

おなかいっぱいの幸せを

2018年3月期第1Q 決算概要

イートアンド株式会社

(東証一部:証券コード2882)

 EAT&Co.



第1Q決算概要

- ① 第1Q決算サマリー
- ② 損益の状況(連結)
- ③ 開店店舗の推移状況
- ④ トピックス

第1Q決算サマリー

業績の概況(連結)

売上高 65億 94百万円
(対前年同期比 109.5 %)

営業利益 1億 73百万円
(対前年同期比 175.2 %)

経常利益 1億 63百万円
(対前年同期比 180.8 %)

通期業績予想(連結)

売上高 277億 82百万円
(対前年同期比 105.6 %)

営業利益 6億 92百万円
(対前年同期比 114.0 %)

経常利益 6億 92百万円
(対前年同期比 121.2 %)

外食事業の状況

- ・既存店売上高(大阪王将)は、引き続き100%を堅持
- ・前期にて実施した廃店・減損処理により今期損益改善
- ・子会社2社についても、前年同時期より改善

食料品販売事業の状況

- ・「羽根つき餃子」が3年連続モンドセレクション金賞受賞。これにより『国際優秀品質賞(インターナショナル・ハイクオリティー・トロフィー)』も同時受賞
- ・「羽根つき餃子」「ぷるもち水餃子」の配荷も引き続き順調に推移
- ・製造単価低減継続 ⇒ 利益率向上

損益の状況（連結）

売上高は外食、食料品共に前年比増。食料品販売事業は前年比110%超と順調に推移。
これにより売上高ならびに売上総利益を含む各利益何れも前年を上回る。

単位：百万円、%	2017年 3月期 第1Q	2018年 3月期 第1Q	対前期比
売上高	6,019	6,594	109.5
外食（構成比）	3,127 (52%)	3,381 (51%)	108.1
食料品販売（構成比）	2,892 (48%)	3,212 (49%)	111.1
売上総利益	2,374	2,677	112.8
販売費及び一般管理費	2,275	2,504	110.0
営業利益	99	173	175.2
営業利益率	1.6	2.6	+1.0pt
経常利益	90	163	180.8
親会社株主に帰属する当期純利益	27	55	198.6

損益の状況__セグメント別（連結）

外食セグメントは、前年の減損処理等により利益改善。また子会社2社も利益改善に寄与。

食料品販売セグメントでは、引き続き主力商品の販売が好調。売上・利益ともに順調に推移。

単位：百万円、%		2017年 3月期 第1Q	2018年 3月期 第1Q	対前期比
外 食	売上高	3,127	3,381	108.1
	セグメント利益	62	95	152.1
	利益率	2.0	2.8	+0.8pt
食 料 品 販 売	売上高	2,895	3,215	111.1
	セグメント利益	126	144	114.3
	利益率	4.4	4.5	+0.1pt

財務の状況（連結）

単位:百万円	2017年 3月末現在	2017年 6月末現在	ポイント
資産の部	13,348	13,017	
流動資産	6,513	6,250	売掛金の減少 棚卸資産の増加
固定資産	6,834	6,767	差入保証金の減少
負債の部	8,676	8,326	
流動負債	7,014	6,701	未払金、未払法人税等の減少 短期借入金の増加
固定負債	1,661	1,624	長期借入金の減少
純資産の部	4,671	4,691	

（有形固定資産の補足） 2017年6月末の減価償却累計額 : 3,831百万円
 2018年3月期第1Qの設備投資額 : 256百万円

2018年3月期の計画(連結)

単位:百万円、%		2017年3月期	2018年3月期	対前期比
売上高		26,304	27,782	105.6
	外食(構成比)	13,522 (51%)	14,363 (52%)	106.2
	食料品販売(構成比)	12,781 (49%)	13,418 (48%)	105.0
売上総利益		10,252	10,811	105.5
販売費及び一般管理費		9,645	10,119	104.9
営業利益		607	692	114.0
	営業利益率	2.3	2.5	+0.1pt
経常利益		571	692	121.2
当期純利益		156	200	128.0

2018年3月期 セグメント別計画(連結)

単位:百万円、%		2017年3月期	2018年3月期	対前期比
外 食	売上高	13,522	14,363	106.2
	セグメント利益	334	364	108.7
食 料 品 販 売	売上高	12,793	13,418	105.0
	セグメント利益	513	576	112.3
全 社	売上高	26,304	27,782	105.6
	営業利益	607	692	114.0

開店店舗の推移状況（全体）

	2017年3月末 店舗数			2017年6月 実績						2017年6月末 店舗数		
				出 店			退 店					
	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店
大阪王将	31	326	357	1	2	3	7	3	10	25	325	350
ラーメン	20	28	48	1	0	1	2	1	3	19	27	46
よってこや	3	15	18	0	0	0	0	1	1	3	14	17
太陽のトマト麺	9	12	21	0	0	0	0	0	0	9	12	21
ビースト	6	1	7	1	0	1	0	0	0	7	1	8
その他	15	9	24	3	1	4	0	1	1	18	9	27
カフェ・ベーカリー	10	7	17	2	1	3	0	1	1	12	7	19
海外	0	38	38	0	4	4	0	0	0	0	42	42
計	66	401	467	5	7	12	9	5	14	62	403	465
子会社	6	0	6	6	0	6	1	0	1	11	0	11
連結計	72	401	473	11	7	18	10	5	15	73	403	476

開店店舗の出店計画（全体）

	2017年3月末 店舗数			2018年3月期 計画						2018年3月末 店舗数		
				出 店			退 店					
	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店	直営	加盟	全店
大阪王将	31	326	357	6	9	15	9	8	17	28	327	355
ラーメン	20	28	48	2	1	3	2	1	3	20	28	48
よってこや	3	15	18	0	0	0	0	1	1	3	14	17
太陽のトマト麺	9	12	21	0	0	0	0	0	0	9	12	21
ビースト	6	1	7	1	1	2	1	0	1	6	2	8
その他	15	9	24	8	5	13	1	1	2	22	13	35
カフェ・ベーカリー	10	7	17	5	5	10	1	1	2	14	11	25
海外	0	38	38	0	15	15	0	0	0	0	53	53
計	66	401	467	16	30	46	12	10	22	70	421	491
子会社	6	0	6	8	0	8	0	0	0	14	0	14
連結計	72	401	473	24	30	54	12	10	22	74	421	505

「大阪王将羽根つき餃子」取り扱い量販店の推移状況

単位:店

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

0



焼餃子 配荷店舗数推移

配荷前年同期比
104.0%

20,916

- 北海道
- 東北
- 関東
- 中部
- 関西
- 中四国
- 九州

2014年
春夏

2014年
秋冬

2015年
春夏

2015年
秋冬

2016年
春夏

2016年
秋冬

2017年
春夏

2017年
秋冬

15,245

718

1,242

5,115

1,955

2,336

1,534

2,345

15,584

770

1,280

5,481

1,954

2,430

1,520

2,149

17,047

782

1,430

6,215

2,193

2,710

1,541

2,176

18,006

798

1,615

6,327

2,288

2,972

1,544

2,462

18,890

818

1,688

6,466

2,473

3,142

1,751

2,552

20,148

838

2,077

6,993

2,518

3,145

1,767

2,810

20,367

842

2,262

7,135

2,230

3,232

1,793

2,873

850

2,270

7,488

2,385

3,382

1,643

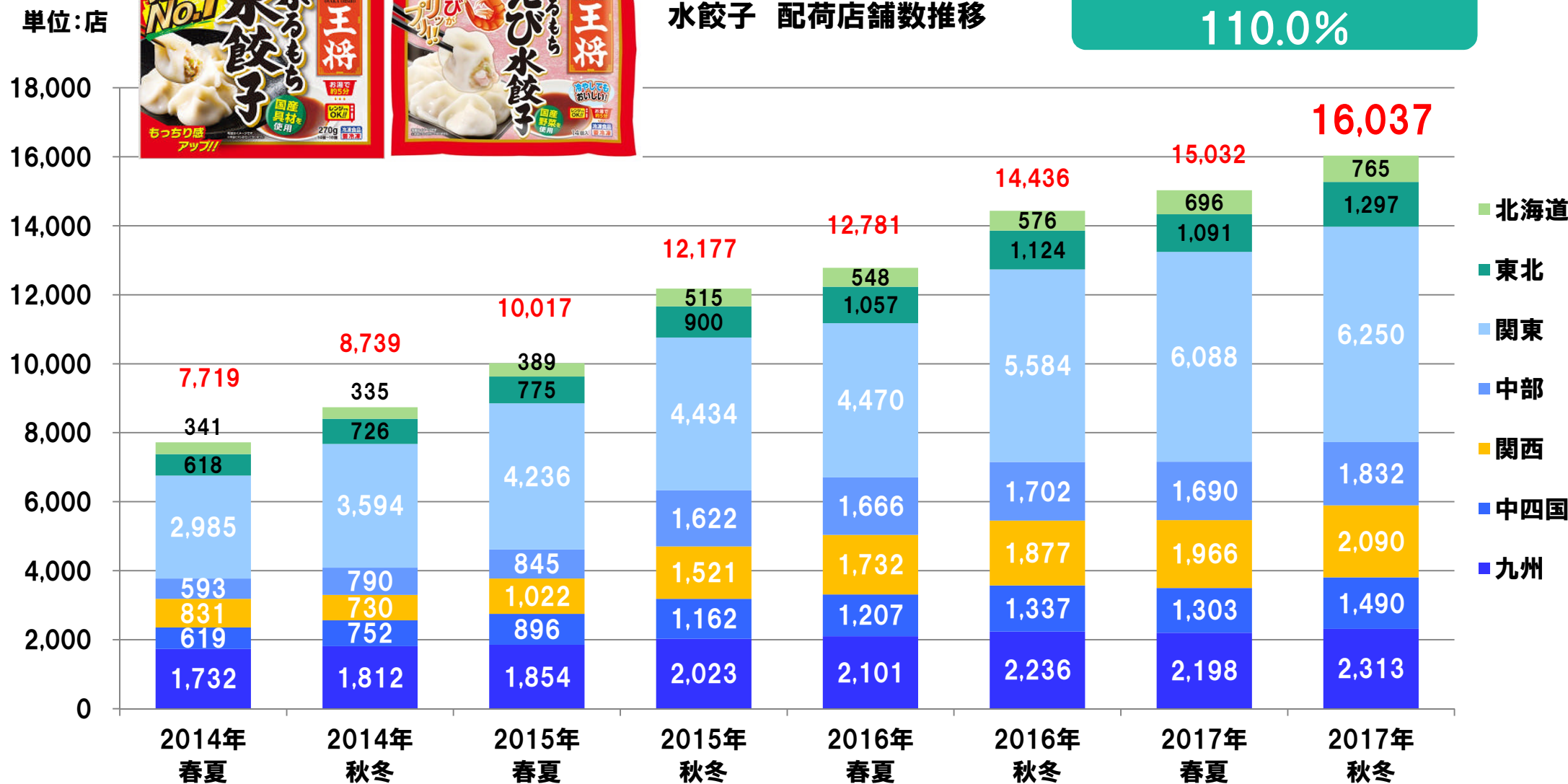
2,898

「大阪王将ぷるもち水餃子」取り扱い量販店の推移状況



水餃子 配荷店舗数推移

配荷前年同期比
110.0%



■ 連結子会社の状況

グループ会社名	 ナインブロック	 フードランナー	 A & B
資本比率	91.3%	100.0%	90.0%
株式取得の年月	2012年6月	2014年7月	2014年8月
業態の内容	通販サイト運営	CVS複合店舗運営	ビアレストラン運営

該当企業

- イートアンドに**付加価値**をもたらす会社
- 外食事業、食料品販売事業に**シナジー効果**をもたらす会社

トピックス 大阪王将居心地リニューアル

大阪王将岩本町店

4月17日リニューアルオープン

日販3万円UP！

1日あたり33名増！

【売上】

【客数】

前年比107.5% 前年比 116.7%



お客様の居心地改善
⇒売上・客数ともに増加



トピックス ラーメン業態での投票企画 太陽のトマト麺 冷麺人気投票

冷麺人気投票 結果発表!!
ご投票ありがとうございました

第1位・第2位 順次期間限定販売
今年の冷麺 どれ食べたい!?

販売期間 5月22日～6月4日

第1位
茄子と挽肉の
アラビヤータ
冷麺 930円
税込

辛味

販売期間 8月1日(火)～31日(木)

第2位
豆乳入り
グリーンミートマト
担担冷麺 930円
税込

胡麻トマ

甘みの強い「愛知県産フレッシュアイコトマ」をたっぷり。爽やかな大葉の香り。胡麻と豆乳を合わせた芳醇・濃厚、且つクリーミーな冷やし担担スープが、喉越しの良い「つるり」とした極細豆乳麺と良く絡み合う。

販売期間 6月16日(金)～7月31日(月)

残念ながら販売ならず!!

第3位
ベジトマ
フレッシュ野菜スープの
ベジトマ冷麺 with N

第4位
アイコ100%
アイコまみれの
ソルティートマト冷麺

2017年夏 トマト冷麺 人気投票
第1位 100円券
販売期間 2017年8月1日～8月31日
■本券のご利用は一人様3枚(300円分)までとさせていただきます■他券との併用は不可
■利用可能な店舗は裏面をご確認ください

2017年夏 トマト冷麺 人気投票
第2位 100円券
販売期間 2017年6月16日～7月31日
■本券のご利用は一人様3枚(300円分)までとさせていただきます■他券との併用は不可
■利用可能な店舗は裏面をご確認ください

トマト冷麺 投票用紙

本日はご来店、ならびに冷麺投票にご協力頂き誠にありがとうございます。投票用紙はお会計時にスタッフまでお渡しください。「当選商品割引券」とお引換いたします!

販売期間 5月22日～6月4日

4 辛味 アラビヤータ冷麺	3 ベジトマ フレッシュ野菜スープの ベジトマ冷麺 with N	2 胡麻トマ グリーンミートマト担担冷麺	1 アイコ100% アイコまみれの ソルティートマト冷麺
---------------------	---	----------------------------	---------------------------------------

投票のお客様全員に **PRESENT!!**
当選商品をお得に食べられるクーポン

**6月・7月実績
オーダー率 10.9%**

お客様参加型投票企画。
期間限定の夏メニューを投票で決定。

⇒リピート周期短縮、客数増対策

7月 客数105.8%

今後も、お客様参加型の企画を実施予定
客数アップにつなげる。

トピックス 大阪王将羽根つき餃子 好調

**モンドセレクション3年連続金賞
国際優秀品質賞※同時受賞！**



前年比: 108.4%

※インターナショナル・ハイクオリティ・トロフィー

トピックス 大阪王将感謝フェア



応募総数前年比
128.5%

第1弾 2017年5月31日(水)
第2弾 2017年7月31日(月)



当初の予定総数を上回る応募数
⇒好評のため、10月・11月も実施予定

トピックス 他社商品とのコラボ販促 創味食品とのコラボ企画で売上アップ



コラボ



ぷるもち水餃子×創味ションタンの
食べ方提案を実施
⇒売上相乗効果を狙った取り組みで
前年比大幅増

売上前年比
129.7%



GROWING STORY

- ① GROWING STORY
- ② 具体的な施策
- ③ 海外事業のエリア展開

GROWING STORY

外食事業

・外食全方位戦略の店舗多角化

- 大阪王将全国展開 500店
- ラーメン専門店展開 250店
- 新業態店舗多角化 100店
- カフェベーカーリーの店舗多角化 150店



マーケティング イメージデータ

- 餃子サークル
- セールスプロモーション

M&A

- メーカー機能強化
- 外食新業態

EAT & GROWING STORY

メーカー機能

・インパクトのある新商品開発

- 生産工場のハイクオリティー化
- R&D(リサーチ&デベロップメント)化戦略
- 生産地⇒加工⇒販売の6次化戦略
- 仕入・購買のグローバル化
- 産学連携による企画開発

食料品販売事業

・流通チャネルの多角化

- 冷凍食品
- 常温加工食品
- プライベートブランド商品
- ネット通販向け商品
- 量販店デリカ商材



アジアを中心とした海外展開

- FCシステム
- JV方式
- ロイヤリティ



施策1. 大阪王将の戦略__41期

～大阪王将創業50周年に向けて～

大阪王将 リバイタライズ戦略

【目標】

◎客数前年比	105%
◎客単価前年比	100%
◎売上前年比	105%

超生産性

包丁レス・餃子拡販



超ファン化

店舗・フードコートも！
お客様のスマホから注文



施策1. 超生産性

包丁レス、仕込レス進捗



包丁レスと仕込レスを同時に導入する事により、
更なる店舗作業低減を行い生産性向上を図る。



⇒7月より直営店で検証スタート



施策1. 超生産性 委託デリバリー開始①

■ 楽びん！

- ・時期：7/25(火)より開始
- ・手数料：売上の30%
- ・店舗：直営8店舗＋FC2店舗予定
⇒売上 月間150万円程度プラス
(直営合計)

**人件費の変動なく売上に0N！
エリア内の加盟店にも導入予定**

R 楽びん！

ほしいモノが今すぐ届く!!

渋谷区・目黒区・世田谷区・港区
新宿区・品川区 ※6区のみ



ご注文お待ち
しています!

施策1. 超生産性 委託デリバリー開始②

■出前館 委託デリバリー

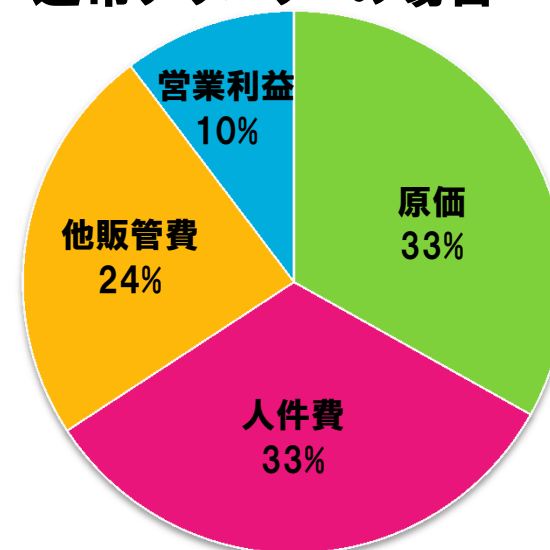
- ・時期:6/16(金)より開始
- ・手数料:売上の35%、掲載料7%
- ・店舗:中央林間店
⇒売上 月間80万円程度プラス

【通常デリバリーの場合】

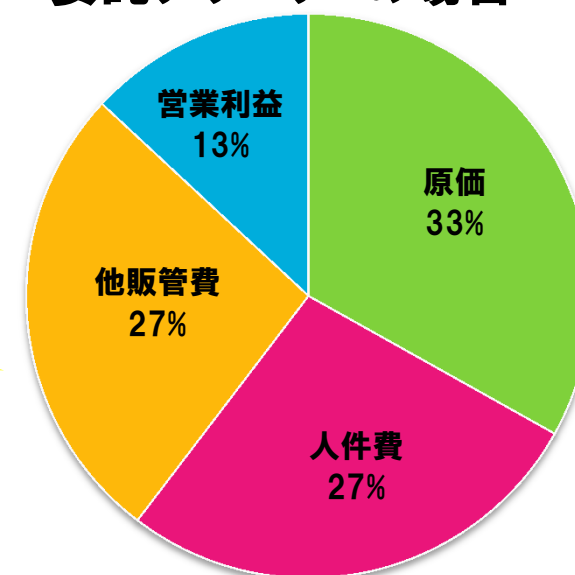
- 人件費 60万円 固定コスト100万円
 販管費 40万円
- ・初期費用 120万円(3年償却)
30万円/月
 - ・自動車費 10万円/月

コストは
手数料のみ！

通常デリバリーの場合



委託デリバリーの場合



施策1. 超ファン化 感動商品開発



**感動分岐点
越え**

土用の丑の日 **1日10食以上**

※7/25データ

北海道	19.5食
東北	11.0食
関東	14.8食
関西	12.8食
中四国	12.6食
九州	11.6食

「感動分岐点」を超える商品を「衝撃価格」で提供

施策1. 超ファン化

「大阪王将」に関するSNS拡散数(ツイッター・Facebook)



施策1. 超ファン化



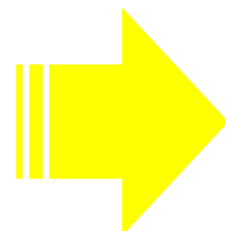
**2017年7月
サービス開始**

【機能】

- ・来店ポイント付与⇒クーポン発行
(ゲーム性を持たせて楽しいアプリへ)
- ・スマホから簡単注文！(※順次機能追加)
- ★テイクアウト:オーダーして店頭へ取りにいくだけ！
⇒11月～12月予定
- ★フードコート:並ばず、席に座った状態でオーダー完了！
出来上がりはスマホにPOPアップしてお知らせ
- ★店内オーダー:事前決済機能でお会計待ちのストレスなし！
⇒2018年春頃
- ★デリバリー:オーダーはもちろん、GPS機能で配達に来るのがわかる！
⇒2018年夏頃

施策1. 超ファン化 全国ネット番組タイアップ

好評につき
今年も出店！



お台場まで来られないお客様に
“食べたい”を喚起⇒**ファン化**に繋げる。

※期間中販売数1位の商品は 9/1～店舗で販売

店舗でも期間限定商品販売
(8/16～8/31)

High Noon TV Viking!

オリジナル“まぜそば”
曜日対抗選手権

羽根まで**チーズ!!**

カリカリダブル
チーズ餃子
¥371 (税込¥400)

第1位に輝く
“まぜそば”はどれだ!?

パイキング各曜日のタレントが考案した
オリジナルまぜそばメニュー!!
あなたの一杯が一票に!!

曜日	料理名	価格	備考
月曜	“牛つくし” よくばり牛カルビの 麻婆天津まぜそば	¥899 (税込¥970)	新井 美咲
火曜	“海老つくし” ごばれ海老天津まぜそば	¥899 (税込¥970)	小坂 千恵
水曜	“スパイスつくし” 黒カレービーフ 天津まぜそば	¥899 (税込¥970)	おさやま
木曜	“トマトつくし” 冷製天津まぜそば	¥899 (税込¥970)	横濱 貴子
金曜	“豚つくし”スタミナ 天津まぜそば	¥899 (税込¥970)	前上 明子

※写真はすべてイメージです。

施策2. 海外事業のエリア展開

海外の既存出店エリアと新規エリア

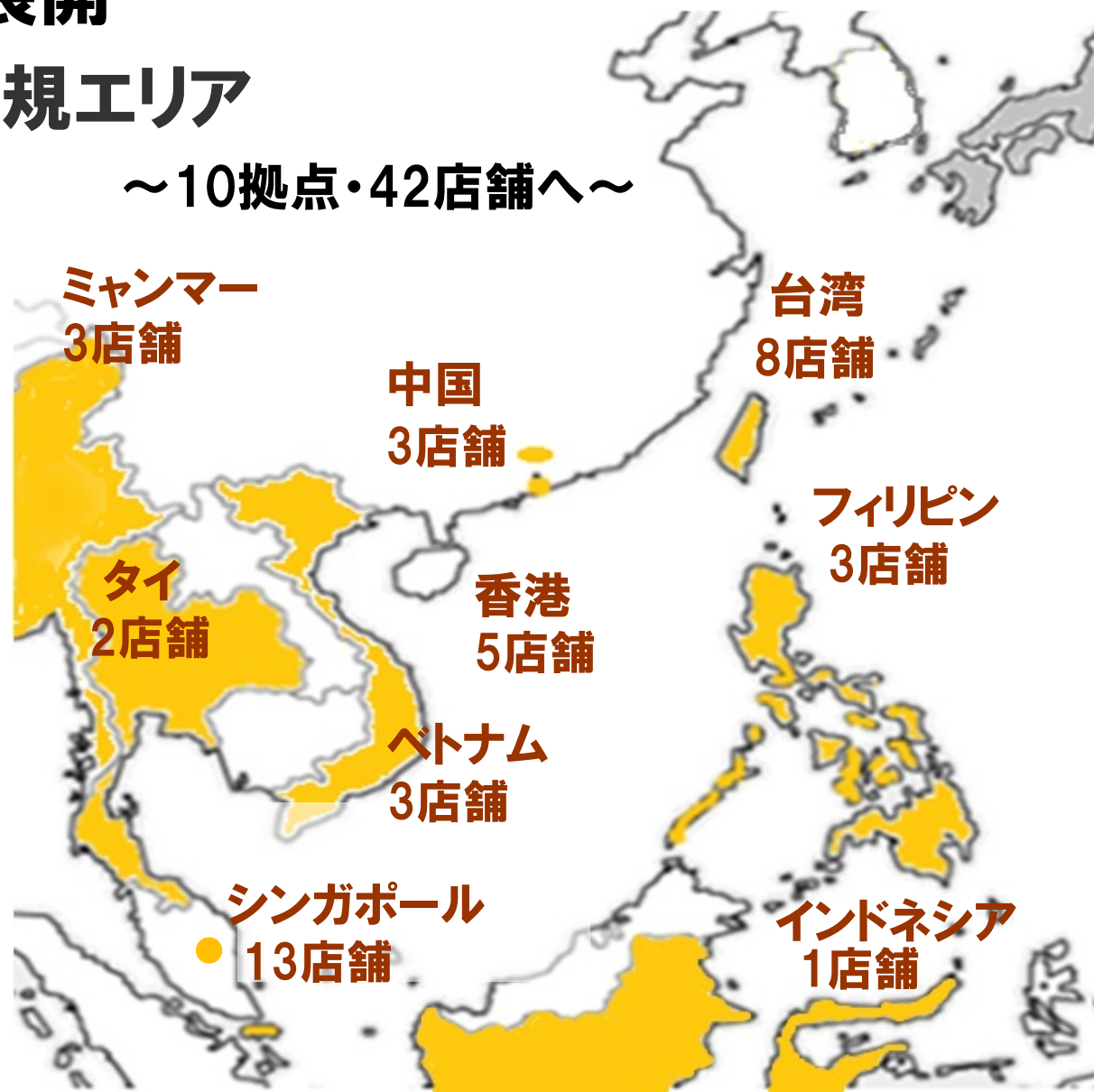
～10拠点・42店舗へ～

大阪王将 台湾4号店オープン！
台中廣三SOGO店（7/18）

NEW !



＜今後の新規出店エリア＞
マレーシア



施策2. 海外事業のエリア展開

計画15店舗に対し⇒**13店舗**確定済



施策2. 海外事業のエリア展開 大阪王将台湾出店状況

台中廣三(こうさん)SOGO店



新光三越台南新天地店



高雄夢時代店



台北松山駅店



中和店



2店舗⇒店舗拡大中

※2017年3月末時点

▽4月1日オープン

大阪王将 新光三越台南新天地店

▽6月15日オープン

大阪王将 高雄夢時代(ドリームモール)店

▽7月18日オープン

大阪王将 台中廣三(こうさん)SOGO店

▽8月2日オープン

大阪王将 台北松山駅店

▽8月11日オープン

大阪王将 中和(ちゅうわ)店

施策3. 外食新業態の確立

【カフェベーカリー業態】



出店予定



既存店

R Baker
Inspired by court rosarian

Coccinelle

& Swell
EAST COAST STYLE

Bakery & Natural Food
The GROUND'S
BAKER



R Baker
Inspired by court rosarian
埼玉県ふじみ野市
(直営)

2017年5月OPEN

R Baker
Inspired by court rosarian
神奈川県横浜市(直営)
2017年6月OPEN



R Baker
Inspired by court rosarian
愛媛県松山市(FC)
2017年10月開店予定

R Baker
Inspired by court rosarian
神奈川県海老名市(直営)
2017年11月開店予定

R Baker
Inspired by court rosarian
東京都品川区(FC)
2017年10月開店予定

施策4.食料品販売事業の取組み

ランチエスター戦略の拡大

- 取り扱い高拡大
- 取り扱い量販店店舗数拡大
- 自社製品の比率増大
- 新販路の開拓
- NEXTアイテムの育成



施策4. 食料品販売事業の実績

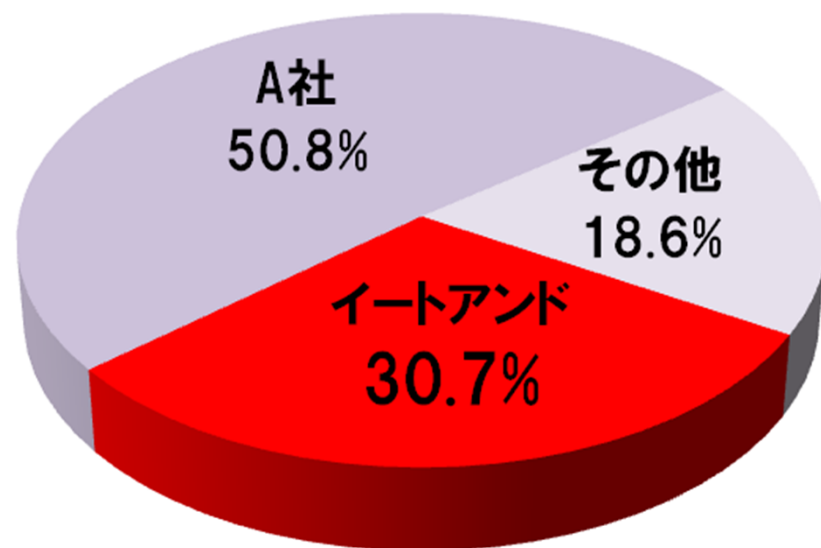
・冷凍餃子（焼餃子・水餃子）の市況及びシェア

【2017年4月-2017年6月：冷凍餃子 市場動向】

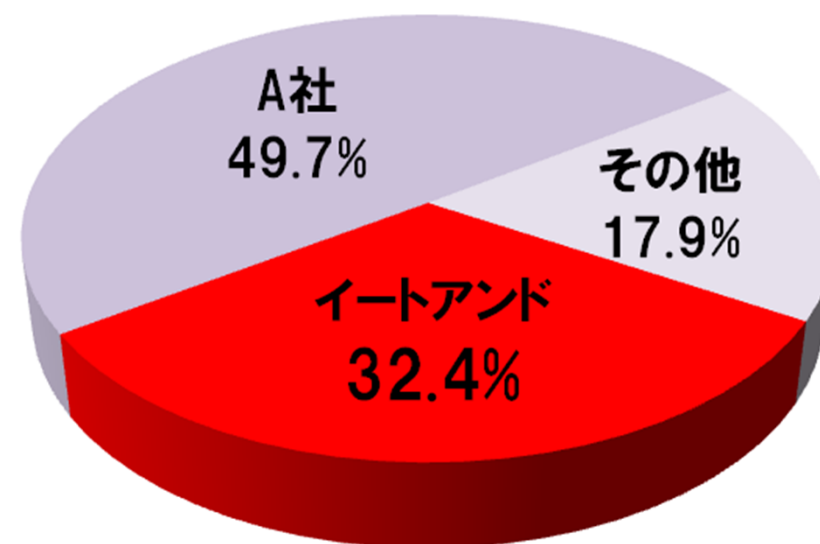
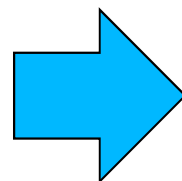
※前年同期比

冷凍餃子全体 : 101.6%

イトアンド : 107.3%



2017年3月期
4月～6月



2018年3月期
4月～6月

※データソース：インテージ SC I データ 平均購入規模（×100）（金額） エリア：全国 購入ルート：スーパー、DS、ドラッグストア

■ 施策4.食料品販売事業の取組み

2017年 商品開発コンセプト

かんたんENJOY！本格中華！

大阪王将は、カンタン便利な冷凍食品を通して
より楽しく、より豊かで本格的な食卓をご提案します！



施策4. 食料品販売事業の取組み

【食料品2017年秋冬新商品】

8月末発売

米飯



トレイ品



点心



惣菜



スナック



常温調味料



施策4. 食料品販売事業の取組み

【食料品2017年秋冬 リニューアル品】

焼き餃子



水餃子



8月末発売

スナック



常温調味料



施策4. 食料品販売事業の取組み

餃子大使 鈴木奈々さんイベント

イベント＋宣伝販売 ⇒全国で6回



イトーヨーカ堂様 8月8日

マルエツ様 9月17日

ライフコーポレーション様
10月8日

ユニー様 10月15日

ヨークマート様 11月12日

イオン様 11月19日



施策4. 食料品販売事業の取組み 餃子カテゴリー全体の売上UPを提案

餃子市場全体の
シェア拡大に貢献

東北(I社:13店舗)



売上数量
7月POS実績
前年比**176%**

中四国(A社:14店舗)



売上数量
7月POS実績
前年比**160%**

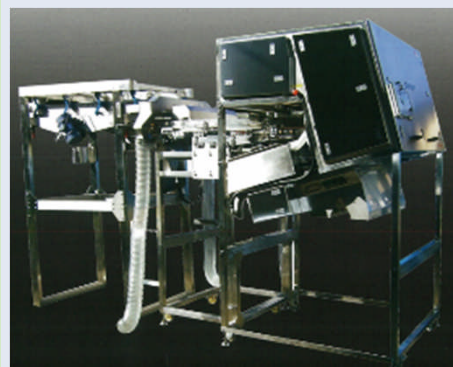
九州(K社:820店舗)



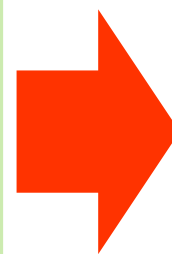
売上数量
7月POS実績
前年比**134.5%**

施策4. 食料品販売事業の取組み

**食の安心・安全に対する
更なる設備投資**



色彩選別機



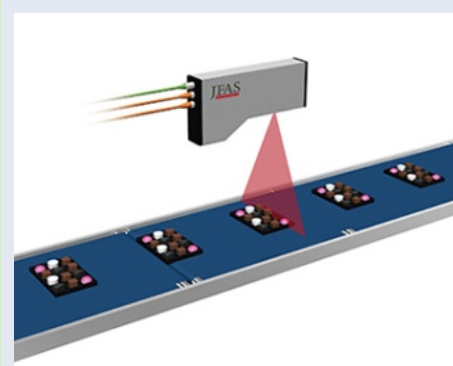
**餃子の具材に使用する
原料中の異物除去**
関東工場 8月下旬導入



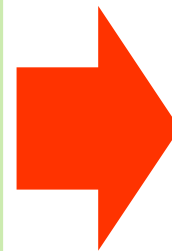
**デュアル式X線
検査器**



**具材のミンチ肉加工後の
硬骨片の除去**
関東・関西工場 9月導入予定



**カメラでの
検品強化**



**高解像度カメラでの付着
異物除去**
関東・関西工場 10月導入予定

ご参考資料

- ① 会社概要
- ② 新のれんチャイズ
- ③ 産地連携
- ④ CSR活動
- ⑤ 本資料の取り扱い

会社概要

<2017年6月30日現在>

社 名	■ イートアンド株式会社
英 語 名	■ EAT&Co.,Ltd
東京ヘッドオフィス	■ 東京都品川区東品川4-12-8 品川シーサイドイーストタワー15階
大阪オフィス	■ 大阪府中央区南久宝寺町2-1-5
設 立 年 月	■ 昭和52年8月
資 本 金	■ 9億6,002万円
発行済株式総数	■ 4,435,245株
決 算 期	■ 3月末日
代 表 者	■ 代表取締役会長 文野 直樹 ■ 代表取締役社長 仲田 浩康
従 業 員 数	■ 1,107名【社員378名・パートアルバイト729名(8h換算)】
業 種	■ 飲食店経営および冷凍食品販売
営 業 店 舗 数	■ 476店舗（直営店 73店舗、加盟店 361店舗、海外42店舗）
監 査 法 人	■ 東陽監査法人

新のれんチャイズ

「のれんチャイズ」は当社独自の加盟店システム

一般的なFCの弱点(FCオーナーの視点)

- × 創造性が発揮できない
- × 個性あふれる店になりにくい
- × ロイヤリティーによる収益圧迫

当社の「のれんチャイズ」

- メニュー、販促の自主性尊重
- 店舗内外装にオーナーの自由意思
- チェーン運営費は1% *

開店前の徹底した教育指導
各種試験実施によるスキル
アップ

新商品開発と既存商品の
ブラッシュアップ
進化し続ける店舗デザイン

店舗運営システム
売上予測システム

教育環境

自主性

創造性

収益性

開発

「のれんチャイズ」

販促活動などの
意思決定は加盟店の自
主性を重視

店舗のオリジナルメニュー
地域特性を活かした
ご当地メニュー

商標使用料:1%
店舗運営指導費:2%

ブランド向上奨励金を
含めた既存店活性化

*チェーン加盟店から当社への売上
(大阪王将FCの例)

●商標使用料 店舗売上の1.0%
⇒売上の前年同月対比に準じて変動

110%以上=0.5%
105%以上=0.7%
100%以上=0.8%
100%未満=1.0%

●店舗運営指導費 店舗売上の2.0%
⇒加盟1年目:2.0%
⇒加盟2年目以降

EAT&が定める調理資格保有者の
人数に準じて変動

2名以上=無し
1名 =1.0%
不在 =2.0%

●加盟店に対する食材の販売

産地連携

宮崎・鹿児島を中心に7万坪以上の土地面積を使用し、各地域の農家とニンニク・生姜・キャベツを栽培



北海道



秋田県



茨城県



長野県



香川県



宮崎県



宮崎県



2010年より国産原料へ切替

CSR活動

Keep on Challenging Project 活動

『子供たちに餃子を届けようプロジェクト』の実施

全国の養護施設を訪問し、餃子の巻き体験を実施。
「餃子ができるまで」というテーマの下VTRと共に食育授業を展開。

訪問実績：20施設 2017年7月31日時点



▲餃子巻き体験



▲食育授業

■ 本資料の取り扱い

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。投資に関する決定は、閲覧者ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします。