

板前がいる町の酒場



<u>I. 2022／8月期決算の概要</u>	2
1. 連結損益計算書（P／L）		
2. 新規出店・改装店実績		
3. 都道府県別　グループ店舗数		
4. 売上高の状況		
5. 販売費及び一般管理費の内訳		
6. 連結営業外損益・特別損益の内訳		
7. 連結貸借対照表（B／S）		
8. 連結キャッシュ・フロー		
<u>II. 2023／8月期の経営戦略及び具体的施策</u>	1 2
<u>III. 通期連結業績予想について</u>	2 1



I. 2022 / 8月期 決算の概要

1. 連結損益計算書 (P / L)

(単位:百万円)

	2021/8月期 実績		2022/8月期 実績		増減額	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	比率差
売上高	28,836	100.0%	35,799	100.0%	6,963	—
売上原価	16,085	55.8%	20,087	56.1%	4,001	+0.3%
販売費及び一般管理費	18,700	64.8%	21,102	58.9%	2,402	▲5.9%
営業利益	▲5,949	▲20.6%	▲5,390	▲15.1%	559	+5.6%
営業外収益	283	1.0%	5,203	14.5%	4,920	+13.6%
営業外費用	152	0.5%	224	0.6%	71	+0.1%
経常利益	▲5,818	▲20.2%	▲410	▲1.1%	5,407	+19.0%
特別利益	6,429	22.3%	436	1.2%	▲5,993	▲21.1%
特別損失	5,574	19.3%	708	2.0%	▲4,866	▲17.4%
税引前当期純利益	▲4,963	▲17.2%	▲682	▲1.9%	4,280	+15.3%
法人税等	128	0.4%	104	0.3%	▲23	▲0.2%
法人税等調整額	▲224	▲0.8%	▲16	▲0.0%	207	+0.7%
非支配株主に帰属する当期純利益	▲2	▲0.0%	▲0	▲0.0%	1	+0.0%
当期純利益	▲4,864	▲16.9%	▲770	▲2.2%	4,094	+14.7%

➤ 売上高前年比124.1%

⇒ 前期、新型コロナに伴う臨時休業や時短営業した影響により、飲食事業 + 4,204百万円

⇒ グループ外部取引先への食材等卸売の増加により、卸売事業 + 2,268百万円

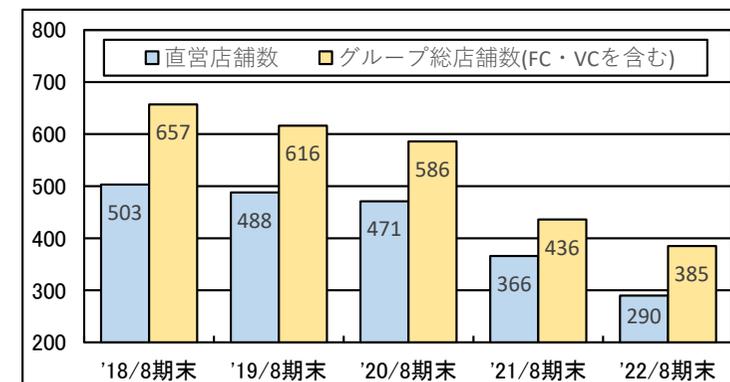
※ 2021/8月期の各数値は、2022/8月期から適用している「収益認識に関する会計基準」に従い遡及修正した後の数値となっております。

※ 営業外損益・特別損益については9ページをご参照下さい。

2. 新規出店・改装店実績

	2022/8月期
新規出店	10
店舗改装	30
閉店	86

※VC移行35店舗含む

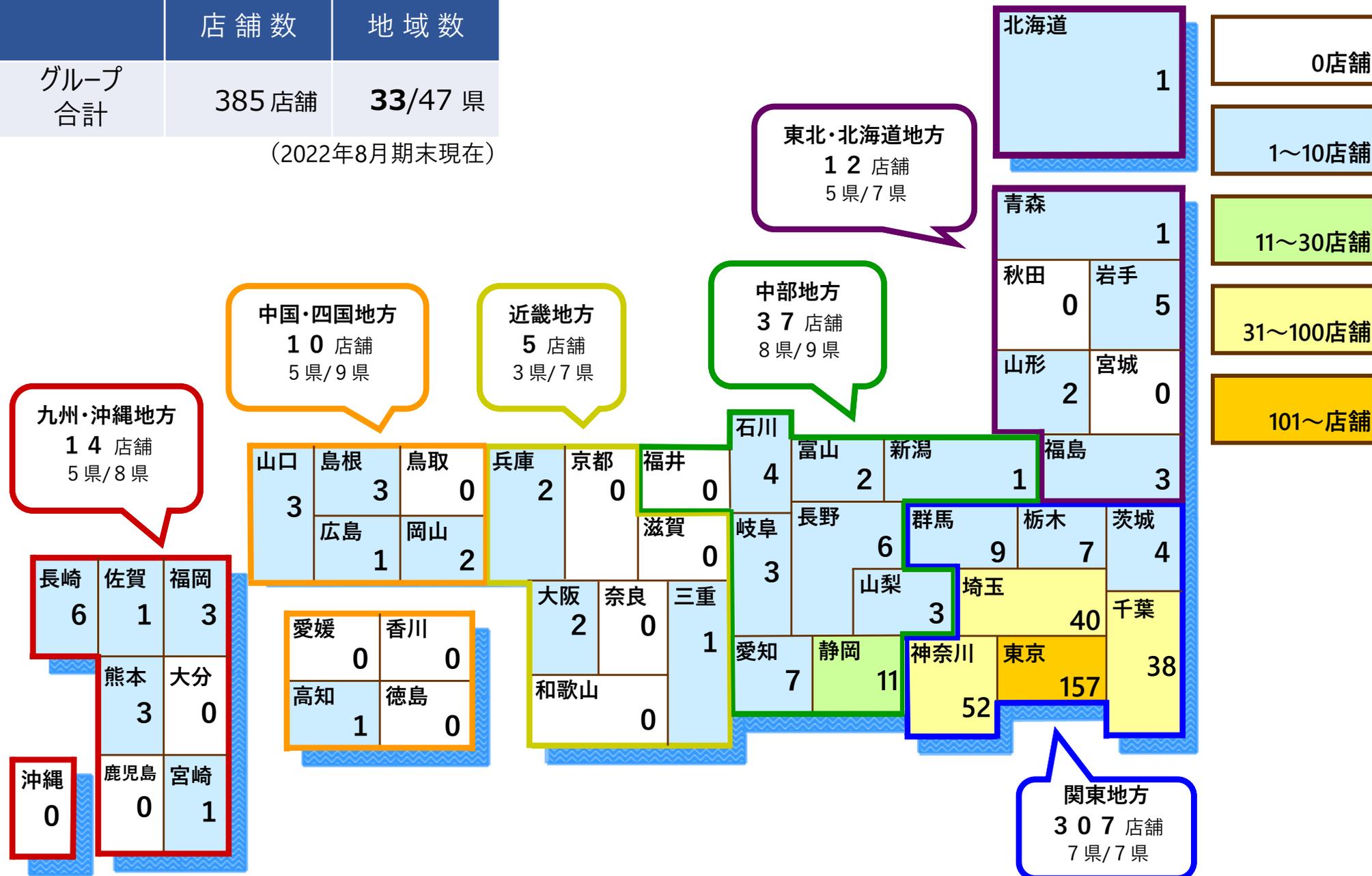


	'20/8月期 店舗数	'21/8月期 店舗数	新規出店		改装	業態転換による改装		閉店		'22/8月期 店舗数	前期 増減
			うち FCから譲受			増加	減少	うち VCへ移行			
庄 や	170	139	1	1	2	3	▲12	▲40	▲12	91	▲48
大 庄 水 産	41	39	1	1			▲2	▲9	▲6	29	▲10
日 本 海 庄 や	54	35					▲2	▲9	▲3	24	▲11
満 天 酒 場	16	14	2	1		7		▲7	▲6	16	+2
とり家 ㇿび 寿	24	23					▲3	▲5	▲5	15	▲8
築地 日 本 海	16	12								12	0
と き わ 亭	0	1	4	1		5				10	+9
呑 兵 衛	9	9								9	0
塩 梅	9	8								8	0
築地 寿 司 岩	9	8								8	0
RUMPCAP	12	10					▲2	▲1		7	▲3
定食のまる大	0	0				9		▲2	▲1	7	+7
羊肉酒場悟大	8	7						▲2	▲2	5	▲2
やるき茶屋	12	8					▲4	▲1		3	▲5
その他業態	91	53	2	2		4	▲3	▲10		46	▲7
直営店舗計	471	366	10	6	2	28	▲28	▲86	▲35	290	▲76

3. 都道府県別 グループ店舗数

	店舗数	地域数
グループ合計	385 店舗	33/47 県

(2022年8月期末現在)



4. 売上高の状況

(1) 既存店売上高（対前年比）

<前年比実績推移表>

	'20/8期	'21/8期	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	'22/8期	9月
売上高	66.6	52.8	15.7	91.7	115.6	158.2	156.6	103.1	113.7	160.8	516.3	340.2	214.5	557.9	148.0	767.9
客数	68.4	60.9	22.4	93.5	112.7	140.8	139.0	100.1	106.7	141.6	400.7	264.8	181.1	378.1	135.0	467.7
客単価	97.3	86.7	69.9	98.1	102.6	112.3	112.7	103.1	106.5	113.5	128.9	128.5	118.4	147.5	109.6	164.2

- '21/7月～9月「緊急事態宣言」及び「まん延防止等重点措置」等により、臨時休業及び一部時短営業を実施
- '22/1月～3月「まん延防止等重点措置」等により、再度一部時短営業を実施

<カテゴリ別前年比実績>

	昼	宴会	夜フリー	2022/8月期累計
売上高	127.2%	261.8%	154.3%	148.0%
客数	119.8%	246.8%	148.4%	135.0%
客単価	106.2%	106.1%	104.0%	109.6%

<カテゴリ別売上構成比>

	昼	宴会	夜フリー
2020/8月期累計	18.8%	8.8%	72.4%
2021/8月期累計	28.5%	1.3%	70.2%
2022/8月期累計	24.5%	2.3%	73.2%
比率差異	▲4.0%	+1.0%	+3.0%

4. 売上高の状況

(2) セグメント別売上高の状況

(単位:百万円)

	2021/8月期 実績		2022/8月期 実績		増減額	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	比率差
飲食事業	15,682	54.4%	19,887	55.6%	4,204	+1.2%
卸売事業	3,649	12.7%	5,917	16.5%	2,268	+3.9%
不動産事業	1,199	4.2%	1,512	4.2%	312	+0.1%
フランチャイズ事業	222	0.8%	252	0.7%	29	▲0.1%
運送事業	7,723	26.8%	7,891	22.0%	167	▲4.7%
その他	358	1.2%	338	0.9%	▲20	▲0.3%
合計	28,836	100.0%	35,799	100.0%	6,963	—

- 飲食事業は、前期の新型コロナウイルス感染症に伴う自粛要請等による営業時間短縮及び店休の実施等の影響により増加
- 卸売事業はグループ外部取引先への食材等卸売が増加

5. 販売費及び一般管理費の内訳（コロナ特損振替前）

（単位:百万円）

	2021/8月期 実績		2022/8月期 実績		増減額	
	金額	対売上比率	金額	対売上比率	金額	比率差
人件費	11,528	40.0%	11,039	30.8%	▲489	▲9.1%
地代家賃	5,073	17.6%	3,825	10.7%	▲1,248	▲6.9%
水道光熱費	1,442	5.0%	1,408	3.9%	▲33	▲1.1%
減価償却費	1,370	4.8%	1,068	3.0%	▲301	▲1.8%
消耗備品費	733	2.5%	656	1.8%	▲77	▲0.7%
衛生費	417	1.4%	386	1.1%	▲30	▲0.4%
販促・広宣費	189	0.7%	157	0.4%	▲32	▲0.2%
その他	2,703	9.4%	2,560	7.2%	▲143	▲2.2%
コロナ特損振替額	※ ▲4,759	▲16.5%	—	—	4,759	+16.5%
販売費及び一般管理費	18,700	64.8%	21,102	58.9%	2,402	▲5.9%
営業利益	▲5,949	▲20.6%	▲5,390	▲15.1%	559	+5.6%

- ※前期は、臨時休業期間及び営業時短中に発生した店舗運営に係る固定費を特別損失へ計上
- コロナ禍における家賃減額交渉、効率的な販促ツールの利用など諸経費全般に亘り削減

6. 連結営業外損益・特別損益の内訳

(単位:百万円)

	2021/8月期	2022/8月期	増減	備考
営業利益	▲5,949	▲5,390	559	
新型コロナ感染症拡大防止協力金	—	3,939	3,939	各自治体の時短営業に対する協力金
雇用調整助成金	—	989	989	休業期間における休業手当の助成
投資有価証券売却益	125	87	▲38	
その他	157	186	29	
営業外収入	283	5,203	4,920	
支払利息	63	82	19	
支払手数料	17	29	12	
その他	71	112	40	
営業外費用	152	224	71	
経常利益	▲5,818	▲410	5,407	
固定資産売却益	26	144	117	美術品売却
受取補償金	167	249	81	立退きによる補償金(2店舗)
新型コロナ感染症拡大防止協力金	4,413	—	▲4,413	
雇用調整助成金	1,717	—	▲1,717	
事業譲渡益	103	42	▲60	ホテル事業売却
特別利益	6,429	436	▲5,993	
減損損失	725	460	▲264	社員寮売却損131 他、店舗閉鎖による減損等
店舗関係整理損	40	142	101	店舗閉鎖に伴う整理損等
固定資産除却損	19	104	84	改装に伴う除却損等
店舗閉鎖損失引当金繰入額	2	1	▲1	
新型コロナウイルス感染症による損失	4,785	—	▲4,785	
特別損失	5,574	708	▲4,866	
税引前当期純利益	▲4,963	▲682	4,280	

7. 連結貸借対照表 (B / S)

(単位：百万円)

	2021/8月期	2022/8月期	増減額
流動資産	12,529	12,370	▲158
現預金	6,873	8,279	1,405
売掛金	1,480	2,086	605
棚卸資産	647	665	18
未収入金	2,962	620	▲2,341
その他	565	718	153
固定資産	22,587	21,357	▲1,230
有形固定資産	13,172	12,197	▲975
無形固定資産	2,045	1,955	▲90
敷金・保証金	7,070	6,154	▲915
投資有価証券	119	868	748
その他	178	181	2
繰延資産	12	10	▲2
資産合計	35,129	33,738	▲1,391

	2021/8月期	2022/8月期	増減額
有利子負債	15,760	14,772	▲987
現預金	6,873	8,279	1,405
NET有利子負債	8,887	6,493	▲2,393
自己資本比率	31.7%	29.8%	▲1.9%
有利子負債依存度	44.9%	43.8%	▲1.1%

	2021/8月期	2022/8月期	増減額
負債合計	23,988	23,673	▲315
買掛金	931	1,544	612
未払金	1,504	1,428	▲75
借入金(長短)	15,075	14,217	▲857
社債	685	555	▲130
リース債務	630	527	▲103
資産除去債務(長短)	977	915	▲62
賞与引当金	312	292	▲20
退職給付に係る負債	1,837	1,721	▲115
その他	2,033	2,470	437
純資産合計	11,141	10,065	▲1,076
株主資本	11,113	10,070	▲1,042
資本金	100	100	—
資本剰余金	14,794	9,690	▲5,103
利益剰余金	▲3,530	529	4,060
自己株式	▲250	▲250	▲0
その他包括利益累計額	27	▲5	▲32
非支配株主持分	0	—	▲0
負債・純資産合計	35,129	33,738	▲1,391

8. 連結キャッシュ・フロー

	2021/8月期	2022/8月期	増減額	(単位：百万円)
1. 営業活動CF	▲6,468	3,396	9,864	
税引前当期純利益	▲4,963	▲682	4,280	
減価償却費	1,197	1,225	28	
減損損失	725	460	▲264	
売上債権の増減額	253	▲605	▲859	
雇用調整助成金	▲1,717	▲989	728	
雇用調整助成金の受取額	1,225	1,476	251	
新型コロナウイルス感染症協力金	▲4,413	▲3,939	474	
新型コロナウイルス感染症協力金の受取額	2,098	5,858	3,759	
新型コロナウイルス感染症による損失	4,785	—	▲4,785	
新型コロナウイルス感染症による損失の支払額	▲4,360	—	4,360	
その他営業CF	▲1,298	593	1,891	
2. 投資活動CF	1,836	▲665	▲2,501	
有形固定資産の取得による支出	▲427	▲746	▲318	
有形固定資産の売却による収入	104	208	103	
無形固定資産取得による支出	▲795	▲42	753	
投資有価証券取得による支出	▲332	▲997	▲664	
投資有価証券売却による収入	1,206	265	▲940	
事業譲渡による収入	1,267	153	▲1,113	
敷金・保証金の差入・回収純増減額	1,089	846	▲243	
その他投資CF	▲274	▲353	▲78	
※ フリーキャッシュ・フロー	▲4,631	2,730	7,362	
3. 財務活動CF	331	▲1,376	▲1,707	
長短借入金の純増減額	564	▲857	▲1,422	
リース債務の返済支出	▲102	▲116	▲14	
配当金の支払額	▲1	▲272	▲271	
その他財務CF	▲130	▲130	0	
4. 現金及び現金同等物の期首残額	11,124	6,824	▲4,300	
5. 現金及び現金同等物の増減額	▲4,300	1,405	5,706	
6. 現金及び現金同等物の期末残額	6,824	8,229	1,405	



II. 2023／8月期の 経営戦略及び具体的施策

➤ 足許状況

- * 新型コロナウイルスの第7波による感染者数は徐々に減少傾向、経済活動の正常化が期待
- * 一方で、原材料価格の高騰による物価上昇、光熱費高騰により、引き続き厳しい経営環境が続く

➤ 基本方針

- * コロナ禍後においても、「人類の健康と心の豊かさに奉仕する」という企業理念のもと、「利他の心」を持って、日本の食文化と居酒屋文化の発展に貢献していく

アフターコロナを見据えた基本戦略（サマリー）

1. 事業構成比の是正

- * 飲食事業の比率低減
- * 卸売事業の拡大 ⇒ 外販事業・ロジスティクス事業の拡大強化

2. 店舗業態戦略

- * 価格帯（低価格／高価格）のメリハリ
- * 新業態へのチャレンジ

3. 収益安定化・補強

- * 店舗の転貸推進（不動産事業化）
- * 加工業強化（調理人活用）

4. DX推進

- * 攻め ⇒ 集客、店舗オペレーション効率化
- * 守り ⇒ 間接部門等の省人化・自動化推進

5. 従業員モチベーション向上

- * VC施策
- * 戦略的な配置転換

6. 物価上昇等への対策

- * GMの改定等

1. 営業施策・店舗戦略

(1) 新店・新業態含む業態変更への取組み

➤大型店舗の分割による出店を含め、今後の状況を見ながら各店舗精査し柔軟に判断

①2023/8月期 業態変更による出店予定店舗

- *『お魚総本家』『満天酒場』 等
- *新業態の惣菜店舗 他、20店舗程度を想定

②新業態、惣菜店舗のコンセプト

- *お母さんの愛情たっぷりの手づくり料理のような、素朴であたたかいお惣菜を中心にご提供
- *量り売りなどのメニューも含め、店頭でのお持ち帰り販売、または店内でドリンクと共に召し上がって頂く事もできるスタイル



(2) グランドメニュー改定への取組み

①主力業態『庄や』にて、グランドメニュー改定を実施（2022/8月）

- *「刺し身」「煮込み」「焼きとり」の昔からの名物はそのままに、約半数の品を刷新
⇒これまで以上に「板前の手づくり」「酒場のぬくもり」を感じられるラインナップに
- *一部小ポーションで安価なメニュー設定、お一人様や少人数でのご来店に対応
- *一部メニューでの適正な価格転換やポーション調整等により原価率上昇を抑制



②その他の業態のグランドメニュー改定予定

- *10月下旬以降、その他主要業態より順次取組中
- *各業態コンセプトを意識し、ブランドの魅力をお客様にお伝えできるメニュー作成
- *原材料価格の変動状況を見ながら、適正なメニュー設定の見直し・再改定に適宜取り組んでいく

1. 営業施策・店舗戦略

(3) デジタルマーケティング等の販促活動による集客力の強化

➤「攻め」のDX（デジタルトランスフォーメーション）推進施策として、SNS等を使い、料理や接客サービスへの当社のこだわりを周知、新規顧客獲得及び再来店促進を図る

①『庄や』のデジタルマーケティング施策

*「LINE」活用施策 ～ご来店のお客様の囲い込みを図る

⇒LINE友だち数（会員）は順調に増加中、定期的なメッセージ配信等によりアプローチ

⇒各店舗に合わせた魅力ある配信をできる様、指導強化

*「Googleマイビジネス」の活用

⇒検索やマップへの表示により、新規のお客様へのPRを図る

⇒定期的な新規投稿の徹底、ME O対策の強化



②『庄や』50周年記念

* 2023/3月で迎える庄や業態50周年を記念し、裾野を広げる目的でSNS等を利用したプロモーション動画による集客施策を準備中

1. 営業施策・店舗戦略

(4) デリバリー／テイクアウト事業

➤店舗イートインが回復傾向にある中でも、引き続きイートイン以外の中核事業の一つとして、一定以上の売上規模確保を図り、取組みを継続

①デリバリー事業

- * UberEats/出前館によるデリバリー販売取組み
 - ⇒店舗数減少、イートイン営業の正常化傾向の中、売上高は一定以上をキープ
 - ⇒取扱店舗、業態・メニューの厳選と見直し継続、ペットボトル飲料の新規販売開始

②テイクアウト事業

- * スマートフォンでのテイクアウトシステム（事前予約）の適正運用
- * お客様へのお声がけ、利便性改善で利用者の増加を図る



(5) その他の営業施策

①『庄や』のリブランディング取組み継続

- * LINE、Google施策 ⇒各店舗における集客力の高い配信の充実
- * 鮮魚販売強化 ⇒冷凍/養殖物ではなく旬の近海天然鮮魚の仕入を増加
他のチェーン店やスーパーで取り扱えない魚種の販売による差別化を図る
- * リブランディングミーティングの継続開催 ⇒関連部門合同で定期開催、課題抽出や対策の共有を行う

②宴会施策／店舗サービス施策

- * 年末年始の宴会シーズンに向け、忘年会/新年会宴会メニューをご用意
- * ランチ営業・メニューの充実 ⇒ランチ・昼利用の需要は引き続き強い

2. 外販事業・ロジスティクス事業等の強化

(1) 外販事業・ロジスティクス事業の展開

➤ 飲食店等のあらゆるニーズにワンストップでお応えする

「総合支援プラットフォーム」として、引続き機能強化・業容拡大

* 物流センター『DS・L・ヘッドクォーター羽田』を拠点とし、物流子会社ディ・エス物流等を実運送業者とする「第一種貨物利用運送事業」を強化

⇒ 外販・倉庫・運送を一体とした「総合物流サービス」の展開により他社飲食チェーン等を誘致

* スーパーや量販店等の小売業への外販の販売拡大継続

⇒ 大手スーパーでの庄やメニュー等の惣菜販売の拡大

* その他飲食チェーンへの商品販売、ロジスティクス事業提供等、新規取引拡大中

* 大庄研修センターを改装し鮮魚品などの加工場として稼働

⇒ 米川水産と協働で、鮮魚のフィレ等、スーパーへの卸売商品などの加工業務を強化

(2) 物販・おせち販売事業

➤ 当社オリジナル商品のE C（オンライン）での販売継続

* 高級食パン「MIYABI」、とり家あび寿「大人の辛口チキンカレー」、当社オリジナルのおせち「すし寿司岩」・「築地日本海」等を、Amazon他、販売チャンネルを拡大して販売



3. 従業員モチベーション向上取組み

(1) VC（ボランタリーチェーン）事業の推進

- * 「努力が報われる会社である」という基本方針に基づき、VC店舗への移行を改めて推進
- * 2022/8月期 35店舗の移行実施
 - ⇒ 2022/8月末：フランチャイズ95店舗のうち、VC44店舗
- * 大庄内のVC店サポート部門における事務代行や営業指導などのサポート強化、
 - ⇒ 独立後の安定運営の継続を補佐
- * 2023/8月期も一定数の移行を予定
 - ⇒ 各店舗の運営状況や業績、候補者等の各条件を精査、状況に応じて慎重に判断

(2) 従業員の正当評価、各種インセンティブ

- * 研修や調理技術検定等に重点を置き、能力のある人材の適正な評価
- * 各種インセンティブ制度の継続 ⇒ 社長賞（売上過去対比評価）、幹部の歩合給、
インセンティブ制度（年間利益評価）、調理責任者育成手当 等

(3) 人員の再配置

- * 適材適所の人員配置 ⇒ 能力の適正評価による適正な人員配置
- * VC店舗への移行等による直営店の一定数の減少を鑑みた人員の再配置及び組織改編
 - ⇒ 外販部門、VCサポート部門など業容拡大推進部門への適材人員強化
 - 一方で管理部門、本社部門中心にコンパクト化を推進

4. 経費削減・業務効率化への取組み

(1) 経費削減の取組み

- * 原価率 ⇒ グランドメニューの改定及び仕入部門における仕入・購買施策により原価抑制に注力
- * 光熱費 ⇒ 店舗照明のLED化及び節約ルールの徹底により低減図る
- * 地代家賃 ⇒ 店舗・不動産の賃料減額交渉及び保証金一部返還交渉の継続

(2) DXにおける業務効率化の取組み

- * 「DX推進委員会」を立ち上げ、「自動化」「省人化」を基本テーマとして、全社ベースで取組中
- * 物流部門の食材等仕入発注業務におけるEDIシステム化の拡充継続
- * 店舗システム（通信環境整備／情報共有ツール／発注／勤怠管理）のリプレイス
- * 併せて、インボイス制度・電帳法への対応を進めている

5. 財務・資金面について

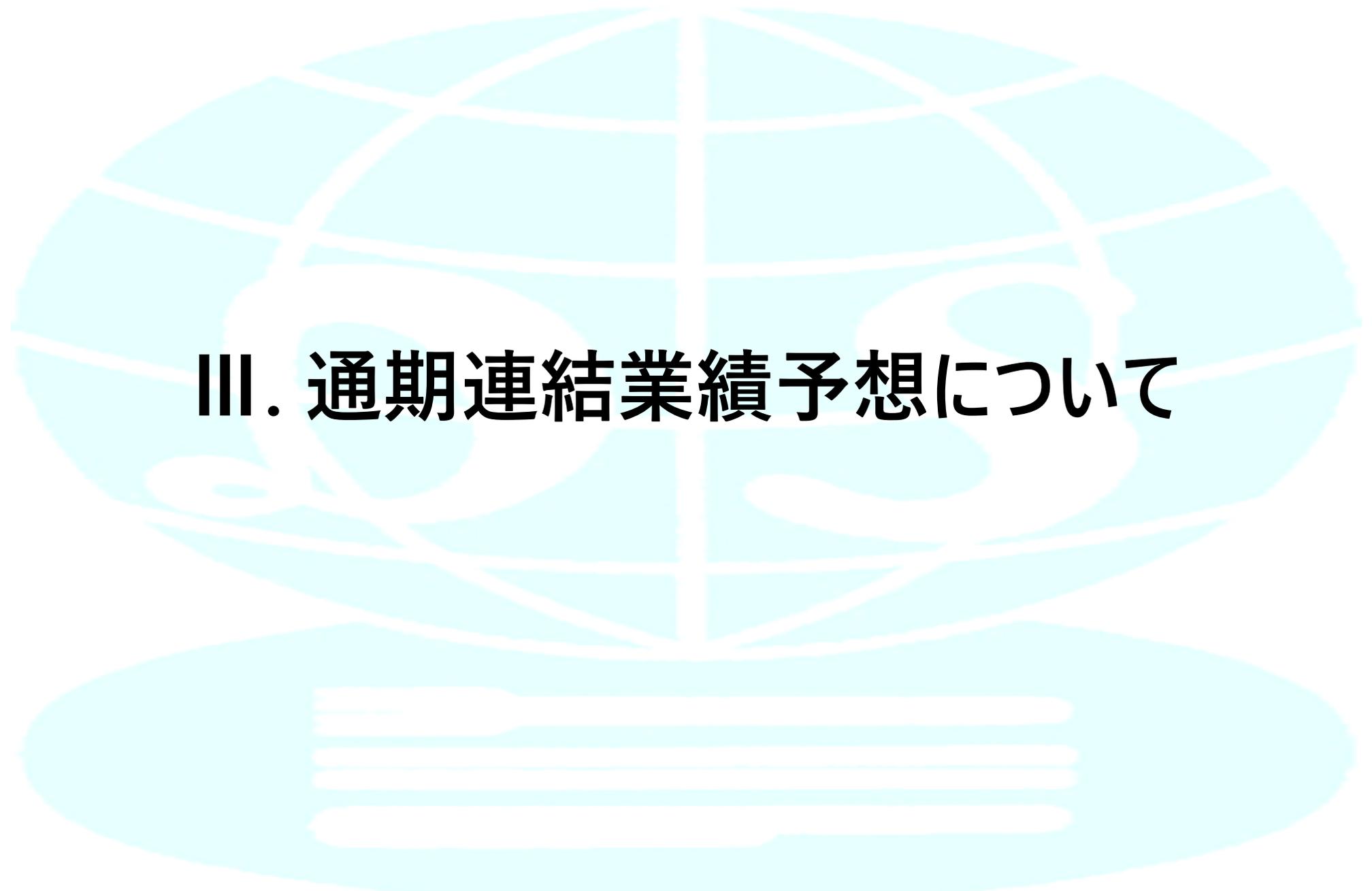
- ① 自己資本の状況 (連結ベース)
 - * 2021/8月末 111億円 (自己資本比率 31.7%)
 - * 2022/8月末 100億円 (// 29.8%)
- ② 資金面
 - * 2022/8月末時点 (連結ベース) 現預金 83億円を確保
 - * 2021/12月に日本政策投資銀行の制度融資(シニアローン)による借入 30億円、及び主要取引銀行によるシンジケートローンでの資金調達 30億円を実施 計 60億円
⇒より安定的な、中長期資金を確保できている
 - * 事業・資産の整理 ⇒カラオケ事業・ホテルアトラス・社員寮・美術品・政策投資株 等を売却済
- ③ 保証金の適正化
 - * 2022/8月末時点 (連結ベース) 保証金・敷金 61億円
⇒前期末対比▲9億円 (コロナ前'19/8月期末対比▲27億円) ~ 一部返還交渉の継続

6. その他

- ① 剰余金の配当
 - * 2022年8月期 期末配当 ⇒厳しい業績結果を鑑み「無配」とする
 - * 次期配当 「未定」 ⇒早期の業績改善に努め早期の配当再開を目指す
- ② SDGs (持続可能な開発目標)への貢献のための取組み
 - * 現状、当社が取組んでいる主なテーマ

 <p>3 すべての人に健康と福祉を</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安心安全な食材 ・禁煙・分煙化 	 <p>4 質の高い教育をみんなに</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社内研修の充実 	 <p>8 働きがいも経済成長も</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人事制度の充実 ・独立制度の促進 	 <p>12 つくる責任 つかう責任</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リサイクルへの取組み ・仕入小ロット化
---	---	--	---

 - 事業における社会的課題への貢献のため、取り組むべき重要課題と認識し、今後も新たな目標・テーマを模索しつつ取り組んでいく



III. 通期連結業績予想について

Ⅲ. 通期連結業績予想について

(単位:百万円)

	2023/8月期 上期計画	2023/8月期 下期計画	2023/8月期 通期計画	2022/8月期 実績	前年実績 増減
売上高	23,000	26,900	49,900	35,799	14,101
営業利益	▲270	820	550	▲5,390	5,940
経常利益	▲320	770	450	▲410	860
当期純利益	▲490	540	50	▲770	820

①売上高

* 新型コロナウイルス感染症の第7波の影響は1Qの期初迄一定程度織込む
⇒10月以降、2023年8月末にかけて徐々に回復していくことを想定
通期でコロナ前(2019/8月期)対比 約90% (通期)

* 「卸売事業」において外販を含めたロジスティクス事業の売上拡大を織込む
⇒売上計画 130億円 (前期比+70億円)

②経費

* 原材料価格、光熱費等の高騰の影響を一定程度想定
⇒メニューの改定、仕入・購買施策による原価率抑制、各種施策による経費上昇の抑制

③特別損益

* 特別利益 : 立退補償金等 50百万円
* 特別損失 : 減損損失等に係る特別損失 350百万円 想定

【将来見通しに関する注意事項】

本資料に記載されている、当期ならびに将来の業績見通し等に関する記述内容につきましては、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

従いまして、実際の業績等は、様々な要因により大きく変動する可能性があることをご承知おき下さい。実際の業績に影響を与える要因としては、当社グループを取り巻く経済・社会情勢や市場環境、会計基準や法律・諸制度の変更などがあります。さらに、自然災害などの予測不可能なリスク要因も含まれております。

また、当資料は、当社グループをより深く理解いただくために、株主、投資家の皆様への情報提供を目的としたものであり、必ずしも投資をお勧めするものではないことをご認識いただくようお願い申し上げます。

**IRお問い合わせ先****担当部：株式会社大庄 IT・経営企画部****電話：03-5764-2229****FAX：03-5764-2237**