

# HYUGA PRIMARY CARE

2022年3月期第3四半期決算説明資料

HYUGA PRIMARY CARE株式会社

2022年2月 証券コード：7133

- 1 会社概要
  - 2 事業内容
  - 3 決算概要（2022年3月期第3四半期）
  - 4 中期展望と成長戦略
- Appendix

# 1 会社概要



HYUGA  
PRIMARY  
CARE Co.,Ltd.

## わたしたちの理念

患者さん（利用者さん）が24時間365日、  
自宅で「安心」して療養できる社会インフラを創る

在宅医療介護時代に対応した  
地域包括ケアの運営・仕組みを提供するプラットフォーム  
在宅医療/地域包括ケアの**重要なインフラ構築**を目指す

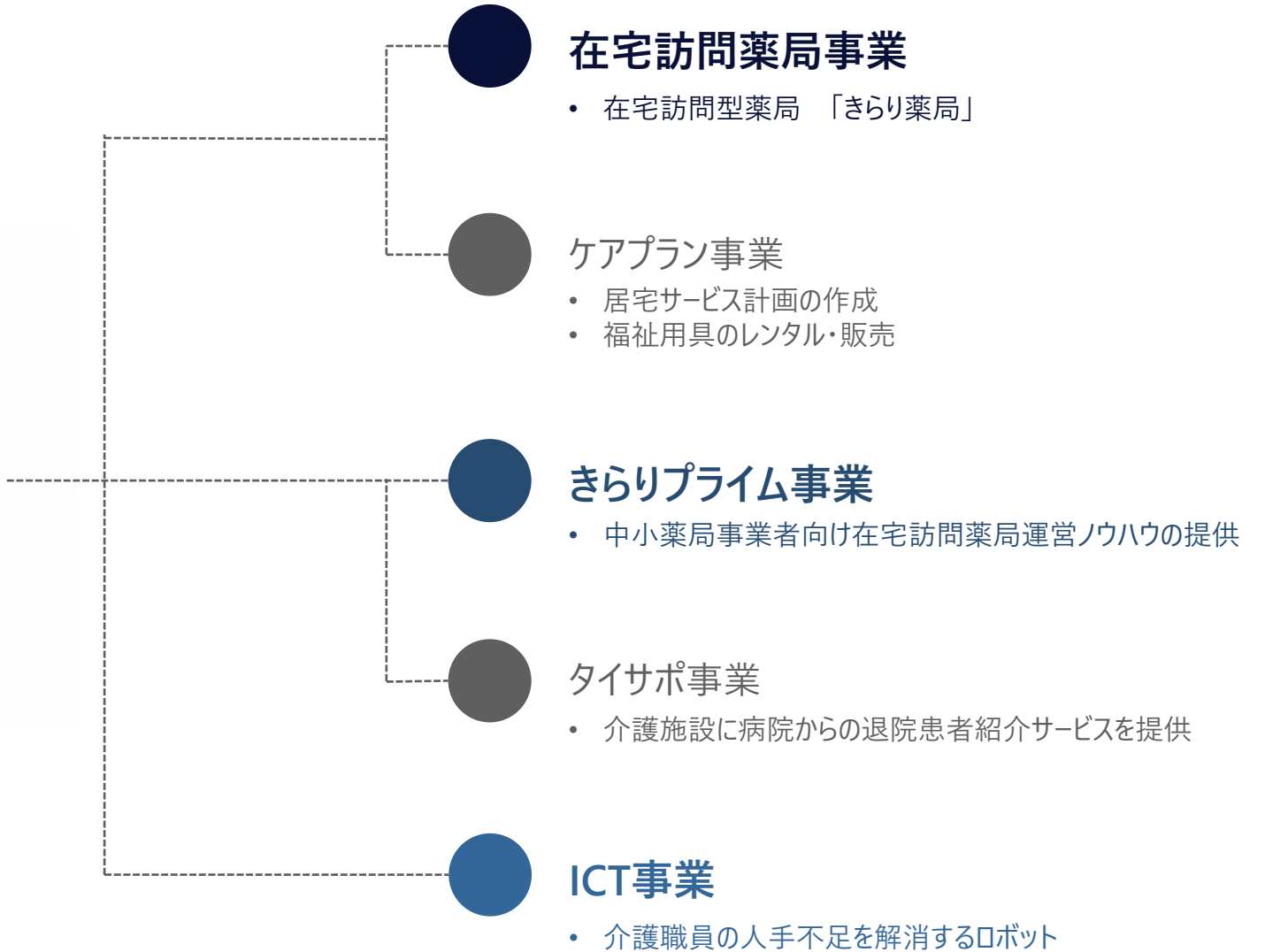
社名	HYUGA PRIMARY CARE株式会社（英語名 HYUGA PRIMARY CARE Co.,Ltd.）			
代表者	代表取締役 黒木 哲史（くろぎてつじ）			
設立	2007年11月			
本社所在地	福岡県春日市春日原北町二丁目2番1号			
役員構成	代表取締役社長	黒木 哲史	取締役(社外)	小川 真二郎
	取締役事業本部長	城尾 浩平	常勤監査役	松井 節夫
	取締役事業開発本部長	山崎 武夫	監査役(社外)	武井 孝太
	取締役管理本部長	大西 智明	監査役(社外)	熊本 宣晴
事業内容	在宅訪問薬局事業（きらり薬局） / きらりプライム事業 / ケアプラン事業 / タイサポ事業 / ICT事業			

## 2 事業内容

# 5つの事業展開



HYUGA  
PRIMARY  
CARE Co.,Ltd.



# 地域包括ケアシステムの総合プラットフォーム

◆ HYUGA PRIMARY CARE Co.,Ltd.



地域包括ケアシステムのプラットフォームとして患者・顧客にワンストップサービスを提供

◆ HYUGA PRIMARY CARE Co.,Ltd.

# 3 決算概要

2022年3月期第3四半期



# SUMMARY

主要KPIである、在宅患者数、きらりプライム加盟店が順調に増加  
売上構成比の変化が進み、収益性の改善が続いている

増収

売上高  
42.7億円  
(前年同四半期比)  
+5.0億円  
+13.3%

増収

きらりプライム事業  
3.0億円 (売上高)  
(前年同四半期比)  
+1.9億円  
2.8倍

大幅  
増益

営業利益  
3.6億円  
(前年同四半期比)  
+2.1億円  
2.4倍

増加

在宅患者数  
7,766名 (薬局事業)  
(前年同四半期比)  
+621名  
+8.7%

大幅  
増加

きらりプライム加盟店  
921店 (加盟店)  
(前年同四半期比)  
+473店  
2.0倍

上昇

営業利益率  
8.4%  
(前年同四半期)  
4.0%

# P/L

売上高は、「在宅訪問薬局事業」は堅調に推移、「きらりプライム事業」は大きく伸びたことで、前年同四半期比13%の増収

きらりプライム事業の成長により営業利益は前年同四半期比で2.4倍、営業利益率は8.4%に上昇

販管費の増加は、今後の成長のため主に営業人員が増加し人件費 + 56百万円、きらりプライム事業加盟店拡大による紹介手数料 + 24百万円が主要因

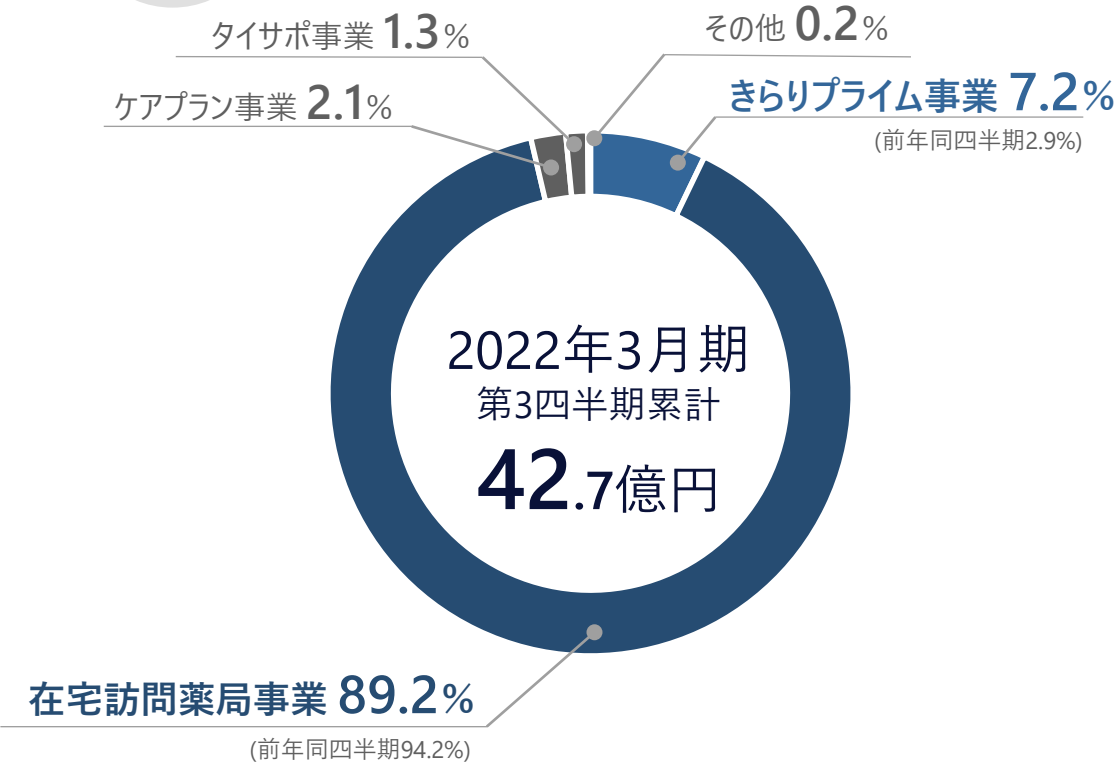
(百万円)	2021年3月期3Q 実績	2022年3月期3Q 実績	前年同四半期比 増減額	前年同四半期比 増減率
<b>売上高</b>	3,773	4,274	501	13.3%
在宅訪問薬局事業	3,555*	3,812	256*	7.2%*
きらりプライム事業	109*	305	196*	179.8%*
ケアプラン事業	73*	91	18*	24.4%*
タイサポ事業	34*	57	22*	66.6%*
その他事業（ICT事業）	-	7	-	-
<b>売上原価</b>	3,221	3,373	151	4.7%
販売費及び一般管理費	401	540	139	34.8%
<b>営業利益</b>	150	360	210	2.4倍
売上高営業利益率	4.0%	8.4%	+4.4pt	-
<b>経常利益</b>	149	345	195	2.3倍
売上高経常利益率	4.0%	8.1%	+4.1pt	-
<b>当期利益</b>	100	231	131	2.3倍

# 売上高構成 / 営業利益構成

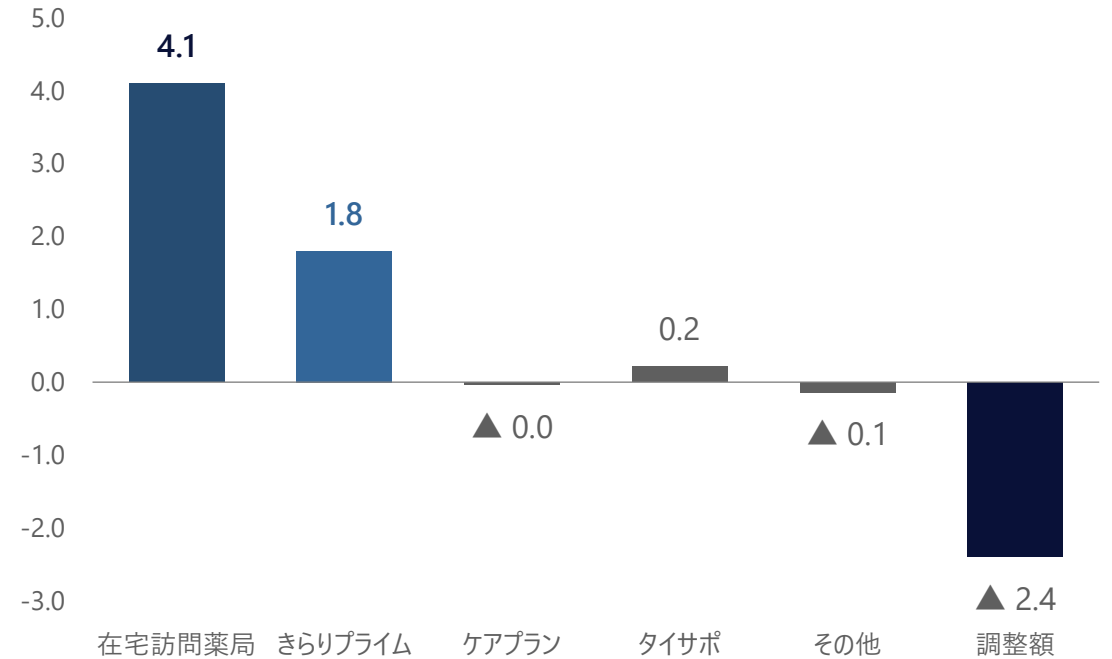
売上の大半は、引き続き「在宅訪問薬局事業」が占めるが割合は前年同四半期94.2%から89.2%に低下

一方で「きらりプライム事業」は前年同四半期2.9%から7.1%に上昇、営業利益への寄与度も前年同四半期17.2%から30.1%に上昇

## 売上高構成



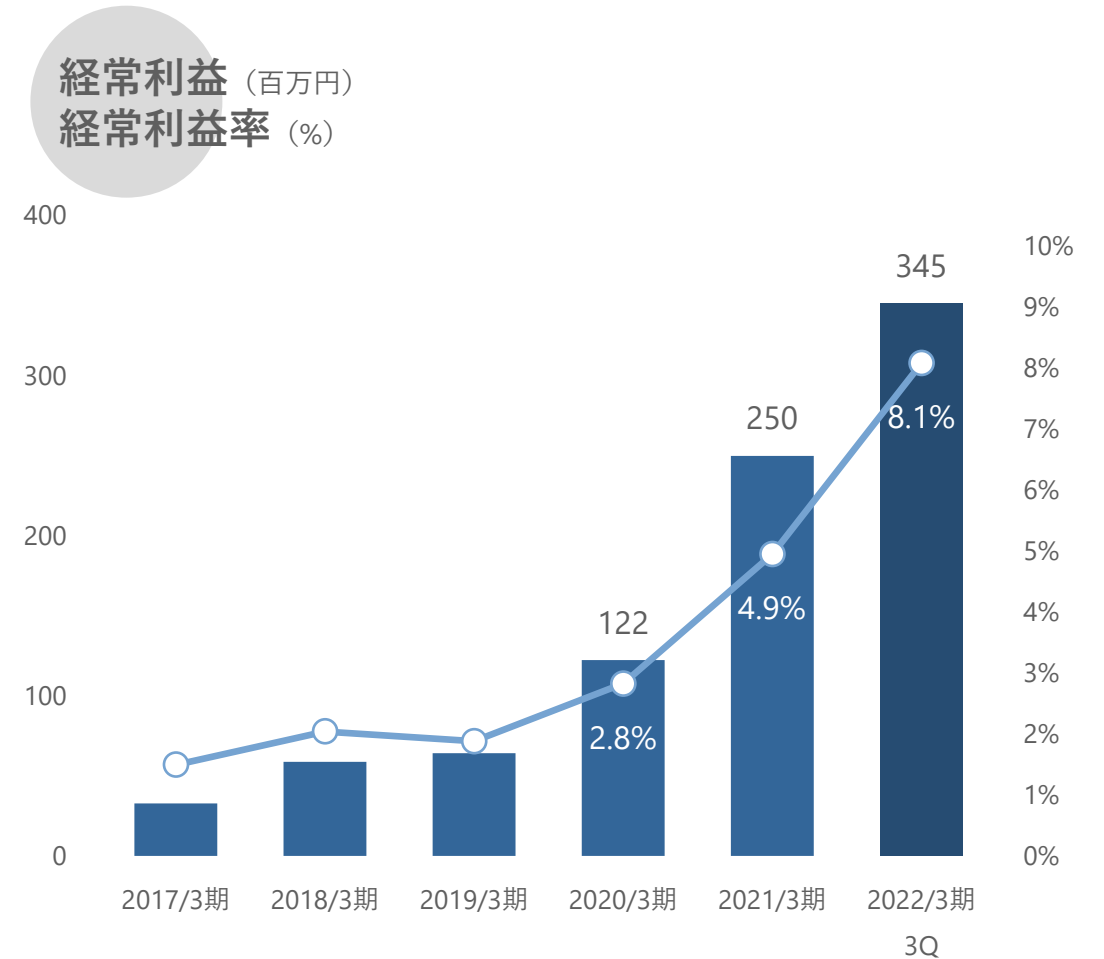
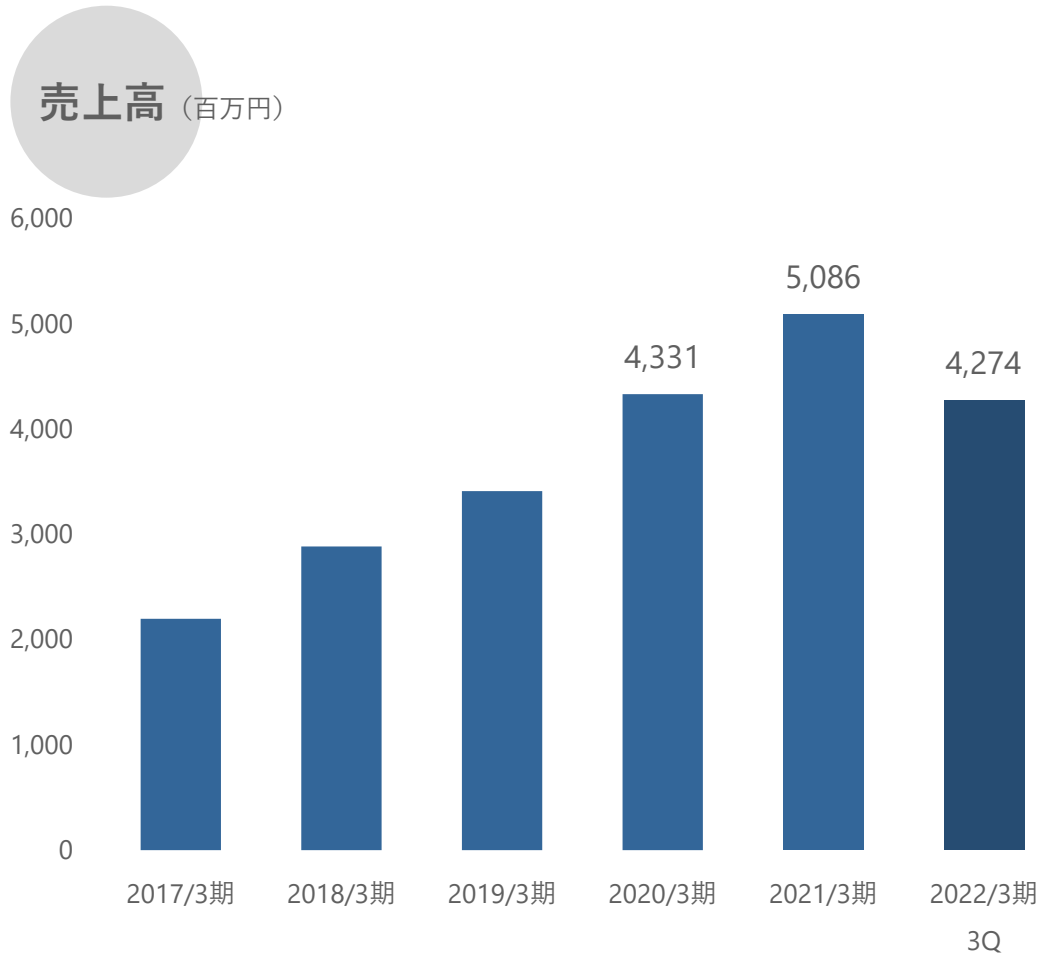
## 営業利益構成(億円)



# 業績推移

売上高は、第3四半期で前期（21/3期）の84%の水準に到達

経常利益は、前期の1.4倍の水準に到達、売上構成の変化により経常利益率は8.1%に上昇

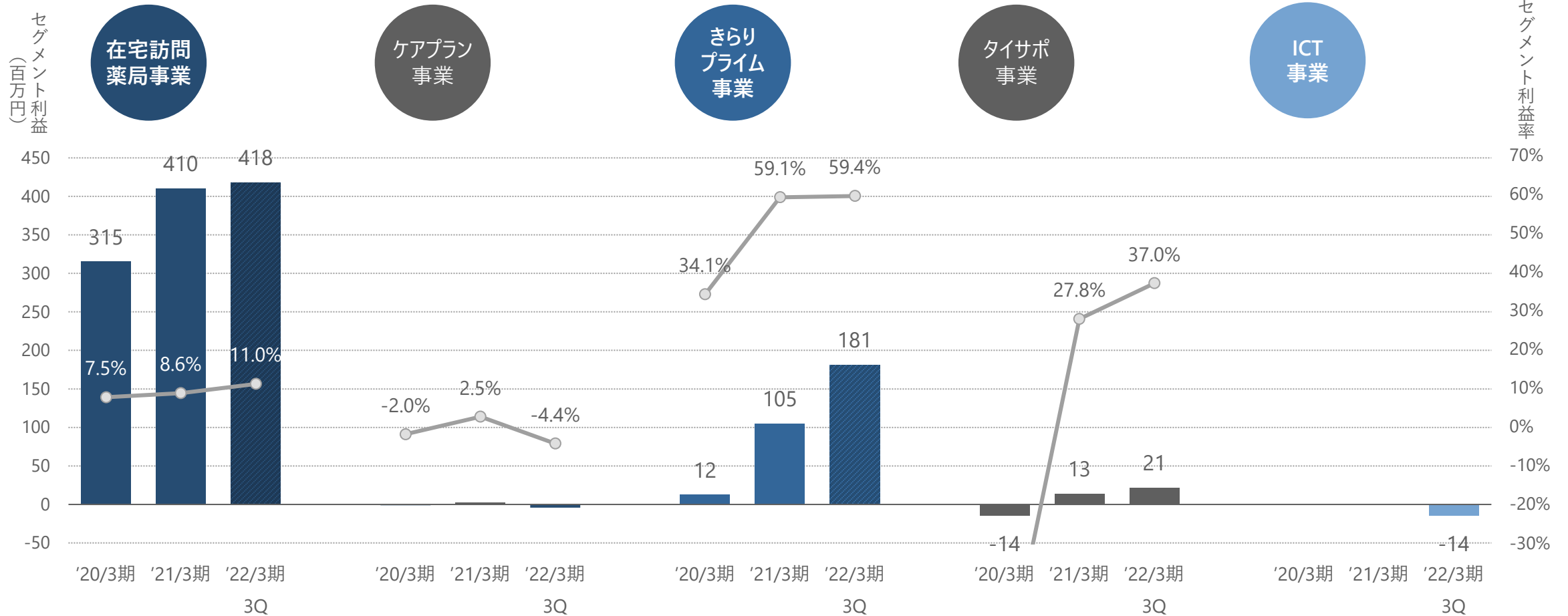


# セグメント別利益推移

「在宅訪問薬局事業」は第3四半期で21/3期を超える利益を獲得、利益率も労務効率が上がり上昇傾向

「きらりプライム事業」は、高い利益率を維持したまま第3四半期時点で21/3期の1.7倍の水準に到達

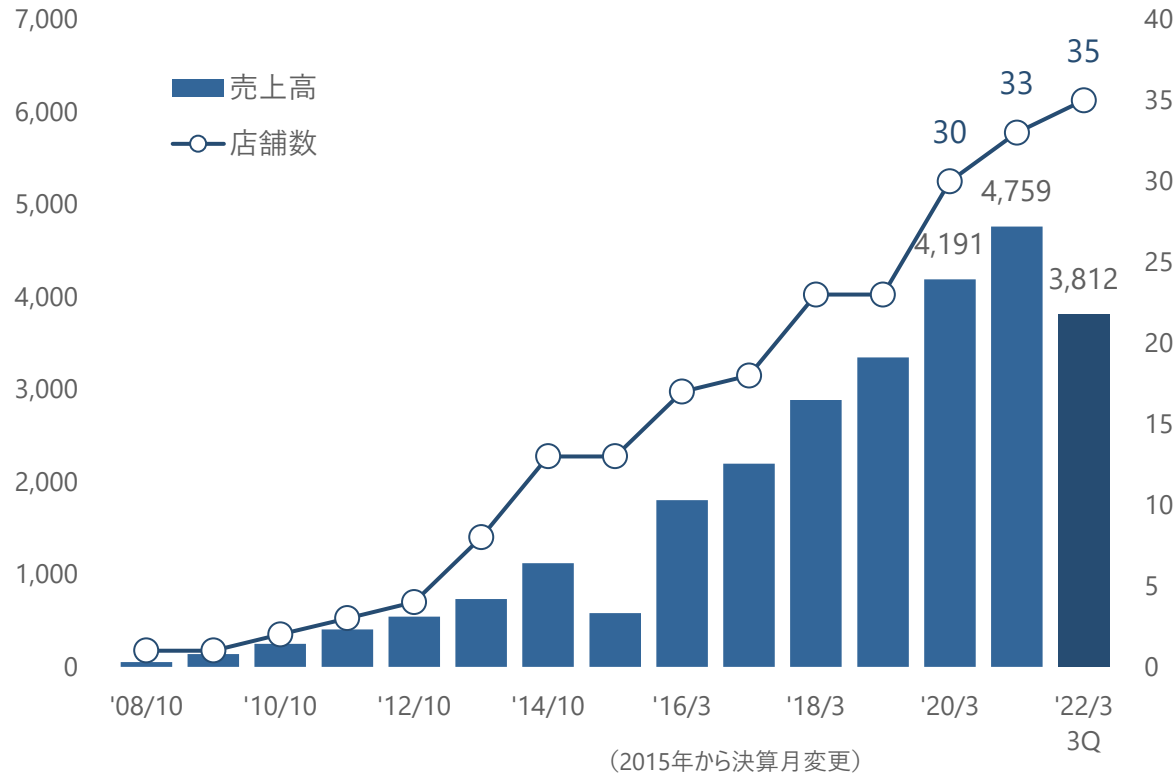
「ICT事業」は、9月から事業展開を始め、デバイスの改良および販売体制の構築を今期は進め業績への貢献は来期以降



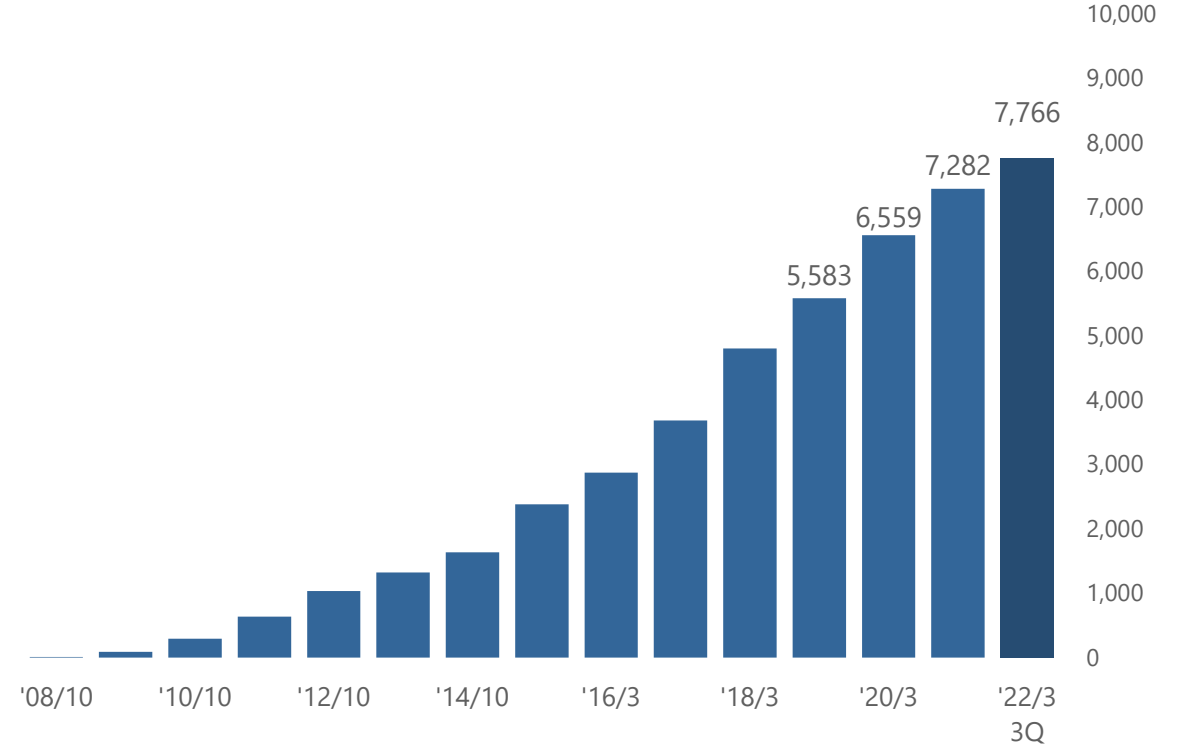
# 在宅訪問薬局事業 実績

「在宅訪問薬局事業」は、店舗拡大と在宅患者数増加で、売上は伸長し21/3期の80%水準  
在宅患者数は順調に増加しており前年同四半期比8.7%増加し7,766人

在宅訪問薬局売上高 (百万円)  
きらり薬局店舗数 (店)



在宅患者数 (人)

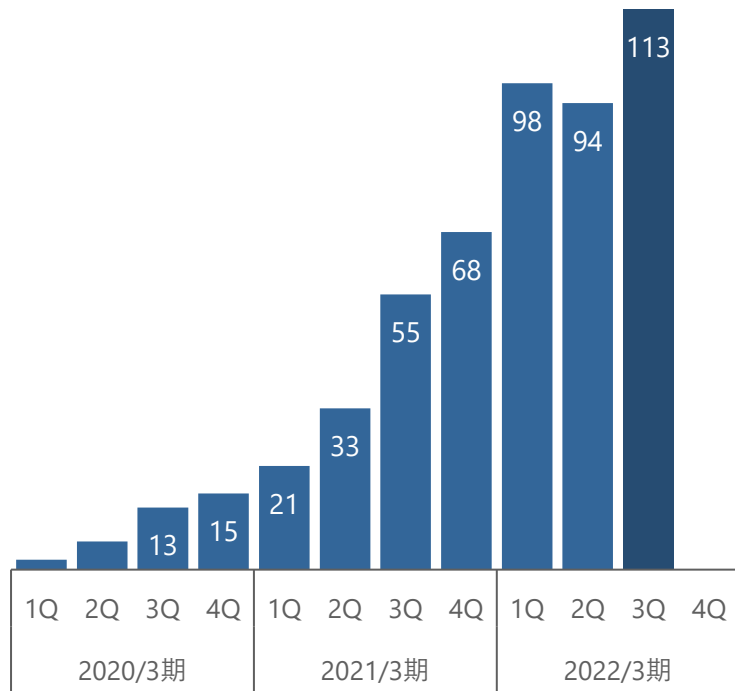


# きらりプライム事業 実績

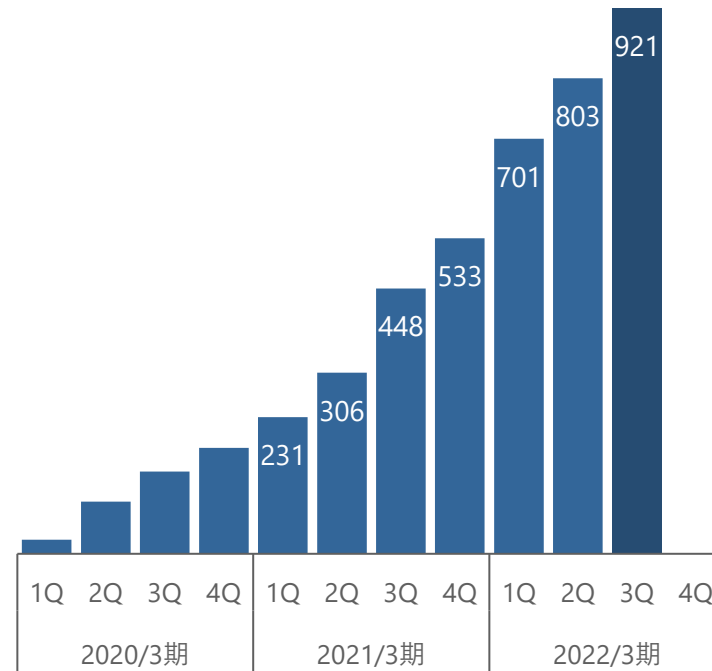
売上高は、前年同四半期比で2倍、前四半期比で1.2倍に増加

加盟店舗数は、前年同四半期比で2倍、前四半期比で1.15倍に増加。加盟店舗が全国に広がっており、38都道府県921店舗に

きらりプライム売上高 (百万円)

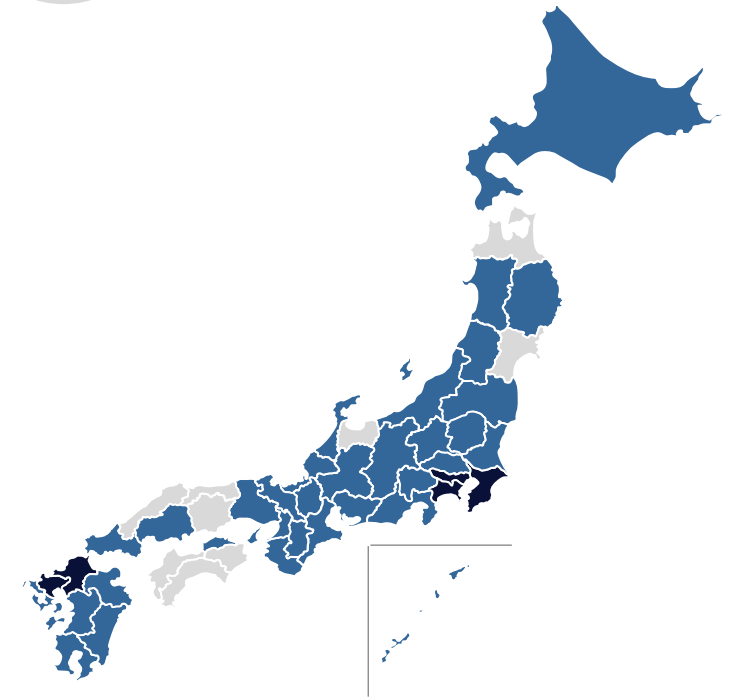


加盟店舗数



展開状況

【きらり薬局】 5都県 35店舗  
 【加盟薬局】 38都道府県 921店舗  
 (2021年12月末現在)



# 業績予想進捗状況

「在宅訪問薬局事業」は進捗率74.9%で計画通りに進展、期末にかけて売上が伸びていく「きらりプライム事業」も順調に進展  
来期以降の成長を見据えて、在宅患者数ときらりプライム事業加盟店の獲得を進めていく

(百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期3Q 実績	2022年3月期 業績予想	業績予想 進捗率
売上高	5,086	4,274	5,784	73.9%
在宅訪問薬局事業	4,759	3,812	5,093	74.9%
きらりプライム事業	177	305	438	69.7%
ケアプラン事業	100	91	120	76.4%
タイサポ事業	48	57	87	65.8%
ICT事業	-	7	43	17.8%
売上原価	4,302	3,373	4,508	74.8%
販売費及び一般管理費	555	540	772	70.0%
営業利益	228	360	503	71.6%
経常利益	250	345	474	72.9%
当期純利益	97	231	330	70.1%
在宅訪問薬局事業 在宅患者数 (人)	7,282	7,766	7,820	90.0%*
きらりプライム事業 加盟店舗数 (店)	533	921	1,106	67.7%*



# B/S

株式上場による資金調達と利益の積み上げによりキャッシュが2.4億円増加

新店舗の開局等で売掛金が1.2億円増加

自己資本比率は37.3%に上昇し、財務安定性も高まる

(百万円)	2021年3月期 期末	2022年3月期 3Q期末	増減額	増減率
<b>流動資産</b>	1,561	1,951	389	24.9%
現金及び預金	538	786	248	46.1%
売掛金	832	956	123	14.8%
<b>固定資産</b>	453	628	174	38.6%
<b>総資産</b>	2,015	2,579	564	28.0%
<b>負債</b>	1,405	1,618	212	15.1%
買掛金	537	675	138	25.8%
有利子負債	447	474	26	6.0%
<b>純資産</b>	609	961	351	57.7%
自己資本比率	30.2%	37.3%	+7.1pt	-

\*有利子負債 = 短期借入金+1年内返済予定の長期借入金+長期借入金

# 4 成長戦略

# 成長戦略 Summary

中期  
展望

「地域包括ケアシステム」を実現する  
**在宅医療介護の社会インフラ創造企業**を目指して  
企業価値の最大化を進める

成長戦略  
1

きらりプライム事業の展開加速  
加盟店数の拡大

成長戦略  
2

きらりプライム事業の展開加速  
サービス開発による加盟店収入単価の引上げ

成長戦略  
3

ICT・IoT領域の展開による  
多面的なサービスの拡大

創業

現在

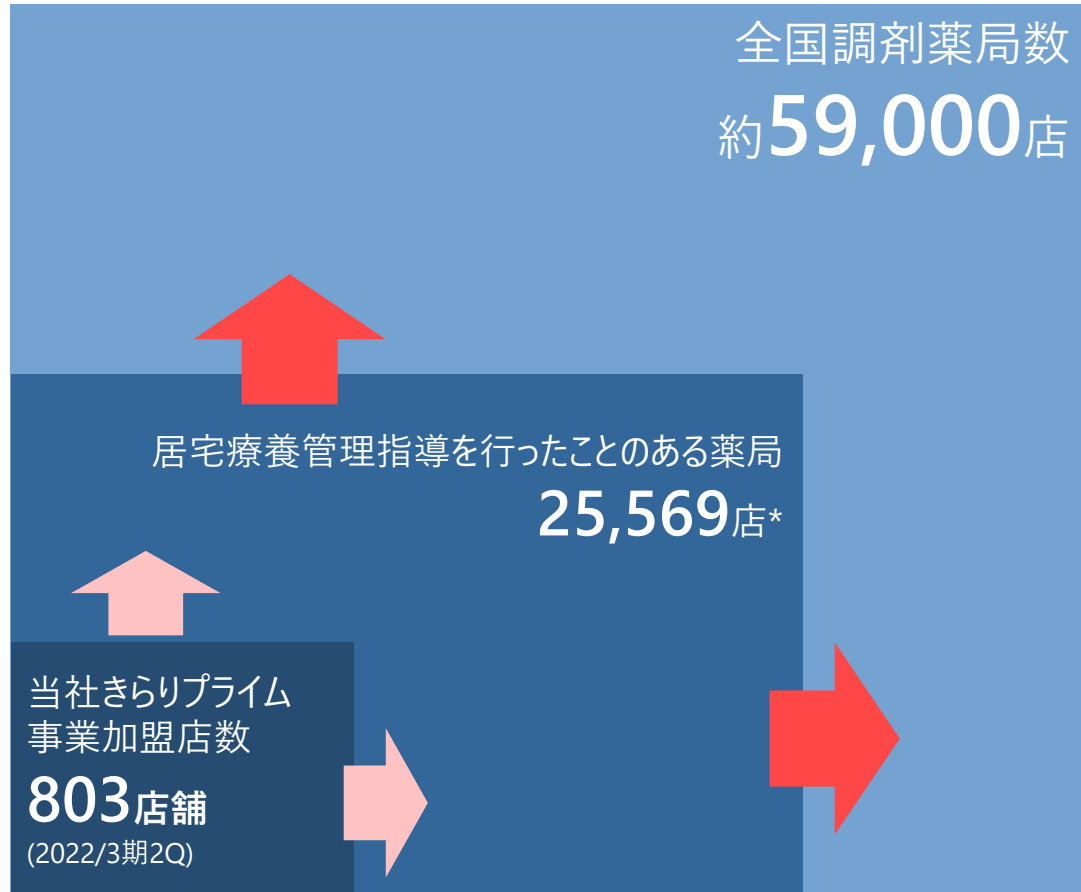
ICT  
きらりプライム  
在宅訪問薬局  
ケアプラン  
タイサポ

売上の拡大

# 成長戦略1 加盟店舗数の拡大にむけたターゲット

在宅訪問実績のある薬局（居宅療養管理指導実績のある薬局）は全国に約26,000店。しかし、そのほとんどの薬局が対応在宅患者数は少なく、訪問薬局事業には主体的に取り組めていない状況

そういった薬局に対し、ノウハウ及びインフラサービスの提供を推進。高齢化社会において在宅訪問事業の強化は不可避と考える薬局への訴求力は高く、きらりプライム事業における潜在市場は非常に大きいと認識



## ターゲット市場

- ◆ 在宅訪問実績のある約26,000店が当面のターゲット

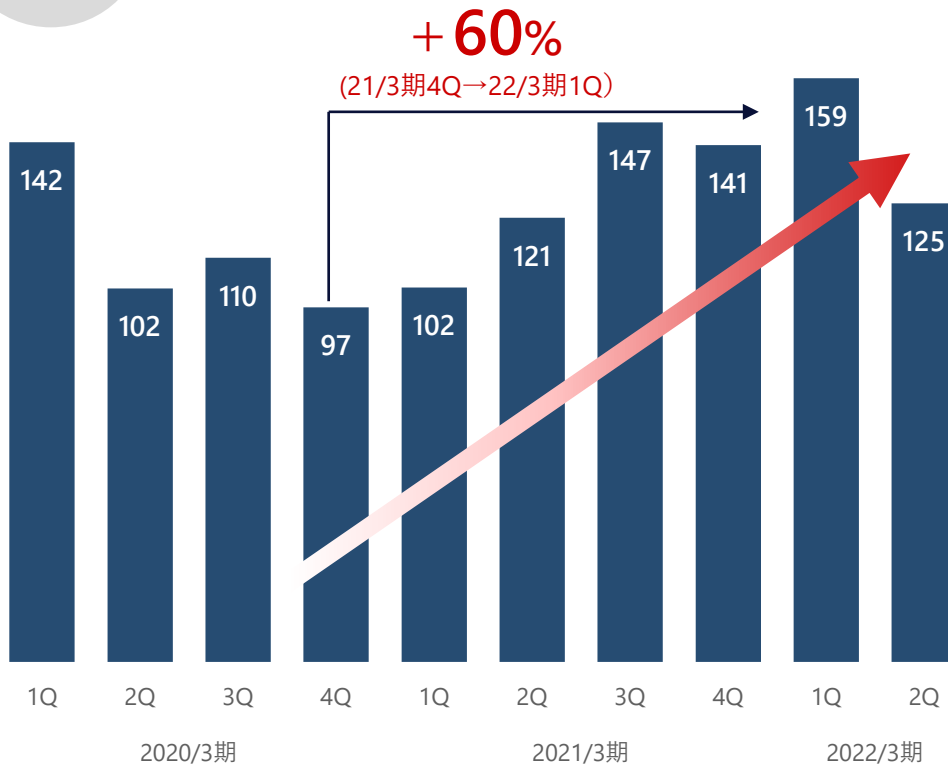
## アクションプラン

- ◆ 中小規模の薬局に対しては、在宅訪問ノウハウやインフラを提供
- ◆ 大手薬局に対してはファムケアの導入ニーズに対応
- ◆ 関東中心に「きらり薬局」新規出店を増やし、加盟店との連携を強化

# 成長戦略2 サービス開発による加盟店収入単価の引上げ

きらりプライム事業のARPU（加盟店当たり売上高）は年換算ベースで現在約55万円、在宅患者数増に伴う従量制収入拡大により上昇基調で推移  
今後は、調達資金を活用したシステム開発を予定しており提供メニューの拡大及びサポートメニューの充実などを図る予定  
更なる付加価値の提供に繋げ、加盟店の訪問件数拡大に向けてのノウハウ提供により、更なる収入単価引上げを追求

## きらりプライムARPU (加盟店当たり売上高・千円)



## アクションプラン

### 【加盟店向け提供メニューの拡大】

- ◆ 在宅訪問薬局店舗教育
- ◆ 自動引き落とし業務効率化システム\*
- ◆ 薬品デッドストックの薬局間相互融通

### 【加盟店の売上拡大サポート】

- ◆ 在宅患者営業支援

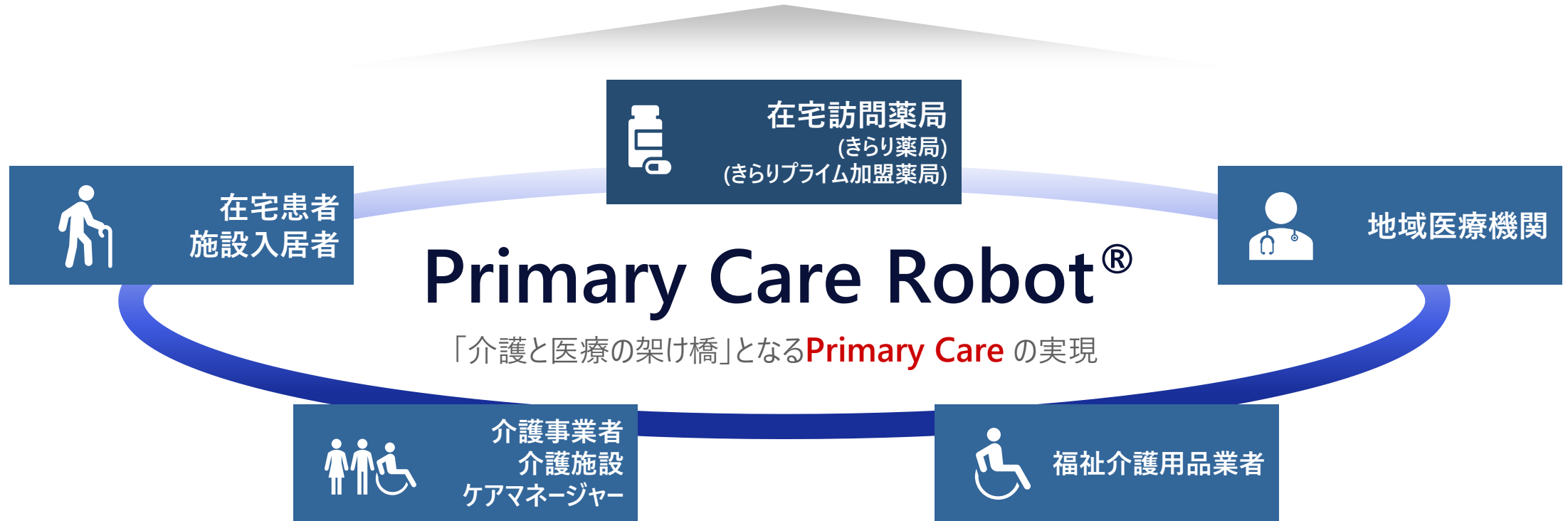
\*自動引き落とし業務効率化システム・・・通院が困難な患者様からは医療介護保険の患者負担金を直接徴収できない場合が多く、自動口座引き落としの業務フローをシステム化することが業務効率を上げるために重要。当社は自社開発のシステムで自動引き落としをすでに実現しており、このシステムを外販化するための開発を進めている

# 成長戦略3 多面的なサービスと安心の提供

当社は500を超える介護施設と連携を取っており、介護施設の人材不足の状況を身近に感じることができていることから事業化したもの。医療介護のICT 利用度合いは国内産業の中でも最低レベルとなっており、人材不足の解消には新技術の導入が不可欠  
介護事業者のみならず多様なステークホルダーのQOL（Quality Of Life）改善に繋がるこの**Primary Care Robot®**を**キーアイテムとした取組みを加速**  
介護施設の課題解決を通じて介護施設等とのより深い関係を生み出し、その他の事業へ営業面でのシナジー効果を期待

高齢化社会の在宅患者増加に対応

患者が**24時間365日「安心」して療養できるプラットフォーム**づくりに貢献



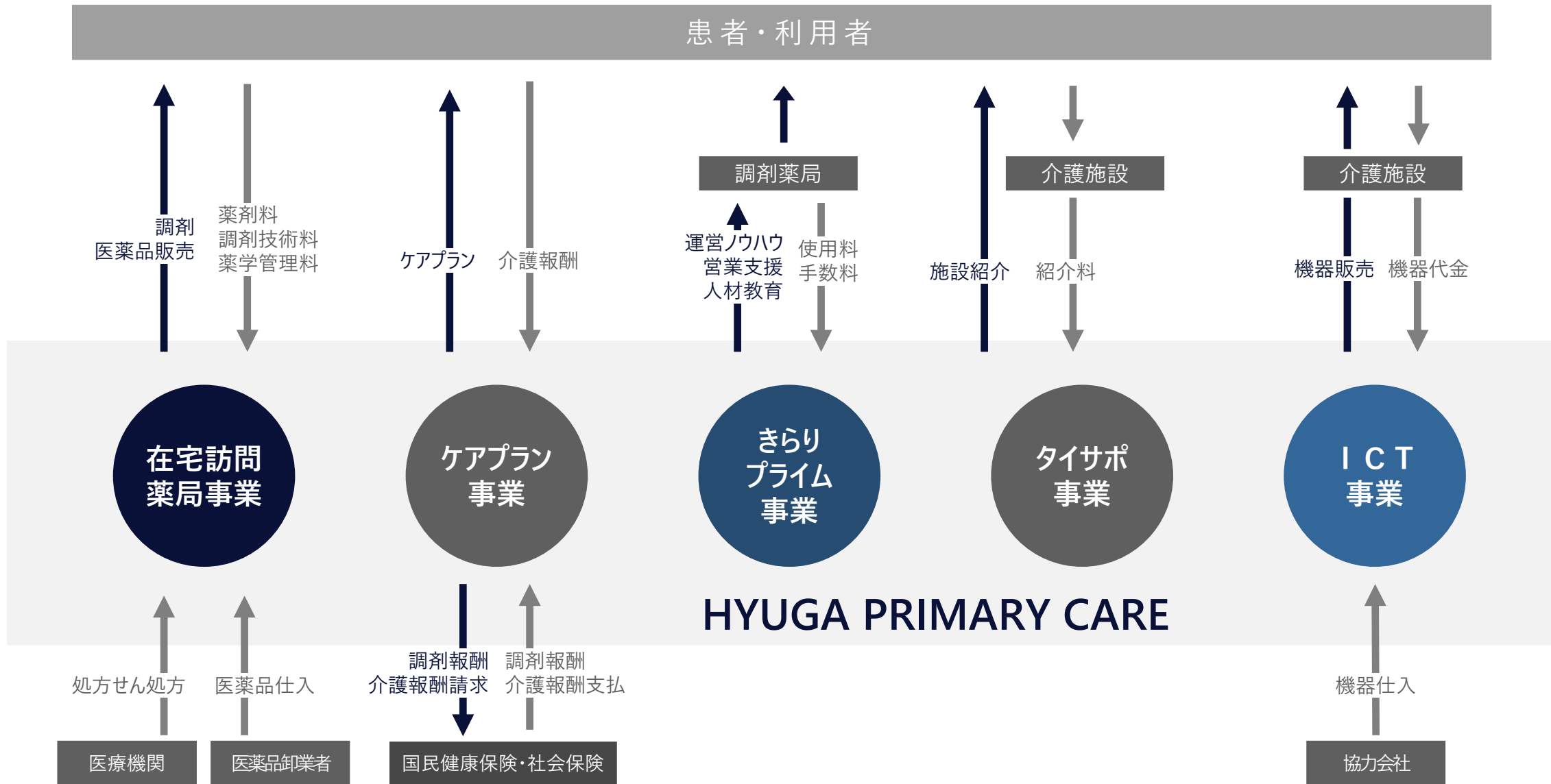
# Appendix

# 財務ハイライト

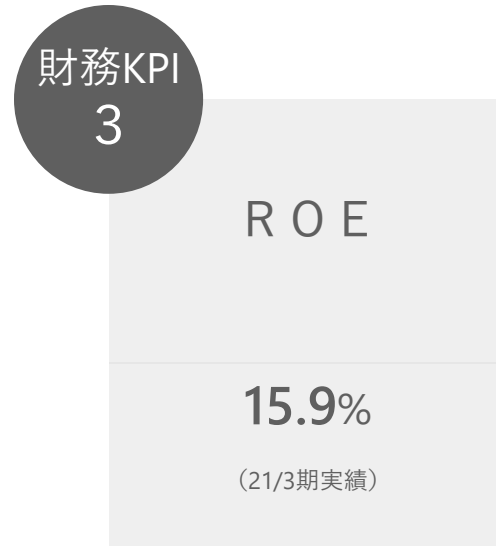
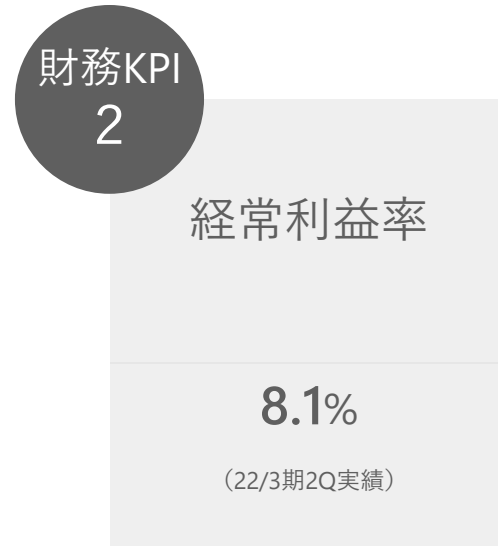
回次 決算年月		第10期* 2017年3月	第11期* 2018年3月	第12期* 2019年3月	第13期 2020年3月	第14期 2021年3月	第15期 2022年3月 3Q
売上高	(千円)	2,197,243	2,884,128	3,410,342	4,331,638	5,086,031	4,274,306
経常利益	(千円)	32,896	58,882	64,181	122,368	250,720	345,388
当期純利益	(千円)	28,668	13,273	14,197	32,903	97,140	231,429
資本金	(千円)	100,000	100,000	100,000	100,000	104,742	164,830
発行済株式総数	(株)	10,900	11,074	11,074	11,074	11,369	3,462,200
純資産額	(千円)	422,454	455,737	469,935	502,838	609,463	961,069
総資産額	(千円)	1,246,403	1,472,458	1,658,986	1,771,859	2,015,029	2,579,350
1株当たり純資産額**	(円)	129.19	137.18	141.45	151.36	178.69	277.59
1株当たり当期純利益**	(円)	8.77	4.00	4.27	9.90	28.99	67.81
自己資本比率	(%)	33.9	31.0	28.3	28.4	30.2	37.3
自己資本利益率	(%)	7.0	3.0	3.1	6.8	17.5	-
営業キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	34,733	351,821	-
投資キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	▲165,236	▲77,591	-
財務キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	▲6,259	36,641	-
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	-	-	-	227,416	538,288	-
従業員数（他、平均臨時雇用人数）	(人)	150 (58)	190 (59)	226 (68)	283 (93)	312 (96)	328 (99)



# ビジネスフロー



# 主要な経営指標



1

## 75歳以上人口と高齢単独世帯の増加に加え、要介護認定者数も高い水準を維持する見込み

診療報酬改定・薬価改定により定期的に社会保障費を抑制するという処置のみならず、新たな社会システム・医療インフラ＝地域包括ケアシステムの構築が急務

2

## 在宅医療の需要は、「高齢化の進展」や「地域医療構想による病床の機能分化・連携」により大きく増加する見込み

今後より増加すると予想される在宅患者数に対し、本質的な在宅調剤機能を提供可能なネットワークづくりと医療と介護をシームレスに連携させる機能づくりが急務

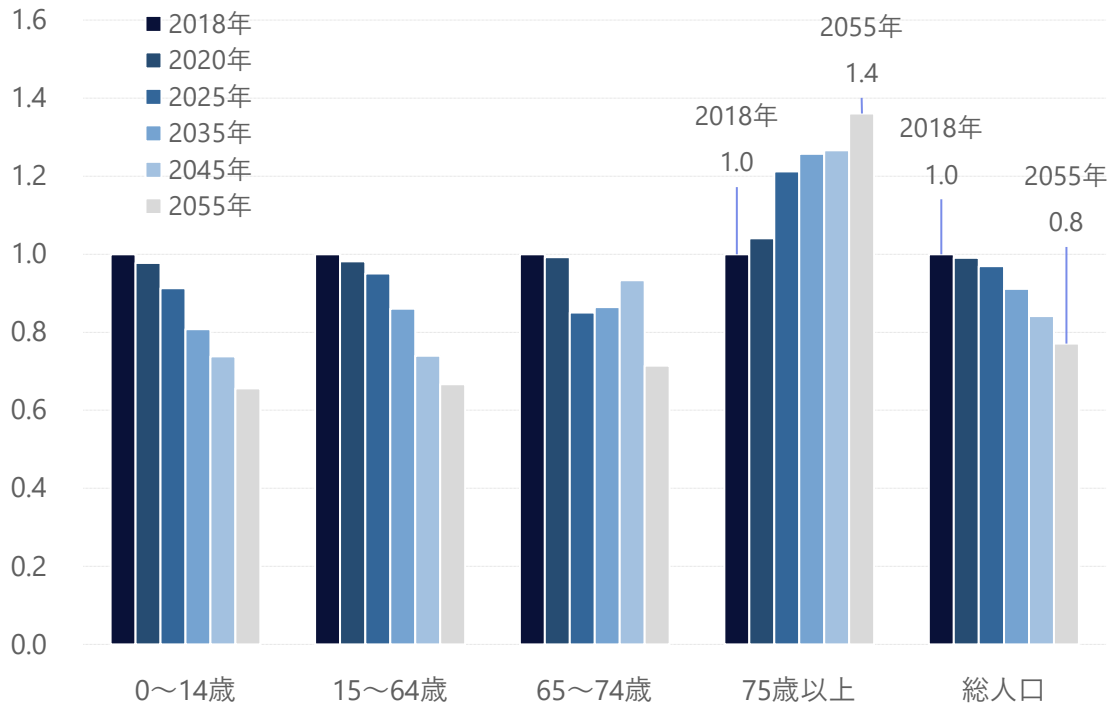
安心・安全で質が高く効果的・効率的な医療・介護サービスを提供する上で、患者の薬物療法に関しても、有効で安全な薬物療法を切れ目なく継続的に受けられるようにすることが必要

# 事業環境（1）75歳以上人口と高齢単独世帯の増加

日本の総人口は減少傾向であるなか75歳以上の人口は増加、2055年には2018年比で1.4倍（同期間で総人口は0.8倍）  
 65歳以上の単独世帯は増加する見込みであり、2040年には2015年の1.5倍に増加  
 誰に介護をしてもらうのか、どこで介護を受けるのが、今後ますます大きな問題になる可能性がある

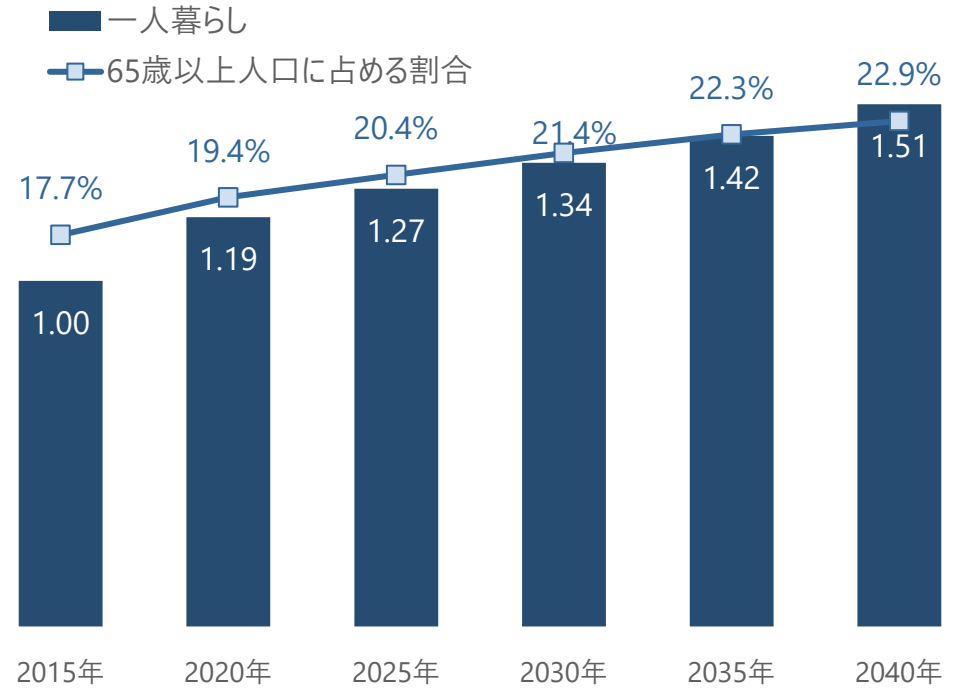
年代別人口の変化  
 (2018年=1)

75歳以上人口  
 2018年 1,798万人 → 2055年 2,446万人



高齢者単独世帯数\*  
 (2015年=1)

高齢者単独世帯数  
 2015年 593万世帯 → 2040年 896万世帯

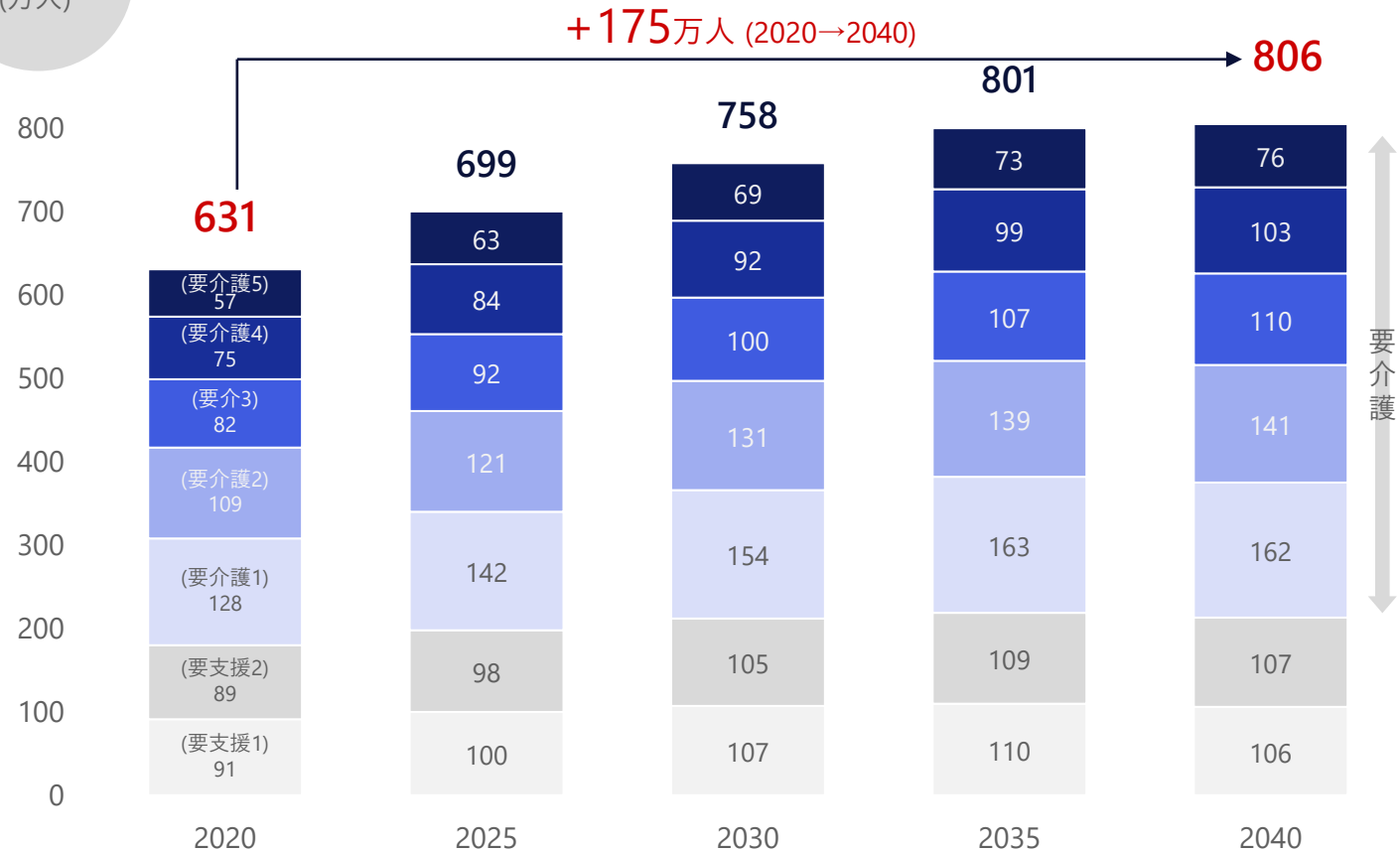


\*65歳以上で一人暮らしの世帯

# 事業環境（2）要介護認定者数

要介護支援・要介護認定者数は、2035年には800万人を突破し、2040年には、28%増（2020年比）の806万人に達する見込みとくに、要介護度3～5の重度の認定者は30%以上の増加となり、介護支援体制の整備がますます重要になる

要介護認定者数の見通し  
(万人)

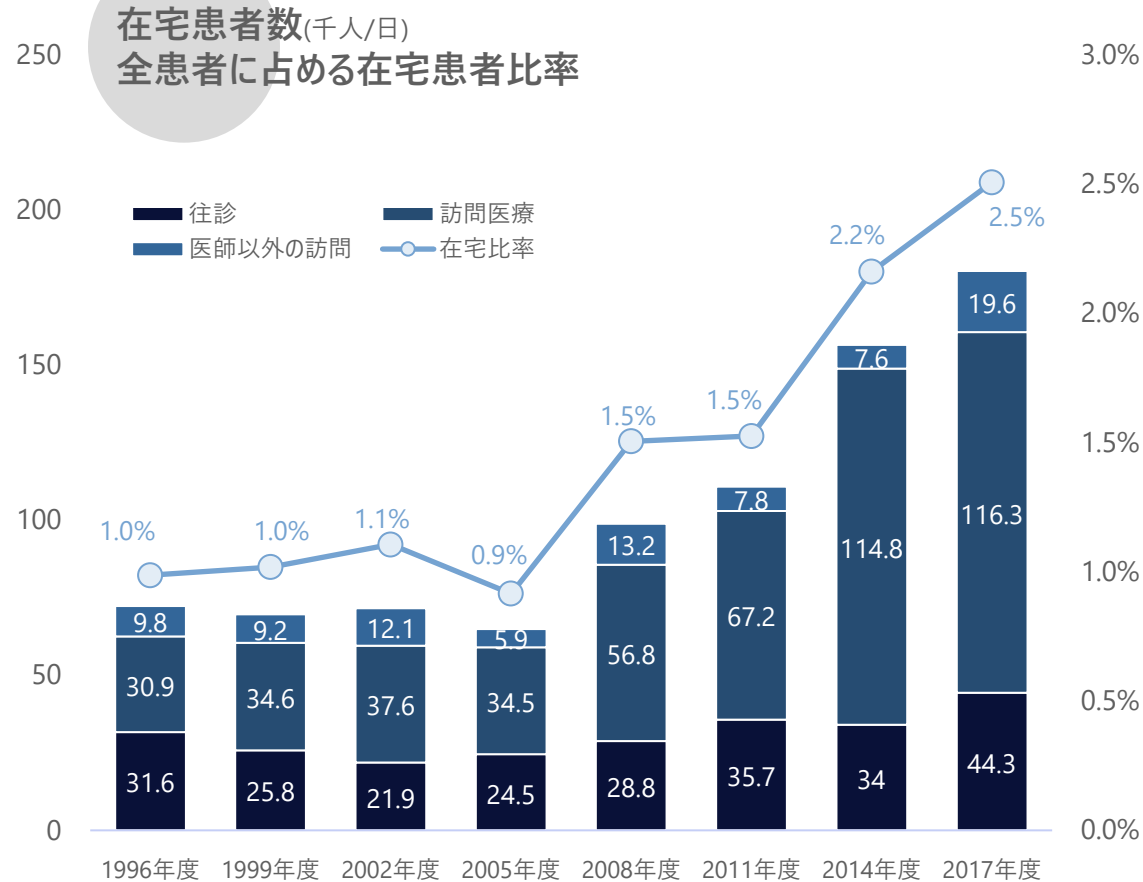


認定区分別 増加率・増加数  
(2020年→2040年)

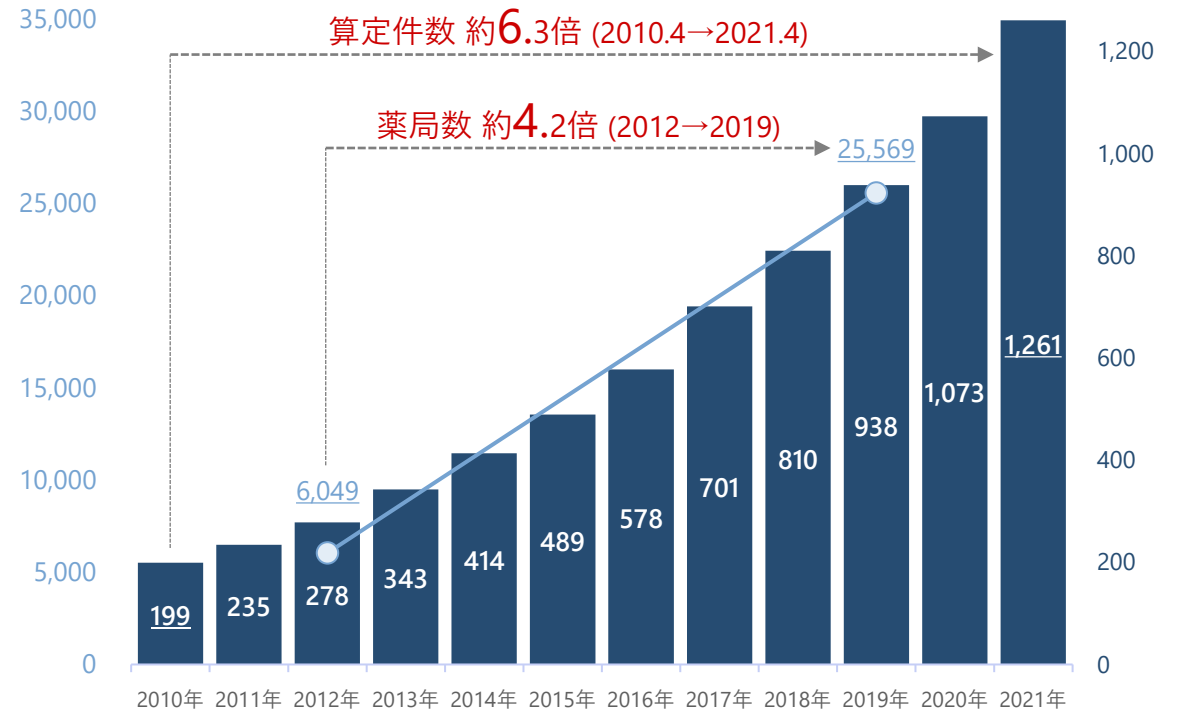
認定区分	増加率	増加数
要介護5	33%	19万人
要介護4	37%	28万人
要介護3	34%	28万人
要介護2	29%	32万人
要介護1	27%	34万人
要支援2	20%	18万人
要支援1	16%	15万人
<b>合計</b>	<b>28%</b>	<b>175万人</b>

# 事業環境（3）在宅患者と在宅薬局

訪問医療対象の患者数は増加傾向が顕著。高齢者増に伴い2008年頃から急増し、2017年時点で18万人/日に到達  
 全患者数に占める在宅患者の比率も、包括ケアシステムの推進と相俟って加速。2017年時点で2.5%に上昇



**居宅療養管理指導（患者とのかかりつけ薬局契約）を行う薬局数**  
**薬局の居宅療養管理指導費算定件数(千回・各年4月)**



# 在宅訪問薬局事業

在宅訪問型薬局「きらり薬局」をドミナント展開

# 在宅訪問薬局とは

当社では、一般的である外来患者自身が薬局を訪問する門前型薬局の機能を残しつつ、在宅患者に向けたサービスを主体に取り組んでおります。その中で在宅訪問薬局の主な業務は

- ① 通院の困難な在宅療養患者に対して薬剤師が患者宅を定期訪問
- ② 服薬状況や介護サービスとの親和性などの訪問結果を処方医・ケアマネージャーへ報告
- ③ 患者の状況に応じて処方医に新たな服薬提案を実施



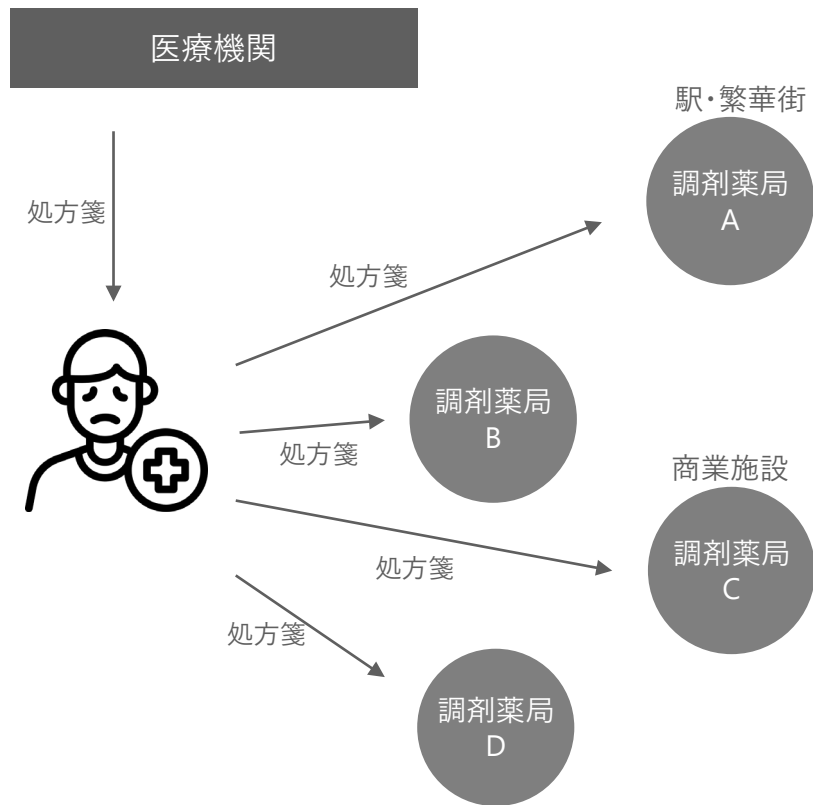
患者が**24時間365日**、自宅で「**安心**」して療養できる**社会インフラ**の一つ



# 在宅訪問薬局事業 (1) 出店の狙いと立地

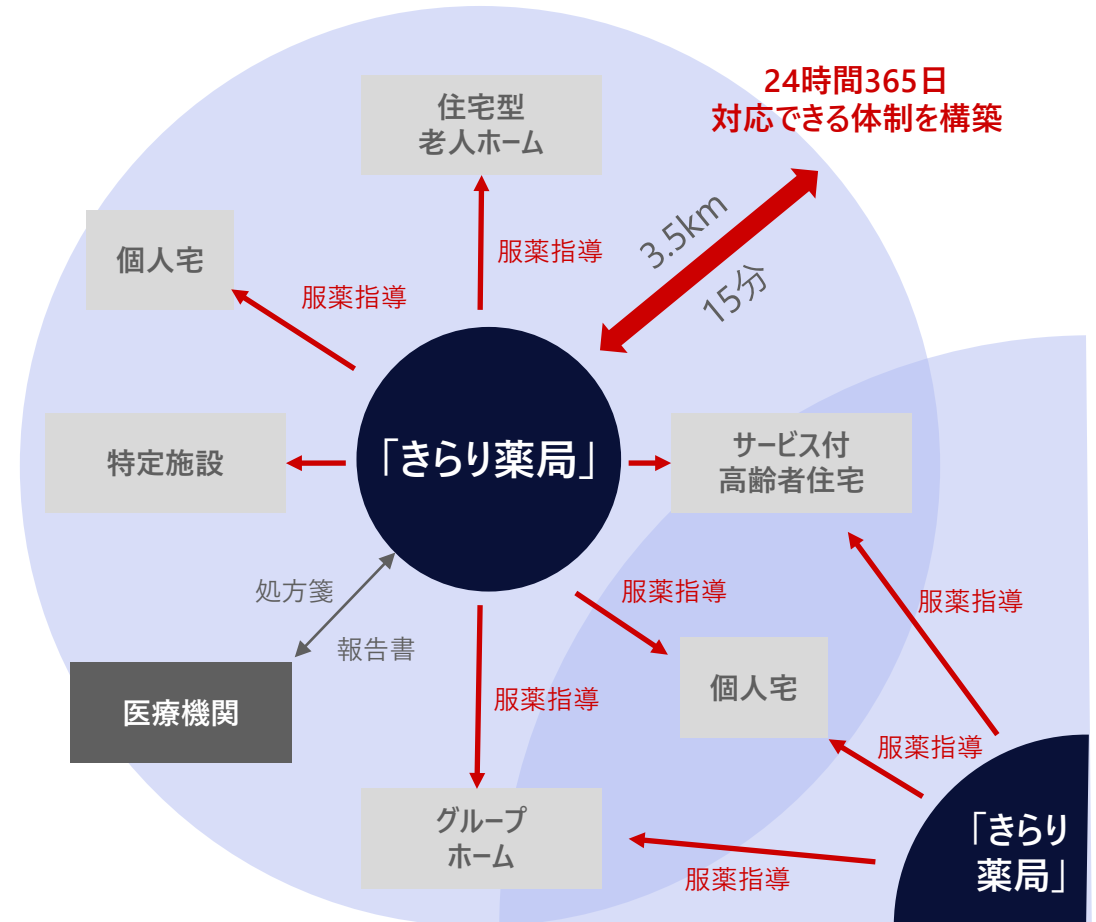
## 門前薬局 「外来患者自身が薬局を訪問」

- 外来患者の来店が期待できる医療機関近辺に出店
- そのため、競合薬局と立地近接のケース多い
- 立地が重要なため、出店コストは高くなる傾向



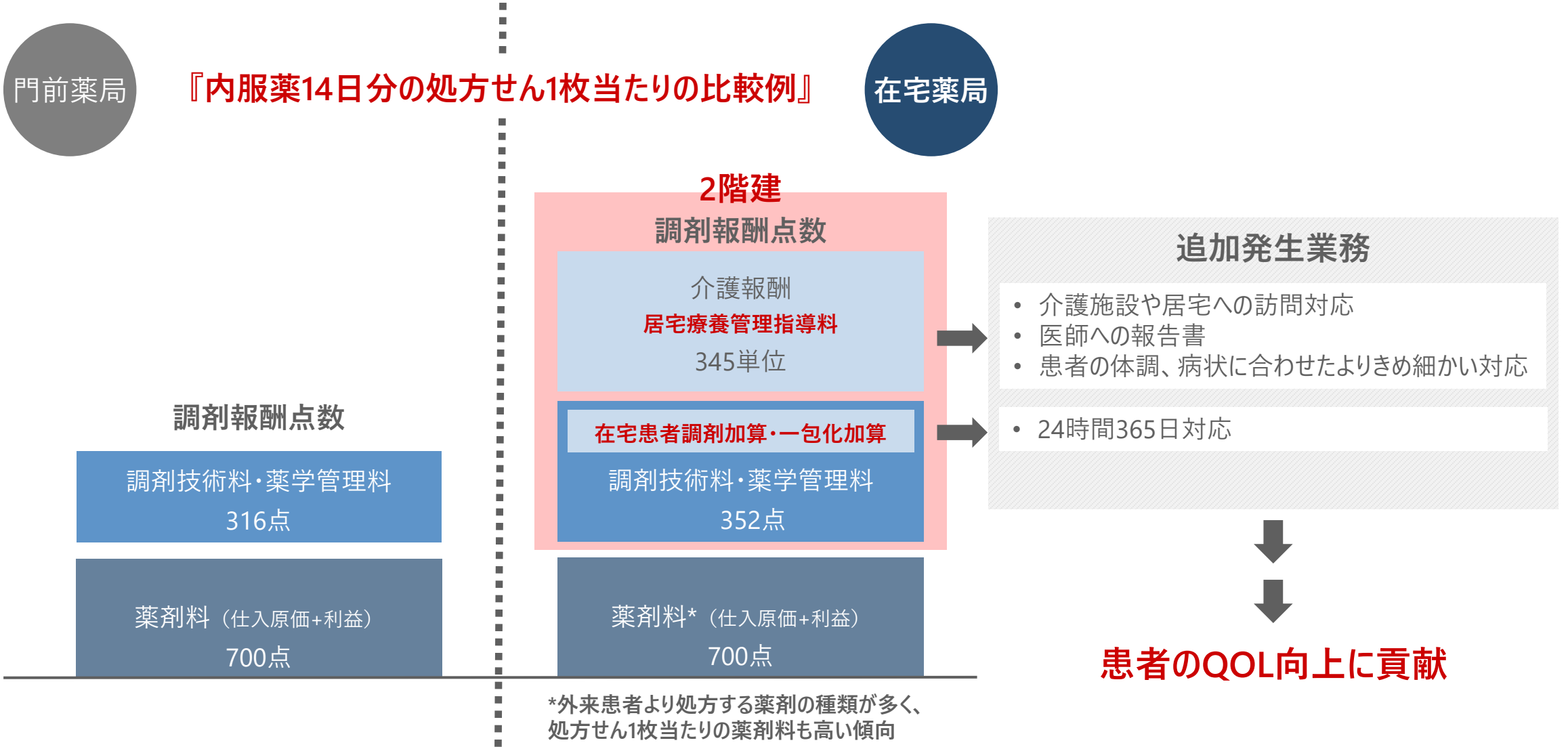
## 在宅薬局 「患者と契約締結後、薬剤師が訪問」

- ✓ 出店要件は特になし
- ✓ **通院困難な高齢者施設入居者との長期的提携が可能**
- ✓ 半径3.5kmのドミナント方式追求で訪問効率改善



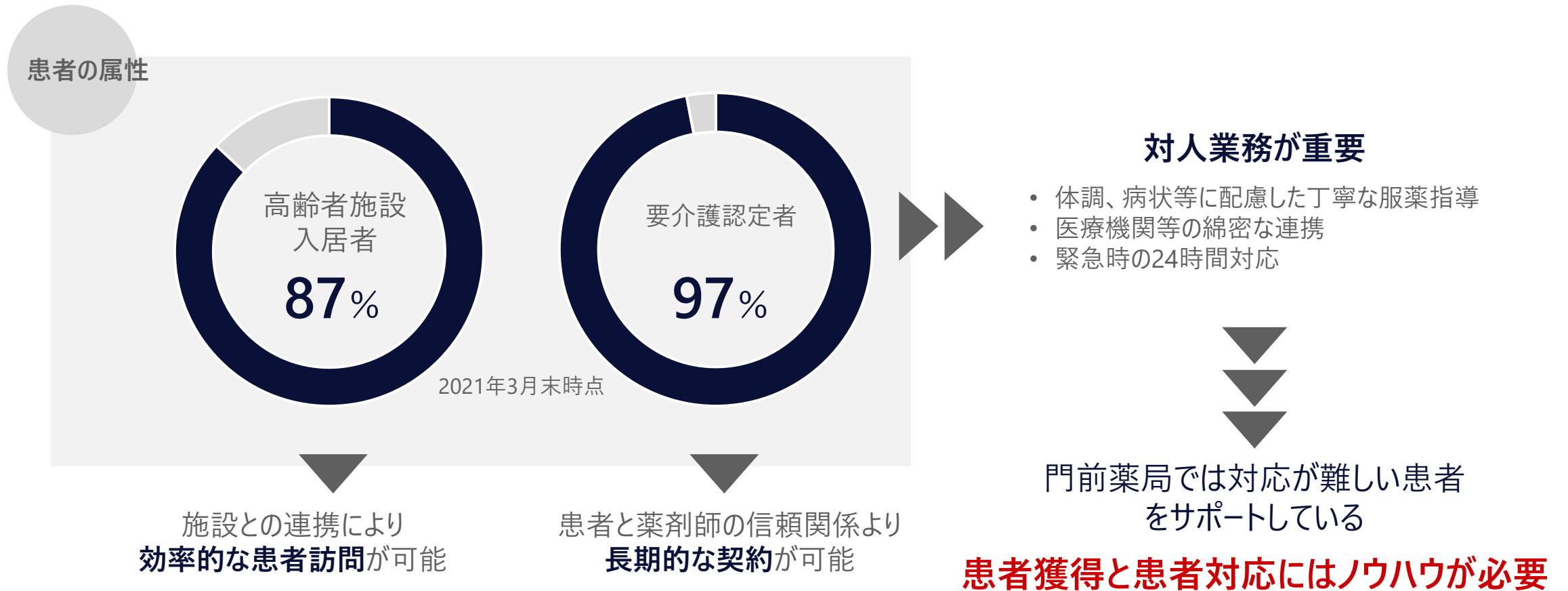
# 在宅訪問薬局事業（2）調剤報酬点数

在宅訪問調剤は従来型に比べて報酬点数はおよそ倍。その分、業務負担はあるがビジネスチャンスは拡大  
半面、患者との人的繋がりは強固となり、長期契約締結の可能性も高い。医師等と連携し患者のQOL向上にも貢献が可能



# 在宅訪問薬局事業 (3) 患者の属性

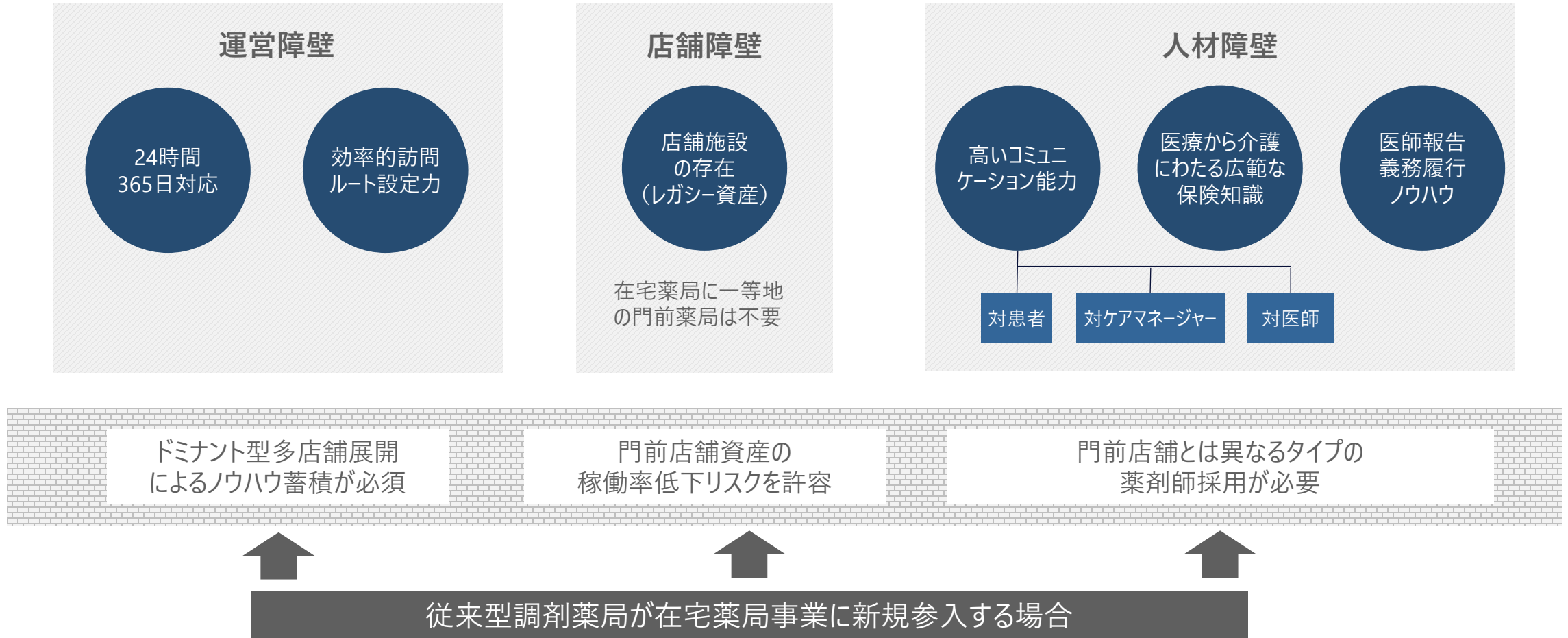
当社在宅薬局「きらり薬局」では在宅患者と外来患者がいらっしゃいますが、そのうち在宅サービスを利用する方の平均年齢は83歳。  
利用者の87%は高齢者施設入居者で、かつ利用者の97%を要介護認定者が占める。概して、通院困難者が対象



# 高い参入障壁

在宅患者対応は時代の急務ながら、従来型調剤薬局から在宅薬局への本格転換には運営面、店舗面、人材面で高い参入障壁が存在。これらの克服には相応の時間とコストを要する可能性大

一方、当社は設立当初から在宅薬局を指向してきたため、これらの障壁は早期にクリア。今後、新たな障壁の発生リスクがゼロではないが、先行者メリットを享受できる立ち位置は確立済と認識



# きらりプライム事業

中小薬局事業者向け在宅訪問薬局運営ノウハウの提供

# きらりプライム事業 システム

きらりプライム事業はサブスクリプション（定額料金）ビジネスと従量制のリカーリングビジネスの併合型モデル  
加盟店舗の経営が軌道に乗れば当社にもメリットが生じるというシステムであり、在宅患者、加盟店、当社の三者がともにベネフィットの  
享受を狙う仕組みに設定

## きらりプライム事業システム

基本料金	勉強会参加 過去資料配信/問い合わせ対応	12,000円/月	サブスクリプション モデル
医薬品仕入 交渉代行	医薬品卸からの医薬品購入支援	調達額の1~2%	従量制リカーリング モデル
報告書 システム貸与	薬剤師から医師・ケアマネージャーへ 報告書作成支援	7,500円/月~	
その他 サービス	当社薬剤師による臨時処方箋対応 夜間・祝日電話対応	追加料金	

きらりプライム事業売上げに占めるサブスクリプション・リカーリング売上比率 **94%\***

\*21/3期通期実績

# きらりプライム事業への展開 競争力と政策と環境

提供する経営ノウハウは、患者獲得、人材育成、患者対応、店舗運営に関連する様々なもの。門前薬局にはないノウハウであり、在宅薬局に特化してきた当社自身による経験値の蓄積が競争力の源泉

これらは、患者のための薬局ビジョンという国策にも合致し、生き残りをかけた中小薬局事業者のニーズにも対応



**厚生労働省  
患者のための薬局ビジョン**

- ◆ 門前薬局→在宅訪問薬局
- ◆ 地域包括ケアの拡充



**中小薬局事業者  
調剤薬局としての生き残り**

- ◆ 薬価引き下げの影響
- ◆ 大手調剤薬局の店舗拡大

# タイサポ事業

介護施設に病院からの退院患者紹介サービスを提供

# ケアプラン事業

居宅サービス計画の作成 / 福祉用具レンタル・販売



# タイサポ事業（退院サポート）

病院からの退院（介護施設入居）をサポートするサービス。2019年に事業開始  
入居施設からの紹介料が収益源となり、患者のサービス利用料は無料



介護施設の入居支援

紹介料 約150千円/件

入居実績数 320件

(2021年3月期)

紹介施設数 223施設

(2019年3月期～2021年3月期の合計)

- 住宅型有料老人ホーム 154件
- サービス付き高齢者向け住宅 69件

**taisapo タイサポ**

病院から介護施設へ  
切れ目のない  
安心した生活環境を

「タイサポ」を利用する  
メリット

**01** ご利用は  
全て無料です。

**02** 医療介護の  
専門員が入居の  
サポートをします。

**03** 低価格帯で入居  
できる施設や、  
医療依存度の高い方が  
入居できる施設も  
ご紹介いたします。

ご相談から  
入居までの流れ

**01** ご相談  
まずはご相談ください。  
ご希望のエリアや予算、お身  
体の状態などを伺います。

**02** ご提案・見学  
施設をご提案。ご希望の施  
設を見学いただけます。ご  
不明な点に現場スタッフが  
お答えします。

**03** ご検討  
ご本人様、ご家族でご検討  
ください。納得のいく施設が  
見つかるまで何度でもご提  
案いたします。

**04** ご契約  
納得のいく施設が見つかり  
ましたらご契約いただき、そ  
の後ご入居となります。

退院時の  
入居先をご提案しサポートする  
「タイサポ」です。

ご入院先の病院から退院される際に施設への入居を  
検討される方や、ご自宅での生活が困難になられた方  
へ入居先施設をご紹介するサービスです。

PC、スマホでも！  
ウェブサイトでもタイサポの  
サービスを利用することが  
可能です。空室情報や施  
設情報などを常に更新し  
ておりますので、ご希望に沿  
った施設を探すことができま  
す。

WEBで検索!!  
タイサポ

# ケアプラン事業

2010年から事業開始。居宅介護支援員（ケアマネージャー）として介護サービスをコーディネート

各関係者で情報共有し、利用者が必要とするサービスを当社で提供、「ケアプランサービスひゅうが」として事業展開中



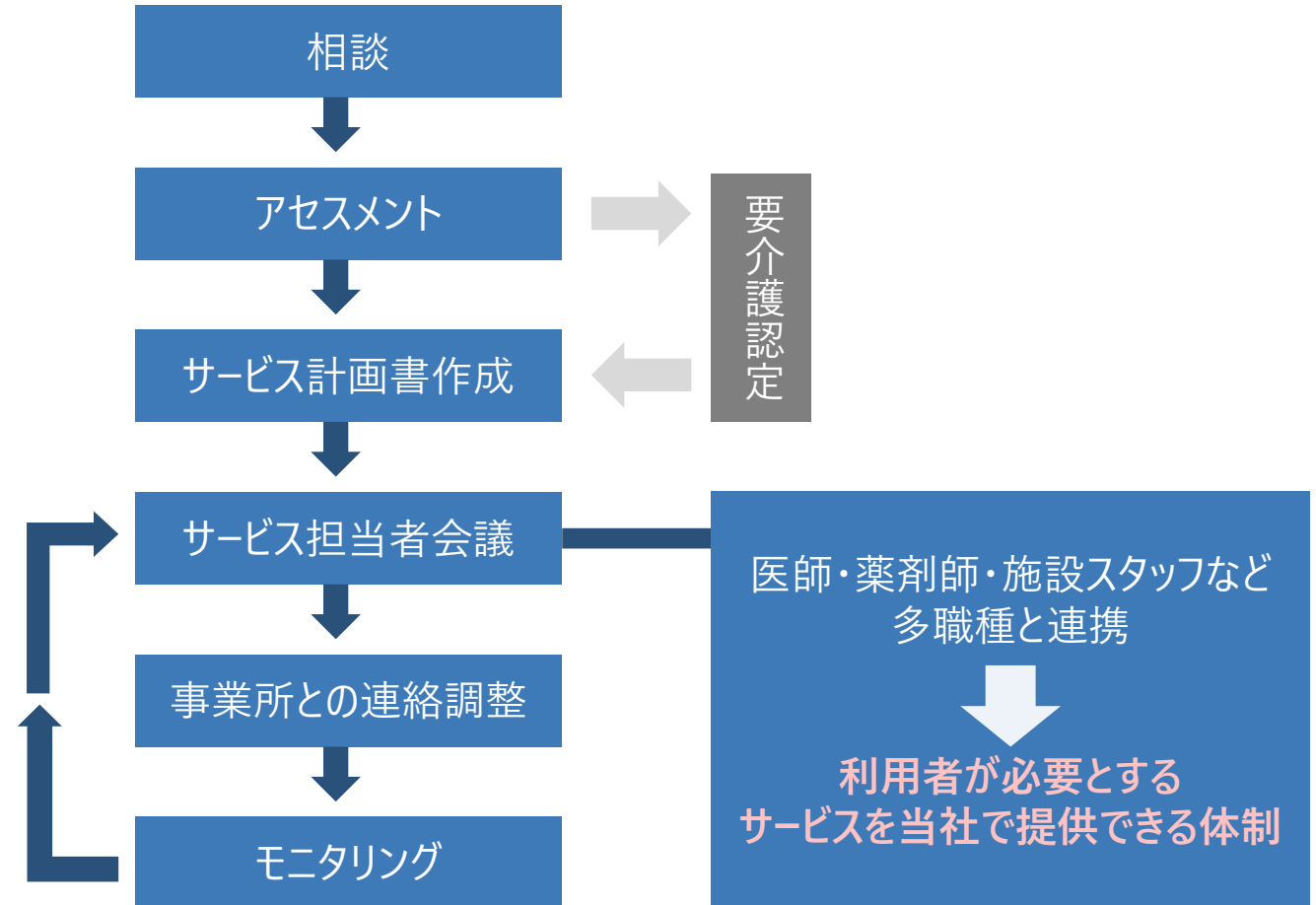
ケアプラン作成 約18千円/件

ケアプラン数 **6,373件**  
(2021年3月期年間延べ数)

大野城 1,697件 / 久留米1,204件 / 姪浜1,521件  
鎌取 976件 / 大倉山 975件 (現在休止中)

相談件数\* **2876件**  
(2021年3月期)

\*ソーシャルワーカーやケアマネージャーからの相談件数

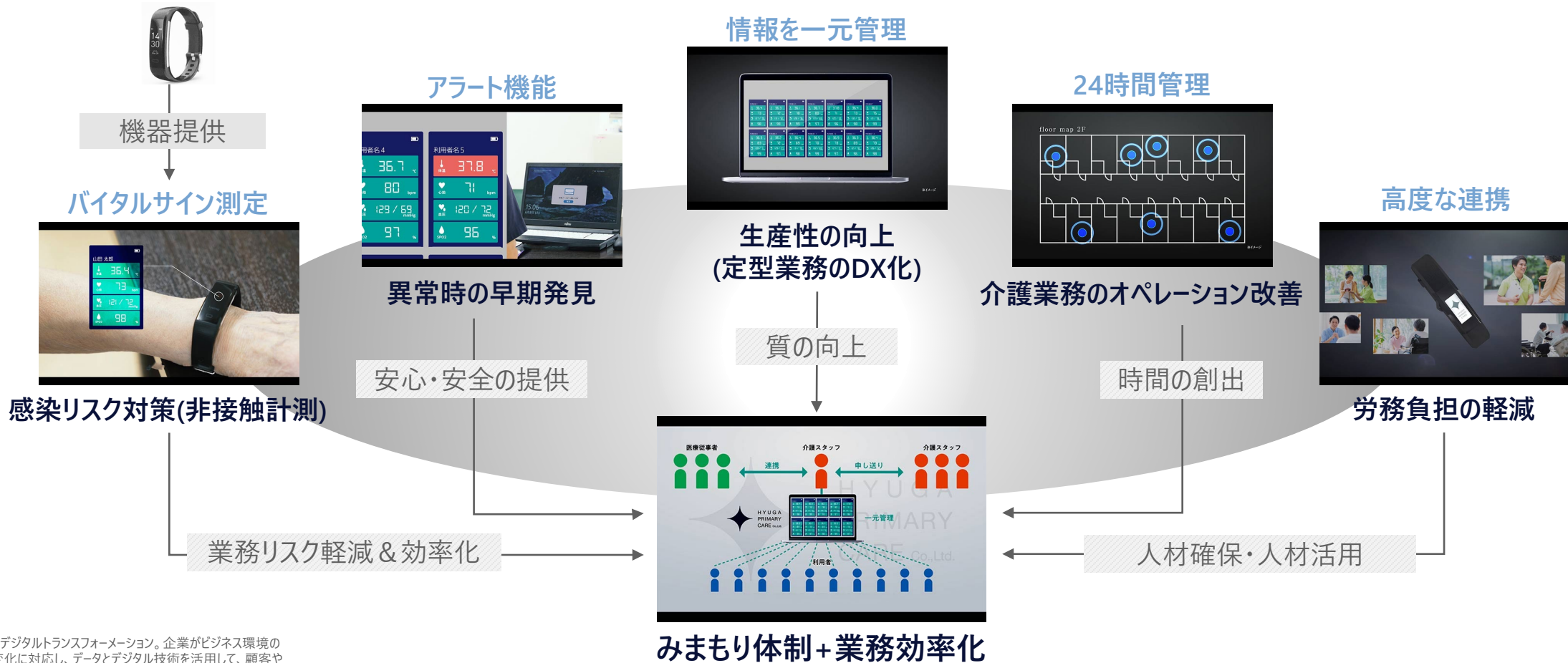


# ICT事業

介護施設職員の人手不足を解消するロボット

# ICT事業（1）Primary Care Robot

介護事業者との関わりの中で得られた切実な人材不足に起因する事業運営上の課題を解決するためDX\*の取組みの一環として「Primary Care Robot®」（介護施設向けのウェアラブル端末）を開発し、介護施設などに提供する事業  
 患者の健康状態を遠隔で一元管理し、家族との情報共有および医療機関や薬局との高度な連携による「みまもり」体制を構築  
 施設スタッフの業務負担が軽減することで人材不足の緩和・解消に貢献 さらにケア時間の創出も可能になり、QOL向上につながる



\*DX・・・デジタルトランスフォーメーション。企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること

**「利用者のQOL向上」と「持続可能なケアシステムの構築」**

# 本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的とし当社が作成したものです。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。

将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。

そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境や一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。

当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等についてこれを保証するものではありません。

監査法人の監査を受けていないため参考値として記載している情報が含まれます。