

2025年3月期第3四半期 決算説明資料

2025年2月14日

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 green fields and hills under a clear blue sky. The road has white dashed lines in the center and solid lines on the sides. The background shows rolling hills and a clear sky with a few wispy clouds.

Mobility's Transformer

目次

- 01 業績概要**
- 02 成長戦略**
- 03 業績予想・株主還元**
- 04 会社概要**

01

業績概要

1

売上高の順調な伸長— 売上高6,176百万円(前年同期比7.5%増)

成長要因▶

- ・メンテナンス受託事業におけるメーカー系企業の新規受注による管理台数の増加
- ・MLS事業におけるマーケットの成長、伴って新規取引先の拡大、および管理コスト増加に伴う適正価格への見直しが進み、収益改善が順調に進捗

2

売上原価および人件費の増加による減益 — 営業利益152百万円(前年同期比55.4%減)

要因▶

- ・部品原価上昇、整備工場の委託料金見直し、および新規受注による冬タイヤ支給の増加により売上原価増
- ・事業拡大およびガバナンス強化のための人件費増加

3

2025年3月期業績予想/通期業績見通しの修正 — 新たに獲得した新車契約により次年度以降の契約期間において収益化見込み

要因▶

- ・メンテナンス受託事業における受注遅れを、新たに獲得した新車契約にて対応したため初年度の冬タイヤ供給が増加し、原価が当初見込みより増加
- ・BPO事業における受注遅れを販売中古車整備サポート業務で新たに獲得したが、整備工場への委託コストが当初見込みより増加
- ・価格見直し対象契約が想定以上に伸びず原価増。ただし、受注遅れとなったメーカー系案件は2025年2月から開始予定。また新車契約は、契約初年度において冬タイヤコストの増加となるが、次年度以降の契約期間で新たに収益化見込み

損益計算書

(単位:百万円)

	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期 (実績)	前年同期比 増減額	増減率
売上高	5,744	6,176	432	7.5%
売上原価	4,073	4,595	522	12.8%
売上総利益	1,670	1,580	△89	△5.4%
(売上総利益率)	(29.1%)	(25.6%)	(△3.5pt)	
販売管理費	1,329	1,428	98	7.4%
営業利益	340	152	△188	△55.4%
(営業利益率)	(5.9%)	(2.5%)	(△3.4pt)	
経常利益	328	144	△184	△56.1%
四半期純利益	184	65	△119	△64.8%

【主な増減要因】

(単位:百万円)

売上高

前年同期比
増減額

メンテナンス受託事業	379
MLS事業	67
BPO事業	40
その他	△54

売上総利益

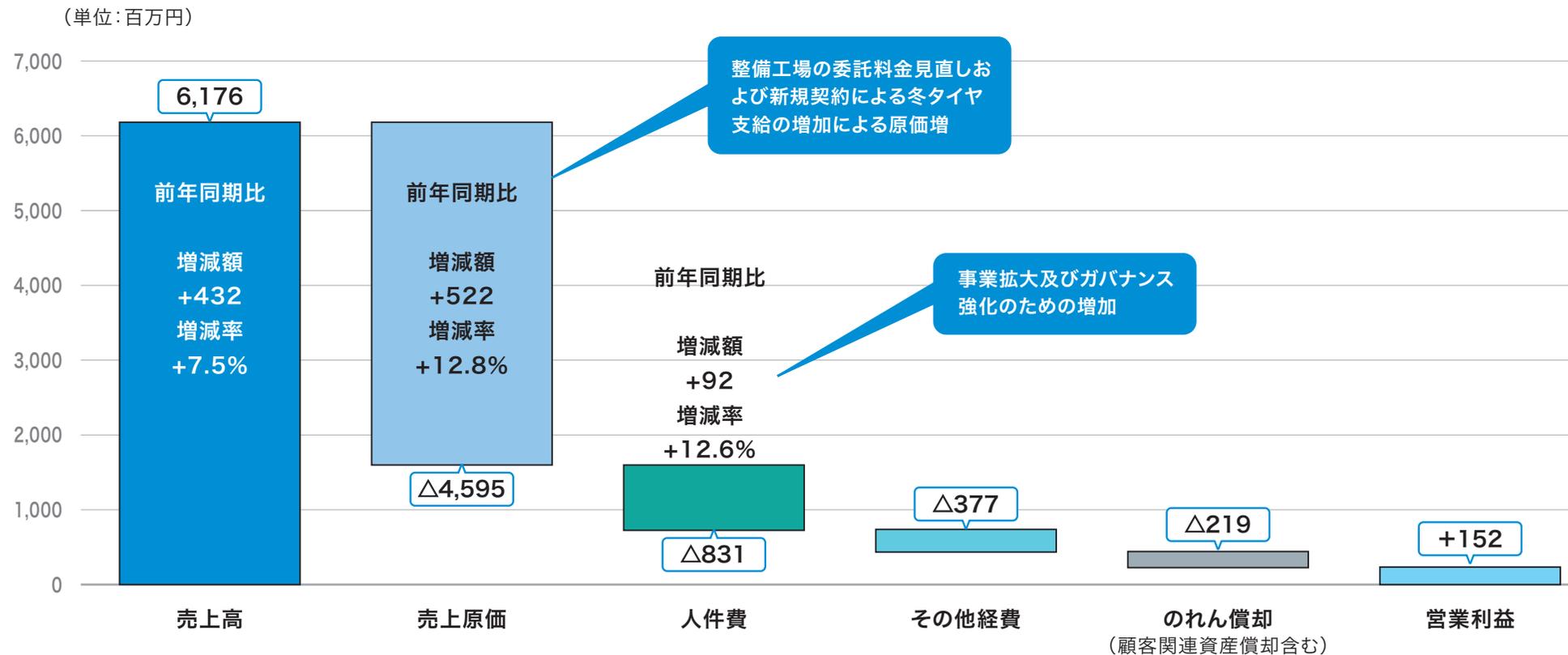
メンテナンス受託事業	△159
MLS事業	61
BPO事業	22
その他	△15

販売管理費

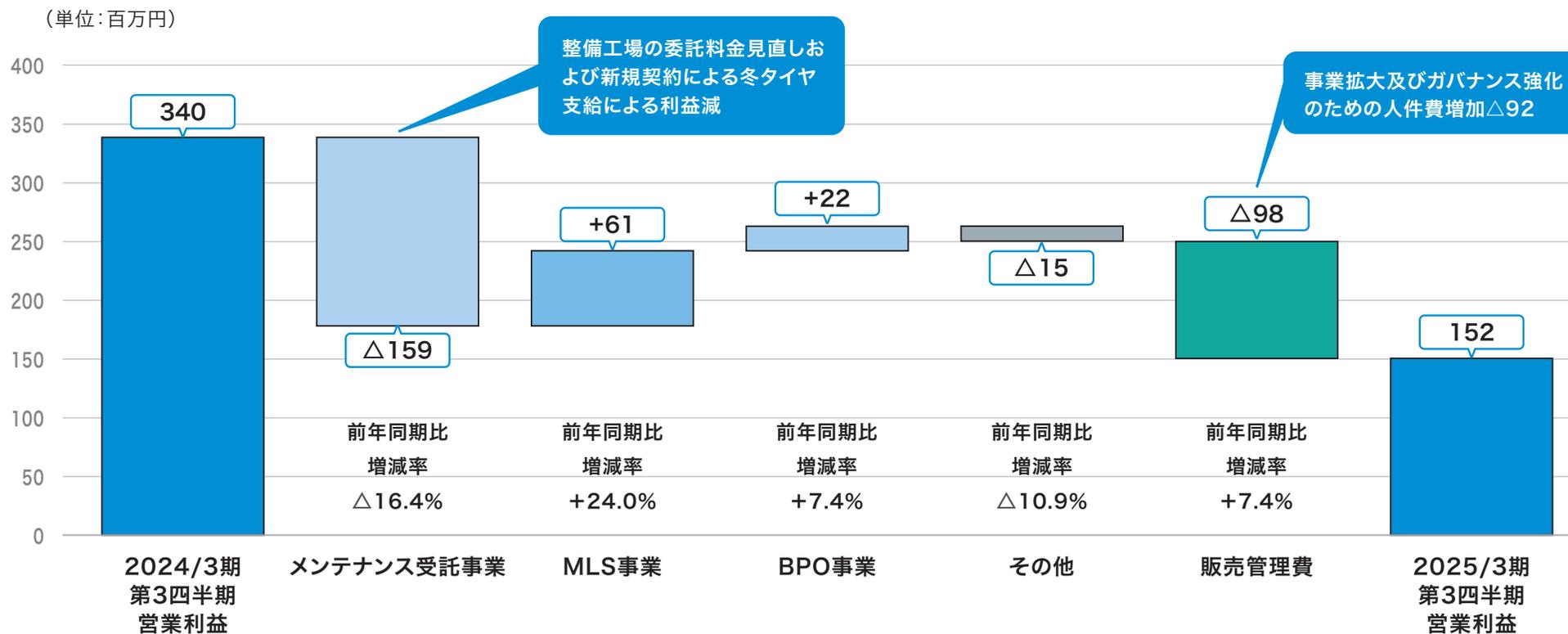
人件費	92
減価償却費	1
その他	4

売上高は新規受注による管理台数の増加で、前年同期比+7.5%
営業利益は売上原価や人件費が増加した影響で前年同期比△55.4%

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



メンテナンス受託事業は原価率の上昇により売上総利益は減少(前年同期比 $\Delta 16.4\%$)
 MLS事業は管理台数が順調に推移し、売上高の増加に伴い売上総利益も増加(前年同期比 $+24.0\%$)
 販売管理費は体制強化のための人件費が増加(前年同期比 $+7.4\%$)

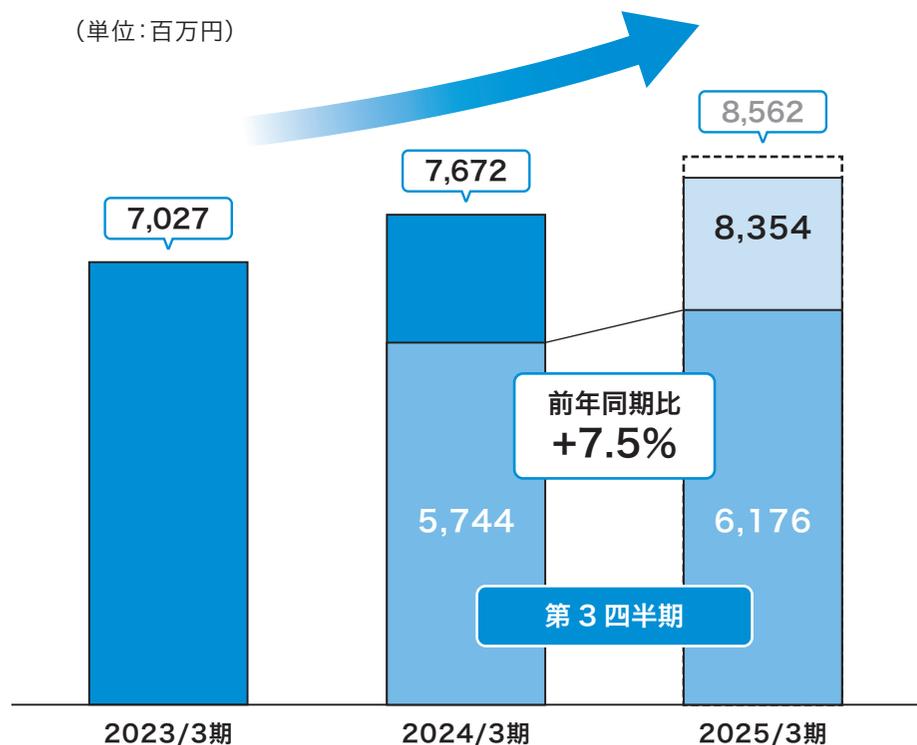


第3四半期の売上高は順調に推移。原価増により通期業績見通しを修正

※資料P13-14ページに詳細を記述

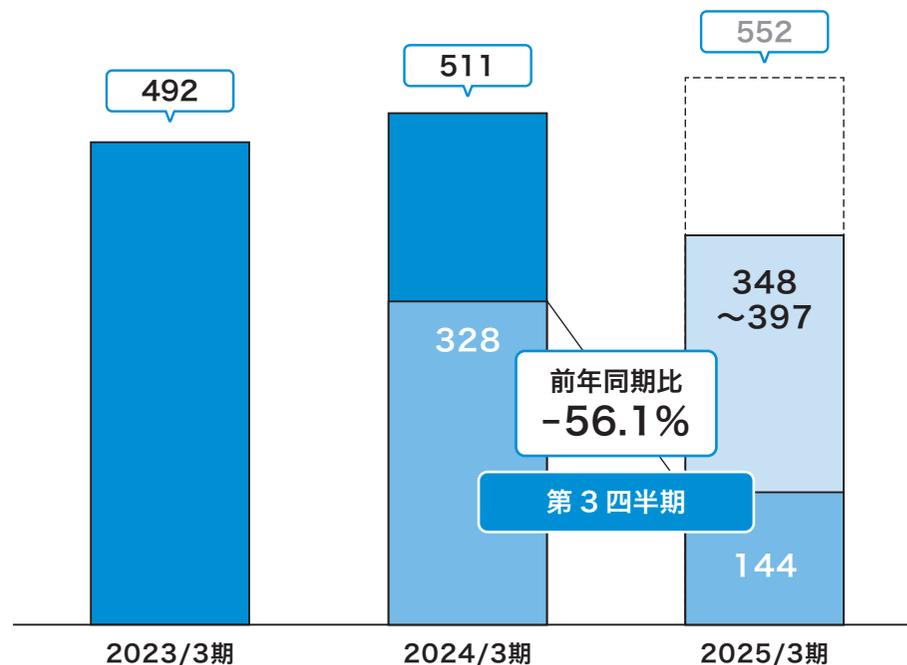
売上高推移

(単位:百万円)



経常利益推移

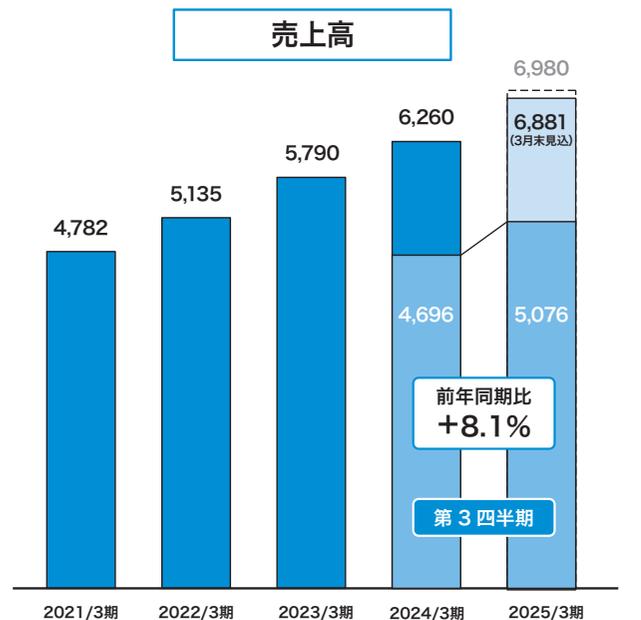
(単位:百万円)



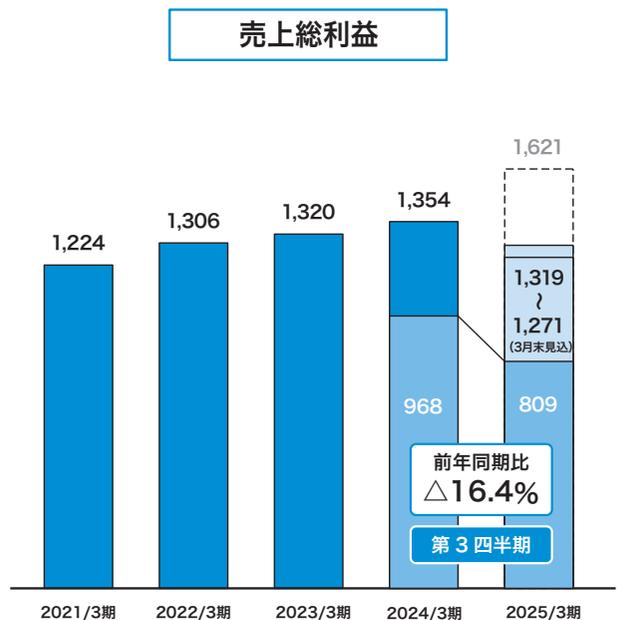
メーカー系リース企業からの管理台数増加により増収、冬タイヤ支給の増加により減益

(単位:百万円・台)

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



▶メーカー系リース企業が順調に増加



▶3Qは冬タイヤ支給の増加により売上原価が増加し、前年より減益



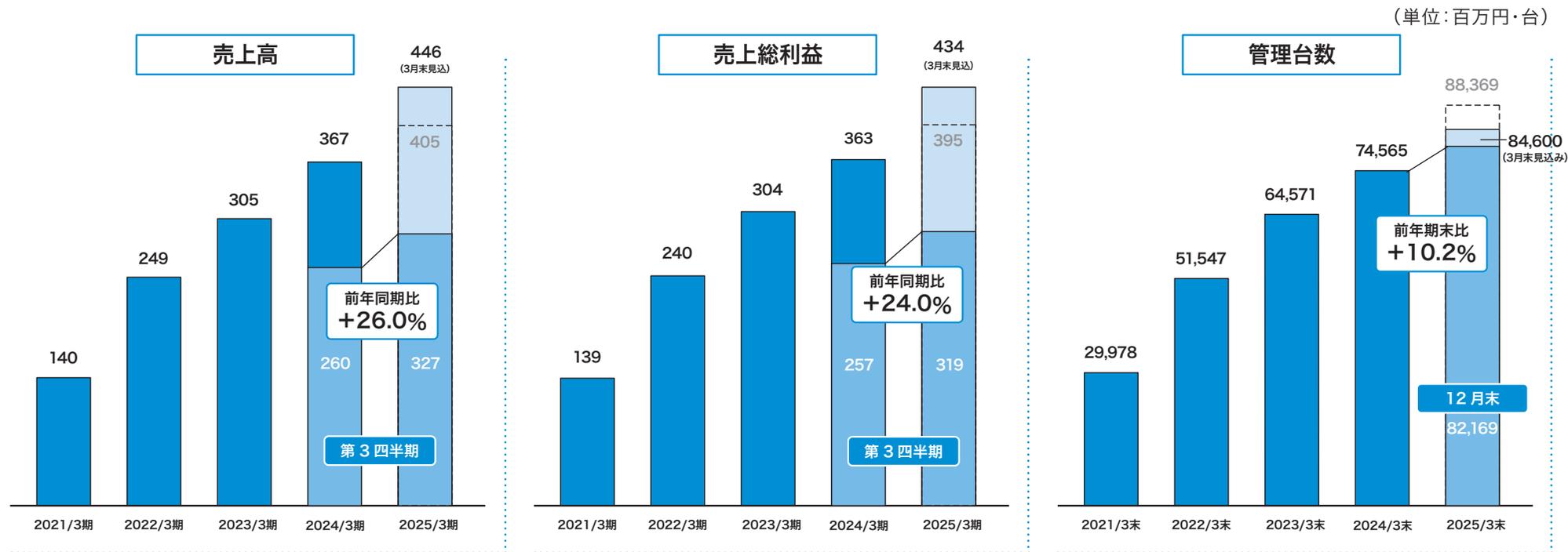
▶メーカー系リース企業の管理台数が順調に増加

▶当初想定の一部案件の受注遅れにより、2025/3月末の見込み数を修正

※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)

主要取引先を中心に安定的な成長を継続

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



▶ マーケットの成長に伴い、順調に推移

(参考) 個人リース利用台数は過去5年間で約2倍に増加
30万台(2019年3月末)→67万台(2024年3月末)

※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」

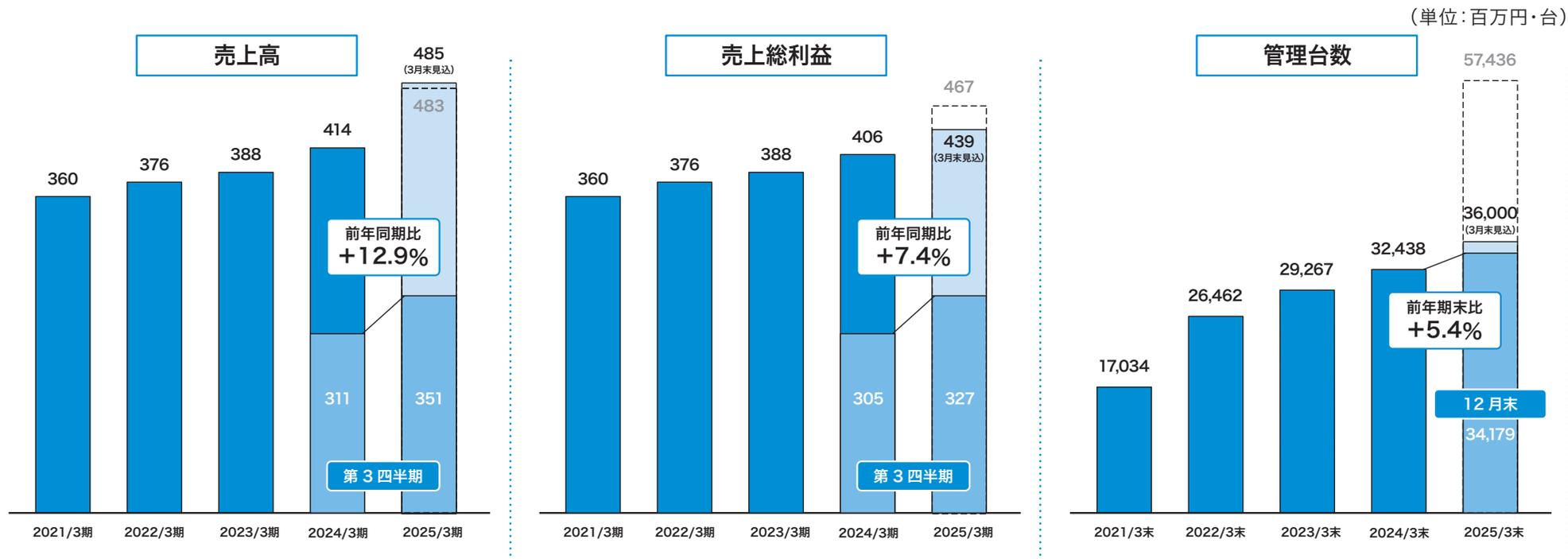
※2 2021/3期は旧ナルネットコミュニケーションズ単体、2022/3期は当社連結、
2023/3期は連結子会社消滅に伴い当社単体 (2022年4月1日に当社を存続会社として、旧ナルネットコミュニケーションズを吸収合併)

▶ 新規取引先の拡大と適正価格への見直しによる収益改善が順調に推移

▶ 個人リースの受託先である信販会社からの台数が想定より計画台数に届かなかったため、2025/3月末の見込み数値を修正

今後の他事業拡大の足掛かりとして安定的な成長を確保

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



▶新たに提携を開始したWECARS店舗の販売車両の納車整備により進捗

▶整備工場への委託コストが原価発生となり売上総利益の伸びは小さめ

▶当初想定の一部案件の受注遅れにより横ばい

※ 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)

(単位:百万円)

	2024年3月	2024年12月	前期末比 増減額	増減率
流動資産	3,984	4,251	267	6.7%
固定資産	5,589	5,383	△206	△3.7%
資産合計	9,573	9,635	61	0.6%
流動負債	4,042	4,546	503	12.5%
固定負債	2,259	1,833	△426	△18.9%
負債合計	6,302	6,379	77	1.2%
純資産合計	3,271	3,255	△15	△0.5%
負債純資産合計	9,573	9,635	61	0.6%

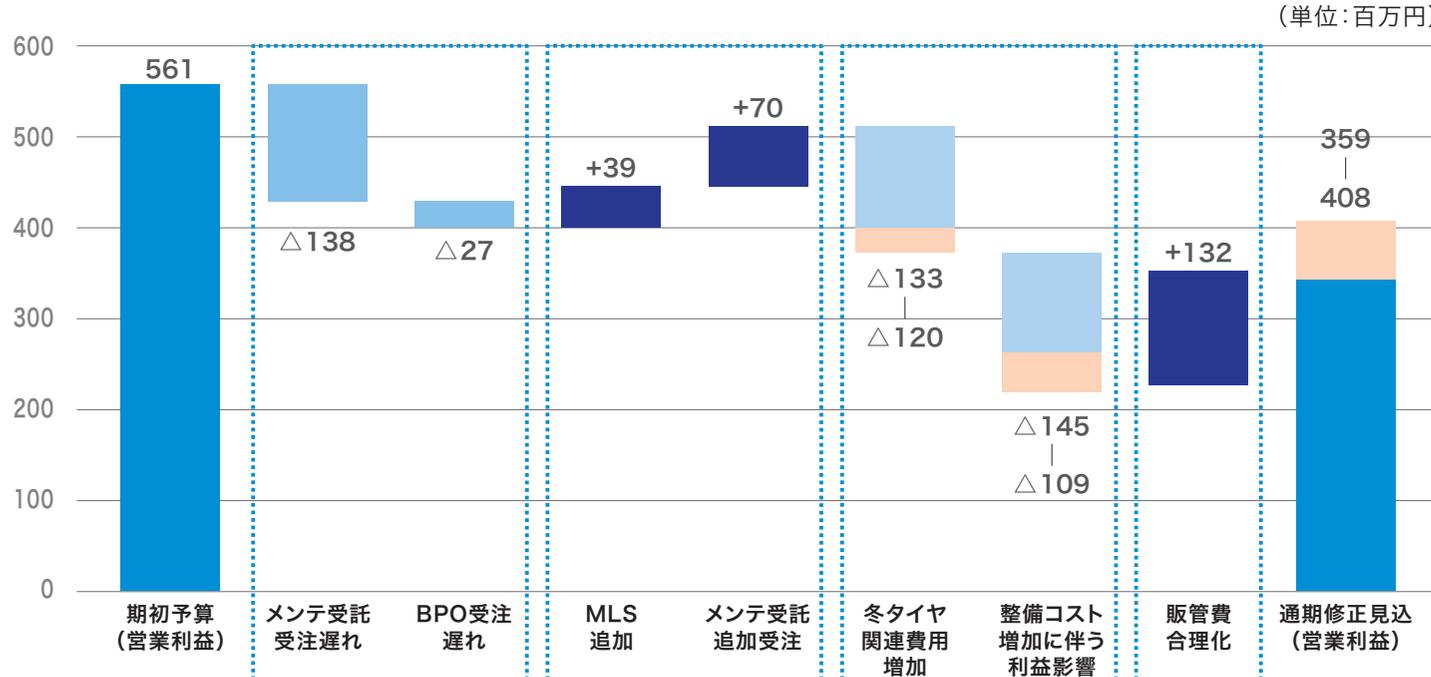
【主な増減要因】

(単位:百万円)

資産	前期末比 増減額
現金および預金	△134
売掛金および契約資産	325
その他(未収入金)	62
のれん	△47
顧客関連資産	△142
ソフトウェア仮勘定	77
負債	
買掛金	474
短期借入金	170
未払法人税等	△242
契約負債	113
長期借入金	△426
純資産	
四半期純利益	65
配当金	△79

受注遅れ対応を新規受注における新車で獲得したことにより初年度の冬タイヤ供給の増加となり原価が当初見込みより増加、通期業績の見通しの修正

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



※当社の主力事業におけるメンテナンス受託事業は、主にオートリース会社向けに法人向けリース車両のメンテナンス管理を受託しております。オートリース会社から受託した管理台数に応じた収益から、リース契約期間内に発生する各種点検車検費用や一部消耗品などの管理費用を差し引いたものが利益となります。このうち、冬タイヤ契約を付保している新規契約の場合は、リース期間初年度の冬季に冬タイヤが支給されるケースがほとんどで、メンテナンス受託事業の原価として計上となります。

新規受注に伴う、契約2年目以降の将来収益(売上総利益)見込み

2025年度 : 156百万円
2026年度以降: 131百万円

一部案件において受注遅れが発生
・開始時期の遅れ
・受注額の縮小

・MLS事業については新規取引先の拡大と適正価格への見直しにより収益改善
・受注遅れの補填で新規受注の獲得をはかる

・新車契約が計画より増加したことに伴う初年度における冬タイヤ供給の増加※
・価格見直しの対象となる契約が想定以上に伸びなかったことによる原価増

・業務オペレーションの改善に取り組むことにより効率化が進み予定増員の抑制やweb請求書の促進による合理化となった

2025年3月期の業績予想を以下の通り修正

損益計算書

(単位:百万円)

	2025年3月期 (前回発表予想)	2025年3月期 (今回発表予想)	増減額	増減率	2024年3月期 (ご参考)
売上高	8,562	8,354	△208	△2.4%	7,672
営業利益	561	359~408	△202~△153	△36.0~△27.3%	526
経常利益	552	348~397	△204~△155	△37.0~△28.1%	511
当期純利益	326	190~222	△136~△104	△41.7~△31.9%	305
1株当たり当期純利益	61.14 (単位:円 銭)	35.63~41.63	—————	—————	57.66

安定配当を方針としており、当初予想の年間配当金に関する修正はございません。

02

成長戦略

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

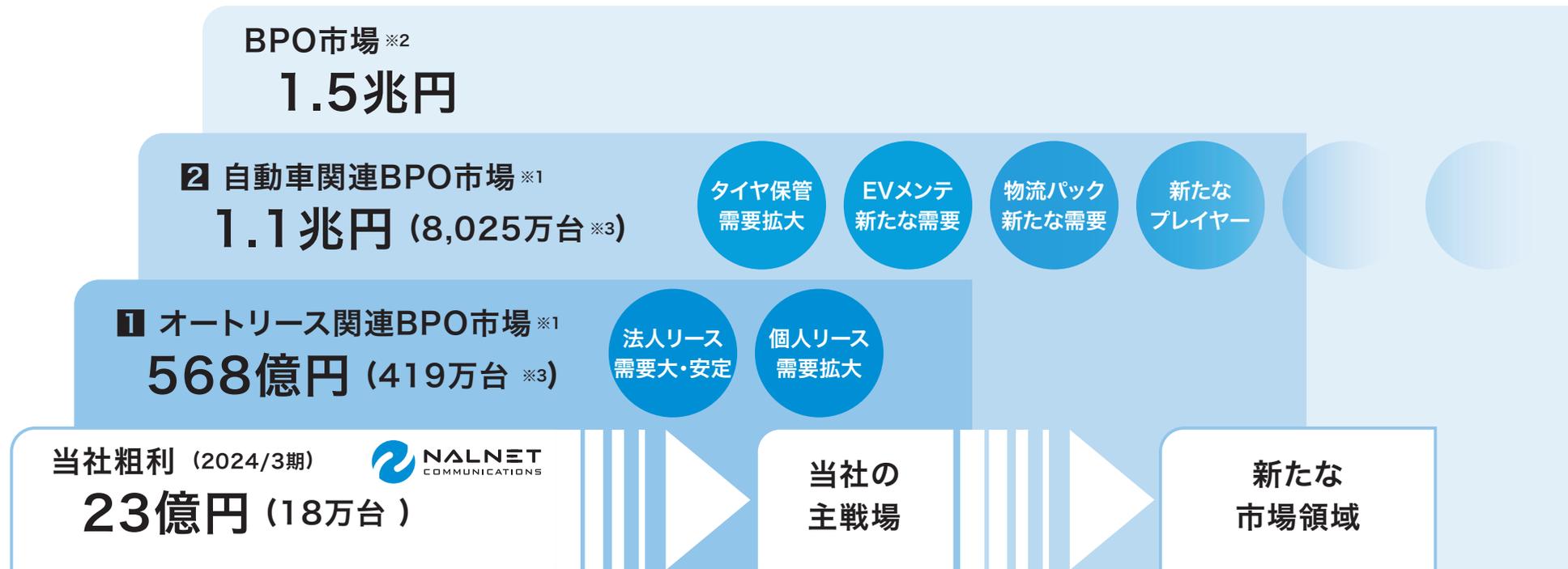
私たちは、常に全ての行動にやり甲斐を見つけ、自らの職務に誇りを持ちたい

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

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

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



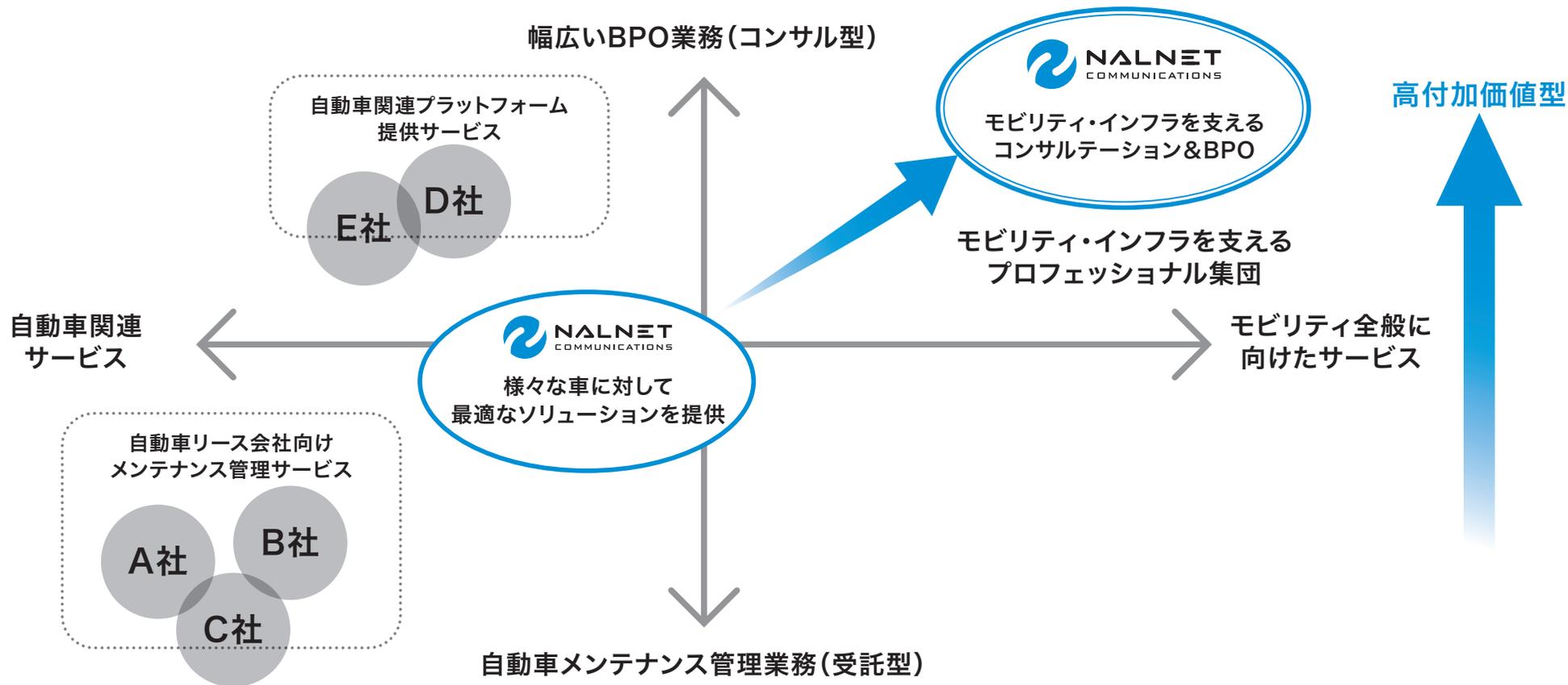
※1 対象となる自動車台数 × 当社の台あたり粗利(台あたり付加価値)

※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「2023-2024 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」

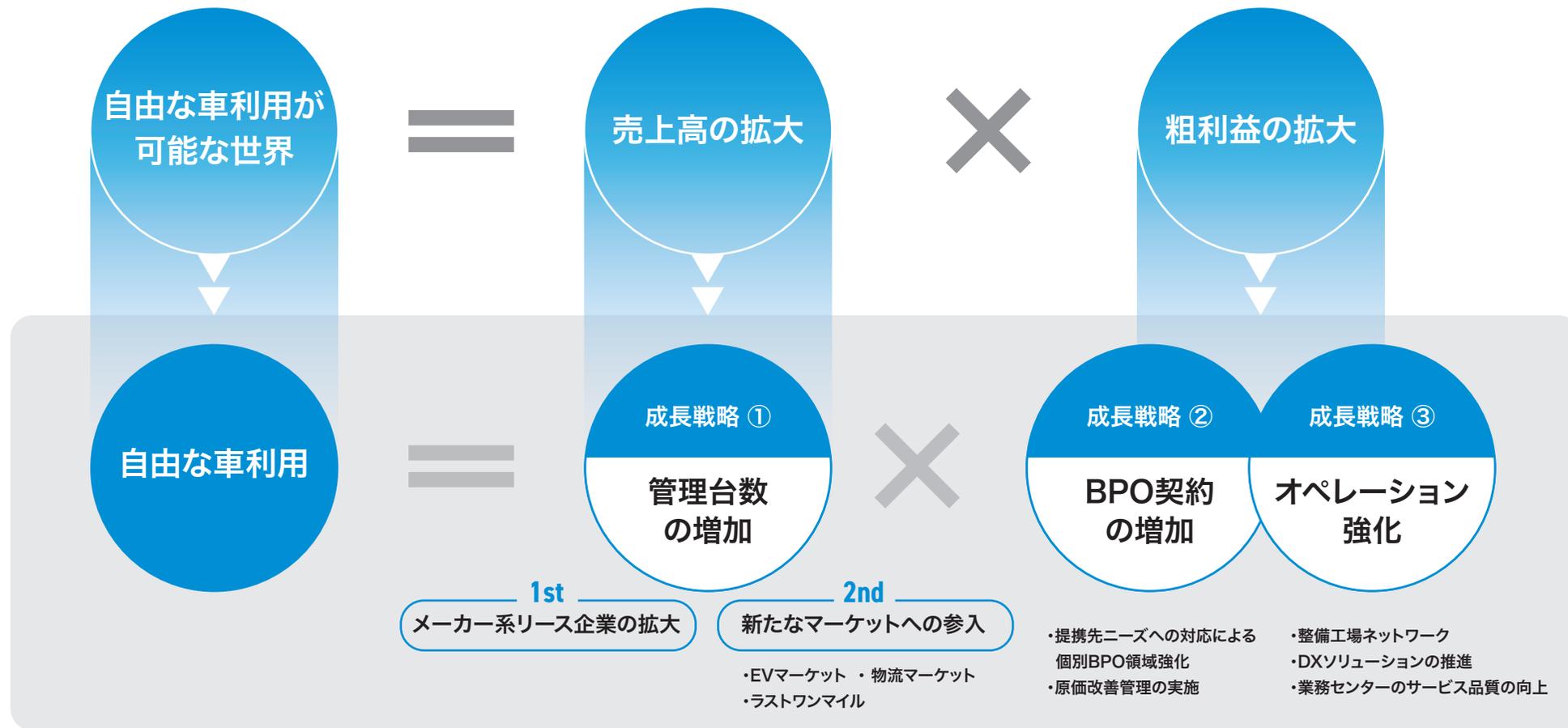
メンテナンス管理を中心に最適なソリューションを提供してきましたが、
モビリティ・インフラを支えるコンサルテーション&BPO企業へ新化します

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



世の中のあらゆる移動を支えるBPOプレイヤーへの新化

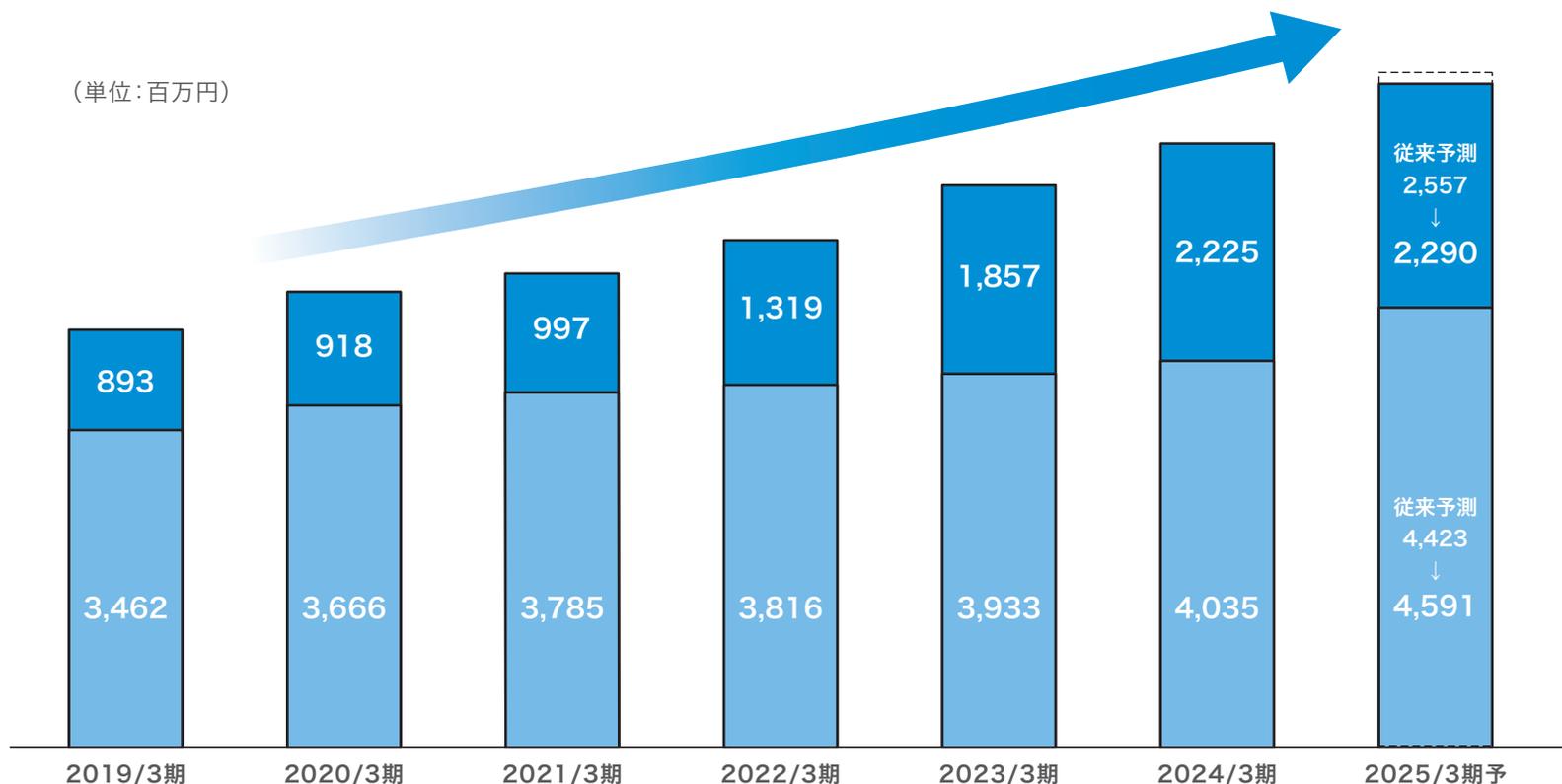
Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



メンテナンス受託事業において、サービス提供エリアが広範囲にわたるメーカー系企業の
開拓に一層注力し、管理台数の更なる増加を図る

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

(単位:百万円)



CAGR
(19/3期-25/3期)

メーカー系
20.0%

金融系等、
メーカー系以外
3.1%

創業以来長きにわたり主事業として培ってきたオートリース会社へのメンテナンス管理ノウハウを活かし、新たなマーケットとして中古車やレンタカーへのメンテナンス管理サービスの拡充をすすめています

Mobilityマーケット全般
をターゲットとし、
社会的課題や多様化する
ニーズに応える
Mobilityインフラ企業

オートリースマーケット
を主なマーケットとし、
個人向けマイカーリースの
市場成長に伴い、
事業成長を図る

メンテナンス・保守管理が必要

Mobilityを提供するプレイヤーの多様化

新車販売会社 リース 中古車販売会社 レンタカー
シェアリング ECサイト マatchingプラットフォーム
部品メーカー 整備工場 etc...

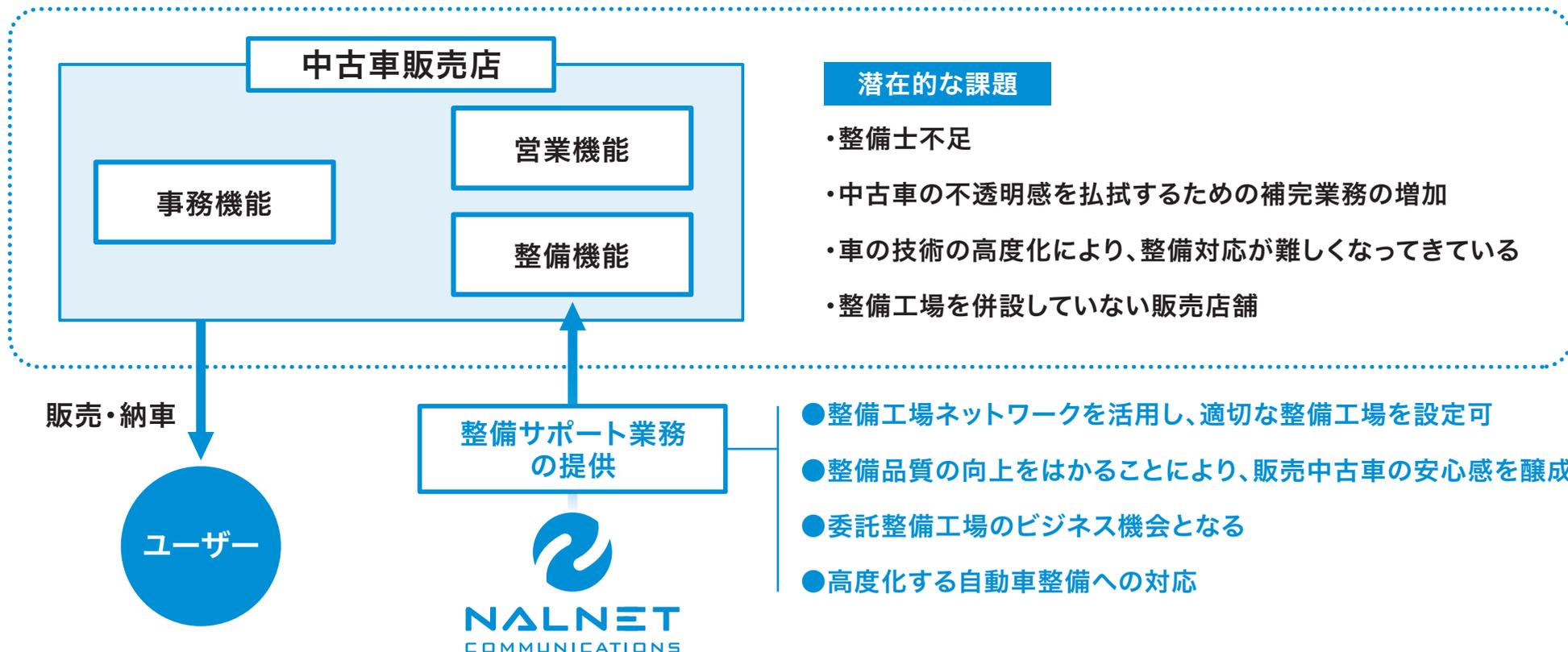
技術革新に対する
期待感

実用化に向けた
課題解決

Mobility革命

中古車販売業界において不足する整備機能へのノウハウ提供が成長機会

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



中古車販売業界において不足する整備機能へのノウハウ提供が成長機会

本取組は、全国に網羅された当社提携整備工場ネットワークを活用することにより、業界全体として整備士不足が叫ばれる中、WECARSでの整備・サービス能力を補完し、またWECARSの整備工場を併設しない店舗における車両回送オペレーションを効率化することで、WECARSのお客様の利便性を高めるものです。

WECARSの持つ全国約250店舗という国内最大級の中古車買取・販売網に対して、当社が長年蓄積してきたメンテナンス管理のノウハウやビッグデータを活用することで、WECARSの目指すお客様第一主義に根差した“信頼される中古車業界のロールモデル”実現に向けて、引き続き協業を推進する予定です。



IDOM CaaS Technologyとナルネットコミュニケーションズ、車両管理/整備サービスでの協業を開始

ICTが展開するカーリースおよびレンタカーのサービス(ノレル/ノレルGO)に対し、ナルネットコミュニケーションズは車両管理サービスと整備メンテナンスネットワークを提供します。ナルネットコミュニケーションズが持つ豊富な整備データと全国約11,700箇所の整備工場ネットワークにより、車両の寿命を伸ばし、1台を長く使うことで地球環境への貢献が期待できます。



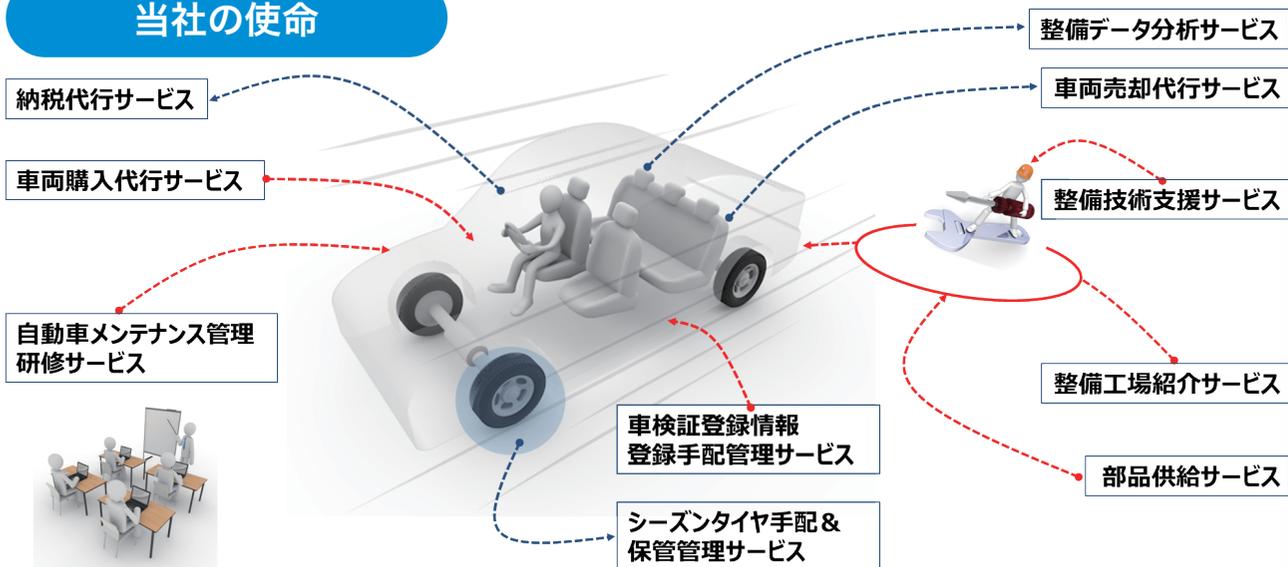
02 成長戦略 | ②-i BPO契約の増加/粗利益の拡大

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

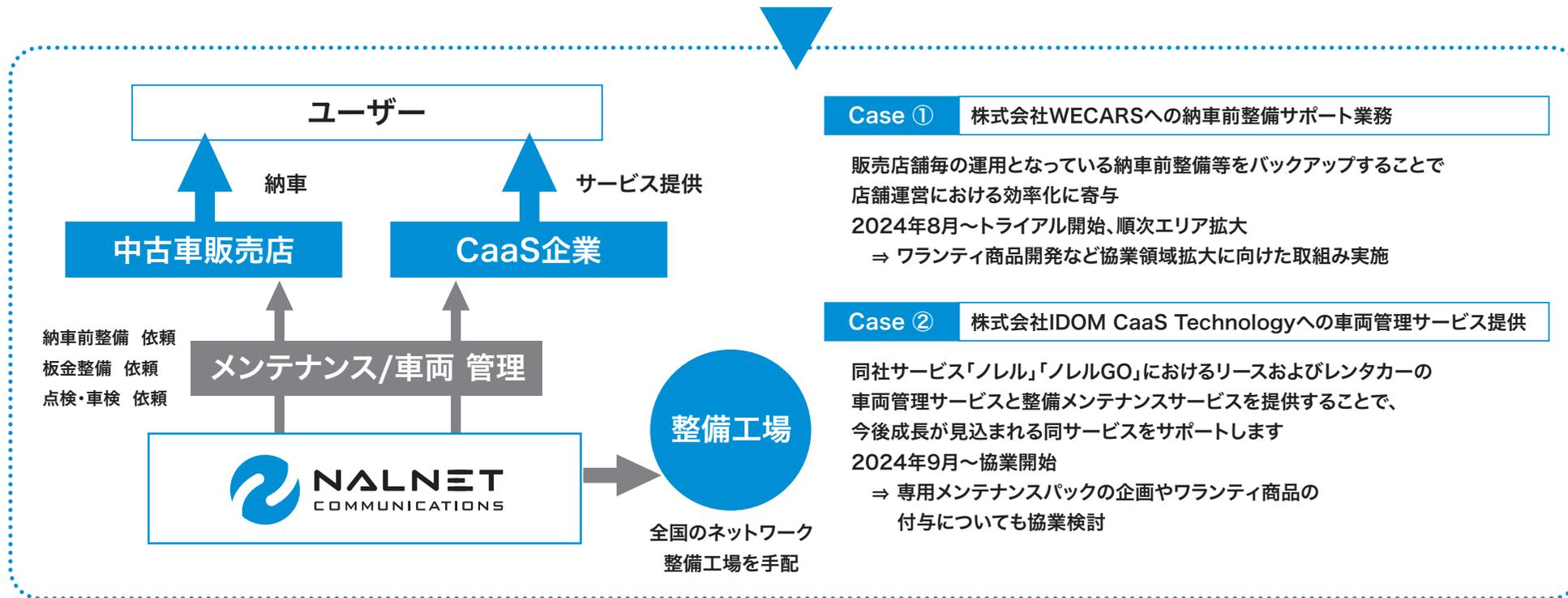


i. 提携先ニーズへの対応によるBPO領域の拡大

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

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



ii. 原価改善活動の推進

提携整備工場との連携強化。

⇒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およ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



整備工場へ供給するタイヤについて、共同保管と共同配送をおこなうことで購買費用の削減を実施

従来

全数量を各タイヤメーカールートで
個別配送



新たな
取組み

急ぎでない一部配送分について、
共同保管と共同配送により
購買費用削減を実現

伊藤忠Grpの調達網と保管倉庫/物流運営との連携により実現

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

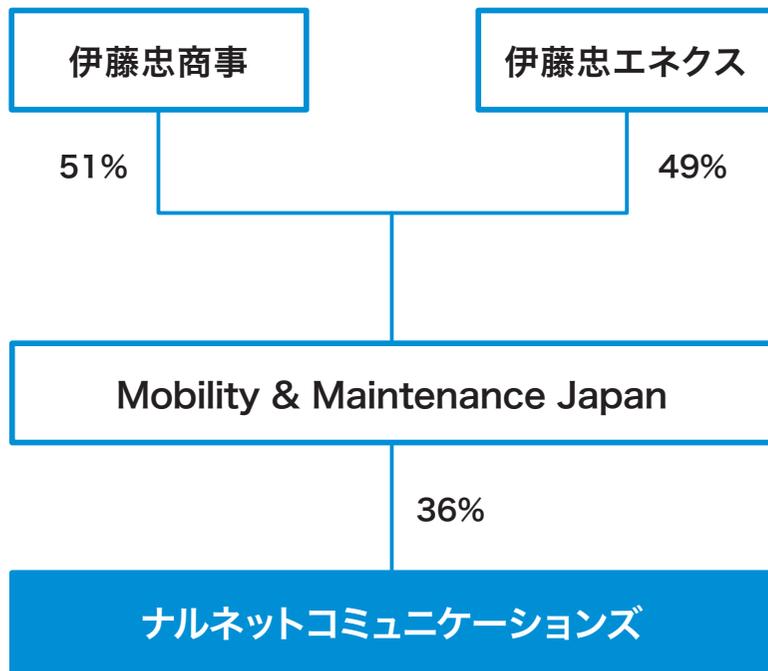
当社の使命

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

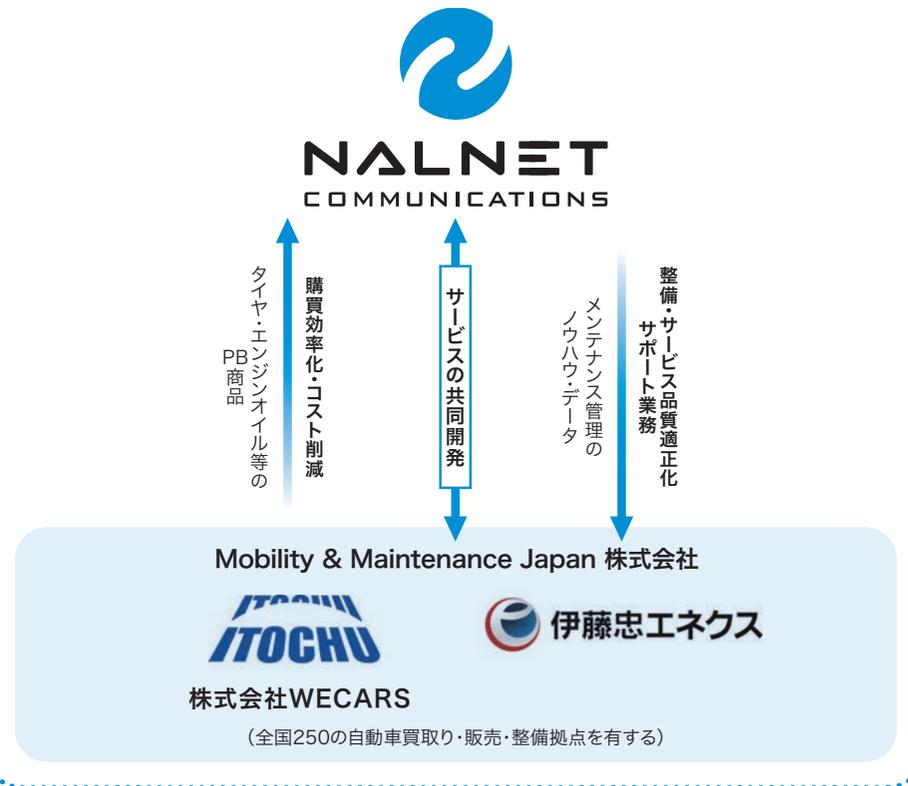


日本のTop Tier企業である伊藤忠グループとの協業を通じて
自動車アフターマーケット業界の再構築に向けて注力してまいります

【資本関係】



【協業イメージ】



業績予想・株主還元

当面の戦略と株主還元の考え方

- I メンテナンス受託事業においてメーカー系企業の開拓を推進し、管理台数の増加を図る
- II 設備投資は新基幹システムに対する投資を主とし、
オペレーション効率化により一定以上の売上総利益率を確保する
- III スtockビジネスによる安定した収益と財務体質を基に株主還元を実施

配当方針

目標配当性向	30%	
2024年3月期	期末配当	15.00円
2025年3月期	期末配当(予想)	15.00円

04

会社概要

会社概要 | 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 76百万円

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 241名(臨時従業員 135名含む)
(2024/3末時点)





NALNET
COMMUNICATIONS

を支える自動車関連BPO事業

BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)とは、
企業が業務におけるプロセスの一部を外部の専門機関に委託することです。
私たちは法人向けリース車両のメンテナンス受託を中心に、さまざまな付随業務の代行、
個人向けリース車両のメンテナンス管理業務など、カーリースにおける幅広いBPO事業を展開しています。

1 メンテナンス受託事業

法人向けリース車両のメンテナンス管理業務を主にリース会社や一般企業より一括で受託しています。

成長可能性

創業から40年以上継続する主力事業。大多数が複数年契約のため、安定した事業基盤が形成されています。蓄積した専門的知見やノウハウ、技術力の高い全国の整備工場との連携により、多種多様な車両の整備最適化を実現しています。

2 MLS事業

個人向けリース車両のメンテナンス管理業務、事務手続きのサポート全般を受託しています。

成長可能性

法人車両のBPO事業で培われた豊富な知見により綿密なサービスを提供。国内の個人リース市場における利用台数は、過去5年間で約2倍に増加しており、車両の所有方法の多様化に伴い今後さらなる継続的な成長が見込まれます。

3 BPO事業

法人向け車両の様々な管理に付随する事務手続き(※)を主にリース会社や販売会社より受託しています。

成長可能性

管理台数の増加に伴い、対応可能なBPO領域は着々と拡大。きめ細やかなサービスは顧客の信頼、エンゲージメント強化、長期にわたる関係構築につながり、安定的な成長を確保しています。

※ データ管理、タイヤ保管サービス管理、各種デバイス取付け手配など

リース車両の利用が拡大する中、利用に付随する多くの煩雑な業務がリース会社等の課題となっている

国内のリース車両の利用状況



※個人リース車両は過去5年で約2倍に増加
(2019年3月末30万台)



車両のリースに付随する業務

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	車両手配と完了確認
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

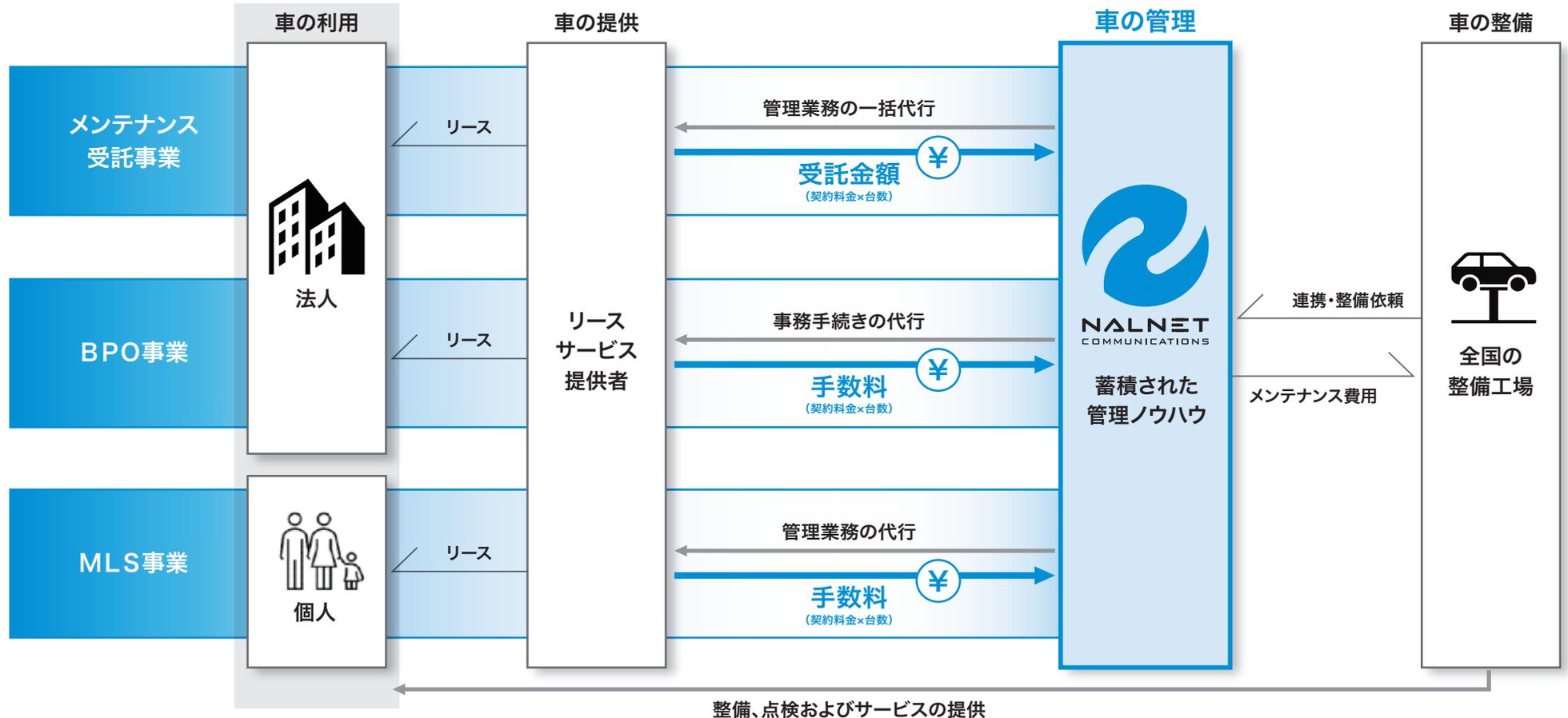
課題・ニーズ



※ 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」

契約料金×台数×契約年数によるストック収益の積み上げモデル

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



「世の中のあらゆる移動を支えるトップランナー」

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

1 業績

売上高76.7億円 / 前期比+9.2%

2 管理台数

197,687台 ※2024年12月末時点

3 ストック収益

49.2億円(売上総利益)

4 従業員数

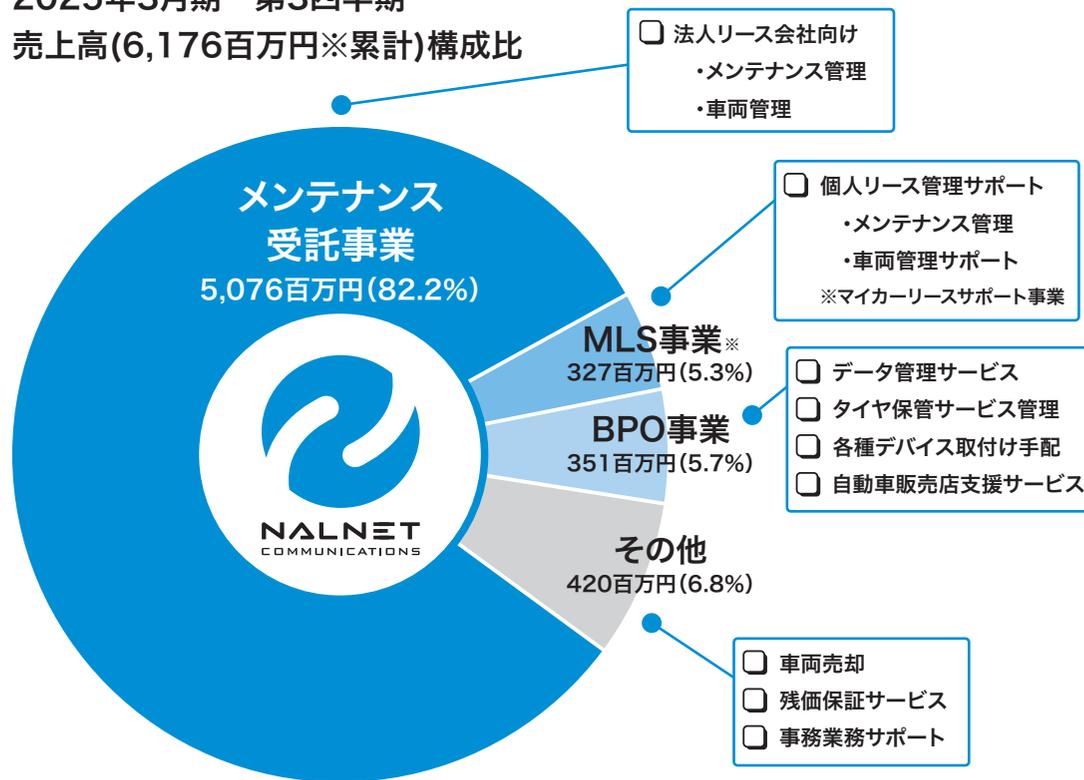
241人(臨時従業員比率 56.0%)

5 整備工場ネットワーク

12,601カ所(全国をカバー) ※2024年12月末時点

2024/3末時点(管理台数・整備工場ネットワーク以外)

2025年3月期 第3四半期
売上高(6,176百万円※累計)構成比

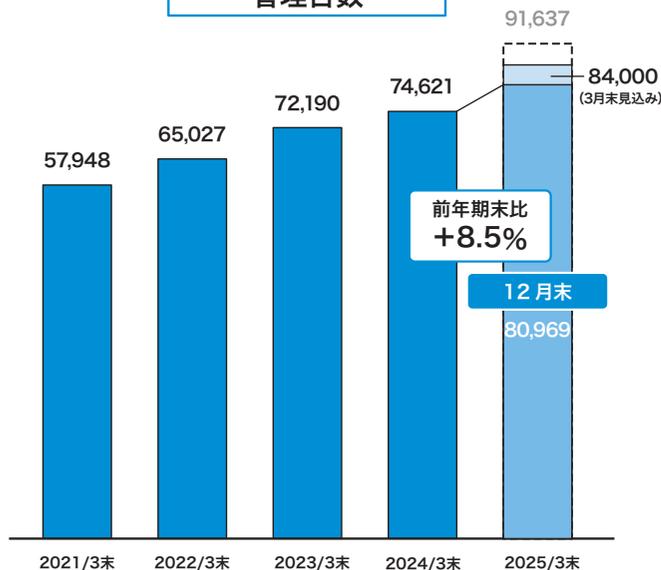


メーカー系リース車両が前期比+12.5%
利益率の安定的な成長につながっています

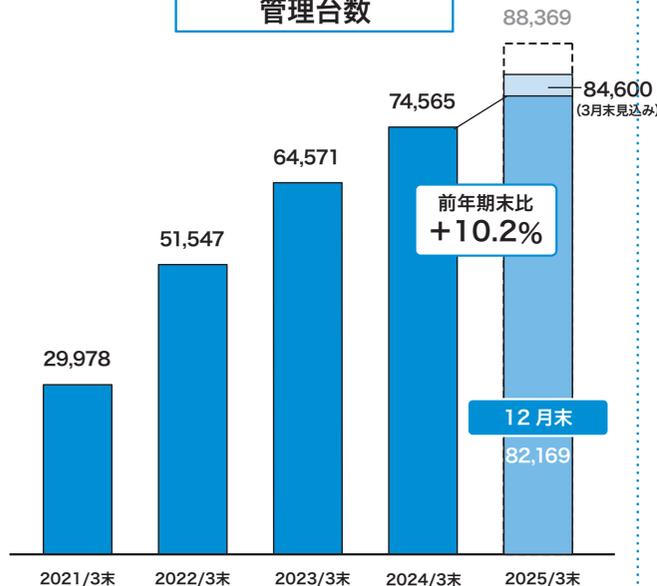
管理台数 **197,687** 台

※2024年12月末時点

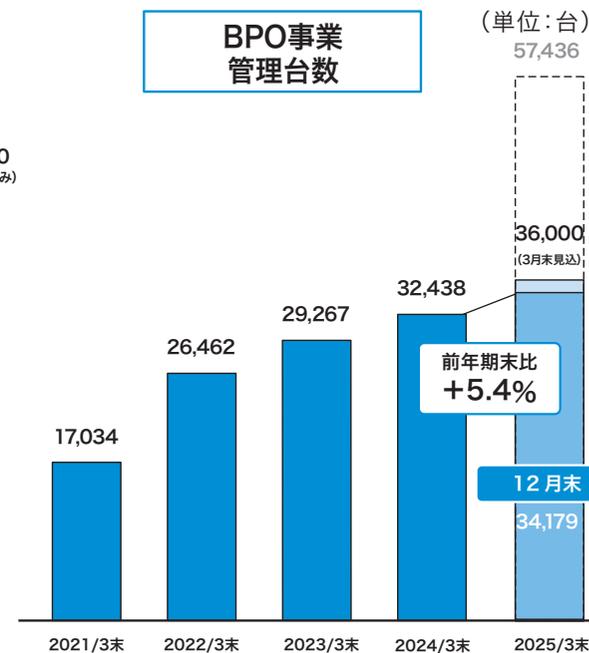
メンテナンス受託事業
管理台数



MLS事業
管理台数



BPO事業
管理台数



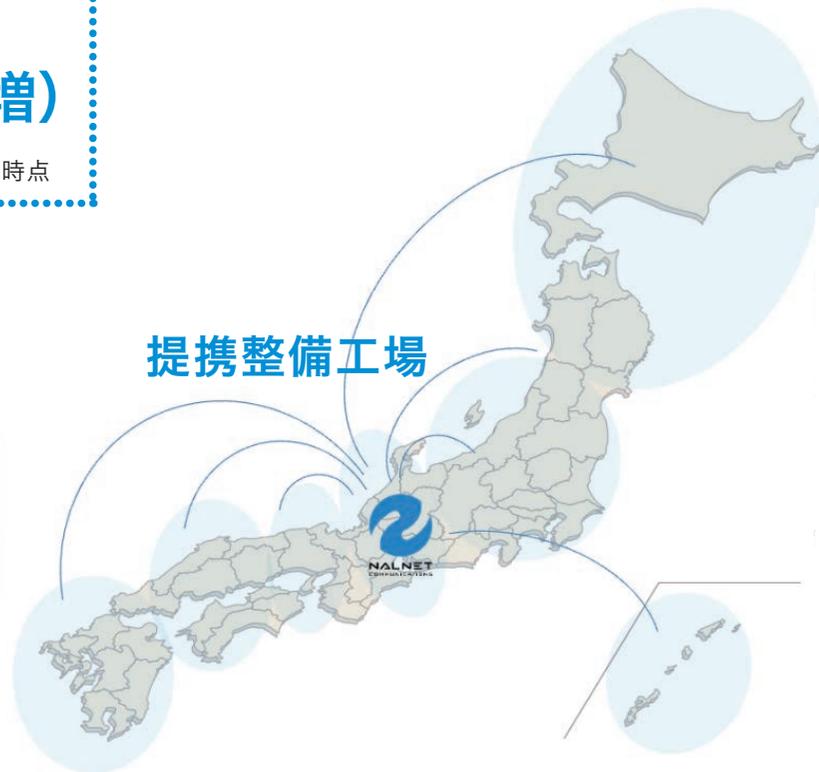
多様化する整備に対応可能な整備工場網を全国に展開
ユーザーに最適なサービスを提供できる環境を整備し、顧客満足度に寄与

整備工場
ネットワーク 全国 **12,601** カ所(478増)

※ 2024年12月末時点

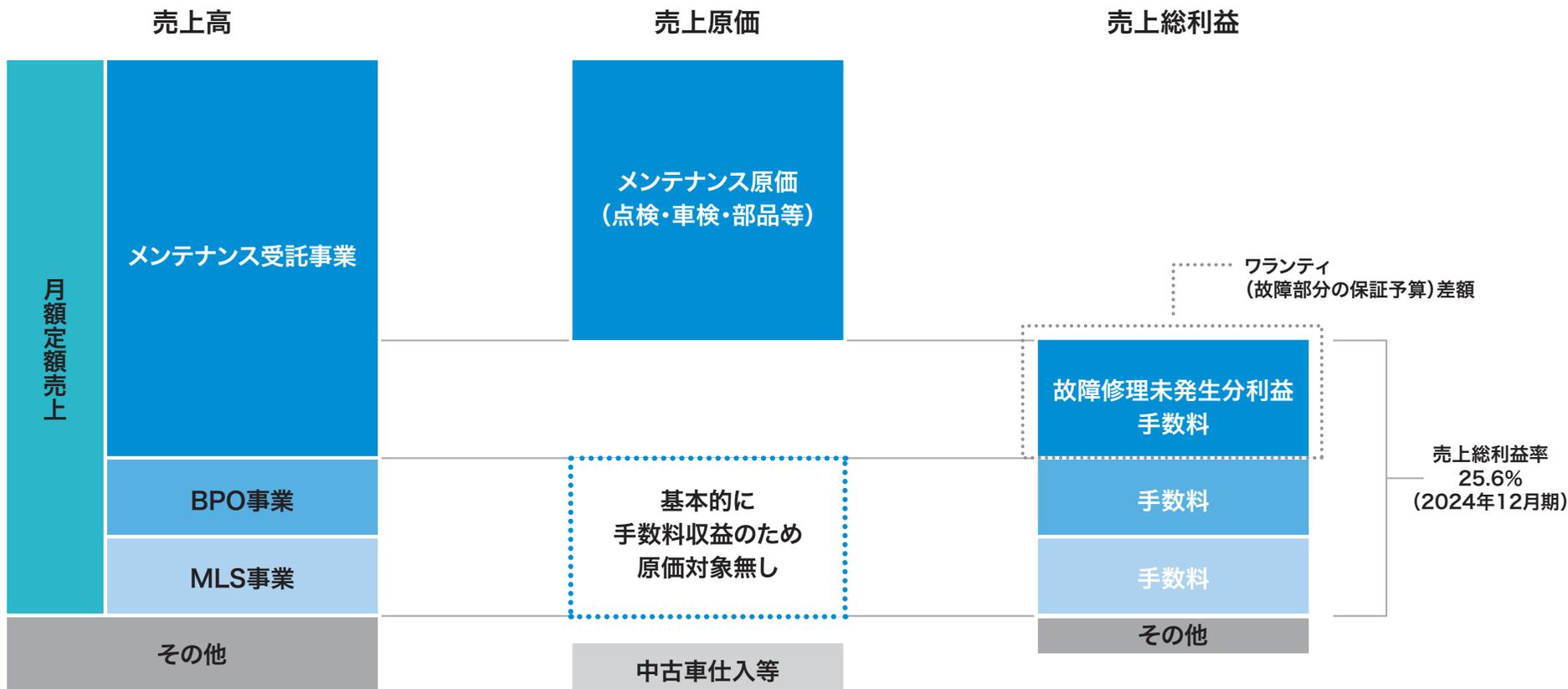
- 北海道から沖縄県まで全国を網羅
- ネットワークはさらに拡大中(2024年9月末から478カ所増)
- EVや自動運転支援システムなど高度な整備に対応可能
- 密なコミュニケーションにより情報格差がなく、ユーザーに最適なサービスを提供

- 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



契約料金×台数×契約年数によるストック収益の積み上げモデル

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS



1 スtock収益基盤

メンテナンス受託事業、BPO事業、MLS事業ともに、**契約期間が数年にわたる積み上げ型の収益モデル**であり、2024年3月末時点のストック収益は約49億円となり、**安定的な経営基盤**となっています。



2 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**を提供しています。



3 整備工場ネットワーク

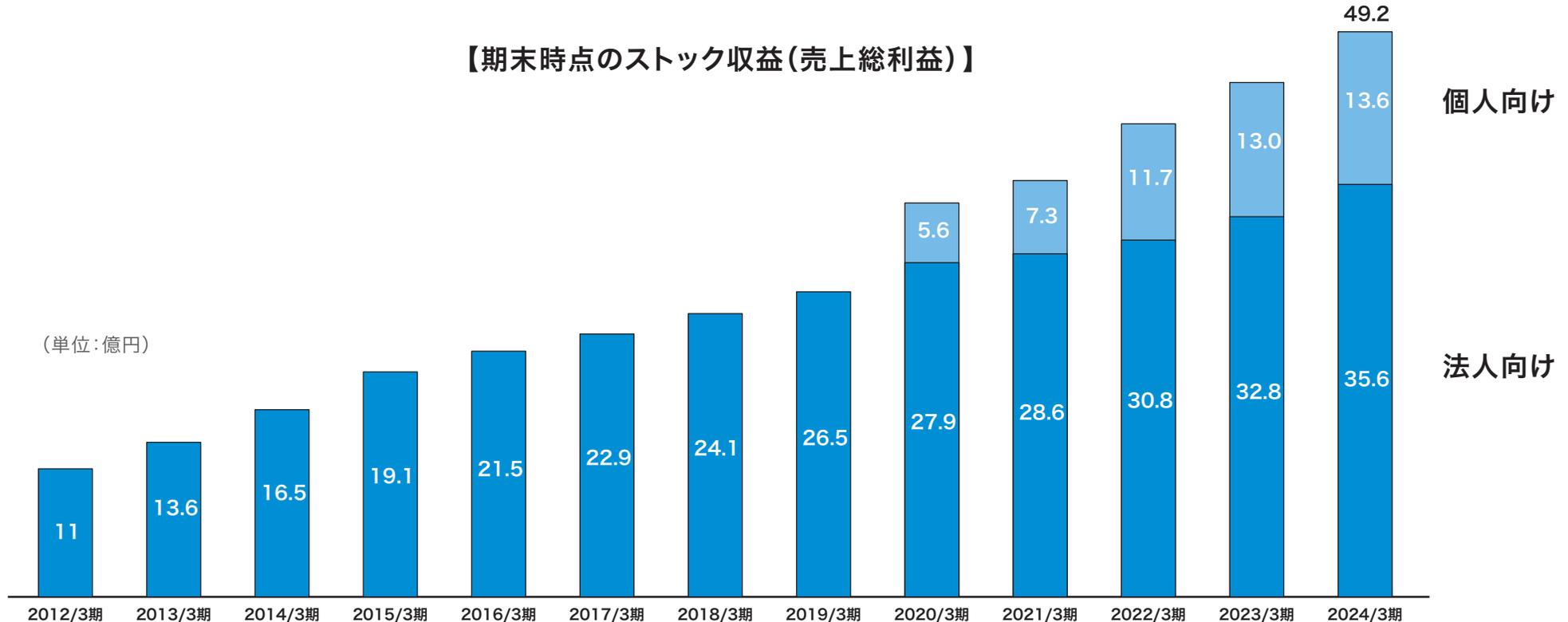
クライアントの様々な要望に応えられる体制として、**パートナーである自動車整備工場のネットワークは、12,601カ所**(2024年12月末時点)となり、**全国を網羅**しています。



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

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

【期末時点のストック収益(売上総利益)】



(単位: 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

Mobility's Transformer / NALNET COMMUNICATIONS

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



appendix

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、環境およ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

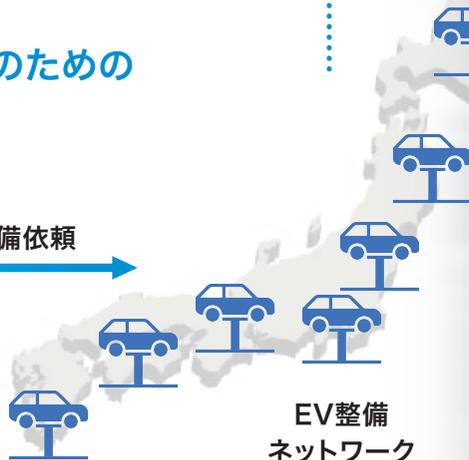
EVマーケット

- 整備データに基づくメンテナンス管理
- メンテナンスパック共同開発
- EV整備ができる工場の体制構築
- ロードサービス体制構築

新販売網
ex)大手家電量販店



整備依頼



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手不足
- ・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



課題

- 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

当社の使命

- 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 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

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または考えにすぎず、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、他社との競争、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にご注意ください。
- 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およ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。