

2024年3月期  
第2四半期

# 決算補足 説明資料

2023年11月8日



証券コード：8715

# 全体目次

1

第2四半期 決算概要

2

重点施策の進捗状況

3

APPENDIX

# 第2四半期 決算概要

---

1. 全体サマリー(経常収益・経常利益)
2. 損益計算書 サマリー
3. 経常利益の増減要因(対前年同期比分析)
4. 貸借対照表 サマリー
5. 経常費用・利益のパラメータ





# 1. 全体サマリー(経常収益・経常利益)

## 経常収益

29,758 百万円

前年同期は27,974 百万円 6.4%増 計画は29,000 百万円 2.6%増  
うち、保険引受収益:26,696 百万円 前年は25,063 百万円 6.5%増

## のれん償却前 経常利益

2,703 百万円

前年同期は2,067 百万円 30.8%増

## 経常利益

2,601 百万円

前年同期は1,955 百万円 33.0%増 計画は2,200 百万円 18.2%増

堅調なペット飼育需要を新規契約獲得に着実に繋げ、契約獲得コストの改善等により、  
規模と利益の両立に注力

### ■ 経常収益(対前年同期比)

- 4-9月の新規契約件数は11.0万件、同保有契約件数は115.4万件(7.6%増)と**堅調な伸長を継続し、計画も達成**
- フード、動物病院、ブリーダーマッチングサイト成約数等、堅調に推移し、その他経常収益は2,701百万円(5.7%増)と順調に拡大
- 資産運用収益は361百万円(1.3%増)となり、不透明な市場環境下で機動的な資産運用を図り、**計画達成のペースで進捗**

### ■ 経常利益(対前年同期比)

- 契約獲得コストの改善や機動的な資産運用等により、2,601百万円(33.0%増)で**大幅増益、計画も大幅に上振れで達成**
- 引き続き保険金の動向を注視し、理想的な損害率の実現、販売管理費率の改善、シナジー創出事業の収益体質改善に注力



## 2. 損益計算書 サマリー

(百万円)

	23年3月期 2Q	24年3月期 2Q	対前年同期比 増減率
<b>経常収益</b>	<b>27,974</b>	<b>29,758</b>	<b>6.4 %</b>
保険引受収益	25,063	26,696	6.5 %
資産運用収益	356	361	1.3 %
その他経常収益	2,554	2,701	5.7 %
<b>経常費用</b>	<b>26,019</b>	<b>27,157</b>	<b>4.4 %</b>
保険引受費用	17,483	18,313	4.7 %
・正味支払保険金	(13,718)	(15,079)	9.9 %
・損害調査費	(557)	(556)	0.0 %
・諸手数料及び集金費	(2,533)	(2,564)	1.2 %
・支払備金繰入額	(252)	(191)	△ 24.2 %
・責任準備金繰入額	(422)	(△78)	- %
(うち未経過保険料)	(719)	(690)	△3.9 %
(うち異常危険準備金)	(△297)	(△769)	- %
資産運用費用	-	2	- %
営業費及び一般管理費	7,661	7,863	2.6 %
その他経常費用	874	978	12.0 %
<b>のれん償却前経常利益</b>	<b>2,067</b>	<b>2,703</b>	<b>30.8 %</b>
<b>経常利益</b>	<b>1,955</b>	<b>2,601</b>	<b>33.0 %</b>
<b>純利益</b>	<b>1,316</b>	<b>1,756</b>	<b>33.5 %</b>

※保険業法施行規則に定められた財務諸表の様式において、責任準備金繰入額がマイナスとなった場合、連結経常収益の中に責任準備金戻入額として表記しなければならないところ、本補足説明資料においては、過去との比較参照性の観点から保険引受費用の内訳として表記しています。よって、決算短信にて開示している連結経常収益29,837百万円と78百万円の差額が生じています。なお、連結経常利益に影響を与えるものではありません。





## 2. 損益計算書 サマリー

### ■主な勘定科目の増減理由

#### ① 保険引受収益

➢ 対前年同期比で、保有契約件数が81,296件増加(7.6%増)

#### ② 資産運用収益

➢ 市場環境が不透明な状況下、柔軟かつ機動的な運用で着実にインカム収益を積上げ

#### ③ その他経常収益

➢ フード・動物病院・ブリーダーマッチングサイト成約数等のその他経常収益が拡大

#### ④ 正味支払保険金

➢ 通院頻度の高止まりに加え、診療費単価の上昇などにより、支払保険金が増加

#### ⑤ 諸手数料及び集金費

➢ 販売チャネルの多様化や効率的な契約獲得により改善基調が継続

### (参考)アニコム損保 保険重要指標

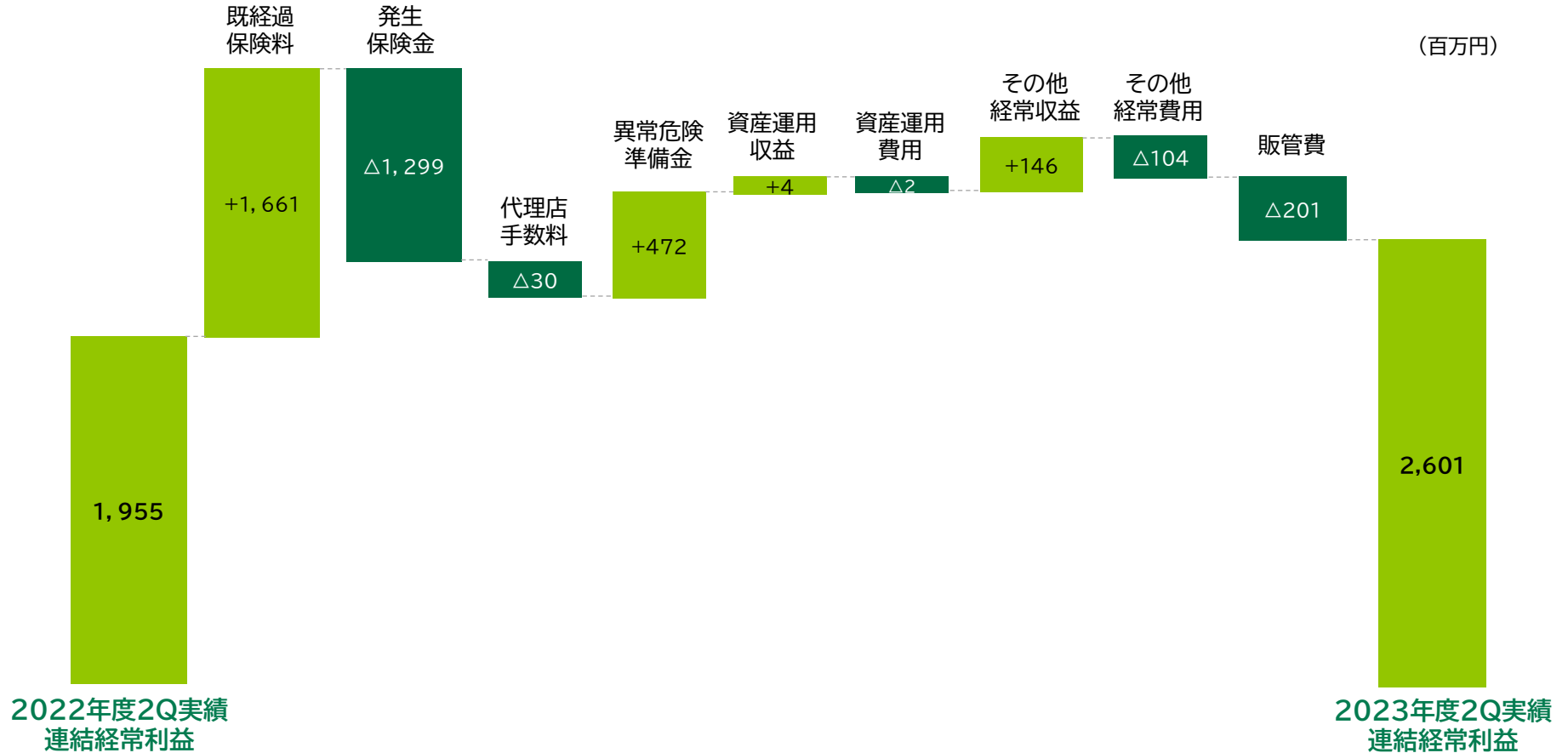
	23年3月期 2Q	24年3月期 2Q	(百万円) 対前年同期比 増減率
既経過保険料	24,433	26,108	6.9%
発生保険金(損害調査費含む)	14,527	15,827	8.9%
E/I損害率①	59.5%	60.6%	1.1pt
既経過保険料ベース事業費率②	35.3%	33.4%	△1.9pt
コンバインド・レシオ(既経過保険料ベース)①+②	94.8%	94.0%	△0.8pt



### 3. 経常利益の増減要因(対前年同期比分析)

堅調な保険引受収益の増加に加え、契約獲得コストの改善等も寄与し大幅増益

- ※1 既経過保険料 = 保険引受収益 - 普通責任準備金繰入額(未経過保険料)
- ※2 発生保険金 = 正味支払保険金 + 支払備金繰入額
- ※3 異常危険準備金 = 異常危険準備金繰入額 + 異常危険準備金戻入額





## 4. 貸借対照表 サマリー

(百万円)

	23年3月期末	24年3月期 2Q	対前期末比 増減率
<b>資産合計</b>	<b>61,407</b>	<b>62,044</b>	<b>1.0 %</b>
現金及び預貯金	30,835	21,967	△ 28.8 %
有価証券	16,956	26,705	57.5 %
固定資産	5,799	5,673	△ 2.2 %
その他資産	7,815	7,697	△ 1.5 %
<b>負債合計</b>	<b>33,223</b>	<b>33,743</b>	<b>1.6 %</b>
保険契約準備金	22,853	22,966	0.5 %
うち支払備金	2,988	3,179	6.4 %
うち責任準備金	19,865	19,787	△ 0.4 %
社債	5,000	5,000	— %
その他負債	5,369	5,776	7.6 %
<b>純資産合計</b>	<b>28,184</b>	<b>28,301</b>	<b>0.4 %</b>
株主資本	29,740	30,172	1.5 %
うち自己株式	△ 1	△ 1,001	— %
評価・換算差額等	△ 1,555	△ 1,870	— %

### ■ 主な勘定科目の増減理由

#### ① 資産の増加

- 段階的な債券等の積み増しの実施による有価証券の増加

#### ② 負債の増加

- 保有契約の増加に伴う保険契約準備金の増加

#### ③ 純資産の増加

- 利益剰余金の増加

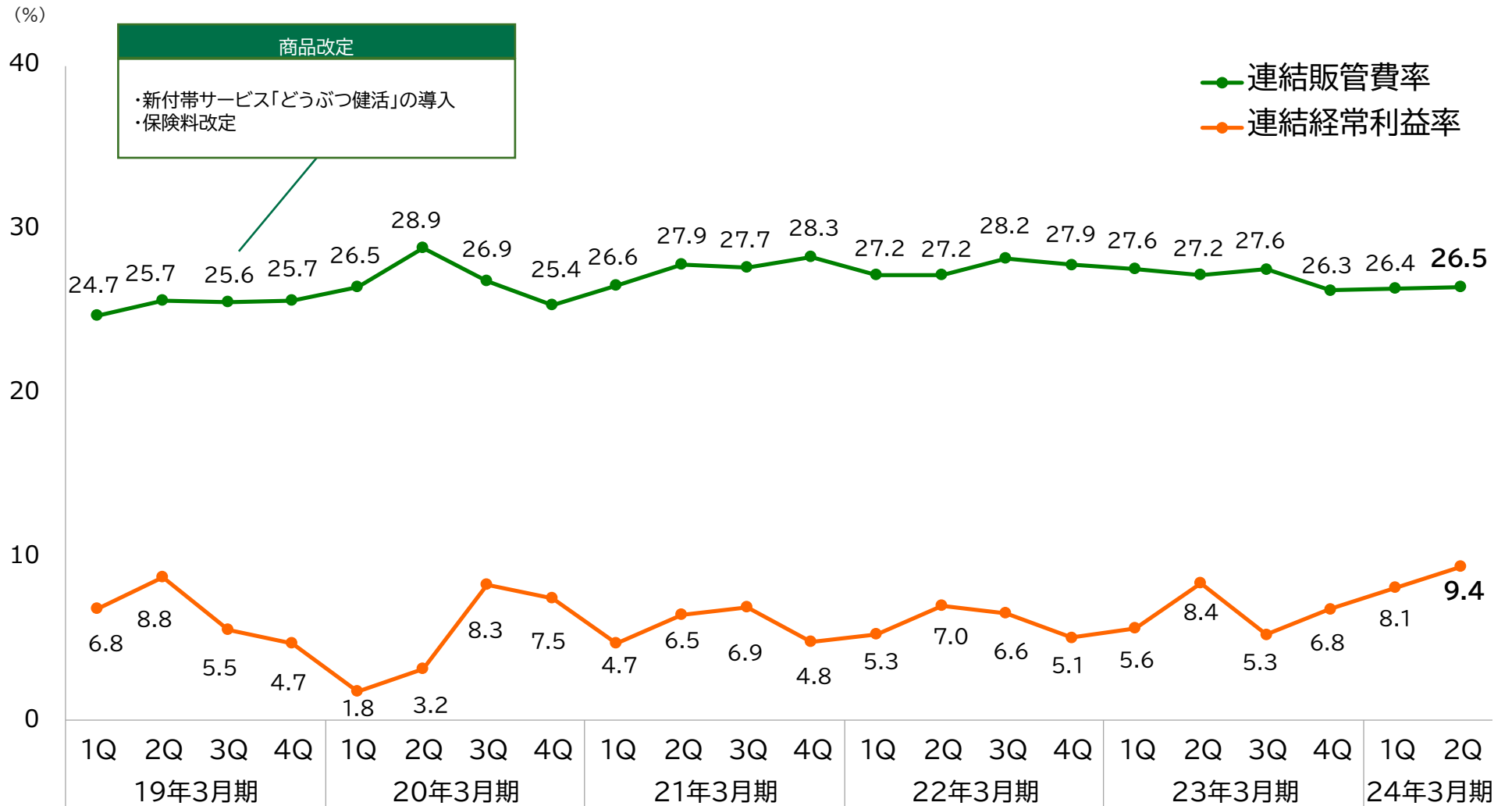




# 5. 経常費用・利益のパラメータ

※販管費率、経常利益率(連結)

※ アニコム損保単体の経営パラメータ(損害率・事業費率・契約件数)はAPPENDIX参照



# 重点施策の進捗状況

---

1. 重点施策の進捗状況(保険事業・資産運用)
2. 重点施策の進捗状況(シナジー創出事業)
3. トピックス





# 1. 重点施策の進捗状況 保険事業・資産運用

## 保険事業

### 新規・保有契約の状況

- 新規契約獲得件数は4-9月で**11万件超**  
23年9月末の保有契約件数は**115万件**を突破

### 販売チャネルの拡大・強化

- シムネットとの連携強化を一層加速させ、ブリーダーチャネルにおける新規契約獲得も拡大中  
⇒ブリーダー代理店数:  
2023年9月末時点は994軒に拡大、保険付保率も向上中  
(2020年9月末時点は91軒)
- フコク生命にて当社ペット保険の取扱いを開始  
(12月1日からアニコム損保の「どうぶつ健保」の取扱い開始)



人と人の間に  
**フコク生命**  
THE MUTUAL

### 保険料の改定

- ワイドタイプ(限度日数なし)商品につき、保険料を平均で7.8%の改定(引上げ)、11月1日が始期日となる契約から適用

### 商品・サービスの拡大

- 「どうぶつ健活」の堅調な増加が寄与し、4-9月の継続率は88.2%と安定して高いレベルで推移

### 損害率、契約獲得効率、販売管理費率の改善施策

- **損害率(2Q実績:60.6%)**  
通院頻度は落ち着く一方、診療費単価は上昇傾向が継続  
損害率改善施策を引き続き推進中  
・保険診療推奨フローチャートの普及促進による診療の適正化  
・予約機能を活用した優良病院への送客強化
- **諸手数料及び集金費率(2Q実績:9.6%)**  
販売チャネルの拡大・多様化等による契約獲得コストの改善で、前年同期比0.5ptの改善
- **販売管理費率(2Q実績:26.4%)**  
契約獲得コストの改善やオペレーション改善等により、前年同期比で1.0ptの改善  
・給付業務における直接請求件数及び処理単価の削減  
・各種手続きの省力化、帳票コストの削減

# 1. 重点施策の進捗状況 保険事業・資産運用



## 資産運用

- 柔軟かつ機動的な資産運用により、計画を達成  
インカム収益を着実に積上げながら、計画達成のペースで進捗
- 動物愛護推進に向けた複合施設「しっぽの郷」が稼働中  
(シェルター・ブリーディング場・ドッグカフェを併設)  
グループ各社のリソースを活用し、動物愛護の更なる推進に向けた活動を進めるとともに、石川県の国際ビジネス学院と連携し、ペット業界の人材育成・学校教育の場としても活用
- 東急不動産とペットの暮らしをより豊かにするための業務提携を発表



## その他

- 「従業員一人一特許戦略」の推進  
画像認識AI、フード・腸内細菌叢、再生医療等の従業員一人一人の琴線に触れる事業を展開してきた結果、2020年12月末の発明者数13名⇒2023年9月末で107名にまで増加

【分野別 出願・特許登録件数】

	画像認識AI	遺伝子 フード・腸内細菌叢	再生医療	その他	合計
特許件数	5	4	2	2	13

注) 出願件数には優先権主張出願及び分割出願を含み、海外出願は含まない



獣医師、動物看護師、薬剤師等  
様々な人材が発明者に名を連ねています。

- 2023年オリコン顧客満足度®調査、ペット保険ランキングの2項目で1位を獲得
  - 株式会社oriconMEが発表した「2023年 オリコン顧客満足度®調査」のペット保険ランキングにおいて、「保険金・給付金」と「窓口精算」部門で第1位を受賞
  - 今回の2項目での1位獲得は、当社の「どうぶつ健康保険証」が評価されたものと捉えており、対応病院での窓口精算の利便性のみならず、毎年の契約更新時の保険証を「わが子の成長記録」として大切に保管されていることなどが背景





## 2. 重点施策の進捗状況 シナジー創出事業

産まれる前から

川上



### ブリーディングサポートの強化

動物愛護法の改正も踏まえ、各施策を強力に推進中

- **遺伝子検査** ⇒ 繁殖効率向上に繋がる検査とマッチングサービスの開発(出産頭数が多い生体の遺伝子情報の解析等)
- **技術開発** ⇒ 交配適期検知手法の開発、幹細胞活用、凍結精液利用技術の確立・提供等
- **医療サポート** ⇒ 往診サービスエリアを拡大し拡大中  
繁殖技術指導(スメア検査、人工授精等)
- **販売サポート** ⇒ ブリーダー直売サポートセンターの拡大  
(拠点数、引渡頭数が順調に増加、成約率も高水準に)
- **事業支援** ⇒ 育成投資、資産運用を活用したブリーディング場の提供  
(しっぽの郷)、業務効率化等
- **引退犬猫の譲渡支援**  
⇒ シェルター建設・運営、譲渡スキーム確立(hugU、ani TERRACE、しっぽの郷、ペットショップ、病院お迎え)

### マッチングサービス事業(シムネット)の強化拡大

#### ■ マッチング力の向上

- ⇒ サイト訪問数の増加(SNSの活用、マス広告の実施、SEOの充実等)
- 問合数の増加(ユーザーアプリの活用、生体保証の販売開始等)
- 成約率の向上(ブリーダー向けサイト機能活用促進、販売ノウハウ提供等)

### マッチングサービス事業(シムネット)の2023年度2Q業績

- 売上高 : 1,033百万円
- 経常利益 : 40百万円
- 経常利益率: 3.9%

注) 経常利益(率)数値はのれん償却前



対前年同期比で増収増益(前年2Q 売上922百万円、利益21百万円)



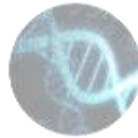


## 2. 重点施策の進捗状況 シナジー創出事業

日々の暮らし ~ 治らないを治す

川中

川下



### 健康診断+フード・商材等の事業化

- 4-9月のどうぶつ健活申込累計 **10.8万件超**
- 「どうぶつ健活」を通じた高機能フード(アニコムフード)のニーズ喚起
- 認知度向上によるサブスクリプション加入者の拡大(販売チャネルの拡充)
  - ブリーダーチャネル
  - アニコムG顧客チャネル
  - ペットショップチャネル



### 動物医療関連(予防~一般・再生医療)

- 動物病院事業  
売上拡大と費用圧縮による経営体質改善
  - 診療スキル向上に向けた教育研修
  - 整形神経外科診療の開始
  - 原価率の改善
- 再生医療事業
  - 再生医療を用いた「治療法」「予防法」の確立
  - 動物再生医療技術研究組合(再生医療普及のために当社Gが中心になって設立した組合)には、9月末時点で683病院が加入



### 社会課題の解決(ESG活動)

- 「ウクライナのペット救援募金」の活用(5月)
  - 当社Gからの寄付金がIFAW (国際動物福祉基金)を通じてウクライナの1.7万頭以上のペットの獣医療に提供
- ウクライナから日本に避難された方の支援  
現地への寄付の他、ウクライナから日本に避難した方々とそのペットへの支援も実施
- トルコ・シリア大地震におけるペット救援募金を寄付(6月)
- モロッコ大地震・リビア大洪水におけるどうぶつ救援募金プロジェクトを実施(10月)







### 3. トピックス : 今年度の自己株式取得を終了(23.9.25)

第二期創業期における経営ビジョンに沿って、更なる企業価値の向上を実現

- SMRの算出誤りの判明による適正資本水準を超える約40億円部分を段階的に自己株式取得に充当
- 今年度の10億円部分は9月で取得を終了(取得株式総数 1,564,800株)、残りの30億円は来期初で実施予定
- 2025年の新SMR確定後に再度最適なキャピタルアロケーションを検討

**SMR(ソルベンシーマージン比率)**  
**ROR(Return On Risk)**

---

2022年度 実績 SMR373.1%

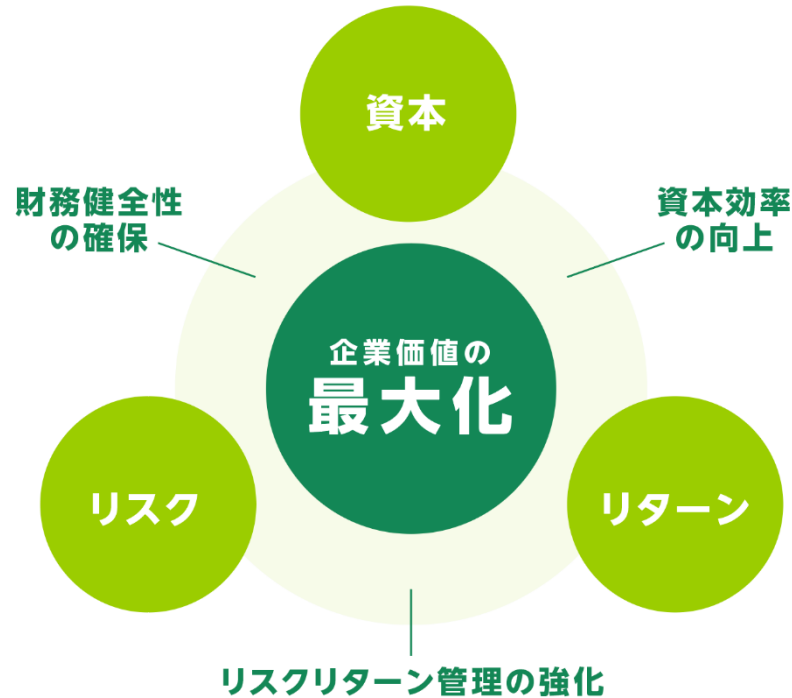
▼

2024年度 目標  
**SMR300~320%**

▼

2030年度 ビジョン  
新SMRで算出予定

**RORを重視した経営**



**ROE(Return On Equity)**

---

2022年度 実績 8.2%

▼

2024年度 目標 **10%水準**

▼

2030年度 ビジョン  
**12~15%水準**

**資本コストを上回るROE**  
エクイティ・スプレッドが前提

**株主還元(配当性向・DOE)**

2022年度 実績 配当性向 14.2%(増配後) > 2024年度 目標 **配当性向 20%水準** > 2030年度 ビジョン 配当性向→株主資本配当率(DOE)での開示へ



### 3. トピックス : SK Telecomと基本合意書を締結(23.10.3)

## 韓国最大の通信キャリアとペット業界におけるAIトランスフォーメーションを実現

#### ■ 本合意の背景

- ・アニコムGとして、近年目覚ましい発展を遂げているAI技術を、獣医療を含むペット業界に活用することで、獣医療の環境をさらに改善し、人とペットの双方向コミュニケーションの実現に貢献したいとの想いから本合意に至った。
- ・アニコムGが保有するペット保険の保険金支払い実績に基づいたペットの疾病に関するデータやペットの遺伝子、腸内フローラに関するデータと、SKTが保有するAI開発技術や人材リソースを組み合わせることで、ペット業界におけるAIトランスフォーメーションの実現を目指す。

#### ■ 本合意による具体的な検討事項

- ① ペット向けAIヘルスケアサービス『X Caliber』の日本市場における流通販売
- ② ペット業界におけるAIトランスフォーメーションの実現(アニコムのペット関連データとSKTのAIリソースの融合)



AI技術の活用により人とペットの双方向コミュニケーションの実現に貢献



### 3. トピックス : 当社大手ペットショップ代理店の報道等をふまえた対応について

#### ■一連の報道と当社からのリリースについて(8~10月)

- 8/5に週刊新潮のネット記事で初掲載され、その後10月末までに計6回の追加記事が掲載
  - 8/31に同週刊誌紙面で掲載、その後10/12に2度目の誌面掲載
- ⇒記事内容は、当該代理店におけるペット購入に関わる顧客とのトラブル等

本報道を受け、「子犬・子猫の販売に関するトラブル情報提供窓口」の設置を公表(10/2)  
加えて、外部アドバイザーの設置による多面的、専門的かつ客観的な調査の実施を発表(10/26)

今後、本調査結果に基づく適切な対応等により、関係者の皆様の不安の解消に向け尽力

#### ■当社業績への影響と当社の立ち位置について

- ペットの飼育需要は堅調であり、足元の当社NBチャネルの新規契約獲得件数は堅調に推移しており、大きな影響は出ていない
- ガバナンスの観点からも、当社の予防型保険会社を目指し保険金削減の取り組みを推進する立ち位置をより明確にし、訴求していく

当社グループとしてペット業界の各種法令遵守と誠実かつ顧客本位の経営管理体制の構築をリードしていく

# APPENDIX

---

1. 主要経営パラメータ
2. アニコム損保単体：経常収益のパラメータ  
(ペット保険新規契約獲得件数／保有契約件数の推移)
3. アニコム損保単体：経常費用のパラメータ  
(損害率(E/I)、既経過保険料ベース事業費率)
4. 保険事業以外の事業の収益機会と  
保険事業のシナジー相関





# 1. 主要経営パラメータ

	23年3月期 2Q	23年3月期末	24年3月期 2Q	対前年同期比		対前期末比	
				件数	率	件数	率
① 保有契約数	1,073,026 件	1,113,144 件	1,154,322 件	81,296 件	7.6 %	41,178 件	3.7 %
② 新規契約数	109,202 件	218,695 件	110,883 件	1,681 件	1.5 %	-	-
③ 継続率	88.0 %	88.2 %	88.2 %	-	-	-	-
④ 保険金支払件数	2,108 千件	4,216 千件	2,199 千件	90 千件	4.3 %	-	-

24年3月期末 (5月10日予想)
1,200,000 件
220,000 件
88.5 %
4,429 千件

	23年3月期 2Q	24年3月期 2Q	対前年同期比 増減
⑤ E/I損害率	59.5 %	60.6 %	1.1 pt
⑥ 既経過保険料ベース事業費率	35.3 %	33.4 %	△1.9 pt
⑦ コンバインド・レシオ(既経過保険料ベース)	94.8 %	94.0 %	△0.8 pt

24年3月期末 (5月10日予想)
59.8 %
33.7 %
93.5 %

	23年3月期末	24年3月期 2Q	対前期末比 増減
⑧ 単体ソルベンシー・マージン比率※	373.1 %	311.9 %	△61.2 pt

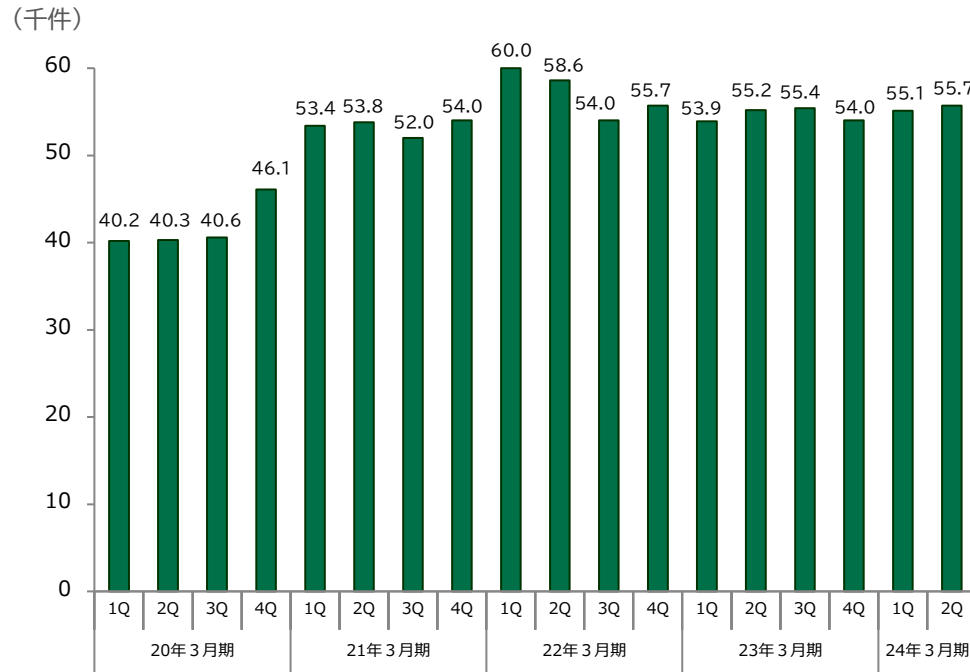
※2024年3月期2Qのソルベンシー・マージン比率は、23年3月期末から61.2pt減少しております。これはアニコム損保から親会社への中間配当を予定していることから、ソルベンシー・マージン総額の項目である「資本金又は基金等」および「その他(税効果相当額)」が減少していることによるものです。

	23年3月期 2Q	24年3月期 2Q	対前年同期比 増減
⑨ どうぶつ健活(腸内細菌叢検査)申込数	104,098 件	108,207 件	3.9 %
⑩ 対応動物病院数	6,744 病院	6,850 病院	1.6 %
⑪ 遺伝子検査検体数	53,207 件	34,281 件	△35.6 %



## 2. アニコム損保単体:経常収益のパラメータ

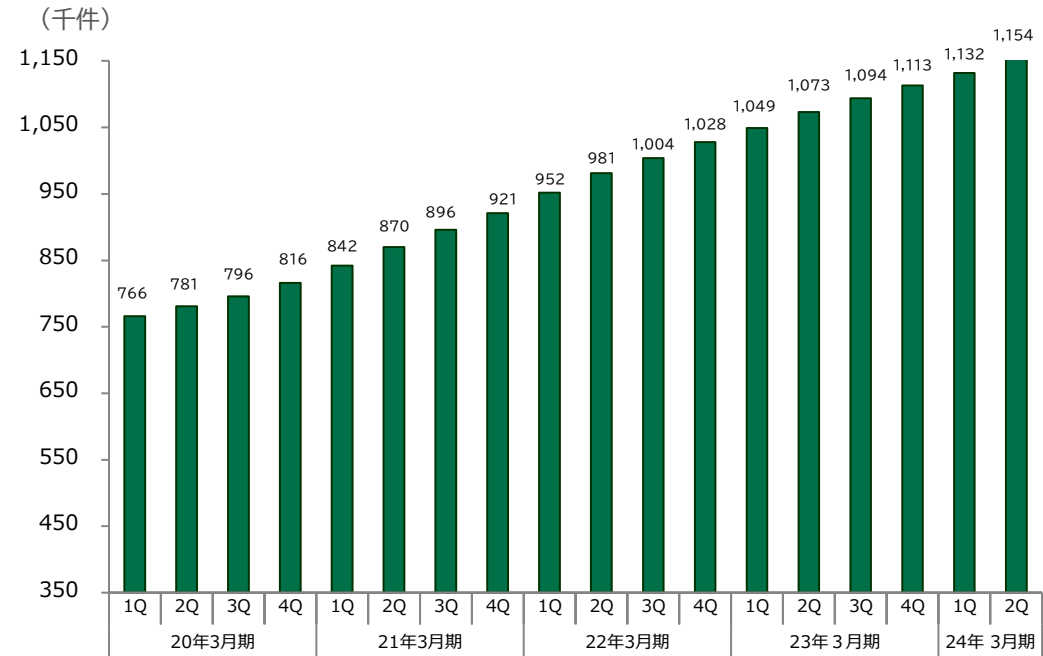
### 新規契約獲得件数の四半期推移



#### 新規契約獲得は堅調

NB・一般チャネル合わせて11.0万件(2Q累計)を超え、堅調に推移  
年間計画22.0万件に対して50.4%の進捗率で推移

### 保有契約件数の四半期推移



#### 保有契約件数

115.4万件となり、年間計画120万件に向けて順調に推移





# 3. アニコム損保単体:経常費用のパラメータ

**【参考情報】**

15年3月期 1Q

- 保険料改定
- ・平均12%の改定

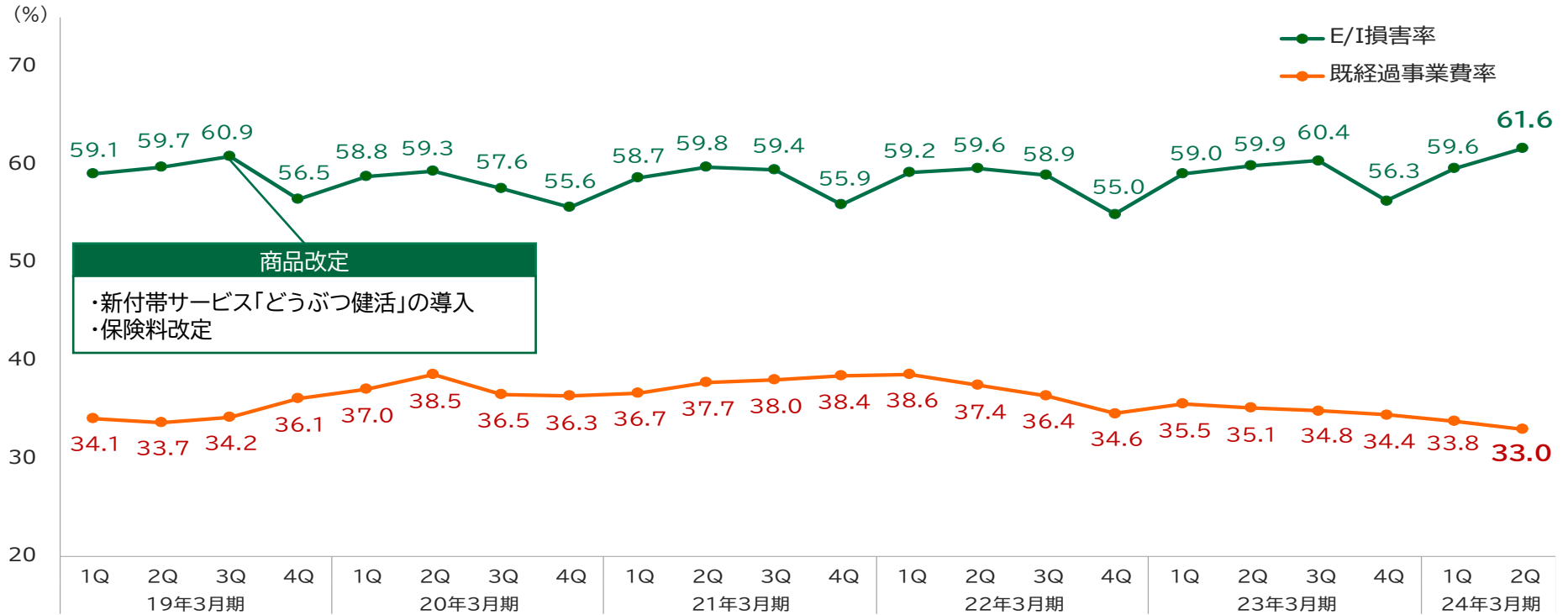
15年3月期 3Q

- 限度日数付き新商品
- 健康割増引制度導入

18年3月期 2Q

- 保険料率改定
- ・8歳以上の保険料改定

注1) 下表は、四半期毎の平均値を記載しておりますので、当期累計平均とは異なります。  
 注2) 事業費率は「既経過保険料ベース事業費率」(損保事業費÷既経過保険料)を表しております。



## E/I損害率について

20年度からの新規契約獲得件数の大幅な増加により、商品ポートフォリオの改善が進む一方、コロナ禍の行動変化の影響による通院頻度の増加や、保険金単価の上昇により、発生保険金が増加・高止まり傾向が継続。足元はそうした変化の影響も徐々に安定化への動きを確認。

## 事業費率について

事業拡大に向けた投資を継続。独自サービスである「どうぶつ健活」に係るコストが増加。新規契約件数の増加・競争激化に伴う代理店手数料の増加などにより上昇傾向が続いていたが、足元では、代理店手数料率の削減や、業務効率化・費用改善施策の効果が発現。



# 4. 保険事業以外の事業の収益機会と保険事業のシナジー相関

どうぶつの  
ライフステージ

保険事業以外の事業の収益機会

保険事業  
への奇与

資産運用

展開

## 川上



### 遺伝子

- ・遺伝子検査事業

### 交配・出産

- ・マッチングサイト
- ・ブリーディング支援
- ・精子バンク

### ペットショップ

- ・しつけサービス提供
- ・遺伝子検査証明書の発行

- ・遺伝子ベースの保険料設計や引受診断
- ・新生児チャネルを拡大
- ・遺伝病減少にともなう損害率低下

## 川中



### 日々の暮らし

- ・フード開発と販売
- ・他企業との連携

### 健康診断

- ・腸内細菌叢検査事業
- ・保険新サービス付帯

### 一次診療(一般診療)

- ・電子カルテ拡販
- ・一次動物病院運営(海外含)
- ・予約送客事業

- ・保険の付加価値を向上
- ・生活習慣病予防による損害率低下
- ・企業団体の獲得

## 川下



### 二次診療(先進医療)

- ・再生医療提供
- ・二次動物病院運営

### お別れ

- ・ペット霊園紹介
- ・終生飼育施設

- ・重症化予防による損害率低下
- ・難病治療の確立に伴う損害率低下
- ・高齢者等の飼育に対して裾野を拡大

資産運用(不動産運用を含む)による下支え

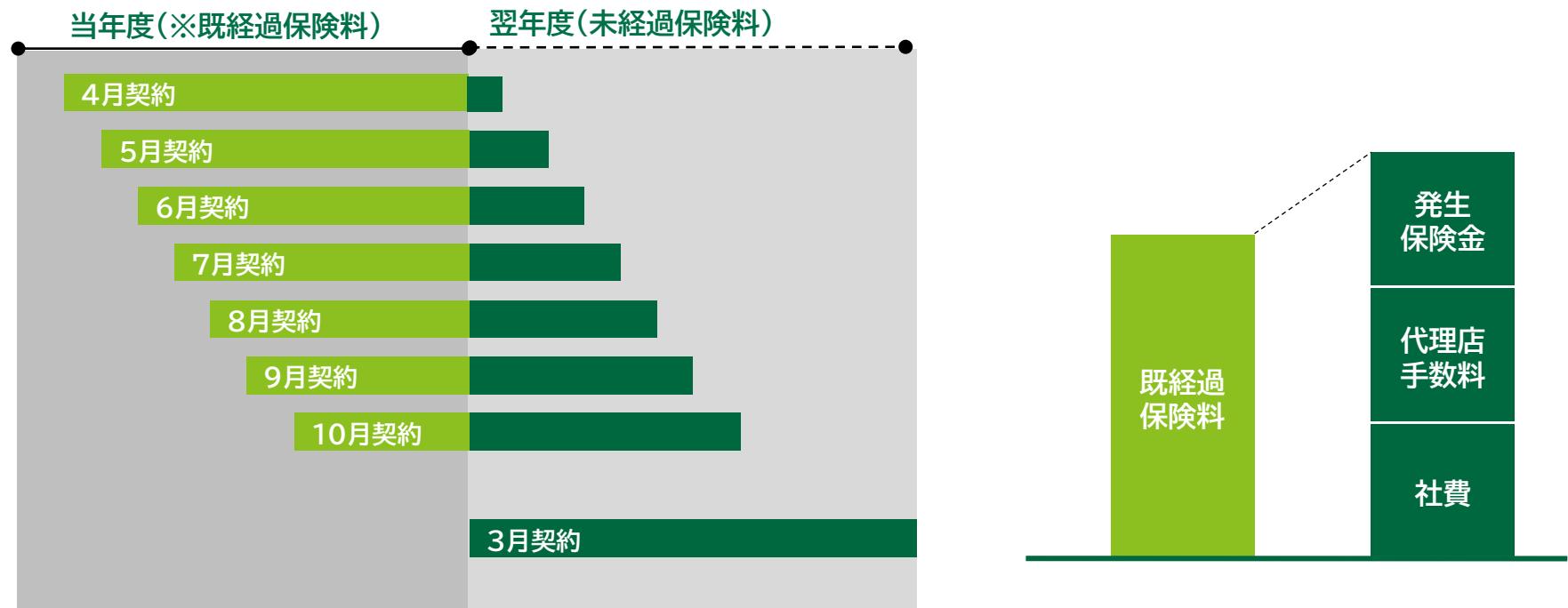
ビッグデータの構築と活用

# (参考) 保険会計が経常損益に与える影響



## 1. 保険料の増加が経常損益に与える影響(日本の損保会計ベース)

一般的に、保険料の増加は経常収益の増加に寄与しますが、事業年度における保険料の未経過期間部分については、普通責任準備金(未経過保険料)として次年度に繰り越すことが法令により定められています。一方で、発生保険金、代理店手数料、社費等の費用については、保険料の増加に対応する費用を含め、これらの費用が発生する年度において計上することとされています。したがって、保険料の増加に伴い増収となる場合であっても、当該費用が既経過保険料を超過する場合は、当該年度の経常損益にマイナスの影響を与えることとなります。



## 2. 異常危険準備金が経常損益に与える影響(日本の損保会計ベース)

- ・異常危険準備金は、巨大災害等が生じた場合の保険金の支払いに備えるために法令により積み立てておくこととされているものであり、各保険会社が毎期積み立てを行っているものです。
- ・異常危険準備金は、正味損害率(※)が50%を超えると取崩し(費用のマイナス)が行われます。(※)正味支払保険金を正味収入保険料で除した割合です。



#### 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](http://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きください。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。