



2027年2月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ジェイグループホールディングス(3063)
2026年7月10日

30G
Anniversary



会社名 株式会社ジェイグループホールディングス

本社所在地 名古屋市中区栄三丁目4番28号

設立 1997年3月3日

代表者 新田二郎(代表取締役会長)
林 裕二(代表取締役社長)

資本金 45百万円(2026年2月末日現在)

従業員数 グループ計1,603名
※内正社員数432名(2026年2月末日現在)

子会社
株式会社ジェイフィールド
株式会社ボカディレクション
株式会社かわ屋インターナショナル
株式会社かわ屋東京
株式会社ジェイアセット
NEW FIELD NEW YORK.LLC.
株式会社エッジオブクリフ&コムレイド
株式会社EOCブレイン
株式会社EOCクラシコ
マウンテンコーヒー株式会社

飲食サービス業を中心に関連事業を展開

当社グループは食文化を主軸とした総合サービス企業を目指し、飲食事業を中心に、不動産事業、およびその他関連事業を展開しております。



おかげさまで当社は本年3月に創業30周年を迎えました。

これからも、創業精神である

たくさんの「**ありがとう**」を集めよう

を実現し、50年、100年と続いていく企業を目指してまいります。



我々の歩み①

30G
Anniversary



1997

3月 有限会社ジェイプロジェクトを設立
「モーモー牧場」「にんにくや」オープン



1999

12月「雑草家」をオープン



2000

12月「てしごと家」をオープン

2002

1月 本社を錦2丁目に移転
「ほっこり」をオープン



2003

3月 東京に初出店
「ほっこり銀座」オープン
「芋蔵」をオープン



2004

2月 広告代理業・ブライダル子会社化
4月 京都府に初出店

2005

2月「うな匠」をオープン
3月「芋蔵BAR GIRI」をオープン
愛知万博/(愛・地球博)出店
4月「GINZA我歩」をオープン



2006

3月 神奈川県/横浜に初出店
7月 岐阜県に初出店
8月「跳魚」をオープン



11月 東京証券取引所マザーズ市場に上場



2007

1月 名古屋ルーセントタワーに
5店舗オープン
2月 宮城県/仙台に初出店
3月 大阪府に初出店
6月 千葉県/新浦安に初出店



jGroup10周年記念式典開催

2009

3月 硬式野球部 創設
8月「名古屋丸八食堂」をオープン
10月 飲食ビル
「G-SEVEN豊田」をオープン



2010

1月 本社を栄三丁目に移転
オリジナル焼酎「新九乃紫」誕生
4月「新九 栄本店」をオープン
9月 ハワイに初出店
12月 オリジナル焼酎「絆笑」誕生



2011

3月「猿Cafe」をオープン
「燦家」をオープン
5月「三枘三蔵」をオープン
10月 プロ野球選手を輩出



2012

7月 都市対抗本選初出場
9月 ホールディングス体制へ移行
静岡県/静岡に初出店
11月「二六丸」をオープン
「BACCANO」をオープン



2013

8月 株式会社SARUが仲間
10月 オリジナル焼酎「芋蔵」誕生



2014

4月 サンクスマインド株式会社が仲間
4月「The Oyster Bar」をオープン
11月 飲食ビル「ジェイチル名駅」をオープン
12月 岡山県と埼玉県に初出店



我々の歩み②

30th Anniversary



2015

- 4月 「ためつ食堂」をオープン
- 5月 「たんと」をオープン
- 10月 プロ野球選手を輩出



2016

- 3月 三重県に初出店
タイ/バンコクに初出店
- 5月 飲食ビル「jG金山」をオープン
- 12月 野球部監督に大石大二郎氏就任



2017

- 3月 「きじょうもん」をオープン
「きばくもん」をオープン
- 8月 「光蔵」をオープン
アウトドア事業参入
株式会社Second ENGINE設立
- 9月 「えどわん」をオープン
- 11月 「でーもん」をオープン
- 12月 株式会社かわ屋インターナショナルを子会社化



jGroup20周年記念式典開催

2018

- 2月 「刈谷餃子工房つづみや」をオープン
- 4月 「MouMou Cafe」をオープン
- 4月 ニューヨークに初出店
- 11月 「焼肉ゆたか」をオープン



2019

- 2月 最高売上150億達成
- 3月 「頂」をオープン
- 7月 中川晃成氏 社長就任



2020

- 3月 「たまか食堂」をオープン
コロナ拡大により店舗休業に
- 6月 当社プロデュース商業ビル
「EXIT NISHIKI」をオープン
- 9月 「サーモンパンチ」をオープン
- 11月 都市対抗本選8年ぶり
2度目出場
- 12月 「寿司と串とわたくし」をオープン



2021

- 3月 株式会社ジェイキャストを設立
- 4月 「寿司と天ぷらとわたくし」をオープン
- 6月 「昔の矢場とん」をオープン
- 8月 「大阪王将 黒川店」(FC)をオープン
- 10月 「大津サービスエリア(下り)」の
運営を受託
- 11月 「REGOLITH」をオープン
「鶏が好きだと酒びたい」をオープン



2022

- 10月 「大阪王将池下店」(FC) をオープン

2023

- 営業利益は上場後の最高益を達成
既存店売上高コロナ前比100%超え
- 2月 「すしつま」をオープン
川島PA(下り) フードコート
「かわしまファーマーズ」をオープン
- 3月 「マリナラ」をオープン
- 7月 「吉珍楼」が仲間に
- 10月 「渋谷ちゃんぷる〜」をオープン



2024

- 営業利益、経常利益、当期純利益
いずれも上場以来最高益を達成
- 12月 「清水パーキングエリア」内
物販2店舗の運営を受託



有限会社エー・ラウンドが仲間に

2025

- 営業利益、経常利益いずれも
上場以来最高益を達成
- 1月 株式会社エッジオブクリフ&
コムレイドが仲間に



2026

- 1月 野球部監督に二岡智宏氏就任
- 2月 マウンテンコーヒー株式会社が
仲間に
- 3月 30周年式典を開催



1. 連結決算概要

サマリー	8
連結損益計算書概要	9
連結貸借対照表概要	10
セグメント別業績概況	11
売上増減要因	12
営業利益増減要因	13
店舗数の推移	14
既存店前期比(売上・客数・客単価)	15
収益構造の改善	16

2. トピックス

新規出店(Lamb Rack Tokyo)	18
新規出店(名古屋めし食堂 丸八 伏見別邸)	19
事業成長イメージ	20
キャピタルアロケーション	21
成長投資の基本方針	22
業態多角化に向けたポートフォリオ	23
今期の取り組み	24
株主優待の拡充	25
創業30周年記念「配当」「株主優待」の増額	26
代替商品のラインナップ	27
今期の業績見通し	28
現在保有する主な不動産	29
社会貢献活動の取り組み	30
野球部活動	31





1. 連結決算概要

1

前期に棚卸資産(不動産)の売却等を行ったため、減収減益となっているが、棚卸資産(不動産)売却等を除いた前期比では増収増益となった

2

既存店 客数 昨対比5月が「104.7%」と大幅に伸長

2025年8月以来の、昨年対比100%を超えを記録。
第1四半期累計でも「100.0%」を確保し、客数は堅調に推移。

3

新規出店を加速

第1四半期に「ラムラック東京」、第3四半期には大型店で、名古屋の名店が揃った「丸八伏見別邸」を出店予定。その後も、仙台等の出店を予定。

4

株主優待拡充および創業30周年記念「株主優待」「配当」の実施

株主優待の大幅な拡充に加え、創業30周年の感謝を込めて「記念株主優待(増額)」および「記念配当」を実施。

売上高:3,191百万円、営業利益:104百万円、純利益:69百万円

連結売上高は前期の棚卸資産(不動産)の売却の影響により前期比77.4%の減収
営業利益、経常利益、当期純利益も減少

(百万円)

	2026年2月期 第1四半期		2027年2月期 第1四半期		前年同期比 (%)
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	
売上高	4,123	100.0	3,191 1	100.0	77.4
売上原価	1,551	37.6	1,106	34.7	71.3
売上総利益	2,572	62.4	2,084	65.3	81.0
販売管理費	2,368	57.4	1,980	62.1	83.6
営業利益	204	5.0	104 2	3.3	51.2
営業外収益	9	0.2	17	0.6	196.1
営業外費用	39	1.0	33 3	1.1	83.8
経常利益	173	4.2	89	2.8	51.4
特別利益	—	—	2	0.1	—
特別損失	—	—	2	0.1	—
税引前当期純利益	173	4.2	89	2.8	51.4
当期純利益	163	4.0	69 4	2.2	42.3

1 前期の棚卸資産(不動産)の売却の影響により、売上高は、前期比77.4%の3,191百万円となる。

2 減収に応じて、売上原価、販売管理費が減少するも、営業利益は、前期比51.2%の104百万円となる。しかし、不動産売却等を除くと、営業利益は前期を超えている。

3 金利上昇に伴う支払利息が増加したが前期の為替差損が為替差益になったこと等により、前期比6百万円減少。

4 前期の棚卸資産(不動産)の売却の影響により、当期純利益は、前期比42.3%の69百万円となる。

連結貸借対照表概要



(百万円)

	2026年2月期 期末	2027年2月期 第1四半期		2026年2月期 期末	2027年2月期 第1四半期
資産の部			負債の部		
流動資産	3,339	3,266	流動負債	1,928	1,976
現金及び預金	2,454	2,257 1	買掛金	306	368
売掛金	463	552	短期借入金 ※1	809	788
棚卸資産	144	147	その他	811	819
その他	276	309	固定負債	7,074	6,923
			長期借入金 ※2	5,532	5,381
			その他	1,541	1,542
			負債合計	9,002	8,899
固定資産	7,382	7,364	純資産の部		
有形固定資産	5,840	5,811	株主資本	1,743	1,753
建物及び構築物	1,754	1,732	資本金	45	45
土地	3,915	3,915	資本剰余金	1,073	1,073
その他	170	163	利益剰余金	658	668
無形固定資産	396	383	自己株式	△34	△34
投資その他の資産	1,146	1,169	その他の包括利益累計額	△59	△60
			新株予約権	0	0
			非支配株主持分	35	37
資産合計	10,722	10,630	純資産合計	1,719	1,731
			負債純資産合計	10,722	10,630

1

借入金の返済が進んだことにより
現金及び預金が減少。

※1: 1年以内返済予定長期借入金を含む

※2: 資本金劣後ローンを含む

飲食事業

既存店舗の売上増加に加え、M&Aにより増収となる

売上高	：	3,010百万円	前年比	105.3%
営業利益	：	385百万円	前年差	45百万円

不動産事業

前期に行った自社保有商業ビル2棟売却の影響により減収減益となる

売上高	：	110百万円	前年比	9.1%
営業利益	：	13百万円	前年差	▲593百万円

その他

M&A等による卸売等の売上が増加

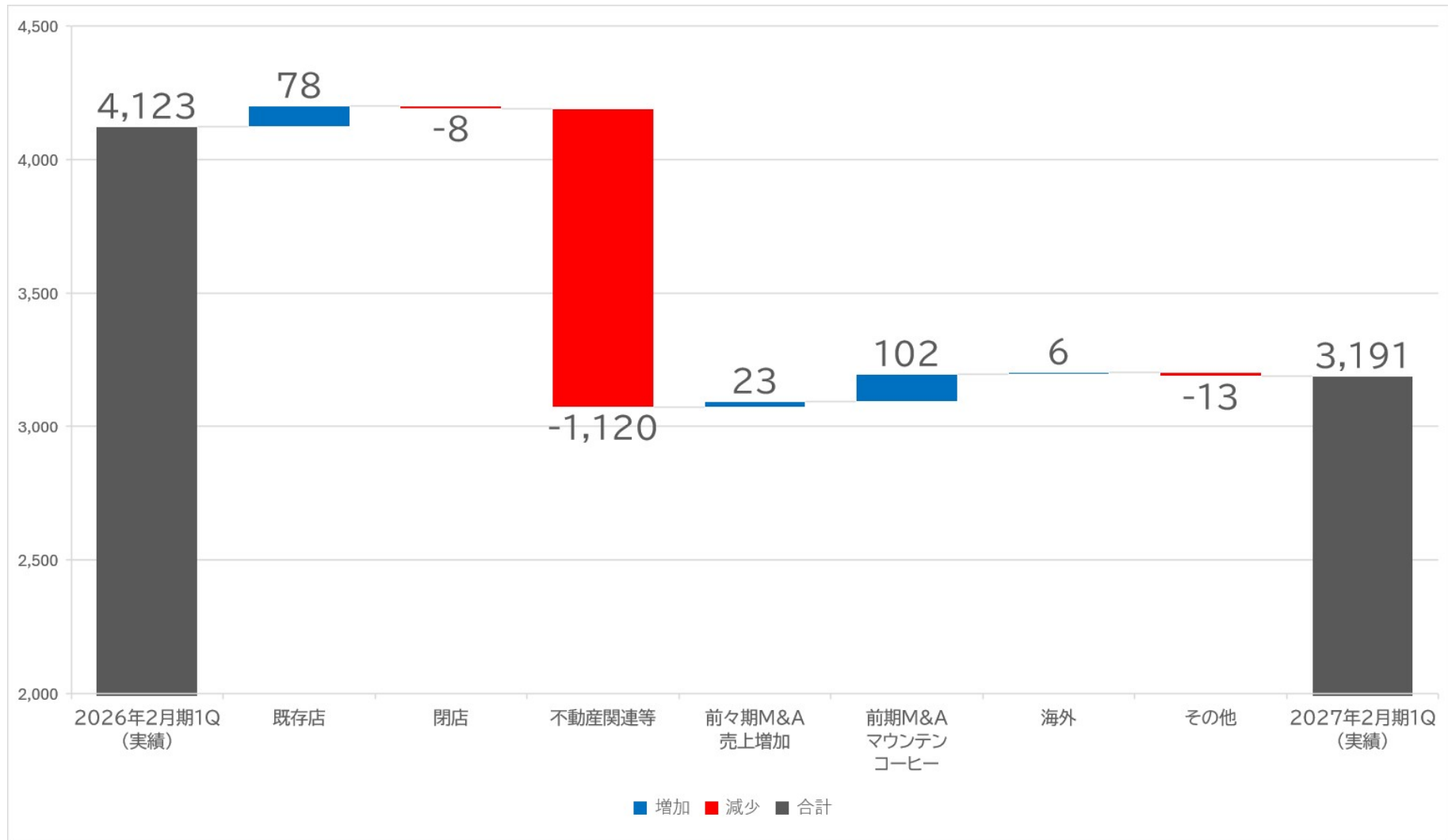
売上高	：	90百万円	前年比	157.6%
営業利益	：	▲31百万円	前年差	▲0百万円

売上増減要因



前期に実施した棚卸資産(不動産)売却の影響により、
売上高は大幅な売上減少(77.4%)となるも、
既存店や前々期実施したM&A、海外事業などが好調に推移し、既存事業は着実に成長

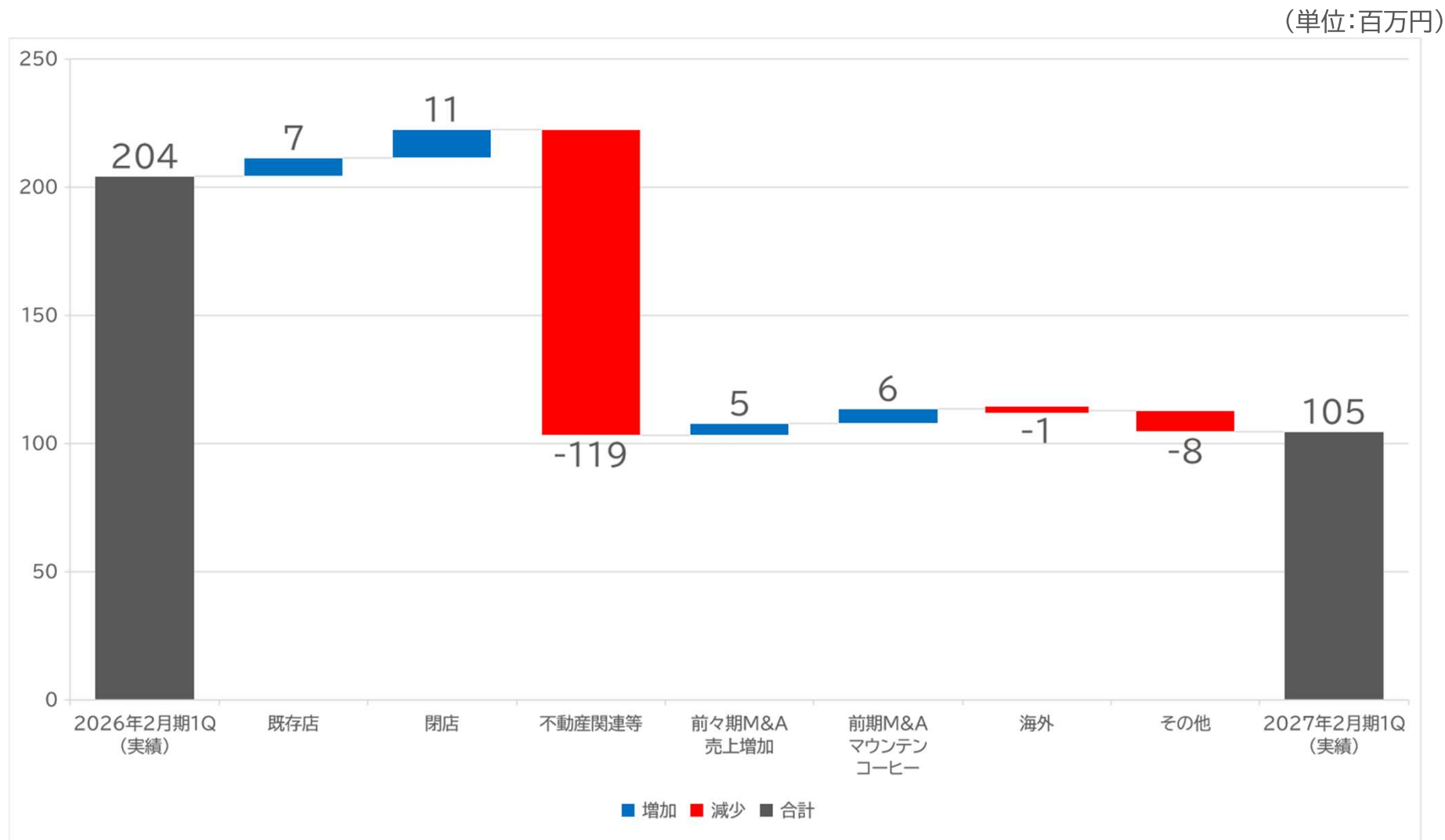
(単位:百万円)



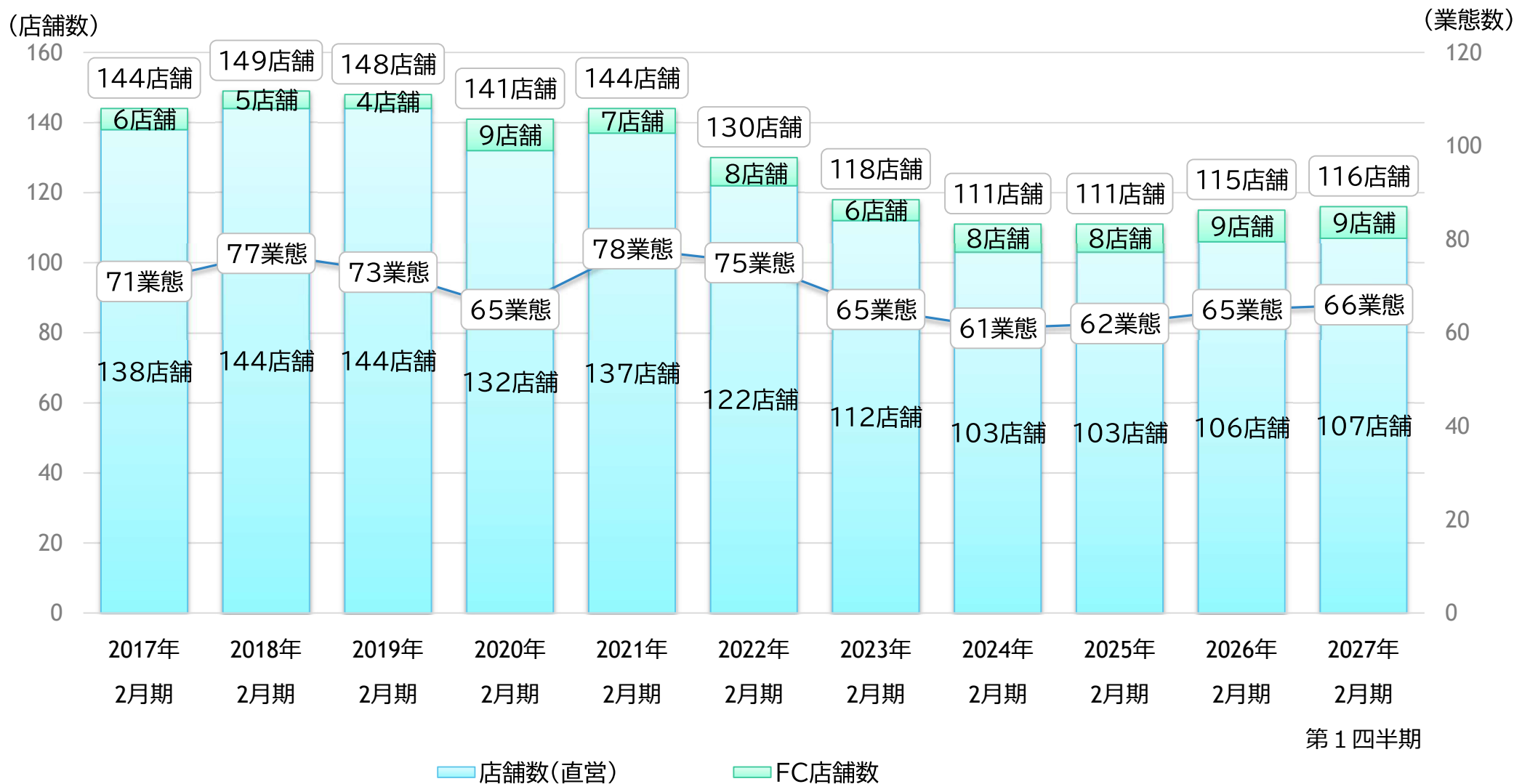
営業利益増減要因



前期に実施した棚卸資産(不動産)売却等の影響により、
営業利益は大幅な営業利益減少(51.2%)となるも、
既存店や前々期に実施したM&A等が好調に推移し、既存事業は着実に成長

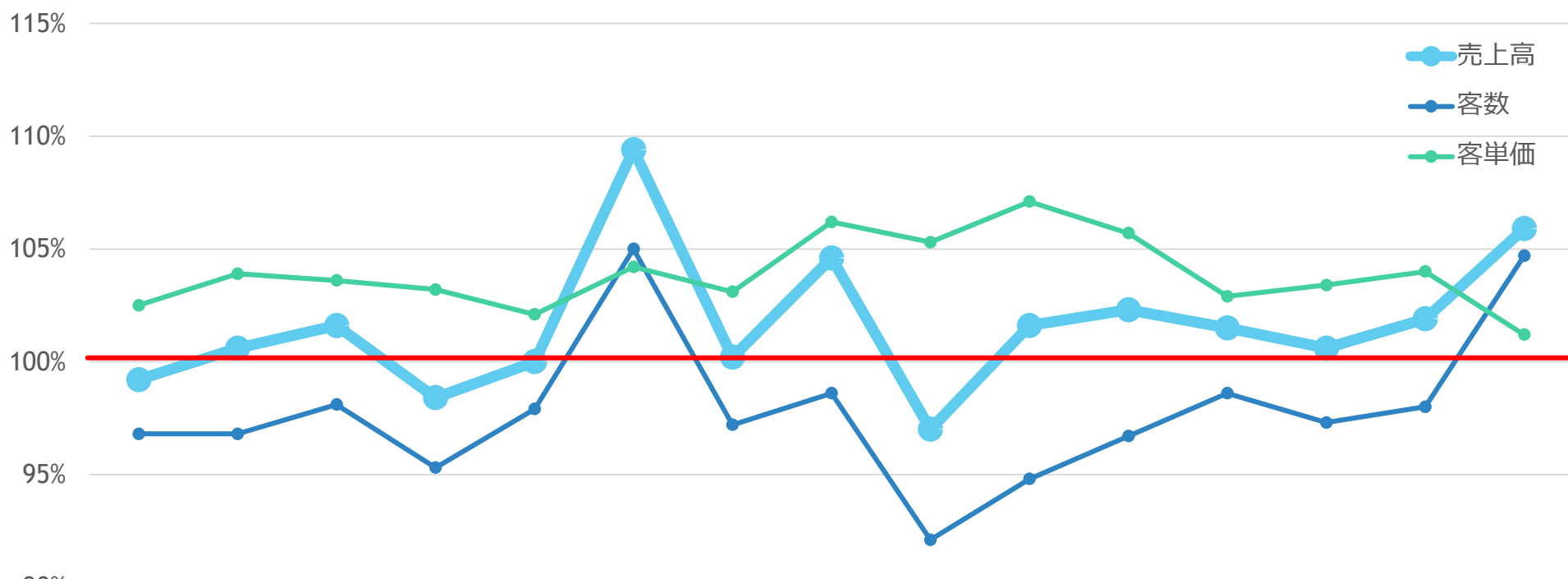


当期間中の新規出店1店舗(直営)、業態転換1店舗となり、
これにより、2026年5月末は、66業態・116店舗体制となる



第1四半期

既存店前期比(売上・客数・客単価)



	2025年	2025年	2025年	2025年	2025年	2025年	2025年	2025年	2025年	2025年	2026年	2026年	2026年	2026年	2026年	1Q 累計
	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	
売上高	99.2%	100.6%	101.6%	98.4%	100.0%	109.4%	100.2%	104.6%	97.0%	101.6%	102.3%	101.5%	100.6%	101.9%	105.9%	102.8%
客数	96.8%	96.8%	98.1%	95.3%	97.9%	105.0%	97.2%	98.6%	92.1%	94.8%	96.7%	98.6%	97.3%	98.0%	104.7%	100.0%
客単価	102.5%	103.9%	103.6%	103.2%	102.1%	104.2%	103.1%	106.2%	105.3%	107.1%	105.7%	102.9%	103.4%	104.0%	101.2%	102.8%

売上 : 第1四半期は、「102.8%」と前期を上回って堅調に推移している。

客数 : 概ね98%前後で推移していたが、5月は「104.7%」と大幅に増加し、第1四半期合計で100%を超えた。

客単価 : 安定して前期を超えて推移している。

※前期までは、飲食事業のみを対象に算出していたが、当期より高速道路事業の実績も加算して前期比較を行っている。

全体の経費は上がっているが、売上が増加したことにより、人件費率、販管費率は減少
 原価率は、清水PAの運営受託がスタートしたことや、高付加価値商品の提供等により増加

「原価率」

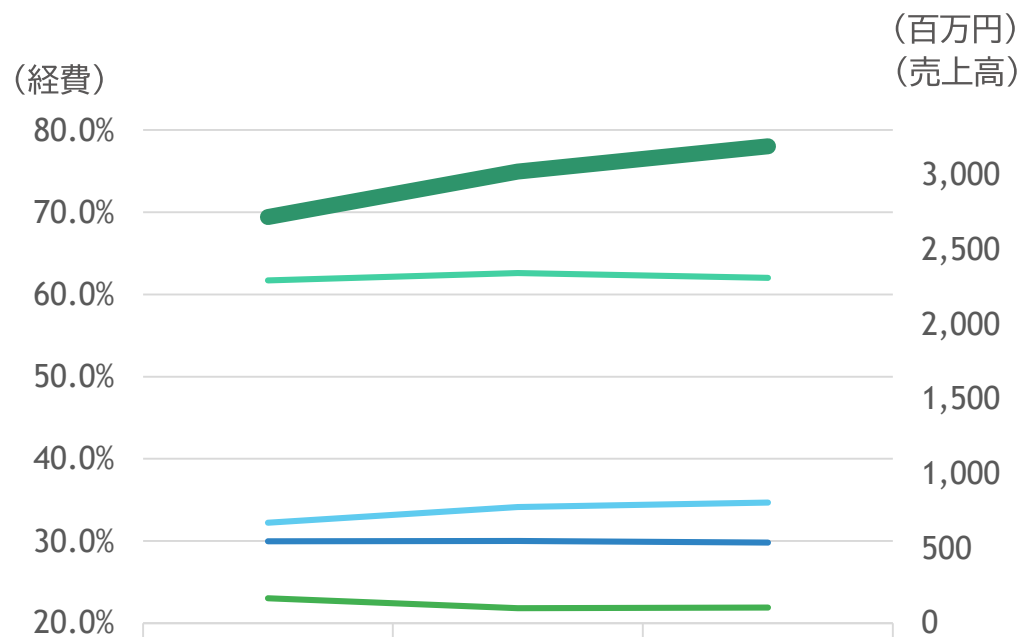
戦争や為替の影響により、仕入値は上がっている。また、高付加価値商品の提供を増やしていることも原価の上昇傾向に影響しているが、メニュー変更や値上げ等により調整を行っている。なお、2024年12月に清水PAの運営受託を開始したことにより、2026年2月期以降の原価率は上昇傾向にある。

「人件費率」

最低賃金の上昇や、給与水準の引き上げ等により、人件費総額は増加しているが、今期は、売上高の増加に伴い、人件費率としては抑制できている。

「販管費率」

家賃や水道光熱費、消耗品費等値上げが続いているが、売上高を伸ばすことで、比率としては抑制できている。



	2025年2月期 第1四半期	2026年2月期 第1四半期	2027年2月期 第1四半期
原価率	32.2%	34.1%	34.7%
人件費率	30.0%	30.0%	29.8%
販管費率	61.7%	62.6%	62.0%
売上	2,717	3,021	3,191
営業利益	166	100	104

※全社業績から不動産売却等を除いた数値にて3期比較しています。



2. トピックス

2025年1月に新たに仲間になった、 株式会社エッジオブクリフ&コムレイドの新店をオープン

Specialty Lamb Grill Restaurant

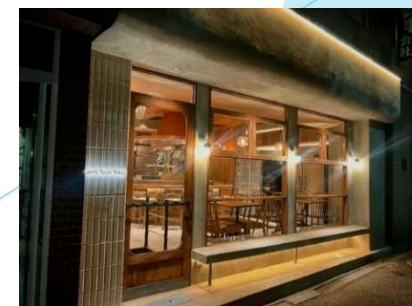


Lamb Rack Tokyo

「Lamb Rack Tokyo」
(ラムラック東京)

オープン日:2026年5月21日
店舗サイズ:28.1坪
席数:36席

ちょっと特別な“肉体験”を楽しめる【ラム肉専門店】！
多彩な部位を炭火でじっくり焼き上げ、
テーブルでカットして仕上げるライブ感が自慢です。
レトロモダンな店内は、宴会やデート、接待など
幅広いシーンにぴったり！



名古屋観光ホテル内に、3店舗目となる、名古屋めしの有名店が一つのお店に集まるフードホールをオープン予定！

「名古屋めし食堂 丸八 伏見別邸」

オープン日:2026年9月中旬(予定)

店舗サイズ:141.1坪

席数:約170席

「矢場とん」

「矢場味仙」

「世界の山ちゃん」

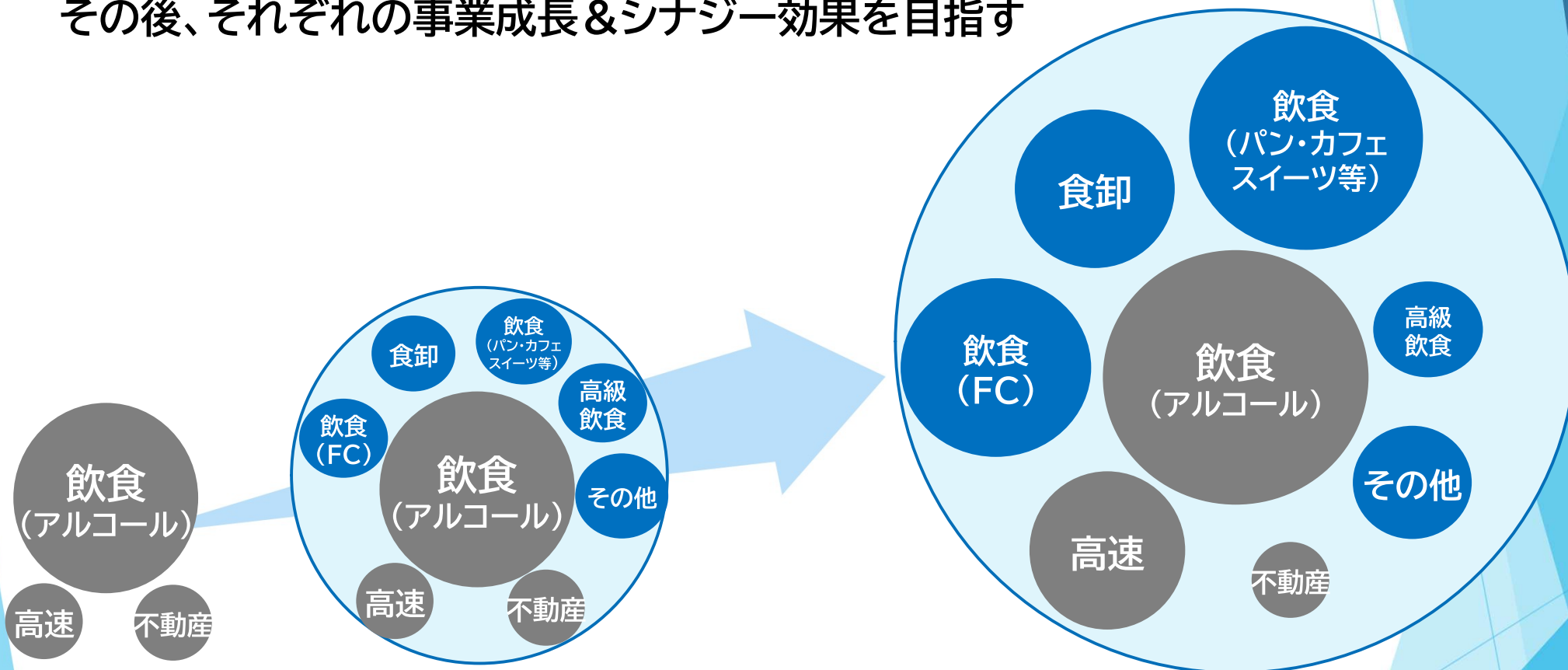
「ひつまぶし名古屋備長」



名古屋で行列が絶えない人気店が大集結。各店のお料理をご注文可能
名古屋名物を心ゆくまでご堪能いただけるお店です。

人気の串揚げ店「串 BISTRO92」もフードホール内に個別に出店いたします

M&Aを積極的に行い、アルコール業態以外も増やしていく。
その後、それぞれの事業成長&シナジー効果を目指す



アルコール業態以外を中心とした
M&Aを実施。
飲食店以外の展開も積極的に行い、
ポートフォリオの多様化を実行

M&Aしたそれぞれの事業の
成長&シナジー効果により、
会社規模、利益率増加を目指す

2026年2月期 営業キャッシュフロー 1,610百万円
 2025年2月期 営業キャッシュフロー 835百万円

安定した利益を確保できており、それらを成長投資に優先的に振り分けることにより更なる経営の安定化を図る

資金使途の優先順位

① 成長投資	② 優先株償還	③ 普通株主様への還元	④ 有利子負債返済
M&A・新規出店 新規事業	A種優先株 5億円 B種優先株 3億円	株主優待はすでに拡充済み	ネット有利子負債 (2026年2月末時点) 有利子負債一現預金 6,342百万-2,454百万 =3,888百万

※有利子負債6,342百万のうち、2,539百万は、保有不動産3棟およびM&Aした会社の保有土地に付随するものであり、2026年2月末簿価は4,597百万となっている。

M&Aと新規出店を軸とした、成長投資を進める
M&Aのターゲットとしては、「将来の軸となる新業態」「既存業態」「新業態」
を中心に、海外やFC事業を視野に入れて検討

成長投資の優先順位

① 新規出店 (直営)	②-1 M&A 将来の軸となる 新業態	②-2 M&A 既存業態 (新規出店に代わる方 法として)	②-3 M&A 新業態 ポートフォリオの 多角化
1店舗当たりの投資額目安 約6,000万円～ 1億円	EBITDAの3～8倍 投資規模 5億円～10億円	EBITDAの2～4倍 投資規模 1,000万円～4億円	EBITDAの2～4倍 投資規模 1,000万円～4億円

今期は積極的に投資を行い、事業ポートフォリオの多角化、既存事業の強化、既存ブランドを使い、FC展開等を進めていく

1. M&A

前期に引き続き、積極的にM&Aを実施し事業ポートフォリオの多角化を目指す。

2. 既存店舗の大型リニューアル

老朽化した店舗を今のトレンドに合わせてリニューアルし、集客力アップを図る。

3. 新規出店

既存ブランドを中心に新規出店を行い、ブランド強化を図る。

4. FC事業強化

新しく、FC加盟店開発部を立ち上げ、「かわ屋」をはじめ、「昔の矢場とん」や既存ブランドのFC化を進め、加盟店を増やす。

5. 海外展開

NY以外の海外についても、展開を進めていく。



今まで以上に、株主様への還元を増やすべく 株主優待制度を大幅に拡充

変更前(従来 of 優待内容)

所有株式数	贈呈内容
100株以上200株未満	株主優待御食事券2,000円分(1,000円券×2枚)を年2回
200株以上600株未満	株主優待御食事券4,000円分(1,000円券×4枚)を年2回
600株以上1,000株未満	株主優待御食事券8,000円分(1,000円券×8枚)を年2回
1,000株以上	株主優待御食事券12,000円分(1,000円券×12枚)を年2回

変更後(2026年8月末現在の株主名簿に記載された株主様より適用)

所有株式数	贈呈内容
100株以上200株未満	株主優待御食事券2,000円分(1,000円券×2枚)を年2回
200株以上300株未満	株主優待御食事券4,000円分(1,000円券×4枚)を年2回
300株以上500株未満	株主優待御食事券7,000円分(1,000円券×7枚)を年2回
500株以上600株未満	株主優待御食事券13,000円分(1,000円券×13枚)を年2回
600株以上1,000株未満	株主優待御食事券15,000円分(1,000円券×15枚)を年2回
1,000株以上	株主優待御食事券25,000円分(1,000円券×25枚)を年2回

株主の皆様の日頃のご支援に感謝し、創業30周年の
記念配当、株主優待の増額を実施

「配当+1.00円」及び「株主優待+1,000円」を増額

配当予想の修正(30周年記念配当の内訳)

	第2四半期末	期末	合計
前回予想	2.00円	2.00円	4.00円
30周年記念	1.00円		1.00円
合計	3.00円	2.00円	5.00円

記念株主優待の贈呈内容(2026年8月末時点の株主名簿に記載された株主様を対象)

所有株式数	通常の株主優待	30周年記念株主優待	合計
100株以上200株未満	御食事券2,000円分	御食事券1,000円分	御食事券3,000円分
200株以上300株未満	御食事券4,000円分	御食事券1,000円分	御食事券5,000円分
300株以上500株未満	御食事券7,000円分	御食事券1,000円分	御食事券8,000円分
500株以上600株未満	御食事券13,000円分	御食事券1,000円分	御食事券14,000円分
600株以上1,000株未満	御食事券15,000円分	御食事券1,000円分	御食事券16,000円分
1,000株以上	御食事券25,000円分	御食事券1,000円分	御食事券26,000円分

株主優待券の利便性向上に向け、
利用可能店舗の拡大および代替商品ラインナップの強化を適時実施
今後は、さらに高額の商品の追加なども予定している

代替商品拡充

2026年2月末にM&Aした、マウンテンコーヒー株式会社の商品を新たに追加。

➤ 4,000円コース

- **【新】マウンテンプレミアムブレンド**
- 猿Cafeブレンド
- 新九の紫(焼酎)720ml
- カタログギフトA



➤ 8,000円コース

- 本場さつまあげ大盛セット
- 新九の紫(焼酎)1800ml
- カタログギフトB

➤ 12,000円コース

- 星空の黒牛焼肉
- 愛知みかわ豚しゃぶしゃぶ・生ハンバーグセット
- カタログギフトC

利用可能店舗の拡大

2026年2月末にM&Aした、マウンテンコーヒー株式会社の店舗において、同年3月23日より利用可能に。

① マウンテンコーヒー
ビーンズショップ

② CAZAN珈琲店
本店

③ CAZAN珈琲店
四軒家店

④ CAZAN珈琲店
貴船店

⑤ THE ALL DAY
COFFEE CAZAN
神の倉店

(百万円)

	2026年2月期 通期実績	2027年2月期 業績予想	前年同期比 (%)
売上高	13,045	13,300	101.9%
営業利益	420	450	107.0%
経常利益	353	370	104.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	312	320	102.5%
配当金	中間 2.0円 期末 2.0円	中間 3.0円(予想)※ 期末 2.0円(予想)	

※通常配当2.00円 + 創業30周年記念配当1.00円の合計3.00円(予想)。

保有する商業ビル・レジデンスの流動化及び有効活用を進める

現在保有する主な不動産(3件)



EXIT NISHIKI



J-Group 本社・新九



ジュール則武

上記不動産(3件)の2026年2月期末簿価は3,989百万円。
これらの不動産に付随する有利子負債は2,118百万円であります。

過去売買実績

年月	売買	不動産
2019年2月	売却	J-Growth 大曽根
2020年1月	売却	G-SEVENS 刈谷
2020年7月	売却	ダイヤモンドウェイ
2020年7月	売却	物流センター
2020年7月	売却	ジュール広川
2021年4月	取得	J-Group本社ビル
2021年9月	売却	ジュール亀島
2025年5月	売却	jG金山
2025年5月	売却	ジェイチル名駅

各方面で、社会貢献活動を積極的に推進

ブラジル、コーヒー農園にて森林植樹活動

マウンテンコーヒー株式会社では、ブラジルの「ダ・ラゴア農園」にて、2018年より植林プロジェクトを立ち上げ、毎年約6,000本の植樹を実施。

同農園は、ブラジル・ミナスジェライス州のマタ大西洋熱帯雨林とセラード生物群の移行地域に位置し、持続可能なコーヒー生産を行いながら在来の動植物を保護するため、再植林を積極的に推進している。

マウンテンコーヒーは、コーヒー生産と自然環境の調和を目指し、このプロジェクトに取り組んでいます。



高速道路 産学連携

新東名高速道路・清水PAにて、地元の静岡県立沼津西高等学校と、地域土産品パッケージデザインによるオリジナルブランドの構築活動を展開。

静岡県をモチーフにしたオリジナルガチャガチャアイテムをデザインを共同開発し、2025年12月より清水PAにて販売を開始。



ワンアンドオンリー 中学校コラボメニュー

地元の中学校の「総合的な学習の時間」にて生徒が新商品を考案し、企業訪問でのプレゼンテーションを経て、当社が運営する店舗にて実際のメニューとして展開する取り組みを実施。

また、当社のメンバーが中学校を訪問し、料理講習会など教育支援活動も継続して実施。



前巨人1軍ヘッド兼打撃チーフコーチ 二岡智宏を新監督に迎え、 日本選手権初出場を目指す！

二岡智宏
13年限りで現役を引退
15年オフに巨人2軍打撃コーチ
17、18年:1軍打撃コーチ
19年:BC富山監督
20年:巨人3軍総合コーチ、3軍監督
22・23年:2軍監督
24年:1軍ヘッド兼打撃チーフコーチ
25年限りで巨人を退団



※2025年12月以降、当社社会人野球チームの新監督「二岡智宏」氏に関する、紙面、ネット等の記事が多数掲載され大きな話題を呼んでいる

【IRに関するお問い合わせ先】
株式会社ジェイグループホールディングス
管理本部 IR担当
TEL:052-243-0026

当資料は株式会社ジェイグループホールディングスが作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。

複写及び無断転載はご遠慮下さい。当資料は当社が現在発行している、また将来発行する株式や
債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。

また、当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが当社がその正確性を保証するものではなく、
事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご了解下さい。