

# 2018年12月期 決算説明資料

メディカル・データ・ビジョン株式会社  
(証券コード：3902)

2019年2月12日




Copyright ©2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

<b>1</b>	2018年12月期 決算概要	-----	4
<b>2</b>	2019年12月期 業績見通しと事業進捗	-----	17

## ■ 2018年12月期 決算概要



決算サマリ		 <small>medical.data.vision</small> 単位：百万円 前年同期比		
	2017年度	2018年度	2018年度 修正後予想	
売上高	3,225	3,577	3,500	+10.9%
営業利益	569	351	208	-38.2%
経常利益	565	351	208	-37.7%
当期純利益	354	69	0	-80.4%
2018年11月12日に「通期業績予想の修正に関するお知らせ」を公表しております。				
<small>Copyright ©2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.</small>				

まず2018年のサマリーです。

この表自体は2017年、2018年、2018年度の修正後の予想、昨年対比を記載しています。

売上は35億7,700万円、営業利益、経常利益は3億5,100万円、当期純利益は6,900万円で着地いたしました。

# 投資回収フェーズ第2期 — 新医療データ活用の事業開始 —

## 【投資回収フェーズ(2017年度～2019年度)の目標】

- 二次医療圏344病院へ「CADA-BOX」を導入
- データ基盤をさらに拡大
- データ利活用ビジネス拡大
- 他社との協業(M&A)

Copyright ©2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

2018年度のテーマは、新医療データ活用の事業開始です。  
2017年から2019年までは、このテーマで進んでいます。  
具体的には4つの具体的テーマがあります。

1つ目は、二次医療圏344の病院へCADA-BOXを導入していくこと。  
これは、次のフェーズのための試金石です。

2つ目は、データ基盤をさらに拡大していくこと。  
当社が集積している病院の診療データのほかに、検診データやクリニックのデータを集積していきます。

3つ目は、それら各データを基にして、データ利活用のビジネスを拡大していくこと。

4つ目は、次のフェーズの試金石として、他社との協業を進めることです。  
今持っていないデータ取得のために、多業種の方々と連携していきます。

目標と結果		MDV medical.data.vision	
目標		結果と進捗	
★ 「CADA-BOX」を24病院へ新規導入	×	新規導入 3 病院	
「Medical Code」の拡大	×	前年同期比 + 9 病院	
★ データを活用した治験事業の本格的開始	×	事業環境の整備が完了	
★ 健診・検診データを活用した事業の開始	×	健診・検診データ収集着手	
アドホック調査サービスの更なる拡大	◎	前年同期比 + 35.4%	

★は今期に注力するとした事項

Copyright ©2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

その4テーマに合わせた昨年の目標は5つあります。  
結果は、1勝4敗です。  
ただし、○×にすると表のような結果となるものの、  
ただ単に負けたということではなく、事業としては着実に前進しています。

1つ目は、CADA-BOXを24病院へ新規導入していくこと。  
結果としては新規導入3病院にとどまったため、○×でいきますと×です。  
こちらの詳細については後ほど説明いたします。

2つ目は、Medical Codeの拡大です。  
前年同期比で9病院の増加ですので、これも×です。  
新規の受注は26病院あったのですが、解約を加味すると純増は9病院となりました。

3つ目は、データを活用した治験事業の本格的開始です。  
事業環境の整備に時間が取られ、売上につながらなかったため×です。  
ただし、既に検診のデータは入るようになってきていますし、  
クリニックのデータを取得する基盤もほとんど配置できました。  
そういった意味では、  
データ基盤拡大に向けた準備は2018年度中に十分に進めることができました。  
さらに、データ利活用の新たなビジネスである治験に関しては、既に受注が始まっています。

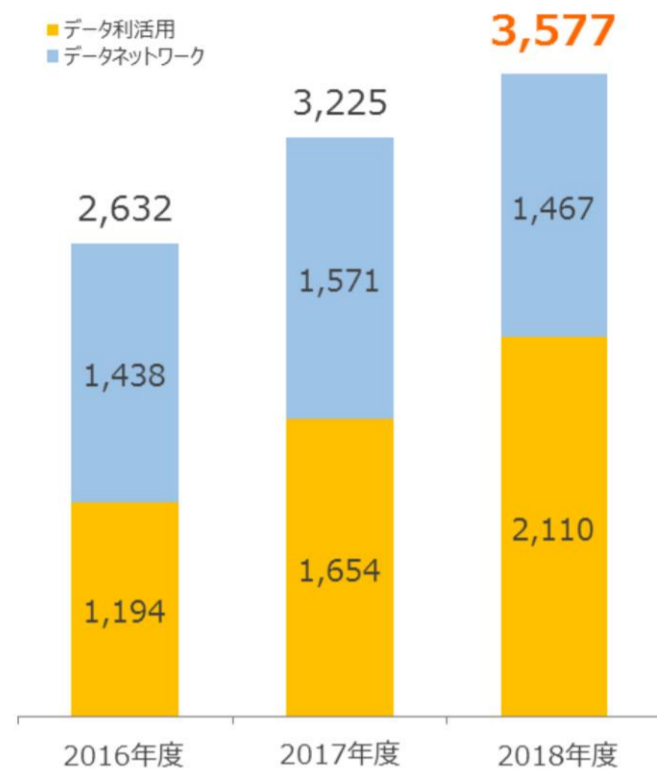
4つ目は、検診データを活用した事業の開始です。  
着手にとどまっており、大きな売上にはなっていないので×です。

5つ目は、アドホック調査サービスのさらなる拡大です。  
前年同期比で35.4%となり、予定どおりの成長をしています。

## 売上高



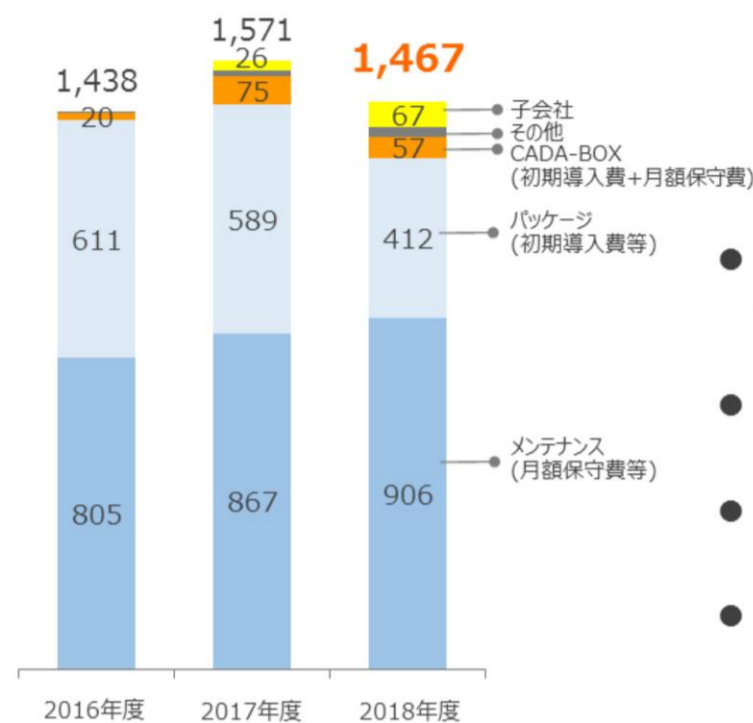
単位：百万円



前年同期比  
10.9%増

7

売上高は前年同期比10.9%増で着地しました。



前年同期比  
6.6%減

- CADA-BOX  
8病院 (前年同期比+3\*)  
\*18年度計上は2病院、残り1病院は19年度計上
- EVE  
801病院 (前年同期比+2)
- Medical Code  
274病院 (前年同期比+9)
- Doctorbook (子会社)  
57百万円 (前年同期比+119.9%)

データネットワークサービスの売上は前年同期比で6.6%減です。

CADA-BOXの受注は3病院、計上は2病院です。  
EVE、Medical Codeも苦戦しました。  
ただし、既に手は打っています。

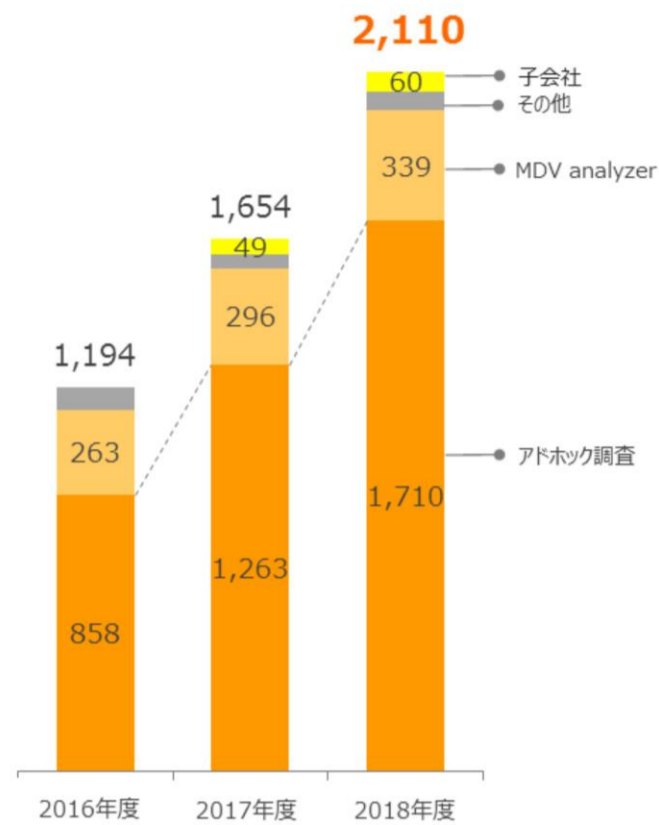
EVE、Medical Codeの既存パッケージに関しては、  
販売手法に代理店を追加し、すでに動いているところです。  
Medical Codeについては、経営感度の高い病院への販売は一通り済んでいるので、  
今は原価計算等の重要性を病院に啓発することで、受注につなげようとしています。  
勉強会やセミナーなどに参加していただいた病院からの受注率は高いので、  
これらを積極的に実施していく計画です。

また、新規受注はあるものの、解約の数が少しずつ増えてきていますので、  
解約防止策としてお客様支援室というチームを新たに作りました。  
5名体制で既存の800ユーザーを訪問し、お困りごとをうかがい、解決し、  
または新商品のご案内などもしていきます。

## データ利活用サービス



単位：百万円



# 前年同期比 27.6%増

- アドホック調査サービス  
1,710百万円  
(前年同期比+35.4%)
- MDV analyzer  
17社 (前年同期比+4)
- MDVトライアル (子会社)  
60百万円 (2017年3Qより連結)

Copyright ©2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

9

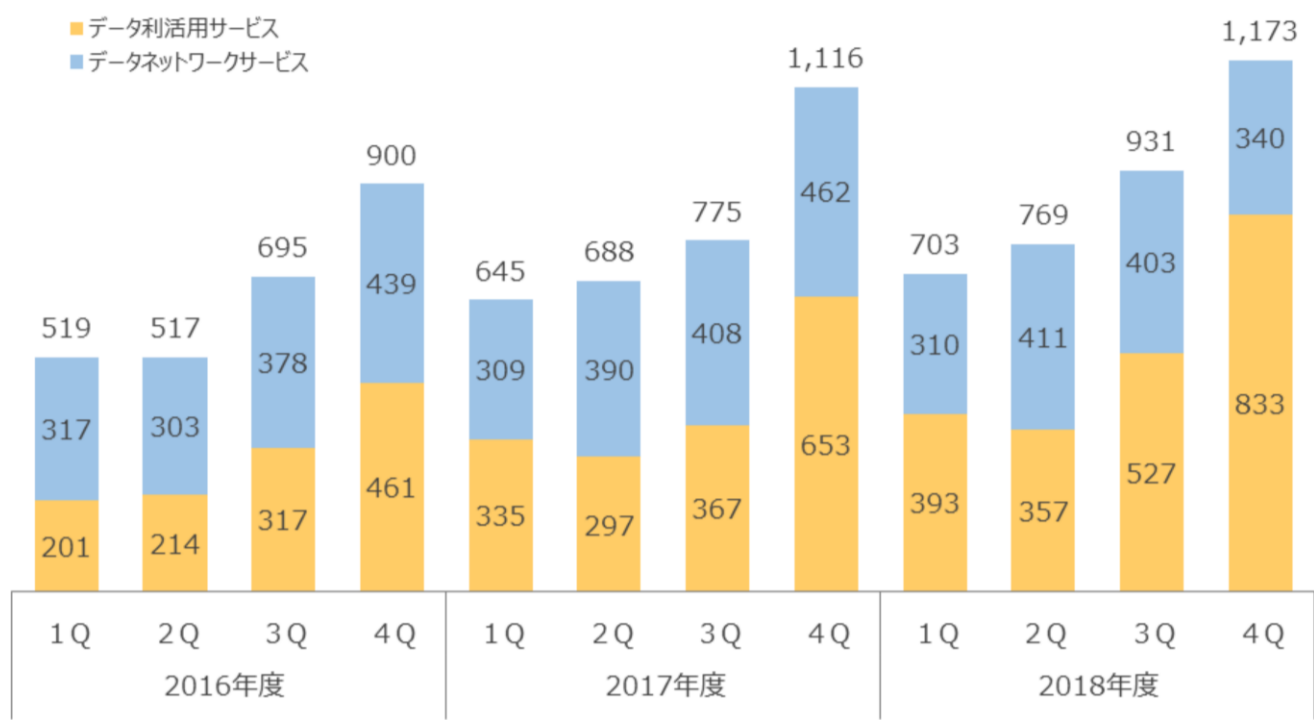
データ利活用サービスは、前年同期比で27.6%増で、順調に進んでいます。

特に製薬メーカーを中心としたEBMIに関しては新サービスもリリースし、1製薬メーカー当たりの単価を大きく増やしていく具体策を打っているほか、がん領域に特化した新サービスもローンチするなど、非常に堅調に進んでいます。

## 四半期毎の売上高推移



単位：百万円



Copyright ©2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

10

四半期毎の売上高推移でございます。  
 相変わらず、第3、第4クォーターに多く売上が集中します。  
 背景は、製薬メーカーの予算が第3、第4クォーターに執行されるケースが多いためです。  
 2019年12月期に関しても、同じような傾向になります。

## 売上高分析表



単位：百万円

		2016年度		2017年度		2018年度		前年同期比
		売上高	売上高比率	売上高	売上高比率	売上高	売上高比率	
ネットワーク	メンテナンス	805	30.6%	867	26.9%	906	25.3%	104.6%
	パッケージ	611	23.2%	589	18.3%	412	11.5%	69.9%
	CADA-BOX	20	0.8%	75	2.3%	57	1.6%	76.7%
	その他	1	0.0%	13	0.4%	23	0.7%	177.7%
	子会社	0	0.0%	26	0.8%	67	1.9%	250.4%
	合計	1,438	54.6%	1,571	48.7%	1,467	41.0%	93.4%
利活用	MDV analyzer	263	10.0%	296	9.2%	339	9.5%	114.8%
	アドホック	858	32.6%	1,263	39.2%	1,710	47.8%	135.4%
	その他	71	2.7%	45	1.4%	0	0.0%	0.4%
	子会社	0	0.0%	49	1.5%	60	1.7%	121.5%
	合計	1,194	45.4%	1,654	51.3%	2,110	59.0%	127.6%
	売上高	2,632	100.0%	3,225	100.0%	3,577	100.0%	110.9%

【データネットワーク】

パッケージ：主には「EVE」「Medical Code」の初期導入費等（「EVE」：400万円、「Medical Code」：820万円）

メンテナンス：主には「EVE」「Medical Code」の月額保守費等（「EVE」：5万円/月、「Medical Code」：10万円/月）

子会社：Doctorbook社、CADA社、MDVニューコネクト社

【データ利活用】

MDV analyzer：年間利用料2,000万円/1社

アドホック：平均単価3.5～4百万円/1案件、ただし工数によって案件の価格は大きく変動し、10百万円超の案件も多数ある

子会社：MDVトライアル社、MDVコンシューマー・ヘルスケア（1月15日に発表の通り、事業の全部廃止を決定しております）

Copyright ©2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

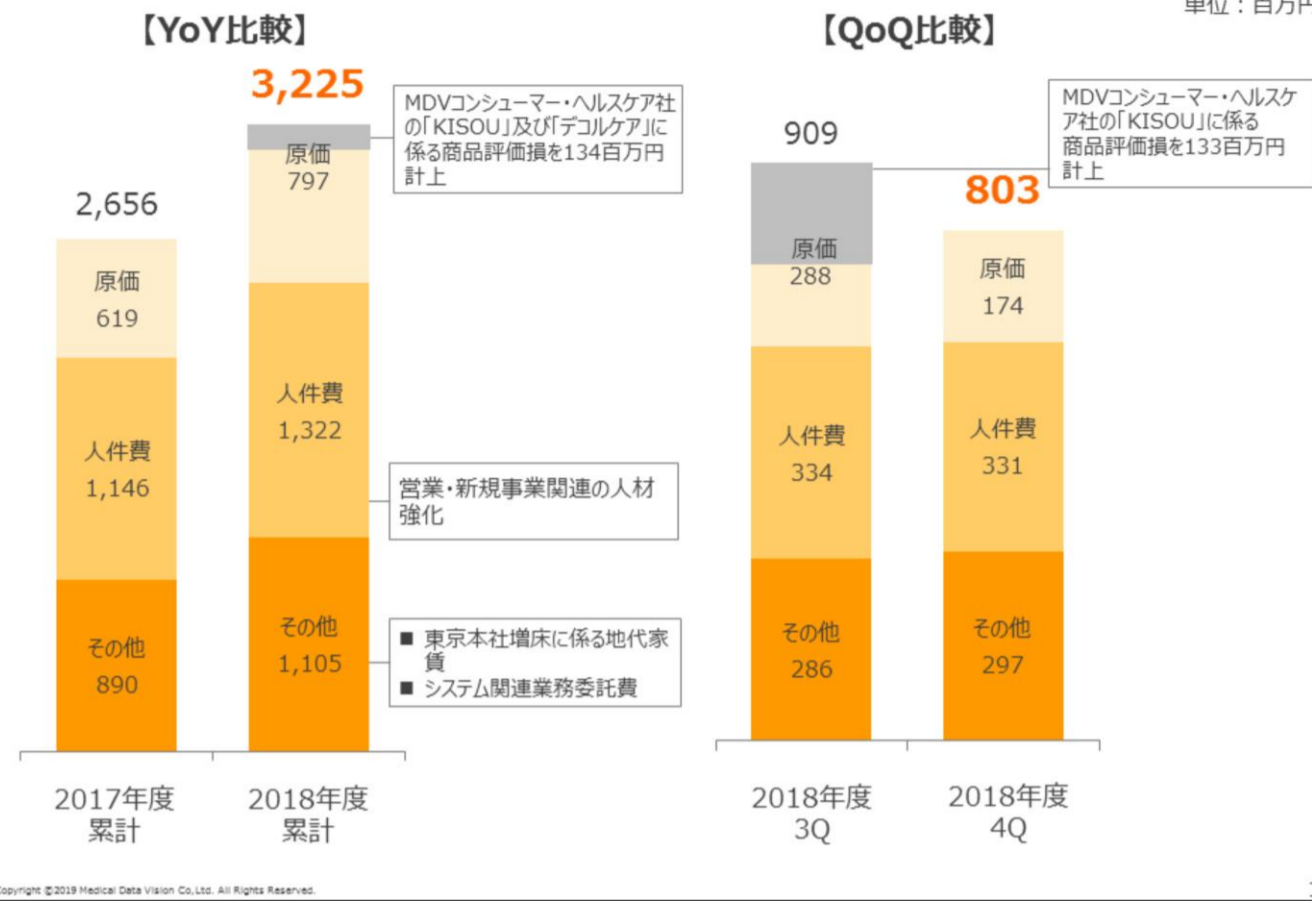
11

メンテナンスに関しては解約があるものの、  
全体のユーザーは増加していることから売上は増えています。

# コスト分析



単位：百万円

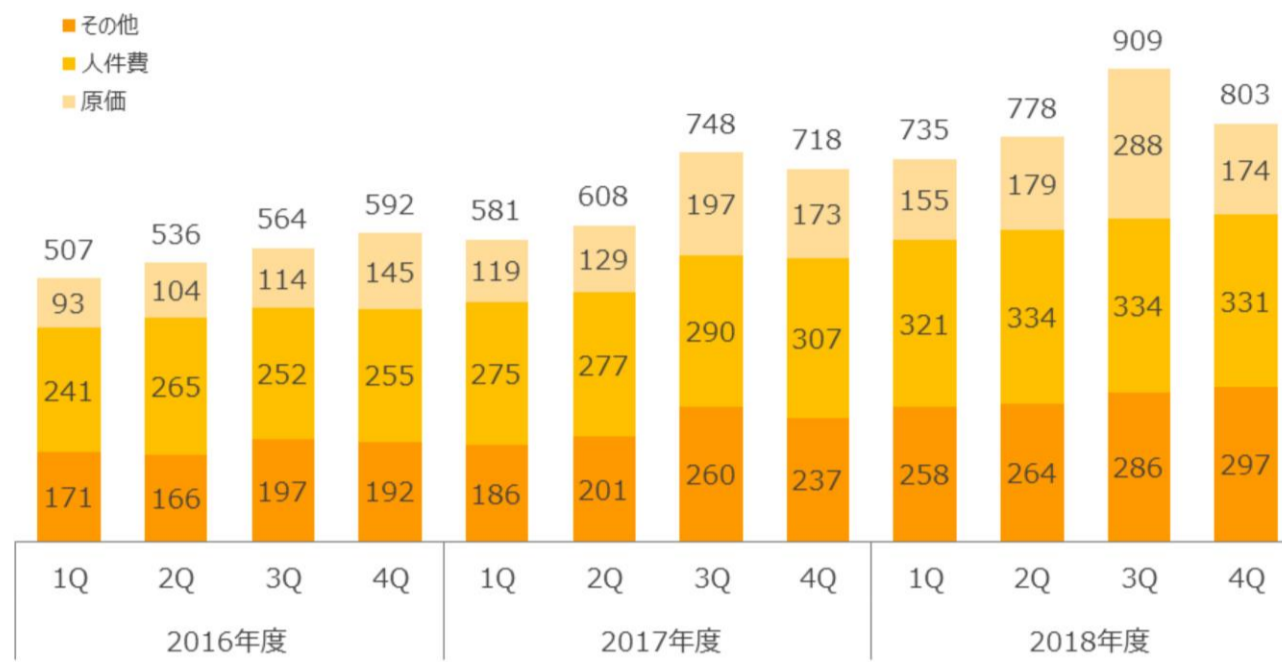


2018年度のコストは、コンシューマー・ヘルスケアの在庫を落としこともあり、少し多くなっています。前年度のクォーターでの比較に関しては、ご覧のとおりでございます。

### 四半期毎のコスト推移（連結、四半期毎）



単位：百万円



Copyright ©2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

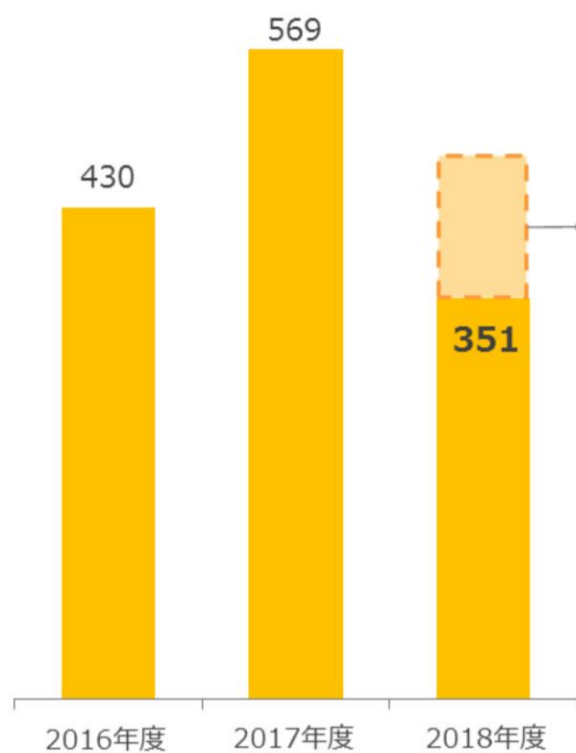
13

四半期毎のコスト推移には、大きな変化はありません。

## 営業利益



単位：百万円



前年同期比  
38.2%減

商品評価損  
134百万円  
(売上原価)

MDVコンシューマー・ヘルスケア社が  
販売していた「KISOU」及び「デコルケア」について、  
売上原価として商品評価損を134百万円計上。  
当該子会社の事業は全部廃止を決定\*。

\*ご参考  
1月15日発表  
「連結子会社の事業の全部の廃止に関するお知らせ」

営業利益に関しては前年同期比38.2%減で終わっています。  
そのうちの1億3,400万円はコンシューマー・ヘルスケアの商品評価損です。

## 連結損益計算書



単位：百万円

	2016年度		2017年度		2018年度		
	実績	売上高比	実績	売上高比	実績	前年同期比	売上高比
売上高	2,632	100.0%	3,225	100.0%	<b>3,577</b>	110.9%	100.0%
売上原価	458	17.4%	619	19.2%	<b>797</b>	128.7%	22.3%
売上総利益	2,174	82.6%	2,606	80.8%	<b>2,779</b>	106.7%	77.7%
販売管理費	1,743	66.2%	2,037	63.1%	<b>2,428</b>	119.2%	67.9%
営業利益	430	16.4%	569	17.6%	<b>351</b>	61.8%	9.8%
経常利益	415	15.8%	565	17.5%	<b>351</b>	62.3%	9.8%
税引前当期純利益	293	11.2%	547	17.0%	<b>314</b>	57.6%	8.8%
親会社株主に帰属する純利益	178	6.8%	354	11.0%	<b>69</b>	19.6%	1.9%

連結損益計算書に関しては、ご覧のとおりです。

## ■ 2019年12月期 業績見通しと事業進捗

業績見通しサマリ				
	2018年度	2019年度 予想	増減額	前年同期比
売上高	3,577	4,250	+672	+18.8%
営業利益	351	500	+148	+42.2%
経常利益	351	500	+148	+42.1%
当期純利益	69	279	+209	+302.0%

MDV  
medical.data.vision  
単位：百万円

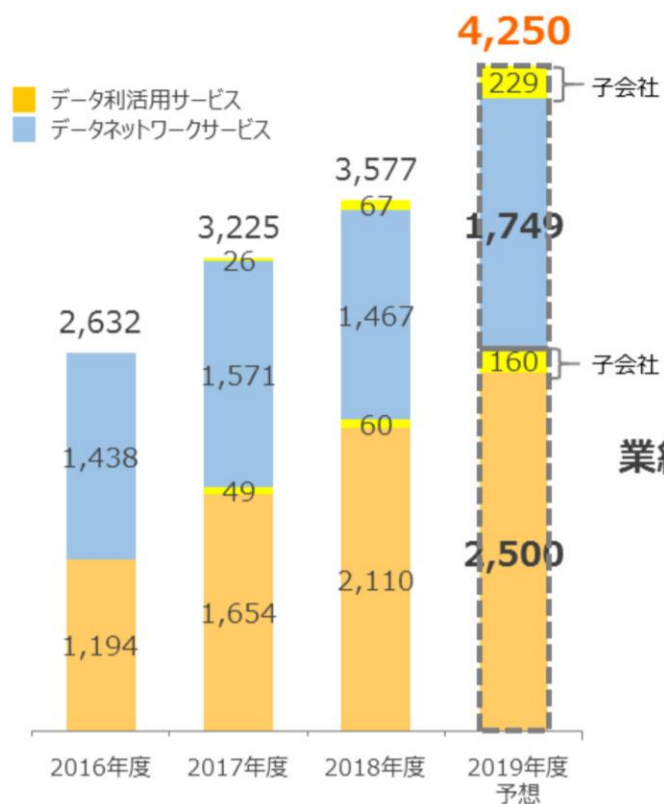
Copyright ©2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved. 17

2019年12月期の業績見通しは、売上42億5,000万円、営業利益、経常利益に関しては5億円、当期純利益は2億7,900万円です。

## 売上計画



単位：百万円



**前年同期比  
18.8%増**

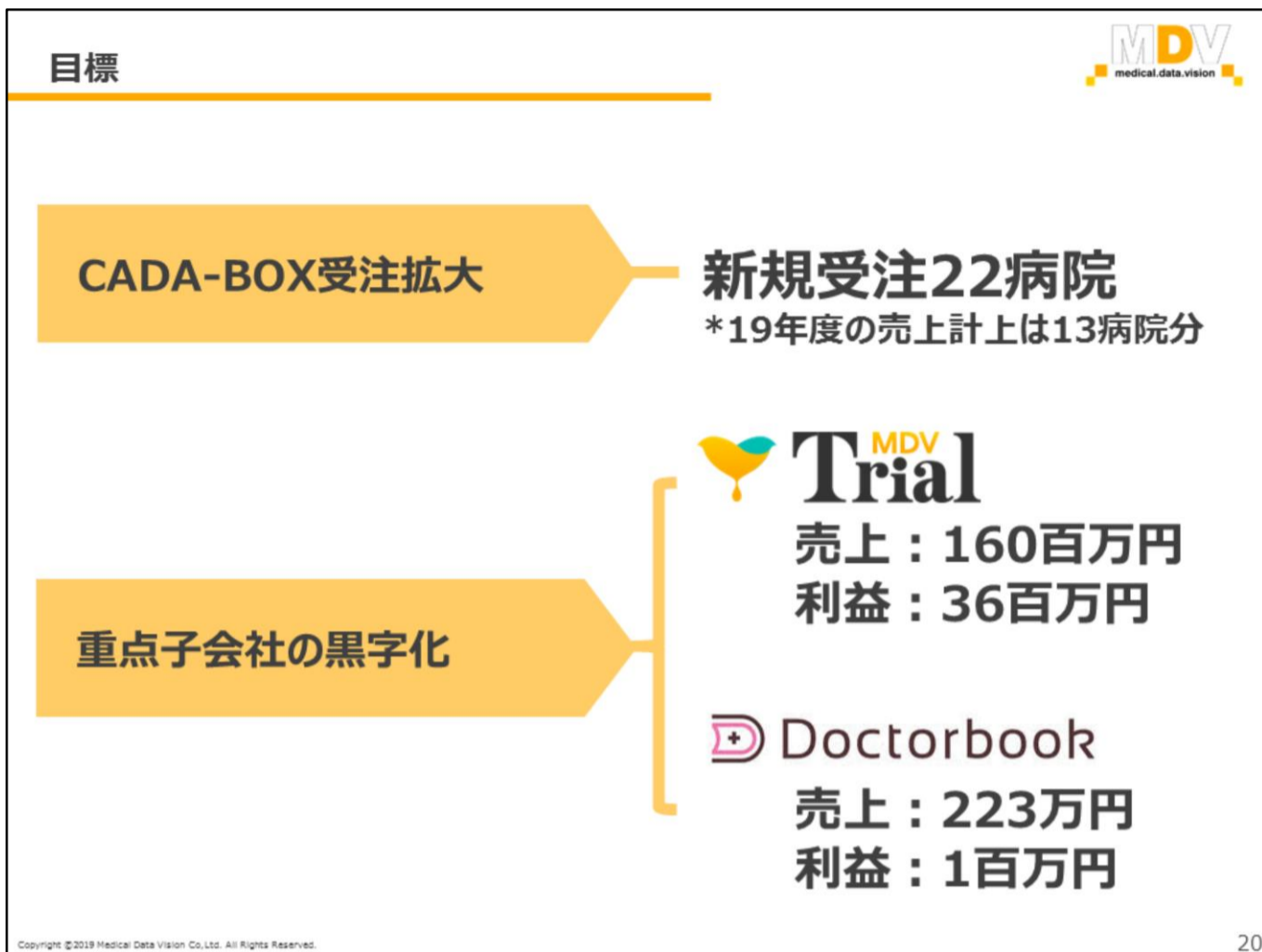
業績トレンドは引き続き下期偏重で推移予定  
(ご参考：P10)

18

2018年度は、MDV個別の営業利益は8億数千万円となったものの、子会社のマイナス分で利益が大きく失われましたので、今期は、特に重要な子会社は今期黒字化を目指しています。売上については、18.8%増を目指しています。

# 出直し — 新医療データ活用の事業開始 —

テーマは、昨年と同じく、新医療データ活用の事業開始です。  
昨年1年間負けた部分をしっかり進めていきます。  
駄目なものはなくし、マイナスであったものをプラスに変え、気づいたところの手を全て打つなど、  
この1年で出直す計画です。



具体的な項目は、2つあります。

1つ目は、CADA-BOXの受注拡大をとにかく徹底的に行うことです。

2つ目は、重点子会社の黒字化です。

この2つを行って、昨年のマイナス部分をしっかり黒字に、またプラスに変えていきます。

CADA-BOXは、新規受注を22病院、19年度の売上計上を13病院と計画しています。

新規受注と売上計上の差分は、

受注してから稼働までのタイムラグによる検収タイミングを加味したことによるものです。

治験を行うトライアル社と医師ネットワークを中心とした事業を行うDoctorbook社については、

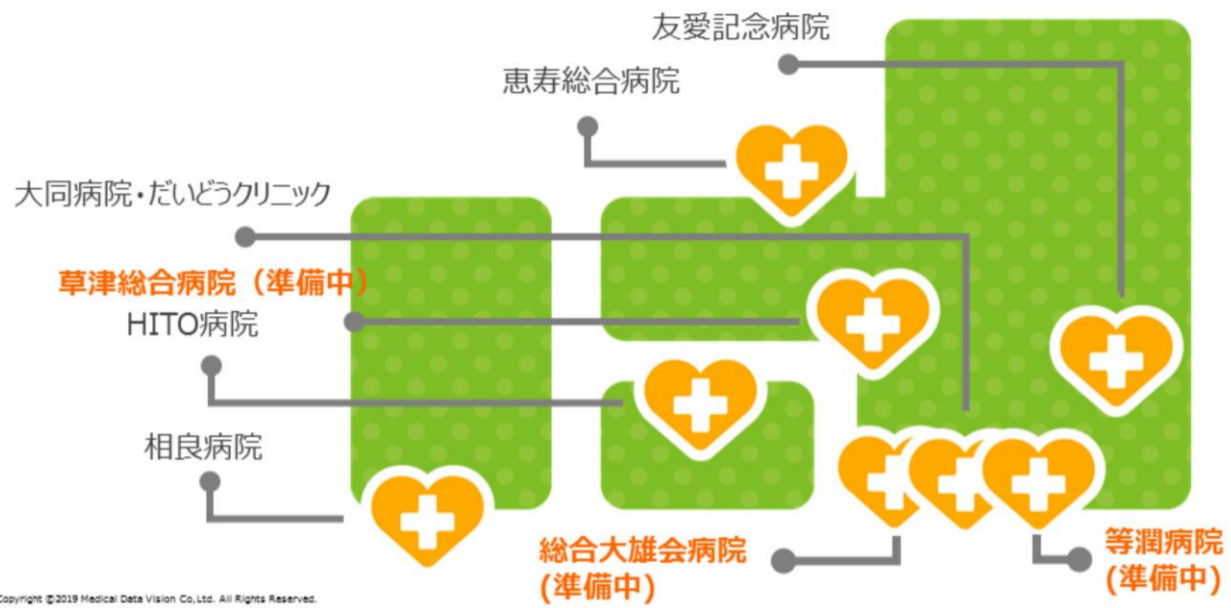
とにかく黒字を目標にしています。

## CADA-BOX受注拡大

2019年度の新規受注目標：22病院

現在：稼働5病院、準備中3病院

\*赤文字は2018年度に新規受注した病院



CADA-BOXの現状はご覧の通りです。  
8病院の受注、5病院の稼働で、4月までには残り3病院が稼働する予定です。

## 東京で初の「CADA-BOX」導入が決定



### 社会医療法人社団慈生会 等潤病院



東京都足立区、164床。

医療現場でのIT活用を積極的に進めている病院。入院患者はすでに、ベッドサイドの端末で病状や検査結果のほか、薬剤情報などを確認できる。

都内の複数の医療機関同士で患者様同意の上で医療情報を共有する、「東京総合医療ネットワーク」に2018年5月から参加。



#### 伊藤 雅史 理事長のコメント

「CADA-BOX」を導入したのは、この仕組みを通じて、当院が患者様にとって、より良い医療サービスを提供できるようになると考えたからです。

医療・健康情報を自身で管理する「カルテコ」によって患者様は、日頃の健康管理ができるほか、万一緊急入院したり、退院後に様々な医療施設を利用したとしても、過去の罹患情報や服薬履歴などが保存されるので、適切な医療サービスが提供できます。

医療費後払いサービスは、銀行振り込みの手間や現場での現金授受がなくなり、患者様や利用者様だけではなく御家族様にとっても、便利になるでしょう。

Copyright ©2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

23

12月に東京の等潤病院への導入が決定しました。  
足立区は小ぶりの急性期病院が多い区です。  
その中において等潤病院はITにとっても力を入れている病院で、東京総合医療ネットワークにも加入しています。  
現状でも、入院患者はベッドサイド端末で病状、検査結果、薬剤情報などを確認できる仕組みがあるのです。  
患者に対してより多くの有益な情報を共有し、さらに信頼される病院を目指すことを背景に、  
今般採用を決定していただきました。

## コンセプトに共感する病院に営業注力

### 課題

- 新規開拓数の不足
- 費用対効果の実績不足（最終決定時の壁）

### 傾向

費用対効果よりも診療情報共有を重視する病院は導入が早い

### 施策

- 全訪問数の8割を新規開拓とし、面会者は院長・理事長とする
- コンセプトに共感する院長・理事長が運営する病院へ導入を図る

CADA-BOXの営業を大きく前進させるために、社長である自分が現場に深く入っています。現在、毎日、自分宛に1日の営業報告をしてもらっています。とにかく、確実に徹底的に、2019年の数字を実現しようと動いているところです。

まず現場に入って着手したことは、昨年3Qで見込病院としていた69病院全てについて、1件1件営業ステータスを確認することです。その結果として、69病院あった見込先を一旦15病院まで減らしました。急性期病院の中規模以上の院長や理事長とお話をすると、CADA-BOXは必要だという意識は確実に持たれています。ただ、実際に導入するには時間がかかったり、解決すべき課題が多そうな病院は見込外としました。こういった病院に対して長期的に営業活動を続けていると、新規営業が止まってしまうからです。実際に、半期間ぐらいは止まっていました。今は、そういった営業は一旦やめて、新規を中心に営業するようにしました。

もう一つは費用対効果の整備です。受注した8病院のうち5病院が稼働していますが、CADA決済を含む全機能を使い始めたのがつい最近のため、本来取りたかったエビデンス、費用対効果がまともに取れていないのが現状です。今は全機能を使ってくれる病院が増えてきて、なおかつ使ってもらっている期間も少しずつ延びてきているので、しっかりとした費用対効果、実績、エビデンスをしっかり取って、提示できるようにしようとしています。

ただし、CADA-BOXをスピーディに導入する病院というのは、傾向として、費用対効果よりも「患者との診療情報共有」というコンセプトを重視しています。ですから、「これは絶対に必要であるから病院として取り組む」と強く言い切って採用する、院内への指導力の強い病院に紹介するのが一番早い。8病院を見ても、みんなそういう病院です。そのような指導者に数多く当たるためには、やはり新規開拓に力を入れることが重要です。

今期導入確度高

5 病院

導入見込有

40病院超

2019年度  
新規受注数目標

22病院

既存導入病院数

8病院

30病院

新たなデータビジネスを  
開始予定

営業進捗の現状です。

今期導入確度の高い病院が5病院、

完全に売れるだろうとは言い切れないけれども導入見込がある病院が40病院となっています。

新規訪問数は昨年の2倍以上になっています。

2019年は22病院を受注します。

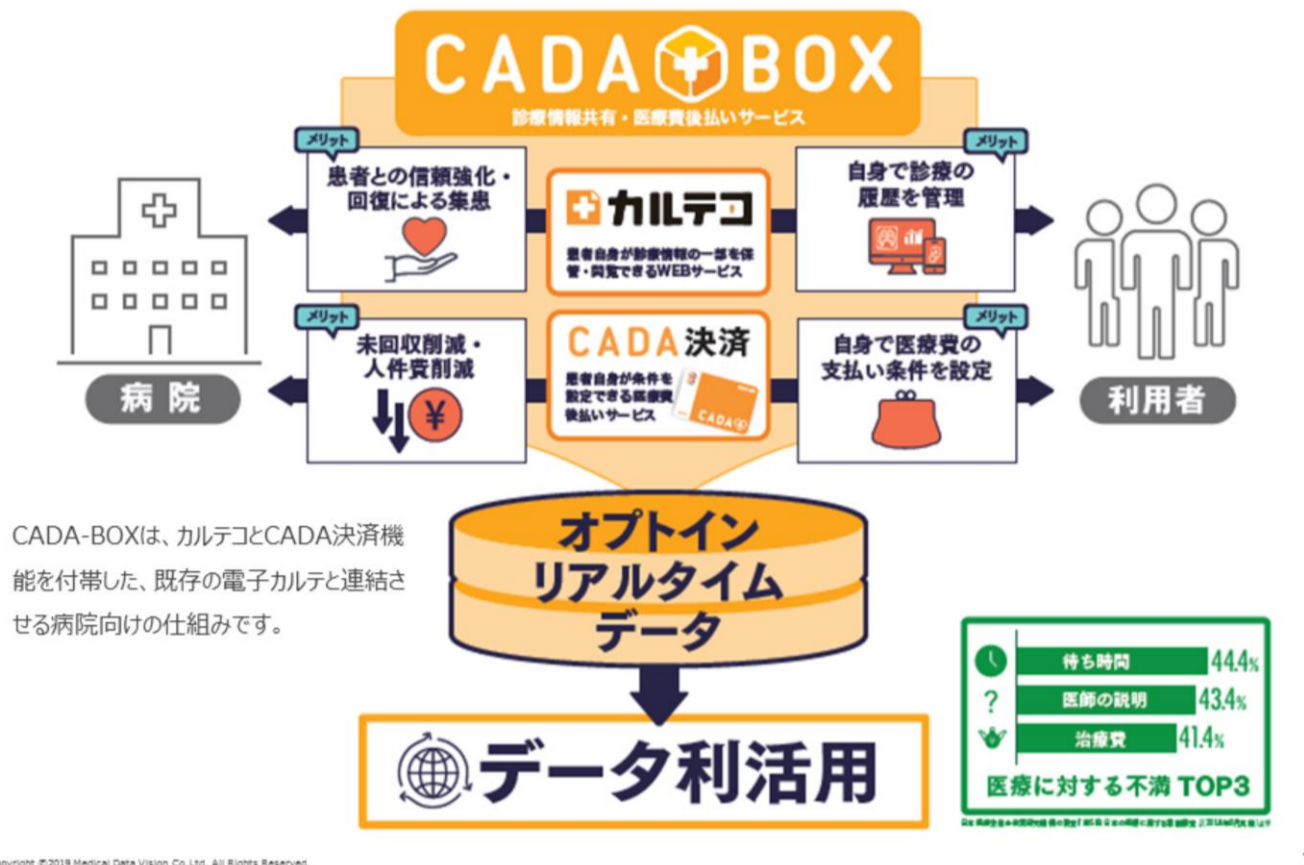
既存病院は8病院ありますから、22病院を追加して30病院になります。

我々は30病院受注できると、ブレークスルーと思っています。

これはEVEもMedical Codeもそうでした。

大体30病院ぐらいまで広まると、「いい商品だけど、他が入れたら考える」と言われることが少なくなります。

この30病院を2019年に何とかやり切るために、全力を挙げて進んでいるところです。



ご参考として、CADA-BOXについて記載しています。

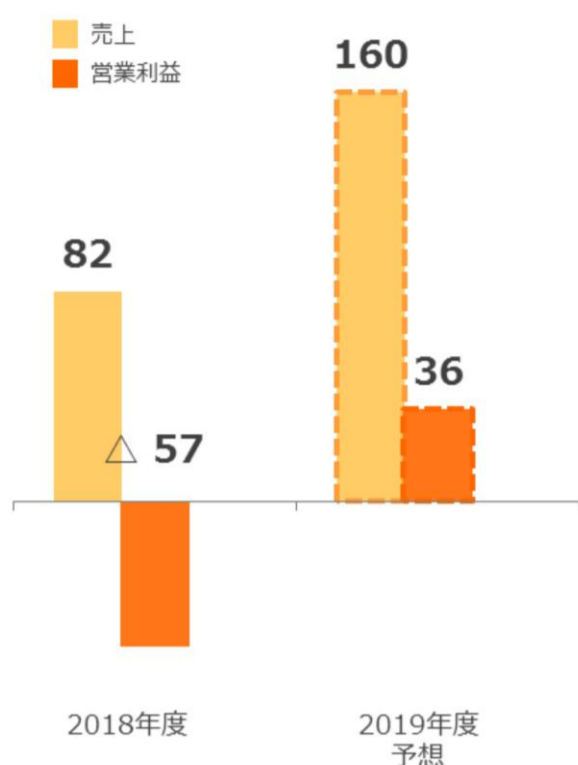
## 子会社の黒字化

次に、子会社の黒字化です。

## 子会社の黒字化（MDVトライアル社）



単位：百万円



## データ活用治験事業

- 事業環境の整備は完了
- 大手治験会社との協業
- 製薬会社からの本格的な受注開始

Copyright © 2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

28

MDVトライアルは治験の会社です。

昨年は意気揚々と始めて、製薬会社からも良い手応えを得ていました。

ところが、いくつかの病院から治験に関するデータ活用の契約はした覚えがないと言われてしまいました。

もちろんリーガル上は問題なかったのですが、

病院との関係性を大切にしている当社としては、「リーガル上OKだからやってしまう」ということはせずに、時間をかけて病院1件1件を訪問してご説明しました。

ここに、想定外の時間がかかってしまい、売上つなげることができなかったことが予算未達成の背景です。

現在は、ここの整備は完了し、既に営業活動入っています。

具体的な案件の問合せもいただいていますし、受注も始まっています。

今期は100%の力で営業がかけられる状態であるので、

赤字を解消し、黒字の会社へ進んでいきます。

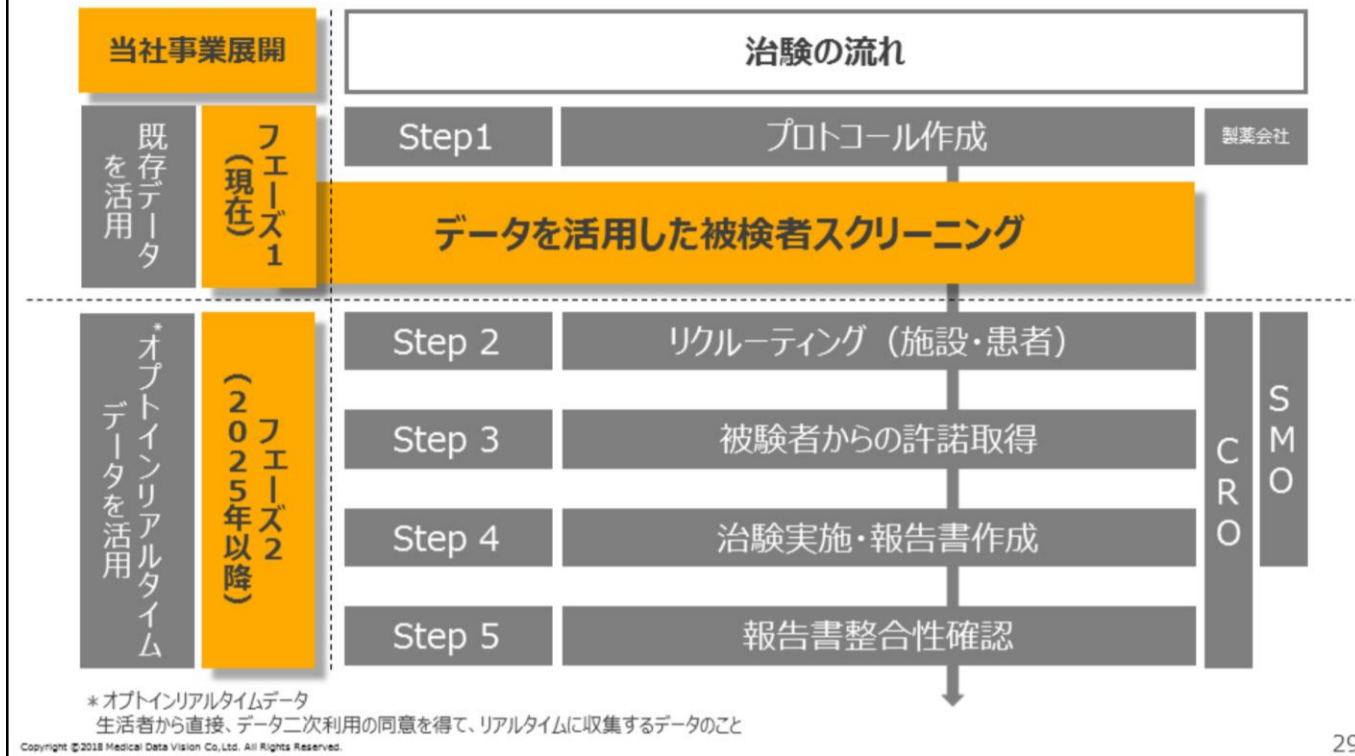
ただし、現在の陣容では実務ができる人が10数名しかいないので、

大きな治験をいくつもこなすことはできません。

そこで、昨年は大手の治験会社との協業する準備も進めてきました。

これは、2018年度の大きな成果だと考えています。

引き続き、医療ビッグデータを活用した迅速で効率的な治験の実現に向け準備中



治験事業は、まずは第1フェーズの被験者のスクリーニングから着手します。  
もちろんその先の第2フェーズでは、治験全体の業務に関する部分にも着手するわけですが、  
まずは被験者スクリーニングで進んでいきます。

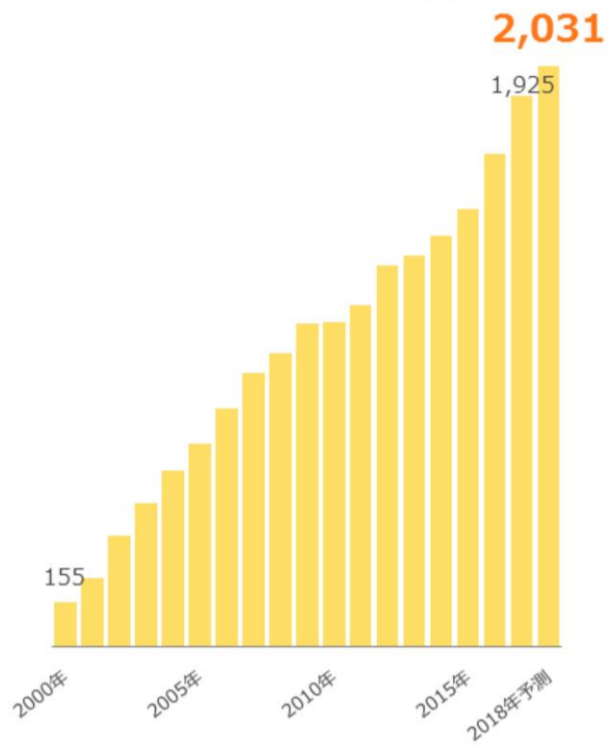
被験者が探せない、見つからない、ということで止まっている治験は多い。  
ところが、当社のデータを活用すると、すぐに被検者のおおよその数がわかってしまう。  
製薬会社や研究機関にこの説明をすると、かなり大きく評価されます。  
ただし、新しいことをやり始めるとなんでもそうですが、  
始めは様子を見られることが多いので、おそらくトントン拍子に進むことはないと考えています。  
今は、実務を始めているとことですから、少しずつ有効性を確認してもらえと思っています。

## 治験の市場規模

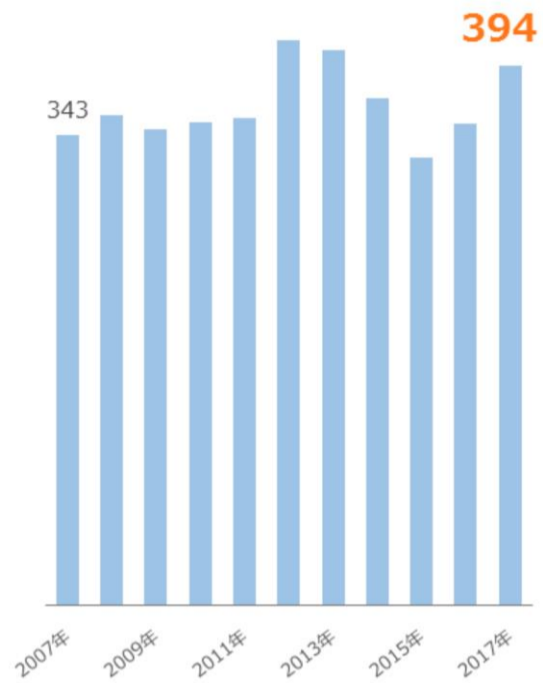


単位：億円

【CRO企業総売上高推移】



【SMO企業総売上高推移】



日本CRO協会「2017年（1月～12月）年次業績報告」、日本SMO協会「ASMOデータ2018（2017年度版）」よりを参考に当社が作成

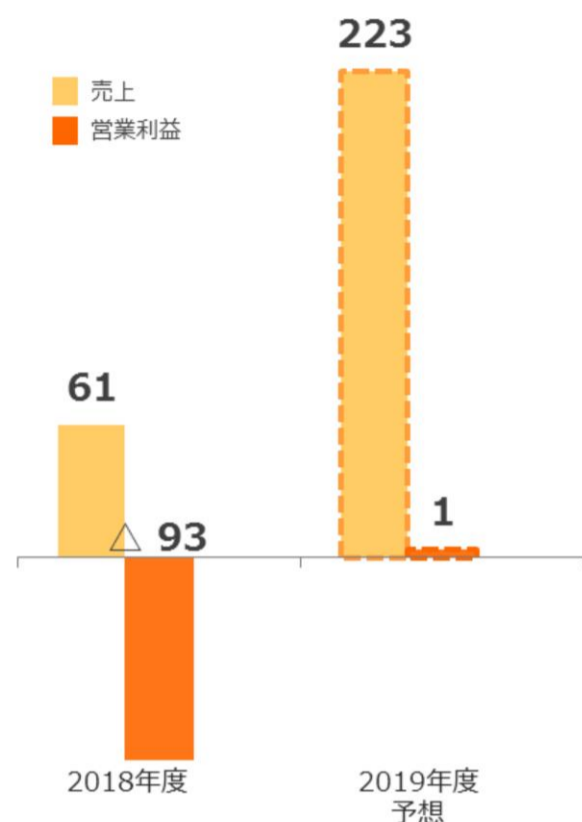
30

治験のマーケットはご覧のとおり、2,200億円程度です。  
必要な治験が全て実施されているわけではないことを考えると、  
これよりはるかに大きいマーケットがあると思います。

## 子会社の黒字化（Doctorbook社）



単位：百万円



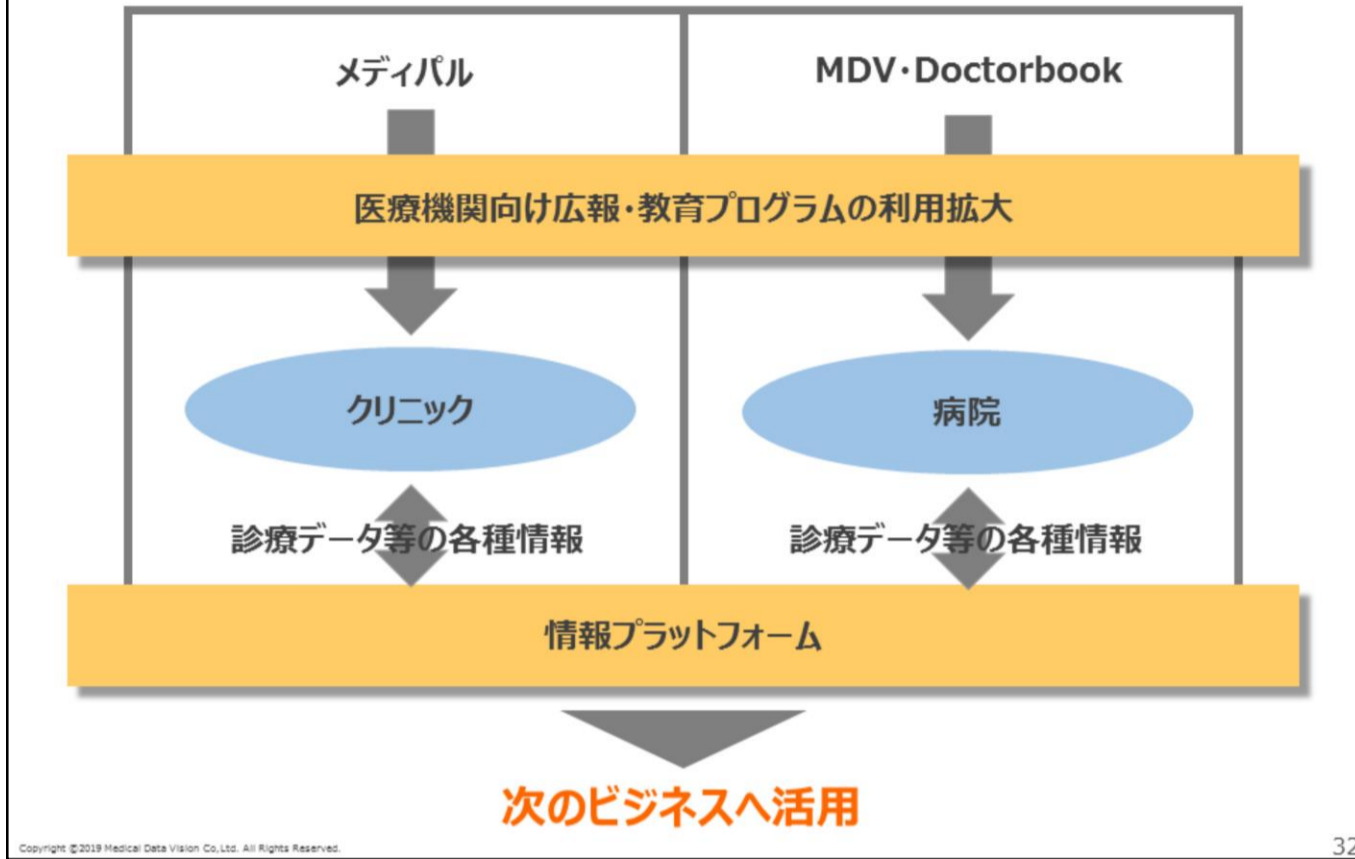
## 医師ネットワーク事業

- 医療機関向け広報・教育プログラムの利用拡大  
→メディパル社と提携（1月30日発表）
- 医師アドバイスサービスの展開（検診・健診事業）
- 歯科有料会員増
- 歯科メーカーからのプロモーション収入増

Copyright © 2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

31

Doctorbook社は、歯科医ネットワーク事業から始まった会社です。  
今は医科領域にも進出して事業を展開しているところです。  
医療機関向けの広報・教育プログラムの利用拡大とあるのは、  
クリニカルクラウドという商品のことで、  
病院の方々が興味あるトピックスについて、動画教材をネットで見られるものです。  
例えば経営層が知りたい経営的な内容が著名な先生たちの講義が見られたり、  
またはKOLといわれているドクターが手術見られたりするものです。  
かなりの量のコンテンツが公開されています。



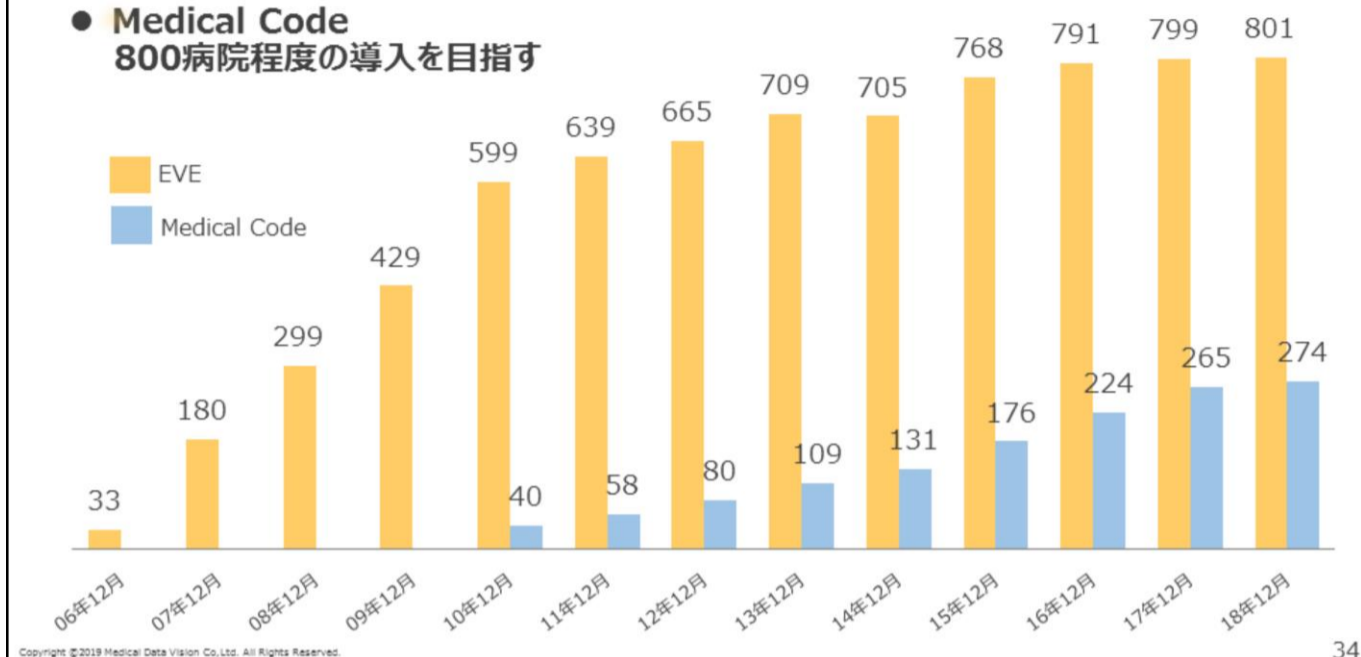
Copyright ©2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

クリニカルクラウドは、病院だけでなく、クリニックにも紹介します。  
 クリニックには、この領域に強いメディカル社が紹介します。  
 手技などの動画コンテンツだけでなく、  
 例えばレセプトに関する分析データを提供することも可能です。  
 当社は、急性期病院のネットワークをすでに持っていますが、これからは、  
 クリニック領域にも入っていける大きな一手となります。

## 既存ビジネスについて

### 既存営業体制+代理店営業部隊(新設)で新規導入促進を図る

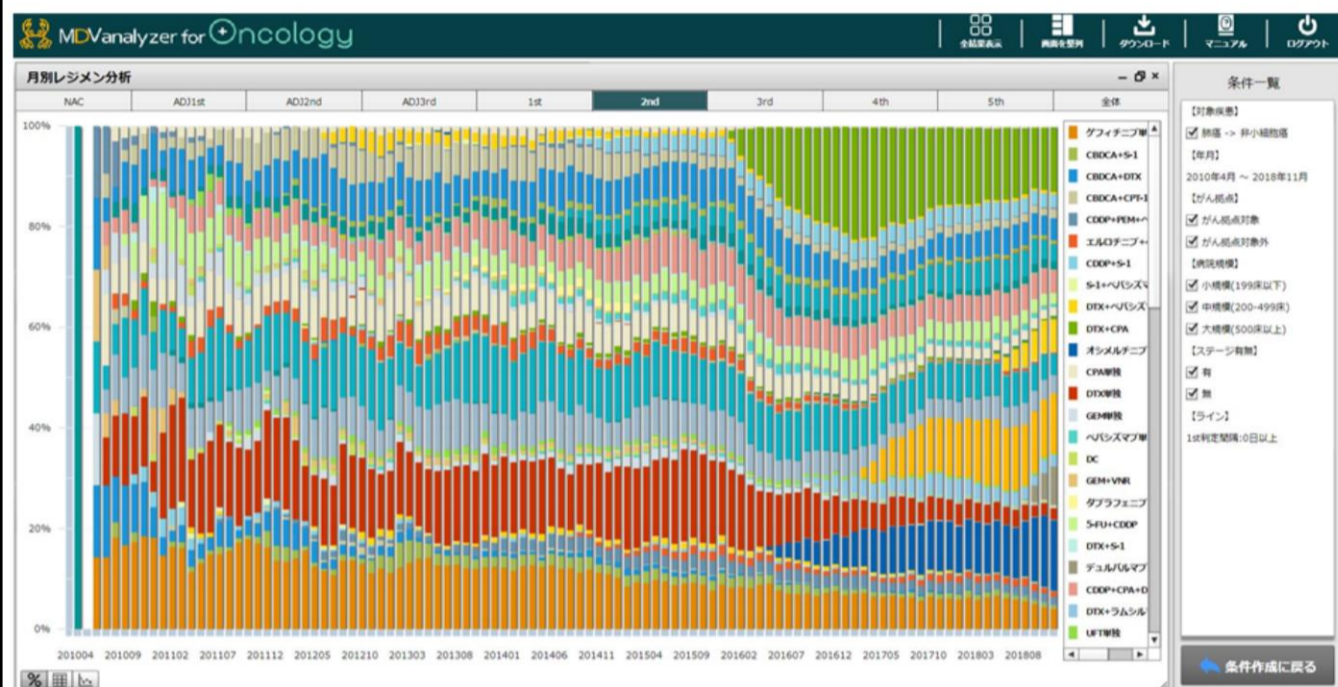
- **EVE**  
対DPC対象病院におけるシェア45%を維持
- **Medical Code**  
800病院程度の導入を目指す



EVEとMedical Codeについては、代理店を新たな販売チャネルとしつつ、セミナーや勉強会を積極的に開催することで、売上をしっかりと確保していきます。

EVEに関しては、シェアは45%を超えていますが、競合商品にリプレイスされたり、逆にリプレイスしたりという状況の中で、ユーザーを減らさないことも重要だと考えています。  
 Medical Codeに関しては、すでにEVEを導入している800病院へのクロスセルを目指しています。  
 DPC病院にとって原価管理はやはり経営上必要ですから、その重要性を啓発していくことにも注力します。  
 今期の新規受注はそれぞれ20病院程度を計画しています。

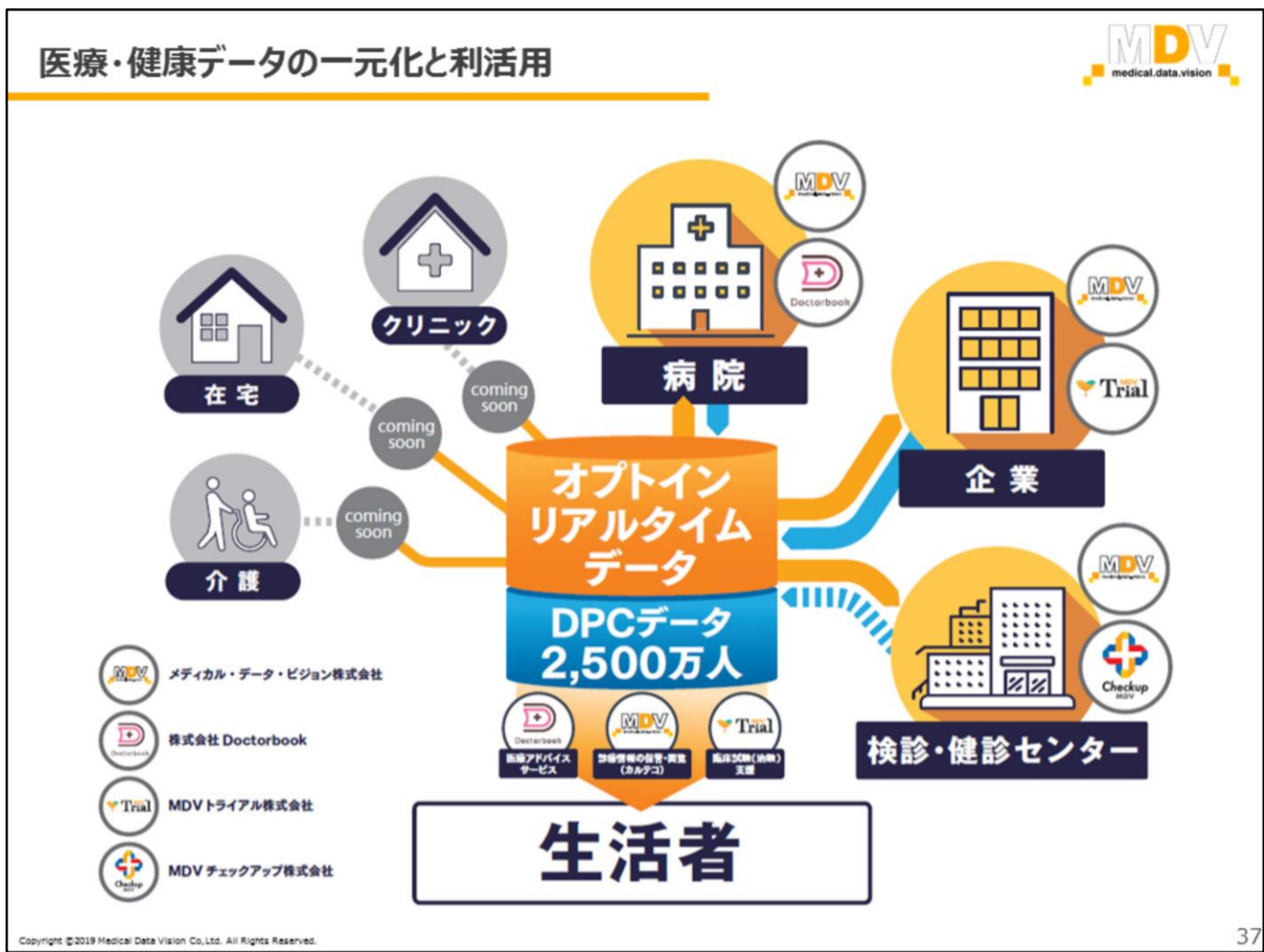
## 新商品「MDV analyzer オンコロジー」発売開始



Copyright ©2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

こちらは、新たな商品である「MDV analyzer オンコロジー」です。  
 ここではレジメン分析のイメージ画像を掲載しています。  
 こういった分析は、やはり大量の患者数のデータベースがないと難しいですね。  
 大規模診療データベースを持っている我々だからこそ開発可能になった商品です。  
 「MDV analyzer オンコロジー」は年間2,000万円の商品です。

# グループ戦略



最後にグループ戦略になります。  
 色が付いている病院や企業などは、すでにデータ取得のために何かしらの手を打っています。  
 その他、データの一元化を実現するためにどうしても必要なのが、クリニック、在宅、介護です。  
 クリニックはいよいよスタートしていますし、在宅、介護に関しても、準備を始めているところです。  
 このグループの配置図にのっとして、M&Aまたは業務提携を今期も精力的に進めていきたいと考えています。

2018年は下方修正もし、予定どおりの売上利益を上げることができませんでした。  
 反省とともに、強烈に思ったことは、皆様からの当社への期待が大きいということです。  
 今期はしっかりお約束した数字を、またその上を目指して1年間走っていきたいと思います。

説明は以上です、本日はありがとうございました。

## IRに関するお問合せ

<https://www.mdv.co.jp/contactus/form.php?classification=7>

本資料は、情報提供のみを目的として作成するものであり、当社株式の購入を含め、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等で要請され、またはこれらに基づく開示書類ではありません。

本資料には財務状況、経営結果、事業に関する一定の将来予測並びに当社の計画及び目的に関する記述が含まれます。このような将来に関する記述には、既知または未知のリスク、不確実性、その他実際の結果または当社の業績が、明示的または黙示的に記述された将来予測と大きく異なるものとなる要因が内在することにご留意ください。これらの将来予測は、当社の現在と将来の経営戦略及び将来において当社の事業を取り巻く政治的、経済的環境に関するさまざまな前提に基づいて行われています。

本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性、確実性、妥当性及び公正性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。