

# JMDC



## 2024年3月期第2四半期 決算説明資料

株式会社JMDC

2023年11月2日

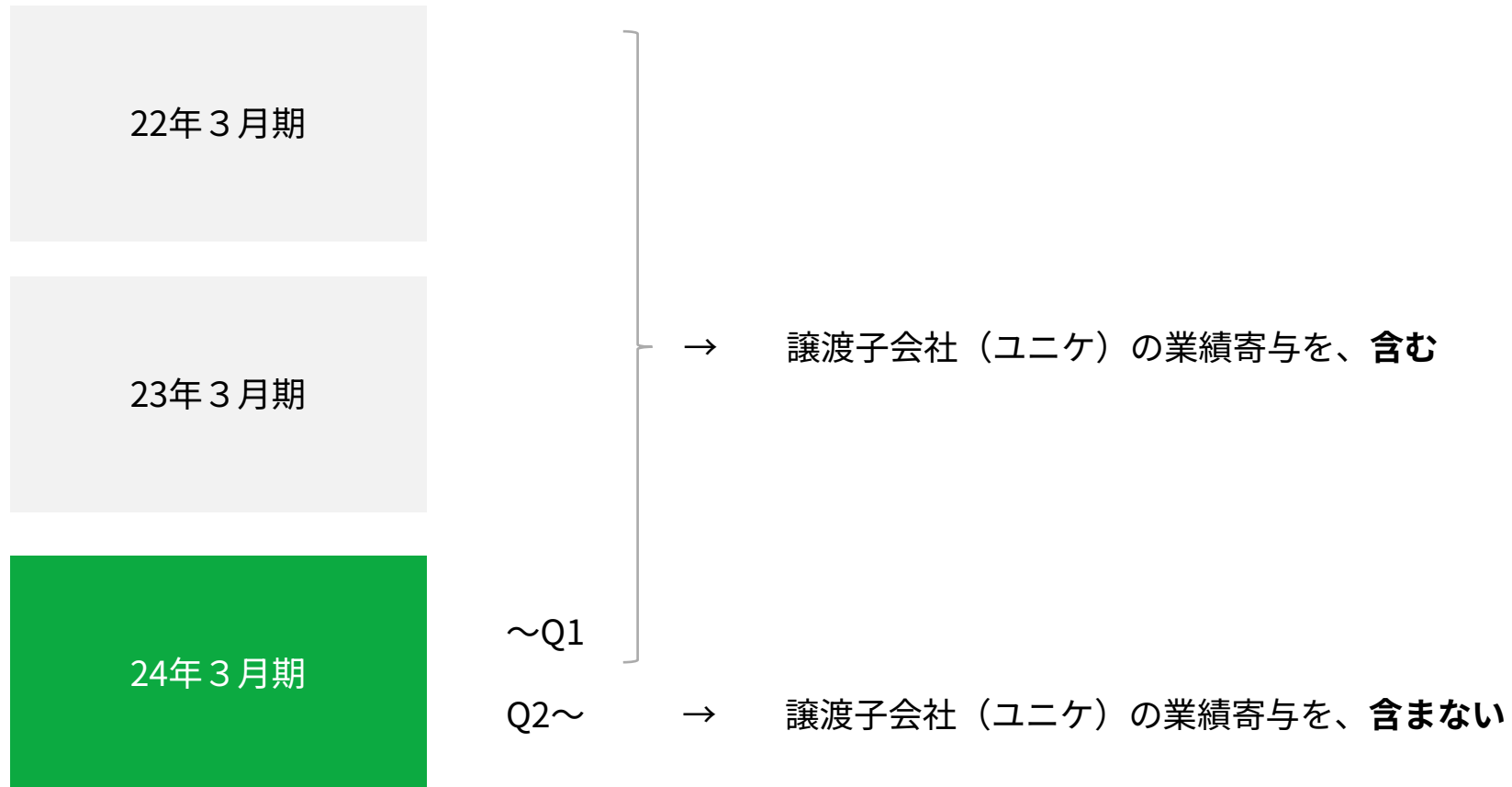
# INDEX

1. 要約
2. 2024年3月期 第2四半期業績報告
3. ヘルスビッグデータ事業
4. 遠隔医療事業及び調剤薬局支援事業
5. 事業展望

# はじめに

本年6月末に、調剤薬局支援セグメントの子会社の譲渡を実施しております。よって、当社グループの成長率を正しくご理解いただく為に、以下についてあらかじめご認識いただければ幸いです。

## 概要

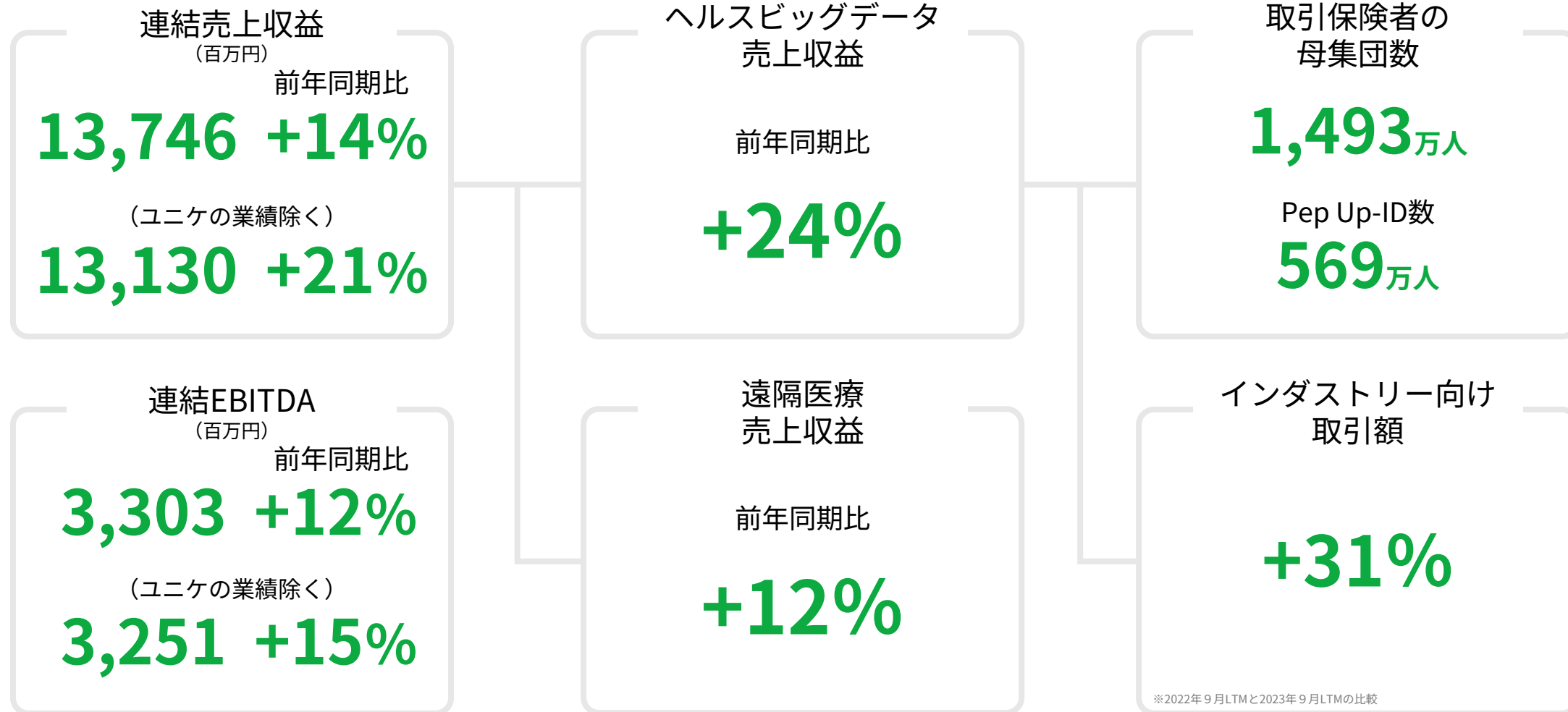


# Section 1

## 要約

# 2024年3月期 第2四半期累計：業績ハイライト

売上収益、EBITDAともに堅調に推移しています。また、主要KPIは順調に拡大しています。



※2022年9月LTMと2023年9月LTMの比較

## (参考) JMDCグループの事業セグメント

ヘルスビッグデータは、データアセット拡充ならびに事業領域拡大が加速。遠隔医療は、堅実な需要に支えられ順調に拡大。調剤薬局支援は、業績安定。

	ビジネス概要		2024年3月期上期 概況
ヘルスビッグデータ	<b>インダストリー向け</b> 製薬企業や保険会社等企业向けデータ活用事業		<ul style="list-style-type: none"><li>製薬領域における高付加価値のサービスが成長を牽引</li><li>いくつかの新規事業群が収益化の芽生え</li></ul>
	<b>保険者・生活者向け</b> 健保組合向けデータ分析及び健保組合員向けのICTプロダクト「Pep Up」の提供、自治体向けサービス		<ul style="list-style-type: none"><li>保険者開拓、Pep Up導入が加速し、各KPIは順調に拡大</li><li>自治体向けサービスも下期に向けた受注が順調に積み上がる</li></ul>
	<b>医療提供者向け</b> 薬剤DB、医療機関向けデータ分析、経営コンサル・ファイナンス、WEB問診、集患・予約システム		<ul style="list-style-type: none"><li>医療機関向けシステムの導入施設数の増加により、データボリュームが拡大</li><li>医療機関向けファイナンス、コンサル事業も好調</li><li>スマートクリニックは競合を上回るペースで拡大</li></ul>
遠隔医療	遠隔画像診断サービスの提供		<ul style="list-style-type: none"><li>堅実な需要とオペレーション強化による高収益性を維持</li></ul>
調剤薬局支援	薬局向けレセコン・電子薬歴の開発・提供		<ul style="list-style-type: none"><li>Q1に実施した子会社譲渡により、事業規模は縮小したものの安定した売上・収益を創出</li><li>クラウド型電子薬歴などで競争激化</li></ul>

# 2024年3月期 第2四半期累計：マネジメントビューポイント

株主・投資家をはじめとするステークホルダーの方々のご理解をより深めていただくため、マネジメントビューポイントを掲載します。

## マネジメントビュー

2024年3月期 上期の業績を どう評価するか	<ul style="list-style-type: none"><li>売上面は、計画通り順調に推移しました。インダストリー向けは、製薬企業向けが引き続き堅調に推移したのに対し、生命保険会社向けは健康増進型保険が一巡し次の商品開発テーマの仕込みの時期であったことから、データ提供の伸びがやや一服しましたが、足元は回復基調にあります。調剤薬局事業の譲渡による影響を除けば、他の事業は概ね順調でした。</li><li>利益面は、新たな事業への投資を継続しつつ、メリハリのついた投資によって想定通りの利益水準を維持できています。</li></ul>
ヘルスビッグデータ事業の 下期見通しはどうか	<ul style="list-style-type: none"><li>インダストリー向けは、製薬企業からのデータ利活用ニーズが引き続き強く、顧客のデータリテラシーの高まりに合わせて利用シーンが拡大しています。データ活用のライフサイクルは、成長期が継続しており、成熟の兆しはまだまだ見えません。生命保険会社向けのデータ提供の成長加速がどのタイミングで本格化するかは引き続き注視が必要です。他方でデータ活用市場の拡大（TAM）の重要な転換点として、製薬・保険以外の新たな領域への展開が具体化する手ごたえを得ています。</li><li>保険者・生活者向けでは、母集団、Pep Upともに過去最大のペースで拡大。圧倒的なポジションを盤石なものとしています。</li><li>医療提供者向け事業は堅調に推移。利活用可能なデータ量については競合と比較して更に差を縮めてきています。グループ力に加え、非連続な打ち手を講ずる準備が整いつつあり、No.1のデータ量の獲得に手ごたえを感じています。</li></ul>
新規事業は順調に 立ち上がっているのか	<ul style="list-style-type: none"><li>医師ネットワーク事業は、仕込んできた取組が萌芽のタイミングを迎えつつあります（P25参照）</li><li>RWD2.0（治験・PMSのDx化）については複数製薬企業と具体的な案件についての協議が進捗しています。これまで培ってきたデータ、並びに治験領域におけるケイパビリティを武器に唯一無二のサービス提供を進めていきます。</li><li>健康経営アライアンスは9月の総会を実施し、すでに会員社数が200を超えています。JMDCサービス利用企業に対してはアップセル、未利用の企業に対しては標準分析サービスの啓もうを推進し、早期の収益化を図っていきます。</li></ul>
今後の事業環境・機会を どのように見ているか	<ul style="list-style-type: none"><li>多くの製薬企業では、バジェットのリアロケーションが始まってきています。そのなかでリアルワールドデータの活用は積極化の方向であり、例えばマーケティング費用の最適活用を目的としたデータの分析ニーズなどが高まってきています。</li><li>データ事業においては、データマネジメント（標準化、マスター整備、データセキュリティ、プライバシー保護、システム最適化）、マネタイズ（サービス化、コンサルテーション）が肝であり、当社はこの点で日本をリードしています。今後ヘルスケアに留まらず、様々な領域のデータホルダーとの連携による事業拡大を狙えるポジションにいと再認識しています。</li></ul>
オムロンが支配株主となることにより、 事業にどのような影響が出るか	<ul style="list-style-type: none"><li>オムロンは、JMDCの独立性・自主性を尊重することが両社にとって最適であるという判断をこれまでも行っており、支配株主となっても、この点に変更はありません。</li><li>JMDCにとっては、オムロンによる連結化に伴い、これまで以上にオムロンのアセットを積極活用し、成長を加速させていきたいと考えております（P38以降の事業展望パート参照）</li></ul>

# Section 2

2024年3月期 第2四半期業績報告



## 2024年3月期 第2四半期累計：連結業績サマリー

主要PL項目は順調に推移しています。なお、本Q2においては、TOB対応関連等の一過性費用が生じています。

(単位：百万円)	23年3月期 第2四半期累計	24年3月期 第2四半期累計	前年同期比
売上収益	12,060	13,746	+14%
営業利益 (率)	2,207 (18%)	3,602 (26%)	+63%
税引前利益 (率)	2,234 (19%)	3,615 (26%)	+62%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	1,444 (12%)	2,662 (19%)	+84%
EBITDA (マージン)	2,956 (25%)	3,303 (24%)	+12%

## (参考) 2024年3月期: 通期業績予想に対する進捗状況

ヘルスビッグデータにおいて事業構造上、下期偏重の事業領域が拡大しています。その点を踏まえると上期までの進捗は、順調に推移しています。

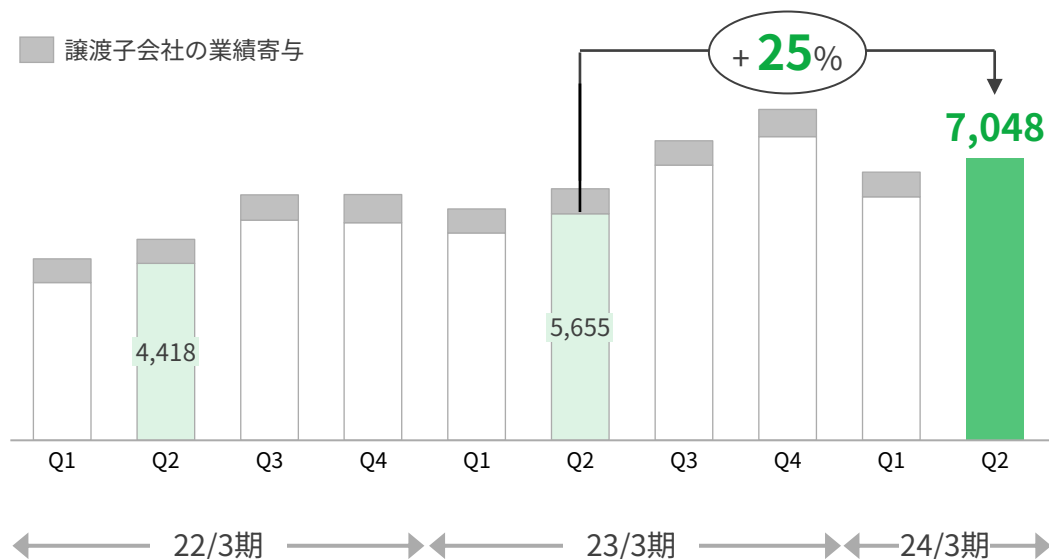
(単位: 百万円)	24年3月期 第2四半期累計	24年3月期 通期計画	進捗率	(前期) 進捗率
売上収益	<b>13,746</b>	<b>33,000</b>	<b>42%</b>	44%
営業利益 (率)	<b>3,602</b> (26%)	<b>8,800</b> (27%)	<b>41%</b>	37%
税引前利益 (率)	<b>3,615</b> (26%)	<b>8,750</b> (27%)	<b>41%</b>	37%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	<b>2,662</b> (19%)	<b>6,500</b> (20%)	<b>41%</b>	36%
EBITDA (マージン)	<b>3,303</b> (24%)	<b>9,750</b> (30%)	<b>34%</b>	37%

# 2024年3月期 第2四半期：連結売上収益/EBITDAの四半期状況

単Q2では、売上収益、EBITDAともに順調に拡大しています。

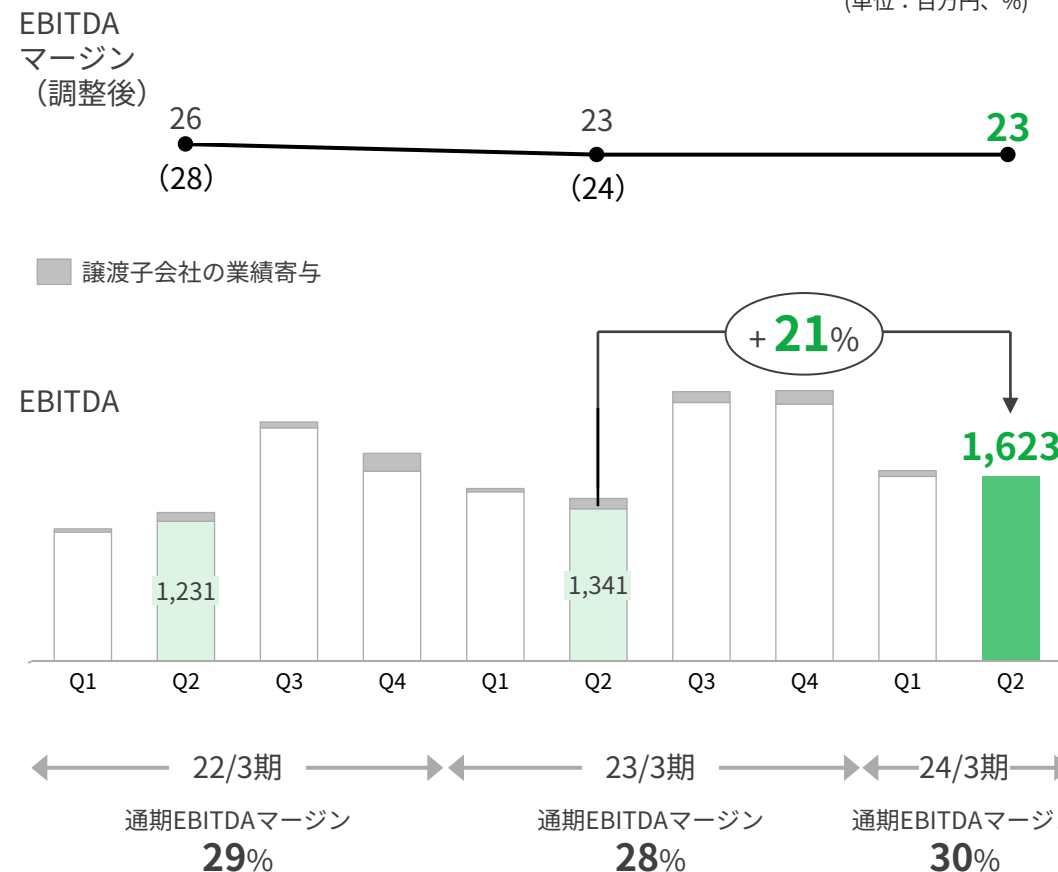
### 連結売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



### 連結EBITDA/マージン 四半期推移

(単位：百万円、%)



Note: IFRSベース  
EBITDA：営業利益+減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益



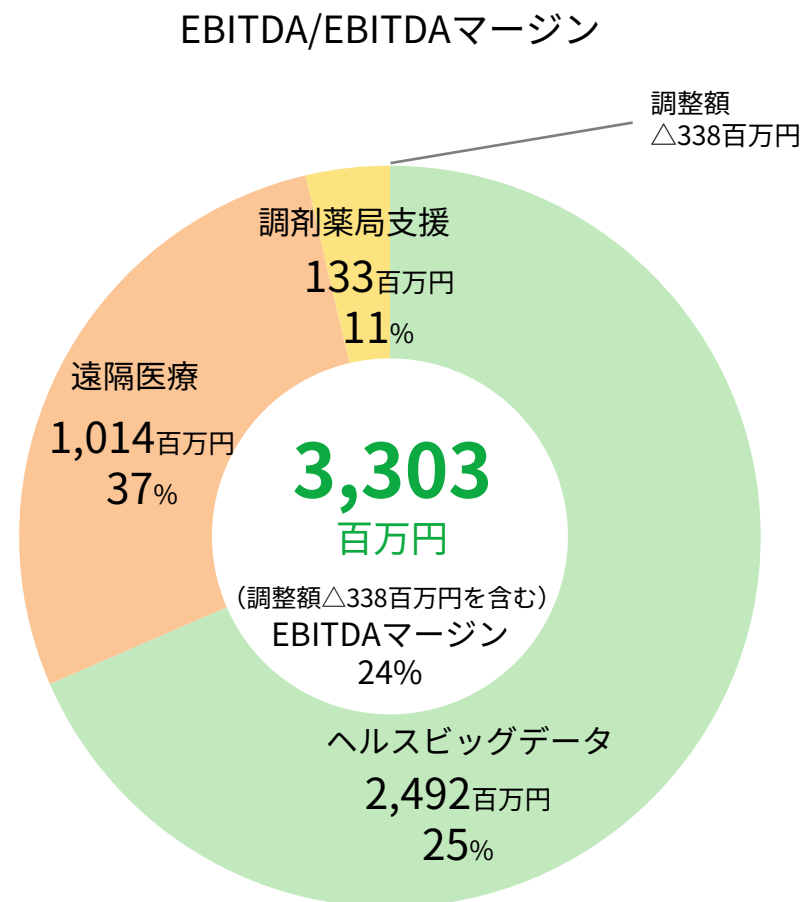
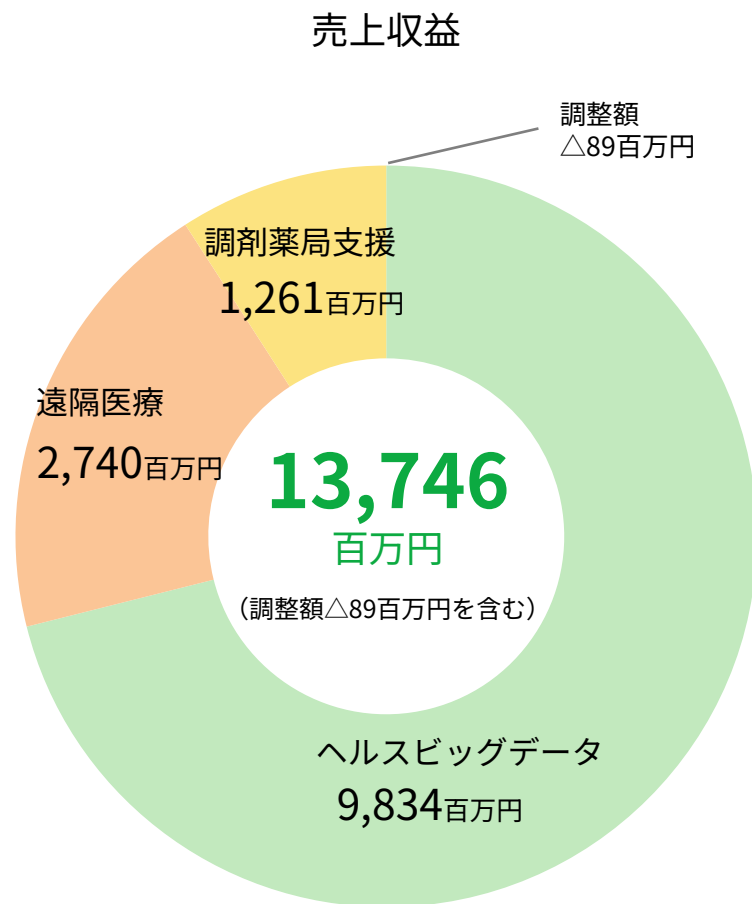
## 2024年3月期 第2四半期：セグメント別業績

コアセグメントであるヘルスビッグデータセグメントと、遠隔医療セグメントは、売上・利益ともに伸長しました。

(単位：百万円)		23年3月期 第2四半期累計	24年3月期 第2四半期累計	前年同期比
ヘルスビッグデータ	売上	7,903	9,834	+24%
	EBITDA (マージン)	2,028 (26%)	2,492 (25%)	+23%
遠隔医療	売上	2,439	2,740	+12%
	EBITDA (マージン)	924 (38%)	1,014 (37%)	+10%
調剤薬局支援	売上	1,843	1,261	△32%
	EBITDA (マージン)	192 (11%)	133 (11%)	△31%
調整額	売上	△126	△89	-
	EBITDA	△189	△338	-

## (参考) 2024年3月期 第2四半期: セグメント別売上収益/EBITDA

ヘルスビッグデータが当社グループの売上7割以上、EBITDA約7割を創出しています。遠隔医療は引き続き高い収益力を維持。調剤薬局支援は安定した収益性を保持しています。



# Section 3

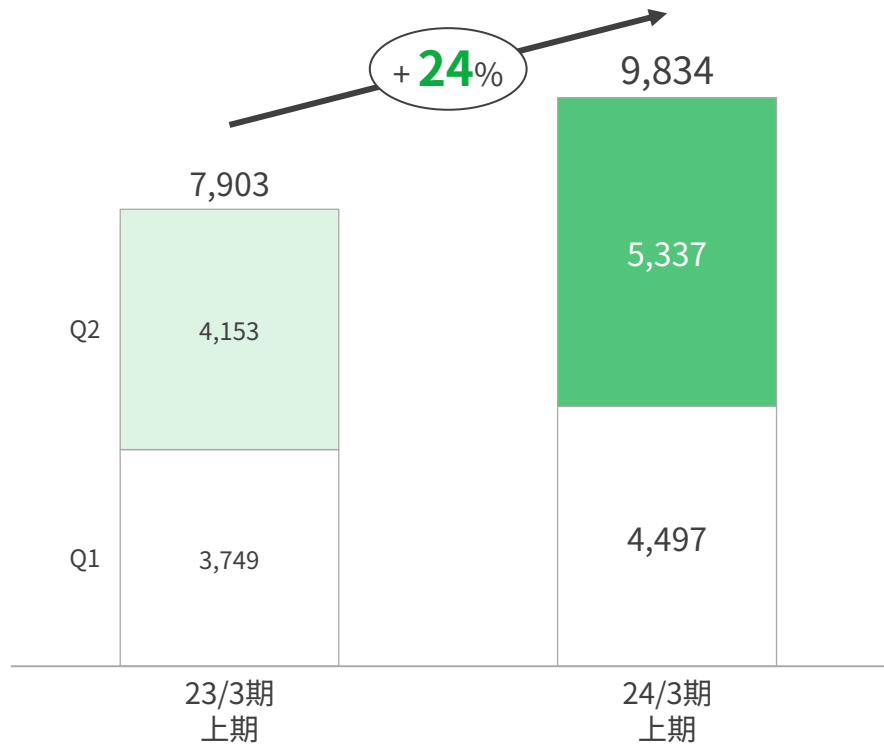
## ヘルスビッグデータ

# ヘルスビッグデータ事業：売上収益の状況

当社の中核であるヘルスビッグデータ事業は、本Q2において再び高い成長軌道に回帰することができています。

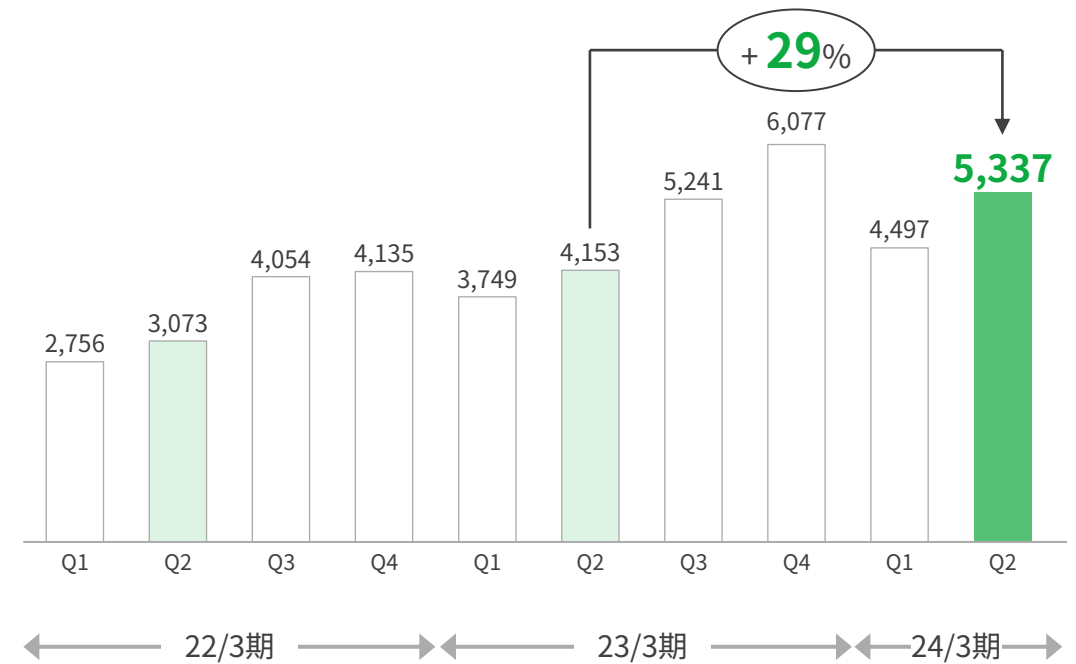
売上収益 前年比較

(単位：百万円)



売上収益 四半期推移

(単位：百万円)

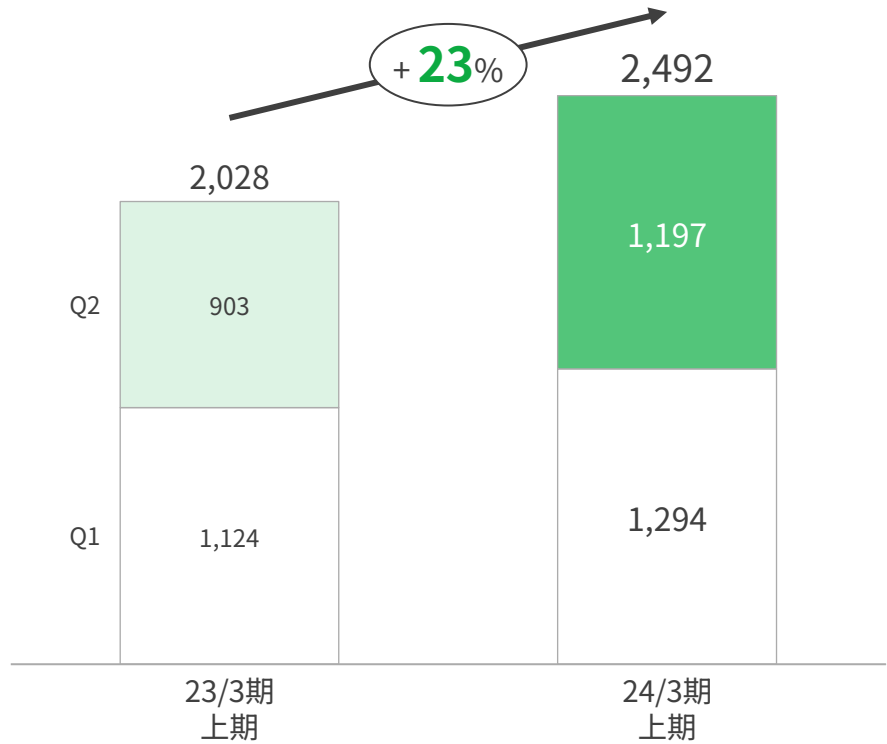


# ヘルスビッグデータ事業：EBITDAの状況

本Q2の成長により収益面も大きく改善しています。

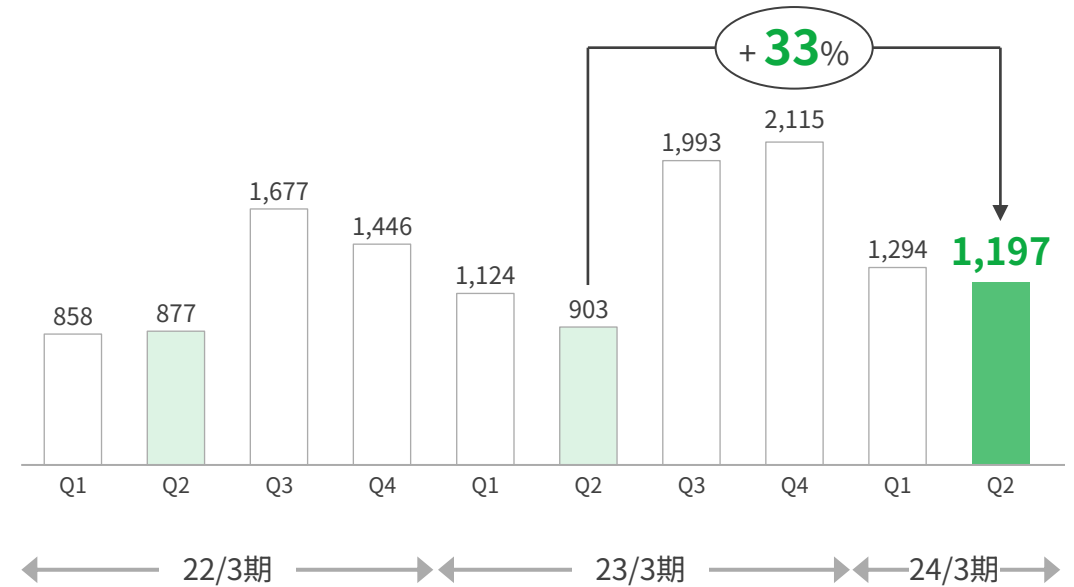
### EBITDA 前年比較

(単位：百万円)



### EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



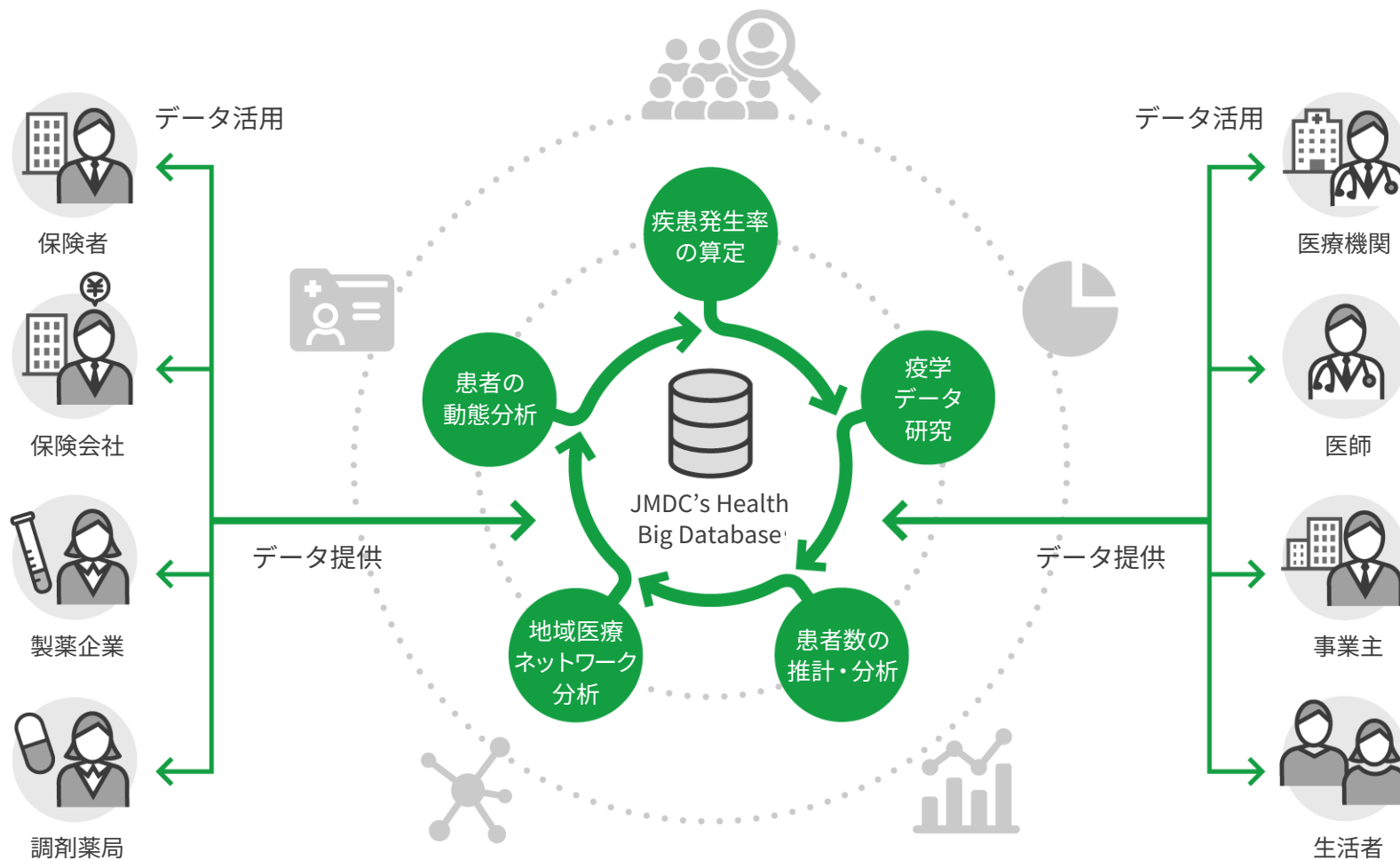
Note: IFRSベース  
EBITDA：営業利益+減価償却費及び償却費土その他の収益・費用





# JMDCヘルスビッグデータ

JMDCは、日本におけるヘルスケアの多様なデータを結集し、すべてのヘルスケアプレーヤーがデータを活用できる環境を構築することで医療の進化を支援していきます。



# ヘルスビッグデータ事業：概要

「インダストリー向け」（主に製薬企業・保険会社）、「保険者・生活者向け」、「医療提供者向け」など、各ヘルスケアプレーヤーに対するデータを活用した事業展開を進めています。

(単位：百万円)

## データ活用

## ヘルスビッグデータ事業規模

(24/3期上期実績)

インダストリー向け

### 主に製薬企業や保険会社等、企業領域で活用

- ・ 製薬企業は薬剤の価値を高める分析、保険会社は商品開発などに活用
- ・ コンサルティングによるデータ利用拡大・付加価値向上を図る
- ・ 保険者DB以外のDBも組み合わせで活用

保険者・生活者向け

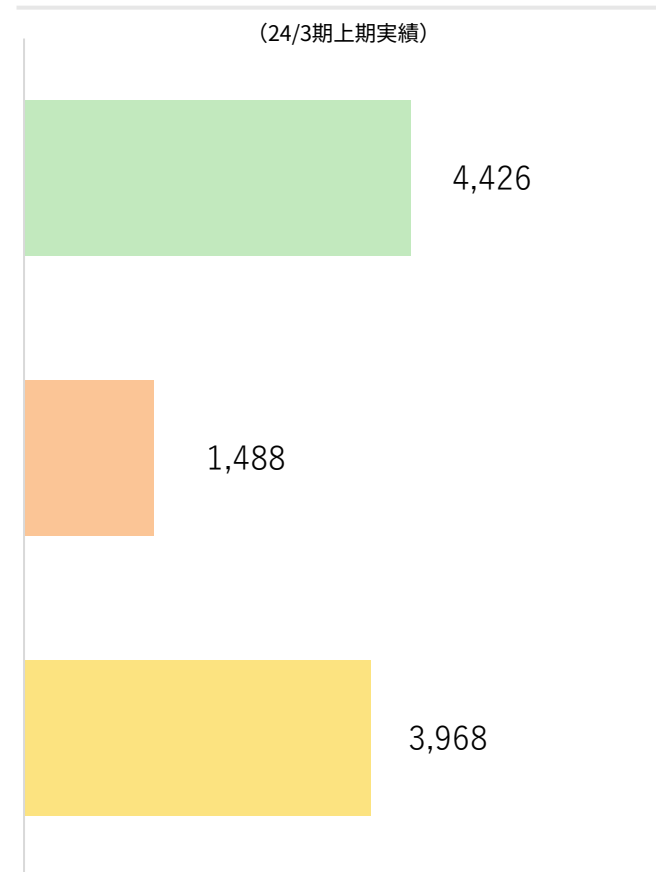
### 健康保険組合・自治体向け保険者サービスとPep Upを展開

- ・ レセプトや処方履歴などのデータを集積し、医療費抑制の施策を立案
- ・ 健診受診勧奨や重症化予防のほか、特定保健指導など介入事業を行う
- ・ 自治体やその他の保険者にも事業を拡大

医療提供者向け

### 医療機関向けの事業も急速に拡大

- ・ 院内データを分析し、コンサル・ファイナンスに活用
- ・ 薬剤の添付文書DBやWEB問診などの独自アプリを医療機関向けに提供
- ・ リアルタイムデータを基にした診療支援も実施

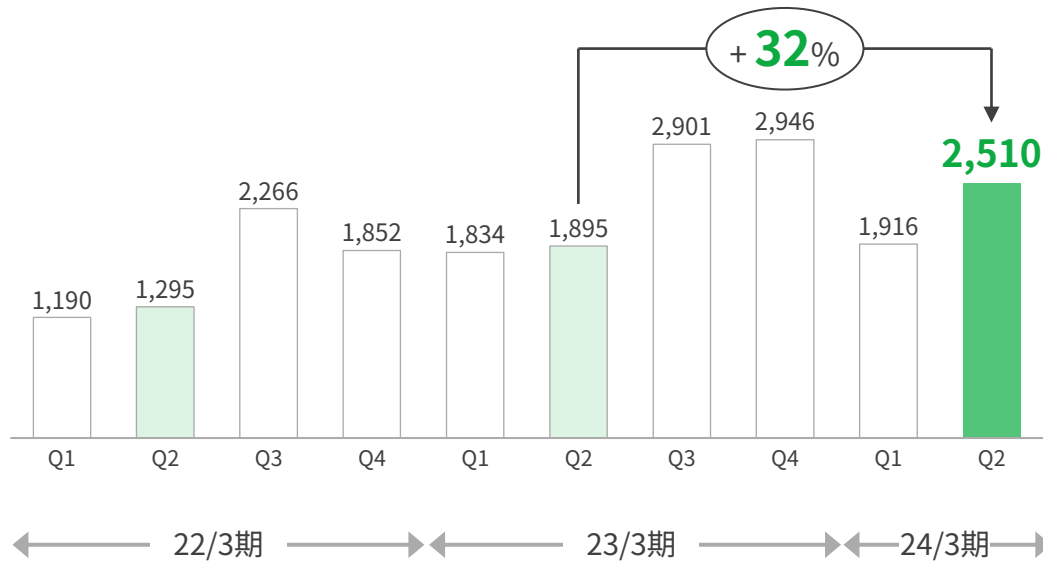


# インダストリー向け: データ活用の事業状況

製薬企業へのデータを起点としたサービスが多様化し、事業規模は順調に拡大しています。

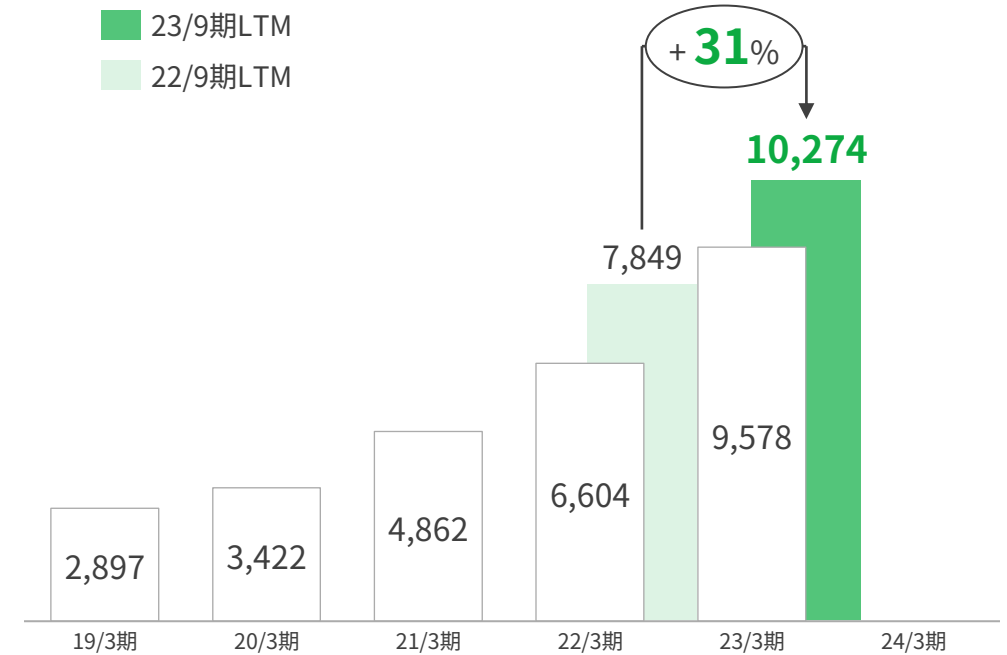
### インダストリー向けデータ活用 売上

(単位: 百万円)



### インダストリー向け売上 年度推移

(単位: 百万円)

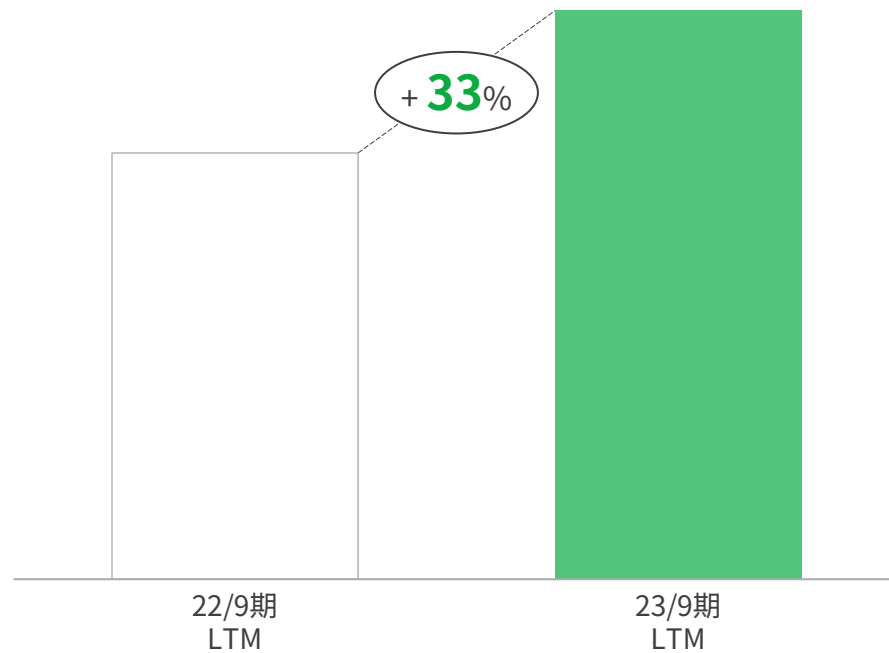


# インダストリー向け: 製薬企業クライアントのデータ活用の拡がり

製薬企業との取引額・クライアント数はともに伸長しています。

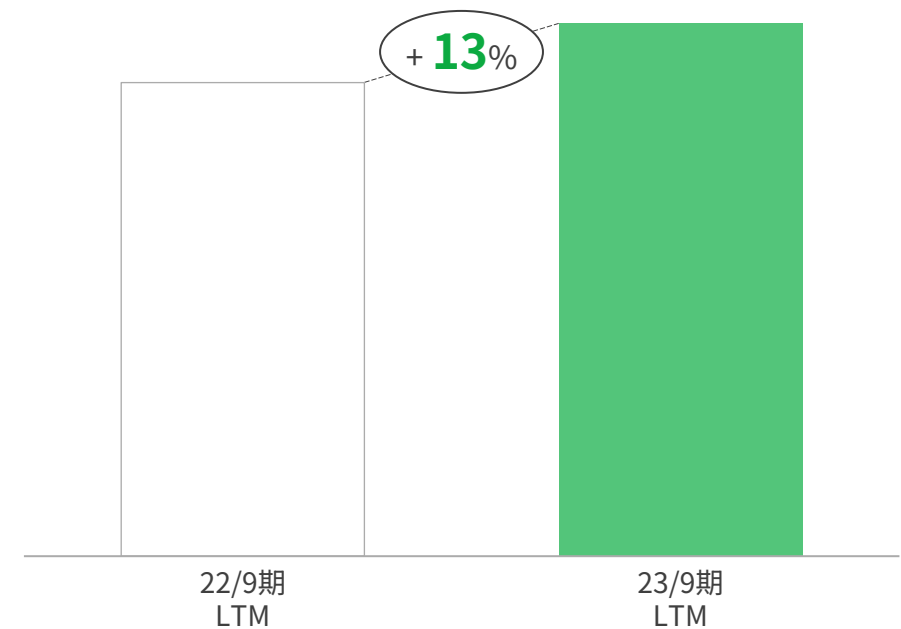
製薬企業との取引額

(金額ベース)



製薬企業クライアント数

(社数ベース)

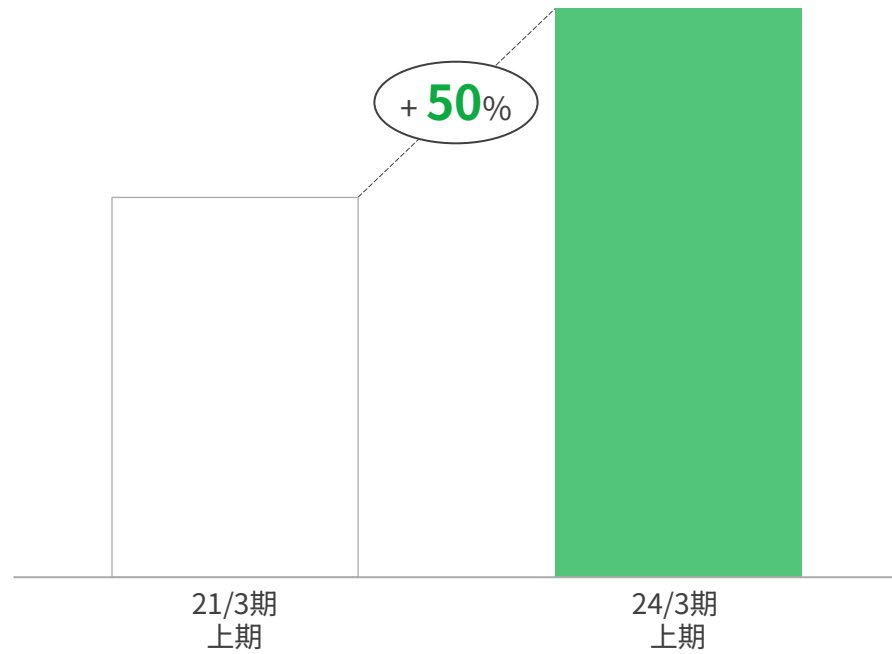


# インダストリー向け: データ提供の平均単価の推移

データボリュームの拡大とともに、データ提供の単価が上昇しています。

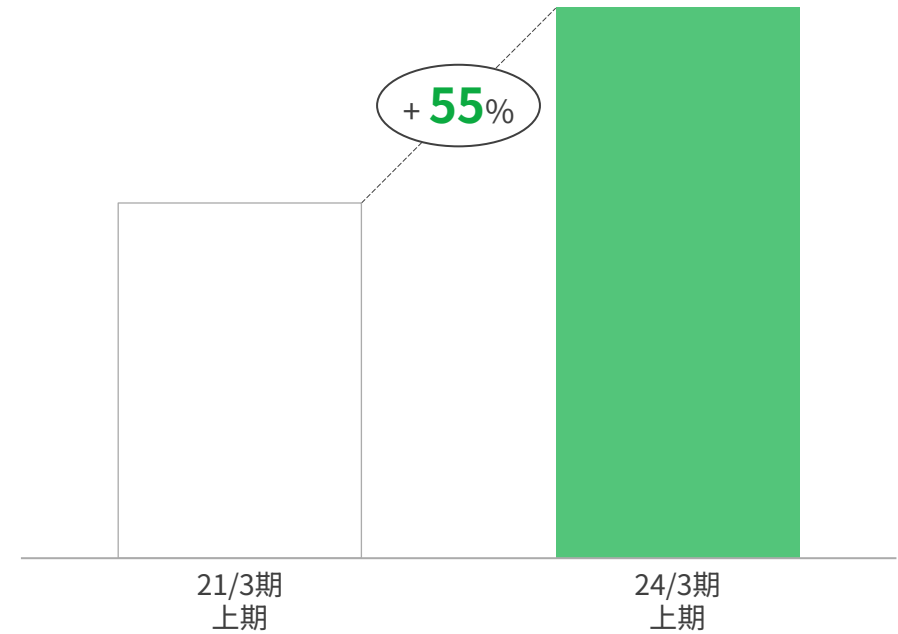
### 製薬企業向けのデータ提供の平均価格

(金額ベース)



### 保険会社向けのデータ提供の平均価格

(金額ベース)



Note: 上記データ提供の単価は、データ提供サービスの案件あたり単価

# インダストリー向け: データ活用の取引額の最大化

データ活用の拡大を図るため、「高付加価値化（アップセル）」×「データ種類の拡充（クロスセル）」による施策を講じています。

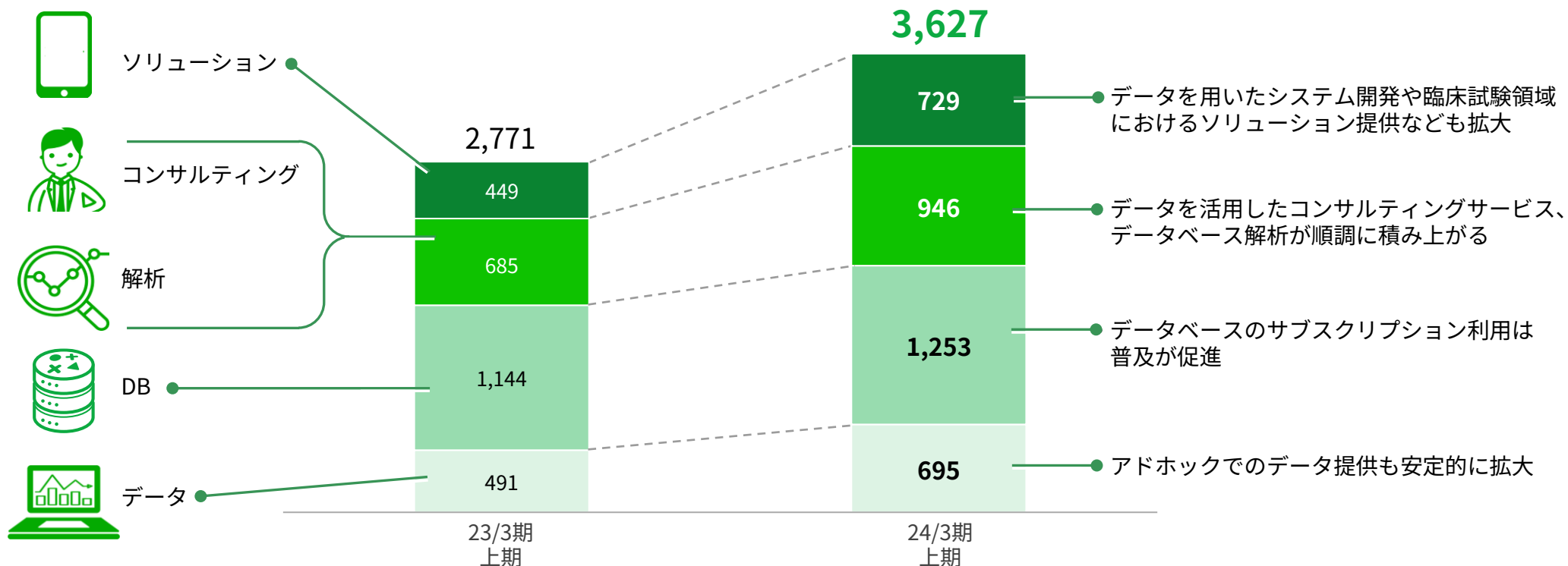


# インダストリー向け：製薬領域におけるアップセルの状況

データ提供のみならずコンサルティングや解析、ソリューションなどのデータ高付加価値サービスの多様化が進み、製薬企業クライアントにおける事業規模は順調に拡大しています。

製薬領域におけるアップセルの状況（サービス別売上）

(単位：百万円)

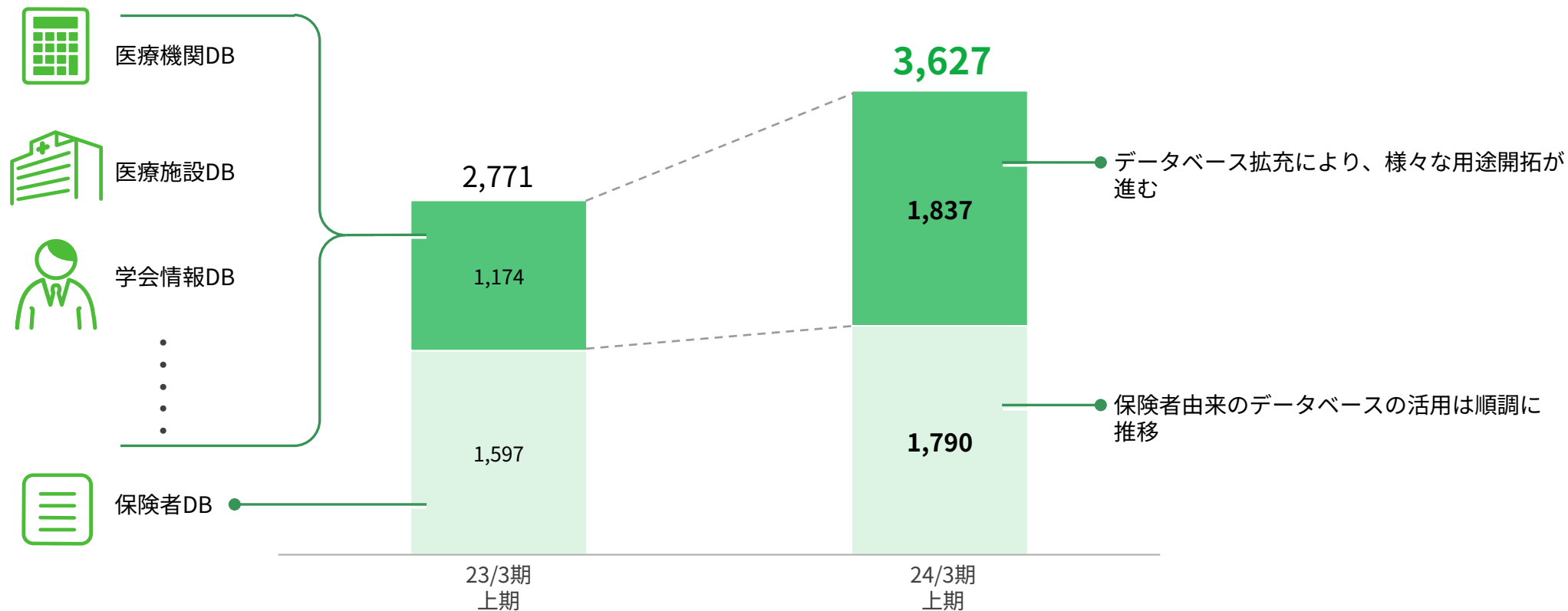


# インダストリー向け：製薬領域におけるクロスセルの状況

強化してきたデータ獲得が奏功し、保険者DB以外のデータ由来の売上も急速に立ち上がっています。

製薬領域におけるクロスセルの状況（データ種類別売上）

(単位：百万円)





## インダストリー向け: 製薬領域における新たなサービスの芽吹き

これまで仕込んできた医師プラットフォーム事業、KOLリサーチサービス、医師マスタ提供などの新しい事業基盤が評価され、大手製薬企業からの受注へと繋がっています。

足元の状況

医師プラットフォーム

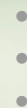
- 製薬企業等からの受注は、**昨年対比4倍** (第2四半期末時点)

KOLリサーチ (SaaS)

- **外資大手製薬企業**からフルパッケージ受注

医師マスタ

- 複数の大手製薬企業に導入。医師マスタ市場における**独占に風穴を開けた**



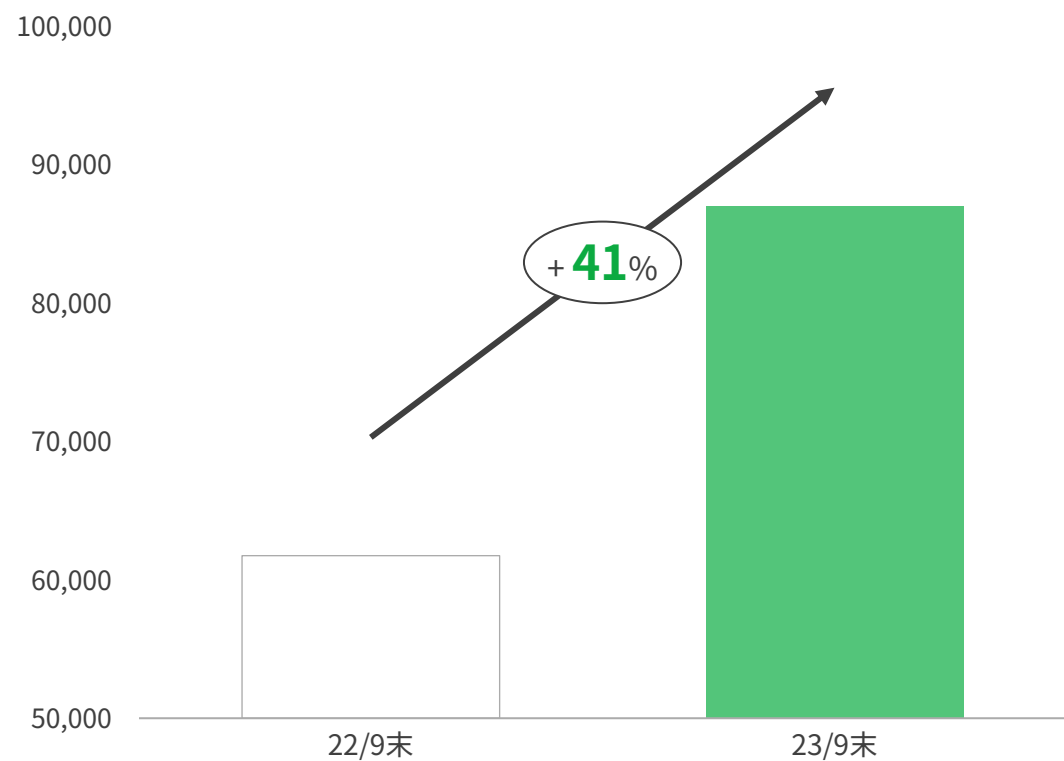
# インダストリー向け：事業基盤である医療従事者ネットワークの拡大（Antaa、イシヤク）

「Antaa」「イシヤク」ともにネットワークは順調に拡大しています。これらのネットワークを通じた新たなサービスが芽吹き始めています。

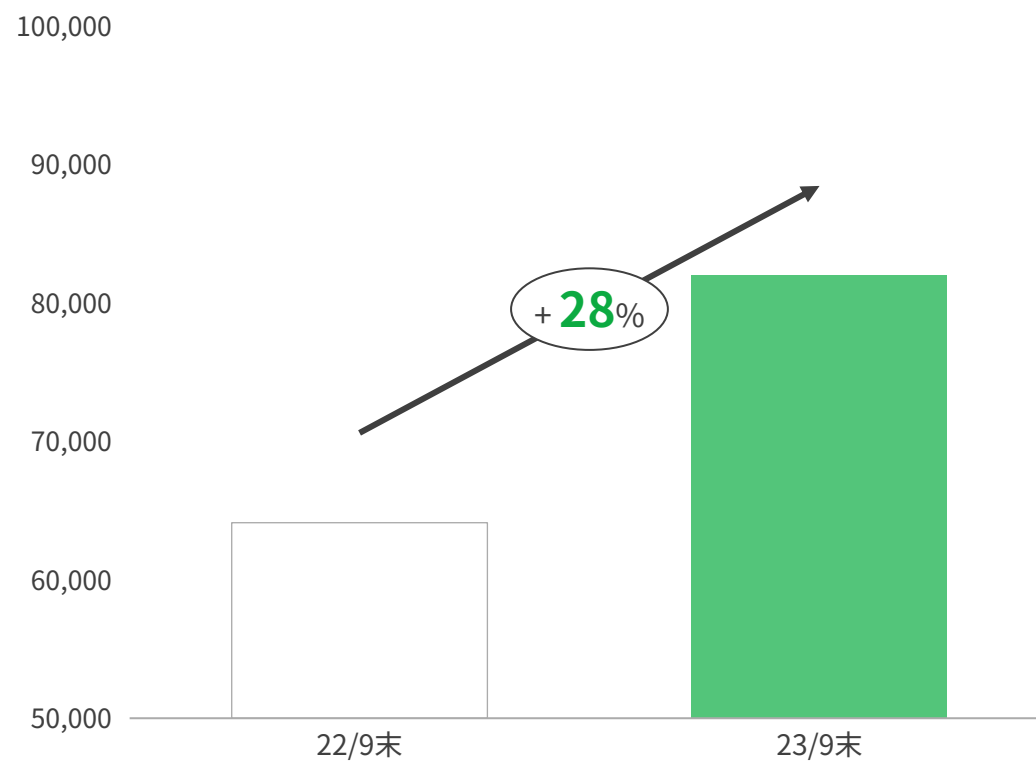
「Antaa」 会員医師アカウント数



(単位：人)

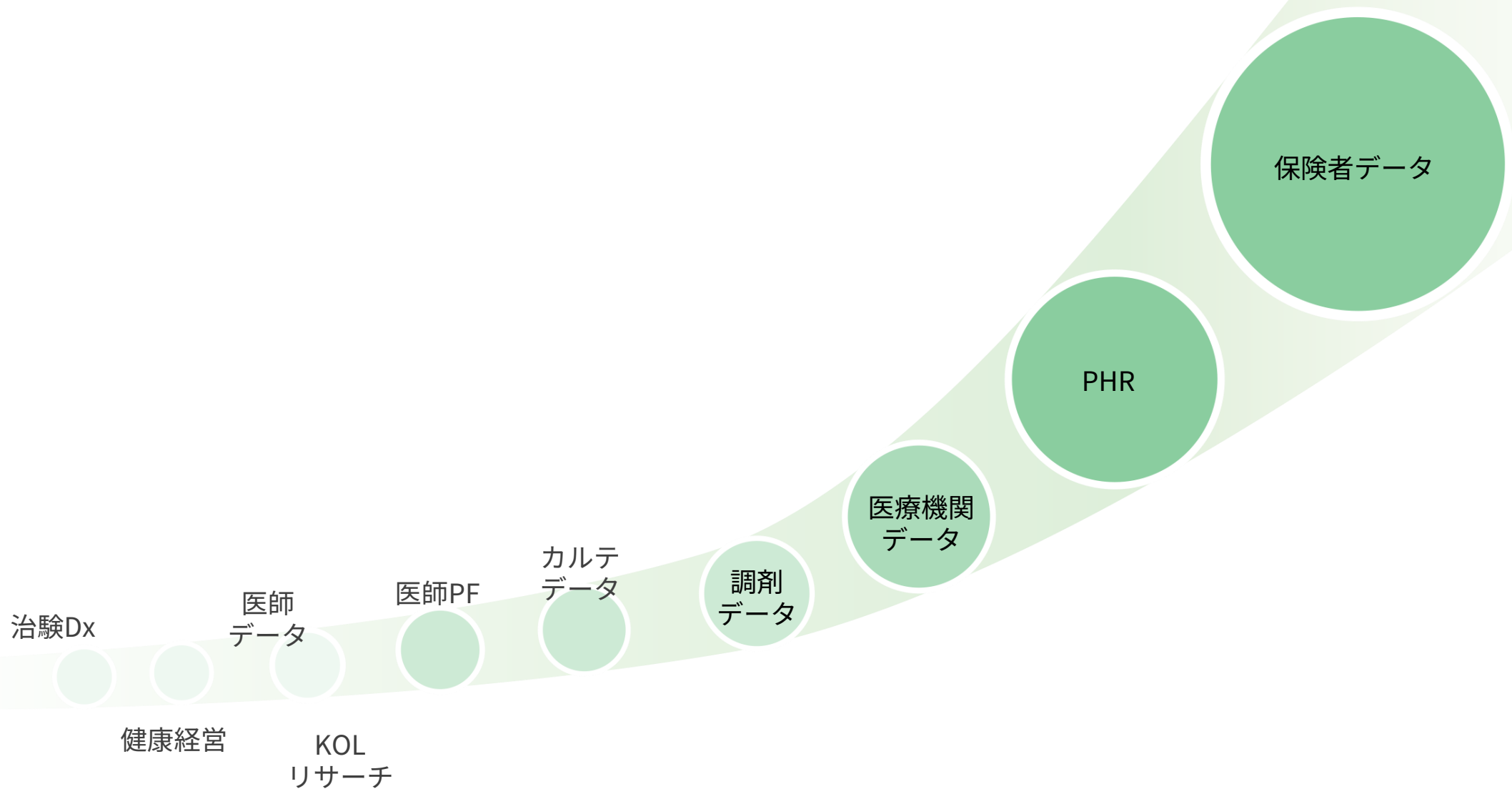


「イシヤク」 ユーザーID数



# インダストリー向け: データビジネスの事業パイプラインの留め処ない発展

我々はデータを活用した様々なサービスを継続的に生み出し、一定の成長投資期間を経て留め処なく事業化を進めています。



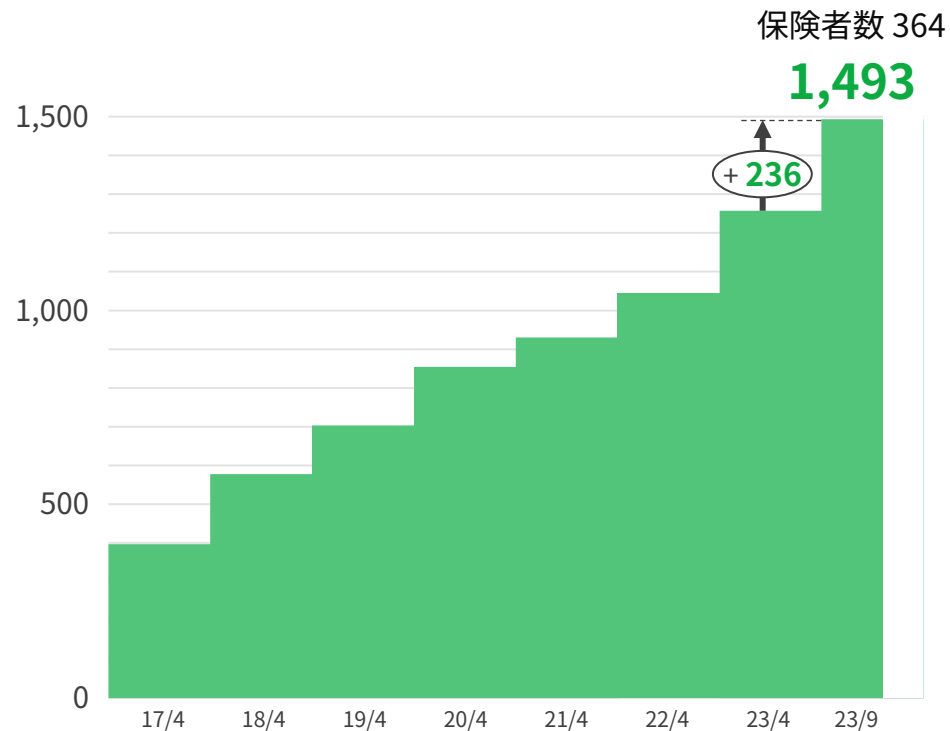
# 保険者・生活者向け: データ基盤の拡がり

保険者におけるデータ活用の拡がりからサービスの提供が加速、母集団は大きく拡大しています。また、Pep Upユーザー数もサービスの拡充が新規ユーザーの拡大に繋がるサイクルが継続し、事業基盤は順調に拡大しています。

### JMDC母集団数推移

母集団は急速に拡大

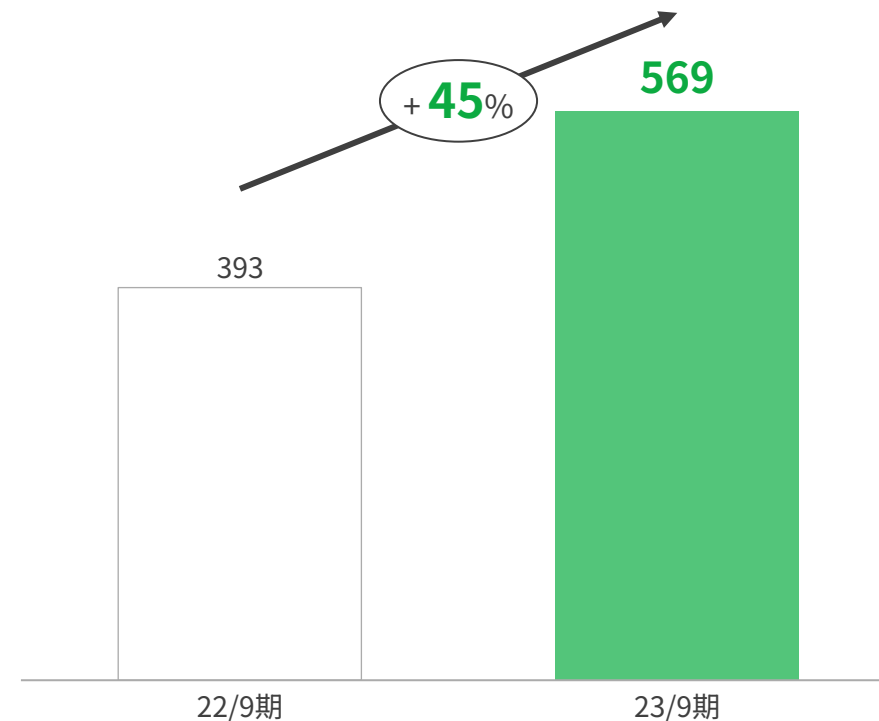
(単位: 万人)



### Pep Up ユーザーID数



(単位: 万人)



Note: 加入者は各年の4月末及び9月末時点で継続契約を締結している（単発取引を除く）取引健康保険組合の組合員数の合計（四捨五入）。但し、過去の組合員数は当該時点の取引健保の現在の組合員数の合計。

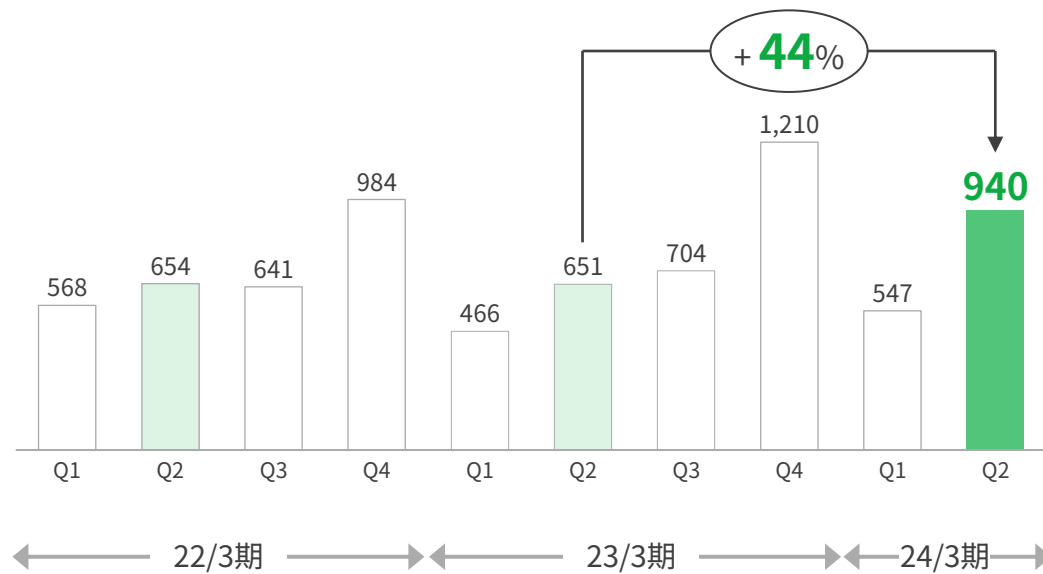


# 保険者・生活者向け: 事業の状況

事業基盤の拡大に起因したPep Up関連の事業規模が拡大し、当事業領域の成長を牽引しています。また、自治体向けサービスの受注も順調に積み上がり、年度末のデリバリーを予定しています。

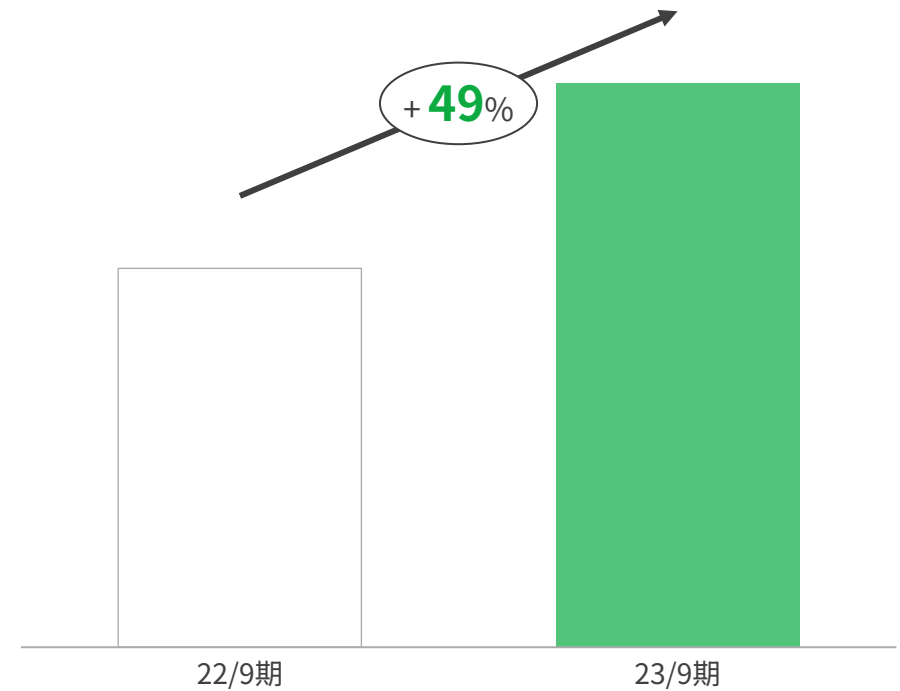
### 保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

(単位: 百万円)



### 自治体向けサービスの受注状況

(金額ベース)

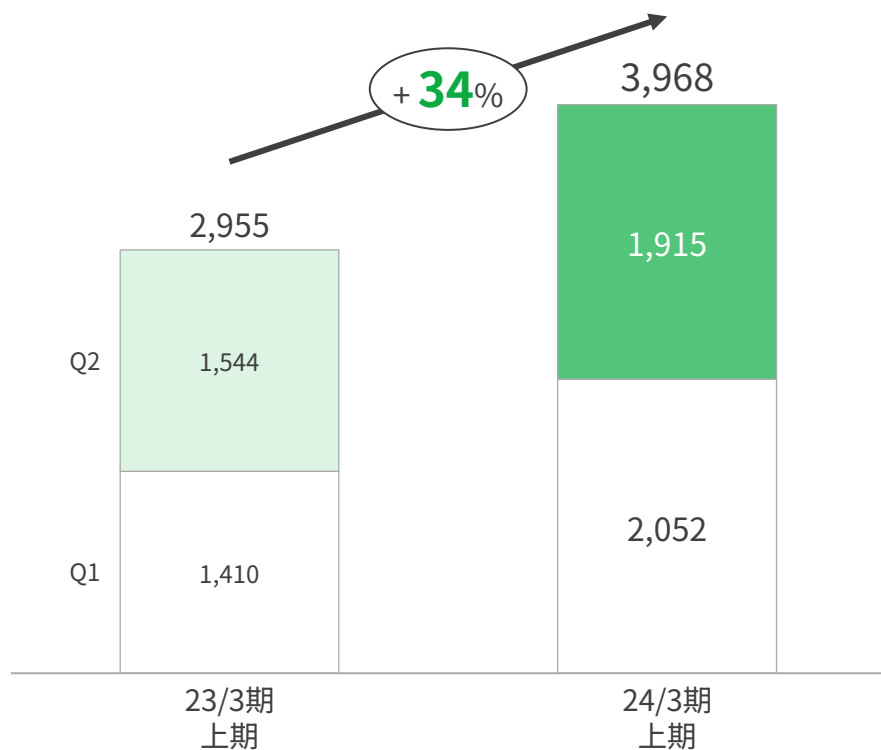


# 医療提供者向け：事業の状況

医療機関向けのサービス拡充により、事業規模の拡大は継続しています。なお、本Q1は医療機関向けコンサルティングが盛況であったことからQonQ（対Q1）では微減となりました。また、医療機関（病院）との取引を背景としたデータ活用基盤は順調に拡大しています。

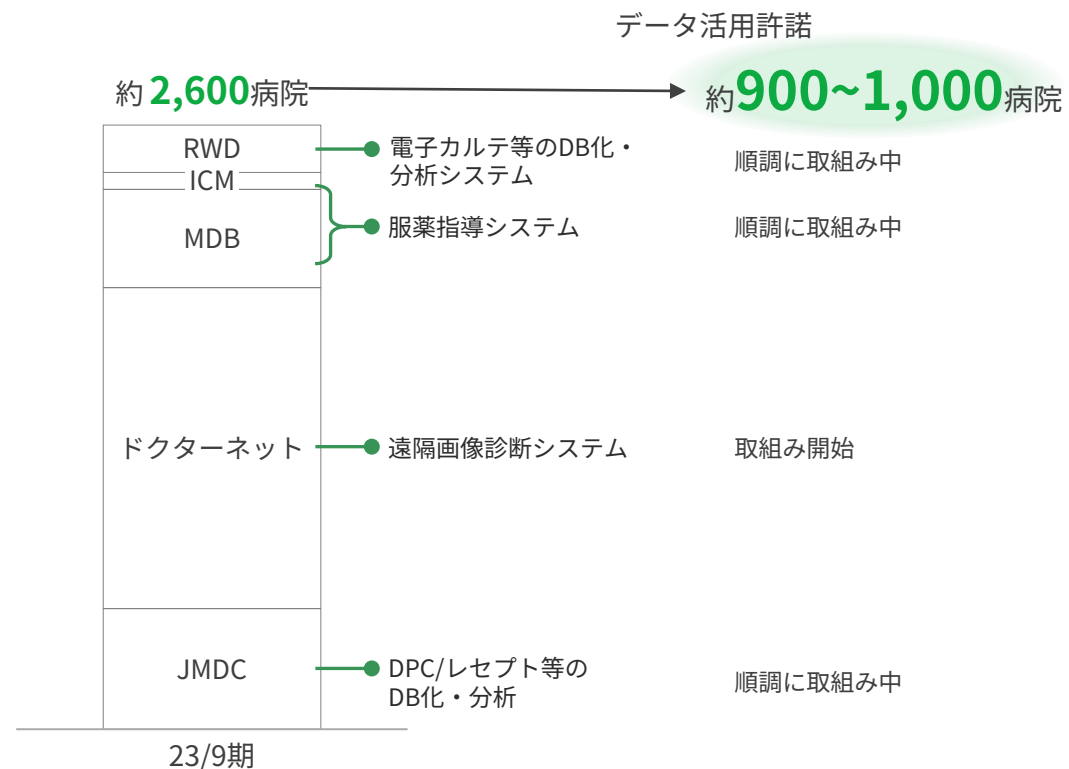
医療提供者向け事業売上 経年比較

(単位：百万円)



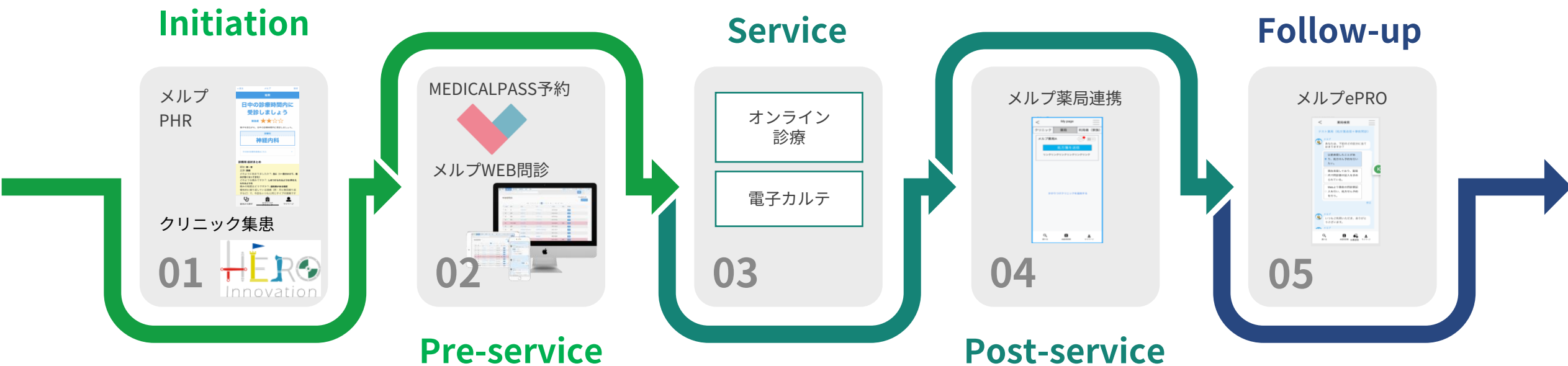
JMDCグループ企業における医療機関向け（病院）システム提供数

(施設数ベース)



# 医療提供者向け：スマートクリニックの実現に向けて

コロナ禍を経て、社会生活者の受診行動に変化が見られます。この変化を背景として入口（集患・予約・問診）と出口（薬局との連携・PRO）への対応強化を継続しています。

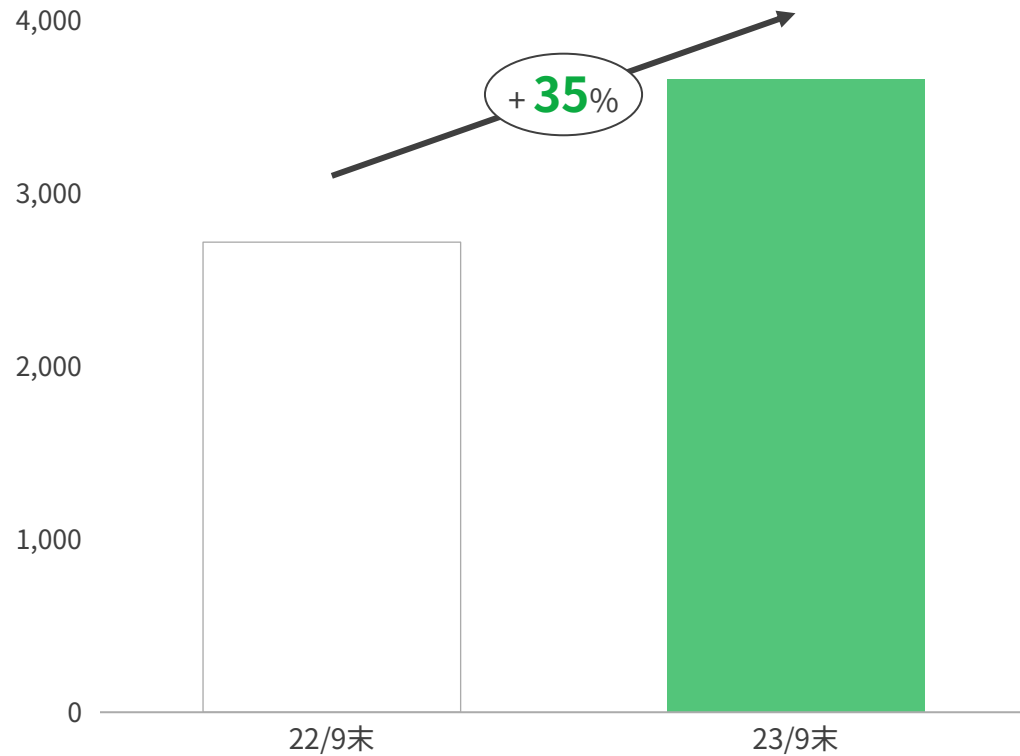


# 医療提供者向け：スマートクリニックの浸透度

患者とのタッチポイントである取引クリニック数、ユーザー患者数ともに成長が加速しています。

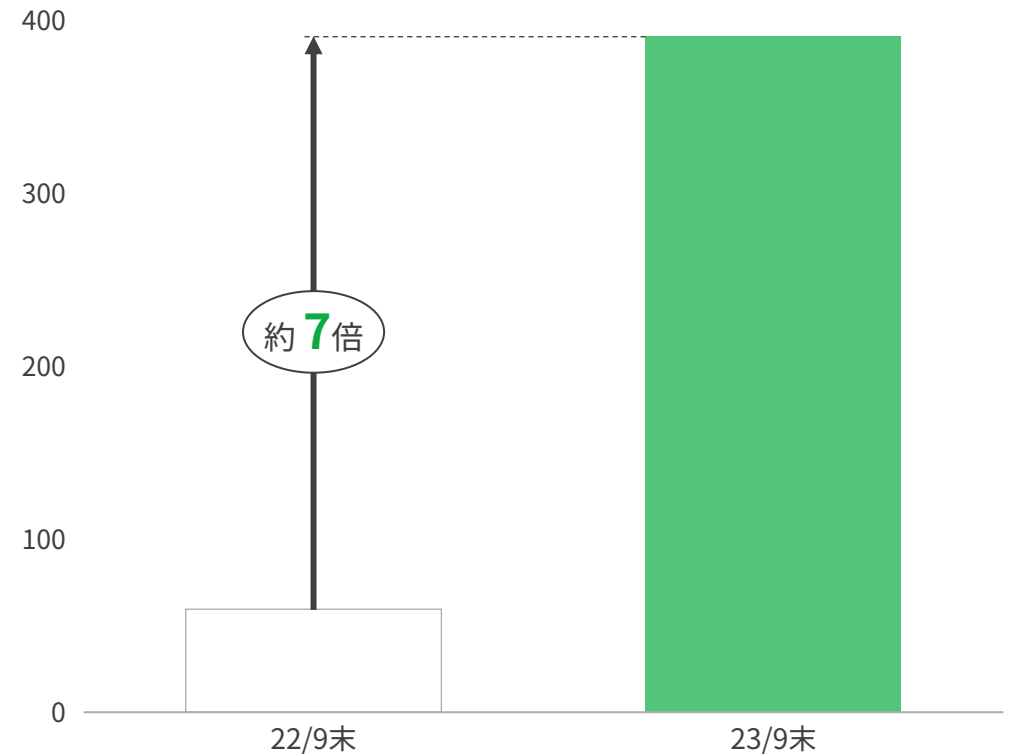
### 取引クリニック数

(施設数ベース)



### 問診・予約サービスのユーザー患者数

(単位：万人)



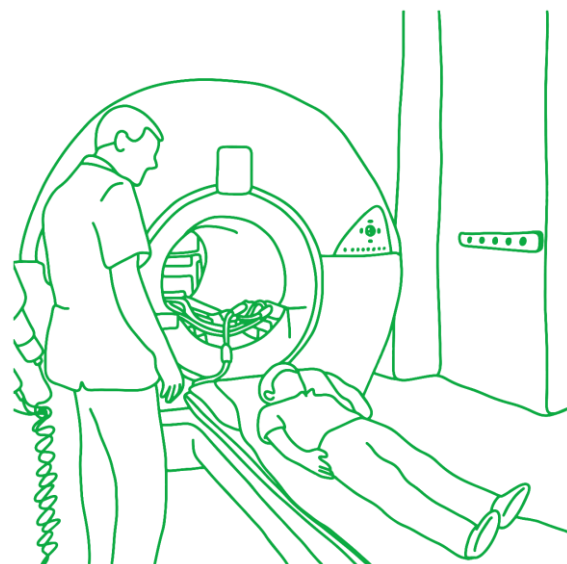


# Section 4

## 遠隔医療及び調剤薬局支援

# 遠隔医療事業（Tele-RADサービス）：概要

日本の医療施設は約11万軒、画像撮影数は年1.5億症例に比し、放射線診断専門医は約6,000名と不足。専門医リソースを有効に活用し、このギャップを埋めていきます。

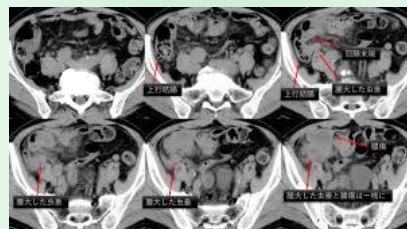


契約医療機関数

1,374



画像診断依頼と  
契約読影医をマッチング



国内最大  
業界シェア  
28%



放射線診断専門医

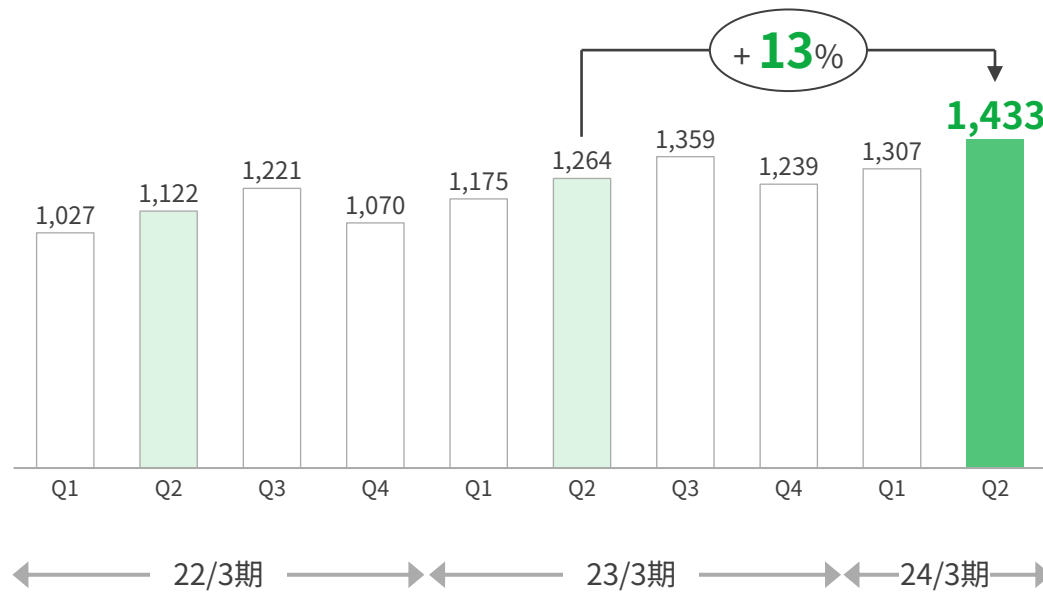
1,079

# 遠隔医療事業：業績

堅実な需要に支えられた事業規模拡大が継続しています。また、オペレーション力強化による収益性強化が奏功し、過去最高の四半期利益となっています。

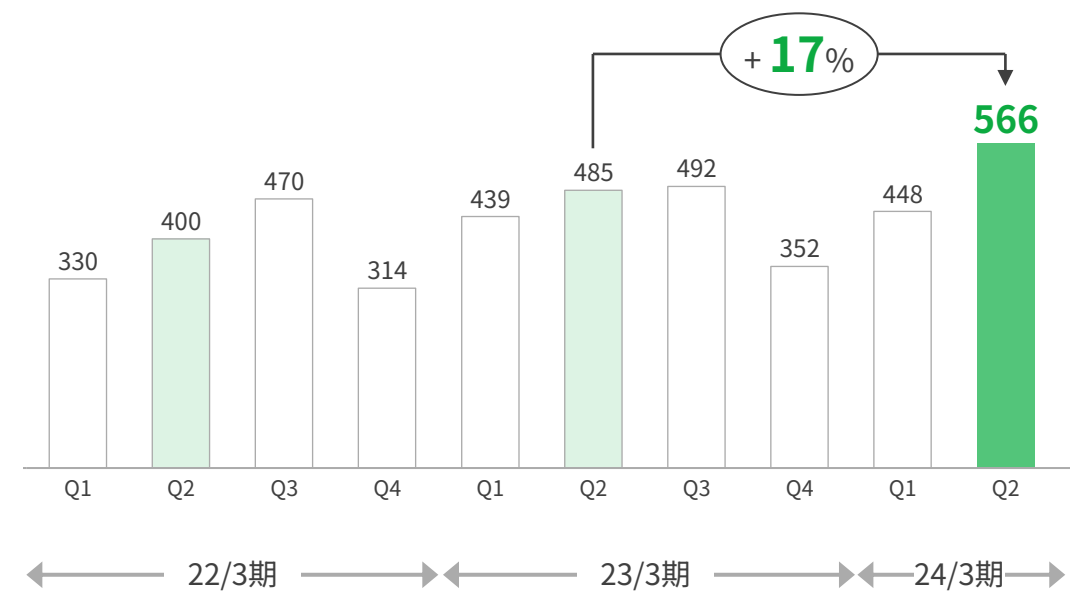
### 遠隔医療事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



### EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



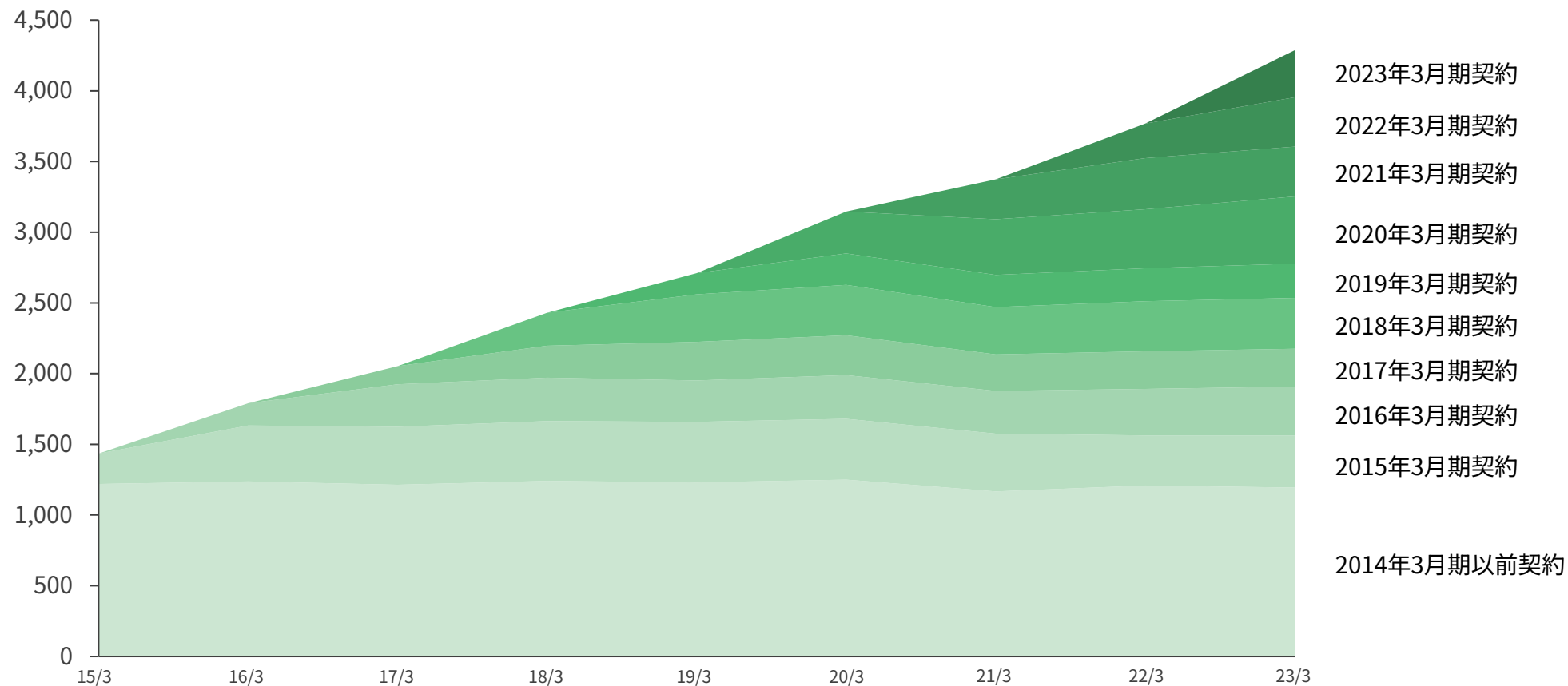
Note: EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費土その他の収益・費用



## (参考) 遠隔医療事業：遠隔読影サービス売上の積み上がり

今後も引き続き強固な需要に支えられ、安定的に業績拡大が継続していくものと考えています。

### 遠隔読影マッチングサービスの売上高（百万円）

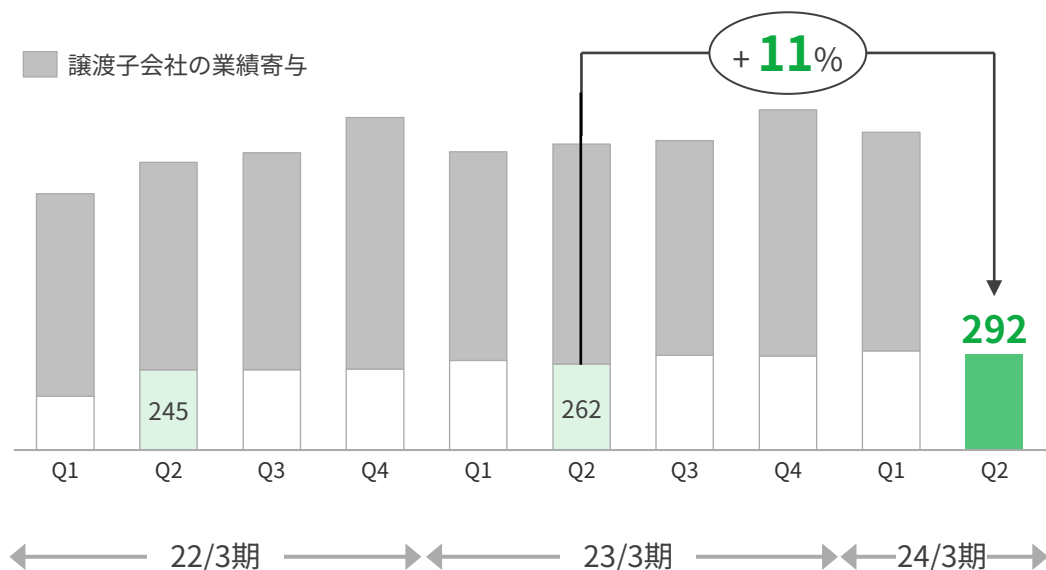


# 調剤薬局支援事業：業績

6月末に子会社譲渡を実施。当セグメントの規模は縮小しましたが、引き続き安定した売上・収益を創出しています。

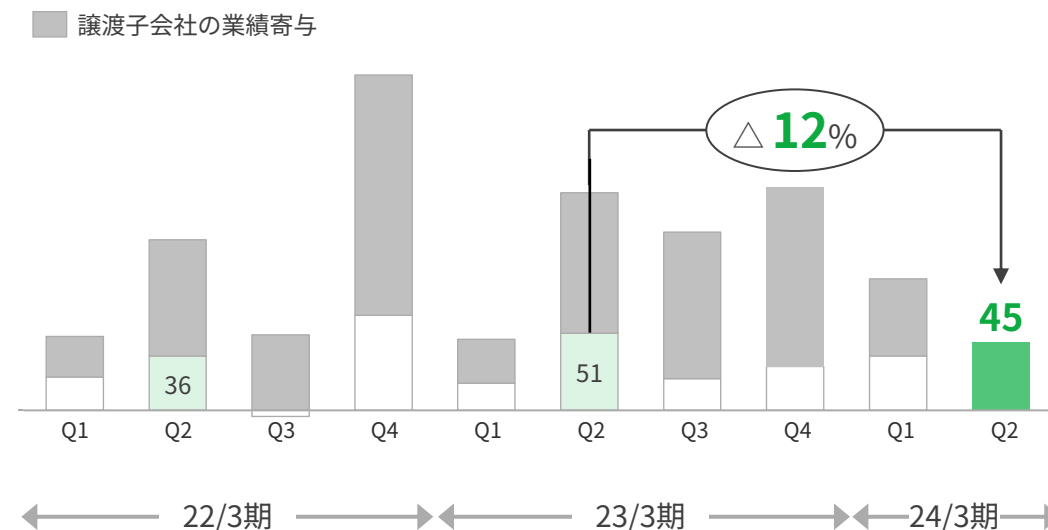
調剤薬局支援事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



Note: EBITDA：営業利益+減価償却費及び償却費土その他の収益・費用

# Section 5

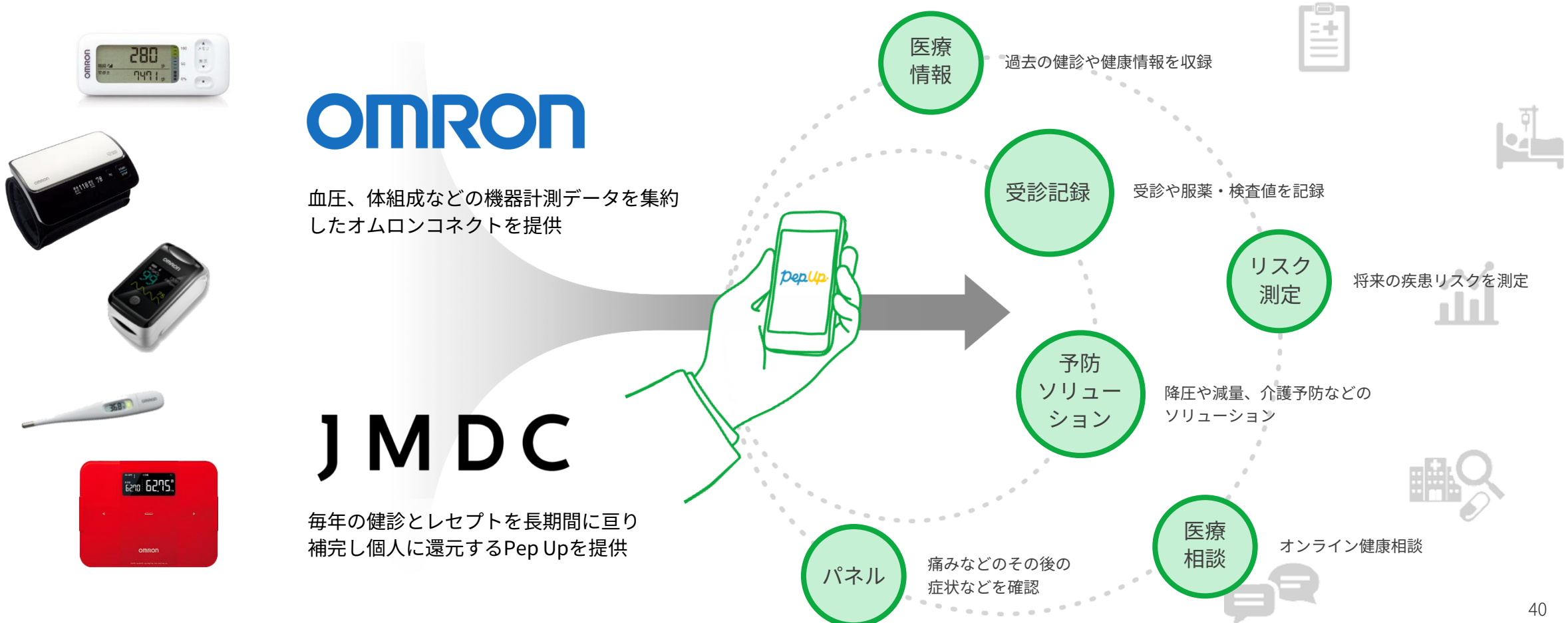
## 事業展望

## グループ参画の意義: オムロンのアセットを取り込むことで成長を加速させる

当社が獲得するには相当の時間を要するアセットをオムロンは多く保有しています。オムロングループに参画することで、それらアセットを当社内に取り込み、事業成長を加速させる。それがオムロングループに参画した当社の狙いです。



# ①デバイス開発力: デバイスカ x データ力で新たな予防ソリューションを開発



**OMRON**

血圧、体組成などの機器計測データを集約したオムロンコネクトを提供

**JMDC**

毎年の健診とレセプトを長期間に亘り補完し個人に還元するPep Upを提供

医療情報

過去の健診や健康情報を収録

受診記録

受診や服薬・検査値を記録

リスク測定

将来の疾患リスクを測定

予防ソリューション

降圧や減量、介護予防などのソリューション

医療相談

オンライン健康相談

パネル

痛みなどのその後の症状を確認

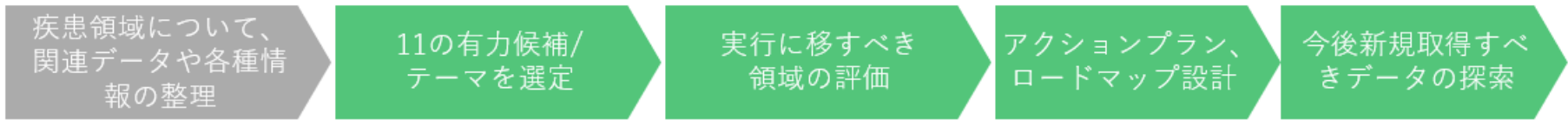


# ①デバイス開発力:新たなヘルスケアドメインの開発検討 (参考)

当社のヘルスビッグデータによりアンメットメディカルニーズの規模を明確化し、オムロンの持つデバイス技術とネットワークを活かせる領域を特定。今後の事業開発を進めていきます。

## プロジェクトの全体像

「データの掛け合わせ領域・生み出しうる価値」の有力候補を11洗い出し、  
更なる絞り込み、具体的なプランニングや新規に取得すべきデータ項目の検討を実施した



循環器以外も含む疾患領域について、**データでの予測可能性**や**各疾患/テーマのニーズの大きさ等** (医療費、患者数、ToB/ ToCニーズ有無等)を**マッピング**

対象疾患との**関連性**があり、且つ一定以上**事業規模**が見込める領域として11の有力候補疾患/テーマを定義

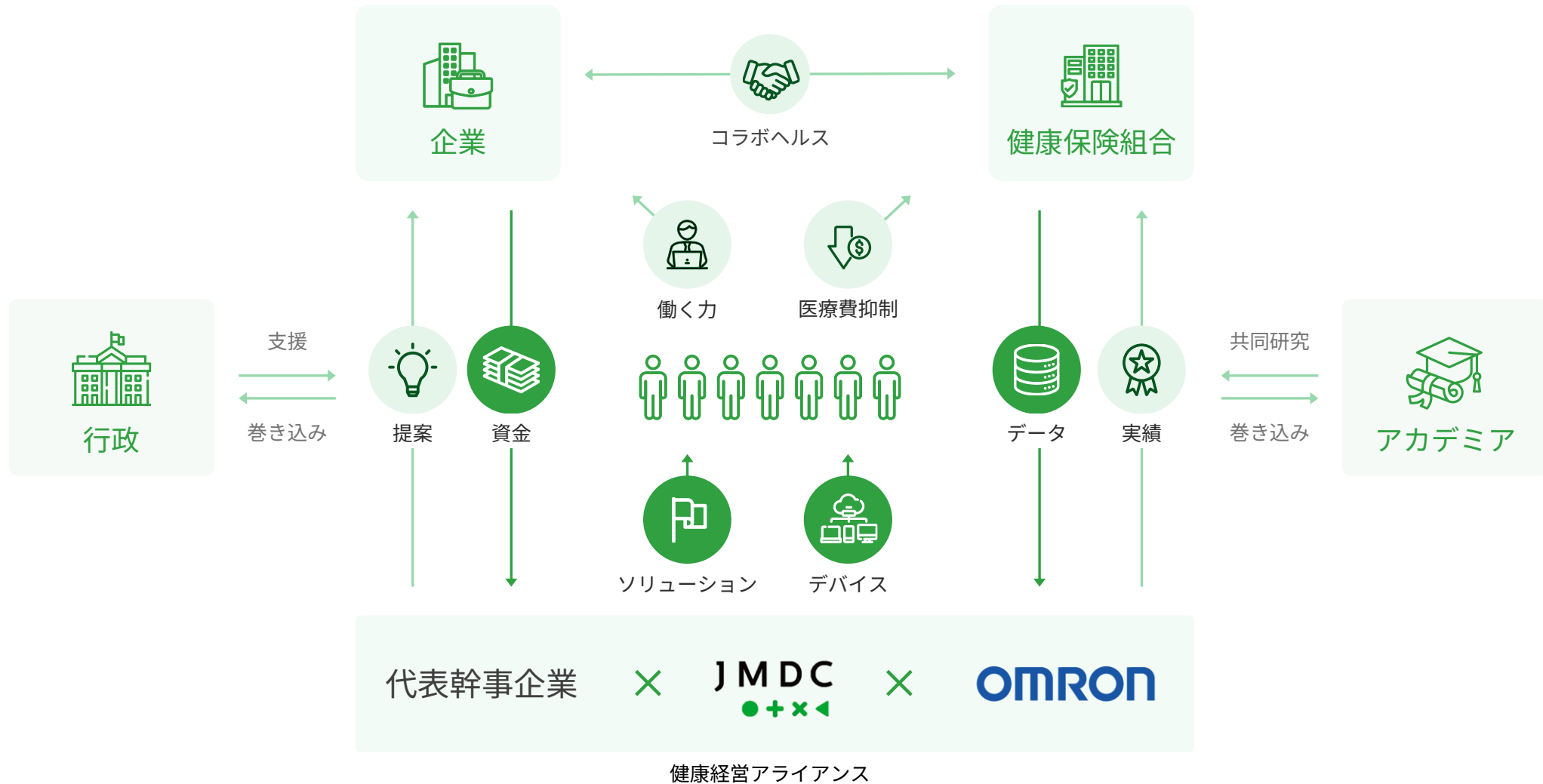
11テーマについてTAMや期待売上、サービス概要、マネタイズ策などを一通り検討。特に**深掘りをする2領域**と**継続検討する3領域**を定義

深掘りする2領域の**アクションプラン**、今後の**ロードマップ**検討

今後、**新規取得**することで更に**予測精度**・**介入効果**が向上するような**データ項目**の検討



## ②産業界におけるブランド：健康経営アライアンスの発足

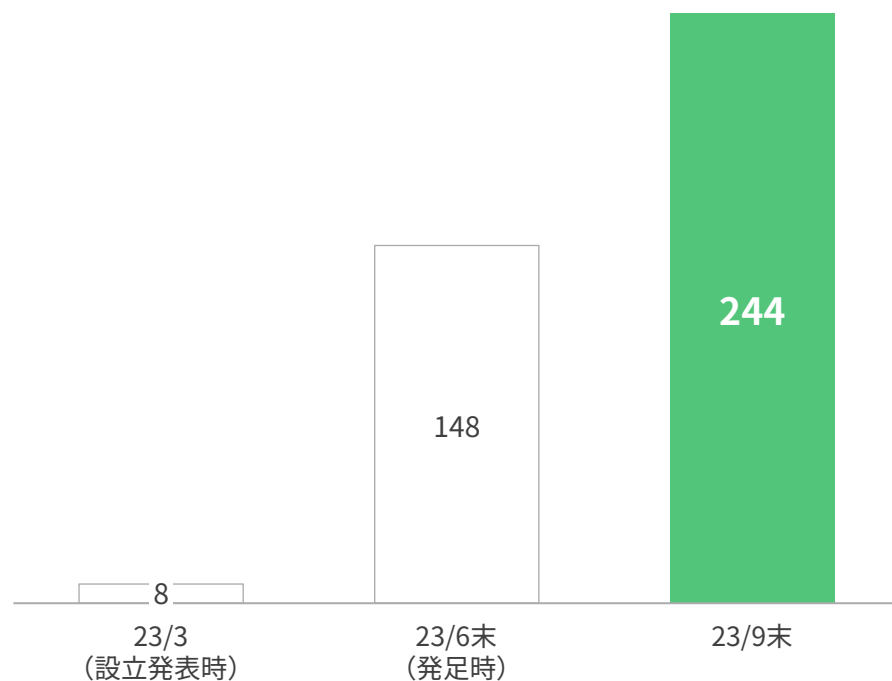


## ②産業界におけるブランド：健康経営アライアンスの拡がり

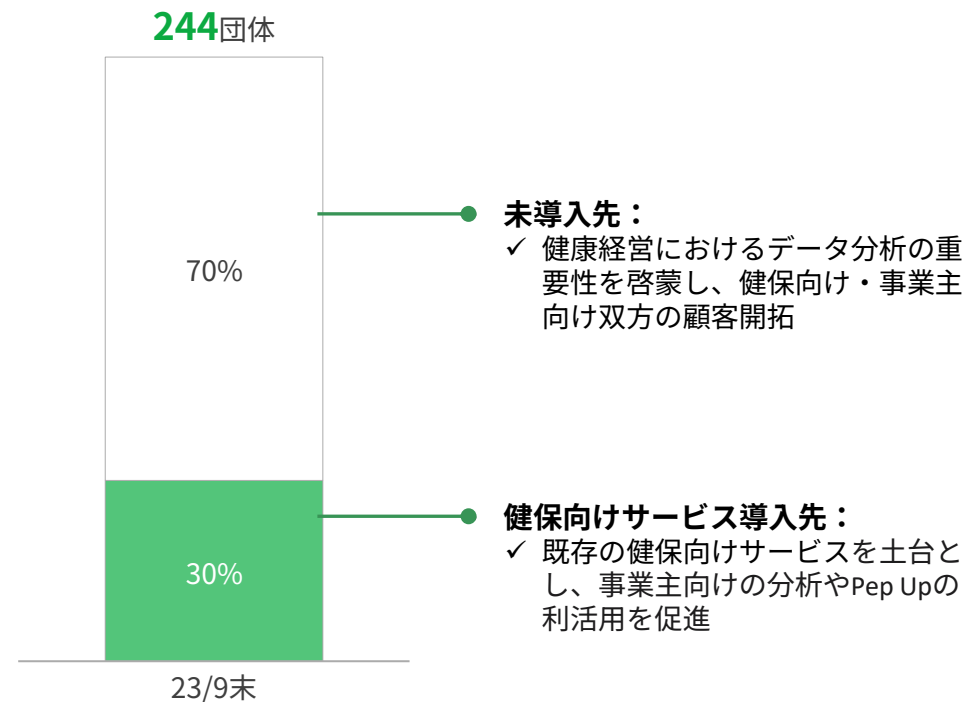
3月の設立発表以降、日本の名だたる企業が続々とアライアンスに合流。当社はそのアライアンスの中核のポジションを得ています。

参画企業・団体数

(単位：団体)



参画企業・団体におけるJMDCサービス導入状況



### ③広範な事業領域に基づく産業知見：非ヘルスケア領域データへのアクセス

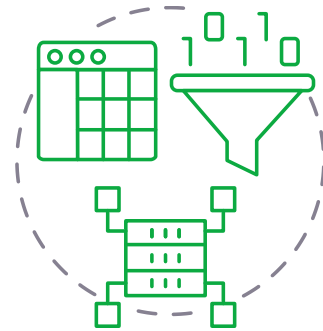
オムロンは数々の製造業、店舗、流通などにソリューションを提供しており膨大な産業データを保有しています。データを価値に変えるためのノウハウをJMDCは磨き込んでおり、その掛け合わせにより、ヘルスケア領域以外でのデータ事業の足掛かりを作ります。



様々な産業データ

**OMRON**

- 医療・ヘルスケア
- 社会システム
- 産業オートメーション
- ビジネスソフト
- エネルギー



データマネジメント

**JMDC**

- データクレンジング
- データ標準化
- データセキュリティ
- データ解析 etc.



マネタイゼーション

**OMRON x JMDC**

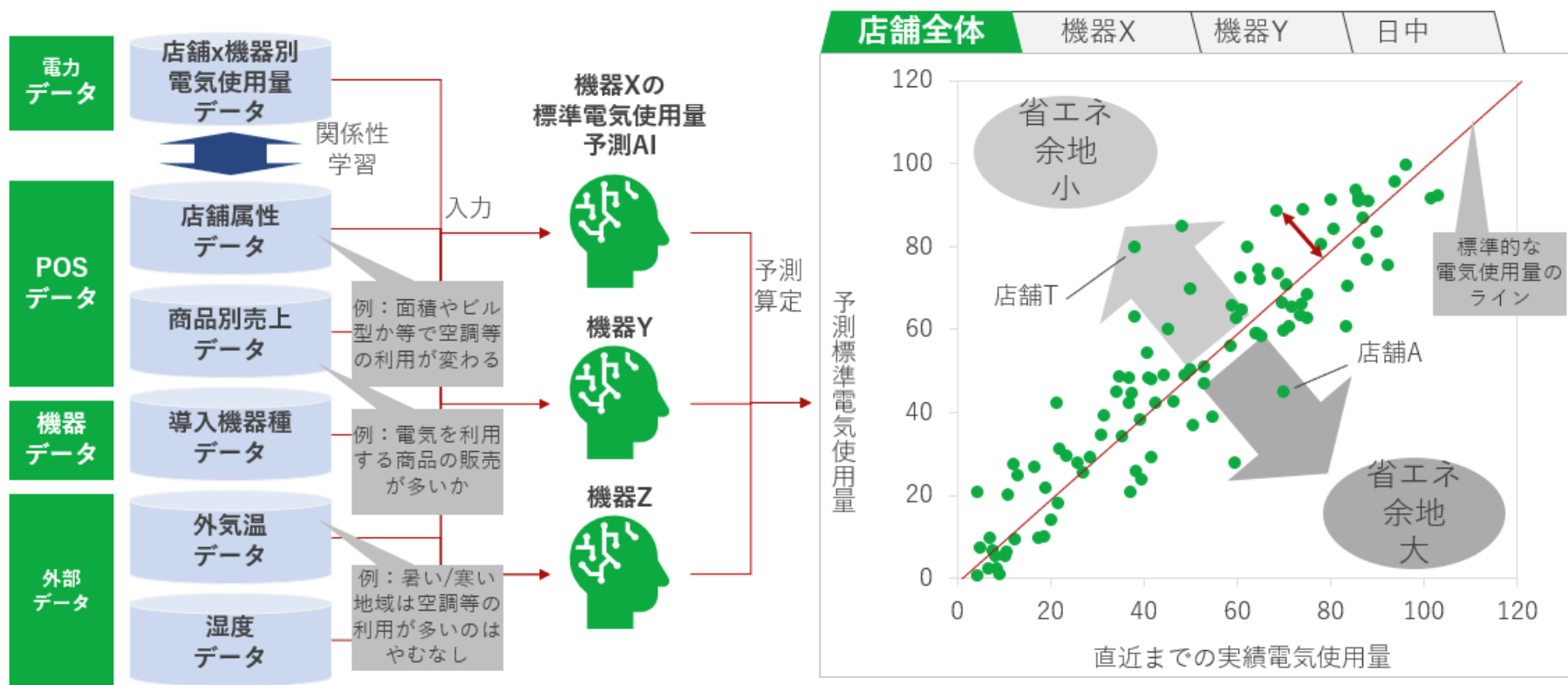
- コンサルティング
- ソリューション開発
- プロダクト開発

### ③広範な事業領域に基づく産業知見：非ヘルスケア領域でのデータソリューション創出（参考）

例えば、オムロンの社会システム領域でのデータ活用の事例。システム提供を超えたデータソリューションが付加価値を大きく増大させていきます。そのイメージはすでに具体化できています。

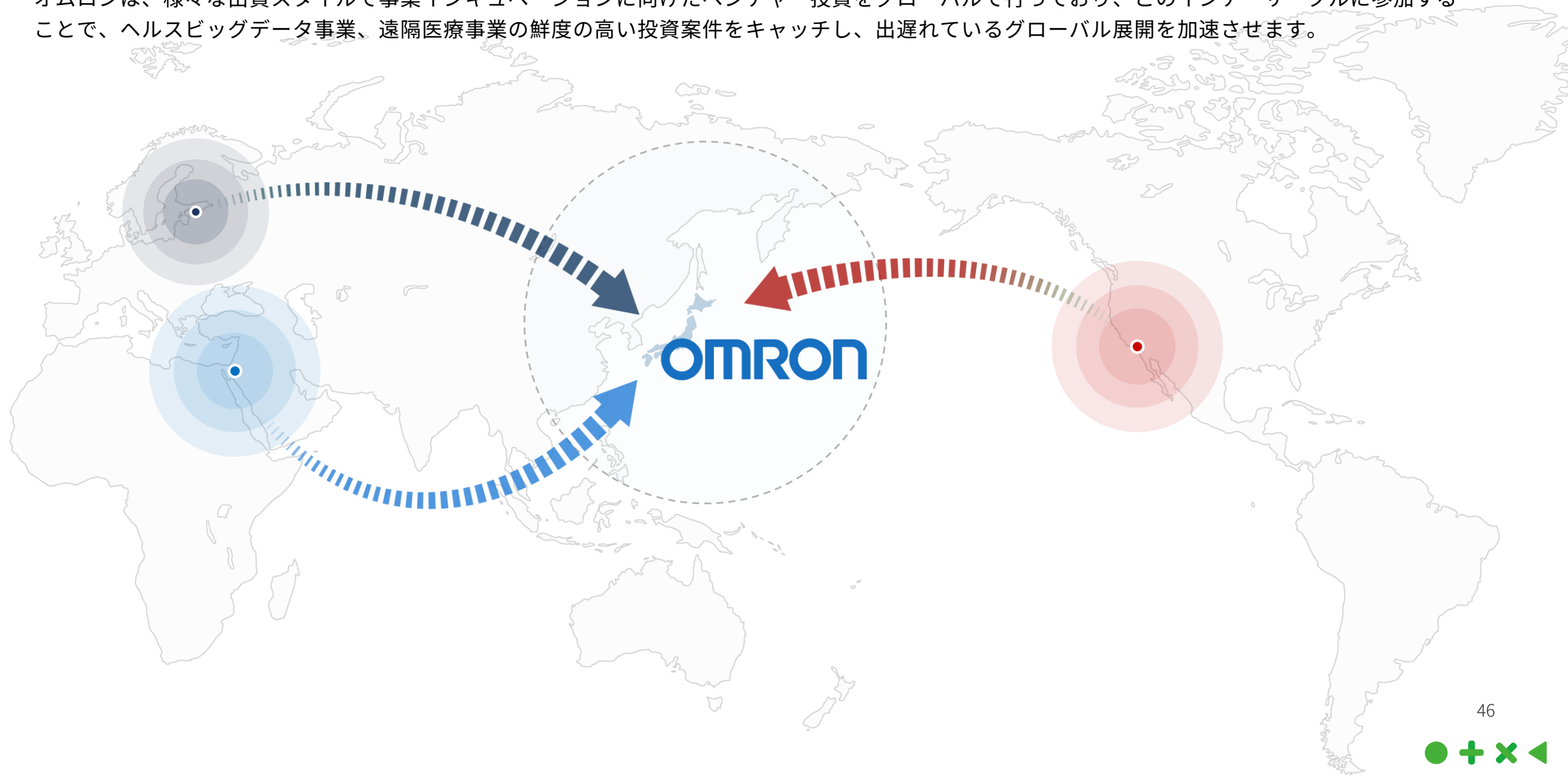
#### 標準電気使用量予測による省エネ余地の見える化

データを横断的に加味した上で、店舗や機器毎の時間帯別の状況・事情を踏まえた公平な標準電気使用量をAIで予測し、現実的な削減余地を探る。同様の分析は、水道量や人員数等でも実施が可能となる



#### ④グローバルのフットプリント：グローバルへの展開

オムロンは、様々な出資スタイルで事業インキュベーションに向けたベンチャー投資をグローバルで行っており、このインナーサークルに参加することで、ヘルスビッグデータ事業、遠隔医療事業の鮮度の高い投資案件をキャッチし、出遅れているグローバル展開を加速させます。



#### ④グローバルのフットプリント：オムロンの近年投資実績

北米

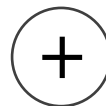
- Avails Medical
- Visby medical
- Dimaag-AI
- Lark
- Realtime Robotics

欧州・中東

- Eagle genomics
- Patients Know Best
- D-ID
- Theranica

アジア

- Rehab
- CogSmart



年間**1,000**件以上の、事業提携・M&Aなどの情報提供

The background features a large, faint circular pattern composed of many thin, light green lines. Overlaid on this are several solid green circles of varying sizes, scattered across the page. The text "And more..." is centered in a dark grey, sans-serif font.

And more...



# アセットレバレッジにより、**更なる高み**を目指す

エクセレントカンパニーのその先へ、オムロンの持つアセットをレバレッジすることで進んでいきます。



本資料は、株式会社JMDC（以下「当社」といいます。）及び当社グループの企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料に記載される当社グループの目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本資料の作成時点における当社グループの判断又は考えにすぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、国内外の経済情勢、業界の動向、他社との競業、人材の確保、技術革新、その他経営環境等により、本資料記載の内容又はそこから推測される内容と大きく異なる可能性があります。

本資料に記載される業界、市場動向又は経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社グループがその真実性、正確性、合理性及び網羅性について保証するものではありません。本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報又は第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は独自の検証を行っておらず、また、これを保証するものではありません。本資料には、業界、市場動向又は経済情勢等に関し、当社グループの見立て、予想、又は試算に基づく情報が記載されていることがありますが、これらは、本資料の作成時点における当社グループの判断又は考えにすぎず、実際の数値はこれらと大きく異なる可能性があります。また、本資料に記載される当社グループにおける潜在的な収益機会に関する情報は、一定の仮定に基づき当社が現時点において想定する将来的な収益機会に関する潜在的な可能性（規模感）を示すものに過ぎず、特定の時点における当社の業績についての予想、計画、見込、目標等を示すものではなく、また、実際の結果はこれらと大きく異なる可能性があります。他社の財務数値その他の指標は、会計基準又は計算方法の違い等の理由により、当社における対応する指標と直接比較することはできません。今後の状況の変更等が本資料の内容に影響を与える可能性があります。当社は、本資料を更新、修正又は確認する義務を負うものではありません。本資料の内容は事前の通知なく変更されることがあります。



J M D C