リニューアルによる既存物件のバリューアップへの取組みを推進。

<恵比寿ガーデンプレイス>

➤ 本年20周年を迎えるにあたりバリューアップへの取組み

- オフィスの利便性向上に加え、災害時の非常用発電設備増設を含めた事業継続を意識したオフィスのリニューアル、恵比寿全体の街の魅力を向上させる商業・飲食施設のリニューアル
- 非常用発電設備の増設工事は3月完成
- 地下2階飲食フロアの共用部分改装も3月に完工
- 5月末大型テナントの賃貸契約終了により一時的に稼働率は低下したものの、後継テナントのリーシングは順調に進捗



恵比寿ガーデンプレイス

<銀座・恵比寿地区再開発>

➤ 「星和恵比寿ビル」の再開発

- 「恵比寿ファーストスクエア」に新名称決定
- 延べ床面積拡大を伴う再開発
- 地下1階6階建⇒地下1階12階建 延床面積10,400㎡⇒15,178㎡
- 2014年9月竣工に向けコスト・工期も含め計画通り進捗、ほぼ満室にて稼働竣工予定

➤ 銀座4丁目交差点に位置する「サッポロ銀座ビル」の再開発

- 地下4階10階建⇒地下2階12階建 延床面積4,232㎡⇒7,082㎡
- 2016年6月末の竣工に向けて2014年4月より解体に着手予定
- 銀座の新たなランドマークに相応しい外観デザインの実現に向けた建築工事の検討開始



サッポロ銀座ビル
(1970年竣工)



(建替イメージ図) 新名称
恵比寿ファーストスクエア



SAPPORO

2014年度 第2四半期 トピックス (6)

戦略投資の進捗状況（支払ベース・経常設備投資含む）

<設備投資・リース料> 連結合計で約 1 1 4 億円

- 有形固定資産・無形固定資産・リース料 等

主な内訳：

- 千葉工場 極ZERO生産対応（国内酒類） 約 2 億円
- 九州日田工場 見学施設リニューアル（国内酒類） 約 1 億円
- 名古屋工場 建築（食品・飲料） 約 9 億円
- 群馬工場 太陽光発電（食品・飲料） 約 3 億円
- マレーシア工場 建築（食品・飲料） 約 1 4 億円
- 新名称：恵比寿ファーストスクエア 建築（不動産） 約 1 6 億円
- 恵比寿ガーデンプレイス バリューアップ（不動産） 約 6 億円
- リース料（食品・飲料/他） 約 1 7 億円他

<その他投資> 連結合計で約 3 4 億円

- 長期前払費用・投資有価証券・支払補償 等

主な内訳：

- 長期前払費用（国内酒類/食品・飲料） 約 1 5 億円
- 投資有価証券等 約 4 億円
- サッポロ銀座ビル支払補償 約 1 5 億円

<2014年1～6月 戦略投資実績 合計>

（支払ベース・経常設備投資含む）

- **約 1 4 8 億円**

格付けの状況

<JCRによる格付け>

- 2014年 8 月 6 日現在：A-（安定的）

<R&Iによる格付け>

- 2014年 8 月 6 日現在：BBB+（安定的）

<低コストファイナンスの実現>

- 2013年3月 5年普通社債100億円を**0.39%**と低金利にて起債
- 2013年12月 7年普通社債100億円を**0.614%**と低金利にて起債

長期戦略投資の方向性

- **引き続き、成長を目指し、積極的に成長戦略投資を実施**
- **2012年から2016年の戦略投資規模としては、1,500億円～2,000億円（基本的に営業キャッシュフローの積み上げ）を想定**
 - 経常設備投資（戦略投資規模の約半分）を含む
 - 2012年戦略投資実績：約657億円
 - 2013年戦略投資実績：約235億円
 - **2014年戦略投資計画：約339億円**

2. 2014年度 通期業績予想 修正

2014年度 通期業績予想 修正

連結当期純利益のみ変更

(単位：億円)

▶ 特別損失 計上

116億円分のみ修正

＜極ZERO＞を自主的に修正申告した酒税差額※ 116億円を特別損失に計上したことに伴い、

一時的な要因として、当期純利益のみ年初計画より修正

当期業績は、年初より計画を上回って進捗しているものの、現時点で決まっている特別損失のみを修正計画に織り込み

今後も業績予想の修正が必要となった場合には速やかに再度開示予定

※特別損失に計上した酒税差額については、今後かかる当社グループの認識を法令上の手続きに則って主張すべく、外部専門家の意見を仰ぎつつ必要な対応を行っていくこととしております。

	2013年度 実績	2014年度 修正計画	2014年度 年初計画	前期比 (額／率)		年初計画比 (額／率)	
連結売上高	5,098	5,377	5,377	278	5.5%	—	—
のれん償却前営業利益	193	190	190	-3	-1.7%	—	—
連結営業利益	153	150	150	-3	-2.2%	—	—
連結経常利益	151	136	136	-15	-10.1%	—	—
連結当期純利益	94	-20	50	-114	—	-70	—

参考. ①2014年度 第2四半期 決算概況



2014年度 第2四半期 決算概況

SAPPORO

➤ 売上高：対前年 増収

・国内酒類事業：ビール類の売上数量が年初より前年同期を大きく上回ったこともあり増収

・食品・飲料事業：飲料の売上数量は前年並みであったものの、食品が伸長したこともあり増収

➤ 営業利益：対前年 増益

・グループ全体で計画を大きく上回って推移

- ・国内酒類事業：増収により大幅な増益
- ・国際事業：北米での売上数量減少が影響し減益
- ・食品・飲料事業：増収に加え、コストコントロールも寄与し損失額減少

➤ 当期純利益：対前年 減益

特別利益：前年の投資有価証券売却益35億円減少がマイナス要因

特別損失：本年「サッポロ銀座ビル」再開発に伴う解体・撤去費用等23億円計上および
本年「極ZERO」の税率適用区分を自主的に修正申告したことに伴う酒税納付額の差額116億円計上
がマイナス要因

(単位：億円)

	2013年度 実績	2014年度 実績	前期比 (額／率)	
国内酒類事業	1,205	1,271	66	5.5%
国際事業	230	237	6	2.8%
食品・飲料事業	607	627	20	3.3%
外食事業	126	123	-2	-1.9%
不動産事業	110	109	-0	-0.8%
その他事業	31	28	-2	-9.4%
連結売上高	2,312	2,398	86	3.7%
のれん償却前営業利益	24	28	4	16.1%
国内酒類事業	1	13	11	559.7%
国際事業	3	-5	-9	—
北米他	12	6	-6	-53.0%
ベトナム	-9	-11	-2	—
食品・飲料事業	-24	-18	6	—
外食事業	-2	-3	-1	—
不動産事業	44	43	-1	-3.0%
その他事業	0	1	0	298%
全社	-18	-19	-1	—
連結営業利益	4	10	5	114.2%
連結経常利益	3	2	-0	-18.8%
連結四半期純利益	1	-109	-111	—

参考.②2014年度 第2四半期 決算補足（事業概況）

※各事業の採算状況につきましては、＜決算短信補足説明資料＞もご参照ください



SAPPORO

国内酒類事業

業績ハイライト

売上高は、ビール類合計の販売数量が前期比105%と伸長した
ことに加え、ワイン・洋酒・焼酎もそれぞれ増収し、前期を上回った。
営業利益も増収により、増益。

事業計画のポイント：取組状況

<ビール類以外の取組み>

RTD

- 価格別のコラボレーション商品の展開が奏功し、販売数量は計画を上回って推移、前期9月より通年発売した「サッポロ 男梅サワー」が寄与し、前期比194%と大きく伸長
- バカルディRTDが前期を上回って順調に推移
 - 「バカルディ モーソー」を中心に缶商品を@¥189で展開
 - 「バカルディ モーソー ボトル」を中心に瓶商品を@¥230で展開
- 「サッポロ 男梅サワー」販売計画上方修正
 - 350ml缶を@¥160で展開、500ml缶も@¥217で展開
- グループコラボレーション商品「キレートレモンサワー」を@¥160で発売
※価格はいずれも参考小売価格（税抜）



※売上高：酒税込

単位：億円

前期比

	2013年度	2014年度	増減額	増減率
売上高※	1,205	1,271	66	5.5%
営業利益	1	13	11	559.7%

ワイン

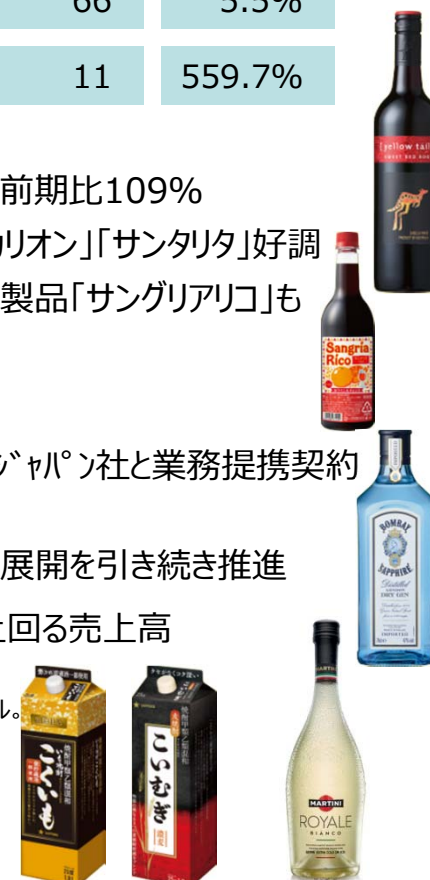
- 輸入ワイン・国産ワイン合計で売上高は、前期比109%
- 輸入ワイン：「イエローテイル」「ガルシア・カリオン」「サンタリタ」好調
- 国産ワイン：「グランポレール」好調 新製品「サングリアリコ」も好調に推移 販売計画を上方修正

洋酒

- 世界NO. 1ラムブランド等をバカルディジャパン社と業務提携契約
 - 売上高は、前期比104%
 - 家庭用・業務用ともに積極的な展開を引き続き推進
- RTS※「バカルディ」も、前期を大きく上回る売上高

※Ready to Serveの略。

ソーダなどで割るだけでカクテルが作れるリキュール。



焼酎

- 売上高は、前期比111%
- 甲類乙類混和「芋焼酎 こくいも」「麦焼酎 こいむぎ」が伸長



SAPPORO

国際事業

業績ハイライト

カナダで価格競争の激化、アメリカで1月・2月の寒波の影響により現地通貨建てで減収したものの、円安の影響により若干増収。

営業利益は、北米での販売数量減少が影響し、減益。

事業計画のポイント：取組状況

北米（除く スリーマン社・USA社）

<シルバー スプリングス シトラス（米国）>

- 米国最大手PBチルドメーカー（51%出資）
 - ・ 北米市場での飲料事業にて業績は堅調に推移

アジア・オセアニア市場（除くベトナム）

<韓国>

- 2012年1月に提携した「メイル乳業社」（チーズ・低脂肪乳・チルド珈琲等韓国シェアトップ）100%子会社の酒類販売会社「エムズビバレッジ社」の株式15%取得し、韓国におけるサッポロのブランド価値と商品販売体制強化
持分法非適用関連会社
- 販売目標2012年38万函：販売実績42万函目標達成（350ml×24本換算）
- 販売目標2015年150万函（350ml×24本換算）
- 輸入ブランドNO.1を目指す
- **2014年実績：前年比2桁増の実績**

<シンガポール>

- ポッカとの連携にて家庭用市場にてベトナム産ビールも販路拡大
- 販売目標2014年約15万函（355ml×24本換算）
- 日本ビールブランドNO.1を目指す
- **2014年実績：前年並で推移**



<オセアニア>

- ライセンス契約したクーパーズ社（オーストラリア市場シェア3位・プレミアム市場シェア17.3%で2位）を通じオーストラリア・ニュージーランドのプレミアム市場に参入
- 2012年より本格展開 日本ビールブランドNO.1を目指す
- 販売目標2012年16万函：販売実績16万函目標達成（355ml×24本換算）
- 販売目標2016年50万函（355ml×24本換算）
- **2014年実績：前年を超える実績で推移**



単位：億円

前期比

	2013年度	2014年度	増減額	増減率
売上高	230	237	6	2.8%
営業利益	3	-5	-9	-
（北米他）	12	6	-6	-53.0%
（ベトナム）	-9	-11	-2	-



SAPPORO

食品・飲料事業 (1)

業績ハイライト

統合2年目を迎え、国内食品・飲料と海外飲料が増収し、売上高は前期を上回った。

営業利益は増収に加え、コストコントロールもあり、損失額が減少。

事業計画のポイント：取組状況

単位：億円

前期比

	2013年度	2014年度	増減額	増減率
売上高	607	627	20	3.3%
営業利益	-24	-18	6	-
のれん償却前 営業利益	-10	-4	6	-

■ 飲料・食品事業（国内）：ポッカサッポロフード&ビバレッジ（株）、自販機オペレータ各社

- 独自性のある飲料の開発、新規カテゴリーへの取り組み
- レモン・スープを中心としたコアブランドの規模拡大

レモン・ ナチュラルフード



「ポッカレモン100」
大幅リニューアル
「キレートレモン」
スーパー・コンビニ好調

飲 料



「グリーンシャワー」
新ブランドで
新規市場開拓

スープ・食品



「じっくりコトコト」
春夏向けフレーバーで
活性化

海外ブランド



「ゲッテル」「コントレックス」
2014年1月より
発売

業務用



「男梅スープ」
取扱店が
順次拡大

自販機チャネル
10万台体制



法人営業体制の
更なる強化



食品・飲料事業(2)

事業計画のポイント:取組状況

■ 飲料事業（海外）：ポッカコーポレーション・シンガポール

- マレーシア新工場稼働による生産能力増強
- シンガポール国内での茶系飲料トップシェア維持拡大
- シンガポール以外の展開国でのポッカブランドの浸透加速



シンガポールで高いシェアを持つ
POKKAブランドの茶系飲料



「マレーシア工場」
7月完工
現在、試運転中



「INFLUENTIAL BRANDS AWARDS 2013」
非炭酸カテゴリー
POKKAブランド NO.1



■ 外食事業（国内）：（株）ポッカクリエイト

- F C店サポート体制の一層の向上
- 高質新規店の展開拡充
- F Cビジネス人材の育成 教育・研修体制の充実

店舗数：176店（2014/6月末現在）

（直営：90店舗 F C：86店舗）

北海道1店 関東100店 東海37店
関西28店 九州7店 四国3店



北海道1号店
4/25OPEN

■ 外食事業（海外）：ポッカ香港

- 店舗数：合計34店（2014/6月末現在）
・香港 33店、マカオ1店





SAPPORO

外食事業

業績ハイライト

既存店売上は、6月累計で100.1%と回復傾向にあるものの、銀座、新橋の基幹店舗が入居ビルの再開発に伴い、長期休業となったこともあり減収。営業利益は、減収により若干の減益。

事業計画のポイント：取組状況

店舗展開状況

- 2014年1～6月累計新規出店合計10店（国内）
- 国内酒類事業とのシナジー：＜アビスバー＞の展開
 - 1月に西新宿、4月に上野に出店 6月末で14店舗に拡大
- 新業態の出店
 - 4月：大崎にワインと焼きたてロティサリーチキンを楽しむ「Wine House PICNIC CLUB」を出店
- 2014年1～6月累計 閉鎖店：17店舗閉鎖（国内）
- **2014年6月末店舗数：国内183店舗**



シンガポール
銀座ライオンビヤホール

2014年6月末店舗数：シンガポール13店舗

- ・「銀座ライオン」（ビヤホール）：1店舗
- ・「とん吉」（トンカツ）：4店舗
- ・「ドマーニ」（イタリアン）：1店舗
- ・「リヴゴーシュ」（洋菓子）：7店舗



単位：億円

			前期比	
	2013年度	2014年度	増減額	増減率
売上高	126	123	-2	-1.9%
営業利益	-2	-3	-1	—



アビスバー 上野の森さくらテラス店



Wine House PICNIC CLUB大崎ニューシティ店

シンガポールでの外食事業

- ・2013年よりサッポロライオン社がポッカフードシンガポール社よりシンガポールでの外食事業を譲受
- ・**2013年10月「銀座ライオン」シンガポール1号店をオープン**
- ・ビヤホール文化を世界へ 国際展開に着手
- ・シンガポールをはじめとした東南アジアで展開地域拡大を目指し、新規出店候補地の選定開始



SAPPORO

不動産事業

業績ハイライト

当社の不動産事業は、営業利益の大半が不動産賃貸事業からの収益

- 不動産賃貸事業対象資産は、概ね都心5区の下記物件で構成
稼働率は、1～6月＜期中平均・契約ベース＞にて記載

都内23区主な賃貸物件	敷地面積 (㎡)	延床面積 (㎡)	平均稼働率 (%)	階数
恵比寿ガーデンプレイス ⁽¹⁾	56,943	298,007	87%	地下5階付40階建
恵比寿ファーストスクエア※	2,617	—	※0%	—
恵比寿スクエア	1,561	9,126	100%	地下1階付7階建
渋谷桜丘スクエア	1,200	9,268	100%	地下1階付10階建
サッポロ銀座ビル※	530	—	※29%	—
ストラータ銀座 ⁽²⁾	1,117	11,411	100%	地下1階付13階建

敷地面積は＜公簿面積＞、延床面積は＜建築確認面積＞で記載 ※は、再開発物件

(1)：「階数」はオフィス棟部分のみ、「稼働率」は、オフィス区画にて記載

(2)：100%持分にて記載。当社持分は、土地922㎡（区分所有）、建物89.72%（共有持分）

営業利益

単位：億円

	13年1-6月	14年1-6月	増減
不動産賃貸事業			
都内23区	40	39	-0
其他地区	5	5	-0
不動産賃貸事業合計	46	45	-0
不動産販売	—	—	—
その他事業※	-1	-2	-0
合計	44	43	-1

※「その他事業」には、間接部門が含まれます

Copyright, 2014 SAPPORO HOLDINGS LTD. All rights reserved.

単位：億円

前期比

	2013年度	2014年度	増減額	増減率
売上高	110	109	-0	-0.8%
営業利益	44	43	-1	-3.0%

保有賃貸用不動産含み益:2013年12月末時点約 1, 2 7 7 億円

連結貸借対照表計上額：約 2, 1 0 0 億円

期末時価：約 3, 3 7 7 億円

EBITDA

EBITDAは、「営業利益+減価償却費」にて算出

単位：億円

	13年1-6月	14年1-6月	増減
不動産賃貸事業			
都内23区	57	55	-1
其他地区	9	9	-0
不動産賃貸事業合計	66	64	-1
不動産販売	—	—	—
その他事業※	-0	-0	-0
合計	66	63	-2

※「その他事業」には、間接部門が含まれます

参考. ③サッポログループ中期経営計画 2014年-2016年

※2/12発表数値より2014年計画のみ変更しております。

(2014年計画変更箇所：当期純利益、および当期純利益変更に連動する数値のみ)



SAPPORO

2014年-2016年 現事業ベース計画

2014年計画修正後

中期経営計画

	2006年実績	2013年実績	2014年計画 (修正後)	2015年計画	2016年計画	2016年 新経営構想
連結売上高 ※酒税込	4,350億円	5,098億円	5,377億円	5,630億円	5,950億円	6,000億円
(酒税抜き)	2,940億円	3,953億円	4,301億円	4,543億円	4,844億円	4,500億円
連結営業利益	86億円	153億円	150億円	195億円	275億円	400億円
(のれん償却前)	86億円	193億円	190億円	234億円	312億円	
連結経常利益	58億円	151億円	136億円	178億円	257億円	-
連結当期純利益	23億円	94億円	-20億円	86億円	134億円	-
連結営業利益率 ※酒税抜	2.9%	3.9%	3.5%	4.2%	5.2%	9.0%
(のれん償却前)	2.9%	4.9%	4.4%	5.2%	6.4%	
D/Eレシオ	2.1倍	1.6倍	1.7倍	1.5倍	1.3倍	1倍程度
ROE	2.1%	6.7%	—	5.5%	8.1%	8%以上
(のれん償却前)	2.1%	9.5%	1.3%	8.0%	10.4%	

※為替レート換算：2014-2016年 US\$=¥105.00、CAN\$=¥101.00

※新経営構想で掲げた「2016年新経営構想」は、「中期経営計画2014年-2016年」における現事業ベースの計画の達成に加え、更に、一層のコスト削減・グループシナジーの創出・M&Aを実現することで、その達成を目指します。

潤いを創造し 豊かさに貢献する



本資料で記載している業績予測ならびに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予測であり、潜在的なリスク・不確実性が含まれています。

そのため、さまざまな要因の変化により、実際の業績は記載されている将来見通しとは、大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。