

2023年6月期第1四半期
連結決算説明資料
(2022年7月-2022年9月)

株式会社アイリックコーポレーション

(code:7325)

東証グロース



2022年11月14日

1. 株式会社アイリックコーポレーションについて

- 株式会社アイリックコーポレーションとは P4
- 事業セグメント P5
- 企業理念・経営ビジョン P6
- TOPICS P7～9

2. 2023年6月期第1四半期 事業概況

- 事業概況サマリー、業績ハイライト P11～13
- セグメント別売上高・KPI P14～32

3. 2023年6月期通期 予想

- 2023年6月期予想 P34
- 2023年6月期 各セグメント施策 P35～37
- 2023年6月期 四半期ごとの予想値 P38

4. 3か年計画及び成長戦略

- 3か年計画 P40～44
- 成長戦略まとめ P45
- 企業テーマ P46

1. アイリックコーポレーションについて

1

業界唯一の「保険分析・検索システム」を自社開発し、そのシステムを活用して来店型保険ショップ『保険クリニック®』を全国展開

※「オリコン顧客満足度®調査」の「来店型保険ショップ」において**3年連続総合1位**の評価

2

開発されたシステムは『保険クリニック®』以外の保険乗合代理店や銀行・生命保険会社にもサブスクリプション方式で提供し、業界のプラットフォーム化を目指す

3

システムの機能強化において開発された、『スマートOCR®』戦略を基に業界の枠を超えて、Fintech企業として成長

1

【保険販売事業】

自社開発した「保険分析・検索システム」を活用した独自のサービスで『保険クリニック®』直営店を58店舗展開
高い継続率と高い満足度※を獲得

※ご参照先 ホームページ「お客さま本位の業務運営方針」<https://www.irrc.co.jp/operations/>

2

【ソリューション事業】

システムや教育・店舗ノウハウを提供する『保険クリニック®』FC店を全国195店舗展開、さらには、システム及び教育の提供を保険会社や銀行へ広げ、ソリューション事業を確立

3

【システム事業】

連結子会社である株式会社インフォディオにより、『スマートOCR®』(AI搭載の非定型帳票対応型OCR)の開発など新しい技術開発に成功
保険業界以外へも技術提供を行う

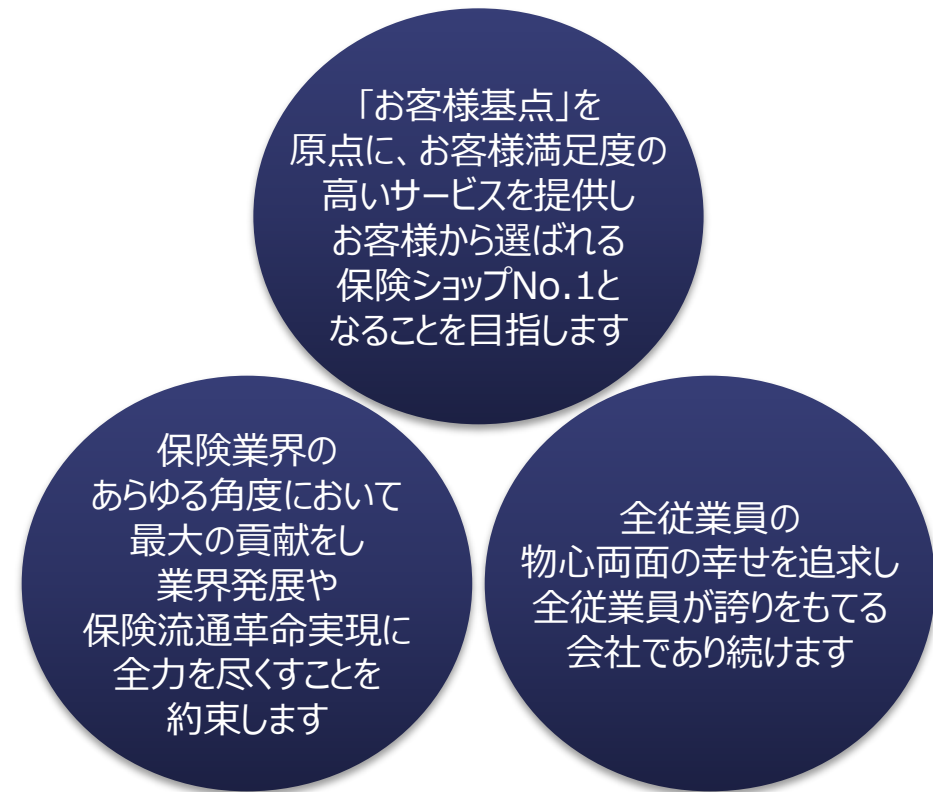
企業理念

三者利益の共存



経営ビジョン

アイリックコーポレーションは、
【三者利益の共存】という企業理念のもと、



「オリコン顧客満足度®調査」の来店型保険ショップランキングにおいて

3年連続総合1位の評価

来店型保険ショップランキングでの3年連続は史上初

全8項目中、4項目で1位を獲得しました。

- ・スタッフの提案力 1位
- ・取扱商品の充実度 1位
- ・契約手続き 1位
- ・アフターフォロー 1位
- ・店舗内の充実度 2位
- ・利用のしやすさ 2位
- ・スタッフの対応 2位
- ・サイトの使いやすさ 2位



『保険クリニック®』イメージタレント決定 俳優の**向井 理**さん

11月から全国でCMスタート!!





女性が活躍できる企業

2020年6月、厚生労働大臣女性活躍推進法に基づく優良企業として「えるぼし」を取得しました。5つの項目（1.採用、2.継続就業、3.労働時間等の働き方、4.管理職比率、5.多様なキャリアコース）をすべて基準を満たし最高位*「3段階目」に認定されました。また、2021年12月23日付東洋経済オンラインにて、「女性部長の比率が高い会社」ランキングにて、7位にランクインしました。（女性部長比率50%）

*取得当初は最高位でしたが、その後「プラチナ」というさらに上のランクが新設されております。

2. 2023年6月期第1四半期事業概況

売上高

保険販売事業直営店部門においては、既存店における直接来店件数は新型コロナウイルス感染症の影響が徐々に落ち着き始めたこと、またweb広告からの電話相談・オンライン相談への積極的な集客誘導という施策を続けた結果、webによる予約数は引き続き増加しました。結果売上高は前年を上回りました。

法人事業は前年同期比に大型契約の獲得があったため大幅に減少となりました。

ソリューション事業及びシステム事業も、『ASシステム』『スマートOCR[®]』などの受注が好調であり、前年同期を上回りました。

【前期比3.4%増】

売上原価

前年同期比において法人売上が大幅に減少したことから、それに伴う売上原価が大幅に減少しました。一方でソリューション事業ならびにシステム事業は売上が好調に推移したことから若干増加しましたが、全体では売上原価は減少しました。

【同15.5%減】

販売費および一般管理費

前期に直営店6店舗増加したことによる人件費や家賃、3店舗移転による移転費用、システム開発に伴うソフトウェア償却等が増加しました。

【同9.1%増】

営業利益

売上が当初社内予想を上回ったこと、また販売管理費が抑制されたことから営業利益は当初社内予想（赤字予想）を大きく上回っての着地となりました。

【同9.9%減】

■ 売上高1,299百万円(前期比3.4%増) 営業利益81百万円(同9.9%減) 当期純利益46百万円(同15.7%減)

(単位：百万円)

	2022年6月期 第1四半期		2023年6月期 第1四半期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年同期比
売上高	1,256	100.0%	1,299	100.0%	+3.4%
売上原価等	220	17.5%	186	14.3%	▲15.5%
売上総利益	1,036	82.5%	1,113	85.7%	+7.4%
販売費及び一般管理費	946	75.3%	1,033	79.5%	+9.1%
営業利益	89	7.1%	81	6.2%	▲9.9%
経常利益	93	7.4%	83	6.4%	▲10.3%
当期純利益	55	4.4%	46	3.6%	▲15.7%

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

■ 保険販売事業711百万円(前期比3.6%減) ソリューション事業387百万円(同7.2%増) システム事業201百万円(同27.7%増)

(単位：百万円)

	2022年6月期 第1四半期		2023年6月期 第1四半期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年同期比
保険販売事業	738	58.7%	711	54.7%	▲3.6%
直営店部門・RM部門	609	48.5%	666	51.2%	+9.3%
法人営業部門	128	10.3%	46	3.5%	▲64.6%
ソリューション事業	361	28.7%	387	29.8%	+7.2%
AS部門	193	15.4%	213	16.4%	+10.6%
FC部門	168	13.4%	174	13.4%	+3.2%
システム事業	158	12.5%	201	15.5%	+27.7%
売上高計	1,256	100.0%	1,299	100.0%	+3.4%

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

- ストック割合比率は、保険販売事業は直営部門の新規契約の増加に伴い減少しましたが、ソリューション事業はAS-ID数の増加により増加。システム事業はOEM提供売上が徐々に伸びてきていることから大幅にストック収益割合が増加しました。

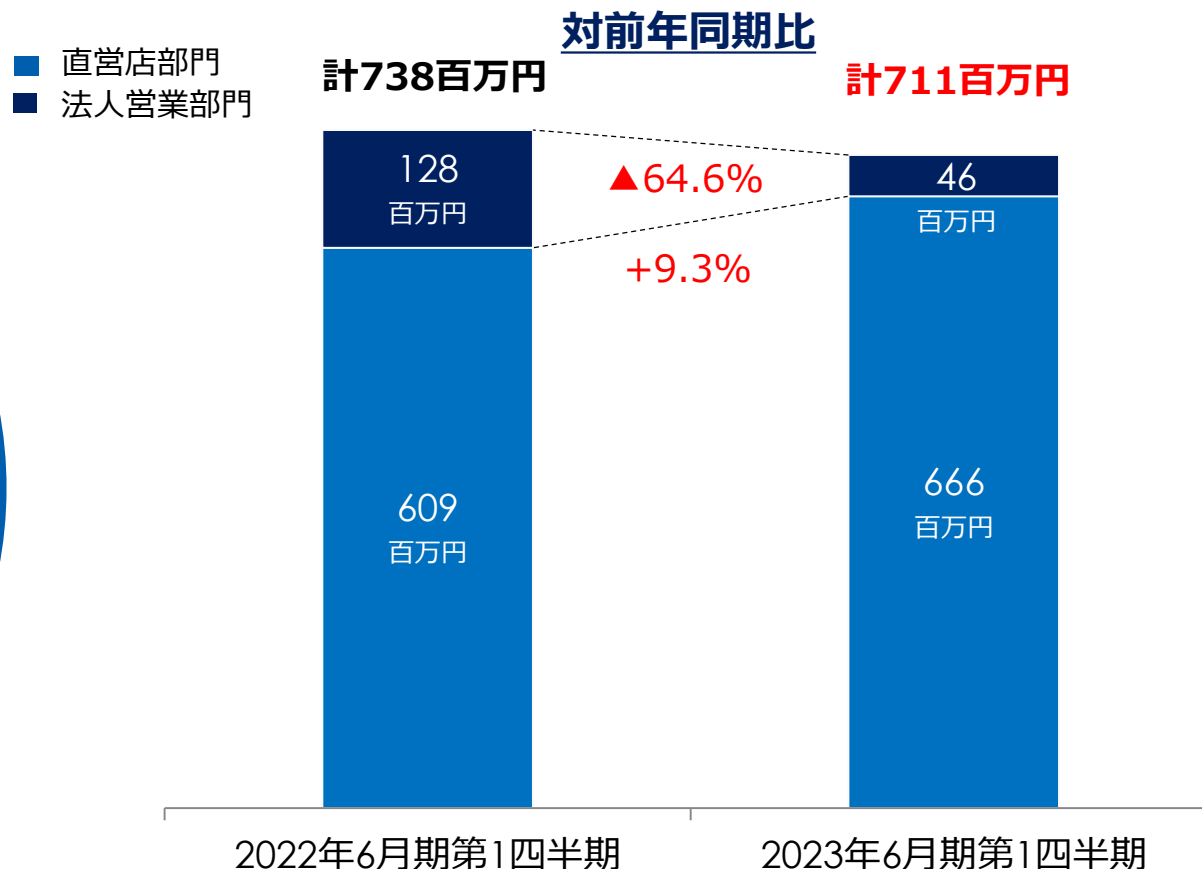
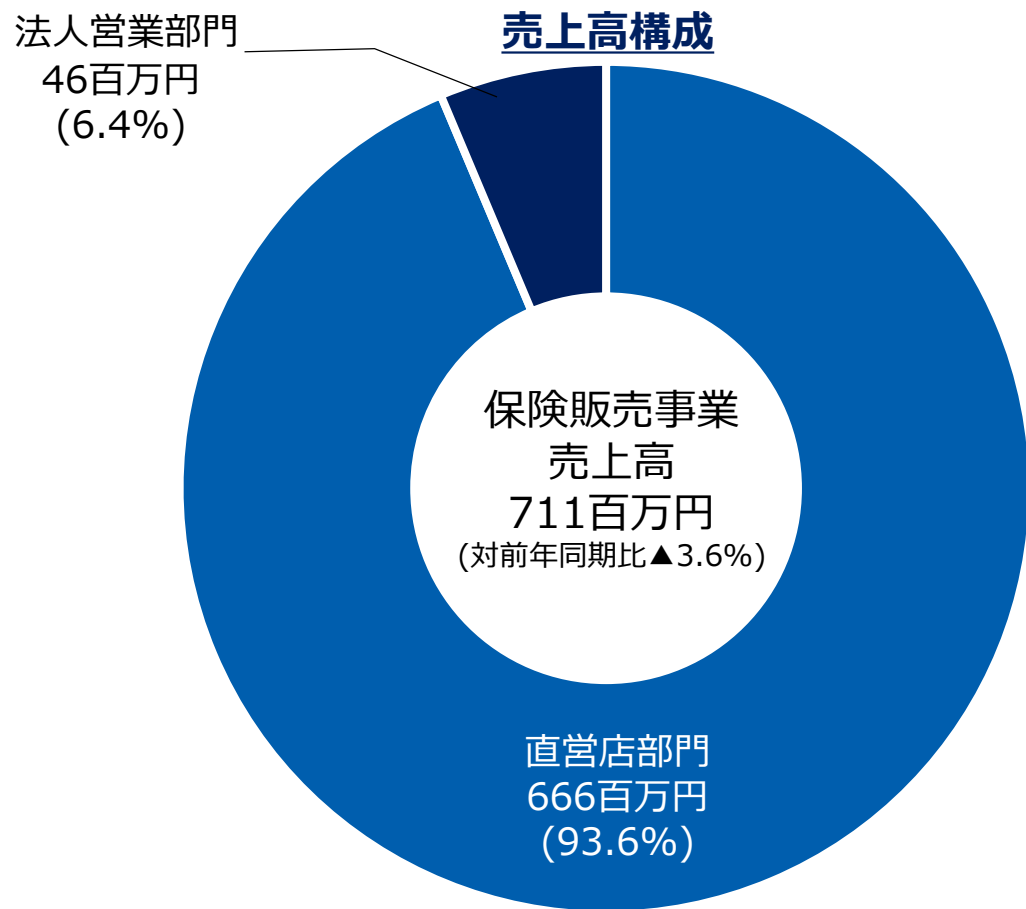
(単位：百万円)

		フロー	ストック	合計
保険販売事業		572	139	711
	直営店部門・RM部門	539	127	666
	法人営業部門	33	12	46
ソリューション事業		135	252	387
	AS部門	31	182	213
	FC部門	103	70	174
システム事業		126	75	201
売上高計		834	466	1,299
比率 (%)		64.1%	35.9%	100.0%

※ストック売り上げとは、保険販売事業は保険契約からの継続手数料、AS部門はASシリーズのID利用料及び金融機関向けのAI-OCRのサブスクリプションならびにリカーリング収益。FC部門はCSC (FC) 月額利用料。システム部門はAI-OCRのサブスクリプションならびにリカーリング収益 (AS部門計上分以外)。

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書 (制度会計) との実績とは異なります。

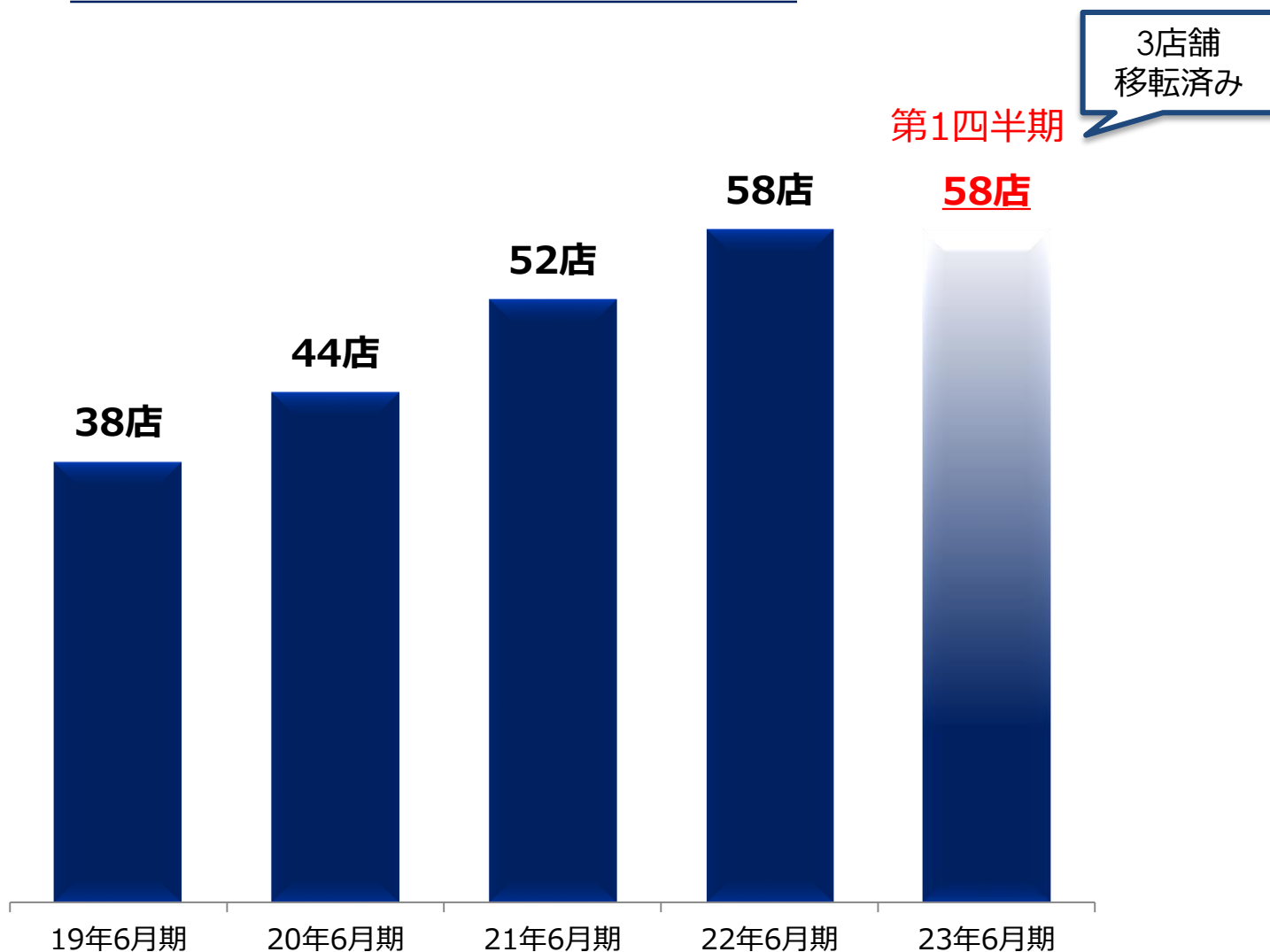
- 直営店部門は、既存店における直接来店件数も回復基調となり、またweb広告からの電話相談・オンライン相談への積極的な集客誘導という施策を続けた結果、全体の集客数は増加傾向となりました。一方、今期は新規出店を抑制し集客が低迷する店舗の移転を推進する方針から、3店舗を移転しました。9月末の直営店舗数は前期末と同数の58店舗となり、売上高は前年を上回りました。
- 法人営業部門は、前年同期は大型契約の獲得があったことから、売上高は前年を下回りました。



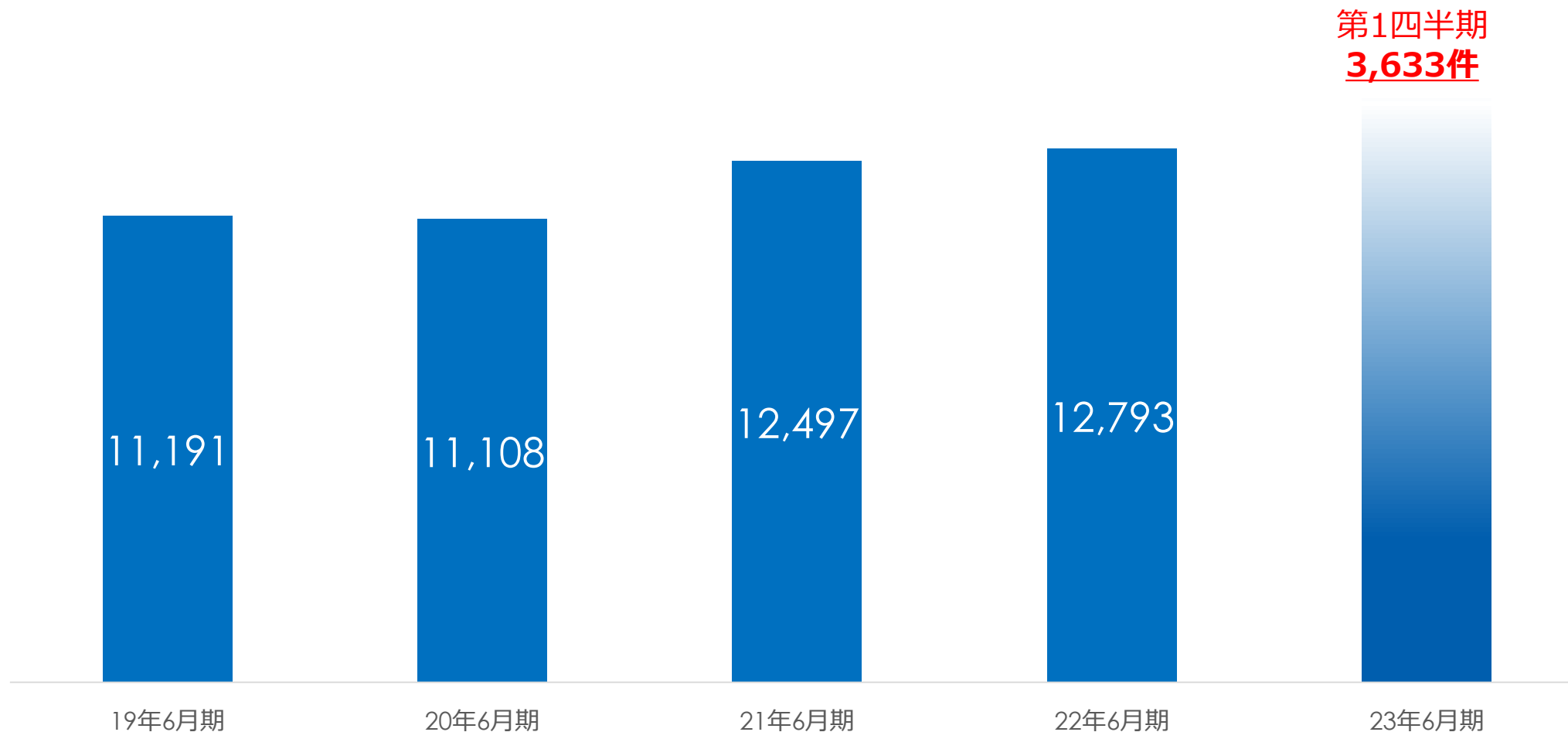
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

■ 「3か年計画」に向けて、収益性が高いと見られる物件を精査・選別して出店しております。

◆ 28期第1四半期末直営店舗数：58店舗

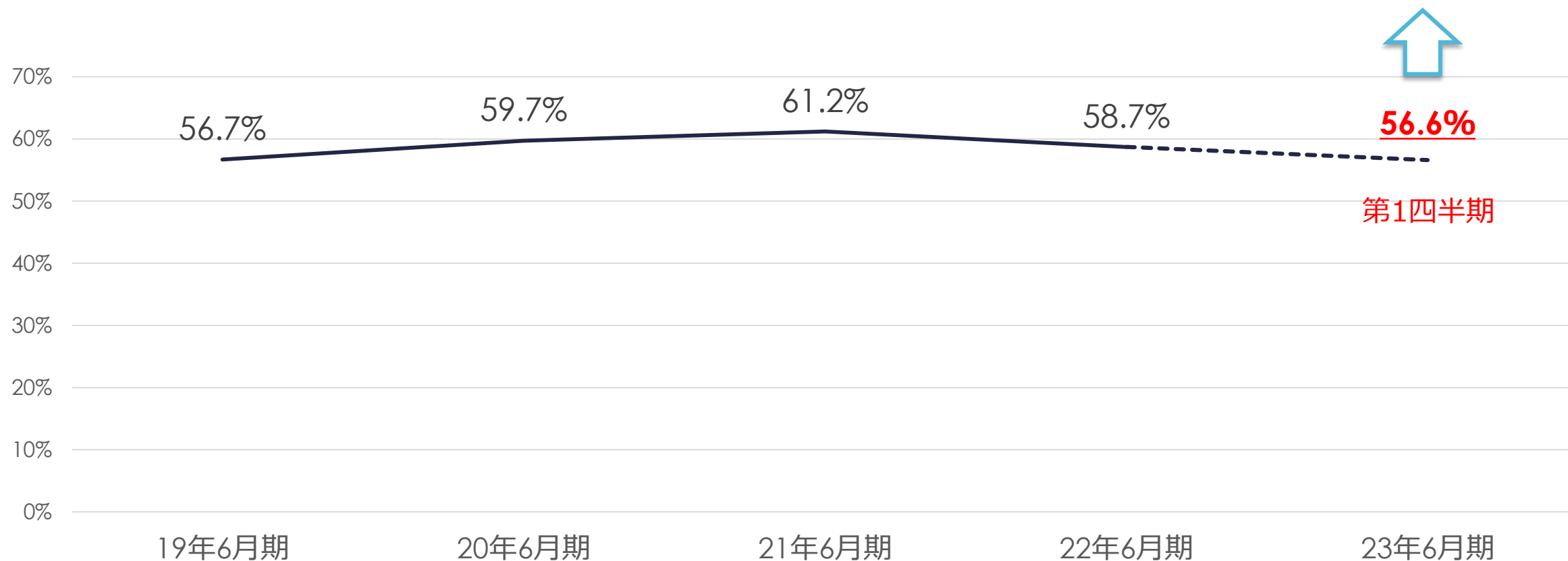


- web広告からの電話相談・オンライン相談への積極的な集客誘導という施策を続けた結果、webによる予約数は引き続き増加し、既存店における直接来店件数も回復基調となりました。

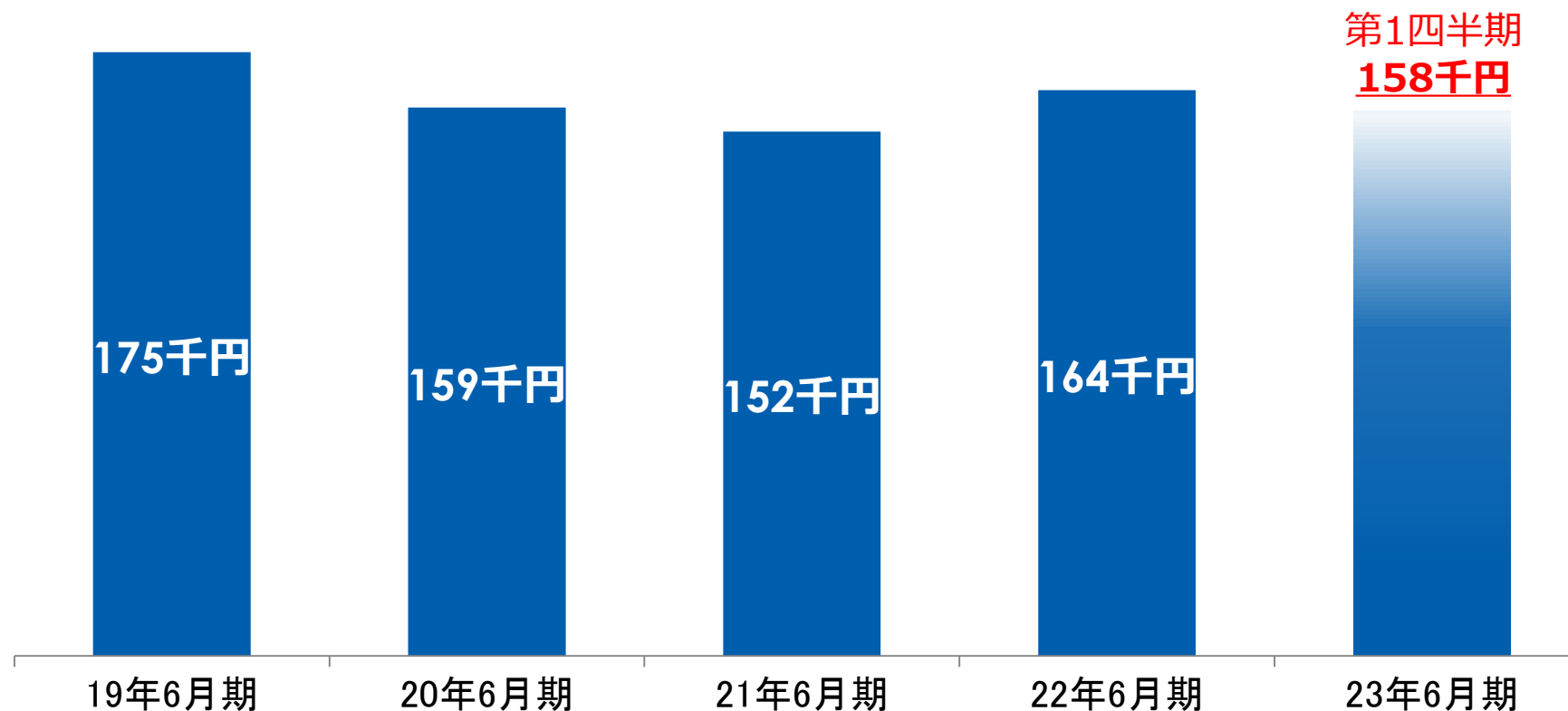


保険販売事業KPI (直営店成約率)

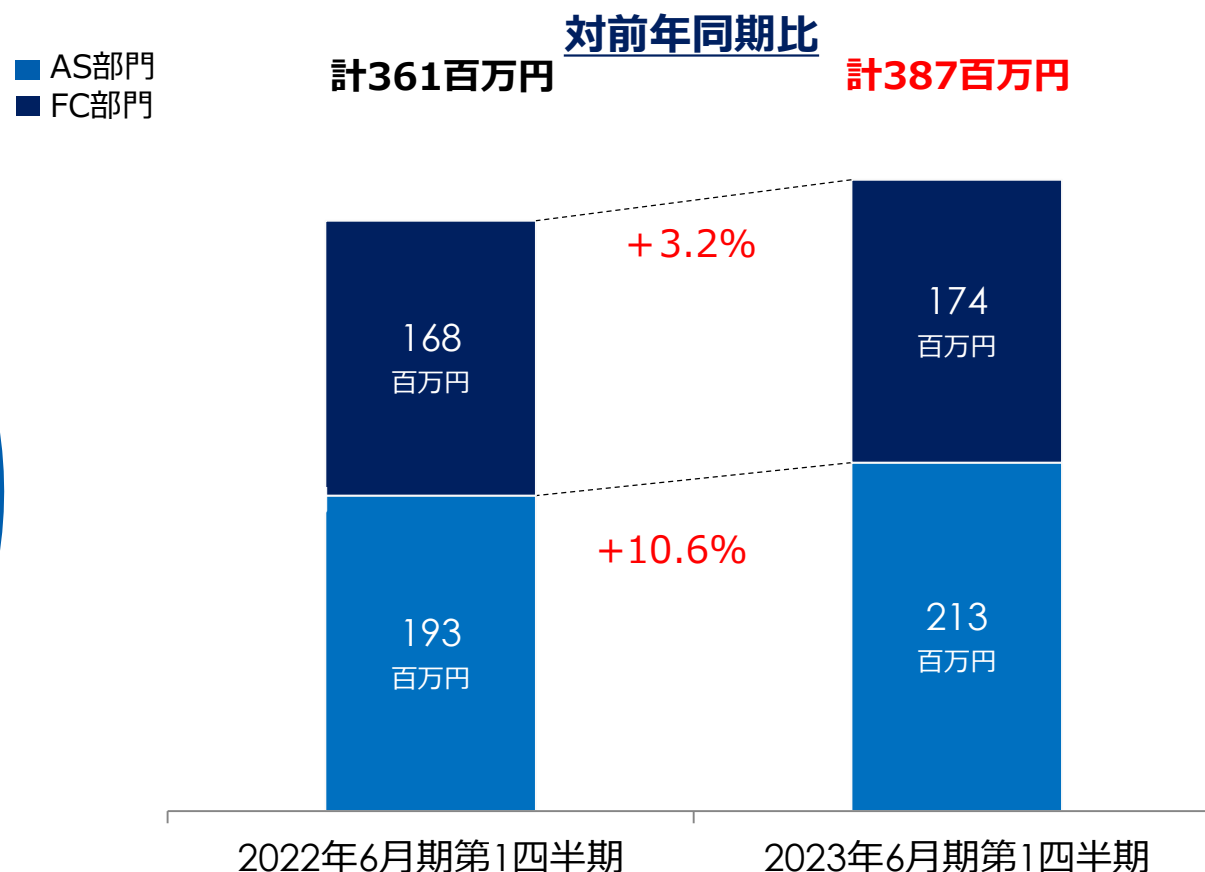
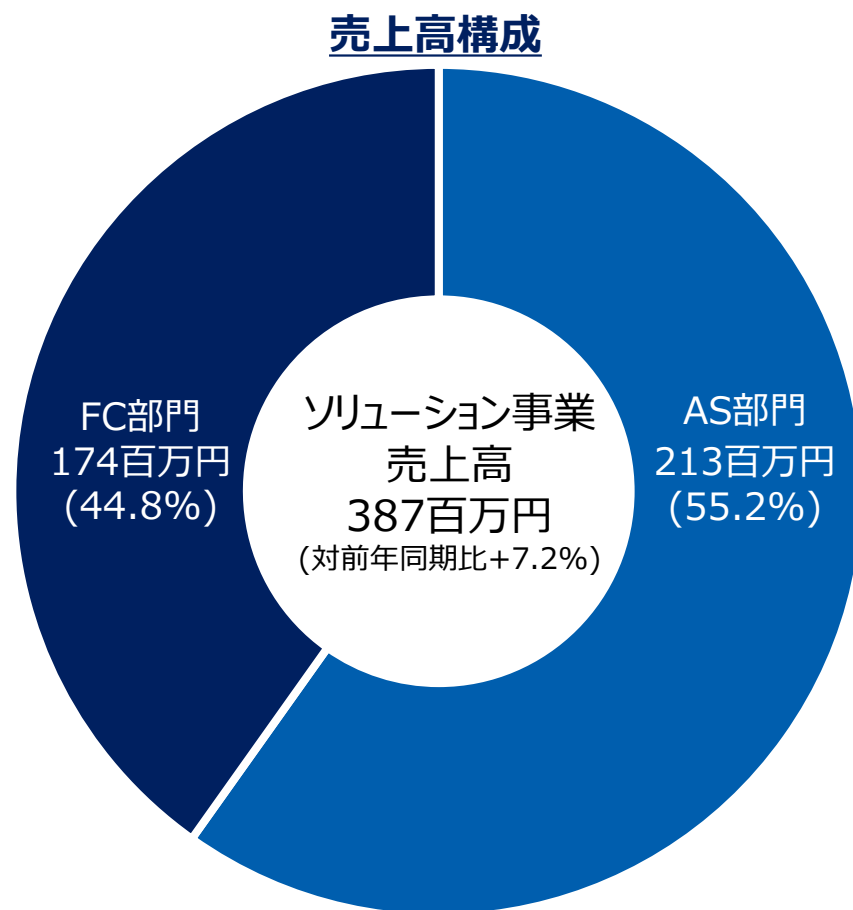
■ 複雑化する保険商品に対応するため教育・研修を強化し、成約率及びコンサルティング能力の向上に努めております。



- 老後資金の貯蓄に関する関心度は依然高く、貯蓄型保険の販売が比較的好調に推移しました。特に、米国の金利上昇を受け、外貨建て一時払い終身保険の販売件数が伸長しました。また、保障の内容の充実を図るケースに加え、医療保険及びがん保険などのセット販売も増加しました。
ただし、生命保険に比べ単価の低い火災保険の、値上げ前の駆け込み加入によって、全体単価は若干低下しました。

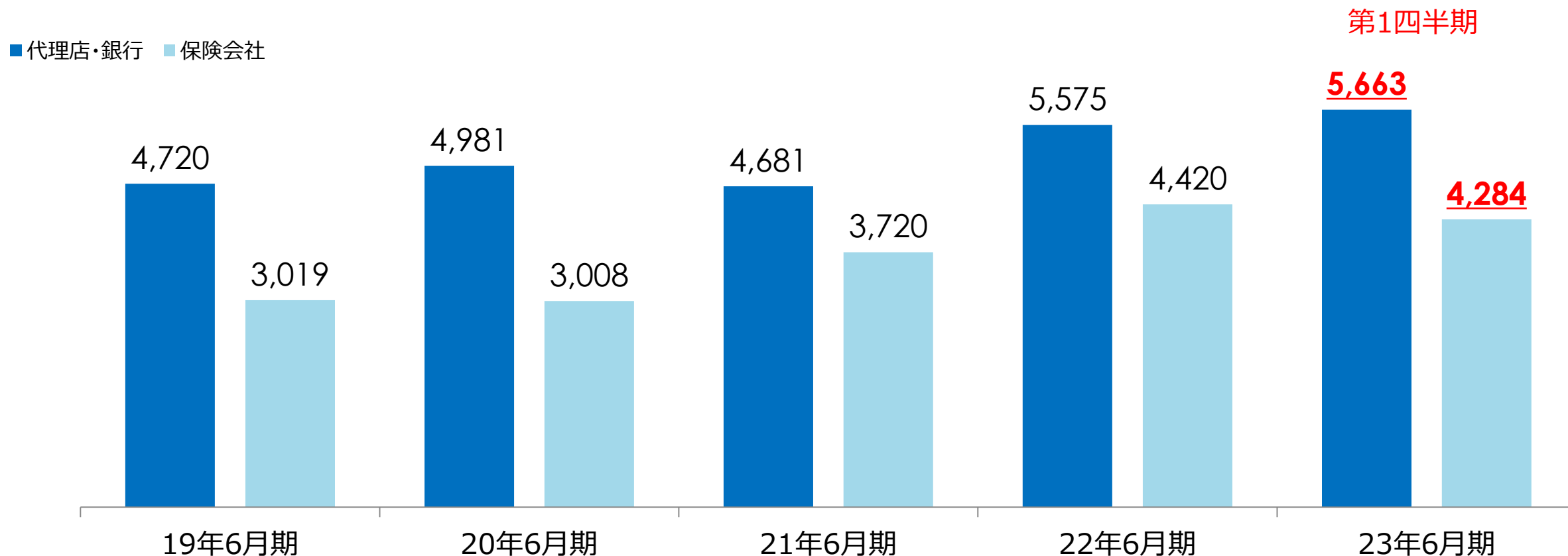


- FC部門は、FCの9月末店舗数は前期末に比べて1店舗減少しましたが、他業種などからの新規参入意欲は引き続き高い状態が続いております。AS部門は、導入ID数が伸びたことなどから堅調に推移しました。引き続き大手および中堅生命保険会社において『スマートOCR®健康診断書』や『スマートOCR®診療明細書』の導入や大手保険会社におけるカスタマイズ開発などの積極的な営業展開を実施しています。
- ソリューション事業の全体売上高は387百万円(前期比7.2%増)となりました。



各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

- 2023年6月期のASシリーズID数は、大型解約により、9,947ID(代理店・銀行5,663ID、保険会社4,284ID)となりました。ID数は48ID減少しました。銀行での導入行は前期末から5行増え、32行となりました。引き続き大手保険会社をはじめとした大型案件は複数継続しており、今後も全国規模の金融機関や大手保険会社、地方銀行、企業系代理店による新規導入を目指します。



※生命保険会社に対しては、募集人単位や支社（営業所）単位で販売しているため、販売ID数や平均単価が大きく乖離することがあります。従いまして、販売先ごとにID数を区分することにしました。

- ASシリーズ利用会社からのニーズにより、保険販売コンサルティング売上やOCR売上が増加しております。

初期登録料・月額利用料

金融機関・保険代理店・企業内代理店等に対し、ASシリーズを提供することにより支払われます。

保険販売コンサルティング（教育含む）売上

主に金融機関等のシステムユーザーに対し、教育研修、証券分析等のコンサルティングサービスを提供しております。

OCR売上（金融機関向け）

金融機関向けに保険証券等のOCR（光学的文字認識）サービスを提供しております。

その他ソリューション売上

上記いずれにも属していない売上を一部計上しております。

AS部門の売上計算 =

ID × 単価

初期登録料
月額利用料

146百万円

+

保険販売コンサルティング（教育含む）売上 **52百万円**

OCR売上（金融機関向け） **11百万円**

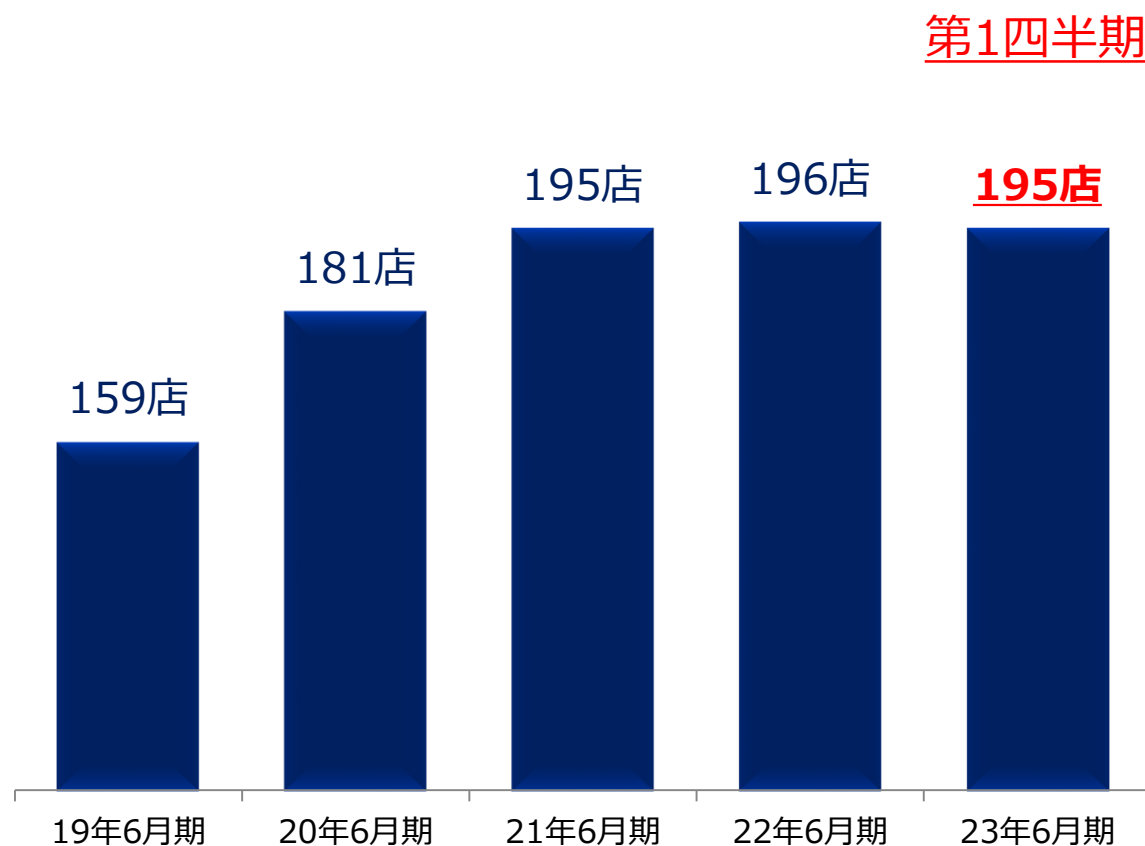
その他ソリューション売上 **4百万円**

ASシリーズの既存顧客に対するサービス

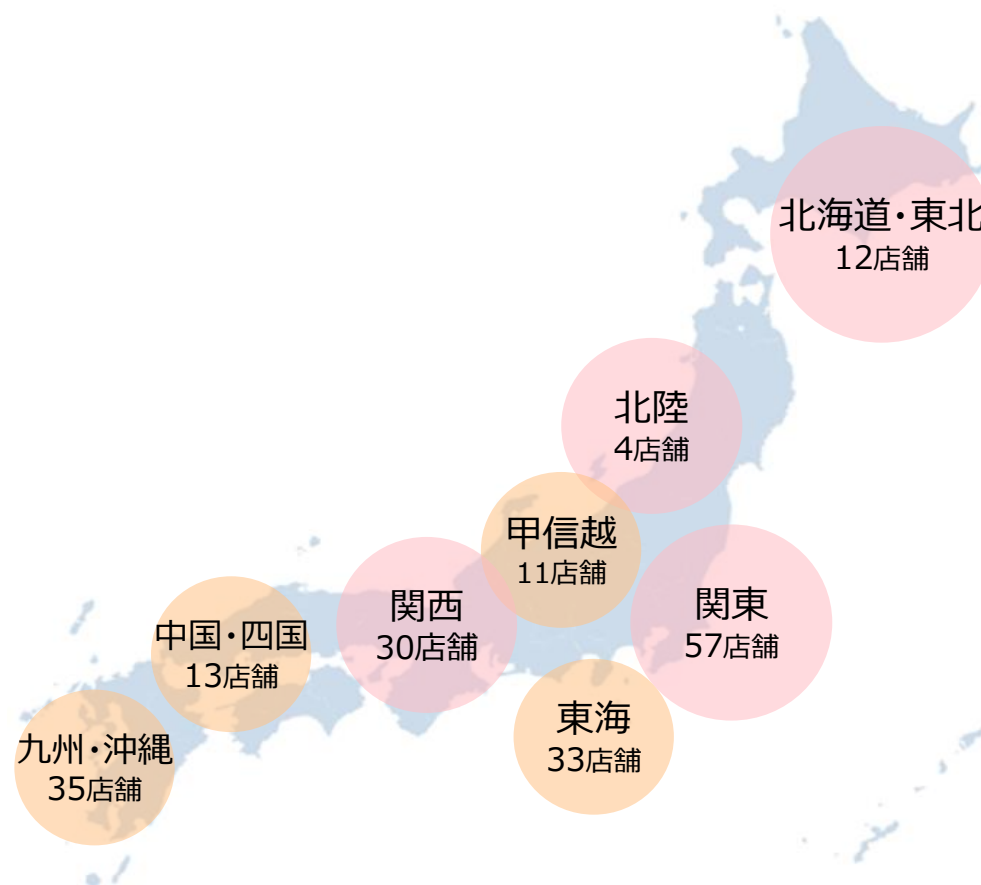
- 保険代理店業界への参入意欲の高い他業界に対するリクルート活動の強化を行っております。また、既存代理店への追加出店の提案等を実施しております。

◆ 23年6月期第1四半期FC店舗数：195店舗

FC店舗推移



都道府県別店舗一覧



- 様々な代理店販売を行っていた各地域の企業様が、保険代理店業界への高い参入意欲を持っています。

-  正規カーディーラー
 -  エネルギー販売法人
 -  携帯ショップ運営法人
 -  自動車販売・整備業
 -  冠婚葬祭業
- etc.....



当社が唯一、大手保険ショップでフランチャイズ展開をしております。

保険販売は覚えなくてはならないことが多く、新規参入を挫折されるケースが多くありましたが、「保険IQシステム®」の提供と徹底した教育体制によって、新規参入の強力なバックアップを可能にしています。

- FC店舗網の拡大により、全体的にFC部門の売上が増加しております。

初期登録料・基本料金・店舗料金

『保険クリニック®』FC店に対し、「保険IQシステム®」、教育・研修、店舗ノウハウ、プロモーション等のサポートを提供することにより、FC店より支払われます。

ロイヤリティ売上

『保険クリニック®』FC店の売上の一部から発生するロイヤリティです。

共同募集に伴う保険手数料

『保険クリニック®』FC店に対し、共同募集対象となるお客様が成約した場合、FC店と当社において、共同募集としての保険手数料が発生するものです。

その他サービスに伴う売上

『保険クリニック®』FC店に対し、研修・講師派遣等のサービスを提供した場合、その対価がFC店より支払われます。

FC部門の売上計算 =

新規登録

初期登録料

+

基本料金

店舗

店舗数

×

店舗料金

88百万円

+

ロイヤリティ売上

22百万円

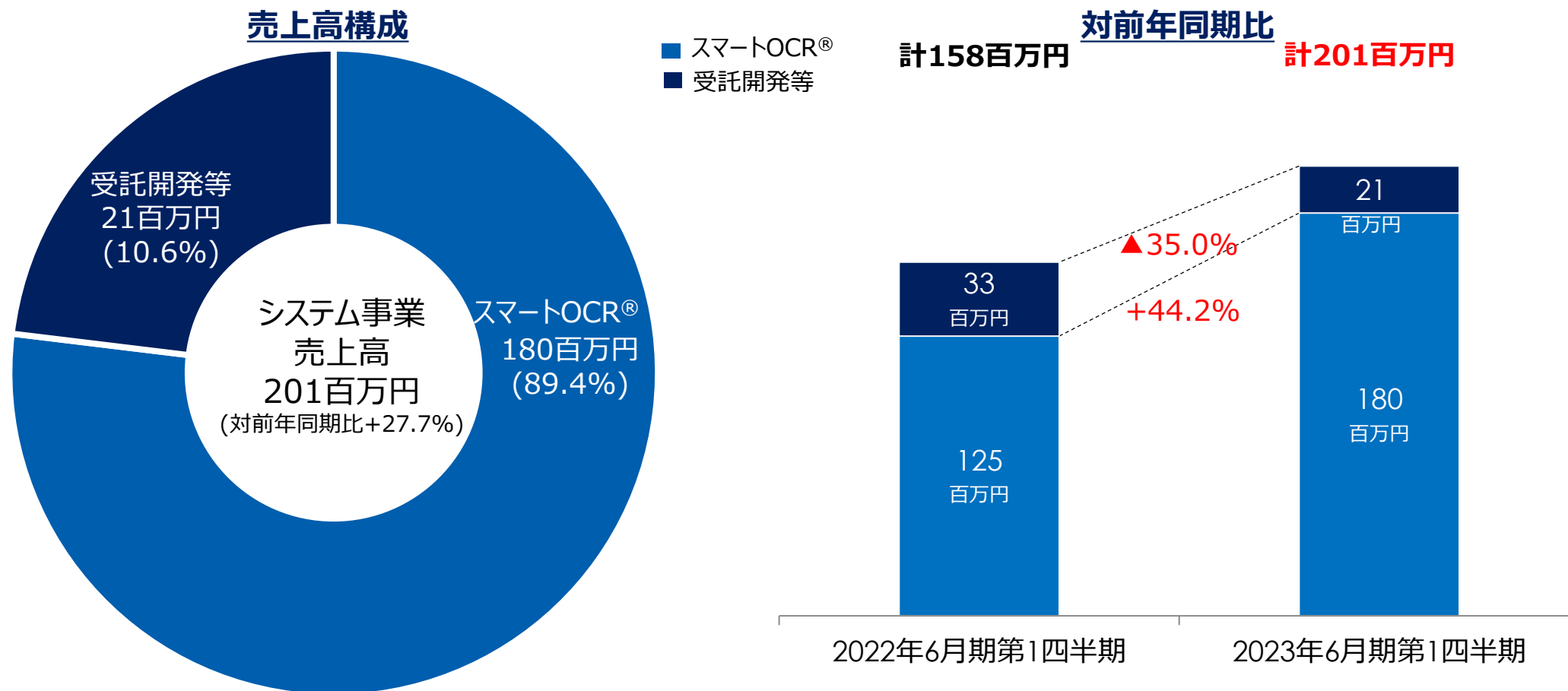
共同募集に伴う保険手数料

49百万円

その他サービスに伴う売上

15百万円

- 子会社である株式会社インフォディオは、『スマートOCR[®]』の官公庁関連サービスへのOEM提供など、新規受注が好調に推移しました。また、国税庁、統計センター、みずほ銀行など導入先から継続的に発生するサブスクリプション売上（『スマートOCR[®]』利用課金）もあり、売上も増加しました。『スマートOCR[®]』については引き続き多くのお問い合わせを頂いており、今後の当社グループの業績を牽引することが期待できる事業の一つです。
- システム事業の売上高は201百万円(前年同期比27.7%増)となりました。



各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。



- ❁ **人工知能による次世代OCR** | つぶれた文字や隣接した文字が結合した場合でも高い認識率を実現
- ❁ **非定型帳票のデータ化に対応** | 読取り位置情報の指定なしで、多種類のフォーマットを持つ帳票から必要なデータを取得
- ❁ **AIノイズ処理エンジン** | 網掛けや色塗り領域の文字列、反転文字の文字認識を実現
- ❁ **Webによるユーザーインターフェース** | WEBブラウザがあれば簡単に利用可能

各種パッケージオプションの展開

- ・ 請求書 パック
- ・ 名刺 基本パック
- ・ 運転免許証 基本パック
- ・ 通帳 基本パック
- ・ 健康保険証 基本パック
- ・ 領収書・レシート 基本パック
- ・ 源泉徴収票 基本パック
- ・ 決算書 基本パック
- ・ スマートOCR健康診断書



各官公庁・大手民間企業でも採用





官公庁の導入事例

スマートOCR[®]は官公庁において数多くの導入実績がございます。その一部をご紹介します。



確定申告書作成コーナーにて源泉徴収票をデータ化しe-Tax連携するモバイルアプリとして数百万人にご利用いただいております。



令和2年国勢調査にて、数千万枚におよぶ国勢調査で集められた手書きの書類をデータ化し集計する事業にご採用いただきました。



法務省矯正研究所にて全国の矯正施設より集められた被収容者アンケートのデータ化にご採用いただきました。



日々の警察業務で取り扱う多くの紙文書をデジタル化することで業務効率化を図るべくスマートOCRをご採用いただきました。



スマートOCR® 搭載のソリューション事例

スマートOCR®のエンジンをサービスなどに組み込んだ事例の一部をご紹介します。



請求書等の画像データからAI-OCRで文字を読み取り、仕訳データを自動で作成し会計システム連携を実現するクラウドサービスです。



複合機などでスキャンした請求書データをConcur Invoiceに自動登録する連携ソリューションInvoice PAにおいて、スマートOCR®のエンジンが採用されております。



請求書の画像データをAI-OCRで読み取って文字データへ変換し、振込データと会計システムで取り込み可能な仕訳データを作成する経理業務効率化支援サービスです。



電子帳簿保存法に対応したWebアプリケーション「STAP」へ組み込むAI-OCRエンジンとして採用され、5000名を超える同社社員に利用されています。

- 『スマートOCR®』は様々な非定型帳票に対応でき、複雑な帳票も正確に認識・変換することが可能です。また、汎用的な『スマートOCR®』を充実させるパッケージオプションも数多くリリースしております。



請求書 パック

領収書・レシート 基本パック

名刺 基本パック

運転免許証 基本パック

健康保険証 基本パック

源泉徴収票 基本パック

決算書 基本パック

通帳 基本パック

スマートOCR 健康診断書

デスクトップアプリ
(自動アップロード / ダウンロード)

スマホアプリ

スマートOCR クリエイトフォーム

スマートOCR For Salesforce



収益モデル

初期費用 + サブスクリプション収益 or リカーリング収益

※サブスクリプション収益(定額制) / リカーリング収益(従量課金制)

当社の強み

お客様のニーズに合った柔軟なカスタマイズ
初期費用をできるだけ抑えた導入しやすい料金体系

3つの 提供方法

① クラウドサービス・オンプレミス提供 (SaaS型)

(定額料金) → サブスクリプション収益

・ ユーザー多数(数百社)

② OEM 供給

(販売した先にエンドユーザーがいるため広がり大きい、
処理枚数が増えるほど収益上がる) → リカーリング収益

・ みずほ銀行
・ KEIRAKU(共同開発型)

③ カスタムシステム提供

(発注者利用の個別開発案件、初期+固定料金)

→ 開発費用 + 長期契約でのサブスクリプション収益

・ 統計センター(国勢調査)
・ 国税庁個人課税課(確定申告)
・ 埼玉県警 等

3. 2023年6月期予想

2023年6月期予想

■ 売上高は対前期増減率+17.8%、営業利益は同▲27.2%を予想しております。

売上を大幅に伸長させるために、積極的な投資を行います。結果、営業利益は減益を予想しております。

(単位：百万円)

	2022年6月期実績	2023年6月期予想	予想対前期実績増減率
売上高	5,199	6,122	+17.8%
保険販売事業	2,946	3,476	+18.0%
直営店部門・RM部門	2,552	3,259	+27.7%
法人営業部門	394	217	▲44.9%
ソリューション事業	1,566	1,729	+10.4%
AS部門	908	1,019	+12.2%
FC部門	657	710	+8.0%
システム事業	686	915	+33.4%
営業利益	418	304	▲27.2%
経常利益	432	310	▲28.1%
当期純利益	255	179	▲30.0%

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

注1：オンライン売上を含む

保険販売事業

■ 直営店部門・RM部門

積極的投資（広告宣伝費・人件費）

売上高は前期比27.7%増を予想

- ① コロナで2期にわたり、積極的な投資ができなかった（投資リターンを得られる見込みがなかった）
全国規模の大規模なプロモーションを実施予定。
- ② 新規出店はすでに先行して実施済。既存店の5店舗移転を想定
- ③ 人財育成とデジタル技術活用による生産性の向上
- ④ 営業企画推進本部・マーケティング部を新設。インバウンド専門コールセンターから、アウトバウンドも新たに実施（未成約・未来店・損保のみフォローコール）
- ⑤ 広告宣伝費のマス広告への積極投資

■ 法人部門

保険以外のソリューションも提供

売上高は前期比44.9%減を予想

税制改正の影響は継続するため、保険商品の販売は引き続き減少を見込む。法人向けコンサルティングサービスを積極的に展開

ソリューション事業

■ AS部門

ASシリーズ・AI-OCRの新ソリューション提供

売上高は前期比12.2%増を予想

- ① 大手保険会社、大手地銀や共済などの大型案件の取り込み
- ② 企業代理店への職域向けに、ロボアドなど新たなソリューションの拡販
- ③ アライアンス強化によるOEMによるサービス提供（自動車・火災・エコシステム）
- ④ 新規ソリューションの開発（クリエイトフォーム・ヘルスケア 等）
- ⑤ CS（カスタマーサクセス）機能の強化による解約率の改善

■ FC部門

FC店舗数を前期末比19店増の215店へ

売上高は前期比8.0%増を予想

- ① 大規模プロモーションの実施によるFC店への送客増
- ② 新規リクルート活動を異業種向けに強化
- ③ 出店候補地獲得強化
- ④ FC店舗の買い取り
- ⑤ 店舗運営指導要員の派遣

システム事業

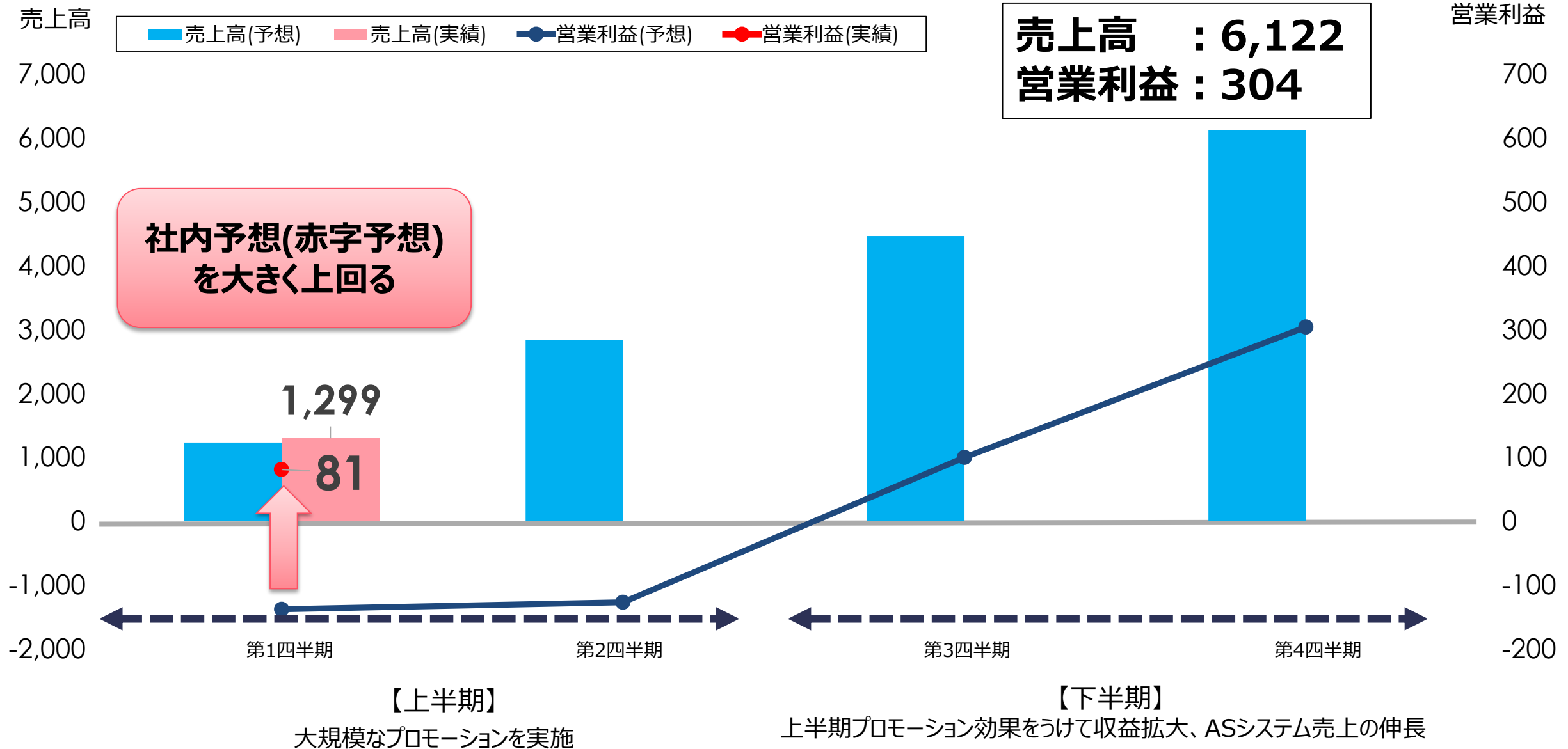
『スマートOCR[®]』の機能強化と人財確保・育成

売上高は前期比**33.4%**増を予想

- ①引き合いの多い『スマートOCR[®]』に注力し、企業や官公庁（入札）への取り組み強化による採用増
- ②代理店販売の強化
- ③外部の既存SaaSやソフトウェアとのシステム連携や、共同開発による新システムの拡販
- ④プロジェクト開発の強みを生かしたカスタマイズへの注力
- ⑤システム投資の増額
- ⑥営業体制の強化のためのリクルート活動ならびに新卒・中途採用社員の育成

2023年6月期 四半期ごとの予想値

(単位：百万円)



4. 3か年計画及び成長戦略

3か年計画（2023年6月期～2025年6月期）

1年目「再始動の年」～2年目「投資継続の年」～3年目「成長の年」

(単位：百万円)

	2023年6月期	2024年6月期		2025年6月期	
	予想	予想	予想対前年予想 増減率	予想	予想対前年予想 増減率
売上高	6,122	7,194~7,394	+17.5~20.8%	8,495~8,795	+14.9~22.3%
売上原価等	883	1,066	+20.7%	1,327	+24.5%
売上総利益	5,239	6,128~6,328	+17.0~20.8%	7,168~7,468	+13.3~21.9%
販売費及び一般管理費	4,934	5,728	+16.1%	6,468	+12.9%
営業利益	304	400~600	+31.4~97.1%	700~1,000	+16.7~150.0%

* コロナ禍の影響もまだ払拭しておらず、目標をレンジとしております。

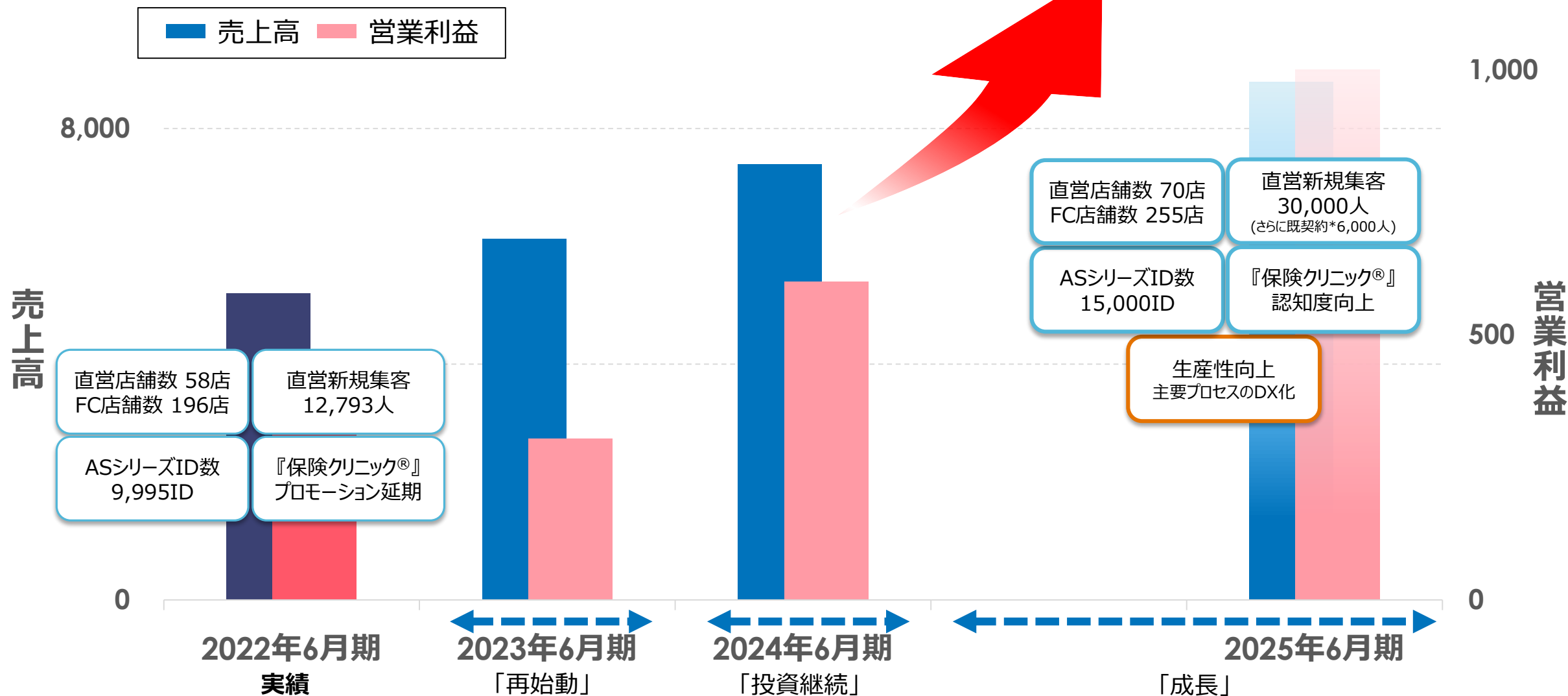
3か年計画（2023年6月期～2025年6月期）

1年目「再始動の年」～2年目「投資継続の年」～3年目「成長の年」

- ①保険SHOPの新しいスタイル ～デジタル技術活用による最良の顧客サービスの永続的提供～
- ②『保険クリニック®』認知度向上（2025年6月期26%目指す）
- ③DXを活用したオンライン相談の拡大
- ④ASシステムの大型導入先の開拓、新サービスの提供
- ⑤『スマートOCR®』事業の更なる拡大、販売力の強化

3か年計画

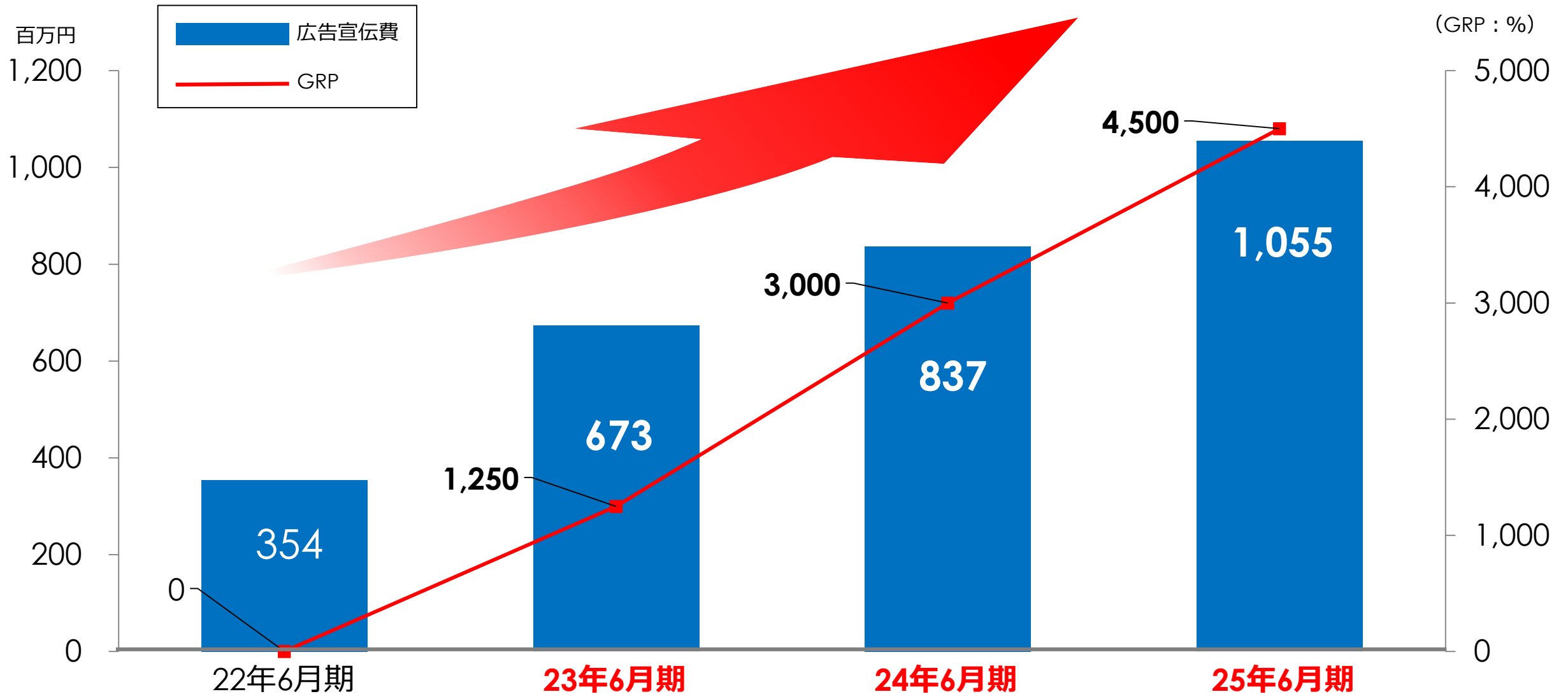
(単位：百万円)



*十数万件ある既契約者への再アプローチし、そこから6,000人再来店を促し、契約の見直しを検討いただくことを想定しております。

広告宣伝費投資計画（3か年）

■『保険クリニック®』における広告宣伝費 マス広告（TVCM等）の定常化へ



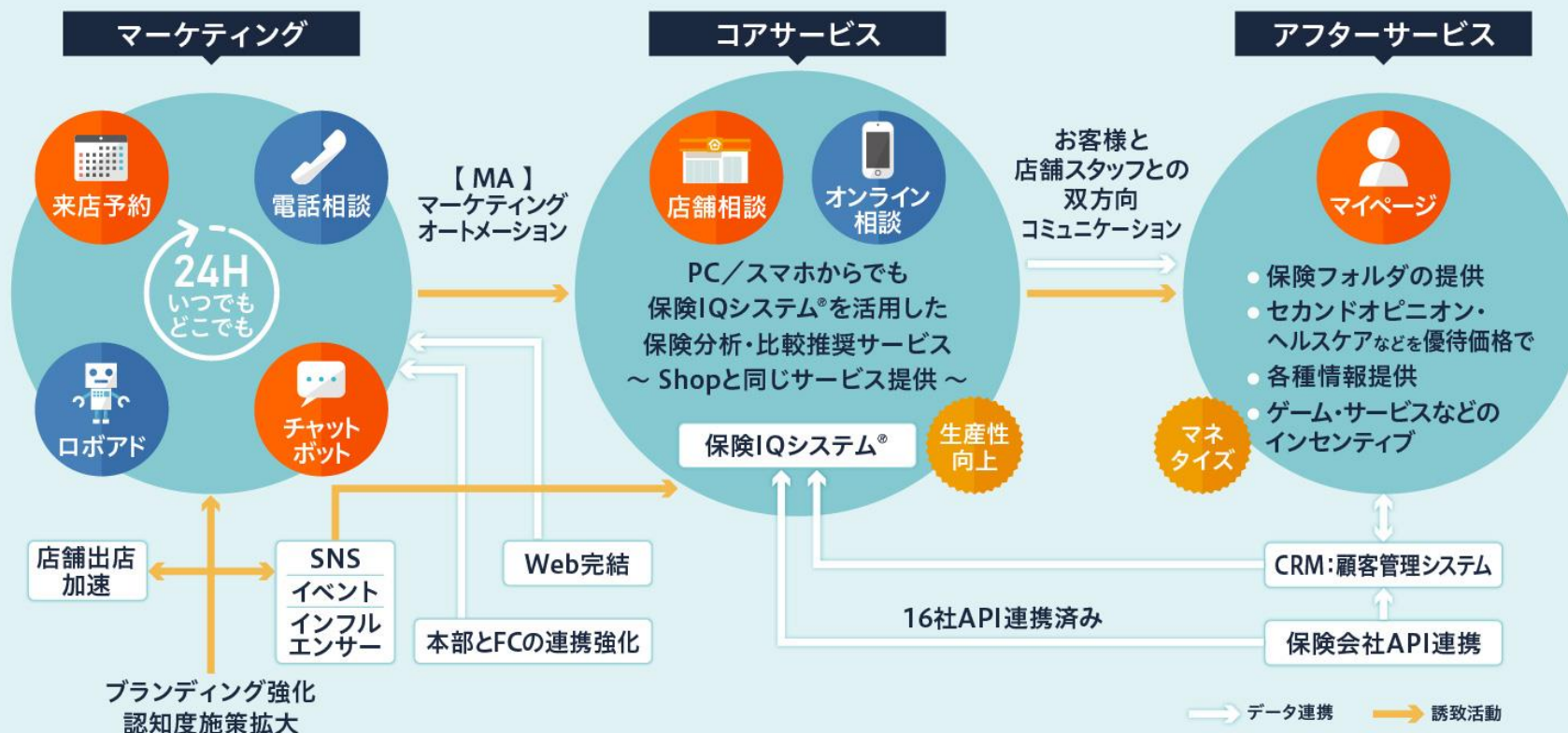
※GRPとはTVCMの総視聴率のこと

保険SHOPの
新しいスタイル

保険クリニック

デジタル技術活用による最良の顧客サービスの永続的提供

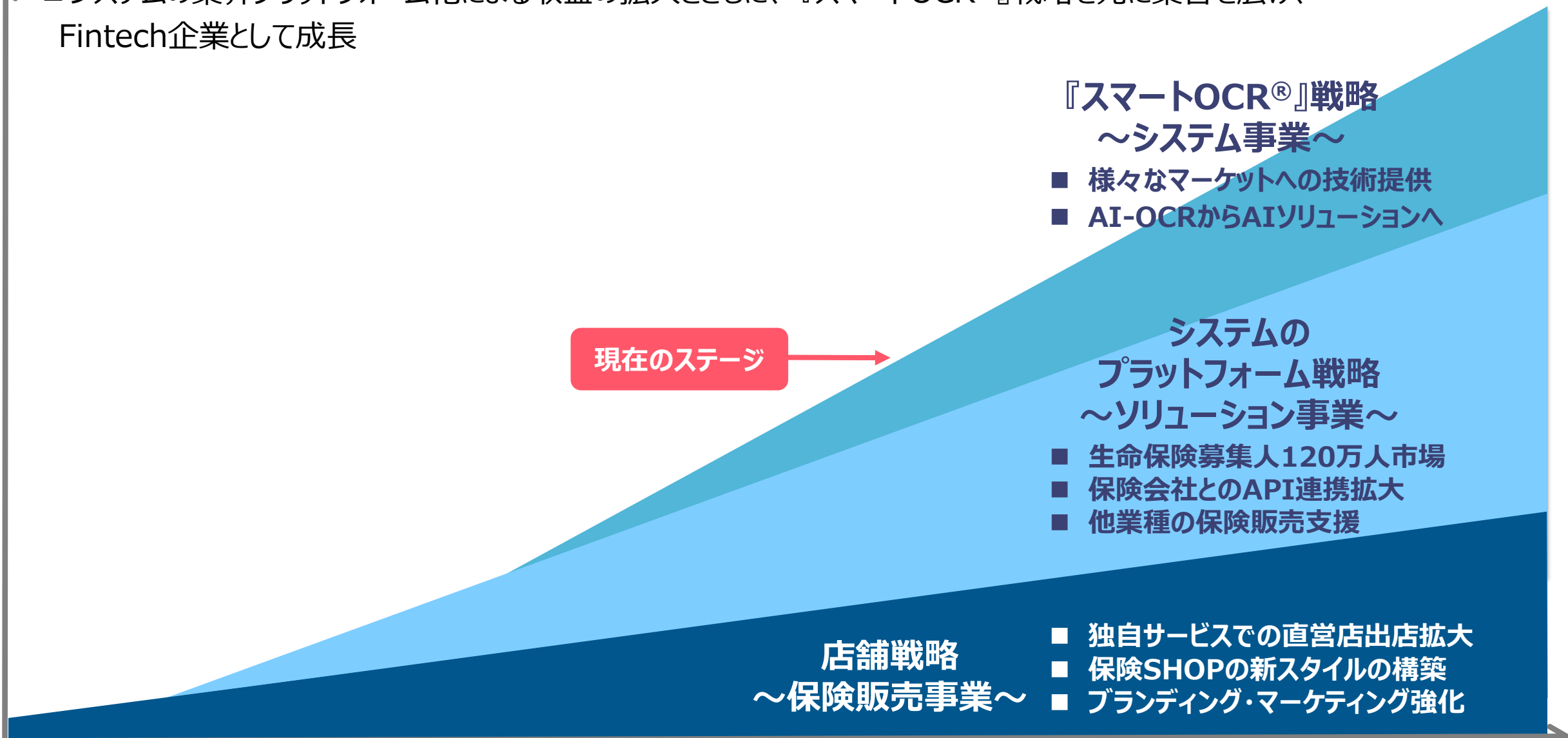
| テーマ | いつでもどこでも保険クリニック®店舗と同じサービスが受けられる。お客様へ最良のサービスの提供(保険IQシステム®のスマホ対応)。



マーケティングからアフターサービスまで一貫した保険サービスの提供
単なるオンライン相談ではなく、保険IQシステム®を活用した他社にはできないサービス提供

- システムの業界プラットフォーム化による収益の拡大とともに、『スマートOCR®』戦略を元に業容を広げ、Fintech企業として成長

(収益)



現在のステージ

(時間軸)

アイリックコーポレーションの企業テーマは!

人と保険の未来をつなぐ
～ Fintech Innovation ～

当社は保険の全てに
関わっていきたいと考えています



本資料には、将来の見通しに関する内容が含まれておりますが、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性等を含むため、将来の経営成績等の結果を保証するものではありません。

従って、実際の結果は、環境の変化等により、本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。上記のリスクや不確実性には、国内外の経済状況や当社グループの関連する業界動向等の要因が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・事象の発生等があった場合においても、当社グループは、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・改訂等を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、当社グループは当該情報の正確性、適切性等を保証するものではありません。