

平成 29 年 10 月 23 日

各 位

会 社 名 ポ エ ッ ク 株 式 会 社  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 来 山 哲 二  
(コード番号：9264 東証 J A S D A Q)  
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 部 長 吉 本 貞 幸  
( TEL. 084-922-8551)

## 平成 30 年 8 月期の業績予想について

平成 30 年 8 月期（平成 29 年 9 月 1 日～平成 30 年 8 月 31 日）における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円・%)

項目	決算期	平成 30 年 8 月期 (予想)			平成 30 年 8 月期 第 2 四半期累計期間 (予想)		平成 29 年 8 月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売 上 高		5,399	100.0	9.3	2,577	100.0	4,942	100.0
営 業 利 益		202	3.7	56.6	49	1.9	129	2.6
経 常 利 益		172	3.2	△5.9	33	1.3	183	3.7
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益		108	2.0	△24.4	20	0.8	143	2.9
1 株 当 たり 当 期 ( 四 半 期 ) 純 利 益		67 円 47 銭			13 円 62 銭		105 円 20 銭	
1 株 当 たり 配 当 金		32 円 21 銭			0 円 00 銭		50 円 00 銭	

- (注) 1. 平成 29 年 8 月期（実績）の 1 株当たり当期純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。平成 30 年 8 月期第 2 四半期累計期間（予想）及び平成 30 年 8 月期（予想）の 1 株当たり当期（四半期）純利益は公募予定株式数（320,000 株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分（最大 69,300 株）は考慮していません。
2. 平成 29 年 9 月 29 日付で、普通株式 1 株につき 400 株の株式分割を行っております。上記では、平成 29 年 8 月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1 株当たり当期（四半期）純利益を算出しております。
3. 平成 29 年 10 月 13 日開催の取締役会において承認された平成 29 年 8 月期の連結財務諸表は、「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和 51 年大蔵省令第 28 号）に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第 193 条の 2 第 1 項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領していません。
4. 平成 29 年 8 月期（実績）の配当は、平成 29 年 11 月下旬開催予定の第 29 期定時株主総会での決議を条件と致します。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成 29 年 10 月 23 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【業績見通しの策定根拠】

### (1) 当社グループ全体の見通し

わが国経済は、政府による経済対策や日銀による金融緩和等により、雇用環境の改善や、企業収益等の改善が見られ、緩やかな回復基調となりました。一方、世界経済においては、景気は緩やかに回復しているものの、米国の経済・金融政策や新興国の経済動向には不確実性があり、先行きは依然不透明な状況となっております。また、新興国経済の減速懸念、米国の経済・金融政策の影響による為替・株式市場の変化等、依然として先行き不安定な状況が続いております。このような状況のもと、当社は自社商品であるスプリンクラー消火装置ナイアス及びプレート&シェル熱交換器の拡販のため展示会出展、インターネットを利用したプロモーション活動を積極的に進め新規顧客獲得を図っております。

平成30年8月期においては、東北地区を拠点として新たに北海道地区へ営業展開を拡げていくことで、これまで未開拓であった需要の新規獲得を図っていく方針であります。

なお、北海道地区には、当社の主要顧客の事業所が複数存在することからも比較的早期に実績を上げていくことができるとともに、この対応によって当社グループの営業網は北海道から沖縄に至る全国に広がることで当社グループにおける営業基盤の拡充と新規顧客の開拓に寄与するものと考えております。

この営業ネットワークを通じて、子会社各社と相互の情報共有を進め、当社グループ各社の顧客、環境、市場動向等のマーケティング情報を有効活用していくことにより、グループ各社間での営業シナジーを発揮、営業効率を向上し、ひいては実績への反映に努めてまいります。

以上の展開により平成30年8月期の業績は、売上高5,399百万円（前期比9.3%増）、営業利益202百万円（前期比56.6%増）となる見込みですが、前連結会計年度における保険解約返戻金や投資有価証券売却益等の計上を当連結会計年度においては計画していないことから、経常利益は172百万円（前期比5.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益108百万円（前期比24.4%減）を見込んでおります。

なお、当社グループにおける取引先の多くは3月決算を採用しているため、年度末を控えた取引が3月にかけて増大する傾向があります。したがって、平成30年8月期第2四半期累計期間における売上高は2,577百万円、経常利益は33百万円（売上高経常利益率1.3%）、親会社株主に帰属する四半期純利益は20百万円（親会社株主に帰属する四半期純利益率0.8%）と、下期以降の売上高が増大する傾向があることを計画に反映しており、同第2四半期累計期間における各利益率水準が通期計画よりも相対的に低くなる点を反映しております。

### (2) 個別の前提条件

当社グループの事業は環境・エネルギー事業、動力・重機等事業及び防災・安全事業を展開しており、それぞれの売上見通しは以下のとおりであります。

#### ① 売上高の策定根拠

##### 環境・エネルギー事業

同事業における主なターゲットは、ビル等の建築市場をはじめ、さまざまなインフラ整備に関連した市場であり、間口の広い営業が可能であります。

こうしたなか、当社が取り扱う商品であるポンプ等の水処理機器については、毎年安定した需要を獲得でき、営業人員体制の整備とともに技術サービス力の強化によって営業基盤をさらに底上げしていくことが可能な事業展開を進めております。特に、水処理機器の卸売販売事業では販売後の保守メンテナンスサービス体制を整備してきたことで、単なるモノ売りではなく、技術サービスを加えた付加価値の高い事業を展開することで顧客の囲い込みを行うなどストックビジネスを特徴とする事業を構築しております。

こうした事業構造を特長とする当社がメインの取扱商品とするポンプ等の水処理機器市場については経済産業省が公表している「平成28年経済産業省生産動態統計年報 機械統計編」によると約2,500億円の市場規模があるとされているなど、安定した需要が期待されます。

また、当社で製造販売するプレート&シェル熱交換器については、排熱利用発電等、代替エネルギー市場が拡大傾向にあることを背景にエネルギー関連機器として代替エネルギーシステムに組み込まれることになるなど、その将来性が期待されております。このような昨今の需要構造の変化に対し、大手エネルギー会社や電力会社をターゲットに選定し、機器の品質はもとより、長期間に亘る機器の作動リスクに備えた対応能力を武器に営業展開を実施しております。

以上の環境認識を踏まえ、平成30年8月期における水処理機器等の売上高は前期までの実績に対して安定成長していく計画としております。

具体的な前提条件は、各営業所において主要な顧客にヒアリングを実施し、顧客からの案件情報及び顧客サ

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成29年10月23日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

イドの受注状況などの情報を入手し、今後の当社における受注動向を把握します。

上記で得た情報をもとに、前期の実績に対する営業所全体への売上高増減等の影響を予測し計画しております。

前期からの売上増加については、営業所ごとの前期実績に対して各営業所の増減要因を考慮して以下のとおり見込んでおります。

仙台営業所においては、従前の東北地区に加えて北海道地区への営業展開により獲得している内定案件 58 百万円の売上増加を見込んでおります。

東京営業所において 2 名の新規採用計画による増員効果 25 百万円の売上増加を見込んでおります。

名古屋営業所においては、平成 23 年 9 月に開設後、稼働年数が少ないため同地区での新規開拓営業を継続して行っており、実績は増加傾向で推移している点を踏まえて、35 百万円の売上増加を見込んでおります。

大阪営業所においては、ビルメンテナンス会社にターゲットを設定した重点営業策を講じることで 35 百万円の売上増加を見込んでおります。

岡山営業所においては、全営業所のなかで最も売上規模が大きい営業所である一方、売上高は安定成長している点を考慮し、今後も微増と想定し 9 百万円の売上増加を見込んでおります。

福山営業所においては前期 2 名の新卒営業社員を採用し、2 年目において営業力の向上効果として 2 名で 70 百万円の売上増加を見込んでおります。

広島営業所においては過去実績から売上高は安定して推移しているものの、前期計上の大型案件 23 百万円に相当する案件は計画策定時点で見込まれないことから、案件相当額 (23 百万円) の売上減少を見込んでおります。

福岡営業所においては、前期に 1 名採用し、2 年目において営業力の底上げ効果として 35 百万円の売上増加を見込んでおります。

松山出張所においては、前期計上の大型案件 53 百万円に相当する案件は計画策定時点で見込まれないことから、案件相当額 (53 百万円) の売上減少を見込んでおります。

高松出張所においては、需要環境に変化も見られないことから前期実績並みで見込んでおります。

以上のほか連結会社間での内部取引高を消去し 2,486 百万円 (前期比 6.2%増) を計画しております。

プレート&シェル熱交換器は、大手エンジニアリング会社及び電力、エネルギーメーカー各社に対する重点営業を実施することを計画しています。

具体的に進行中の継続引き合い案件に対しては、既存の営業人員に加えて、前期に採用した中途採用のセールスエンジニア 2 名による提案能力を活かした営業を展開しているほか、新規開拓営業については効率的な展開を図るため、顧客ターゲットを絞り込んだ営業を実施すること等であります。こうした展開を講じていくことにより有効な引合いは増加傾向で推移しておりますが、計画には受注もしくは内定を受けている確度の高い案件のみを反映させ、平成 30 年 8 月期における同製品の売上高は、161 百万円 (前期比 20.6%減) を計画しております。

以上の展開により、環境・エネルギー事業の売上高は 2,713 百万円 (前期比 5.1%増)、セグメント利益 149 百万円 (前期比 24.6%増) を見込んでおります。

#### 動力・重機等事業

連結子会社(株)三和テスコにおける船舶用エンジン台板及びプラント関連機器の受託製造事業、連結子会社東洋精機産業(株)における船舶用エンジン部品及び産業機械部品の受託製造事業を行っております。

船舶用エンジン台板及び船舶用エンジン部品の受託製造事業に係る主な顧客は国内造船エンジンメーカーであり、プラント関連機器及び産業機械部品の受託製造事業に係る主な顧客は機械商社及びボイラーメーカー等であります。

(株)三和テスコにおいては、同社の溶接技術に対して顧客から高い技術的評価を得ており、数十社と少ない顧客数でありながら、国内大手企業との安定した継続取引を行っております。

東洋精機産業(株)におきましても、精密機械部品の加工技術に関して顧客から高い評価を得ており、同社も(株)三和テスコ同様、顧客数が数十社と少ないながら国内の大手企業と継続的な取引を行っております。

いずれの子会社も既存顧客への営業に加えて新規開拓により業容を拡大してきました。

このようななか、(株)三和テスコにおいては、船舶用エンジン台板及びプラント機器の受託製造事業は合計 1,154 百万円 (前期比 22.1%増) を計画しております。また、東洋精機産業(株)においては、船舶用エンジン及び産業機械部品の受託製造合計 688 百万円 (前期比 3.0%増) を計画しております。

前提とした根拠は、(株)三和テスコの船舶エンジン台板受託製造事業では、造船市況が低迷している状況を考慮して営業担当者が直接、顧客にヒアリングを実施し、顧客から示された船表 (顧客が作成する船舶関連機器

#### ご注意:

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成 29 年 10 月 23 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

等の生産計画表)における当社グループへの発注予定情報を参考として売上を積み上げております。この結果、前期における出荷基準による売上高に対し20.9%減となる377百万円を計画しております。

プラント機器においては、計画策定時点での受注済案件、継続取引先又は新規取引先との商談状況等に基づく売上計上予測の積上げにより、前期比31.6%増となる777百万円を計画しておりますが、斯かる売上増加率を見込む背景は2件の大型新規取引案件を高い確度で受注できる見通しであることによるものであります。

東洋精機産業㈱の船舶用エンジン部品の受託製造事業では、全体として海運市況が低調であることによって船舶用エンジンの消耗部品需要が低下してはいたしましたが、昨今の海運市況は底打ち感が見えつつあり、担当営業による訪問頻度を計画的に増やしていくことでさらなる受注獲得を見込んでおります。

しかしながら、前期末の計画策定段階で需要改善の兆しは見えつつも、受注から売上計上に至るまでには数ヶ月の期間を要するとの想定から、造船及び海運市況には依然として不透明感があることなどを根拠に前期実績を踏まえた324百万円(前期比2.5%減)を計画しております。

産業機械部品受託製造事業では、平成30年8月期は既存顧客に対するより積極的な訪問営業活動を進め、需要獲得の強化策を講じていく一方、主要な顧客数が数十社と少ないため、特定顧客に依存するリスクを回避する目的から首都圏で営業策を積極的に行うこととしております。

この事業の売上高は、前期における顧客別の売上実績をもとにして、主要顧客からヒアリングにより得た情報に基づき、需要環境が良好である顧客に対して重点営業策を講じることを予定しているほか、従来、積極的に営業活動を行っていなかった関東、中部及び九州地区でも新規開拓営業を実施していくことで364百万円(前期比8.4%増)を計画しております。

以上の展開により動力・重機等事業の売上高は1,842百万円(前期比14.2%増)、セグメント利益71百万円(前期比27.4%増)を見込んでおります。

#### 防災・安全事業

昨今、グループホームや病院での火災事故を受けて、さらなる防災意識の高まりから、建物へのスプリンクラー消火装置の設置基準がより厳格化され、一定の要件を満たす介護、病院施設においてはこれら装置の設置が義務付けられ、設置導入を促進する目的から有床診療所向けに補助金制度が平成26年から設けられました。

このことによって、病院等が補助金を活用してスプリンクラー消火装置を設置することが昨今、活発化しており当社ではこれら補助金需要獲得のため、全国各営業所から設備設計事務所及び地元設備工事に社に対して重点的な営業を進めております。

以上の環境認識のもと、平成30年8月期は全国各地の設備設計事務所並びに病院施設及び介護事業者を顧客ターゲットとする防災関連展示会等への出展を実施するとともに、インターネット上の産業機械展示サイトへ当社商品を掲載し、アクセスのあった想定顧客に係る属性等を需要分析することで、ターゲットを絞り込み、これらへの商品案内メルマガを配信する等、インターネットを活用したマーケティング展開を進めております。

具体的な計画の前提条件は、引き続き市場の成長は堅調であることから、前期におけるスプリンクラー消火装置ナイスの売上実績350百万円に対し微増となる358百万円を基本計画に設定しました。さらに、このことに加えて、前期で受注済あるいは顧客から取引開始の内定を打診された案件160百万円を合計した518百万円を計画しております。

なお、上記の受注あるいは内定案件160百万円は東京営業所が獲得した案件110百万円及び福岡営業所が獲得した案件50百万円であります。いずれも、有床診療所に対して補助金を活用してスプリンクラー消火装置を設置するものであります。

上記の案件中、東京営業所が獲得した案件110百万円を計画に組み入れた前提は、前期においては補助金案件の実績が無かったことを根拠としております。

福岡営業所が獲得した案件50百万円を計画に組み入れた前提は、これまで計画策定時点で既に受注した案件を持ち越す前例がなかったことに加えて、同営業所における有効な引合い数は前期以上に件数、引合い金額とも増加傾向で推移してきている点を踏まえて、同営業所が有床診療所向けに受注し持ち越した案件50百万円を前期の実績に加算して計画しております。

また、ナイス以外の消防機器等の売上計画は、水処理機器の顧客と重複するケースが多くあることから、セット営業を前提とした営業展開により325百万円を計画しております。

以上の活動により主にスプリンクラー消火装置ナイスの売上増加を計画することで防災・安全事業の売上高は843百万円(前期比12.8%増)、セグメント利益92百万円(前期比77.2%増)を見込んでおります。

#### ご注意:

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成29年10月23日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## ② 売上原価の策定根拠

### 環境・エネルギー事業

平成 30 年 8 月期における売上原価は過年度の売上総利益率等を参考に、以下の関連機器について計画しております。

#### 環境関連機器

水処理機器及び関連機器の保守・メンテナンスについては、各営業所の積上げによっております。例年、各営業所とも売上総利益率は安定して推移していることを踏まえて、平均よりも高い水準にある福山、岡山及び福岡営業所についての売上も堅調に推移するとの想定により、全体の売上総利益率も安定して推移する根拠としております。

#### エネルギー関連機器

既存顧客別の実績をベースに、熱交換器については進行中の継続引合い案件を含めた予測を基に設定しております。

以上により、環境・エネルギー事業における売上原価は 2,158 百万円（前期比 6.1%増）を見込んでおります。

### 動力・重機等事業

前期における売上原価の実績値を参考としております。

具体的には、計画策定直近月までの製造原価を変動費と固定費に区分し、変動費は変動費率を売上高計画に乗じて算出しております。

固定費は、直近月の実績などから今後見込まれる費用額を設定して計画しております。

以上により算出した変動費と固定費を合計した製造原価の総額をもって算出した売上総利益に対し、計画策定の直近月までの売上総利益率を比較することで売上原価の妥当性を検討し、必要な調整を図った上で計画しております。

なお、平成 30 年 8 月期は全体の売上高の増加により生産効率を高めることで製品一単位当たりの製造コストを引き下げるとともに、購入材料の仕入価格交渉を行うことで売上原価率の低減を見込んでいます。

以上により、動力・重機等事業における売上原価は 1,527 百万円（前期比 12.1%増）を見込んでおります。

### 防災・安全事業

個別に積上げた案件に係る予定原価を組み入れ、さらに前期の実績をベースとした売上原価率を基に計画しております。

以上により当社グループの防災・安全事業の売上原価は 620 百万円（前期比 8.2%増）を見込んでおります。

## ③ 販売費及び一般管理費の策定根拠

連結グループ各社で前期実績をベースに発生が予想される金額を積上げ、計 891 百万円（前期比 5.7%増）を計画しております。主たる内容は下記の通りです。

### (役員報酬・給与・賞与・法定福利費)

役員報酬については員数をベースに前期比 5 百万円減の 147 百万円を計画しております。

従業員の給与及び賞与は、平成 30 年 8 月期における連結各社の人員計画に基づき増員分について、平均的な給与及び賞与額をベースとして計画しております。また、増員により増加する法定福利費は人件費に対する法定福利費率を乗じて計算しております。

以上の結果、従業員給与は当社と連結子会社での従業員の出向に係る出向料 16 百万円を相殺消去した 261 百万円、賞与 53 百万円、法定福利費 57 百万円等により、人件費トータルでは 534 百万円を計画しております。

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成 29 年 10 月 23 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(支払手数料)

上場関連費用 17 百万円を含み総額 43 百万円を計画しております。

(支払報酬)

監査法人及び顧問弁護士等の費用を契約額に基づき計画しております。なお、当社及び連結子会社各社との間で発生する見込みの内部取引 60 百万円を相殺消去し、平成 30 年 8 月期は前期比 2 百万円増の 36 百万円を計画しております。

#### ④ 営業外収支、経常利益の策定根拠

営業外収益

平成 30 年 8 月期における営業外収益は 31 百万円を見込んでおります。主たる内容は下記の通りです。

(固定資産賃貸収入)

現在、グループ各社が保有する駐車場施設及び賃貸事務所等の運営による賃貸収入に大きな変動が想定されないことから、前期の実績を基に 18 百万円を計画しております。

(その他収入)

鉄スクラップの売却収入として 6 百万円、太陽光発電収入として 6 百万円を計画しております。

営業外費用

平成 30 年 8 月期における営業外費用は 62 百万円を見込んでおります。主たる内容は下記の通りです。

(支払利息)

当社グループ各社の資金計画に基づく、銀行借入に対して見込まれる利息費用 48 百万円を計画しております。

前期において計上した保険解約返戻金、投資有価証券売却益等を当連結会計年度は見込んでいないことから、経常利益は 172 百万円（前期比 5.9%減）を見込んでおります。

#### ⑤ 特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益の策定根拠

(特別損益)

特別利益及び特別損失は見込んでおりません。

(親会社株主に帰属する当期純利益)

税金等調整前当期純利益 172 百万円（前期比 15.9%減）より法人税額等を差し引き、親会社株主に帰属する当期純利益は 108 百万円（前期比 24.4%減）を見込んでおります。

以上、本資料に記載されている当社グループの業績見通しについては、本資料の作成時点において入手可能な情報による判断及び仮定を前提にしており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成 29 年 10 月 23 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。