




2020年12月期 第3四半期
決算説明資料

ベルトラ株式会社

東証マザーズ：7048

目次

2020年12月期 第3四半期決算概要	P 3
リンクティビティ事業の取組み	P15
2020年12月期 業績予想について	P19
参考資料	P21

The background of the slide is a photograph of a person with their back to the camera, sitting in a wooden boat on a body of water. The person is wearing a mustard-colored long-sleeved shirt and has their arms extended outwards. They are surrounded by lush green trees and rocky cliffs under a blue sky with some clouds. A semi-transparent white rectangular box is overlaid on the left side of the image, containing the title text.

2020年12月期 第3四半期決算概要



事業環境と当社の対応

- 海外：各国の入国制限は継続されるも各国の受入れ状況の変化に応じ、限定的に国を超えての往来が開始
- 国内：5月下旬の緊急事態宣言解除後、GoToトラベル効果もあり徐々に回復傾向

事業環境

当社の対応

海外

- 11月6日ハワイの一般旅行者向けにANAが初フライト。到着後の14日間自己隔離免除
- 外務省は10/1から、ビジネス上必要な人材等に加え、順次、留学、家族滞在等のその他の在留資格も対象とし、全ての国・地域からの新規入国を許可
- 各航空会社も、東南アジア、欧州など、入国制限解除に伴う需要動向に鑑み、複便を検討

渡航解除後の拡大を視野にB2Bによる販路拡大

- ✓ JTB社にアクティビティ予約システム(SaaSモデル)を提供
- ✓ 販売チャネルの拡大を視野に中国大手Trip.com社との業務提携

新たな領域へのサービスの開始

- ✓ インターネットを介し「LIVE中継」される**オンラインツアー**「ベルトラ・オンライン・アカデミー」を開始
- ✓ 旅先の今を伝える情報メディア「Kite(カイト)」を開始

国内

- 5/25の緊急事態宣言解除後、徐々に回復
- 7/22 GoToTravel開始
- 10/1から東京発着の旅行に関してもGoToTravel適用開始
- GoToTravel効果で国内旅行需要は徐々に回復傾向

✓ 国内ツアー商品数の拡大

(4月末：約2,400商品⇒9月末：約2,800商品)

✓ プラットフォーム事業リンクティビティ社の販売強化

国内大手鉄道・公共施設と提携。商品拡充を加速

- ✓ **サスティナブルツアー、エコツーリズム、農泊等**特色のある多彩なツアー等、国内体験型ツアーアクティビティの企画、提供を強化



FY2020 3Q業績ハイライト

事業環境

出国日本人者数 前年同期比▲98.4%の8万9千人（2020/7月～9月）※
訪日外客数 前年同期比▲99.7%の2万6千人（2020/7月～9月）※

※出典：日本政府観光局（JNTO）

業績概況

新型コロナウイルスの世界的な感染拡大により前年同期比減収減益

営業収益	840 百万円	前年同期比	▲2,454百万円
経常利益	▲875 百万円	前年同期比	▲1,614百万円
四半期純利益	▲1,098 百万円	前年同期比	▲1,596百万円

営業収益

世界的な新型コロナウイルス感染拡大の影響下、政府からの渡航自粛要請等により日本人渡航者が大幅に減少し、営業収益に影響

対策

- ・ 市場規模の一時的縮小に対応するための再編とコスト構造の改革
- ・ 国内市場の販売強化およびプラットフォームビジネスの強化
- ・ 機動的かつ安定的な資金調達枠の確保
- ・ アフターコロナに向けたB2Bビジネスによる販路拡大
- ・ 新たな収益機会を創出するための新規ビジネスの開発



P/Lサマリー（連結）

- ① 営業収益は第2Qをボトムに、新サービス市場投入で徐々に積み上げ
- ② 4月より広告宣伝費等各種営業費用の大幅なコスト削減を断行、引き続きコスト低減を継続
- ③ 営業外収益として助成金収入を計上
- ④ 主に1Qは事業閉鎖にともなう減損14百万円、2Qでは特別退職金45百万円、3Qでは減損56百万円を計上
- ⑤ 繰延税金資産の取崩しにより法人税等調整額 157百万円を計上

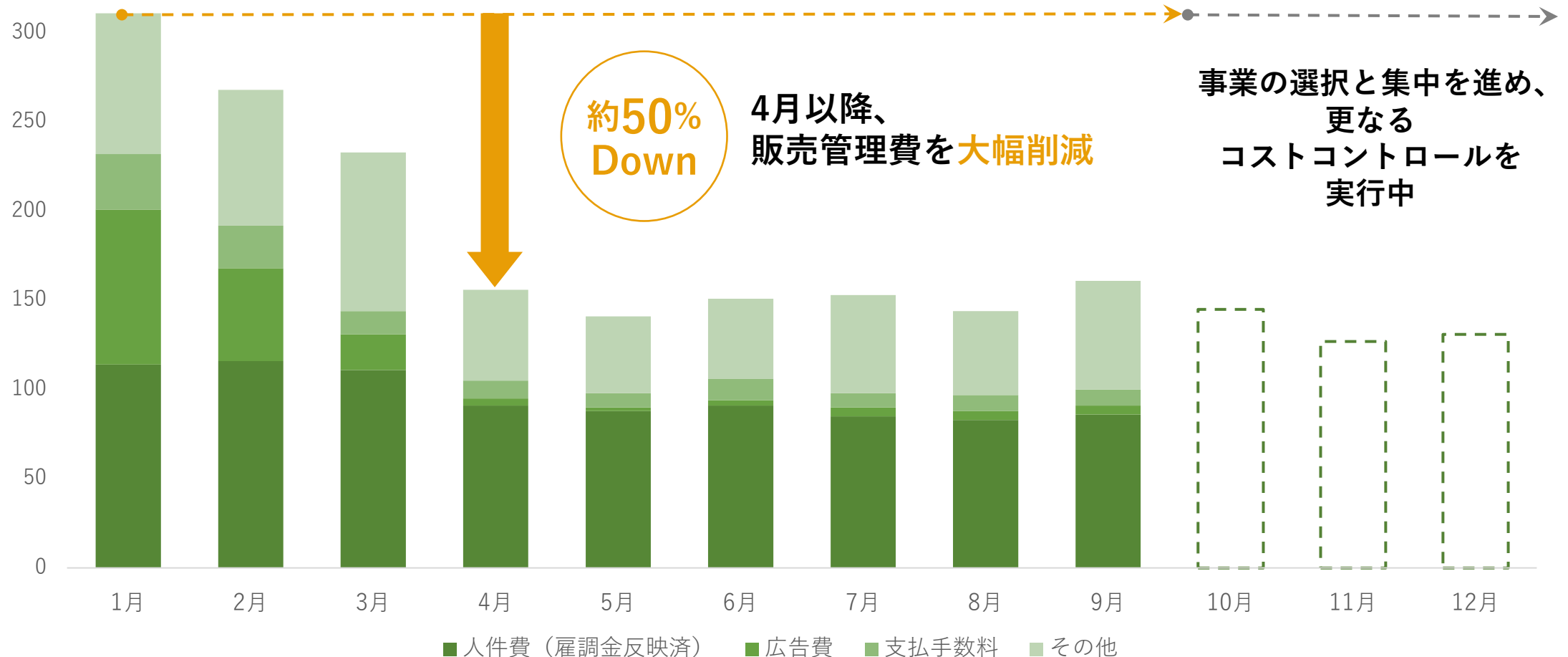
単位：百万円	2020/12月期 1Q (1月～3月)	2020/12月期 2Q (4月～6月)	2020/12月期 3Q (7月～9月)	2020/12月期 3Q累計 (1月～9月)	2019/12月期 3Q累計 (1月～9月)	3Q累計 増減率
営業収益	782①	10	47	840	3,294	▲74.5%
営業費用	812②	481	479	1,773	2,491	▲28.8%
営業利益	▲29	▲471	▲432	▲933	802	▲216.2%
営業利益率	—	—	—	—	24.4%	—
営業外収益	2	6③	61	69	0	+9286.9%
営業外費用	10	2	—	12	64	▲80.9%
経常利益	▲37	▲467	▲370	▲875	739	▲218.4%
経常利益率	—	—	—	—	22.4%	—
特別損失	14	45	56④	116	—	—
四半期純利益	▲206	▲509	▲382⑤	▲1,098	498	▲320.2%
1株当たり四半期純利益（円）	▲7.17	-	-	▲38.06	17.48	—



主な営業費用の月別推移

■ 事業収益を確保するための事業の選択と集中を行いながら、固定費の圧縮を継続

(単位：百万円)

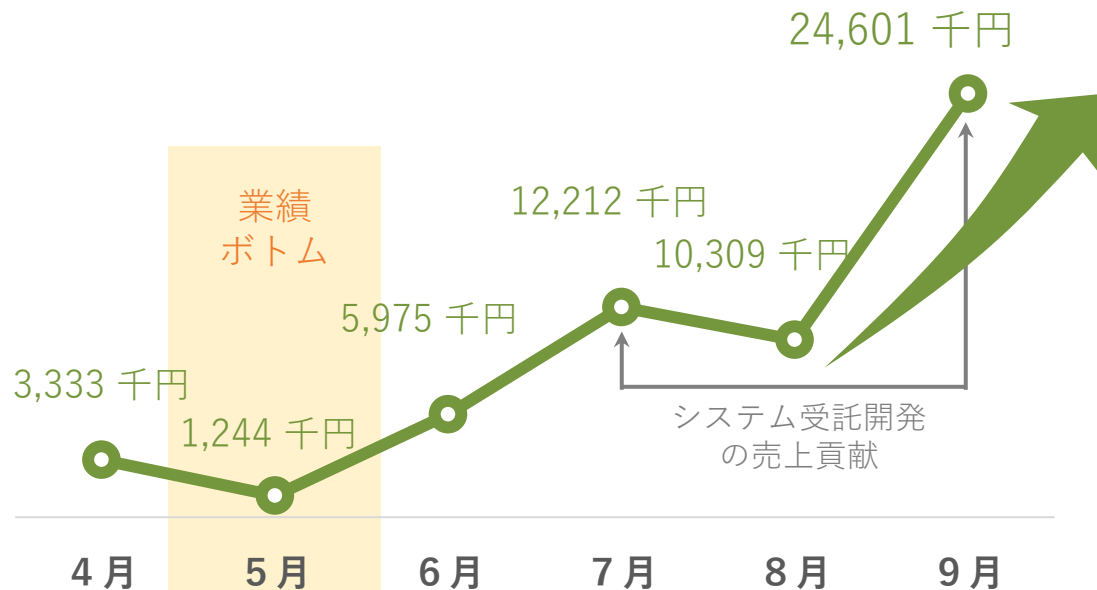




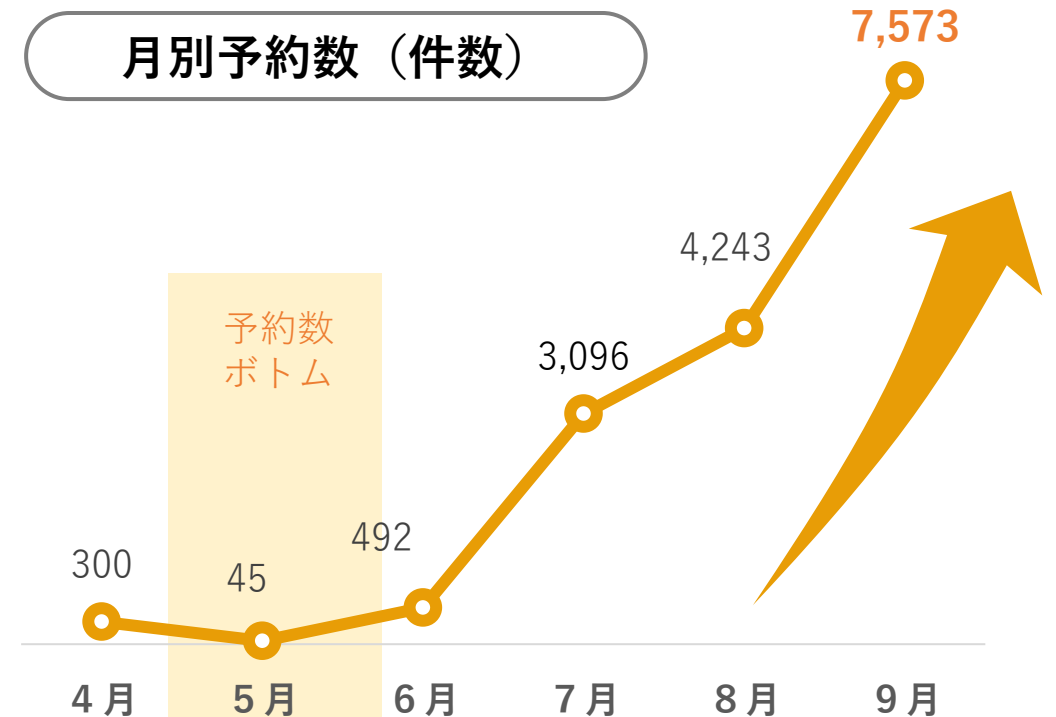
単月の売上・予約数の推移と今後の方針

- 海外渡航が実質ゼロの状態でも新たなサービスを通じて収益基盤を作る。
- 需要回復期の競争力強化のため、本業の海外部門は各事業者と引き続き強固な連携基盤を作る。
- 新常態に適応するための衛生管理ルールを今後も推進し、安心して旅行体験ができる市場を作る。

月別売上高



月別予約数 (件数)





財務健全性を高める施策について

事業収益性を高める施策

海外渡航状況に関わらず収益が高められる、
またコロナ収束後の売上拡大を見据えた事業基盤の構築を優先

- ・ オンラインサービス「ベルトラ・オンライン・アカデミー」の拡大
- ・ 旅情報メディアの運営など情報発信力の強化
- ・ 国内市場開拓と「体験」を軸としたツアーの拡充
- ・ 子会社リンクティビティのプラットフォーム事業強化
- ・ 事業シナジー効果のある他社とのアライアンス

効率的・筋肉質な事業運営

事業の選択と集中にあわせ、引き続き戦略的なコスト見直しを継続

- ・ コロナ感染拡大初期に迅速に戦略的コストコントロールを実行し販管費はすでに計画比で約50%削減し、損益分岐点の低減を実現
- ・ 効率的な事業運営をさらに迫及するため、事業戦略に対応したコストの見直しを継続

手元流動資金の確保

十分な運転資金の確保

- ・ 機動的かつ安定的な資金調達枠を確保、借入未実行残高20億円の内、9月30日に5億円の借入を実行（返済期日：2021年3月30日）
- ・ 借入以外の資金調達方法も検討



B/Sサマリー（連結）

単位：百万円	2019/12月期	2020/12月期 3Q	増減額	備考
流動資産	5,491	1,435	▲4,056	主に、COVID-19の感染拡大の影響による予約数の減少及び多数のキャンセルの発生により、現金及び預金が27億44百万円、営業未収入金が12億12百万円減少
固定資産	933	688	▲244	主に、繰延税金資産の取崩しにより、投資その他の資産が1億65百万円減少
資産合計	6,424	2,124	▲4,300	
流動負債	4,148	1,058	▲3,090	主に、COVID-19の感染拡大の影響による予約数の減少及び多数のキャンセルの発生により、営業未払金が16億96百万円、前受金が15億11百万円減少
固定負債	149	50	▲99	主に、長期借入金が99百万円減少
負債合計	4,298	1,108	▲3,189	
純資産合計	2,125	1,015	▲1,110	主に、ストックオプションの権利行使による新株式発行により資本金が11百万円、資本剰余金が11百万円増加したこと、親会社株主に帰属する四半期純損失10億98百万円を計上したことによる利益剰余金の減少、為替換算調整勘定17百万円の減少
自己資本比率	32.5%	46.7%	14.2p	

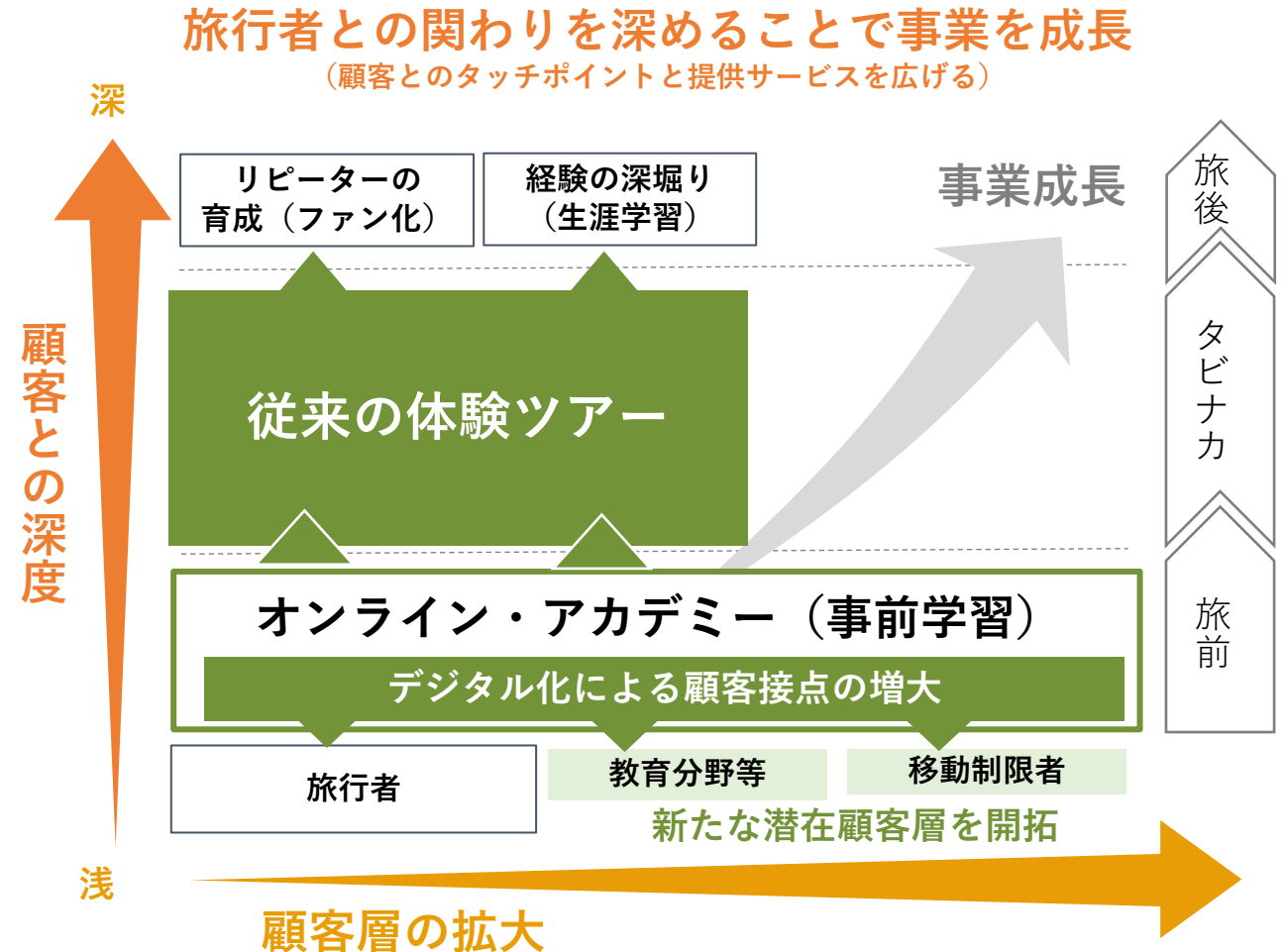


ベルトラ・オンライン・アカデミーによる新たな旅の価値の創出

- コロナ禍で移動が制限される中、生まれた「オンライン・アカデミー」で新たな旅の提供と機会の創出
- アフターコロナ後も戦略的コンテンツと位置づけ、旅行者以外の接点拡大を目指す



*無料体験、約1万人の参加者を含む



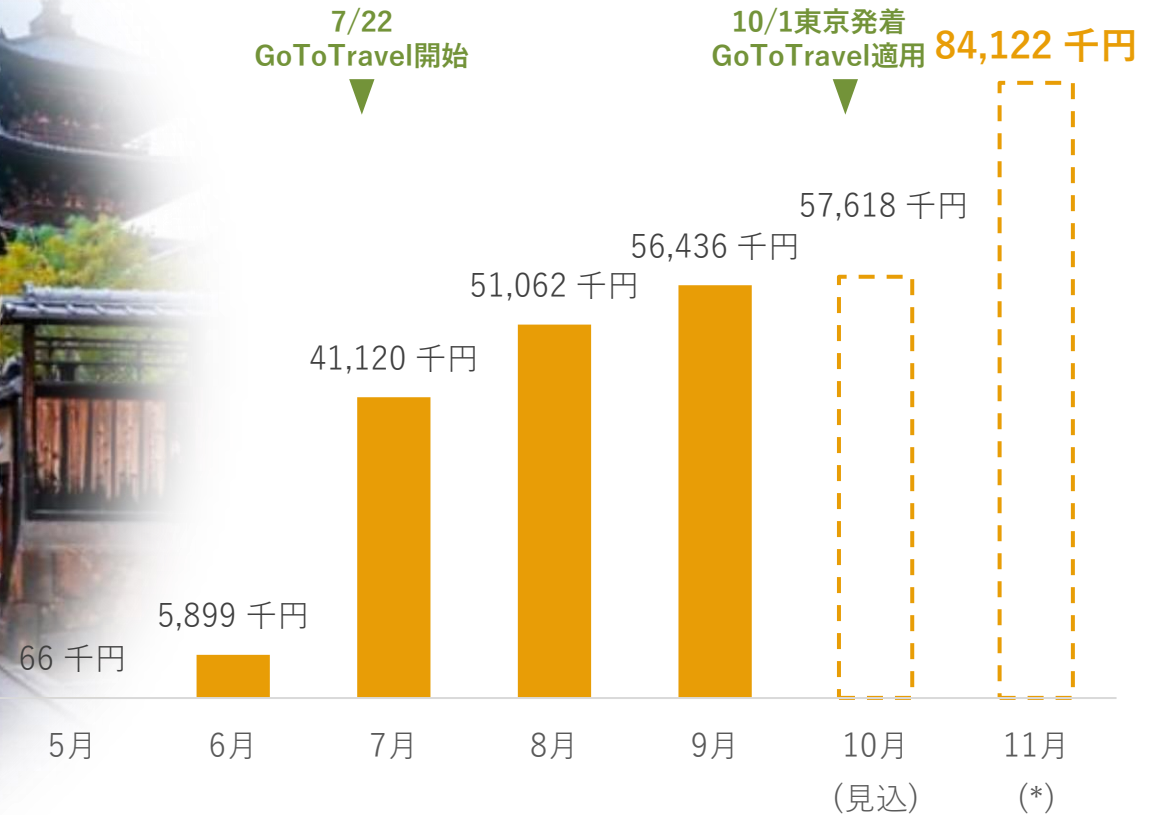


国内ツアー 取組み状況

- ベルトラならではの「体験型ツアーアクティビティ」を軸に多彩なツアーを企画、提供
- 取扱高は2020年5月をボトムに7月のGoToTravel開始から取扱高は急増



月別取扱高推移



(*)11月10日までの予約実績より算出



GoToトラベル効果 取扱高は好調に推移



日帰り商品の
ラインナップ充実度
国内OTAで
最大級

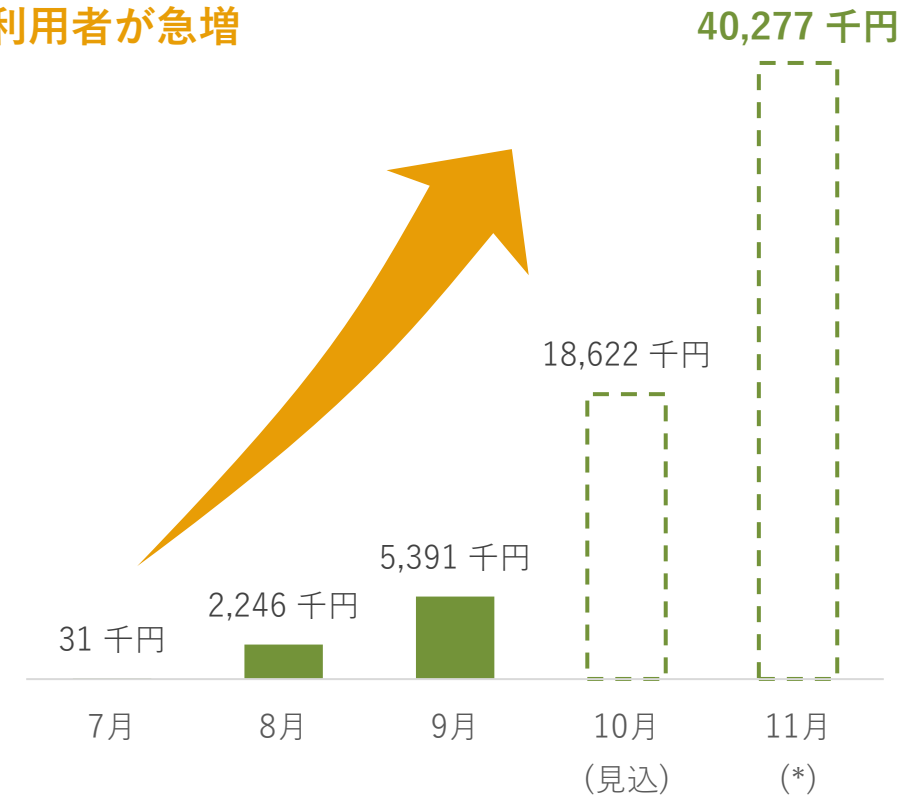
好評につき
11月末に
約**400**商品まで
拡大予定

首都圏からの
日帰り旅行のライン
ナップを強化
**マイクロ
ツーリズム**

※キャンペーン対象商品数は10月末時点278商品

GoTo対象月別取扱高推移

10/1東京発着GoToトラベル適用開始と国内
アクティビティツアーの拡充やWebサイトへ
の誘導強化、ユーザー利便性向上を図ること
で利用者が急増



(*)11月10日までの予約実績より算出



B2Bによる販路拡大

Trip.comと業務提携 現地ツアー＆アクティビティ商品の提供を開始

販売チャネルのさらなる拡大と利用客の利便性高める

世界最大級のオンライン旅行会社Trip.comグループ(Trip.com Group Limited)のグローバルブランド「Trip.com」とシステム提携し、Trip.comのウェブサイトおよびモバイルアプリを利用する日本人旅行者に向けた現地体験型ツアーやアクティビティの販売を2020年10月27日より開始。

Trip.com

取扱数の増加と
現地OPまで
ワンストップで
提供可能

APIで連携し
販売チャネルの
拡大

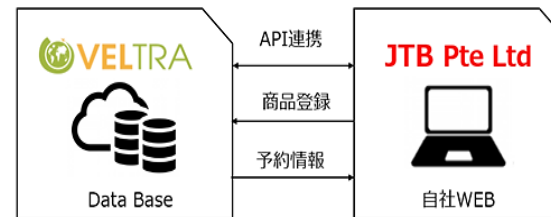


航空券やホテルの手配と現地OPツアーの購入が同時、または好きなタイミングでできるようになり、利用客の利便性が向上。

JTBに現地ツアー・アクティビティの 予約販売システムを提供開始

- 評価の高いベルトラのITテクノロジーを旅行業界各社に導入提案強化
- 旅行産業の中でも成長が見込まれる現地ツアー・アクティビティ事業の戦略的な連携を進める

VELTRA と JTB のアジア・オセアニアエリアとのシステム連携




JTBアジア・オセアニアエリアの商品管理&販売システムとしてVELTRAシステムを利用

JTB Pte Ltdが所有する現地ツアー・アクティビティ販売システムとAPIシステム連携を開始。アジアおよびオセアニア地区（12か国、45都市）のツアー・アクティビティ商品から開始し、今後は他エリアの拡大を見据え、システム連携だけでなく販売や在庫連動等システム提供範囲を拡大予定。

今後の展望

今まで接点の少なかった新しい顧客ターゲット層へのリーチと、旅行前のみならず旅先での現地予約、また旅行会社へのシステム提供によるBtoB販売強化など、オンライン・オフライン双方での販路拡大を目指す。

A low-angle, upward-looking photograph of a person lying in a light-colored hammock. The person's arms are raised towards the sky, reaching up towards the dense green foliage of trees. Sunlight filters through the leaves, creating a bright, dappled light effect. The hammock has white tassels hanging from its edges.

リンクティビティ事業の 取組み



リンクティビティ事業の拡大

旅行需要回復後のタビナカプラットフォームとして基盤強化

- 国内の交通機関や施設のEチケット化を推進
- 大手事業社との取引実績や、安定したオペレーションが評価されコロナ渦においても順調に契約数が増加

サービス内容と各社のメリット

Eチケット（QRコード）を利用したサービスを中心に、オンラインで完結する予約・発券・在庫管理システムを推進



サプライヤー

鉄道・観光施設等の
タビナカ事業社

- 全世界への販売チャネルの獲得
- 在庫管理、債権管理などのオペレーションコスト削減が可能
- 販売チャネル別の取引データをリアルタイムで取得でき、マーケティング力向上に寄与



タビナカ
プラットフォーム

Eチケットシステム
在庫管理システム
販売システム

販売会社

国内・海外の
旅行会社

MaaS

航空会社
MaaS事業者

- シームレスなQRコードの発行と引換管理が可能



NAVITIME



リンクティビティ事業 提携先（一部）

- コロナ禍で営業体制を強化、営業効率が上がったことで、計画を超えるペースで成約を確保

国内の鉄道会社
各都道府県施設等

2019年末の
6社から
30社超*に拡大

*現在準備中の会社を含む

JR東海ツアーズ



京成電鉄



国内・海外の
OTA・旅行会社等

200社超の
販売チャネル

中国



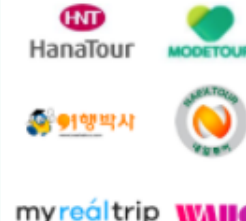
香港



台湾



韓国



欧米



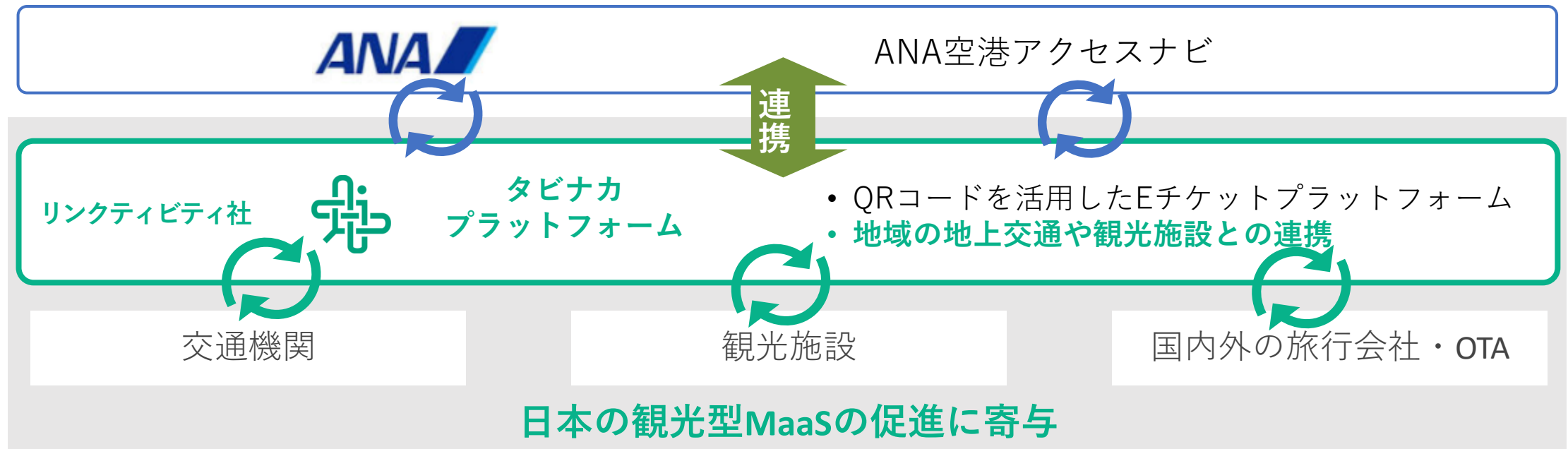
日本



リンクティビティ事業 ANAとMaaSの構築で協業


リンクティビティのプラットフォームで
旅の最終目的地まで非対面、非接触でシームレスな移動（MaaS）を実現

全日本空輸株式会社（ANA）と検索から予約・決済まで一つのサービスのようシームレスに利用者に提供するMaaS（Mobility as a Service）の構築に向け連携を開始



ニューノーマル時代への対応

非対面・非接触 + 利便性 + 顧客満足度向上

A person wearing a yellow hat and a white long-sleeved shirt is sitting on a rocky mountain peak, with their arms raised in a gesture of triumph or joy. The background shows a vast landscape with a lake, forested hills, and distant mountains under a clear blue sky.

2020年12月期 業績予想



2020年12月期 業績予想について

当第3四半期において、国内旅行が徐々に回復している状況にあるものの、海外旅行においては渡航制限が継続していること及び欧州や米国での新型コロナウイルス感染症の感染再拡大などもあり、現時点においても、なお不確定要素が多い状況もあり、2020年12月期の連結業績予想につきましては、合理的な業績予想の算定ができないため、引続き、未定とさせていただきます。

今後、業績予想の開示が可能となった時点で速やかに開示いたします。

参考資料



事業概要

- 旅先の現地体験ツアーに特化したオンライン予約サービス「ベルトラ」の運営



VELTRA changes TRAVEL

何が体験できるかで旅先を探す



旅行前
宿泊・航空券

旅行中
観光・体験・食事・買物など

旅行後
写真など

150ヶ国1万種類以上の体験ツアーを現地価格で旅行前でも予約可能





ビジネス領域

■ 現地体験型オプションツアー専門予約サイト「ベルトラ」を支える3つのビジネス領域

BtoC

自社サイト経由
現地ツアー予約サービス



BtoB

提携旅行会社経由
現地ツアー予約サービス



プラット
フォーム

Linktivityによる
移動手段の
予約サービス

2017年より事業開始





ベルトラの強み

■ 商品価値・顧客満足度UPを叶えるビジネス基盤が当社の強みです。

40万件超の「旅」体験談

豊富な参加体験談により商品の評価をチェック。常に改善を実施することでお客様から選ばれる「旅」を提案

「安心・安全」を確保する 充実したオンラインサポート

言葉や文化の壁をバリアフリー化し、「旅」を楽しむサポートをすることで顧客満足度を向上し、リピートを促進

多様な販売チャネル

航空会社や大手～中小の幅広い旅行会社が当社の販売システムを導入、当社のシステムがパートナー企業の強みとして活用

世界各国に5,000社超の 催行会社ネットワーク

世界各国の体験型ツアーを実現する
国内最大級の催行会社ネットワーク

世界各国に6,000人超の プロツアーガイドネットワーク

感動の旅を案内する、ホスピタリティに溢れた魅力的なプロツアーガイドを確保

現地体験型ツアーへの関心を高める 積極的なメディア発信

自社メディアやSNSで体験型ツアーの楽しさを情報発信

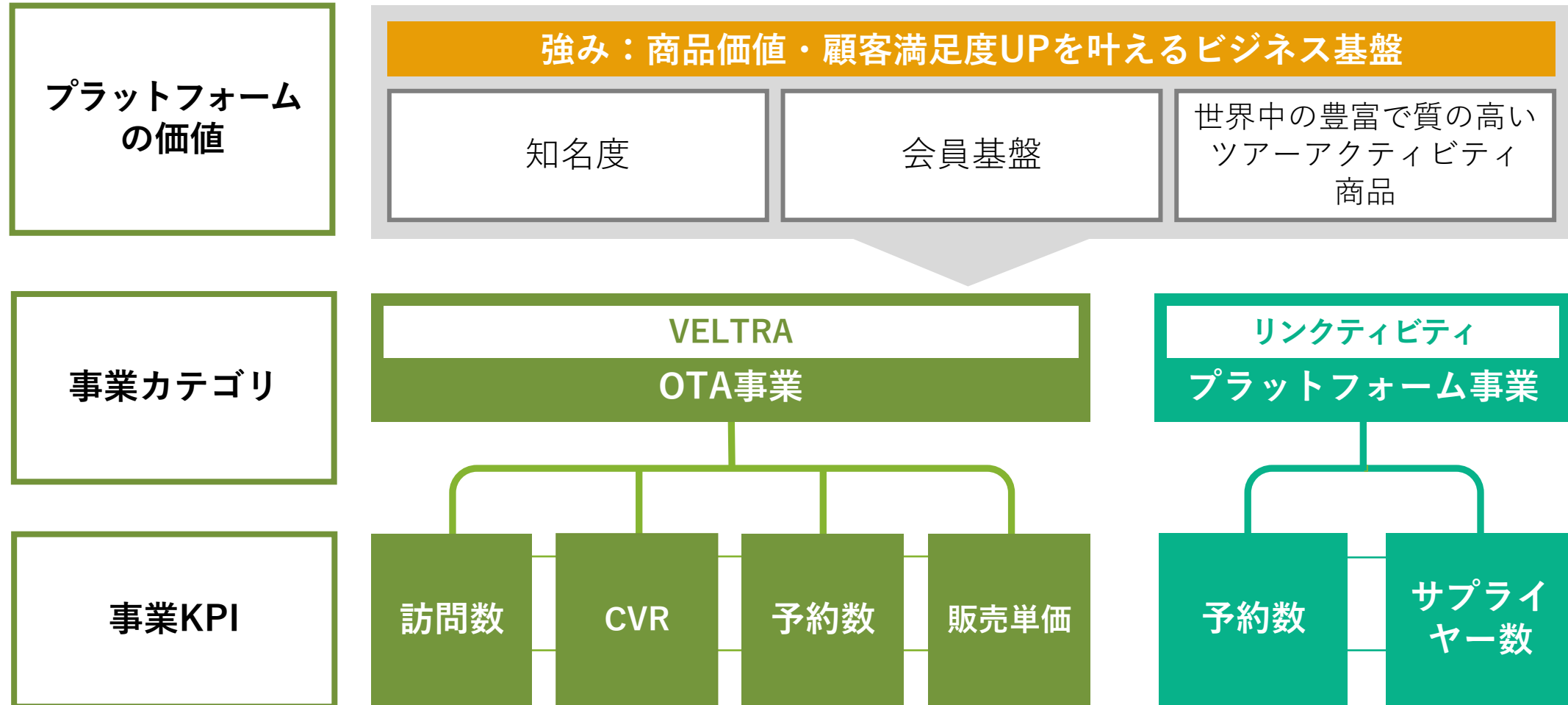


時代や個人のニーズに合った商品を提供
スピーディーに提供

商品価値 & 顧客満足度 UP!



当社事業の重要指標（KPI）





会社概要

社名 ベルト ラ株式会社

本社 東京都中央区京橋1-18-1

資本金 5億3670万円 (2020年9月30日現在)

創業年 1991年11月 (VELTRA.com事業開始 2004年)

決算期 12月

従業員数 本社 154名 (200名)
連結 201名 (248名) ()は臨時雇用含む

子会社 [シンガポール] LINKTIVITY PTE.LTD.
[マレーシア] VELTRA Malaysia Sdn. Bhd.
[フィリピン] VELTRA PHILIPPINES, INC
[米国(ハワイ州)] VELTRA Inc.
[韓国] VELTRA KOREA Inc
[日本] リンクティビティ株式会社

営業所 ロンドン、バンコク



役員 代表取締役社長 / CEO

取締役

取締役

取締役

取締役

社外取締役

社外取締役

社外取締役

監査役

非常勤監査役

非常勤監査役

二木 渉

萬年 良子

倉上 智晴

皆嶋 純平

イスラット エマニュエル

白石 徹

鈴木 学

カスバート ロドニー

池田 哲司

毛利 正人

河野 雅之



「働きがいのある会社ランキング」
4年連続ベストカンパニーに選出



沿革

- 1991 マーケティング関連のコンサルティング業務としてアラン株式会社（現 ベルトラ株式会社）設立
- 2003 ゴルフ場予約専門サイト「GORA」事業を楽天（現「Rakuten GORA」）に営業譲渡
- 2004 アクティビティ専門サイト「Alan1.net」（現:VELTRA）の事業開始
北米市場向けのハワイ現地ツアーを運営する「HawaiiActivities.com」
White Publishing, Inc.（現：VELTRA Inc）の全株式を取得
- 2012 グローバル事業展開を目的にブランド名を「Alan 1.net」から「VELTRA」に商号を変更
社名もアラン株式会社からベルトラ株式会社へ変更
英語サイトを開設。訪日旅行事業開始
マレーシア クアラルンプールにシステム開発会社としてVELTRA Malaysia Sdn. Bhd.を設立
- 2015 中国語サイト（繁体・簡体）開設
- 2016 主に英語圏市場を対象としたグローバル市場向けの現地ツアー予約サイト
「CityDiscovery.com」を運営するCity Discovery SASの全株式を取得
- 2017 パリ現地法人をVELTRA SASに社名変更し、VELTRAグループでの営業拠点とする
マニラ現地法人をVELTRA Philippineに社名変更し、VELTRAグループでのCS拠点とする
韓国12cm社との事業提携にて韓国語サイト開設
主に日本の鉄道・移動手段に関する商品をアジア市場に供給することを目的としてシンガポールに
LINKTIVITY PTE.LTD. を設立 B2B向けビジネスを本格開始
- 2018 東京証券取引所マザーズ市場への上場
- 2019 ベルトラコリア株式会社（VELTRA KOREA Inc.）設立



企業理念

関わるすべての人達とともに持続的に成長し、
独自の存在感で観光産業と国際交流をリードする

独自の存在感

幅広い地域と商品バリエーションだけでなく
質の高いサービスの両立を実現

国際交流

国境を越えた人と人との関わりを重視し、
特にツアーガイドによる旅行体験を重視

共存共栄

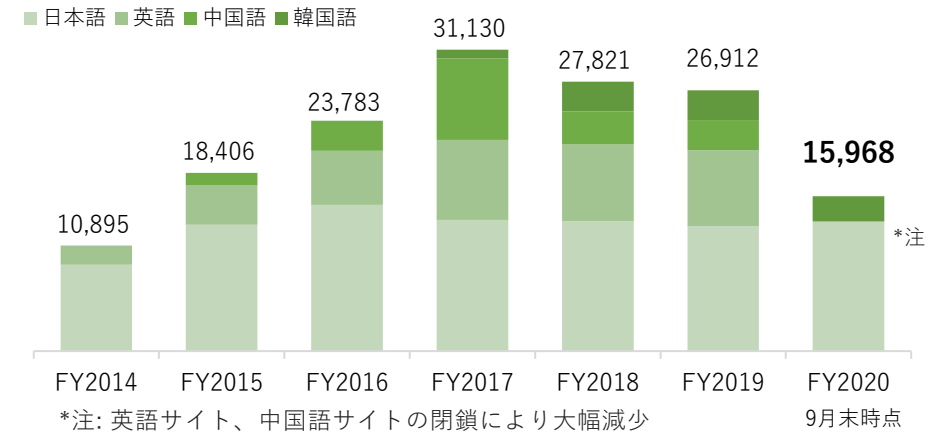
企業連携での協業でさらに価値を提供し
観光産業全体を繁栄させていく



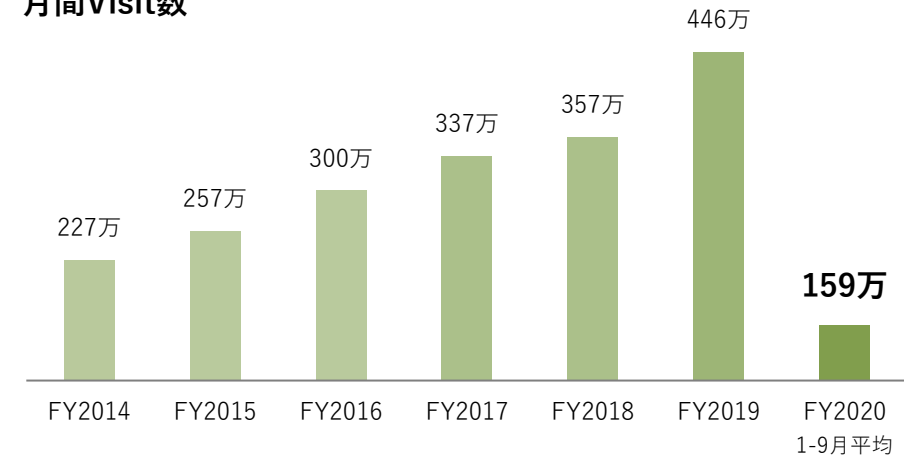
当社の特長：様々な消費者ニーズに対応した商品ラインナップ

- 世界150ヶ国、約5,000社で取扱は国内最大級
- 様々な消費者ニーズに対応する商品を提供し、特に個人旅行者の支持を獲得

各市場別(言語別)商品数の推移



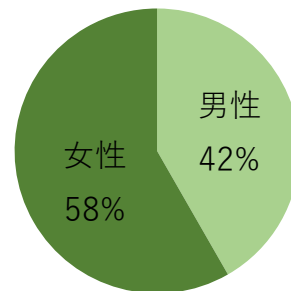
月間Visit数



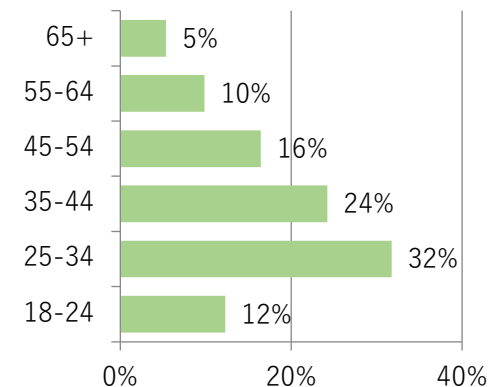
契約先事業者数



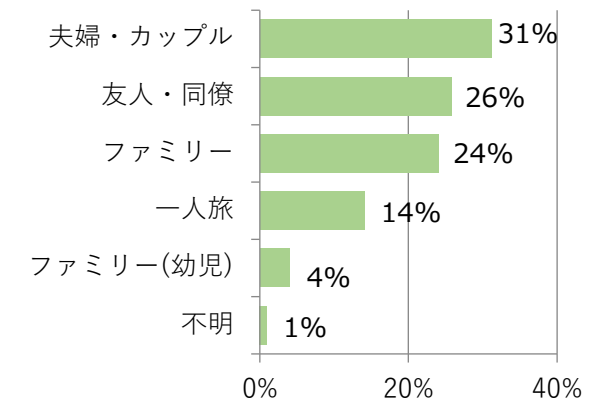
利用者性別



年齢層



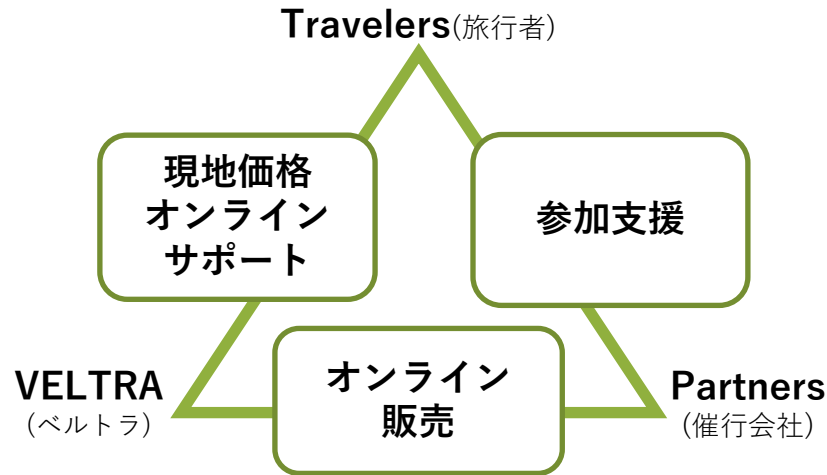
同行者





当社の特長：オンラインで完結するリアルタイムなサポート

- 豊富な商品と情報量と待ち時間なくリアルタイムに旅行者に提供
- 顧客の心理的不安（文化や言語の壁等）を排除する365日体制のサポートで安心感を提供



オンライン販売

小規模の事業者でも販売機会を提供。
アジア市場を強みに新たな市場を提供

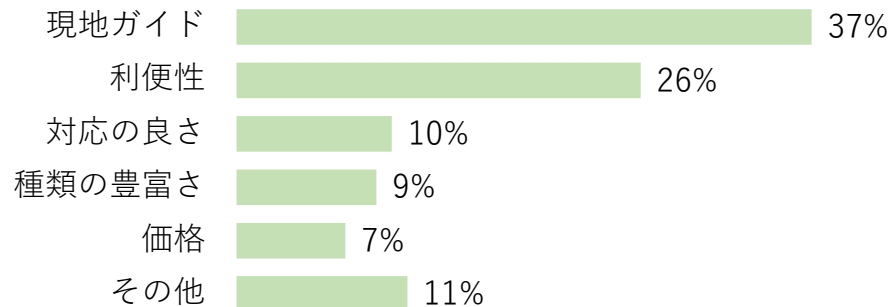
現地価格 オンライン サポート

全て催行会社が販売する現地価格で提供。
4言語で365日オンラインサポート

参加支援

旅行者が自力で集合場所へいくための詳細な案内
バウチャーの電子化促進でスムーズな予約を提供

NPS※評価によるベルトラの推奨理由



※NPS=Net Promoter Score 顧客のロイヤルティを測るための指標

カスタマーエクスペリエンス ≥ カスタマーサービス
ベルトラを通じて体験した全てに責任を持つ

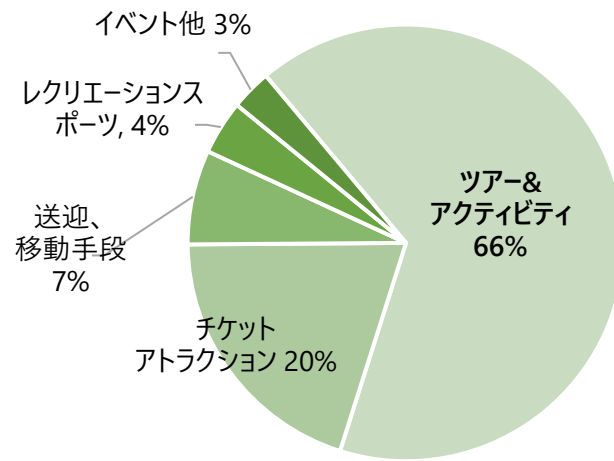
1. 市場の提供だけでなく商品そのものの品質まで管理
2. オンラインによる365日サポート
3. 英語・日本語・中国語・韓国語対応



当社の特長：世界各地の個性豊かなプロのツアーガイド

- 人(旅行者)と人(ガイド)との国際交流を促進するツアー&アクティビティが当社の主力商品
- 現地を熟知したプロフェッショナルなドライバーが効率的かつ安全な移動手段を提供
- サービスの質と安全性の両立は催行会社とのリレーションシップあってこそその当社の強み

商品の構成



* 対象商品の詳細は巻末資料「販売対象商品」を参照

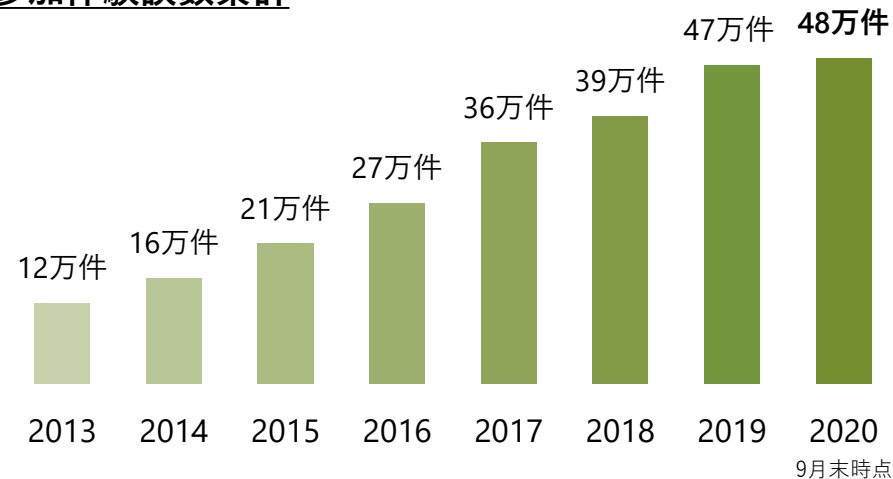




当社の特長：40万件を超す充実した参加体験談

- ベルトラで参加した方だけの投稿。詳細な体験談は参加を検討する旅行者の共感ポイントに
- 投稿率の高さはホスピタリティの高いツアー＆アクティビティのサービスに関連
- ネガティブコメントは放置せず、全て事実関係を確認し商品改善へ

参加体験談数累計



体験談を元にさらにサービス向上をさせる



ガイド・ドライバーへの感謝のメッセージ

ダイスケさんのイルカ愛が「はんばないって、、、」&船長のヒトさんも最高でした。

投稿者: イシカワ母さん, 2018/08/23

3人の子供の計4名で参加しました。ガイドのダイスケさん、イルカ愛が素晴らしかった。優しく、面白く、港に着くまでの車中も皆を楽しませてくれました。沢山のイルカを皆に見てもらおうという気持ちが伝わりました。実際たくさん見えました。

船長のヒトさんがまた素晴らしく、...

すごいガイドさんでした！

by: manaさん 2018/11/15

今回タイは2回目ですが友人は初めてだったので、こちらのツアーに参加しました。ガイドさんは日本語ベラベラで、所々説明もしてくださり、写真を何度も撮ってくれたり、とても優しい方でよかったです！やはりとても暑いので効率よくまわる事ができるこちらのツアーはいいですね！半日だけでしたがかなり満足できる内容でした。ありがとうございました！

日本では絶対出来ない体験を実感！

by: Hiroさん 2018/11/13

午後からのツアーを体験してきました。ハノイ旧市街は、まさにカオスそのもの。大型バスや車が走っている隙間を沢山のバイクが道のあちこちからクラクションを鳴らしながら走ってくる風景やお店の種類が違ふ沢山のストリートに小さなプラスチックの椅子に座って話す大勢の人々 傘帽子の天秤棒をぶら下げて、花や魚を売るたぐいまいお母さん、全て日本では見る事の出来ない光景を目の当たりにして凄く刺...

ドライバーのシュウさん、ニコルさんありがとう！最高の旅でした(^^)

by: ひよびヨピーさん 2018/11/14

日本語が通じるのか、希望通り観光出来るのか不安でしたが中国語ドライバーのチャーターを予約しました。結果、本当に楽しく充実した台湾旅行になりました。野柳→十分(天灯上げ)、十分大瀑布→九份→士林夜市の予定で観光プランをオーダーしていましたが、当日、私達の希望を盛り込みつつも更にオススメのプランを提案し、効率よく回るプランを立ててくれました。更にガイドブックには載っていない場所にも案内...

一生の思い出って言ってる人だけじゃしょうもない人生やなんて思ってたけど.....

by: kw.jjさん 2018/11/16

最高でした！！運良く私たち2人だけのプライベートツアーで天気にも恵まれ、素晴らしい景色に加えタカさんのガイドが面白かったです。ブルマウンテンズは素晴らしい景色で映えスポット。スリースターズも圧巻の景色。そしてなによりジェノランケープが凄くほどの美しさ。感嘆。ため息。自然が創り出した神秘の世界。ジェノランケープにいたのは2時間ほどの時間でしたがあっという間に狐につままれた気分...

最高のツアーでした！

by: ゆーさんさん 2018/11/15

11月に参加した者です。日本人のさとこさんがガイドをしてくれて安心しました。初めはフルーツだけのツアーかとおもいきや、景色の良い海や山に連れて行ってくださりとても楽しめました！！フルーツ農場に到着後は細かいところも含め、日本語でフルーツや栽培等について説明を受けながら回っていき、途中途中でフルーツを食べました。個人的には金柑が衝撃的に美味しかったです。11月でも沢山のフルーツを...続きを見る



ご留意事項

本資料に掲載されている情報には、業績予測・事業計画等の将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

今後発生する新たな事象及び状況の変動があった場合にも、当社は、本資料の記述を更新又は改定する予定はありません。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報については、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何ら検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。

