

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年12月

株式会社ナルネットコミュニケーションズ

A photograph of a long, straight asphalt road stretching into the distance, flanked by vibrant green fields and rolling hills under a clear blue sky. The road has white dashed lines in the center and solid lines on the sides.

Mobility's Transformer

目次

- 01 当社の概要
- 02 事業概要
- 03 当社の強み
- 04 市場環境・成長余地
- 05 成長戦略
- 06 財務ハイライト・事業計画
- 07 リスク情報

01 当社の概要

Mobility's Transformer

複雑さから、シンプルさへ

煩わしさから、心地よさへ

これまでの歩みから、その先の未来へ

私たちは、常に誠実な姿勢で、社会・お客様・仲間全てに信頼されたい

私たちは、常に好奇心を持ち、情熱的で意欲溢れる自分でありたい

私たちは、常に全ての行動にやり甲斐を見つけ、自らの職務に誇りを持ちたい

私たちは、常に法令・社内規則・社会規範を遵守し、それらを超える高い倫理観を持ちたい



01 当社の概要 | 会社概要



社名	株式会社ナルネットコミュニケーションズ (英訳名 Nalnet Communications Inc.)	
所在地	愛知県春日井市下市場町5丁目1番地16	
設立	2019年7月/形式上の存続会社 (1978年7月/実質上の存続会社)	
資本金	50,000,000円 (※)	
代表	代表取締役社長 鈴木 隆志	
事業内容	自動車のメンテナンス管理・BPOサービス提供	
社員数	220名 (臨時従業員 119名含む ※)	
事業所	MTセンター	愛知県春日井市
	静岡営業所	静岡県静岡市
	三重営業所	三重県松坂市
	岐阜営業所	岐阜県金園町



※ 資本金は2023年11月21日現在、社員数は2023年10月31日現在

取締役



代表取締役社長
鈴木 隆志

1988年4月新卒で当社入社。
2008年4月常務取締役、
2014年4月代表取締役社長
就任。



取締役/管理管掌
東村 大介

自動車系BPO企業での経営
企画部長、上場準備企業の
取締役CFOを経て、2022
年5月当社入社、同年6月
取締役就任。



取締役/営業管掌
服部 正次

1990年4月当社入社。営業推
進本部担当執行役員を経て、
2022年12月取締役就任。



取締役/業務管掌
永治 健

2005年4月当社入社。メン
テナンスサービス部長、執
行役員を経て、2023年6月
取締役就任。



社外取締役
花井 浩

メルセデス・ベンツ・ファ
イナンス(株)代表取締役を
経て、2019年6月に当社監査
役に就任、2022年6月取締
役就任。



社外取締役
横山 純一

日興証券(株) (現SMBC日興
証券(株))の投資銀行部門な
ど複数の部長職、同子会社
の取締役を経て、2023年6
月当社取締役就任。

監査役



社外常勤監査役
大倉 康裕

ポッカサッポロフード&ビ
バレッジ(株)監査役を経て、
2022年6月当社監査役就任。



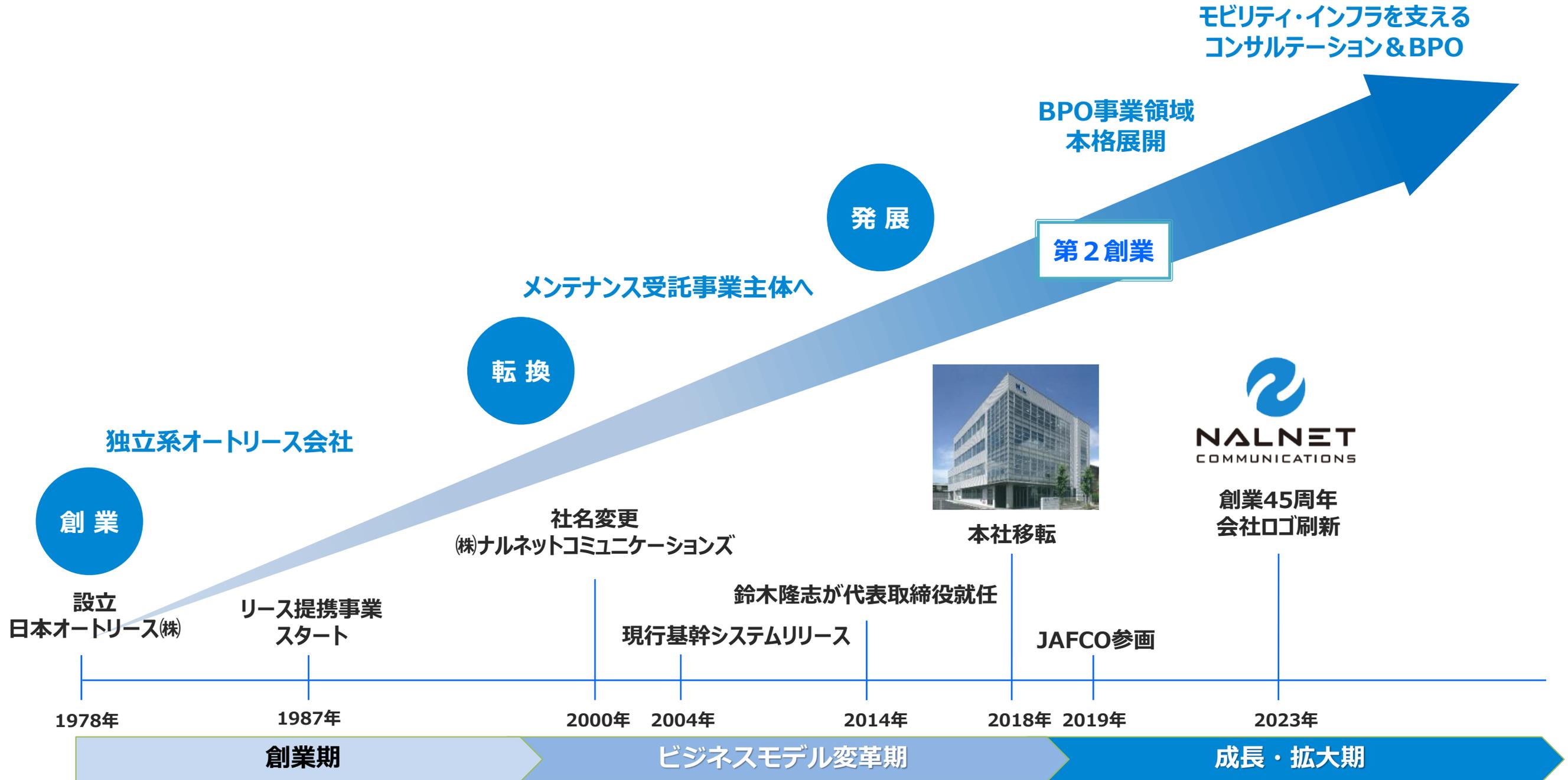
社外監査役
野村 朋加
(弁護士)

あゆの風法律事務所 (現
任)を経て、2022年12月
当社監査役就任。

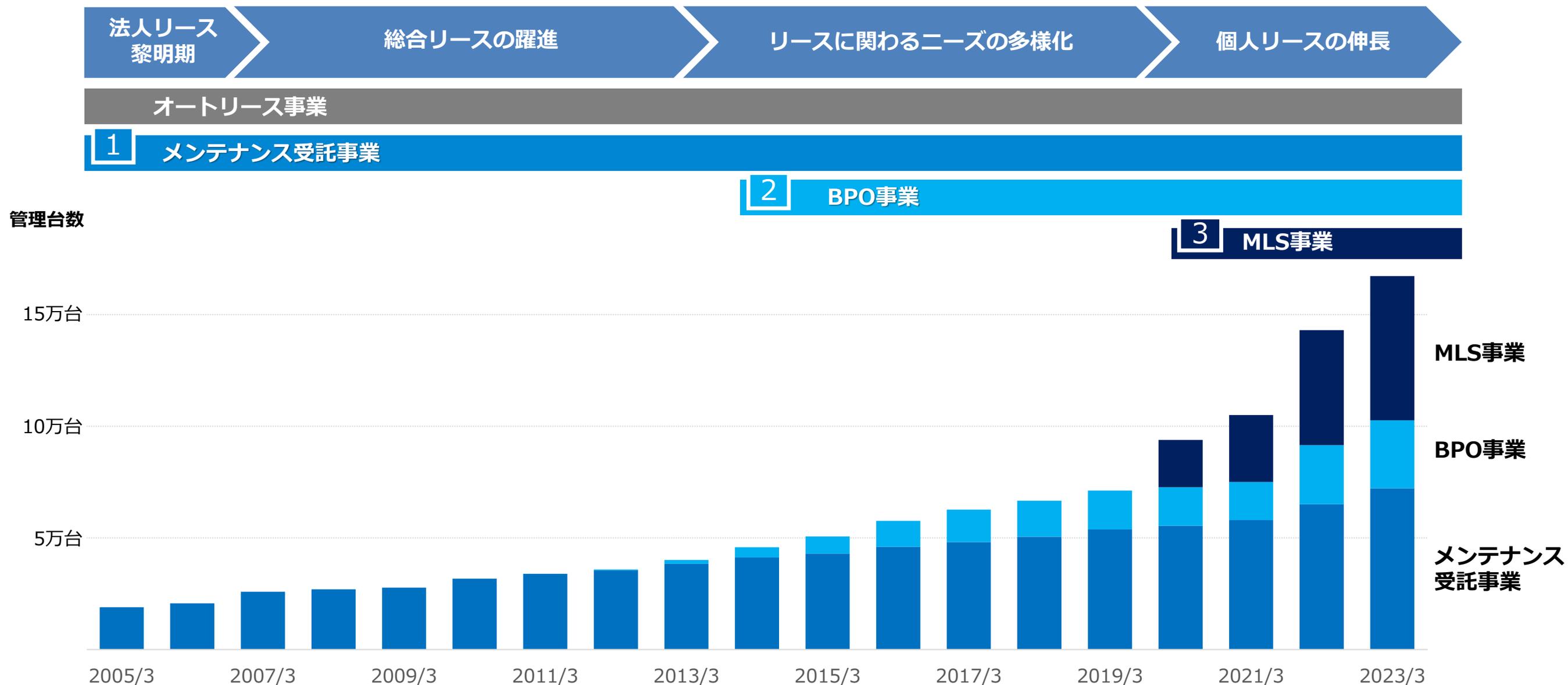


社外監査役
山田 梨津子
(公認会計士)

監査法人トーマツ、ミライズ
税理士法人 (現任)を経て、
2023年6月当社監査役就任。



祖業のオートリース事業を起点に、時代・ニーズの変化に合わせて、ビジネスドメインをシフトさせながら、持続的な成長を実現。車の移動への役割は変化するが無くなり、当社事業は社会インフラの一部として、これからも移動を支えていく



リース車両の利用は進むが、利用にあたっては多くの煩雑な業務に対応しなければならない

国内のリース車両の利用状況

車両のリースに付随する業務

課題・ニーズ



- | | |
|----------------|---------------|
| 自動車税の納付 | 自賠責・任意保険の管理 |
| 問い合わせ対応 | 使用先変更(ナンバー変更) |
| 事故受付 | 車両移動 |
| 整備工場へのメンテナンス委託 | 点検実施手配 |
| 整備請求書の精査・支払 | 車検手配と完了確認 |
| 満了管理・名義変更 | 満了車両の引き上げ |

等、多様な業務が存在

リースしている営業車両が多く、車検の管理が大変

問い合わせへの対応が大変

オートリース利用企業管理担当者

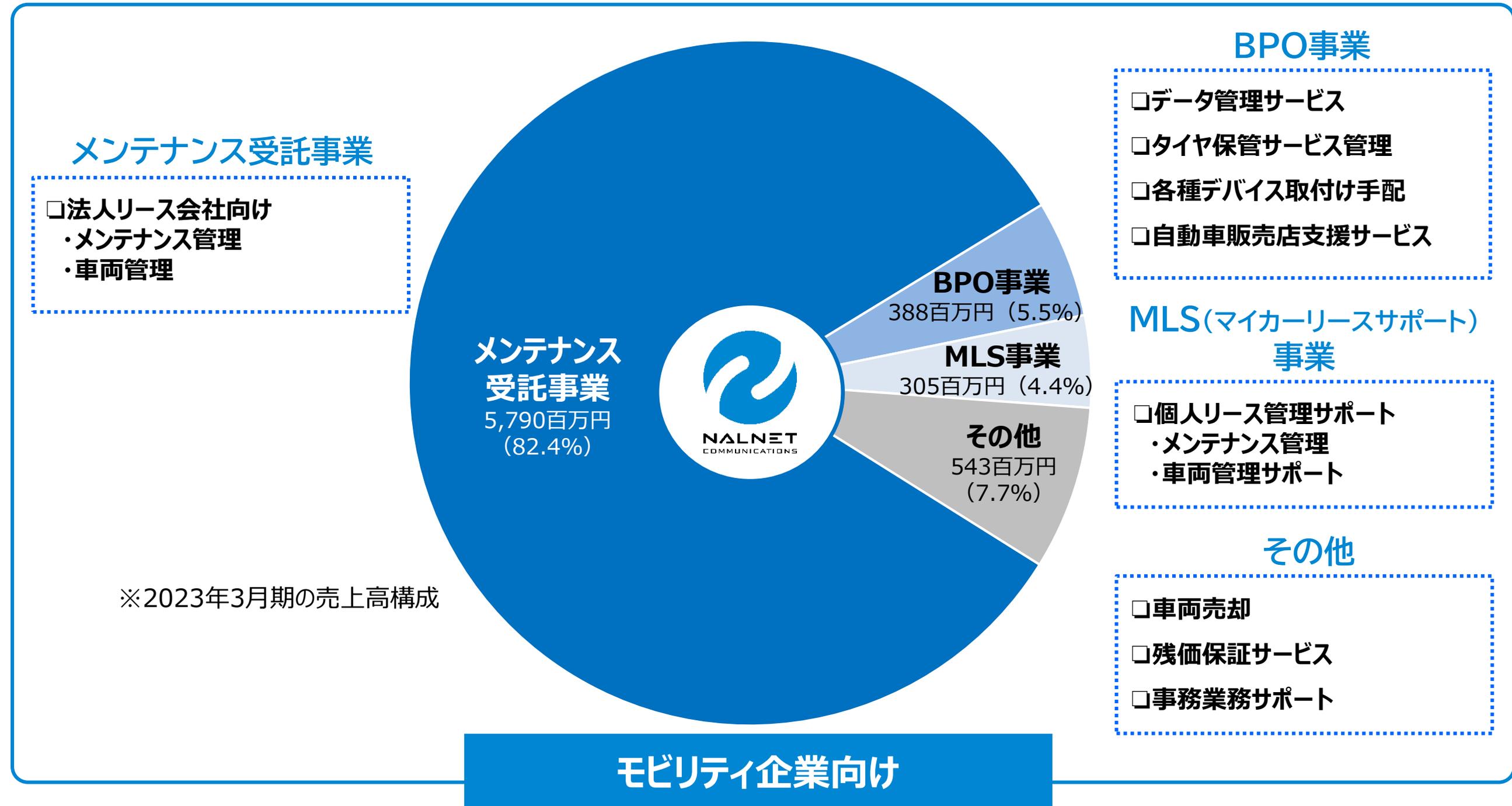
△△△が大変

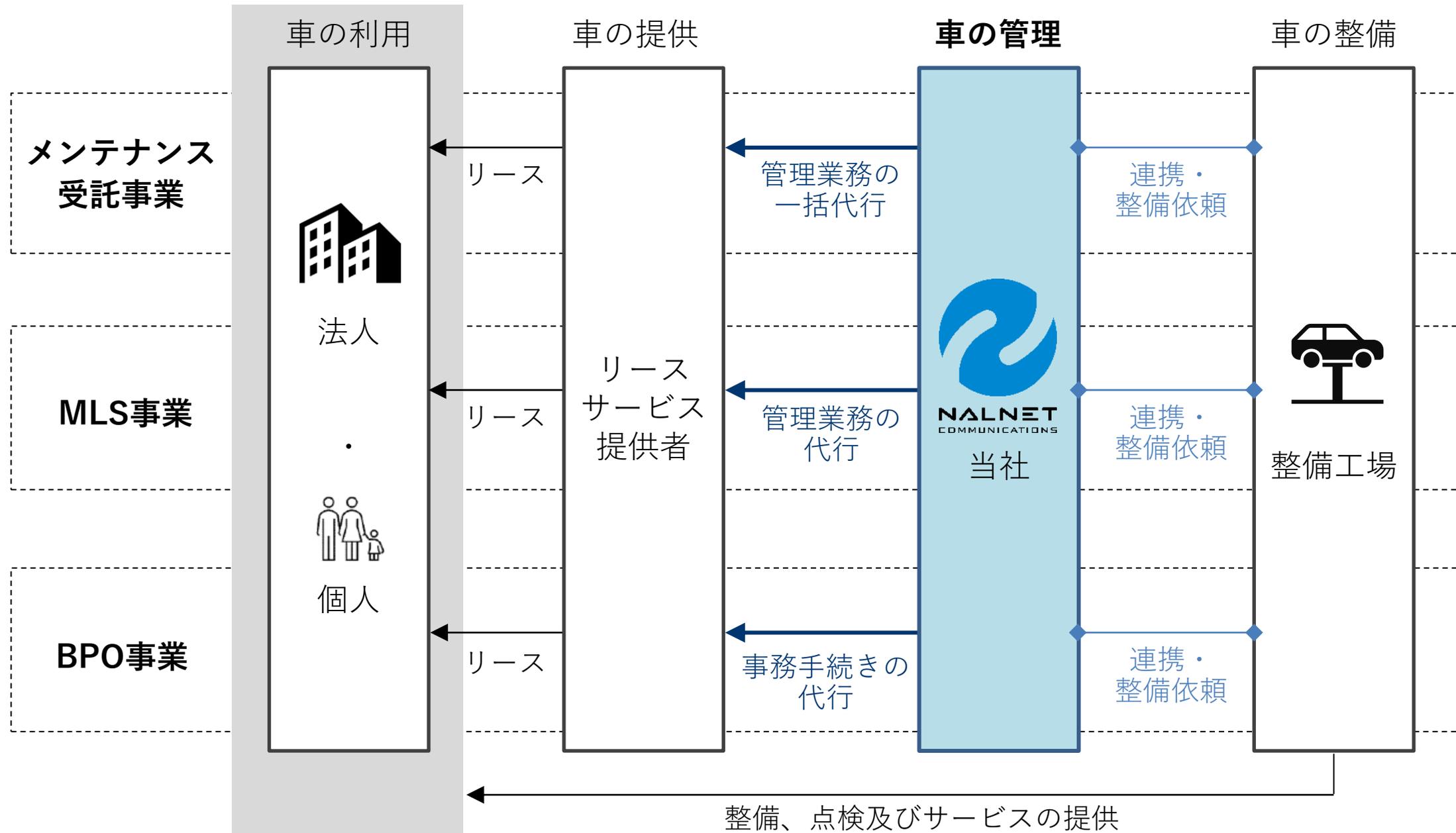
□□□がしきれない

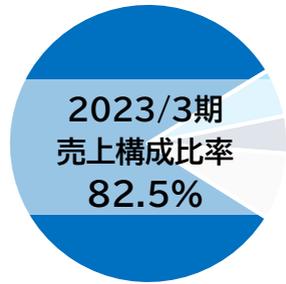
オートリース事業者

※出所：(一社)日本自動車リース協会連合会「車種別・全国リース車保有台数の年別推移と対前年比」

02 事業概要

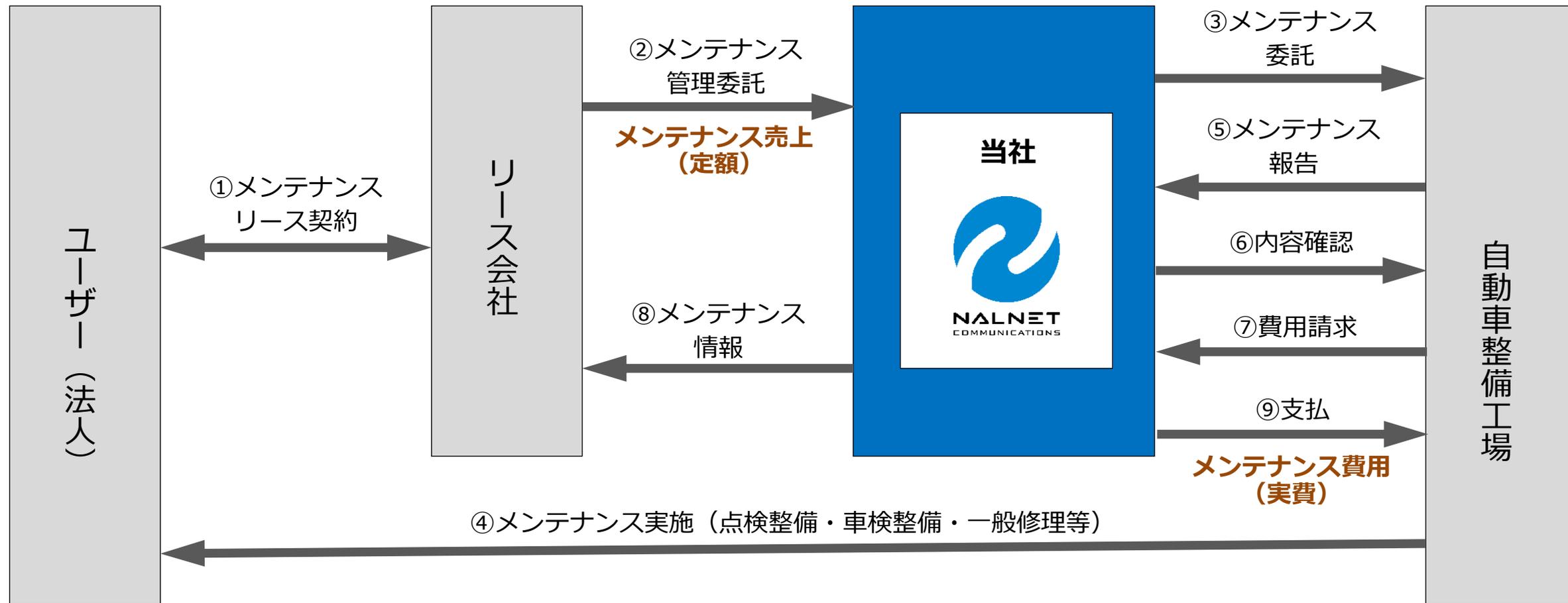


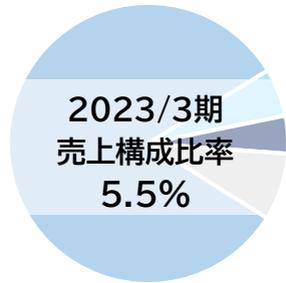




メンテナンス受託事業は法人向けリースサービス提供者及び一般法人より車両管理における点検・車検・修理等メンテナンス管理業務を一括で受託します。メンテナンスについては全国の提携整備工場に依頼しています。リース期間に合わせてメンテナンス管理業務を受託しており、非常に安定した事業基盤となります。

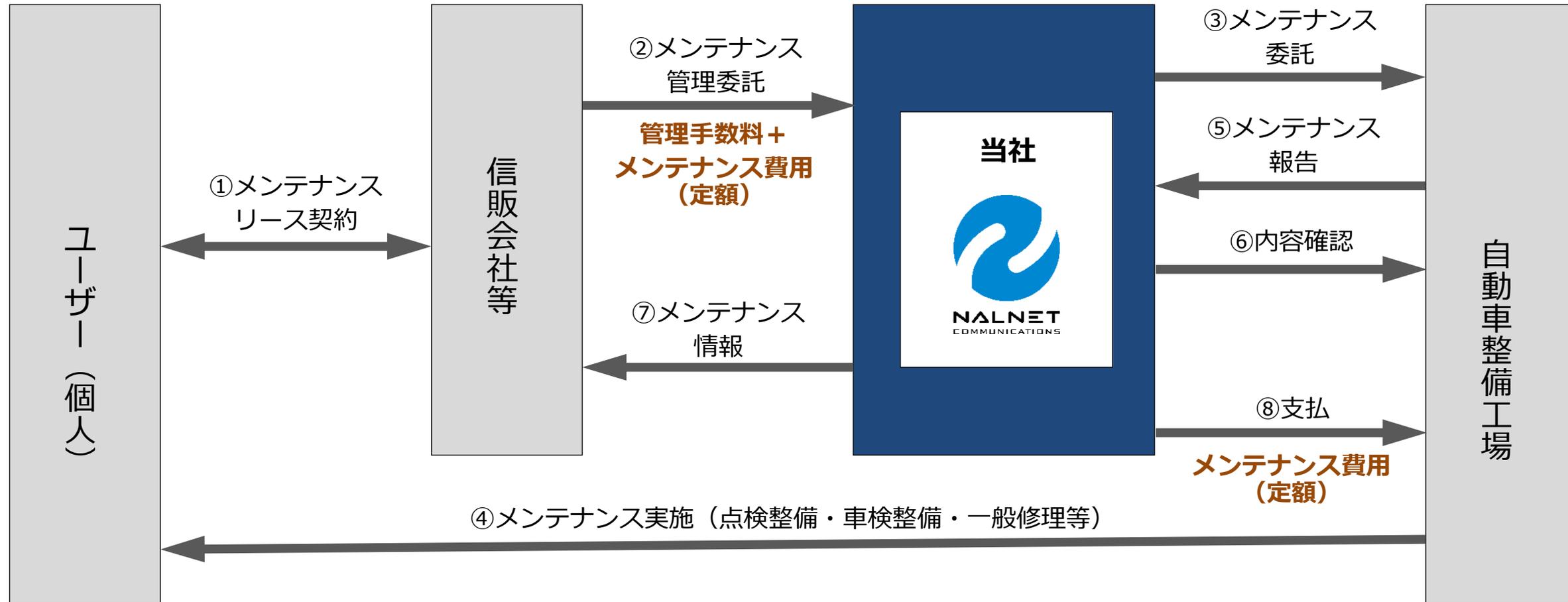
メンテナンス受託事業の主な流れ

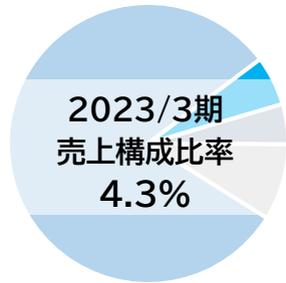




MLS事業は、個人向けリースサービス提供者に対してリース車両のメンテナンス管理業務を提供しています。また、メンテナンス受託事業では一般故障整備を含んだ契約内容となりますが、MLSでは決められたサイクルによる点検基本工賃と決められた作業及び消耗品交換のみの限定的な契約となっています。

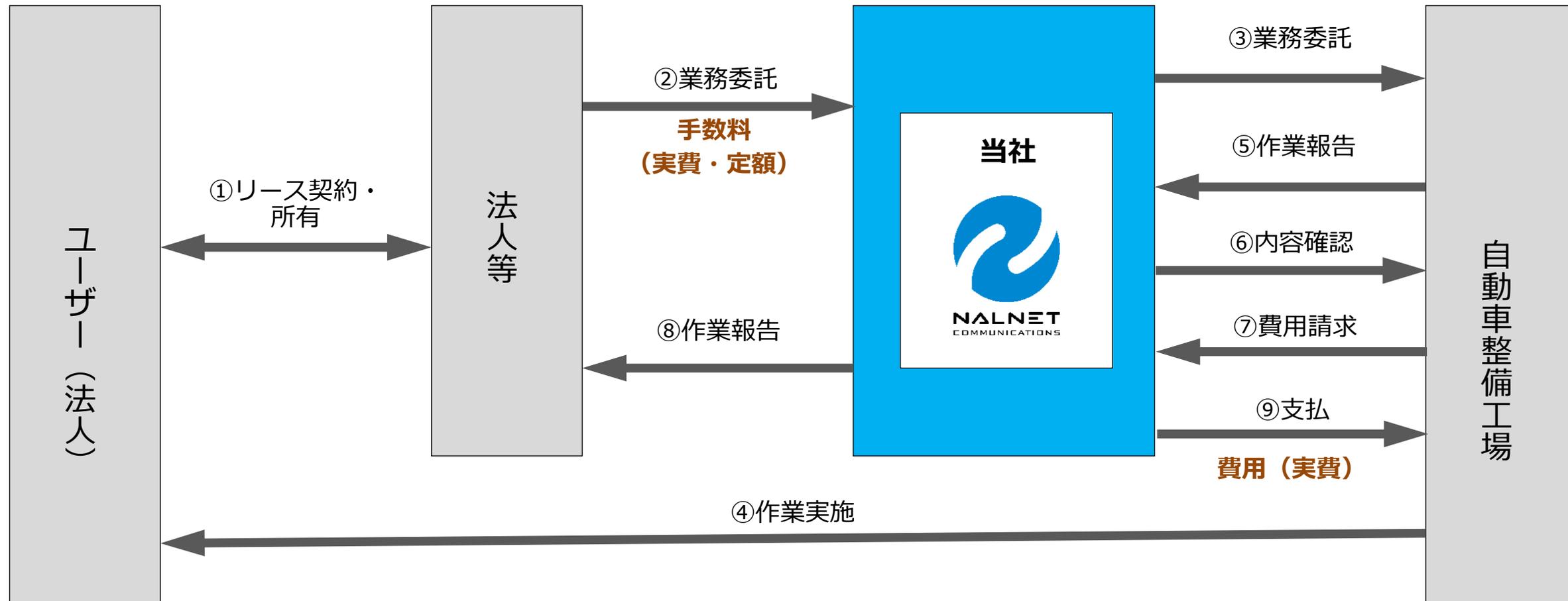
MLS事業の主な流れ



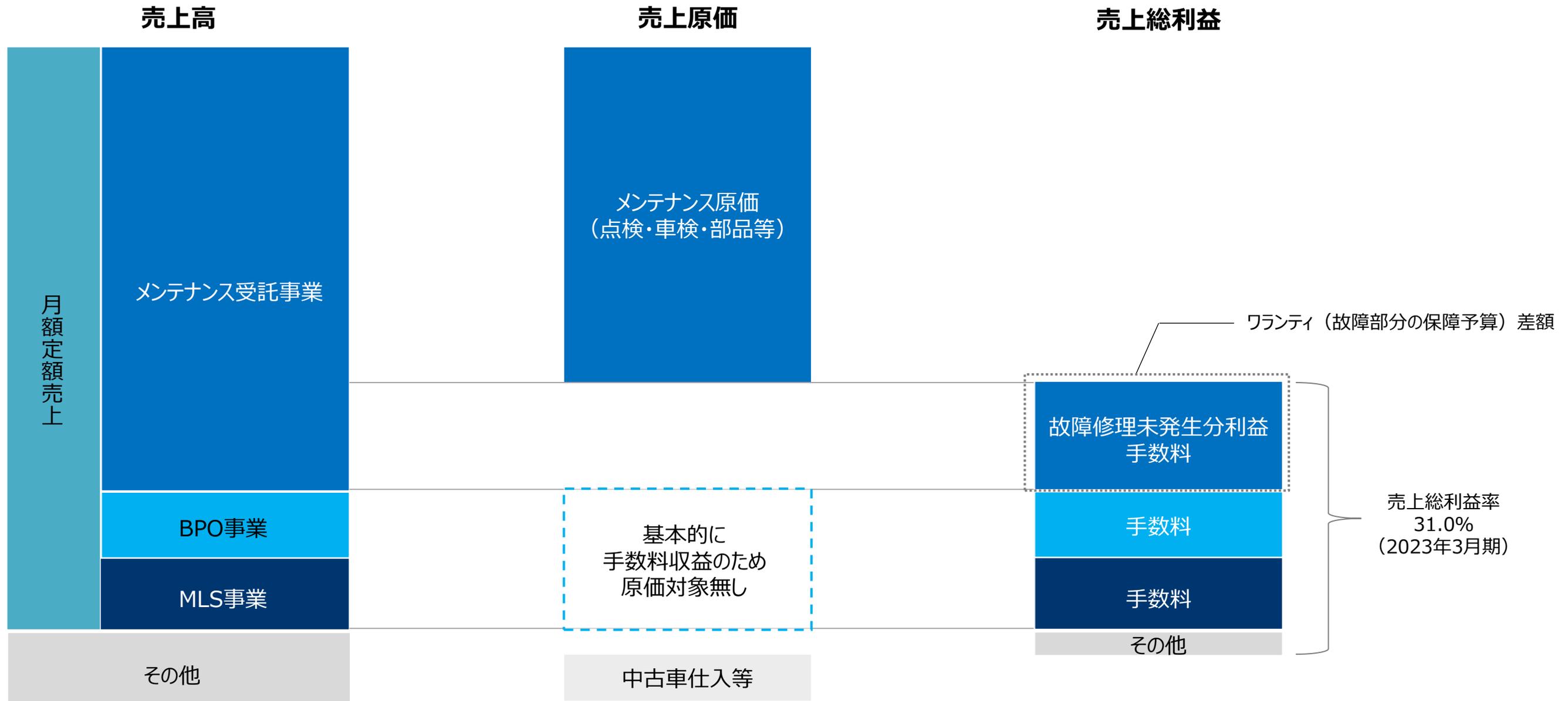


当社の業務は全てBPO事業であります。メンテナンス受託事業、MLS事業のメンテナンス関連業務を除く、部分的なBPOビジネスとして、メンテナンス費用管理等のデータ管理サービス、タイヤ保管サービス、納税管理サービス等の車両に係る多種多様な業務を受託します。

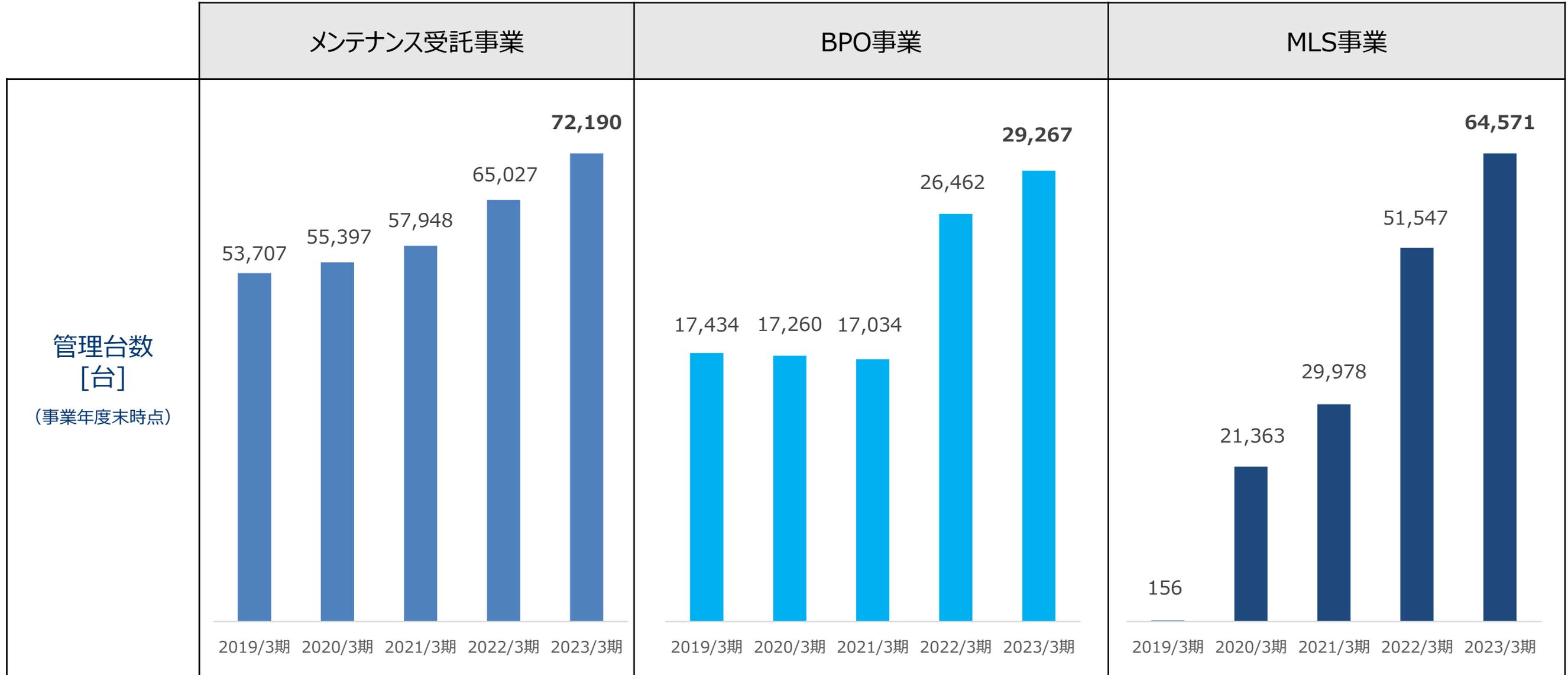
BPO事業の流れ (一例)



安定収益（月額定額売上）を中心とした収益構造



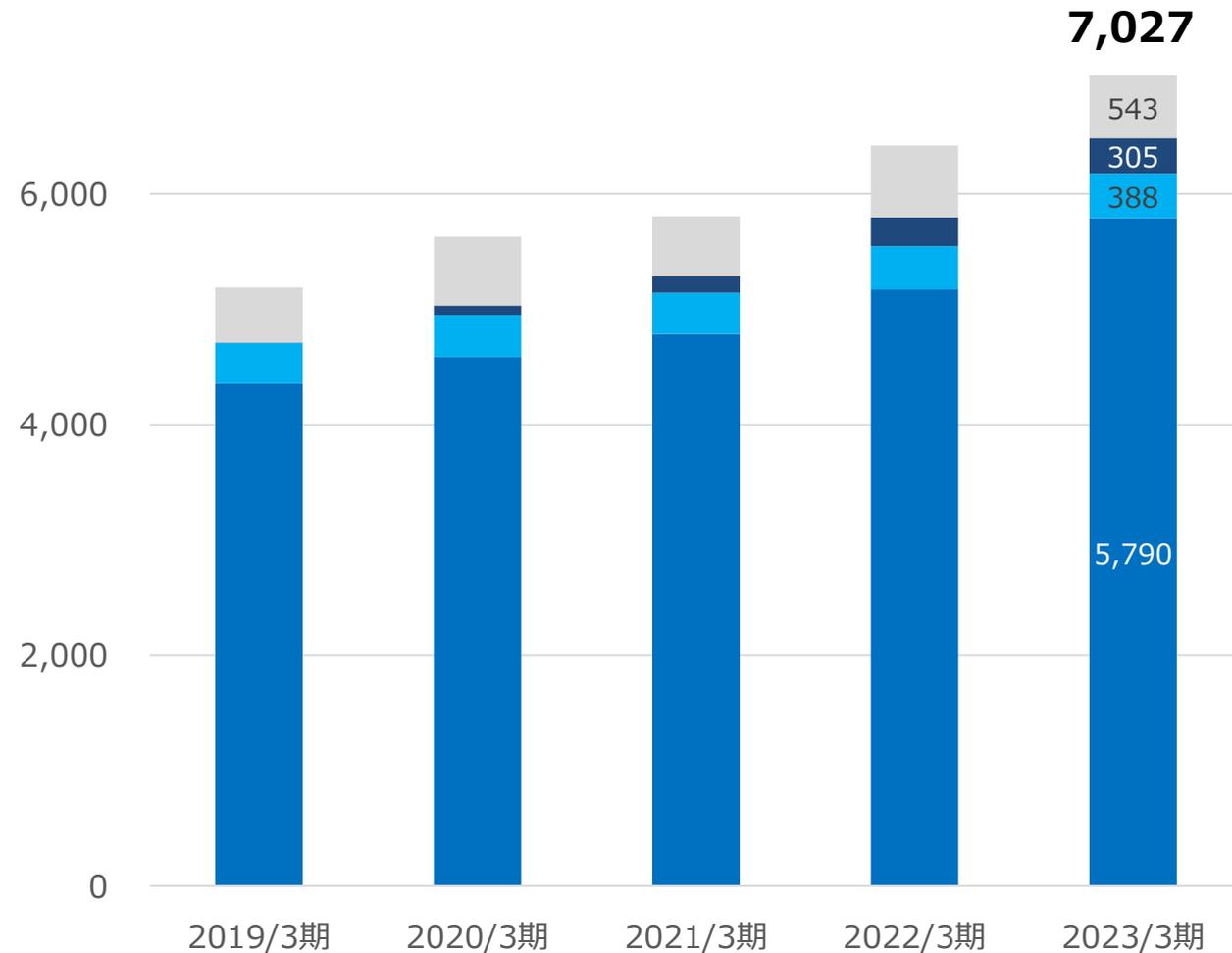
各事業ともに管理台数を拡大



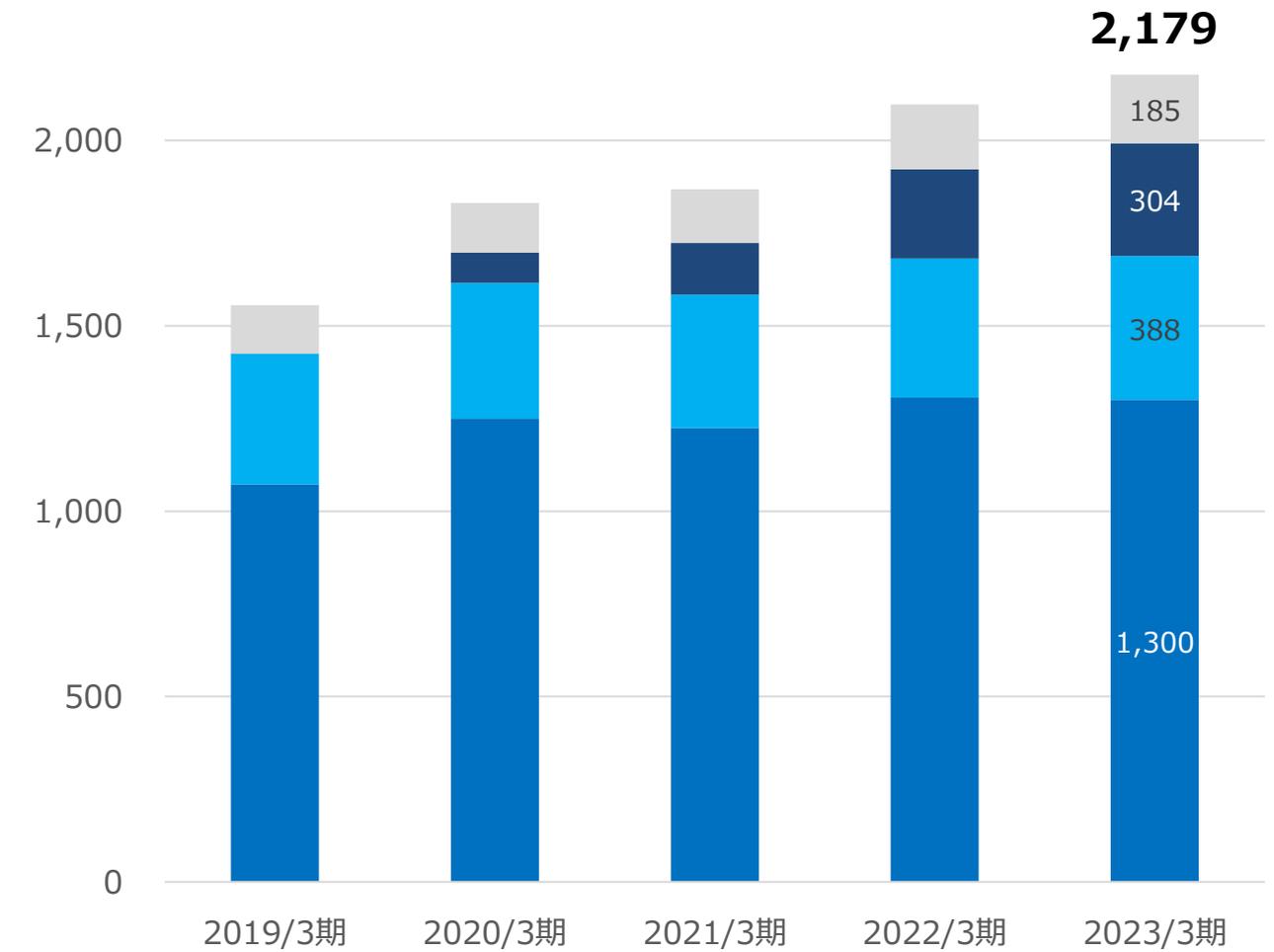
※ 2019/3期及び2020/3期、2021/3期は旧ナルネットコミュニケーションズ単体、2022/3期は当社連結、2023/3期は連結子会社消滅に伴い当社単体（2022年4月1日に当社を存続会社として、旧ナルネットコミュニケーションズを吸収合併）

各事業ともに管理台数の増加に伴い堅調に推移

売上高 [百万円]



売上総利益 [百万円]



■ メンテナンス受託事業 ■ BPO事業 ■ MLS事業 ■ その他

※ 2019/3期及び2020/3期、2021/3期は旧ナルネットコミュニケーションズ単体、2022/3期は当社連結、2023/3期は連結子会社消滅に伴い当社単体（2022年4月1日に当社を存続会社として、旧ナルネットコミュニケーションズを吸収合併）

03 当社の強み



ストック収益基盤

メンテナンス受託事業、BPO事業、MLS事業とともに、**契約期間が数年に渡る積み上げ型の収益モデル**であり、2023年3月末時点のストック収益は約46億円となり、**安定的な経営基盤**となっています。

アナログ × デジタル

＜アナログ＞
パート社員を積極活用し、商品化の速さと柔軟性実現、**取引先との密なコミュニケーション**をつなげています。

＜デジタル＞
定量的、定性的両面で蓄積したデータを基幹システム活用により、**再現性の高いメンテナンス管理サービス**を提供します。



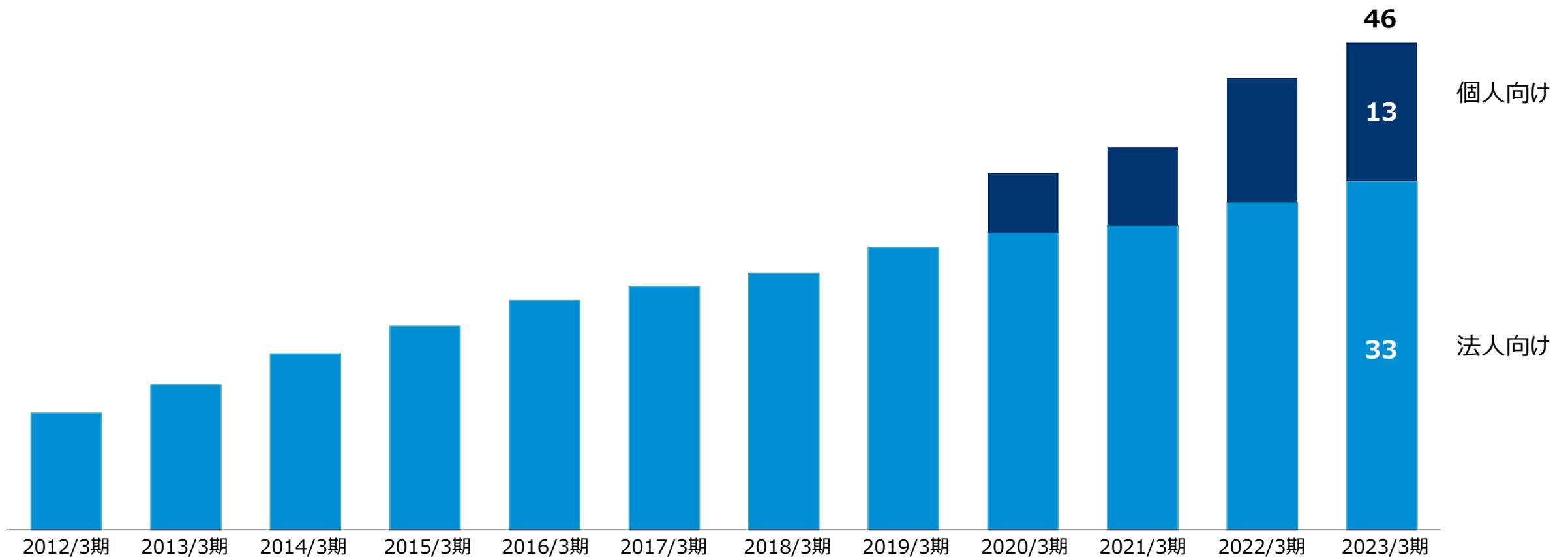
整備工場ネットワーク

クライアントの様々な要望に応えられる体制として、**パートナーである自動車整備工場のネットワークは、11,742カ所**(2023年9月末時点)となり、全国を網羅しています。



メンテナンス受託事業、BPO事業、MLS事業ともに、契約期間が数年に渡る積み上げ型の収益モデル
 数年先までの経営の安定性を担保した上で、新規領域に投資し、更なる成長の絵姿を描いていく

期末時点のストック収益(売上総利益) [億円]



※法人向け売上総利益 (メンテナンス受託事業) : 年度末時点における契約済みの残存メンテナンス料金×売上総利益率 (過去5年平均)
 法人向け売上総利益 (BPO事業) : 年度末時点における契約済みの残存手数料
 個人向け売上総利益 (MLS事業) : 年度末時点における契約済みの残存手数料

パート社員の積極活用を促すための環境構築と共に業務習熟度の向上をはかることで整備工場をはじめとする取引先と密なコミュニケーションを実現。基幹システムに蓄積したデータも活用し、信頼の醸成をはかっています

オペレーションセンター機能
アナログ



自社開発基幹システム/データ蓄積
デジタル



適正なメンテナンスが実施できる環境整備を進めることにより、提携整備工場とのネットワーク整備の強化とともに密な関係構築をはかっています

提携整備工場 **11,742** カ所

※ 2023年9月末時点

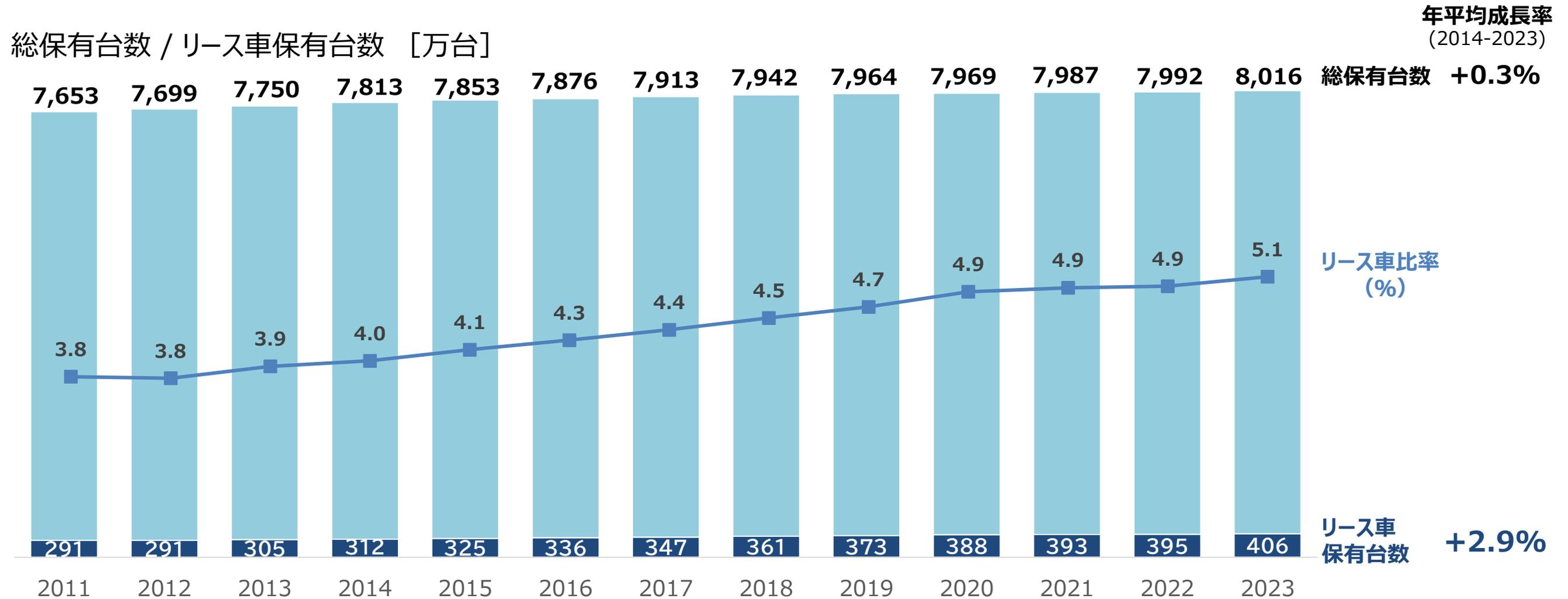


提携整備工場との密なコミュニケーション

- 提携整備工場に対して、訪問、メール、FAXや電話で定期的なコンタクトを実施
- アンケートを実施しニーズや課題の収集
- オウンドメディア「モビノワ」等による情報の発信

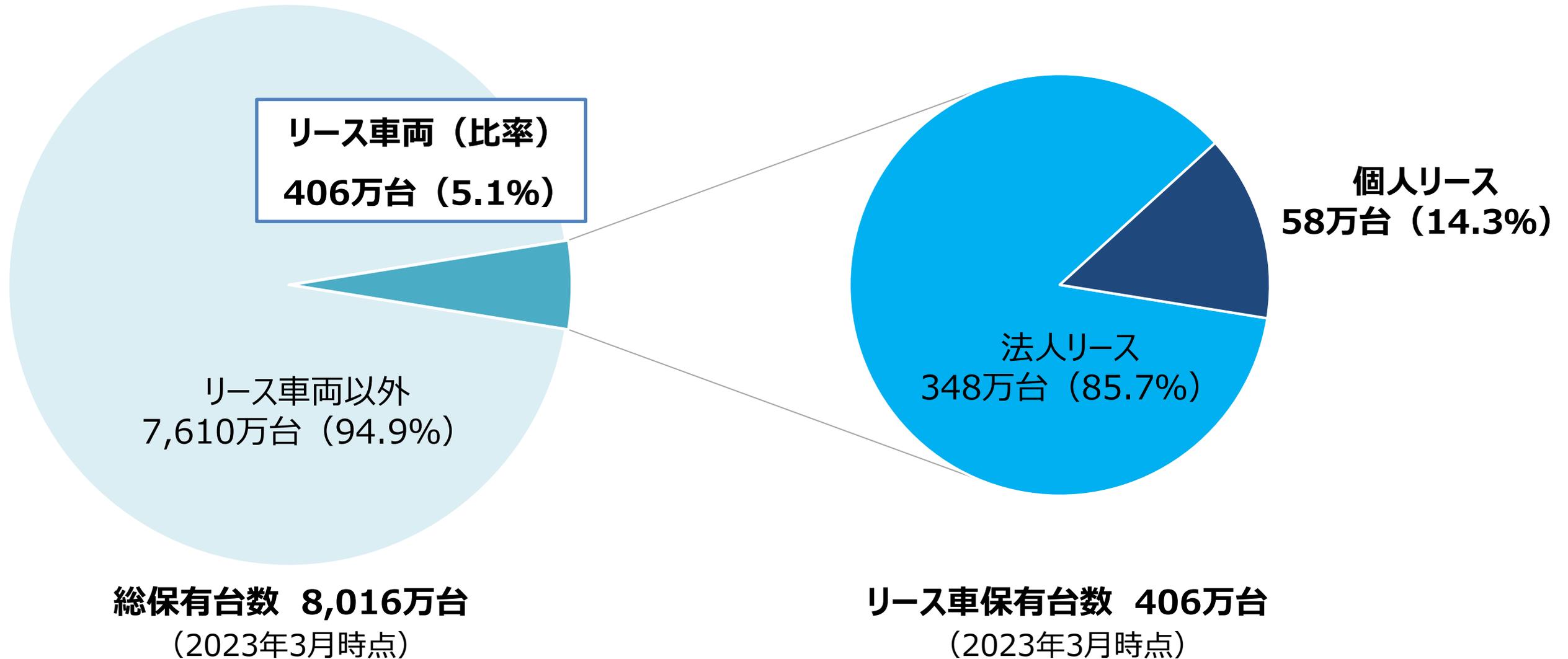
04 市場環境・成長余地

リース車比率は2023年3月時点で5.1%、直近10年間の年平均成長率は+2.9%となり、安定した推移となっている



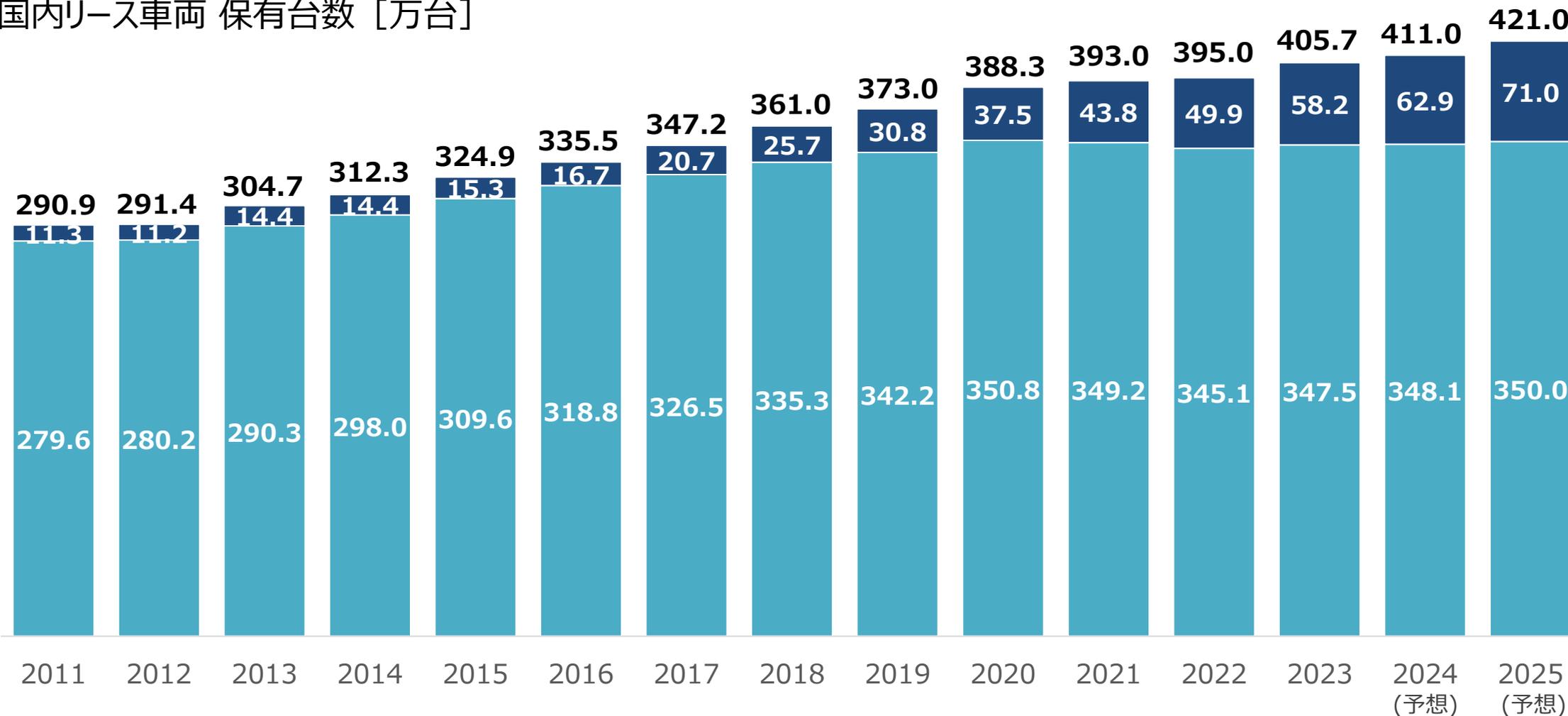
※ 各年3月時点の台数
一般社団法人日本自動車リース協会連合会データより引用

リース車比率は2023年3月時点では5.1%であり、拡大余地は大きい



法人リース需要は今後も安定して推移し、個人リースについては消費者における「所有から利用」への志向変化が浸透し、今後も増加見込み

国内リース車両 保有台数 [万台]



年平均成長率
(2016-2025)

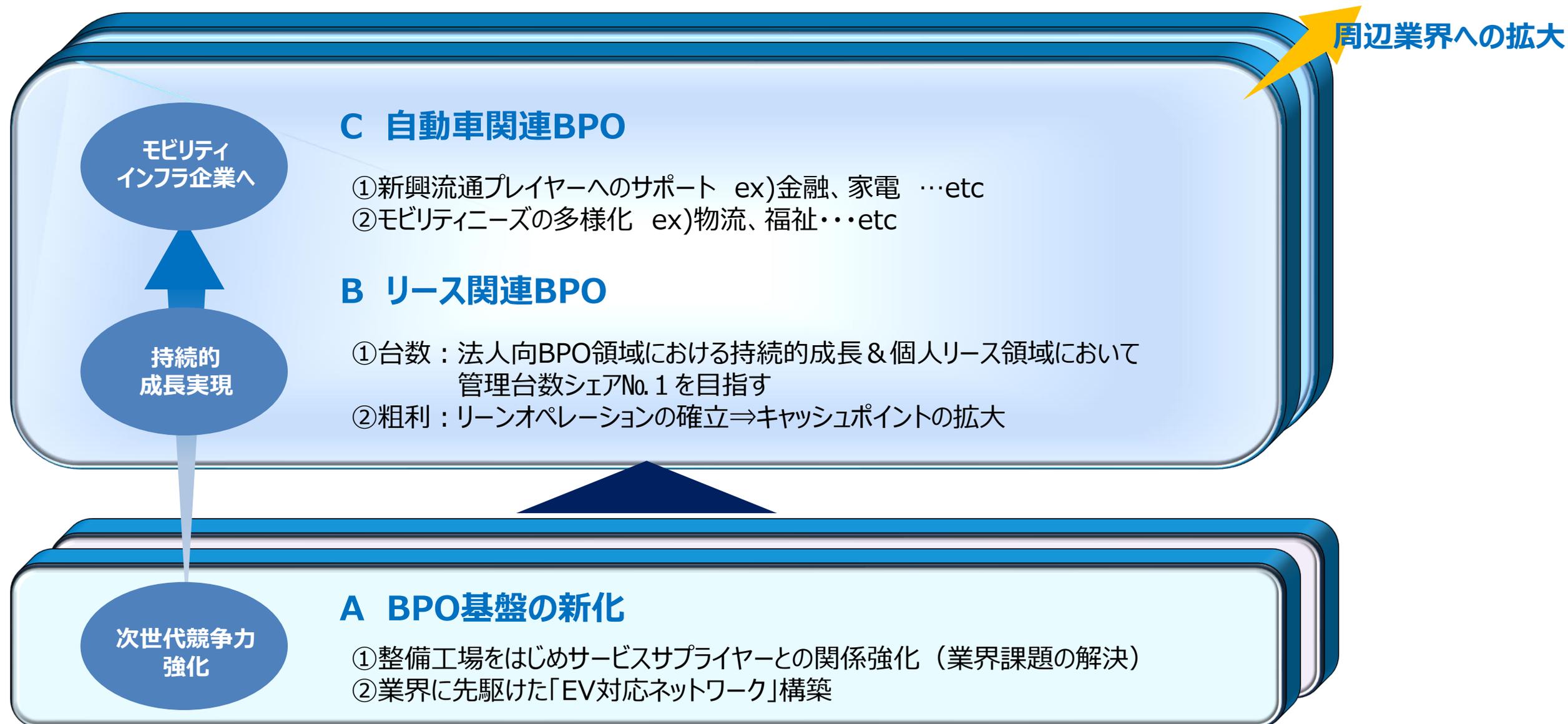
合計 **+2.6%**

個人リース **+17.5%**

法人リース **+1.0%**

※ 各年3月時点の台数
2016~2023年3月末実績値は一般社団法人日本自動車リース協会連合会データより引用
2024年(予想)、2025年(予想)は矢野経済研究所算出値

業界の環境変化を率先して導き、主なマーケットである関連BPOでの持続的成長を果たし、これまでのノウハウを活かしたモビリティインフラ企業へ新化します



当社独自のBPOによる付加価値サービスの提供範囲を拡大させていき、リース車両、自動車に留まらない市場での付加価値創出を狙っていく

BPO市場※2

1.5兆円

2 自動車関連BPO市場※1

1.1兆円 (8,016万台※3)

タイヤ保管
需要拡大

EVメンテ
新たな需要

物流パック
新たな需要

新たな
プレイヤー

...

1 オートリース関連BPO市場※1

511億円 (406万台※3)

法人リース
需要大・安定

個人リース
需要拡大

当社粗利 (2023/3期)



22億円 (17万台)

当社の
主戦場

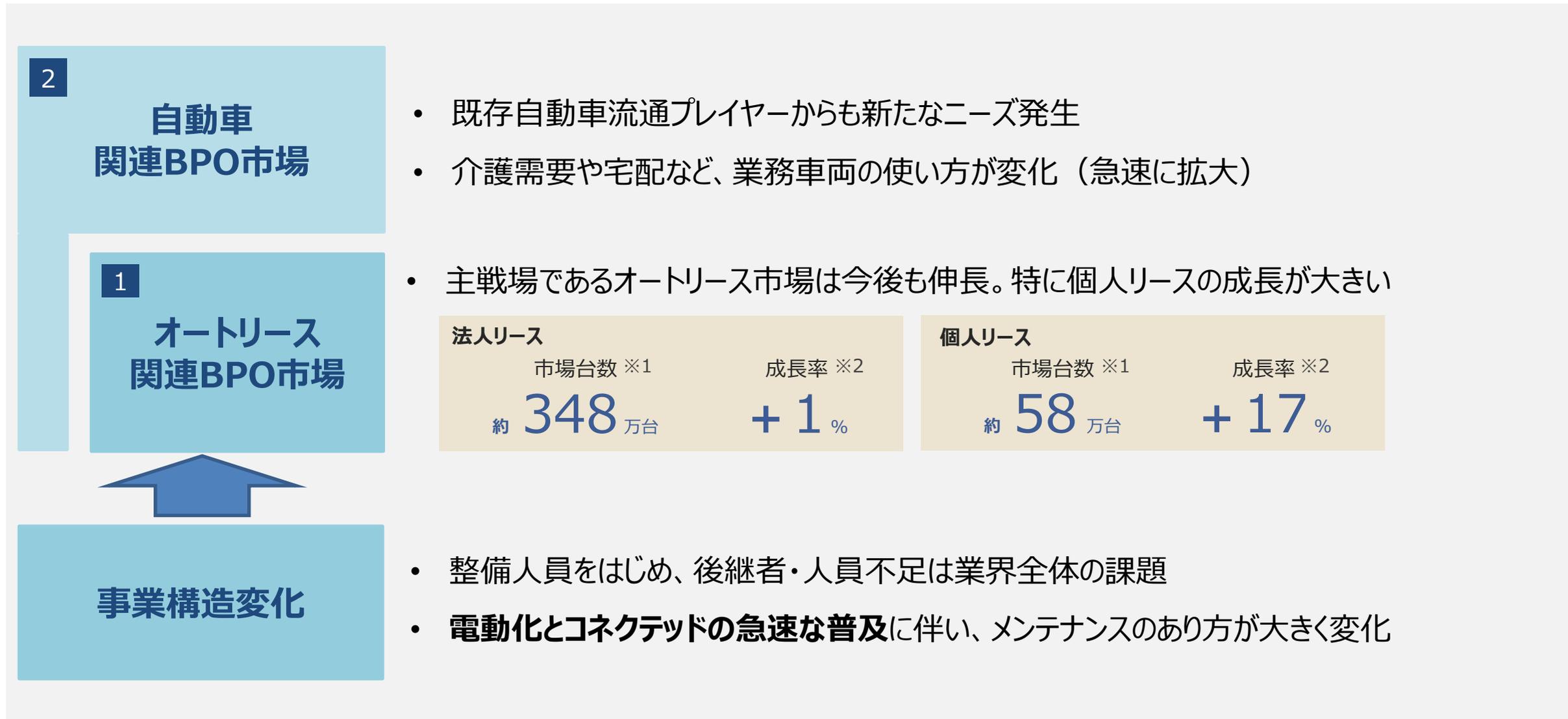
新たな
市場領域

※1 対象となる自動車台数 × 当社の台あたり粗利 (台あたり付加価値)

※2 自動車関連BPO市場に加え、国内非IT市場規模 (出所: 矢野経済研究所「2022-2023 BPO市場の実態と展望」) × 粗利率20%で推計

※3 出所: (一社) 日本自動車リース協会連合会「自動車総保有台数とリース車保有台数の年別比」

市場の変化に伴い生まれる新たな課題を事業機会として捉え、価値提供を通じて成長を実現していく



※1 出所：（一社）日本自動車リース協会連合会「車種別・全国リース車保有台数の年別推移と対前年比」

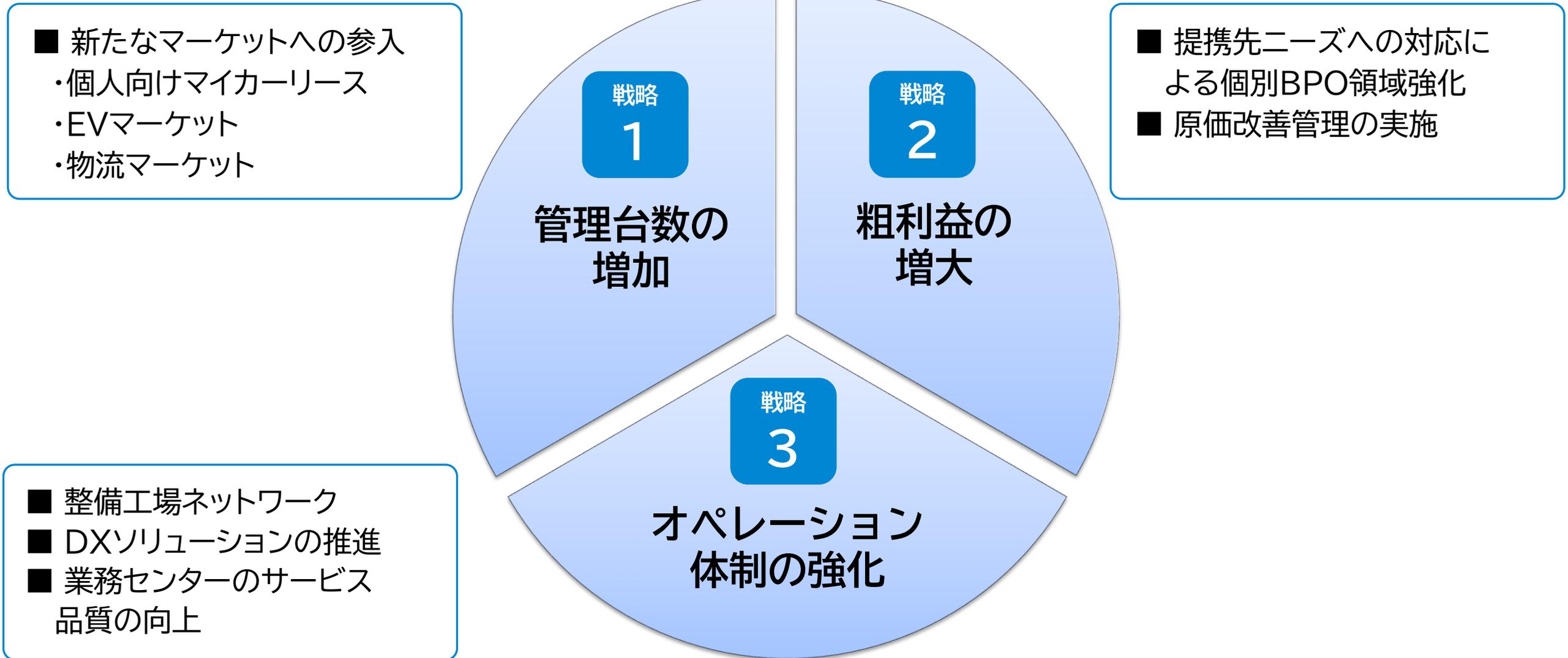
※2 （一社）日本自動車リース協会連合会「車種別・全国リース車保有台数の年別推移と対前年比」の数値を元に当社算出

05 成長戦略

ストック収益基盤の拡大をはかり、業務効率を追求することで高収益率を実現

	売上高増加		原価低減	
	数量	単価	数量 (発生率)	単価
1 オートリース関連BPO市場				
i. 個人向けマイカーリース市場におけるシェア拡大 個人向マイカーリース58.2万台のうち、当社は6.4万台（11.1% 2023年3月時点）の管理台数となり、拡大余地は充分にある	✓			
ii. 高精度のデータを活用したメンテナンス発生率の低減 過去から蓄積したメンテナンスデータを活用し、不要なメンテナンスの発生を抑えることで、原価を低減			✓	
2 自動車関連BPO市場				
i. EVマーケット拡大への対応機会の増加 EV普及に伴う、新たなサプライプレイヤーや新興国メーカーの進出に伴い、整備工場ネットワークのニーズが高まる	✓			
ii. 物流マーケット課題へのソリューション 2024年問題をはじめとする物流効率化の社会的な要望への対応	✓			
iii. 提携先ニーズへの対応によるBPO領域の拡大 受託車両に対し車両管理だけでなく、専門知見を活かした新たなBPO業務の提案		✓		
iv. 原価改善管理の実施 提携整備工場管理の強化 タイヤをはじめとする集中購買及び流通への参画による原価率の改善実施				✓

これまで積み重ねてきた事業マーケットを基に新たな時代のニーズに積極的に対応できる体制やネットワークの構築をサービスパートナーと共に進めていきます



i. 個人向けマイカーリース市場におけるシェア拡大

個人向マイカーリース58.2万台のうち、当社は6.4万台（11.1% 2023年3月時点）の管理台数となり、拡大余地は充分にある

⇒管理台数の増加をはかることで更なるストック収益基盤を確立

ii. EVマーケット拡大への対応機会の増加

EV普及に伴う、新たなサプライプライヤーや新興国メーカーの進出に伴い、整備工場ネットワークのニーズが高まる

⇒EV整備ノウハウの獲得、メンテナンスパック等サービスの提供

iii. 物流マーケット課題へのソリューション

2024年問題をはじめとする物流効率化の社会的な要望への対応

⇒基幹システムを起点とした車両管理ノウハウを活かしたソリューションの提供

課題

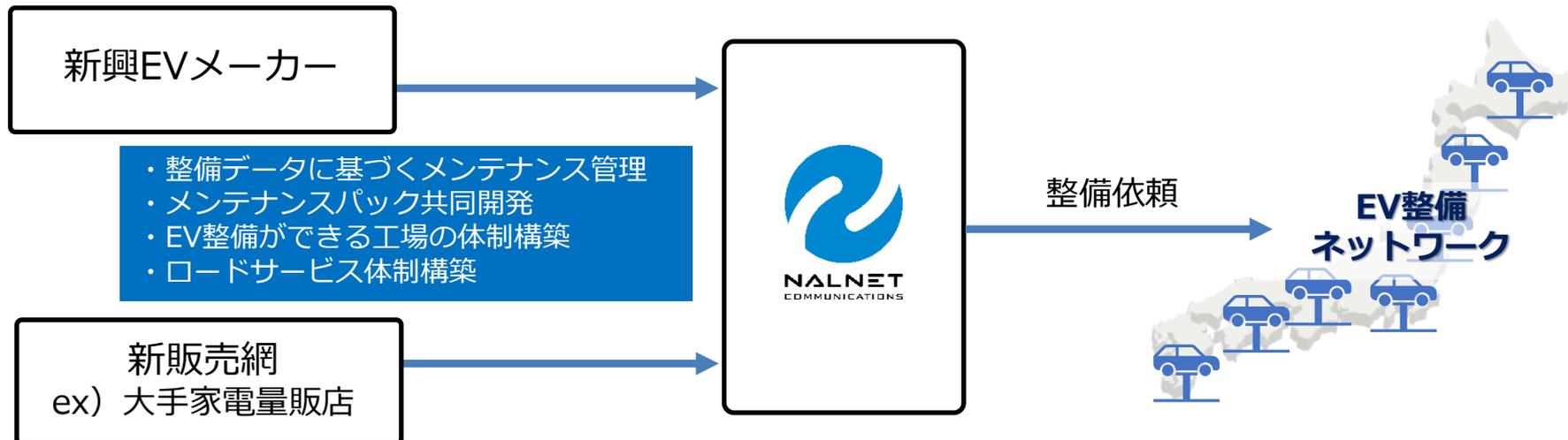
- ・これまでの自動車メーカーとは異なる新興EVメーカーの台頭
- ・自動車ディーラー以外の販売網の増加



EV車のアフターメンテナンスサービス網の構築が必須

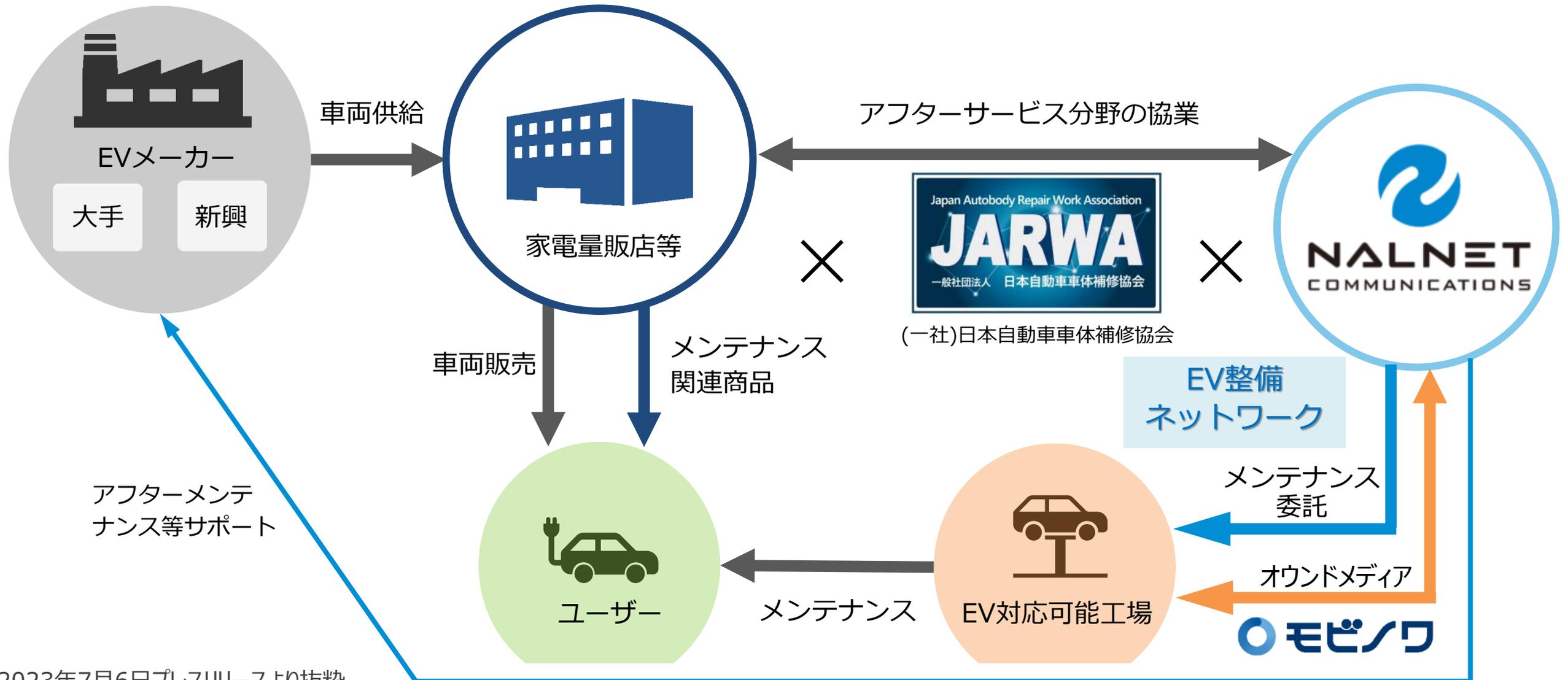
当社の使命

EV整備がおこなえる整備工場とEVサプライヤーをオーケストレーターすることで、環境及び技術促進のための下支えインフラ整備をおこないます



EV整備における安全・安心の基準を共に確立し、民間整備ネットワークの先駆けとして活動

来たるべきEV時代のために、大手及び新興EVメーカーの販売後のアフターサービスをフォローできる「EV整備ネットワーク」の構築を推進



※1 2023年7月6日プレスリリースより抜粋

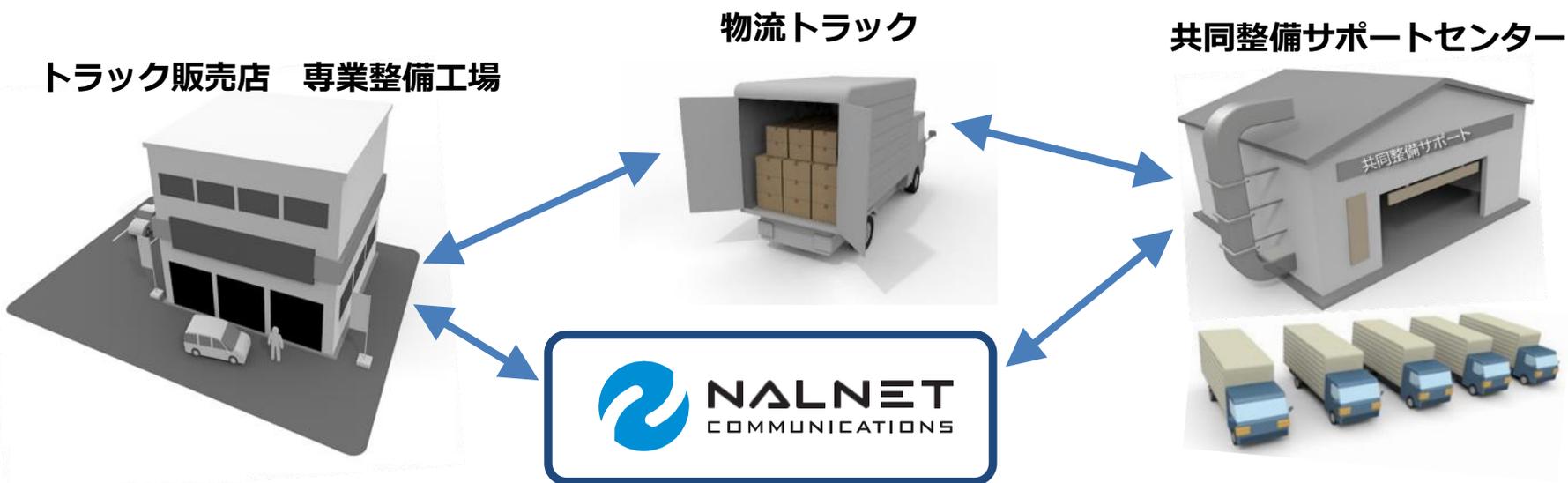
課題

- ・ドライバーの高齢化や2024年働き方改革関連法に伴う労働時間の制限による人出不足
- ・小口配送の増加、配送スピード向上に対する要求

整備環境の見直しによる車両維持の最適化と稼働率向上の仕組み構築

当社の使命

トラックの維持費の最適化⇒トラックの稼働率を上げる



背景

- ・ 個人事業主が多い
- ・ 軽自動車を中心にトラックとの耐久性が違う
- ・ 走行過多、ストップ&ゴーが多いことから車両への負荷が大きい

課題

- ・ 車両の管理に手が回らない
- ・ 整備日数が多くかかり、稼働率が低下している
- ・ 整備費用が適正化されていない



**適正な整備実施で車両稼働率の向上を実現
個人事業主の売上を向上**

i. 提携先ニーズへの対応によるBPO領域の拡大

受託車両に対し車両管理だけではなく、専門知見を活かした新たなBPO業務の提案。

⇒管理業務が変わらず、台当り手数料の増加 (例) 納税管理サービス

ii. 原価改善管理の実施

提携整備工場管理の強化。

⇒適正原価の追求と、部品交換サイクル適正化の推進

タイヤをはじめとする集中購買及び流通への参画による原価率の改善実施。

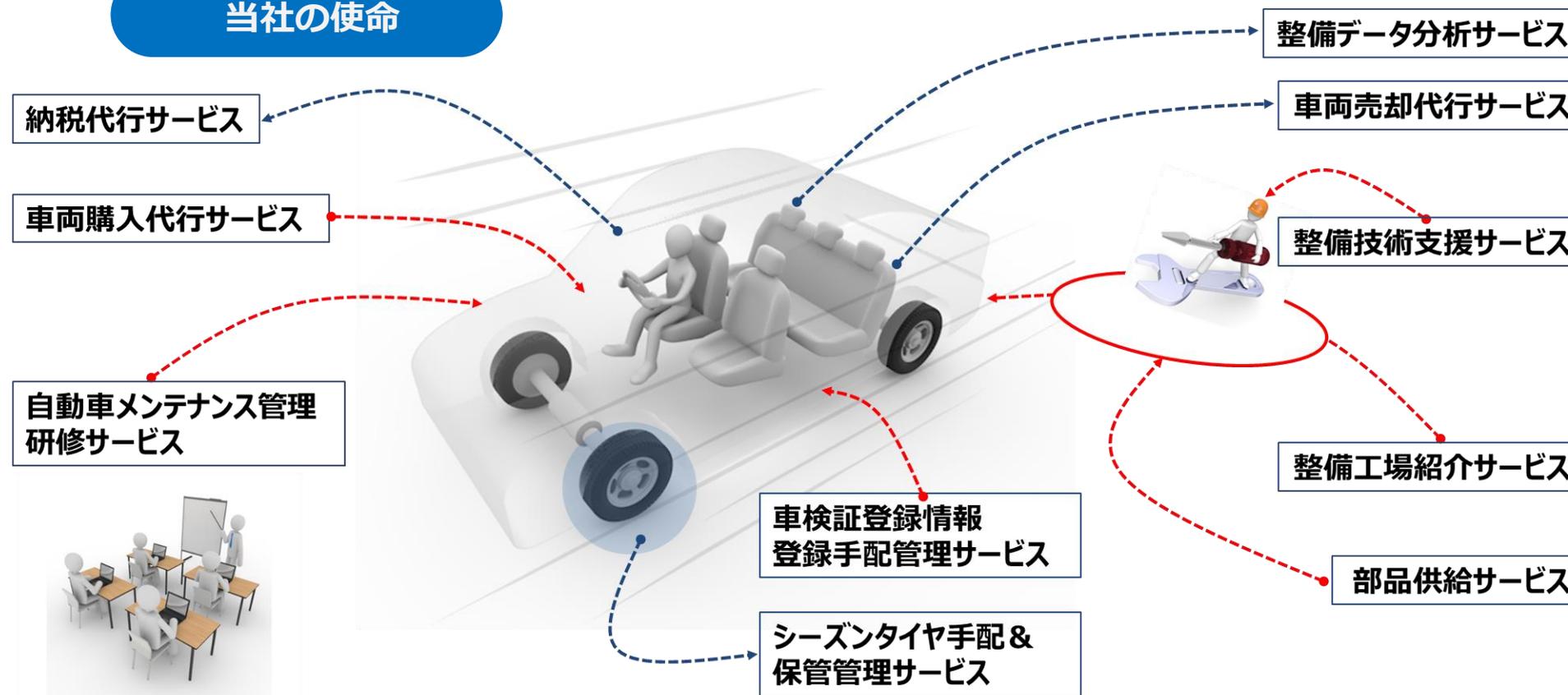
⇒パートナー企業とのネットワーク協業の検討

課題

自動車提供企業においてメンテナンス管理だけではなく、様々な専門的な業務が存在している

専門的知見やノウハウを有した当社が請け負うことで、質の高いサービスを提供

当社の使命



2023年9月に日本のTop Tier企業である伊藤忠グループ※より36%の出資を受け、当社事業に関する多面的で広範な取り組みを実行し、企業価値向上とともに当社の社会的意義を拡大させていきます

株式会社ナルネットコミュニケーションズ（以下「ナルネットコミュニケーションズ」）は、伊藤忠商事株式会社（以下「伊藤忠商事」）と伊藤忠エネクス株式会社（以下「伊藤忠エネクス」）が共同で設立するMobility & Maintenance Japan株式会社（以下「MMJ」）による資本参加が合意されたことを発表します。



伊藤忠商事は、主に英国においてタイヤの卸から小売・回収、および整備にいたるまで車両周辺のビジネスを幅広く展開してきました。伊藤忠エネクスグループでは、カーディーラー事業、ガソリンスタンドでの整備事業、自動車整備フランチャイズ事業を手がけてきました。今回の資本参加を通じ、両社がこれまでに培ってきたオートアフターマーケットにおける用品卸・小売り事業の知見を結集して自動車メンテナンス受託事業に取り組むことで、ナルネットコミュニケーションズの企業価値向上が期待できます。

近年の自動車業界は、人やモノの移動サービスが多様化しており、移動を支えるプレイヤーのフローや仕組みが複雑化しています。ナルネットコミュニケーションズは自動車メンテナンス管理のプロフェッショナル集団としてこの複雑な状況を解きほぐすことを目指します。オーケストラの指揮者のように、様々なプレイヤーにOne to Oneの最適なソリューションを提供する、モビリティ全般を采配可能な”ビジネス・プロセス・オーケストレーター”の役割を自らに課しています。その一環として本年8月より、クルマのアフターマーケットで働く人々の知恵と情報をシェアするソーシャルメディア「モビノワ」の運営を開始しました。モビリティの輪を未来へつなぐために、ナルネットコミュニケーションズは新しい自動車産業のプラットフォームとして、様々な施策を打ち出していきます。

※ 2023年8月31日プレスリリースより抜粋

i. 整備工場ネットワーク

整備工場データベースの情報充実によるデータ価値向上

⇒新たな車両提供プレイヤーに対するニーズの醸成

ii. DXソリューションの推進

整備工場と当社をつないで、業務効率向上、関係強化のためのDX基盤を整備

momocan!

提携整備工場と当社をつなぐオンライン統合管理システム

mamecan!

マイカーリース工場専用管理システム

なるほどネット

インターネット車両情報サービス(提携先や法人ユーザーも利用可能)

iii. 業務センターのサービス品質の向上

基幹システムのリニューアルによる対応スピード、対応品質の向上。

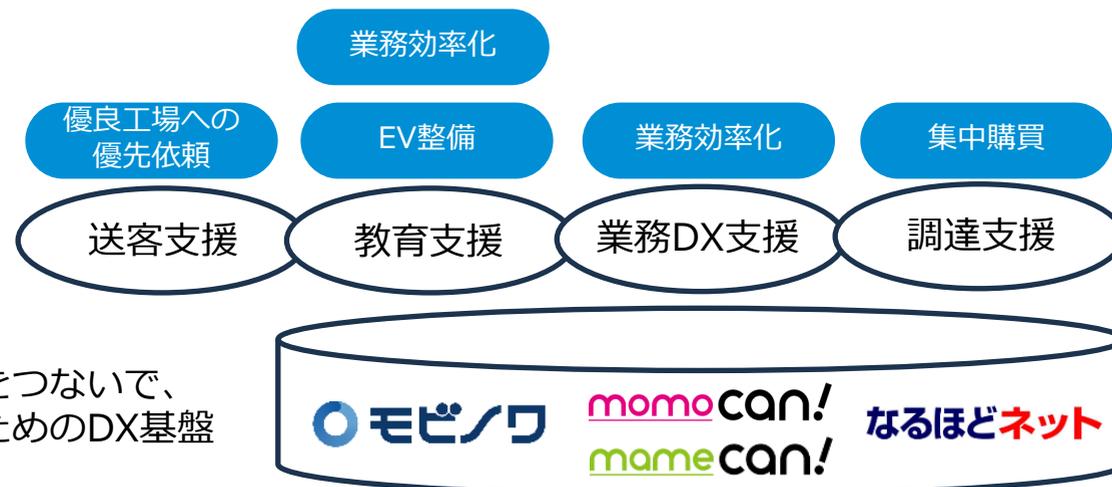
課題

- ・電動化とコネクテッドの急速な普及による対応可能な整備工場不足
- ・後継者/整備士の人材不足による整備キャパシティの減少
- ・調達部品の原材料高騰による業界全体のマージンの縮小

整備工場とのサービスパートナーシップの構築強化のための取組み

当社の使命

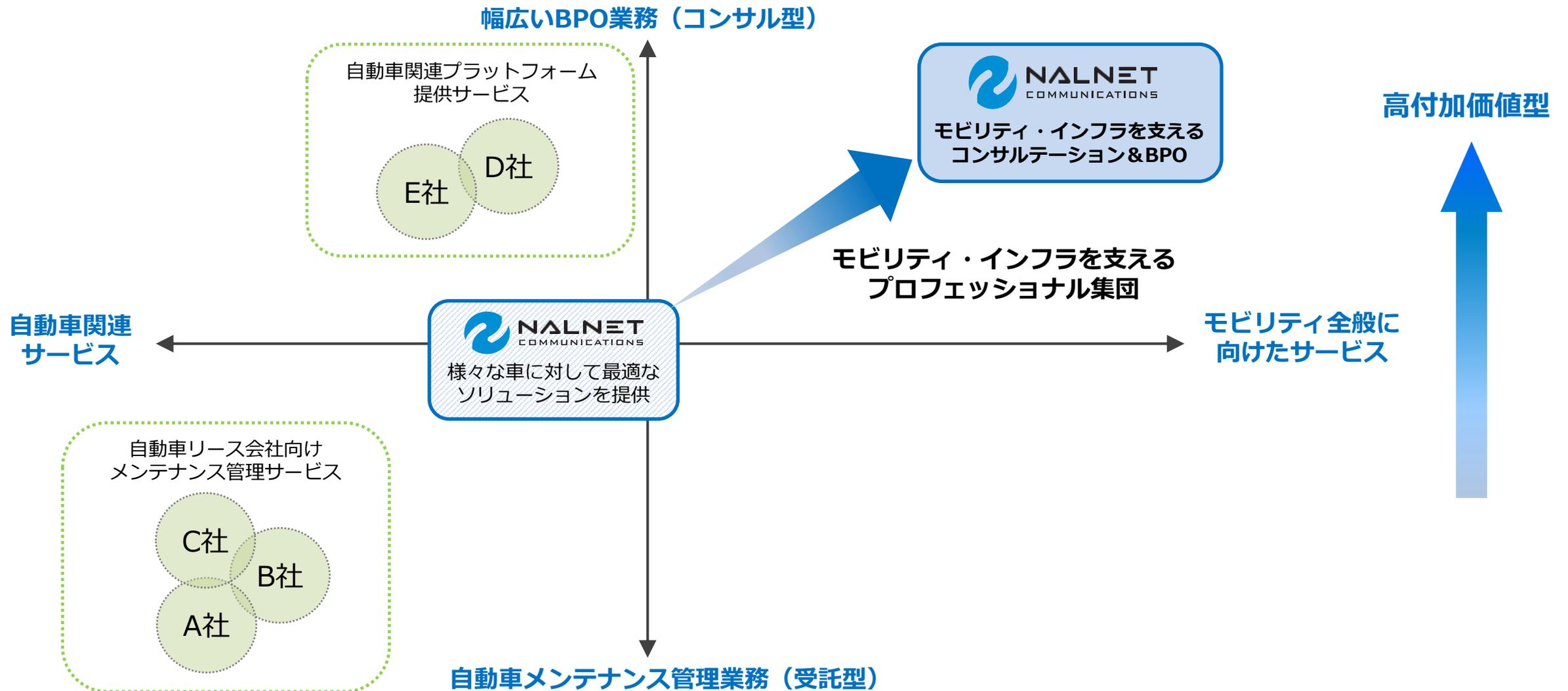
100年に1度の業界変化に対応すべく、整備工場へ支援と機能を提供することでより深い関係を構築し、サービスパートナーへ新化



整備工場と当社をつないで、関係を深くするためのDX基盤



メンテナンス管理を中心に最適なソリューションを提供してきましたが、
モビリティ・インフラを支えるコンサルテーション&BPO企業へ新化します



■ 企業価値の向上を計るKPI「売上総利益」「営業利益」

単位：百万円

	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上総利益	1,557	1,831	1,869	2,098	2,179
営業利益	529	663	611	429	514

■ 事業拡大を計るKPI「管理台数」

単位：台

	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
メンテナンス受託事業	53,707	55,397	57,948	65,027	72,190
BPO事業	17,434	17,260	17,034	26,462	29,267
MLS事業	156	21,363	29,978	51,547	64,571
合計	71,297	94,020	104,960	143,036	166,028

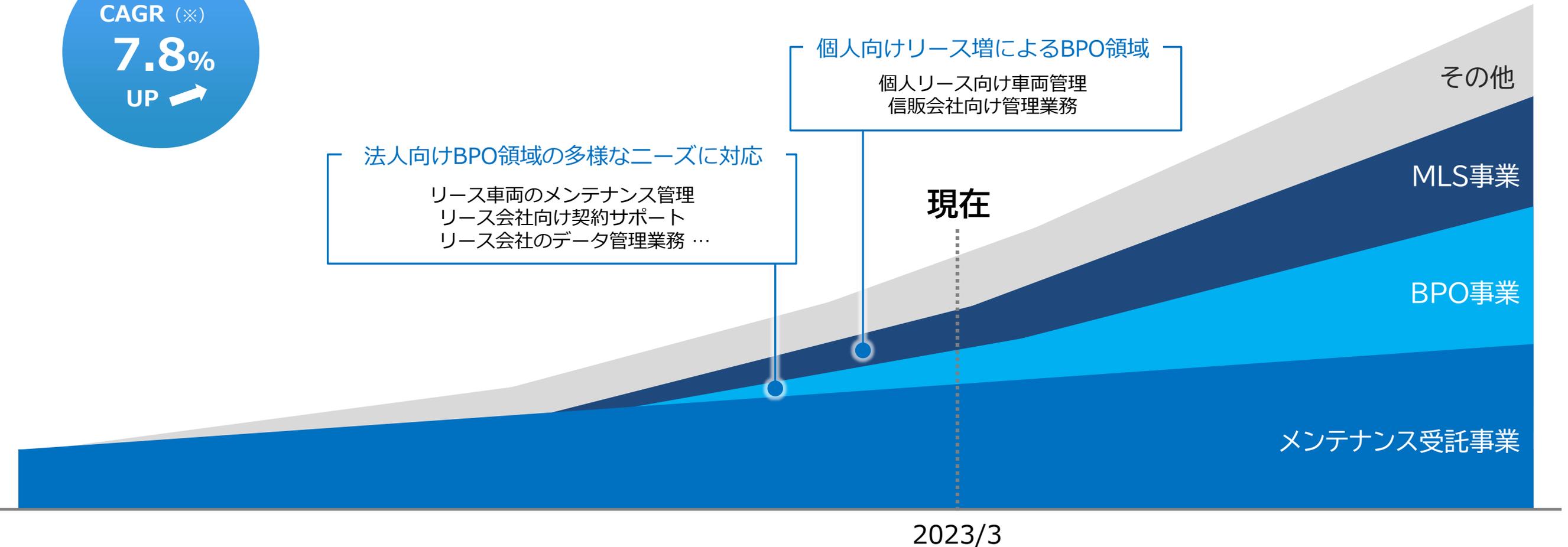
■ 収益性を計るKPI「売上総利益率」

	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上総利益率	29.9%	32.5%	32.2%	32.7%	31.0%

※ 2019/3期～2021/3期は旧(株)ナルネットコミュニケーションズの数値、2022/3期は連結数値を記載

メンテナンス受託事業、BPO事業の堅実な拡大、マイカーリース市場の拡大に伴うMLS事業の
管理台数増加により売上高年平均成長率は「7.8%」。更なるストック収益基盤を築きます

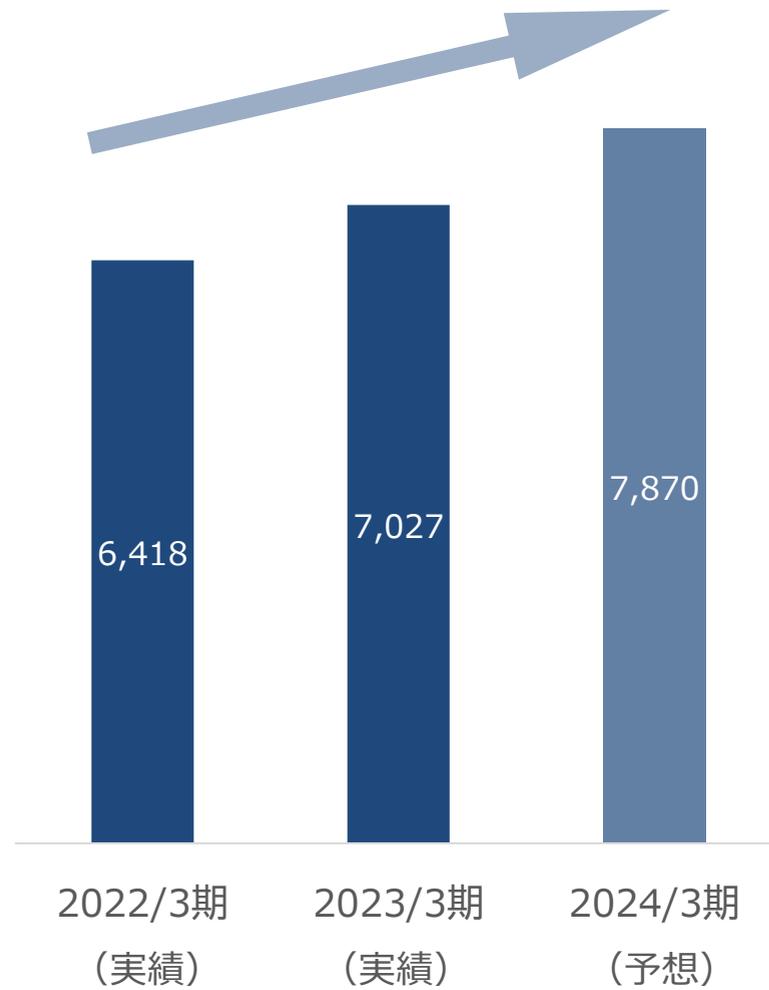
CAGR (※)
7.8%
UP ↗



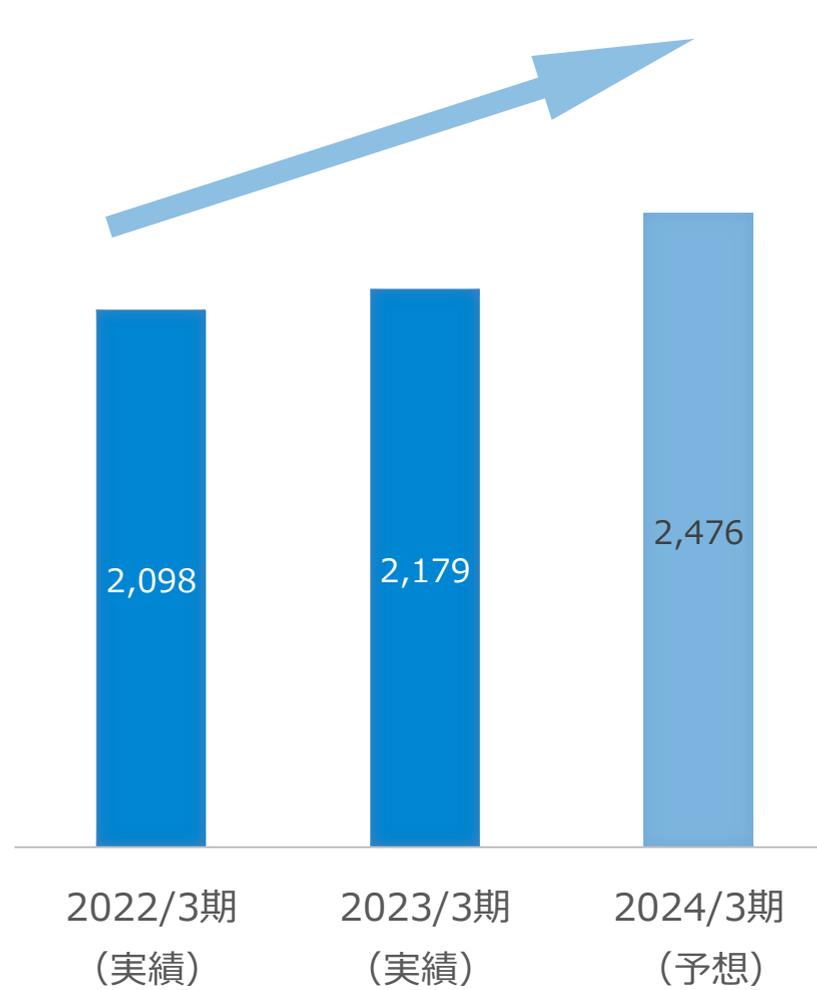
※CAGRは2019年3月期（旧株ナルネットコミュニケーションズ実績値）～2023年3月期（実績値）で算出

06 財務ハイライト・事業計画

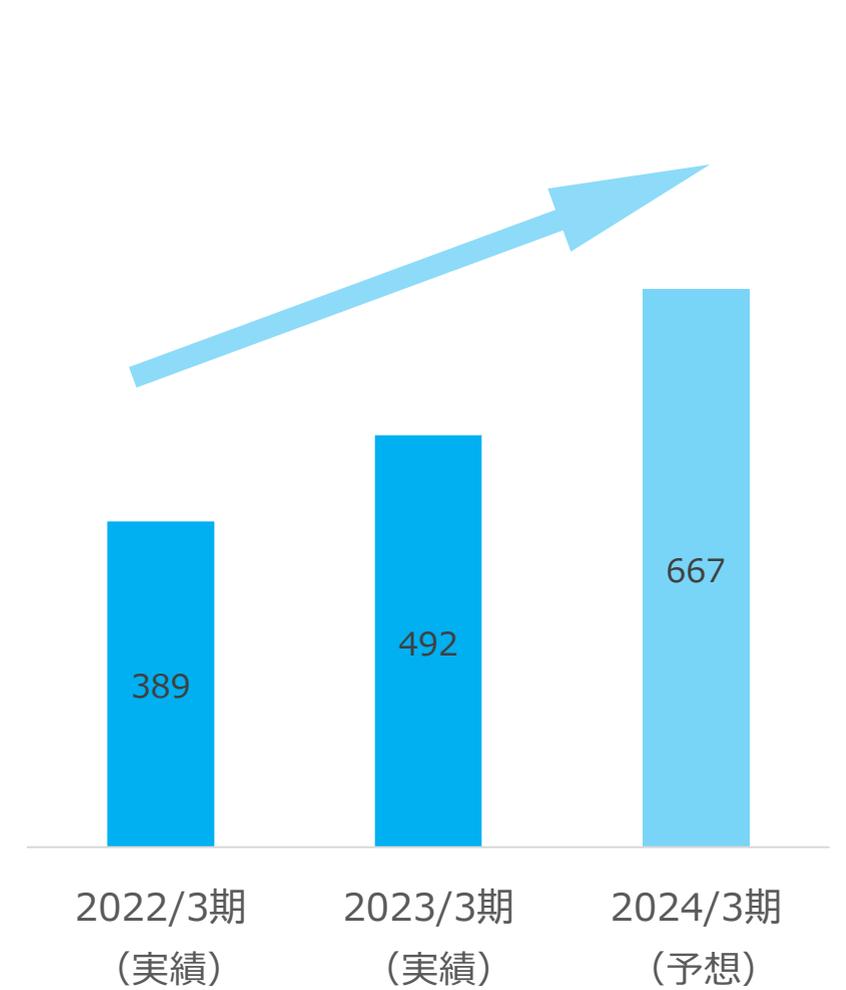
売上高 (百万円)



売上総利益 (百万円)



経常利益 (百万円)



※ 2022/3期につきましては、連結の実績値を表示しております。2022年4月に合併を実施し、持株会社体制から単体決算に移行しております。

損益計算書

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (計画)
売上高	6,418	7,027	7,870
原価	4,319	4,848	5,395
売上総利益	2,098	2,179	2,476
売上総利益率	32.7%	31.0%	31.5%
販管費	1,669	1,664	1,797
営業利益	429	514	678
営業利益率	6.7%	7.3%	8.6%
経常利益	389	492	667
当期純利益	199	622	402

貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (計画)
流動資産	3,343	3,780	4,398
固定資産	6,080	5,035	5,259
資産合計	9,423	9,599	9,848
流動負債	3,287	4,223	4,402
固定負債	3,657	2,465	1,347
負債合計	6,944	6,688	5,749
純資産合計	2,479	2,910	4,098
負債純資産合計	9,423	9,599	9,848

07 リスク情報

以下は、事業遂行において重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクです。
 その他のリスク情報については、有価証券届出書「第二部【企業情報】第2【事業の状況】2【事業等のリスク】」をご参照ください。

項目	リスクの内容	可能性及び影響	対応策
外注費の変動について	当社のメンテナンス受託サービスの売上原価は自動車整備の工賃及び交換部品で構成されております。エネルギー価格および原材料高の高騰や為替の影響により、オイル、タイヤ等自動車整備部品単価が上昇した場合、また、降雪の状況により冬タイヤの交換が増えた場合には収益性が低下し、当社の経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：中 影響度：中	当社では、タイヤや高額整備部品については複数企業と取引しており、年度単位で主要外注先を選定する等リスク低減に努めており、また企業努力だけでは吸収しきれない外注費用の上昇等については、販売価格への転嫁に努めております。
基幹システムについて	当社のビジネスは当社がスクラッチ開発したオリジナルの基幹システム及び付随するシステムに大きく依存しております。現在、基幹システムリニューアルプロジェクトが進行中です。当該プロジェクトが中断した場合、将来の収益獲得又は費用削減効果が大幅に損なわれる等、減損が必要となる場合や当該プロジェクトについて想定以上の追加コスト発生した場合、経営成績、財政状況に影響を及ぼす可能性があります。また人為的ミス、機器の故障、ソフトウェアの不具合等のなんらかの理由で大規模なシステム障害が生じた場合には、当社の業務遂行及び経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：低 影響度：高	当社では、リスクを最小限にするためにPMBOXに従ったプロジェクト管理を行っており、定量的な進捗管理を行いつつ、工程ごとの成果物の管理と合意を取っております。またフルリプレイスではなく、分割リプレイスの手法を採用し、改修範囲を限定することによりリスクの低減を図っております。また、耐震・免振機能・自家発電装置を備えたデータセンターと定期的なバックアップによる資産保護を行いつつ、JSOXに基づいた管理体制と脆弱性診断および不正アクセス対策等による情報資産の安全管保護に努めております。
人財の確保・育成について	当社のメンテナンス受託事業のサービス品質向上やそのための情報システム基盤の開発、また、新規サービス領域におけるオペレーションを支えるために、人財の確保が必要不可欠と考えております。昨今におきましては人財確保の競争が激しく、必要な人財が確保できなかった場合、当社の業務遂行及び経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	発生可能性：中 影響度：中	当社では福利厚生を充実させ、人事戦略としてはイノベーション創出、ジョブローテーション、女性活躍の視点により採用、研修に力を入れ、より優れた人財を確保できるよう努めております。また、長期視点の採用計画の検討及び施策実施とともに、定着率向上の施策を実施してまいります。

Disclaimer

- 本資料は、株式会社ナルネットコミュニケーションズ（以下「当社」といいます。）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、日本、米国その他の法域における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。特に米国においては、当社の有価証券は米国証券法に基づく登録が行われておらずまたその予定もないため、登録免除規定の適用がある場合を除き当社の有価証券の勧誘または売却を行うことはできません。
- 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。本資料またはその内容については、当社の事前の書面による同意がない限り、いかなる目的においても第三者に開示されまたは第三者により利用されることはできません。
- 本資料に記載される業界、市場動向また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、当社がその真実性、正確性、合理性および網羅性について保証するものではありません。
- 本資料に記載される当社の目標、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の判断又は考えにすぎず、実際の当社の経営成績、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、本資料記載の内容またはそこから推測される内容と大きく異なることがあります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 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及び第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。
- 今後の当資料のアップデートは、2024年3月期の通期決算発表後に開示を予定しております。