



株式会社 パルコ
平成20年2月期(2007年度)
決算説明会資料

本日のご説明内容

1. 2007年度業績概要と2008年度業績予想
2. 営業概況と2007年度業績トピックス
3. 中期経営5ヵ年計画及び2008年度展開予定

1. 2007年度業績概要と2008年度業績予想

2007年度 連結業績

売上高・利益とも前年を上回り、営業利益・経常利益・当期純利益は過去最高額を達成

単位：百万円

	07年度	06年度	増減額	前年比	対外発表額
売上高	286,788	266,645	20,143	107.6%	292,000
営業利益	10,090	9,756	334	103.4%	10,000
経常利益	9,973	9,594	378	103.9%	9,900
当期純利益	5,167	4,503	664	114.8%	4,600

	07年度末	06年度末	増減額	前年比
総資産	189,989	182,553	7,435	104.1%
純資産	73,981	70,777	3,204	104.5%
有利子負債	33,065	34,863	1,798	94.8%
自己資本比率	38.9%	38.7%		
時価ベースの自己資本比率	55.5%	65.0%		
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	2.6年	3.4年		
インタレスト・カバレッジ・レシオ	21.0	16.5		

2007年度 連結セグメント

5/27

「ショッピングセンター事業」「総合空間事業」が伸長

ショッピングセンター事業

静岡パルコ、浦和パルコのオープンに加え、パルコ既存店舗では、新テーマを導入した積極的なゾーン改装、営業企画の大型化による改装ゾーン早期稼働の促進、パルコカードによる顧客サービスの強化などにより、業績が堅調に推移

専門店事業

株式会社ヌーヴ・エイは、腕時計販売のTICTAC事業部が36ヶ月連続で予算を上回り既存店、新店とも好調継続。積極的な拡大政策を進め、前年度より14店舗増加して122店舗体制に

総合空間事業

株式会社パルコスペースシステムズは、静岡パルコ、浦和パルコのオープン及びパルコ既存店舗の改装に伴う受注に加え、ノースポート・モールをはじめとして、百貨店・専門店などの商業施設からの工事を受注して伸長

その他の事業

株式会社パルコ・シティは2007年4月にオンラインショッピングモール「PARCO-CITY」を開設。初年度は売上高が計画未達で営業赤字となるが、モールへの出店ショップ数の増加と合わせてアクセス数も上昇中

単位：百万円

		07年度	06年度	増減額
ショッピングセンター事業	売上高	266,263	248,725	17,537
	営業利益	9,085	8,698	387
専門店事業	売上高	17,097	16,718	379
	営業利益	496	495	1
総合空間事業	売上高	26,365	22,754	3,610
	営業利益	695	535	159
その他の事業	売上高	2,330	2,449	119
	営業利益又は損失	118	65	184
小計	売上高	312,056	290,648	21,408
	営業利益	10,158	9,794	363
消去又は全社	売上高	(22,774)	(21,994)	779
	営業利益	(67)	(38)	29
合計	売上高	289,281	268,653	20,628
	営業利益	10,090	9,756	334

セグメント別の業績における売上高には、営業収入が含まれております。

2007年度 単体業績

6/27

単体も、売上高・利益とも前年を上回り、営業利益・経常利益・当期純利益は過去最高額を達成

単位：百万円

	07年度	06年度	増減額	前年比	対外発表額
売上高	263,525	246,439	17,086	106.9%	269,600
営業利益	9,087	8,755	331	103.8%	8,800
経常利益	8,974	8,481	493	105.8%	8,700
当期純利益	4,841	3,633	1,208	133.3%	4,000

	07年度末	06年度末	増減額	前年比
総資産	182,257	173,796	8,460	104.9%
純資産	73,652	70,662	2,989	104.2%
有利子負債	33,925	35,563	1,638	95.4%
自己資本比率	40.4%	40.7%		

2008年度 業績予想と配当

7/27

新店舗が貢献し、連結・単体とも増収を予想

		単位: 百万円			
		08年度 (09年2月期) 業績予想	07年度 (08年2月期) 実績	増減額	前年比
連結	売上高	306,500	286,788	19,711	106.9%
	営業利益	10,300	10,090	209	102.1%
	経常利益	10,000	9,973	26	100.3%
	当期純利益	5,000	5,167	167	96.8%
単体	売上高	284,500	263,525	20,974	108.0%
	営業利益	9,400	9,087	312	103.4%
	経常利益	9,450	8,974	475	105.3%
	当期純利益	4,850	4,841	8	100.2%

配当について

2007年度は1株につき、下期7円配当予定を1円増配の8円とし、年間2円増配の15円の実施を決定
 2008年度については、1株につきさらに1円増配の年間16円（うち中間配当8円）とし5年連続での増配を予定

2007/2008年度 販売費及び一般管理費・設備投資

8/27

販売費 及び 一般管理費

		単位: 百万円		
		金額	増減額	前年比
07年度実績	人件費	9,562	842	109.7%
	借地借家料	9,733	1,310	115.6%
	宣伝費	4,256	324	108.2%
	業務委託費	6,362	904	116.6%
	減価償却費	4,585	701	118.1%
	販売管理費計	33,992	3,563	111.7%
	減価償却	5,781	1,196	126.1%
08年度予想	販売管理費計	37,241	3,248	109.6%
		単位: 百万円		
		金額	増減額	前年比
07年度実績	人件費	4,861	496	111.4%
	借地借家料	8,789	1,133	114.8%
	宣伝費	3,966	347	109.6%
	業務委託費	7,113	883	114.2%
	減価償却費	4,267	616	116.9%
	販売管理費計	25,920	2,851	112.4%
	減価償却	5,457	1,189	127.9%
08年度予想	販売管理費計	28,608	2,687	110.4%

設備投資

		単位: 億円			
		金額	増減額	前年比	
連結	07年度実績	設備投資	101	26	136.0%
	08年度予想	設備投資	151	50	149.5%
		単位: 億円			
		金額	増減額	前年比	
07年度実績	設備投資	90	21	130.3%	
	08年度予想	設備投資	146	55	161.3%

2. 営業概況と2007年度業績トピックス

2007年度 店舗別テナント売上高

10/27

基幹店を中心に8店舗が前年達成

感度の高い都心店で先行している商品動向などの情報を迅速に全店に伝授しニュースを発信するとともに、マーケットに合わせたテナント企業、マス媒体や大手メーカーなどの他企業とのコラボレーションによる販売企画をスケールアップ。また顧客招待セールなどのパルコカードを活用した営業企画の強化を重点的に推進
 基幹店ではこれら施策と改装が奏功し、池袋パルコ、名古屋パルコ、広島パルコが好調推移
 関東店・地方店では、ビルプロポーション改革によってマーケットニーズへの対応を強化した大津パルコや、新所沢パルコ、津田沼パルコが堅調に推移

厚木パルコは、2008年2月24日をもって営業を終了いたしました。
 渋谷パルコ・パート2は、2007年12月31日をもって耐震対応に伴い営業を一時休止いたしております。

既存店：静岡店(07年3月15日開店)、浦和店(07年10月10日開店)、岐阜店(06年8月20日開店)の値を除いたものです。

単位:百万円

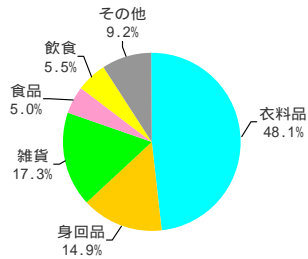
		07年度		
		傾向	売上高	前年比
基幹店	池袋	↗	34,788	102.2%
	渋谷		21,634	98.6%
	札幌		13,177	89.2%
	調布		17,465	99.8%
	名古屋	↗	41,193	101.6%
	広島	↗	19,027	103.6%
	小計		147,288	100.1%
関東店	吉祥寺		10,756	99.9%
	ひばりが丘		8,633	98.1%
	新所沢	↗	9,355	100.2%
	千葉	↗	9,583	101.5%
	津田沼	↗	11,202	101.6%
	宇都宮		8,083	95.2%
	厚木		3,992	89.0%
	小計		61,608	98.8%
地方店	松本		9,256	99.3%
	心齋橋	↗	1,911	105.0%
	大津	↗	8,476	103.6%
	大分		4,514	93.1%
	熊本		5,910	96.2%
		小計		30,069
	既存店計		238,965	99.6%
	静岡		10,950	-
	浦和		6,967	-
	岐阜		-	0.0%
	合計	↗	256,883	106.7%

2007年度 アイテム別売上前年比

11/27

衣料品が牽引、靴にも波及効果

【2007年度売上高構成比】



主力アイテムである衣料品は、具体的なスタイリングを提案し買い回り性を向上させた改装も奏功し、既存店年間100.5%と前年売上を確保
 雑貨は、趣味・家具家庭用品はオリジナル企画やパルコカードサービス等でタイアップを進める施策が奏功した一方、書籍、CD等の教養雑貨は引き続き苦戦継続

アイテム分類	07年度 前年比	
	全店計	既存店
婦人服	107.6%	101.0%
紳士服	103.6%	98.1%
衣料品総合	108.6%	105.5%
スポーツ	107.2%	98.5%
呉服	111.3%	94.3%
子供服	92.2%	90.1%
衣料品	106.6%	100.5%
靴	106.8%	102.1%
バッグ	100.5%	90.5%
装身具	102.2%	95.1%
化粧品	103.7%	103.3%
身回品	105.0%	99.4%
雑貨	106.4%	98.3%
食品	123.7%	97.6%
飲食	113.7%	98.8%
その他	106.8%	100.9%

前年比は『店舗総合売上高』によるものです。
 『店舗総合売上高』とは、店舗の総合的な販売力を表示するため、テナント売上高に、パルコ劇場等の売上高・固定賃料テナントの売上高を加えたものです。

2007年度 静岡パルコオープン

12/27

2007年3月15日 静岡駅前の中心商店街にオープン

オープン1年で110億円の目標値を達成(2007/3/15~2008/3/14)



静岡パルコ 外観

商環境の徹底的な調査を基に、消費者が求める専門店を中心に静岡市初出店のテナントを多数導入。それまでの静岡の商業施設になかった「ブランド」「空間」「業態」「MDミキシング」を取り入れることで競合施設との差別化、独自性を得られ、広域からの集客に成功

開店前から広く展開したオープニングティザーキャンペーンにより認知浸透を図る戦略的で多面的な宣伝活動を積極展開

吹き抜けを新設するなど、内外装ともに旧施設の印象を刷新する環境デザインで静岡パルコのビルコンセプトである「進」空間を実現。「回遊性」「滞留性」効果を発揮



2階エスカレーター横吹き抜け

2007年10月10日 浦和駅東口前にオープン

上層階に図書館など公共施設を有する複合ビルにパルコとして2番目の面積規模の大型店舗を開業

マーケット調査に基づき、衣料品、装飾品などのファッション関連テナントに加え、大型生活雑貨、カルチャー、食、ビューティなど生活の多様なニーズに対応するテナントや、フィットネスクラブ、シネマコンプレックスなどを付加することにより、幅広い客層に向けて、デイリーコースから時間消費までを提案

ゆとりある空間演出を施すとともに、ゾーンごとに表記を色分けするなど、わかりやすい館内案内やフロア特性を反映したレストスペースの配置など、お客様満足度の向上にも努める



1階赤の休憩スペース



浦和パルコ 外観



4～5階
吹き抜け

2007年度 改装概況

49,000㎡の改装を継続推進

時代やマーケット変化に対応してビルイメージを刷新することに加え、全館への波及効果の最大化・客数拡大と買い回り性の向上を目指し、ゾーンやフロア単位での改装を中心に推進



名古屋パルコ



池袋P'パルコ

07年度の改装実績
 改装規模：465区画 / 約49,000㎡実施
 (うち、新規出店 221区画)
 改装効果：売上前年ゾーン対比117.1%

売場概要 全19地区 32ビル
 テナント総数：2,965テナント / 営業面積：425,600㎡ (08年2月末現在)

主な改装店舗

時代やマーケット競合環境変化への対応を促進しビルイメージを刷新

名古屋バルコ：3館体制において、それぞれのビル機能を明確化する計画の一環として、東館の低・中層階をカジュアルモードのメンズセレクトを中心に刷新する改装を実施（66区画 約5,500㎡改装）

池袋バルコ：ファッションのインキュベート機能を担うビル特性を明確化し、Pバルコのファッションゾーンを全面改編（39区画 約2,500㎡改装）

基幹店での成功モデルを発展進化させながら全体波及へ取り組む改装を実施

ひばりが丘バルコ：ヤングミセスをターゲットに、客数拡大と買い回りの強化をテーマにし、食品とファッションを中心に改装を実施（19区画 約4,100㎡改装）

新所沢バルコ：ひばりが丘バルコの改装成果を織り込み、ヤングミセスの買い回りの強化とファミリー客層の拡大を目指した改装を実施（31区画 約3,800㎡改装）

先行実施したビルプロポーション改編のエッセンスを改善・強化して拡大

津田沼バルコ：名古屋バルコ、広島バルコなどのメンズゾーンの改装成果を活かし、面積を拡大する改装を実施（35区画 約4,100㎡改装）

<バルコ> 2007年3月より ル テアトル銀座 by PARCOの運営をスタート

【ショッピングセンター事業】



ル テアトル銀座 by PARCO

従来の渋谷のバルコ劇場と合わせ、規模や環境の異なる二つの文化施設を運営することで公演のバラエティ、コンテンツが拡大し、外部公演の展開にも寄与



『キャバレー』
(青山劇場)



『テイクフライト』
(東京国際フォーラム)

演劇公演、映画出資作品が高い評価を受け、多くの賞を受賞



『コンフィダント・絆』
(バルコ劇場)

演劇部門では『コンフィダント・絆』（作・演出 三谷幸喜 出演 中井貴一他）が読売演劇大賞など全7賞を受賞
映像部門では出資3作品がすべて映画賞を受賞
『キサラギ』（監督 佐藤祐市 出演 小栗旬他）日本アカデミー賞、ブルーリボン賞 / 『さくらん』（監督 蛭川実花 出演 土屋アンナ他）日本アカデミー賞 / 『自虐の詩』（監督 堤幸彦 出演 中谷美紀他）日本アカデミー賞



『キサラギ』(シネクイント)

<パルコ> プロパティ・マネジメント受託物件「ノースポート・モール」
2007年4月オープン。管理運営業務を開始 【ショッピングセンター事業】

世帯数、人口ともに増加傾向の港北ニュータウンで、地域の特徴に合った、幅広い年齢層のニーズに応える商業施設「ノースポート・モール」の開業準備業務のサポートと開業後のプロパティマネジメント業務を受託グループ各社では、内装工事の受注、内装工事監理業務の受託、専門店テナントとしての出店、ホームページの制作の受注など、グループ全体の業容を活かして取引を展開



ノースポート・モール

<パルコスペースシステムズ>
内装工事部門が好調に推移 【総合空間事業】

新規店舗の静岡パルコ、浦和パルコの内装工事のみならず、パルコやノースポート・モールの出店企業、また百貨店・専門店などの商業施設からの工事受注や一般の既存・新規クライアント企業の内装工事・電気工事の受注拡大により業績が向上。売上は前年比115.9%を達成



さいたま市市民活動サポートセンター
(工事受注)

<ヌーヴ・エイ>2007年度は23店舗（内パルコ外14店舗）を出店し9店舗を閉店。
スクラップ&ビルドで事業の効率化を推進し、好調を継続 【専門店事業】



TICTAC新業態「SPINDLE」(新丸ビル)

3年連続の二桁増収と増益を達成。既存店も売上高前年比101.2%と好調推移
「SPINDLE(スピンドル)」「porte(ポルト)」など、新業態の出店にも積極的な取り組みを継続

2007年度
売上高前年比 113.4%
既存店前年比 101.2%

「SPINDLE(スピンドル)」...従来のTICTAC業態よりもグレード感を高めた、さらにコンセプトualな商品構成の腕時計ショップ。新丸ビルに出店。
「porte(ポルト)」...セレクトショップとスリープライスショップの融合型眼鏡店。ノースポート・モールに出店。



「コレクターズ」(静岡パルコ)

2007年度末	店舗数
T i C T A C (時計)	42
アイウェア(眼鏡)	27
コレクターズ(メンズ雑貨)	22
ローズマリー(化粧品・化粧雑貨)	21
アンナベール(レディース雑貨)	10
5業種 計	122

パルコ外店舗 52%
パルコ内店舗 48%

<パルコ・シティ> 新規事業としてオンラインショッピングモール
『PARCO-CITY』を2007年4月にスタート 【その他の事業】



<http://www.parco-city.com/>

オンラインショッピングモールは、パルコ各店に出店している有力企業を中心に出店店舗数を拡大中。衣料品、雑貨、カルチャー・エンタテインメント関連などバラエティに富んだ店舗を揃え、「グランバザール」やカード会員向け優待キャンペーン（5%OFF）企画など、パルコで行なわれる営業企画に連動してほぼ同一の企画を展開中。モールへの出店ショップ数の増加と合わせてアクセス数も上昇傾向

2007年度よりパルコ内に組織していた「Webアクロス」をパルコ・シティに移管。マーケティング機能の連動を図り、シナジー効果を得てビジネス化するとともに、パルコへの情報提供機能も果たす



ACROSS
Street Fashion Marketing



「アクロス」の原点は1974年に創刊した『月刊パルコレポート』。パルコ社内及びテナント等に向けた「マーケティング情報誌」が2000年、Webメディアとして新創刊。「ストリート+ファッションマーケティング」をコンセプトに、他社とのマーケティングビジネスも展開中。

<http://www.web-across.com/>

3.中期経営5ヵ年計画及び2008年度展開予定

中期経営5ヵ年計画(2005-2009年度) 推進テーマ

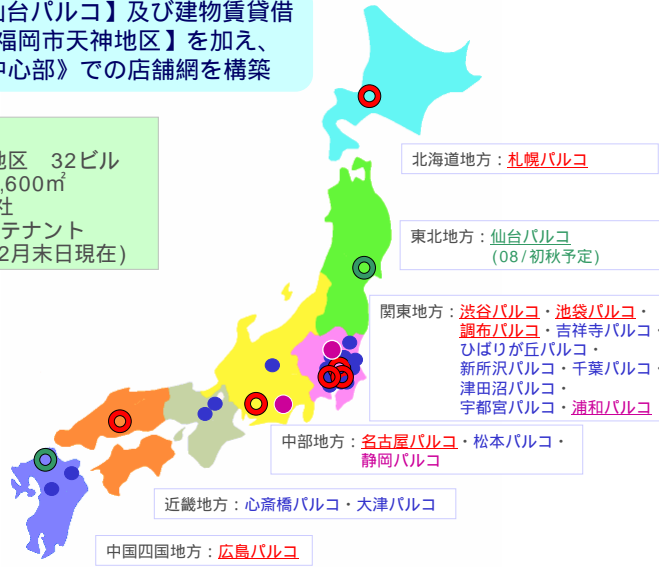
- (1) 商業施設運営力と開発力の強化
 - 「戦略的店舗グルーピング政策」の推進
 - 政令指定都市を中心とした出店開発
- (2) 新規ビジネスの育成と挑戦
 - プロパティマネジメント事業の推進
 - 新たな開発スキームへの挑戦
- (3) 周辺ビジネスの深耕拡大
 - 積極的な出店による業容拡大
 - コンテンツ活用事業の拡大
 - オンラインショッピングモールの展開

2008年初秋開店の【仙台パルコ】及び建物賃貸借
予約契約を締結した【福岡市天神地区】を加え、
国内《地域中核都市・中心部》での店舗網を構築

[店舗データ]

店舗 全19地区 32ビル
総営業面積 約425,600㎡
契約法人数 822社
テナント総数 2,965テナント
(2008年2月末日現在)

- 基幹店
- 既存店
- 新規店
- 予定店舗



2008年度改装予定 改装規模：472区画 約46,000㎡を予定

< 主な改装予定店舗 >

札幌パルコ	都心型パルコとして、マーケットに期待されるファッションの広がり とモード感を構築するため、上期には過去最大規模となる本館2階・3階 及び地下1階の全面改装に加え、札幌パルコの顔である本館1階のフロ ント部分も刷新し、「好・高感度ファッションゾーン」の創出によりピ ルポジションの再確立を図る
調布パルコ	近年継続してきた物販フロアの改装テーマと連動し、ミセスとそのファ ミリー層を戦略コア・ターゲットとして7階レストランフロアを全面的 にリニューアル。テラスデッキを開放するなど、更に幅広い世代に対応 できるよう配慮し、全館への波及効果を追求する
名古屋パルコ	3館体制におけるビル機能を明確化する計画の一環として、好調なレデ ィス・ファッションをさらに強化。西館2フロアはテイスト・年齢軸に 捉われない間口の広いレディズゾーンを構築し、南館2フロアではエレ ガンスを軸にしたトレンドショップの集積を促進。広域商圈を有する名 古屋マーケットで一層の客層拡大を図る

仙台パルコ 2008年初秋 オープン予定



イメージイラスト。実際とは異なる場合があります。

東北の中心地である仙台市のJR仙台駅に近い好立地に新築されるオフィスと商業を備える複合施設に出店。ビルは仙台駅西口とベデストリアンデッキで直結され、新たな人の流れと賑わいを創出。2008年3月より仙台パルコのホームページを開設。随時更新する仙台パルコ情報を紹介しながら認知を促進し、ファン作りを行っていくためのオープニングキャンペーンを開始

- ・パルコカードのオンライン入会がスタート
- ・パルコ制作の演劇の仙台公演を実施
美輪明宏『黒蜥蜴』
『ウーマン・イン・ブラック ~黒い服の女~』
『恐竜と隣人のボルカ -K/T BOUNDARY-』
- ・シネクイント(渋谷パルコパート3)にて上映のパルコ出資映画作品『アフタースクール』の先行試写会を仙台で開催
- ・仙台の3大プロスポーツ(野球、サッカー、バスケットボール)をスポンサー契約にてサポート

開業	08年初秋予定
建物規模	地上9階 地下1階(当社使用部分)
年間売上目標額	14,000百万円 ()
投資額	約13,000百万円
延床面積	約24,000㎡(当社使用部分)

() 固定家賃契約等のテナントの売上高は除いております

2008年2月に、福岡市天神地区の「(仮称)福岡天神二丁目ビル(「旧岩田屋本館ビル」)」の建物賃貸借予約契約を締結。出店計画策定に向けての具体的な検討業務を推進中

<パルコ> 「パルコ」で培ったノウハウを横展開し、新規ビジネスを育成
【ショッピングセンター事業】

2008年3月の組織編成では、開発エリア・業態・手法・スキームにおいてパルコなどの都心型の商業施設の開発や、既存施設のマスターリース・プロパティマネジメント・コンサルティング受託等様々な取組みを柔軟に検討することを重視した組織再編を実施

現在受託中の主な国内物件	
プロパティマネジメント	ノースポート・モール
コンサルティング	JR九州グループ
マスターリース	ベディ汐留



ベディ汐留

<パルコシンガポール> シンガポール複合商業施設「CENTRAL」のプランニング・リーシング業務を行い、現在開業後の運営を受託中
【ショッピングセンター事業】

日本のパルコ本部にも海外事業担当部門を新設し、パルコシンガポール社との連動により、海外開発戦略の構築、具体化を進めるための体制を強化。今後は当社のノウハウを活かせる、<成熟期>に入った国・地域及び<発展期>に入った国・地域での展開を検討

シンガポール「CENTRAL(セントラル)」概要	
施設規模(総延床面積)	約77,000㎡
商業部分	地上5階 地下1階
延床面積	約30,000㎡



CENTRAL(セントラル)

<パルコ> 渋谷「クラブクアトロ」はオープン20周年でリニューアルを実施
 「ル テアトル銀座 by PARCO」は当社自主企画使用を1.5倍に
 【ショッピングセンター事業】



渋谷「クラブクアトロ」

渋谷のライブハウス「クラブクアトロ」は、オープン20周年を迎えリニューアルを実施。8月に新装オープン予定
 「ル テアトル銀座 by PARCO」は、運営2年目で当社自主企画公演回数を前年比1.5倍に増加。劇場カラーのオリジナリティと収益アップを追及し、コンテンツの幅を拡大

<ヌーヴ・エイ> 2008年度は新業態トライアルも含め11店舗出店を計画
 スクラップ&ビルドを継続推進 【専門店事業】



赤坂サカス「コンプリートワークストア-キョー」

市場優位性が高く、好調持続のTICTAC事業と新業態にチャレンジしていく
 コレクターズ事業に重点をおき、ブランディング強化を継続

<2008年度上期の出店済・予定物件>

3月	赤坂サカス	コンプリートワークストア-キョー
4月	エミフルMASAKI	TICTAC出店
4月	グランデュオ蒲田	TICTAC出店
4月	平塚ラスカ	TICTAC出店

「コンプリートワークストア-キョー」
 …「コレクターズ」事業の新業態。都市型/
 小規模/高効率タイプの機能性・ファッション
 性を兼ね備えた、働く男性のための身辺雑貨を
 集積したメンズ雑貨の専門店

中期経営5ヵ年計画(2005-2009年度)進捗状況 26/27

2009年度経営目標に向けて着実に推移

経営目標(2009年度/連結)

単位:百万円	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度	2009年度		2008年度 予想
	実績	実績	実績	実績	目標	04年度差異	
売上高	257,625	262,408	266,645	286,788	300,000	42,375	306,500
経常利益	8,079	8,879	9,594	9,973	12,000	3,921	10,000
当期純利益	1,742	4,006	4,503	5,167	6,000	4,258	5,000
ROE	3.0%	6.2%	6.5%	7.2%	8.2%	5.2%	-

セグメント別売上目標

単位:百万円	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度	2009年度	
	実績	実績	実績	実績	目標	04年度差異
ショッピングセンター事業	236,456	242,675	246,450	263,525	276,819	40,362
専門店事業	15,321	15,946	16,718	17,097	18,812	3,491
総合空間事業	25,729	21,985	22,754	26,365	24,252	1,477
その他の事業	2,504	2,579	2,442	2,326	2,614	110
連結計(連結消去後)	257,625	262,408	266,645	286,788	300,000	42,375

PARCO

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

本資料に記載した予想数値等は、2008年4月7日時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化などにより、記載数値と異なる場合がありますことをご了承ください。

本資料の著作権は全て当社（当社が許諾を受けている第三者を含みます）に属しており、いかなる目的であれ、本資料を私的利用以外の目的で利用すること、及び著作権法で定める私的利用の範囲を超えて無断で複製・転載・翻案・送信等することを禁じます。