

アニコムグループ
中期経営計画
2025-2027

2025.5.9



証券コード: 8715



目次

1 中期経営計画2022-2024の振り返り

2 中期経営計画2025-2027のポイント

3 中期経営計画2025-2027の具体的目標

4 APPENDIX

1

中期経営計画2022-2024の振り返り

1. 定量面
2. 定性面
3. サステナビリティ



1. 定量面

●主要経営数値目標(連結)

規模と収益のバランスを重視し、着実に計画を達成

事業規模の拡大

持続的利益成長

資本効率の向上

株主への還元

連結経常収益

連結経常利益

連結ROE

配当性向

計画

650～700億円

45～50億円

10%水準

20%水準

+27.7%
676.8 (億円)

+56.1%
(億円)

+3.2pt
(%)

+10.6pt
(%)

530.2

676.8

31.6

49.4

8.0

11.2

9.6

20.2

22年3月期

25年3月期

22年3月期

25年3月期

22年3月期

25年3月期

22年3月期

25年3月期

1. 定量面

●主要KPI目標および経営パラメータ(保険事業)

保険会社としてのKPIを適正水準に保ちつつ、事業基盤を安定的に拡大

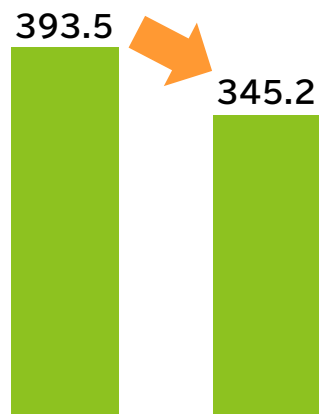
健全性の維持

損保単体SMR
(ソルベンシー・マージン比率)

300~320%

△48.3pt

(%)



22年3月期

25年3月期

適正な利益水準

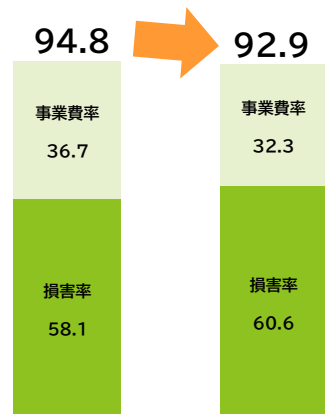
コンバインド・レシオ
(既経過保険料ベース)

93~94%

事業費率 35~36%
損害率 58~59%

△1.9pt

(%)



22年3月期

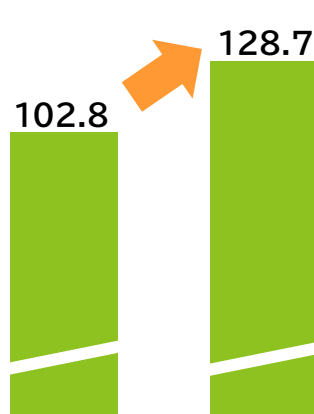
25年3月期

順調な契約獲得

保有契約数

+25.9万件

(万件)



22年3月期

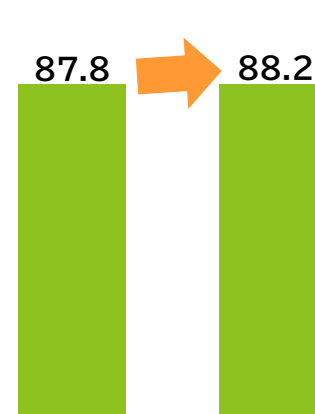
25年3月期

契約基盤の安定

継続率

+0.4pt

(%)



22年3月期

25年3月期

計画

1. 定量面

●主要KPI目標(シナジー創出事業)

予防型保険実現に資するインフラ構築と経営基盤強化のため、事業投資と収益改善を推進

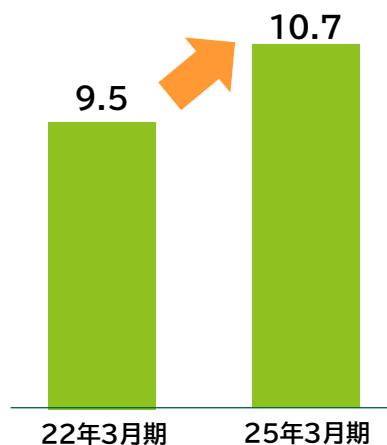
保険事業以外の
事業比率の拡大

連結売上比率

12%水準

+1.2pt

(%)



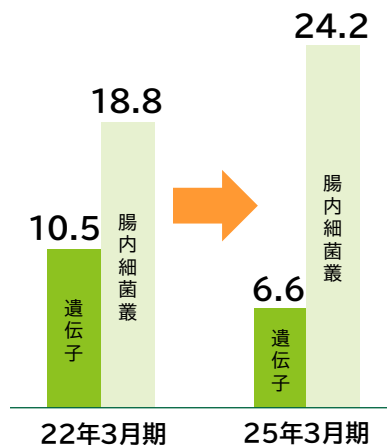
データの活用

検査事業

腸内細菌叢検査申込数 20~25万件
遺伝子検査検体数 12~15万件

+5.4万件
△3.9万件

(万件)



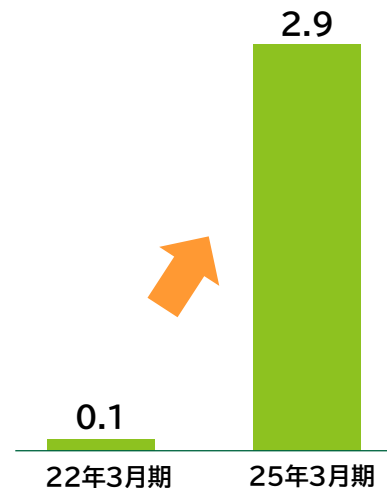
健康ケア商材
の販売

健康イノベーション
事業

売上8~10億円

+2.8億円

(億円)



獣医療の収益化

動物病院事業

のれん償却後黒字化

+1.6億円

(億円)



計画

2. 定性面

●事業別重点施策(保険事業)

事業環境および競争環境の変化に柔軟に対応した戦略を推進

**販売チャネルの
拡大・強化**

国内生保・損保との
提携販売を拡大



商品の適正化

どうぶつ健保ふぁみりい
ワイドタイプの保険料改定



**商品・サービスの
拡大**

オンライン保険金請求や
LINE請求のサービス開始



ブランド価値の向上

グッドデザイン賞を受賞



●事業別重点施策(シナジー創出事業)

川上から川下までどうぶつのライフステージに寄り添った事業展開

**ブリーディング
サポートの強化**

ブリーダー向けの
各種サービスを拡大展開



**マッチングサービス
事業の強化**

累計成約数
30万件を突破



**口腔・腸内ケア
商材の開発**

「どうぶつ健活」を通じた
新たな商材の開発と販売を開始



再生医療事業の推進

幹細胞投与による
QOL改善を推進



3. サステナビリティ

●指標・目標に対する進捗状況

経済的価値と社会的価値を創造するサステナビリティ経営に向けた取り組みを推進

| | 項目※1 | 実績 | | | | 目標 |
|----------|---------------------------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------|
| | | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 | 2030年度 |
| 人への貢献 | 従業員に占める女性割合 | 61.2% | 60.9% | 61.4% | 63.8% | 50～60% |
| | 管理職に占める女性割合※2 | 31.8% | 31.2% | 33.7% | 36.5% | 50～60% |
| | 男性育休取得率 | 58.8% | 77.8% | 68.0% | 69.0% | 100% |
| | 女性育休取得率 | 100.0% | 96.0% | 100.0% | 100.0% | 100% |
| | 有給取得率※3 | 62.7% | 64.6% | 75.0% | 62.6% | 80% |
| | 自発的離職率※4 | 12.3% | 11.8% | 13.4% | 14.9% | 10% |
| | 研修費用(企業総額) | 12,350,455円 | 12,784,247円 | 14,137,183円 | 15,757,720円 | — |
| | 研修費用(1人当たり平均) | 14,581円 | 14,364円 | 16,119円 | 16,178円 | 15,000円 |
| | 発明者数 | 51名 (累計66名) | 37名 (累計103名) | 24名 (累計127名) | 17名 (累計144名) | 年間60名 |
| | 高齢者・障がい者・子ども ふれあいイベント | — | — | 3回 | 3回 | 20回 |
| どうぶつへの貢献 | こども教育サポート (動物病院体験等参加人数) | — | — | 12名 | 16名 | 100名 |
| | hugU譲渡件数 | 2,377件 | 3,200件 | 3,701件 | 4,910件 | — |
| | 譲渡会支援回数 | 14回 | 22回 | 19回 | 17回 | — |
| 環境への貢献 | 保護犬猫譲渡頭数※5 | — | 18頭 | 74頭 | 69頭 | — |
| | Scope1+2 GHG排出量※6 (単位:t-CO2) | 1,050 | 1,225 | 271 | 180 | 0 |

※1 算定対象は当社及び連結子会社(2022年度以前の有給取得率を除く) ※2 管理職の定義は「部下を持つ職務以上の者、並びに部下を持たなくともそれと同等の地位にある者」で「役員」を除く
 ※3 2022年度以前の株式会社シムネットを除く ※4 定年退職等を除く自己都合による退職 ※5 2022年度は「ani TERRACE」のみの譲渡頭数、2023年度以降は譲渡会支援での譲渡頭数を含む
 ※6 2023年度及び2024年度(暫定値を含む)はScope2において再エネ分を控除後の排出量を記載

2

中期経営計画2025-2027のポイント

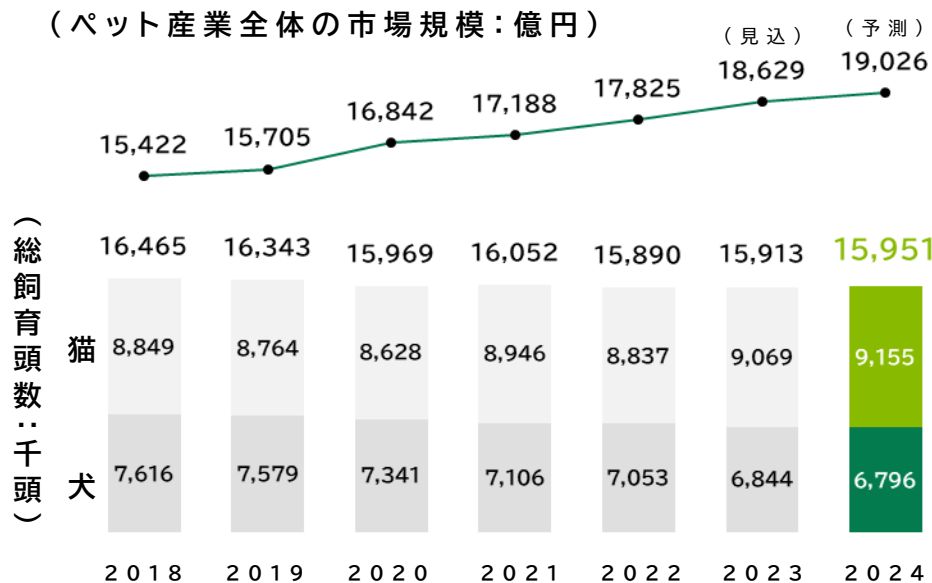
1. 市場環境
2. 第二期創業期の位置付けと2030年度ビジョン
3. 保険会社における経営の健全性を脅かす主要なリスク
4. 主要なリスクへの対応策(総論)
5. 主要なリスクへの対応策(各論)
6. サステナビリティ経営の実現



1. 市場環境

(1) ペット関連市場の推移

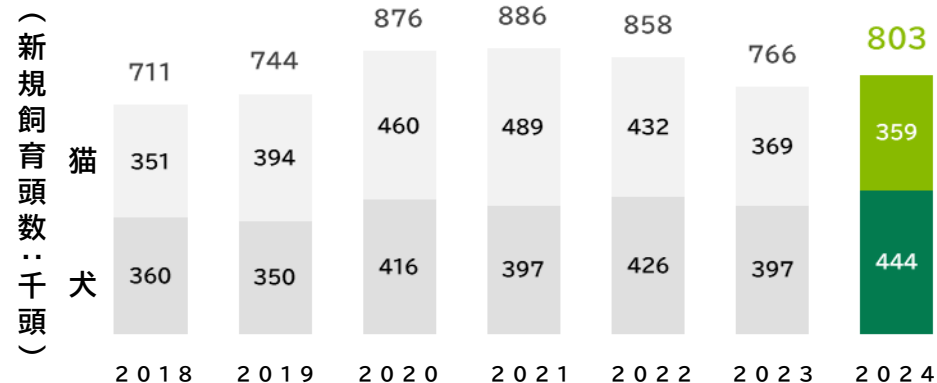
- ペット産業全体の市場規模は引き続き拡大
- プレミアム指向による高品質・高価格商品の需要増加を背景に、量的拡大から質的向上へ
- コロナ禍以降の総飼育頭数は横這い、犬猫共に直近の新規飼育頭数は下げ止まり傾向



出典：榊矢野経済 ペットビジネスマーケティング総覧

出典：一般社団法人 日本ペットフード協会

※出典元の推計方法変更等により、過去公表の推計値と差異がございます。



出典：一般社団法人 日本ペットフード協会

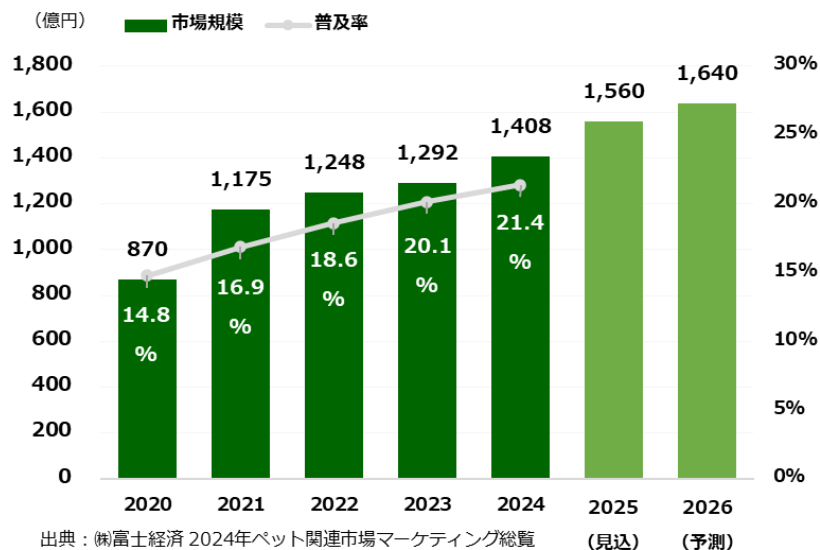
ブランド力と差別化されたビジネスモデルが選ばれる時代へ

1. 市場環境

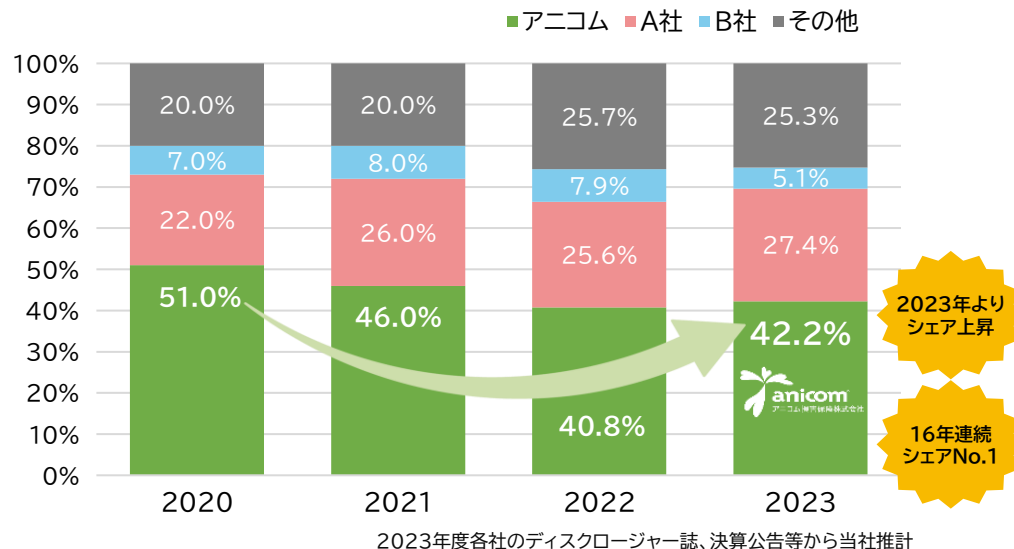
(2) ペット保険市場の推移

- ペットの長寿化や動物医療の高度化、インフレの影響などで、ペット保険に関心が集まる
- 大手生損保や異業種の新規参入で市場の開拓が進み、ペット保険の普及率は上昇
- 競争激化や損害率上昇により、ネット型保険の事業撤退が相次ぎ、合従連衡が進行する

ペット保険の市場規模



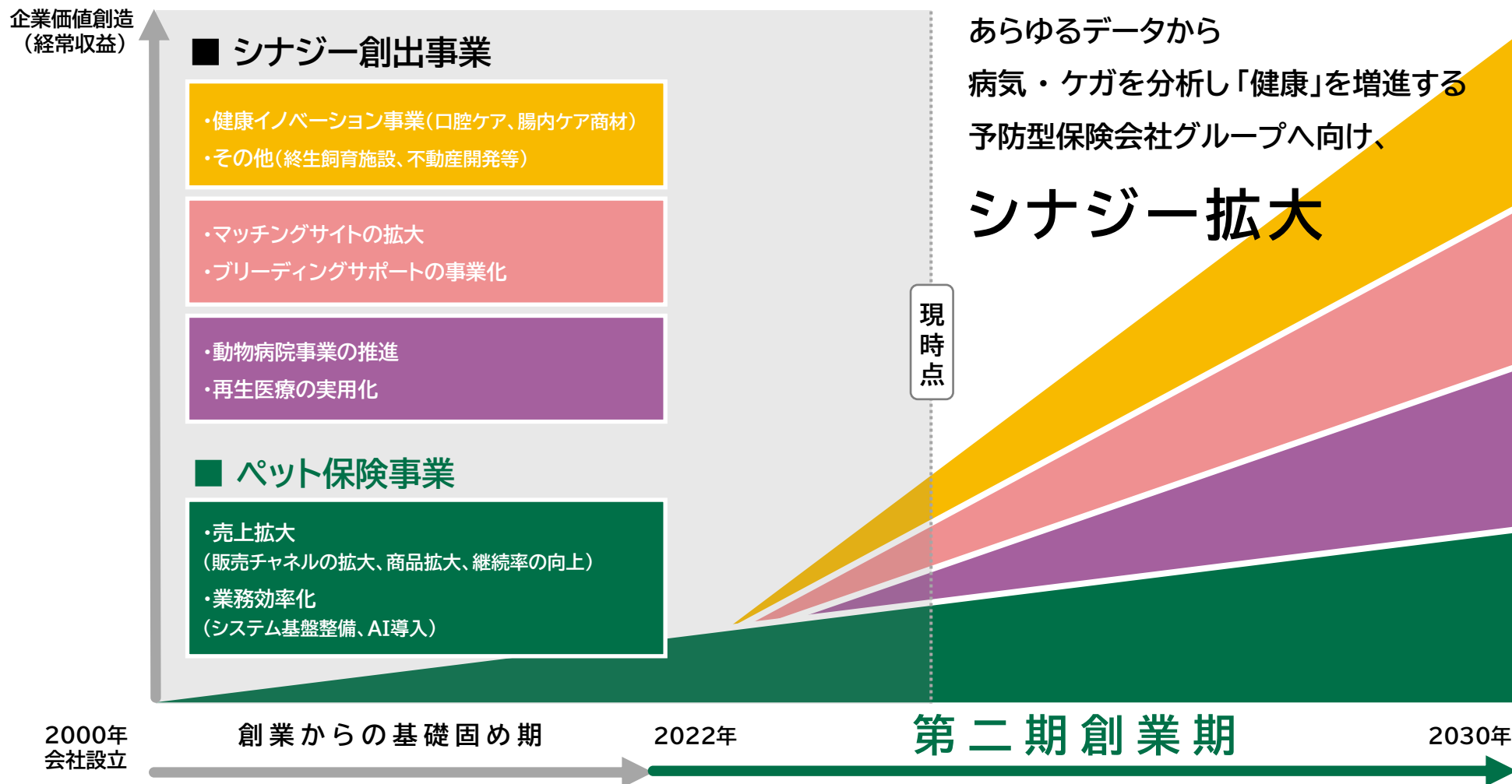
ペット保険の各社シェア推移 (保険料ベース(概算))



市場の拡大を背景に、他社協業などで更なるシェアUPを見込む

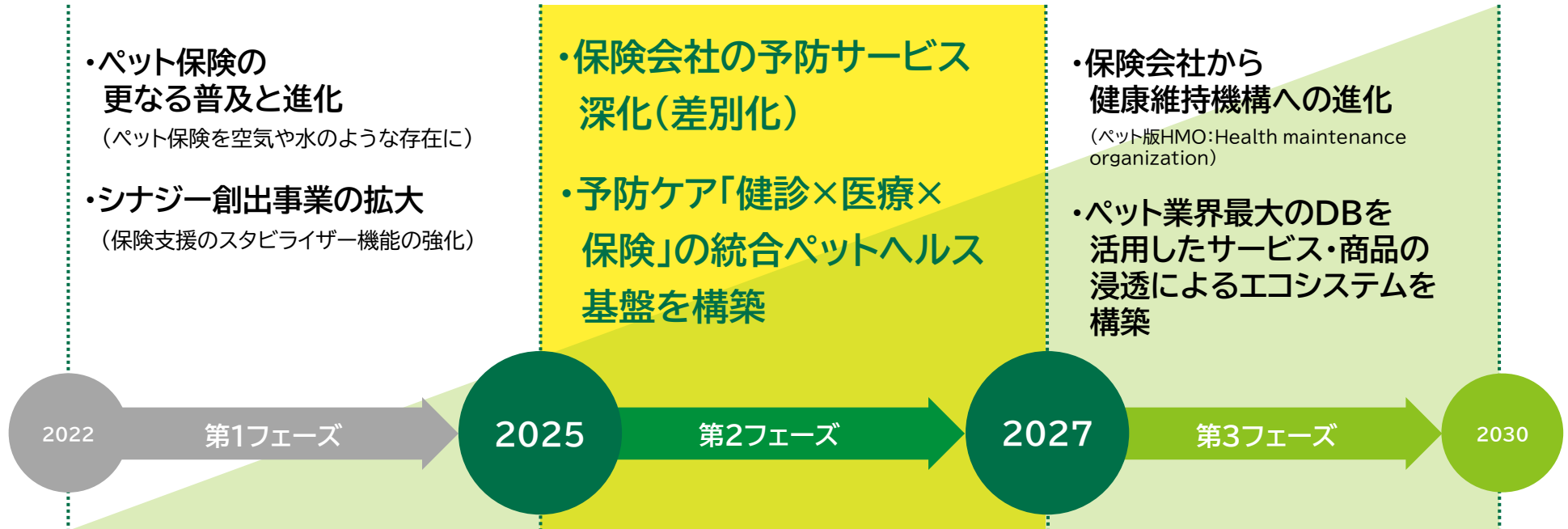
2. 第二期創業期の位置付けと2030年度ビジョン

●ペット保険事業とシナジー創出事業の両輪で、新たな企業価値を創り出し、高成長を継続



2. 第二期創業期の位置付けと2030年度ビジョン

●2030年度の第二期創業期完了を見据えた経営ビジョン実現への第2フェーズと位置付け



2030年度ビジョンの実現へ

どうぶつ業界における川上から川下までを

発展的に繋ぐインフラプレーヤーとして無限大の価値を社会に提供する

3. 保険会社における経営の健全性を脅かす主要なリスク

●対策を要する主要なリスクについて



リスク濃縮

事故リスクの高い人ほど保険に加入し、また、実際に保険を利用した人ほど契約を継続する傾向があるため、高リスクの契約者が保険ポートフォリオ内に集中し、保険会社の損失リスクが増大する。



保有契約の高齢化

高齢になるほど損害率が高くなる保険料体系の場合、若齢の新規契約数を伸ばし続けられない限り、保有契約が高齢化し、保険会社の収益を圧迫する。



医療費のインフレ

医療技術(手術等)や検査機器(MRI・CT等)の発展による医療費の上昇に伴い、保険金が増加し、保険会社の収益を直接圧迫する。

アニコムグループは、上記の3リスクについて

”主要なリスク”と位置づけ、対応策を実施していく

4. 主要なリスクへの対応策(総論)

●以下、2本の柱にて、主要なリスクに対応



(1) 予防型保険の実現

予防サービスの強化によって「入って健康になる保険」を実現し、保険の本質的な価値を向上させるとともに、保険金を抑え保険引受収益の構造を変革する。独自サービスを強化し、ペット保険の差別化を明確にする。



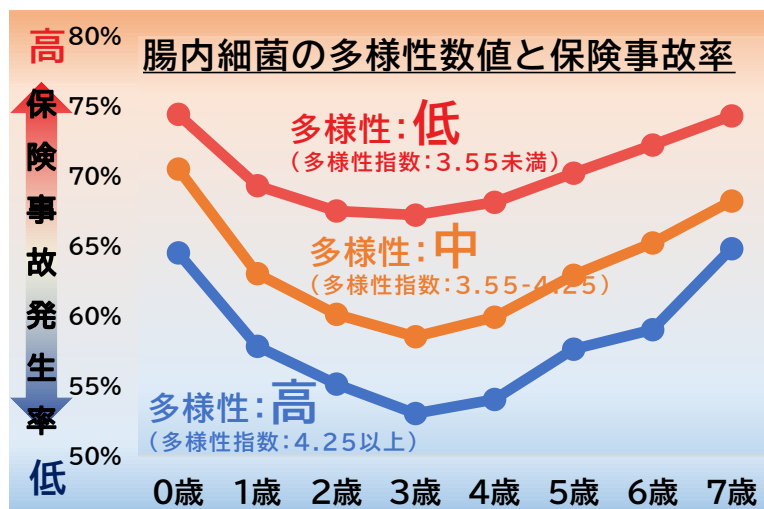
(2) 先進医療の開拓と知財化

「ロボット手術」をはじめとした次世代の先進医療技術や幹細胞による再生医療の薬事承認を、どこよりも早く実現するとともに技術を知財化し、動物医療の発展に寄与する。また、高度医療の標準化を通じて、医療費のインフレを抑制する。

5. 主要なリスクへの対応策(各論)

(1) 予防型保険の実現

予防サービスによって、健康でも継続したい保険へ



免疫の可視化(健診)

予防ビジネスが難しい理由の一つとして、「病気」は見えるが「健康」は見えないということが挙げられる。健診(腸内細菌叢検査)によって、「免疫」すなわち「健康度」を可視化し、健康維持のモチベーションを高めるとともに、予防に向けたアプローチを実施していく。



適切な「口腔ケア」と「腸内免疫ケア」

腸内細菌叢の多様性低下を防ぐためには、多様な食事をとることに加え、悪玉菌の侵入を許さないことが重要である。

悪玉菌の代表格は歯周病関連菌であり、口腔ケアによりこれらの侵入を防ぐとともに、多様な食事を提案することで予防を実現していく。

5. 主要なリスクへの対応策(各論)

(2) 先進医療の開拓と知財化



先進医療の推進と普及

ヘルスケアやエイジングケアは、ヒトにおいてもまだまだ成長が見込まれる領域。保険会社の動物医療ビッグデータと、ヒト分野での再生医療等の先進的な知見を活用し、診断の高度化や新たな治療法の開発を進める。



高度医療技術の標準化

高度な診断や手術を支援するAI診断やロボット手術への積極投資により、高度医療の知財を確保しつつ、医療費の標準化・適正化を進める。

【参考】

ロボット手術を含む最先端の高度獣医療を提供する動物病院

『JARVISどうぶつ医療センター Tokyo』

▶5月9日付ニュースリリース

<https://www.anicom-sompo.co.jp/newsrelease/2025/20250509/>

ロボット手術含めた高度医療や、先進研究により得られた知見により、
高齢化または医療費のインフレに伴うリスクを軽減する。

5. 主要なリスクへの対応策(各論)

【参考】獲得免疫の健全化によるがん等の疾患予防の実現および企業価値創出戦略について

犬60万頭・猫22万頭の腸内細菌叢データと、年間400万件超の保険金支払実績。これら世界最大規模のデータを解析することで、がん等の疾患予防の可能性が見えてきた。「慢性微小炎症」と「獲得免疫」に着目した新たな理論により、「ずっと一緒にいたい」という全ての飼い主様の願いを叶えるとともに、企業価値の新たな創出に挑む。

獲得免疫の健全化によるがん等の疾患予防の実現と企業価値創出戦略について

アニコムグループ（親会社：アニコム ホールディングス株式会社、代表取締役 小森 伸昭）では、保険・医療に関するビッグデータの分析を通じ、獲得免疫のバランスと疾患発症リスクとの関係性を明らかにすることで、予防医療の推進による健康寿命延伸の実現といった企業価値向上を目指しています。これらの取り組みについて、「獲得免疫の最適化による疾患予防と企業価値向上について」と題して公表いたします。

▶獲得免疫の最適化による疾患予防と企業価値向上について

<https://www.anicom.co.jp/news-release/2025/20250509/>

小さなきみは、私よりも先に天国へ行く。

それは始めから分かっていたこと。神様が、ずっと昔に決めたこと。

でも、早すぎるお別れは間違っていると思う。

もしも私の一つひとつの選択が、きみの命を削ってしまっていたとしたら。

そんな事実を、後悔を、乗り越えなくちゃならない。

きみが、私の心の発電所。

ずっと明るく灯り続ける、何よりも温かくて大きな光。

6. サステナビリティ経営の実現

(1) ペット業界で対応可能な社会的課題

大きく4つの社会的課題がペット業界で対応可能



Traceability
(透明性)

サプライチェーンに
おける課題

- ・不透明なブリーディング環境
- ・トレーサビリティの断絶
- ・繁殖引退どうぶつ
- ・遺伝病



Health
(健康・医療)

ペットの
健康問題や
医療体制の課題

- ・標準診療が未成熟
- ・医療体制の未整備



Environment
(共生・環境)

共生環境・
自然環境の課題

- ・ペットとの共生環境の不足
- ・ペットフードによる環境負荷



Well-being
(幸福 福祉 健全性)

動物福祉に
おける課題

- ・劣悪な飼育環境
- ・長時間の留守による孤独
- ・高齢者等の飼育困難
- ・動物虐待、遺棄、殺処分

6. サステナビリティ経営の実現

(2) 社会的課題の解決とアニコムグループ事業との関係



ペット業界全体の発展との連動性と寄与度を評価し、
マテリアリティ(重要課題)を決定

6. サステナビリティ経営の実現

(3) アニコムのマテリアリティ(重要課題)

ペット

- ・心と身体の健康
- ・サプライチェーンの透明性
- ・ペットの地位向上



人

- ・生きがいの提供
- ・地域活性化への貢献
- ・教育機会の公平化
- ・社会機能の強化
- ・健康とウェルビーイング



環境

- ・気候変動への対応
- ・生物多様性の保全



【課題解決に向けた各数値目標】

一人一特許戦略

発明者数 **100人**超

高齢者・障がい者・
子どもふれあいイベント

20回／年

高齢者・障がい者雇用
サポート

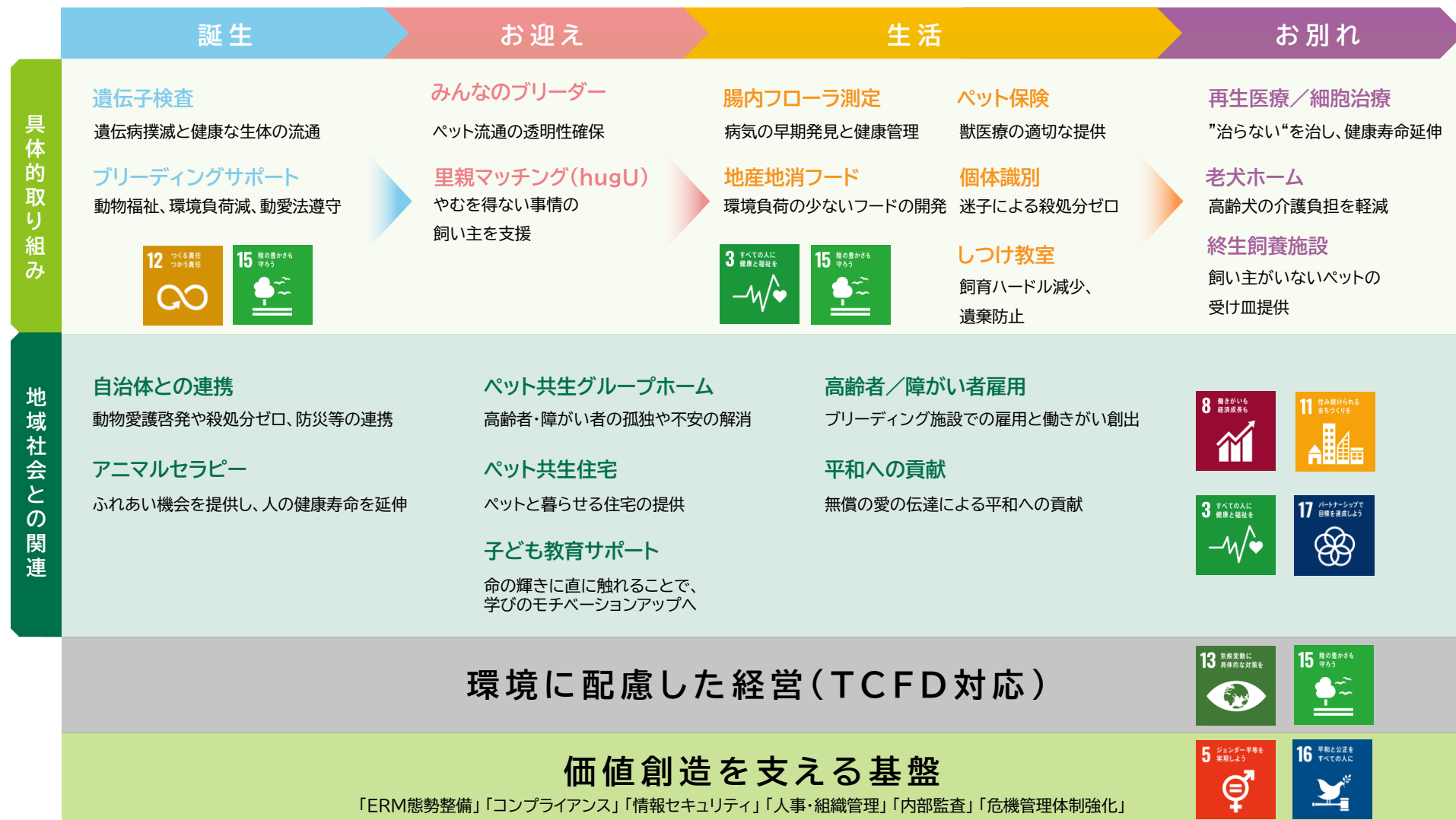
順次開始
(実績について随時公表)

子ども教育サポート
(動物病院体験等の参加者数)

100名／年

6. サステナビリティ経営の実現

(4) バリューチェーンにおけるアニコムのCSV活動 (ESG／SDGs対応)



3

中期経営計画2025-2027の具体的目標

1. 主要経営数値目標(連結)
2. 資本政策
3. 基本戦略の概要
4. セグメント変更と主要KPI



1. 主要経営数値目標(連結)

●経営数値目標

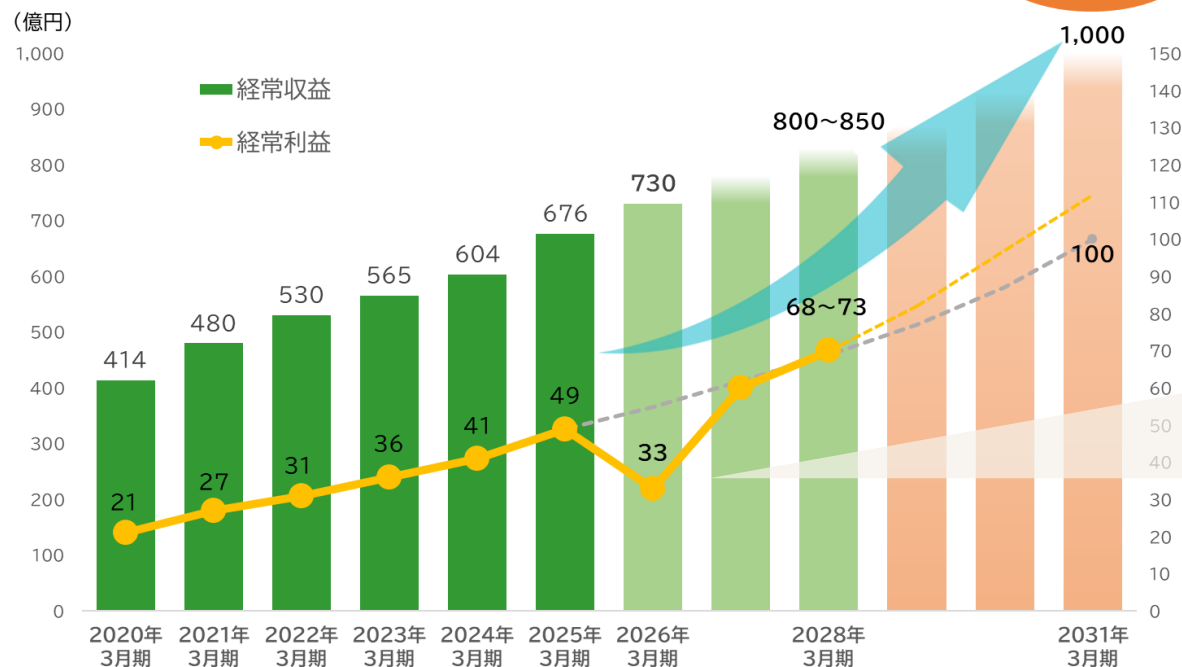
予防型保険実現のための先行投資を実施し、中長期的には更なる利益成長を目指す

2028年3月期 経営数値目標

連結経常収益
800～850億円

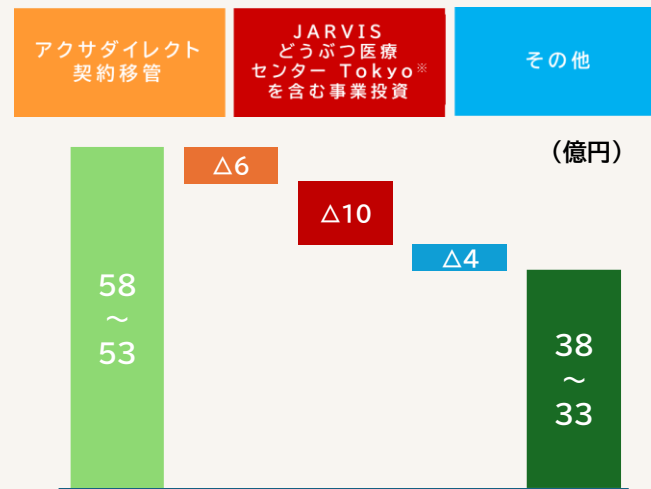
連結経常利益
68～73億円

連結ROE
12%水準



【2026年3月期の主な損益影響】

- 左図でグレーの破線で示されている成長曲線に対する影響は以下の通り



※ロボット手術を含む最先端の高度獣医療を提供する動物病院

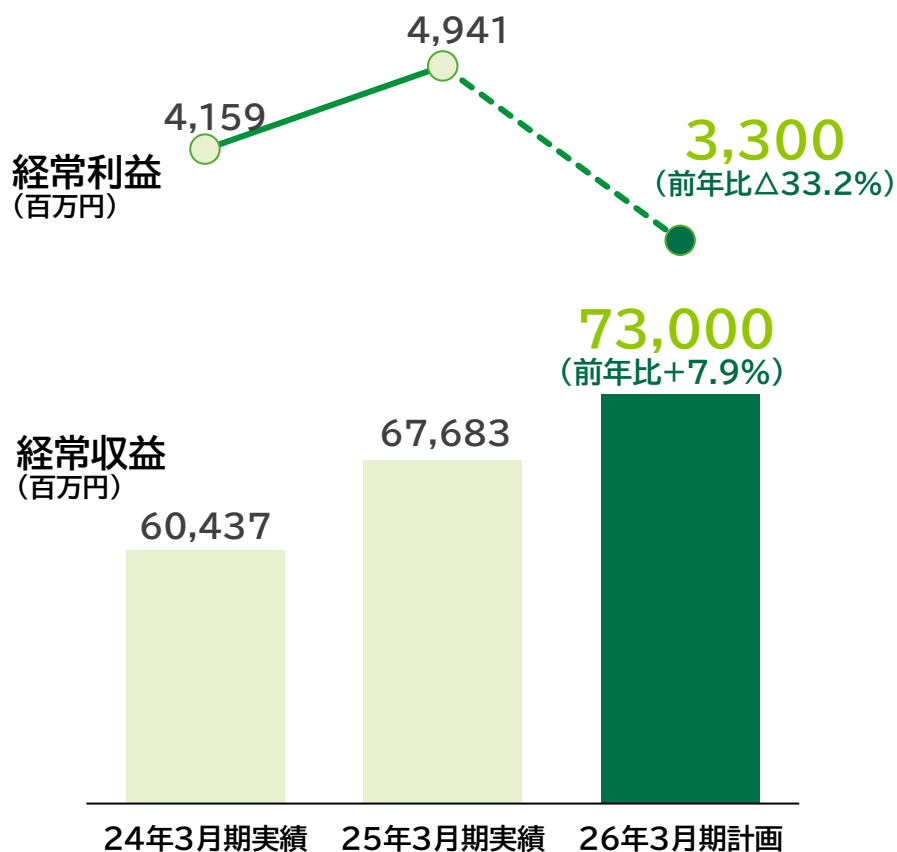
▶5月9日付ニュースリリース

<https://www.anicom-sompo.co.jp/newsrelease/2025/20250509/>

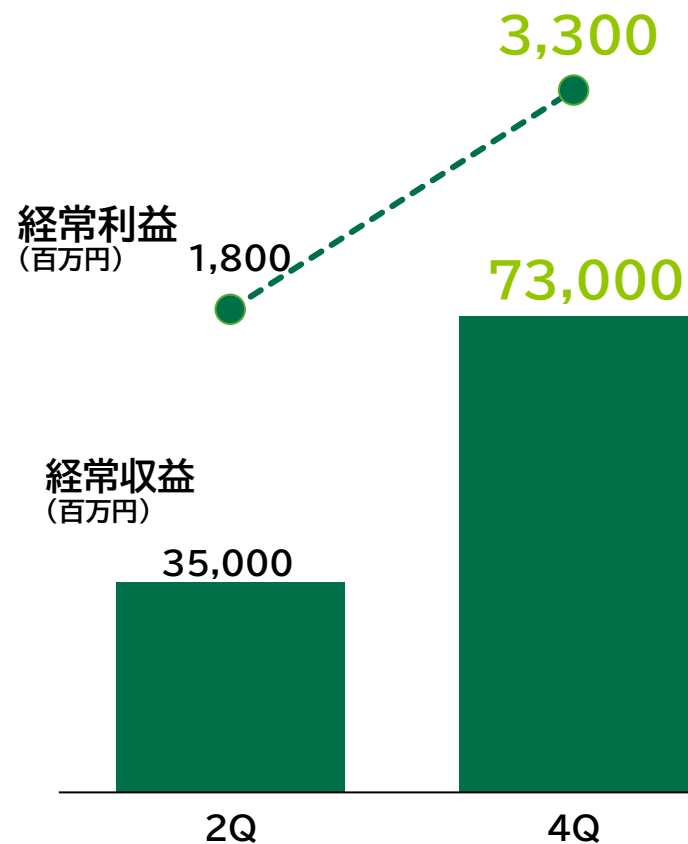
1. 主要経営数値目標(連結)

●2026年3月期 損益計画 (年間・半期累計)

年間計画



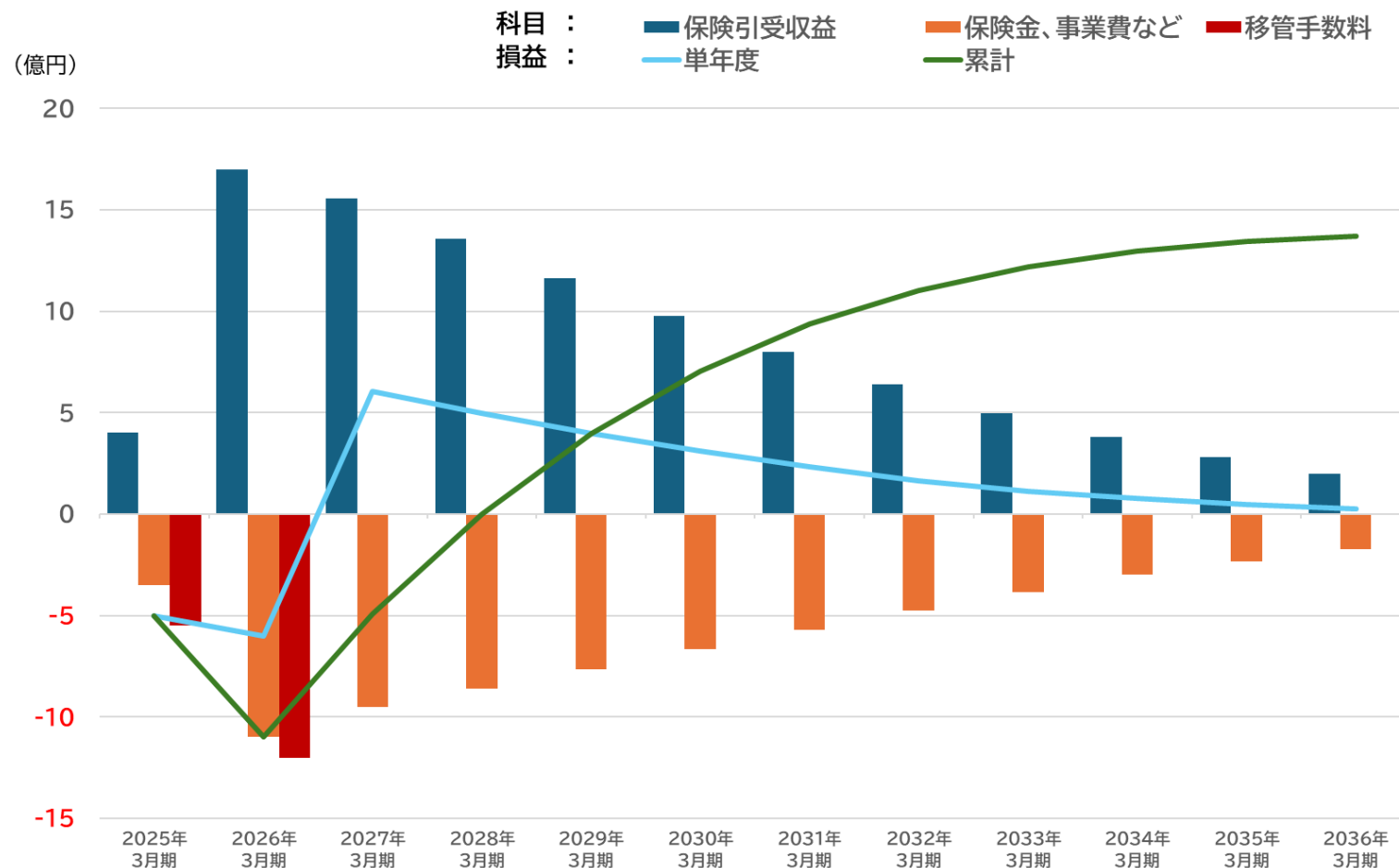
半期累計計画



1. 主要経営数値目標(連結)

【参考】アクサダイレクト契約移管に伴う中長期の損益影響イメージ

本中期経営計画期間内に損益がプラスに転じ、それ以降も利益が累積する見込み

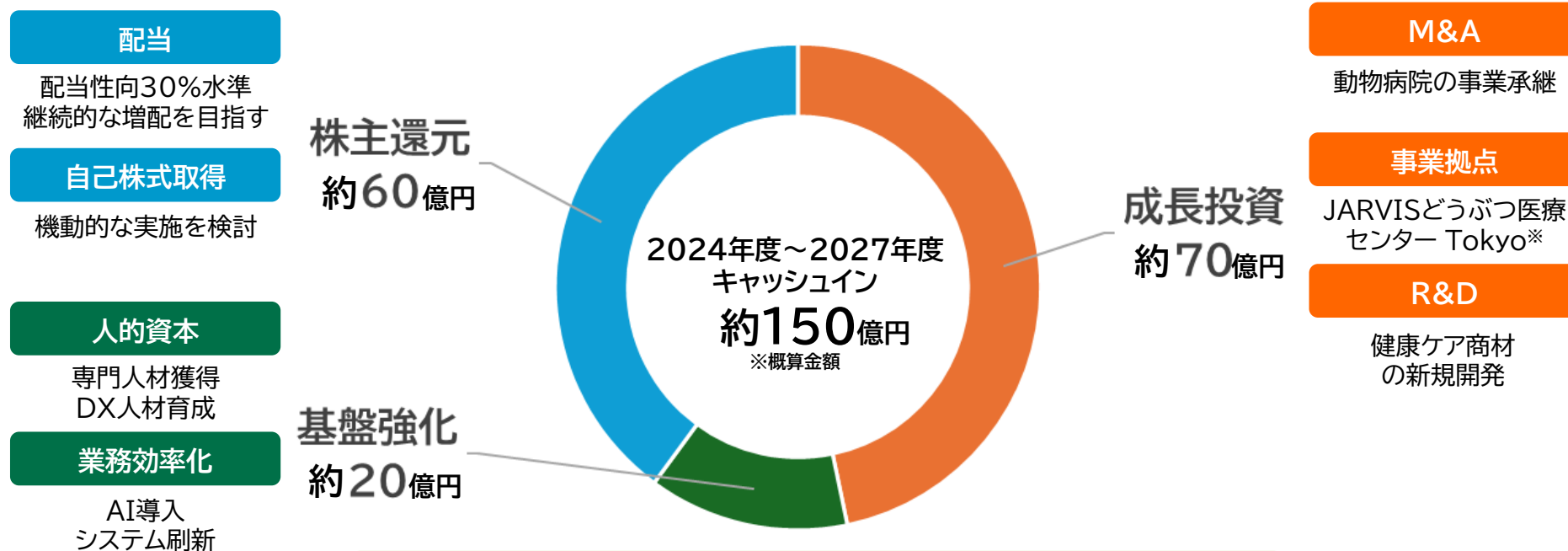


2. 資本政策

(1) 基本方針

ESRを適正水準に保ちつつ、『成長投資』、『基盤強化』、『株主還元』の最適なバランスを目指す

キャッシュアロケーション



【ESRの影響】

- ・責任準備金などの資産および負債を、経済価値ベースで評価する新たな法規制
- ・従来の「その他保険」から、リスク係数の低い「ペット保険」への区分変更
- ・余剰資本の活用を検討

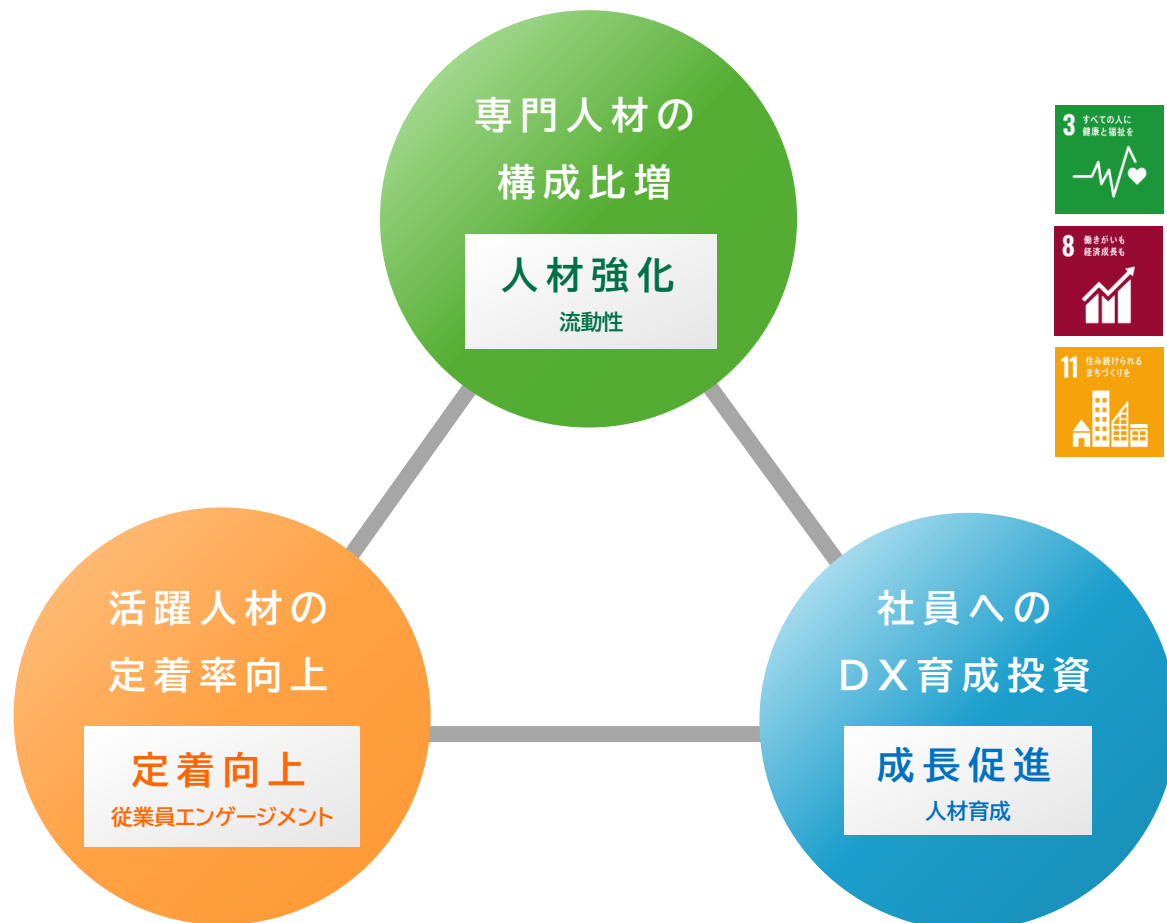
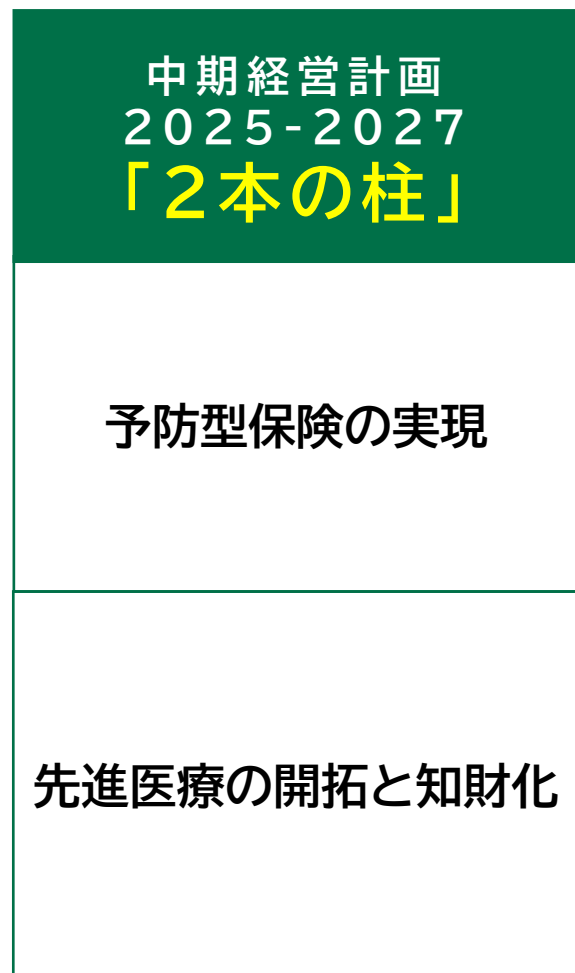
※ロボット手術を含む最先端の高度獣医療を提供する動物病院
▶5月9日付ニュースリリース

<https://www.anicom-sompo.co.jp/newsrelease/2025/20250509/>

2. 資本政策

(2) 人的資本政策

戦略を創出し実現する人材が、つながり、育つ組織に。未来を見据えた基盤強化を図る。



2. 資本政策

(2) 人的資本政策

中期経営計画2022-2024から、基盤強化における重点政策として継続推進する指標

| 人的資本 可視化指針 | No. | 人的資本KPI | 2022 年度実績 | 2023 年度実績 | 2024 年度実績 | 2030 年度目標 |
|---------------|-----|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 流動性 | 5 | 自発的離職率 | 11.8% | 13.4% | 14.9% | 10% |
| 人材育成 | 9 | 発明者数(年間) | 37名 | 24名 | 17名 | 60名 |
| - | 11 | 子ども教育サポート | - | 12名 | 16名 | 100名 |

重点的継続推進の指標

自発的離職率 10%

長期的な育成と活躍を促進することで、
企業価値の持続的な成長を目指す

発明者数(年間) 60名

社会を豊かにする社会的な子孫を残し、
社員個々人の貢献に意味を成す人材戦略を推進する

子ども教育サポート 100名

子どもたちに先進的な取組みを体験する機会を提供し、
ペットとの共存社会の発展に貢献していく

全社員一人一特許戦略

◆「全社員一人一特許戦略」の推進

2025年3月末 発明者数144名(2024年度 発明者数17名)

【分野別 特許保有件数】 ※2025年3月末時点

| | 画像認識AI | 遺伝子 フード 腸内フローラ | 再生医療 | その他 | 合計 |
|------------------------|-----------|----------------------|------|-----|------------|
| 特許保有件数 (2024年度登録件数) | 9 (+2) | 8 (+2) | 2 | 3 | 22 (+4) |

2024年度 特許登録4件の名称

特許第7503041号

「保険料算出システム及び保険料算出方法」

特許第7559010号

「フード提案システム及びフード提案方法」

特許第7602893号

「イヌ白内障の検査方法、イヌ白内障の検査をするための
試薬、及びイヌ白内障の検査キット」

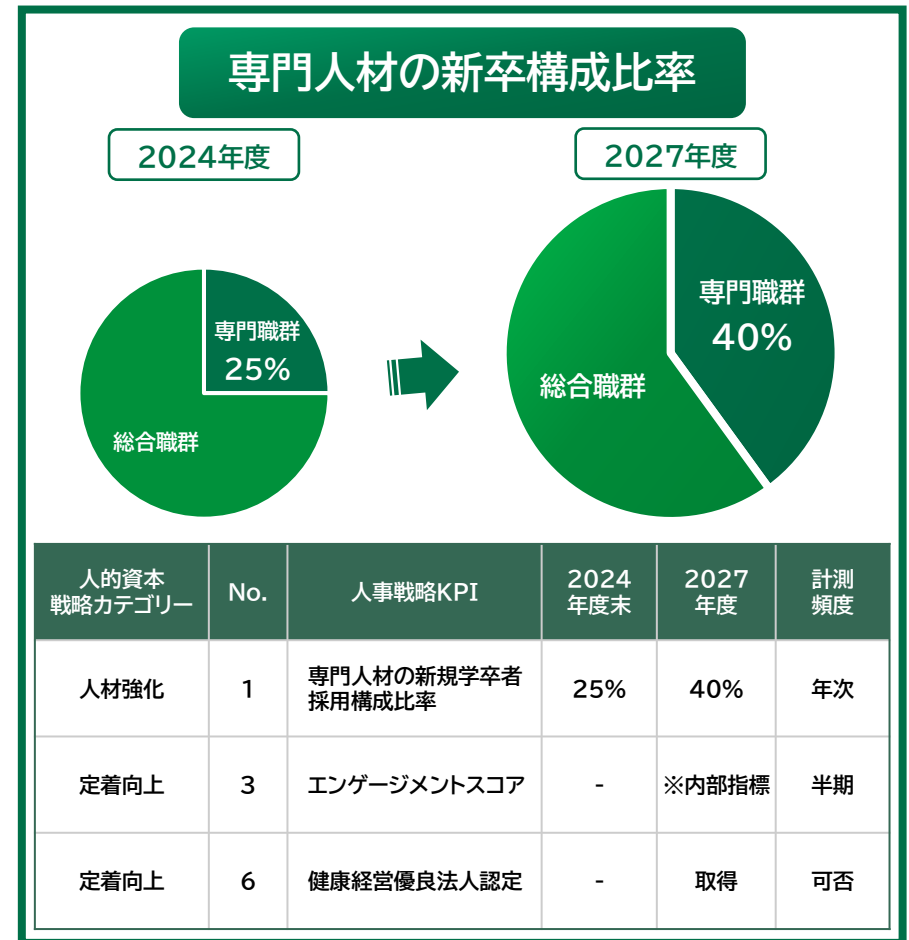
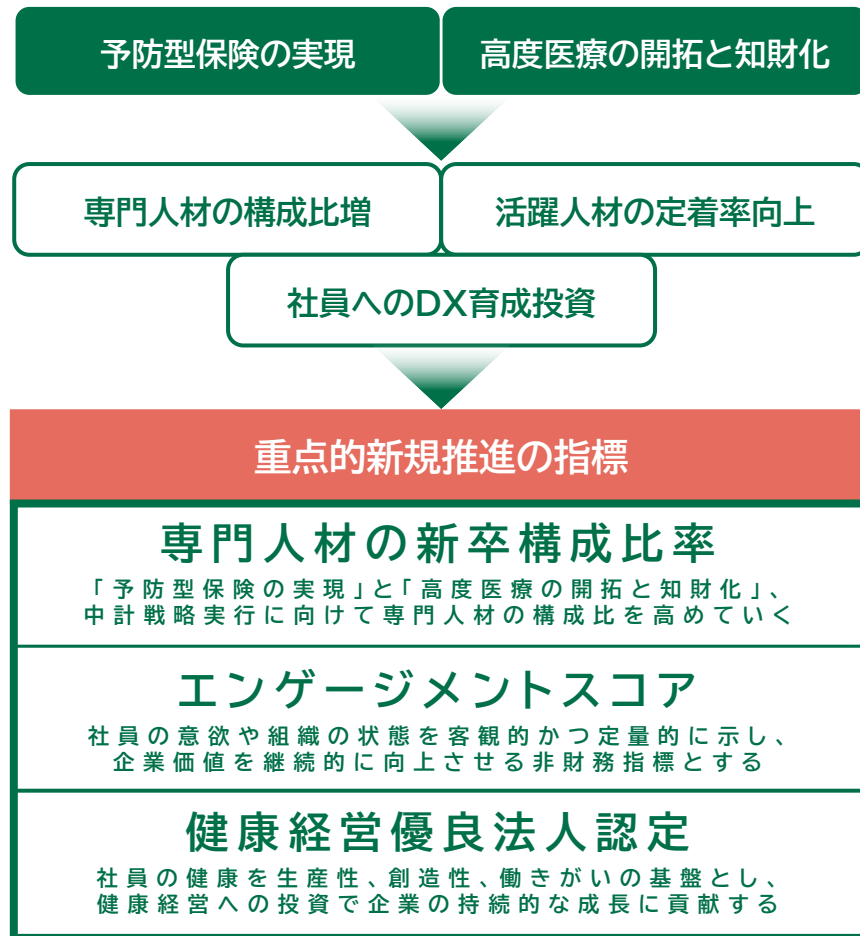
特許第7636958号

「カットスタイル判定システム及びカットスタイル判定方法」

2. 資本政策

(2) 人的資本政策

中期経営計画2025-2027から、基盤強化における重点政策として新たに推進する指標



2. 資本政策

(3)株主還元

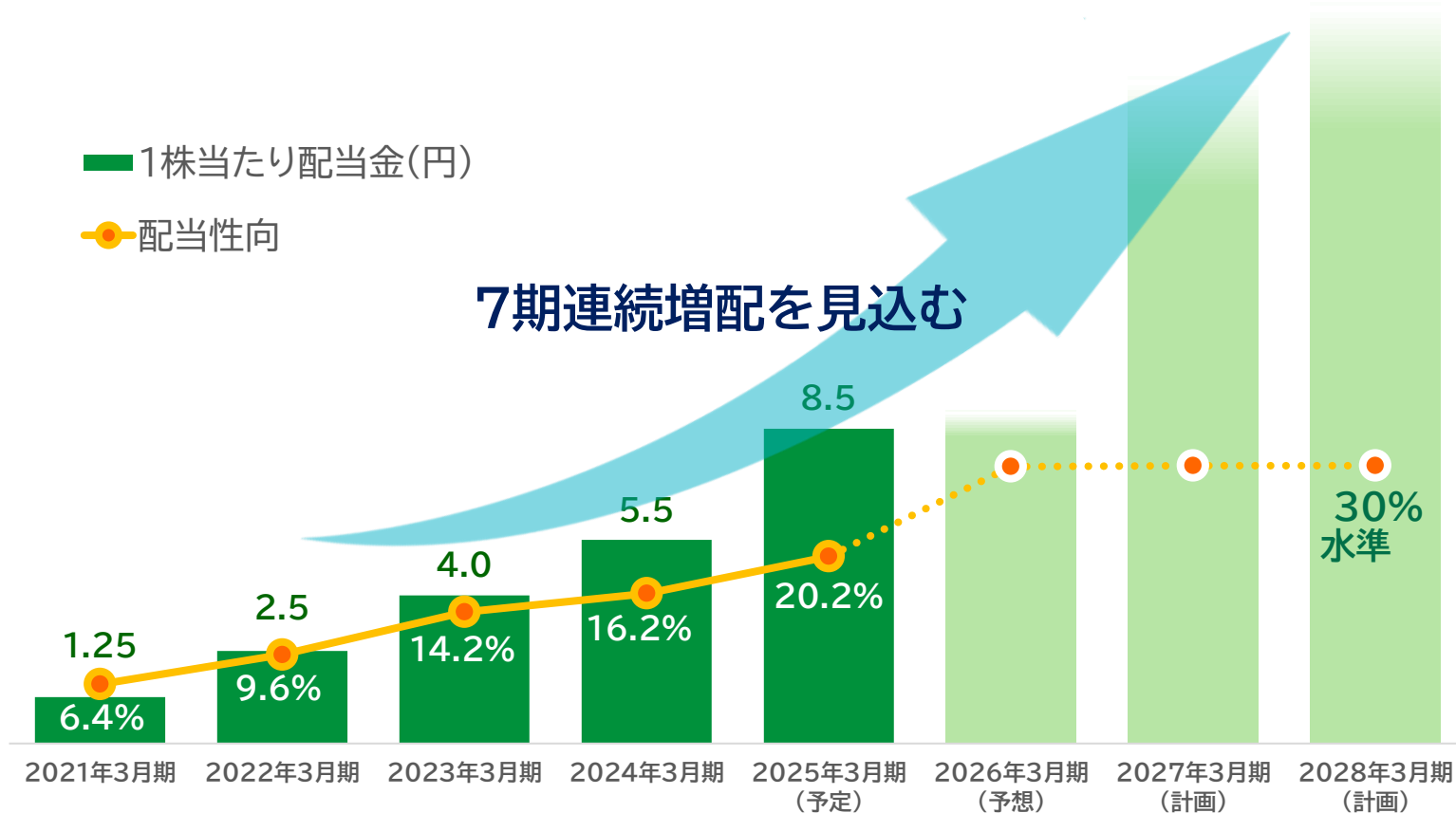
株主還元は配当を基本としつつ、自己株式取得も機動的に実施

配当性向30%水準

利益成長に応じて持続的な
向上を目指す

自社株式取得

業績と資本の状況、株価水準、
成長投資機会等を勘案して決定



3. 基本戦略の概要

どうぶつの一生を豊かで健康にする為の「**入って健康になる保険**」を実現

強みの『ペット保険事業』

- ・予防型保険 アニコム の独自性を追求し差別化
- ・窓口精算システムによる
高い顧客利便性と業務効率
- ・全国をカバーする営業力と多様な販売チャネル
- ・豊富なデータの解析による新たな
健康延伸サービス等の価値創出
- ・多様な専門人材の積極的な登用



外部環境

- ・コロナ禍における特需的な飼育需要は落ち着きを見せるが、引き続き堅調
- ・大手企業等の相次ぐペット保険業界への参入
- ・動愛法規制強化後、ブリーダーとペットショップの業態融合による
流通革命の加速
- ・動物病院の通院頻度の増加と診療費単価の上昇

どうぶつのライフステージに寄り添った 『シナジー創出事業』

川上



・ブリーディング事業



・マッチングサービス事業



川中



・腸内細菌叢検査事業



・健康イノベーション事業

川下



・動物病院事業



・高度医療事業

社会的価値と経済的価値の両立

4. セグメント変更と主要KPI

(1)セグメント変更

中期経営計画における注力事業を追加することで進捗を明確化

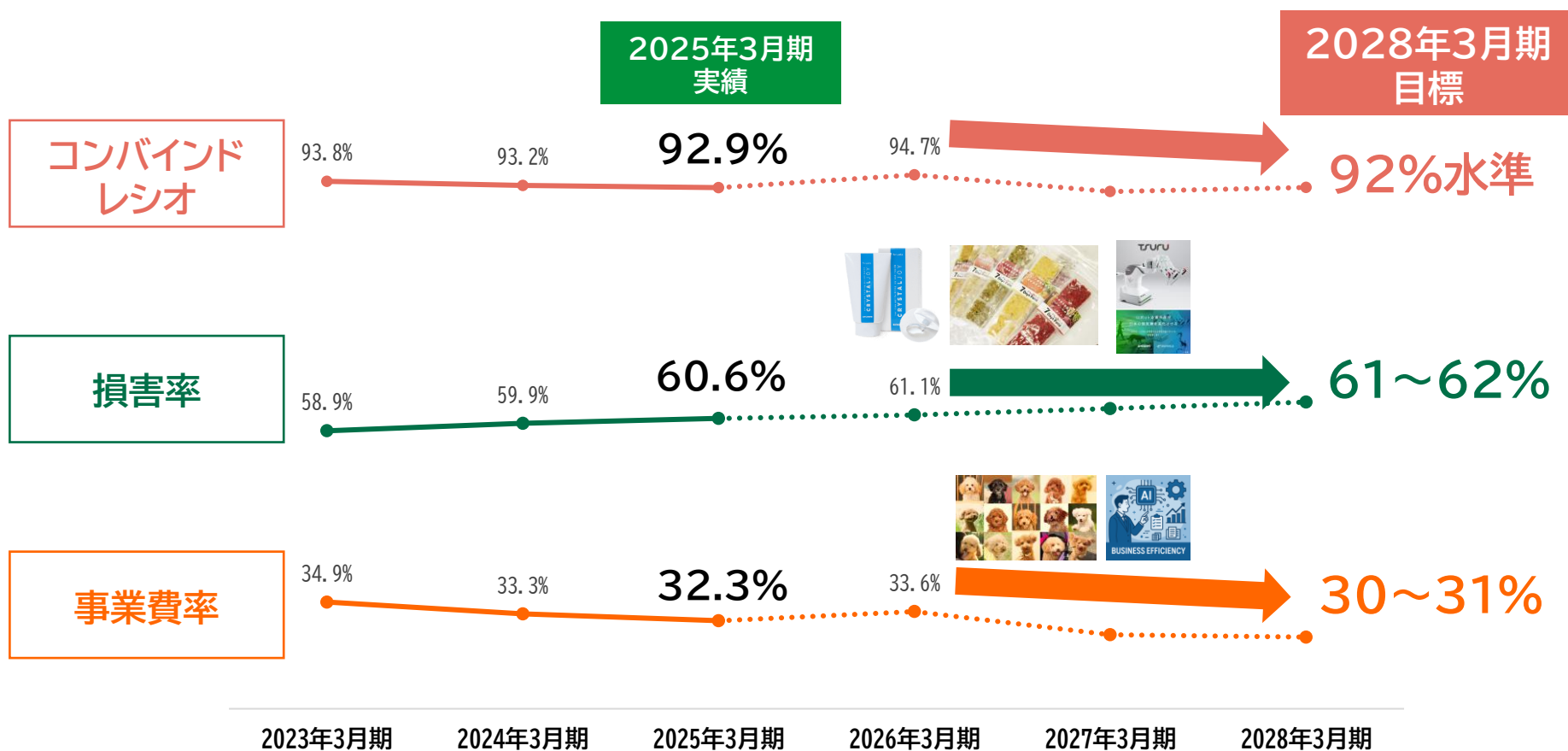


4. セグメント変更と主要KPI

(2) 保険事業主要KPI

2028年3月期目標は、2030年度ビジョンにむけた第2フェーズとしての位置付け

販売チャネルの更なる拡大、予防のためのソリューション提供、AIを活用した効率的な業務運営によって、
損害率・事業費率を適切にコントロールし、保険事業の安定的な成長を実現する。

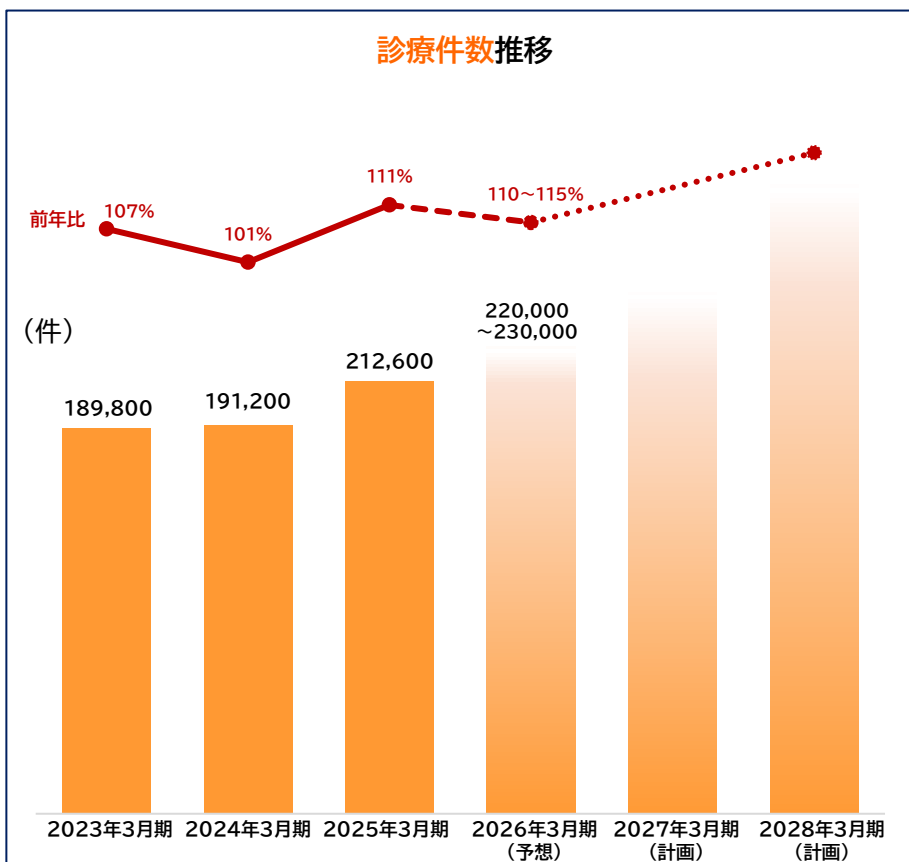
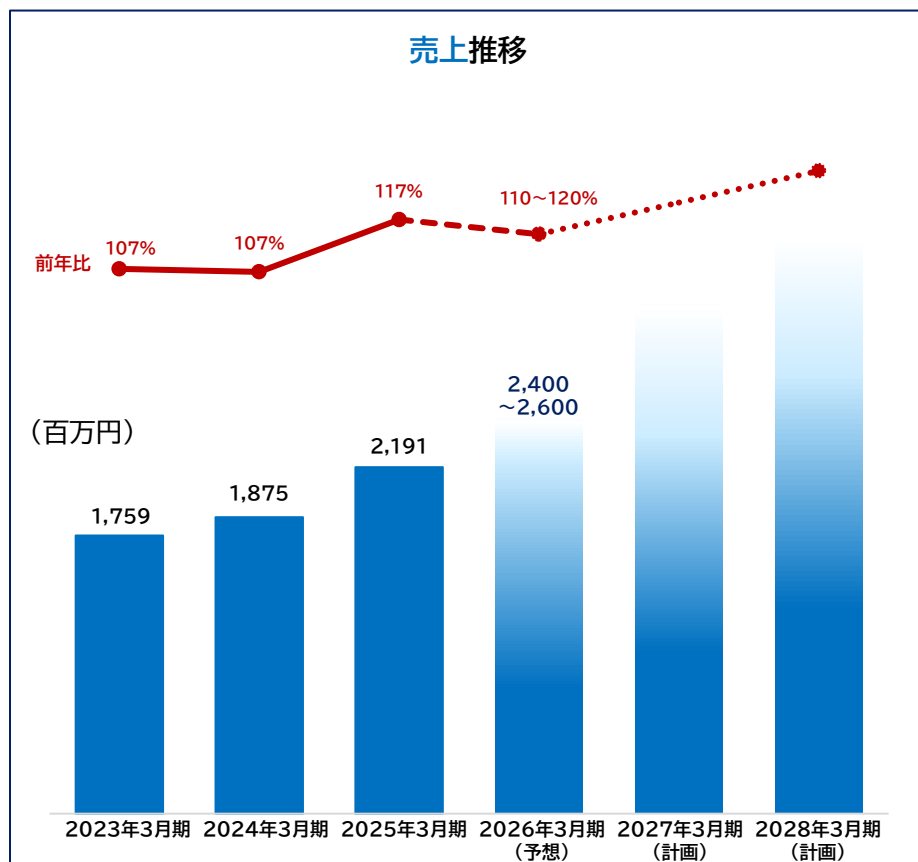


4. セグメント変更と主要KPI

(3) 動物病院運営事業の主要KPI

グループ病院の売上および診療件数の推移を明示。今後も定期的な情報公開を予定。

グループ病院の売上は堅調な推移。2026年3月期以降は、品川に新規開業する大型病院によるさらなる売上増加を見込む。
併せて、売上に係るKPIとして診療件数についても開示。



4. セグメント変更と主要KPI

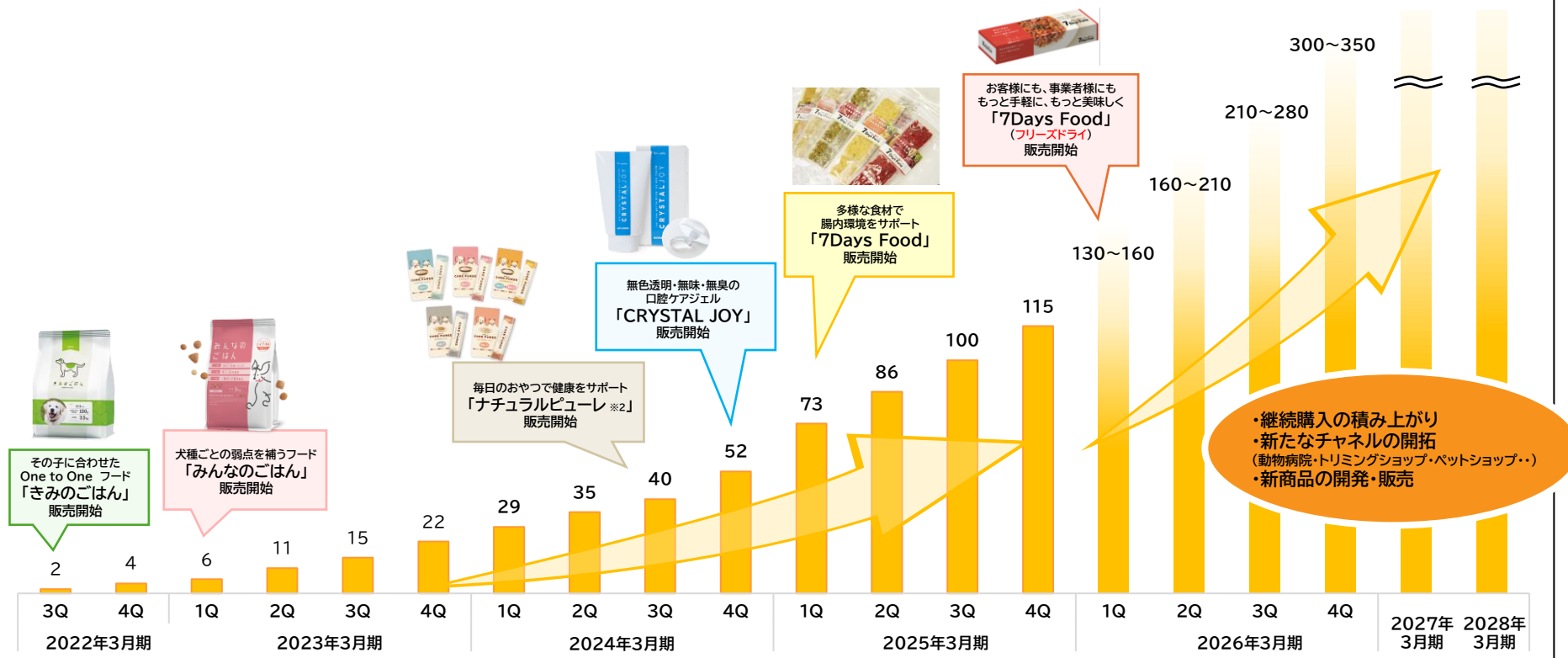
(4)健康イノベーション事業の主要KPI

商材・サービスの売上推移を明示。今後も定期的な情報公開を予定。

2021年にドライフード「きみのごはん」を販売して以降、どうぶつの健康増進に向けた商材を展開。販売開始以降、毎年前年比2倍以上の成長を続けており、2025年3月期は3.5億円を超える売上。2026年3月期は8～10億円の売上を見込む。

※1 どうぶつの健康維持に資すると考えられ、
ひいては保険事業における損害率低減にも
繋がることを見込む商材・サービス

健康イノベーション事業※1 売上推移 (百万円)



※2 現在は販売終了しており、「CARE PUREE」としてリニューアル。

Copyright © Anicom Holdings, Inc. All Rights Reserved

4

APPENDIX

1. グループ全体像と沿革

2. 用語の説明



1. グループ全体像と沿革



2. 用語の説明

■保険用語について

- ・ 保険料…………… 被保険者の被る危険を保険会社が負担する対価として、保険契約者が保険会社に支払う金銭。
- ・ 保険金…………… 保険事故により損害が生じた場合に、保険会社が被保険者に支払う金銭。
- ・ 事業費…………… 保険会社の事業上の経費で、営業費、一般管理費、諸手数料及び集金費を総称したもの。
- ・ 損害率…………… 保険金の保険料に対する比率。当資料では、発生保険金の既経過保険料に対する比率で表示し、損害調査費を含む数字で記載。
- ・ 事業費率…………… 事業費の保険料に対する比率。当資料では、損保事業に関わる事業費の既経過保険料に対する比率で表示。
- ・ コンバインド・レシオ…………… 「損害率」と「事業費率」を合算した数値。100%以下であれば、損害保険会社の収入が支出を上回っていることを示す。
- ・ ソルベンシーマージン比率…………… 通常の予測を超えて発生しうる危険に対する、資本金・準備金等の支払余力の割合を示す。
- ・ 異常危険準備金…………… 巨大災害の発生に備えて、損害保険会社が保険料の一定割合を積み立てる準備金。
- ・ 継続率…………… 前年契約件数に対する継続契約件数の比率。
- ・ アンダーライティング…………… 保険の引受けにあたり、危険の選択、引受条件、料率等を決定すること。

■ペット保険に関する用語について

- ・ NBチャネル…………… 主にペットショップで販売される0歳児を対象とした当社最大のチャネル。NBはNewBornの略。
- ・ 一般チャネル…………… すでに飼育されているペットを対象にした、WEBや金融機関窓口等での販売チャネル。
- ・ 対応病院制度…………… アニコム損保と予め契約した、窓口精算システムを導入している動物病院のこと。
- ・ 窓口精算システム…………… 動物病院での診療費の精算時に、自己負担分のみを支払うことにより、保険金の請求手続きが終了する仕組み。
- ・ 付保率…………… 主にペットショップにおいて、販売されたどうぶつのうち、ペット保険に加入したどうぶつの比率のこと。
- ・ 普及率…………… 日本国内で飼育されている犬猫のうち、ペット保険に加入している犬猫の比率のこと。



お問合せ先

アニコム ホールディングス株式会社 経営企画部 (IR事務局)

東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー39階

www.anicom.co.jp

本資料に関する注意事項

本資料は、現在当社が入手している情報に基づいて、当社が本資料の作成時点において行った予測等を基に記載しておりますため、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、一定のリスクや不確実性を内包しております。そのため、将来の実績が本資料に記載された見通しや予測と大きく異なる可能性がある点をご承知おください。従いまして、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

なお、本資料は情報提供のみを目的としたものであり当社が発行する有価証券への投資の勧誘・募集を目的としたものではありません。