2027年3月期第2四半期
決算説明資料

株式会社JMDC

2026年11月5日

Section 1

要約

2027年3月期 第2四半期累計：業績ハイライト

コアセグメントであるヘルスビッグデータが成長を牽引、売上収益、EBITDAともに順調に推移しています。

連結売上収益
（百万円）

27,571

前年同期比

+19%

連結EBITDA
（百万円）

6,333

前年同期比

+15%

ヘルスビッグデータ

前年同期比

売上収益	EBITDA
+21%	**+15%**

遠隔医療

前年同期比

売上収益	EBITDA
+7%	**+19%**

データ活用先 取引額

インダストリー

+36%

保険者・生活者	医療提供者
+5%	**+20%**

製薬企業向け 取引額

前年同期比

セールス＆マーケ	メディカル
+57%	**+29%**

Note：IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用

（参考）2027年3月期：JMDCグループの事業セグメント

ヘルスビッグデータは、インダストリー、保険者・生活者、医療提供者それぞれの事業規模の拡大が継続しています。遠隔医療は、堅実な需要に支えられ高収益と安定した成長を持続しています。

	ビジネス概要	2027年3月期上期　概況
ヘルスビッグデータ	**インダストリー向け** 製薬企業や保険会社等企業向けデータ活用事業	 • 製薬企業のセールス・マーケ部門での浸透と、メディカルの復調が成長を牽引。他方、前期治験に紐づく大型プロジェクトが完了したR&D部門向けは軟調に推移 • 生損保企業向けは、データ需要喚起が奏功したことに加え一部前倒しが生じており想定より強く推移
	保険者・生活者向け 健保組合向けデータ分析及び健保組合員向けのICTプロダクト「Pep Up」の提供、自治体向けサービス等	 • 健保の取引先開拓、Pep Up導入は堅調に推移も、Pep Upのポイント消費が軟調に推移 • 自治体向けは、事業規模の拡大とデータの集積が両輪で順調に進捗
	医療提供者向け 薬剤DB、医療機関向けデータ分析、経営コンサル・ファイナンス、WEB問診、集患・予約システム	 • 前期に行った電子カルテ事業者との戦略的連携等により、データ活用許諾施設数が順調に進展、データアセットの拡大が加速 • 医療機関向けコンサル・ファイナンス等高付加価値サービスも好調を維持
遠隔医療	遠隔画像診断サービスの提供	 • 堅実な需要とオペレーション強化による高収益性を維持

2027年3月期 第2四半期累計：マネジメント ビューポイント

株主・投資家をはじめとするステークホルダーの方々のご理解をより深めていただくため、マネジメント ビューポイントを掲載します。

Q. Q1の進捗に比べると、上期の上振れ幅は限定的に見えるが、どう評価しているか？
- 上期は、売上収益・営業利益・EBITDAのすべてで、Q1決算時に開示した上期業績予想を上回った。Q1決算時にお伝えした通り、Q1にはQ2に予定していた売上の一部が前倒し計上されており、Q1の好調さの一部はこのタイミングによるものだった。
- その前倒し分を差し引いたうえでも、Q2単体の売上成長率は前年同期比+21%と、Q1（+18%）を上回っており、事業の勢いはむしろ増している。これは、Q1から継続して、メディカル向けの新たなデータの利活用や、コンサルティング・ソリューションなど高付加価値サービスの拡大が寄与したことによるものであり、順調な事業環境が持続していることを示していると捉えている。

Q. インダストリー向け事業が大きく伸びているが、その要因をどう見ているか？
- 上期のインダストリー向け取引額は前年同期比+36%、Q2単体では+46%となり、全社の成長を牽引した。
- 製薬企業向けは+28%で、中でもセールス・マーケティング部門向けが+57%と大きく伸びた。希少疾患領域の分析やターゲティングに加え、メディカルライティングなどのオペレーショナルな領域への浸透が進んだためだ。この伸びは、スペシャリティ・希少疾患への製品ポートフォリオのシフトに加え、製薬企業の予算が販促・プロモーションからデータ活用へと移りつつあるという構造的な変化の表れと見ている。自治体や医療機関などの新たなデータの利活用が想定よりも早く始まったことで、メディカル部門向けも+29%となり、前期の課題を解消し成長基調へ回帰した。
- また、製薬企業以外への拡がりも継続している。生損保企業向けは+79%、その他エンタープライズ向けは+67%となり、インダストリー向けに占める製薬企業以外の比率は17%から22%に高まった。

Q. 業界全体でセキュリティインシデントが相次ぐ中、JMDCグループとしてどのように対応しているか？
- 当社でお預かりしているヘルスケアデータについて、現時点で重大なインシデントは発生していない。セキュリティはデータ事業の前提であり、経営の最重要課題の一つとして、取り組みを進めてきた。具体的には、NIST CSFに基づくリスクマネジメント、EDRやSASEの導入、24時間365日体制のSOCによる監視を運用している。
- また、すべてをテクノロジーでカバーするのではなく、サイバー攻撃に対して100%の防御は困難との認識に立ち、早期検知と被害最小化のための全社的なインシデント対応体制やプロセスを整備している。模擬的なインシデントを想定した訓練も定期的に実施し、オペレーション力を強化している。
- 加えて、AIを悪用した攻撃は今後も高度化していくことを前提に、脆弱性への迅速な対応や不正アクセスの早期検知をはじめ、セキュリティ対策全体を継続的に進化させていく。

Q. JMDCの事業は下期に収益が偏る構造と理解しているが、通期の見通しをどう見ているか？
- 通期計画の達成に必要な下期のEBITDA成長率は約+13%であり、上期実績の+15%を下回る水準にある。足元では、インダストリー向けを中心に引き合いが堅調に積み上がっており、上期に築いた事業の勢いを下期につなげていく。
- 下期も引き続き、来期以降の成長に向けて、人材やデータインフラを含むAI関連の投資や営業体制の強化を進める予定であり、このため利益成長率は上期より緩やかになる見込みだが、いずれも成長と収益性の向上に向けた、今期の重要な取り組みと位置付けている。
- 当社の計画は下期に偏重していることから、通期ガイダンスは据え置く。下期も成長への投資と事業の拡大を両立させながら、ガイダンスの達成に全社を挙げて取り組んでいく。

Section 2

2027年3月期 第2四半期業績報告

2027年3月期 第2四半期累計：連結業績サマリー

Q1決算時に開示した上期業績予想を上回り、売上・利益ともに順調に成長しています。

（単位：百万円）	26年3月期 第2四半期累計	27年3月期 第2四半期累計	前年同期比
売上収益	23,080	27,571	+19%
営業利益 （率）	4,025 （17%）	4,604 （17%）	+14%
税引前利益 （率）	3,657 （16%）	4,340 （16%）	+19%
親会社の所有者に帰属する利益 （率）	2,376 （10%）	2,951 （11%）	+24%
EBITDA （マージン）	5,524 （24%）	6,333 （23%）	+15%

Note：IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

（参考） 2027年3月期：通期業績予想に対する進捗状況

通期計画に対して、下期に利益が軟調な推移となった前期と比較しても、順調に推移しています。

（単位：百万円）	27年3月期 第2四半期累計	27年3月期 通期計画	**対計画**進捗率	（前期） **対実績**進捗率
売上収益	27,571	60,500	**46%**	46%
営業利益 （率）	4,604 （17%）	11,500 （19%）	**40%**	38%
税引前利益 （率）	4,340 （16%）	11,000 （18%）	**39%**	37%
親会社の所有者に帰属する利益 （率）	2,951 （11%）	7,100 （12%）	**42%**	35%
EBITDA （マージン）	6,333 （23%）	15,000 （25%）	**42%**	42%

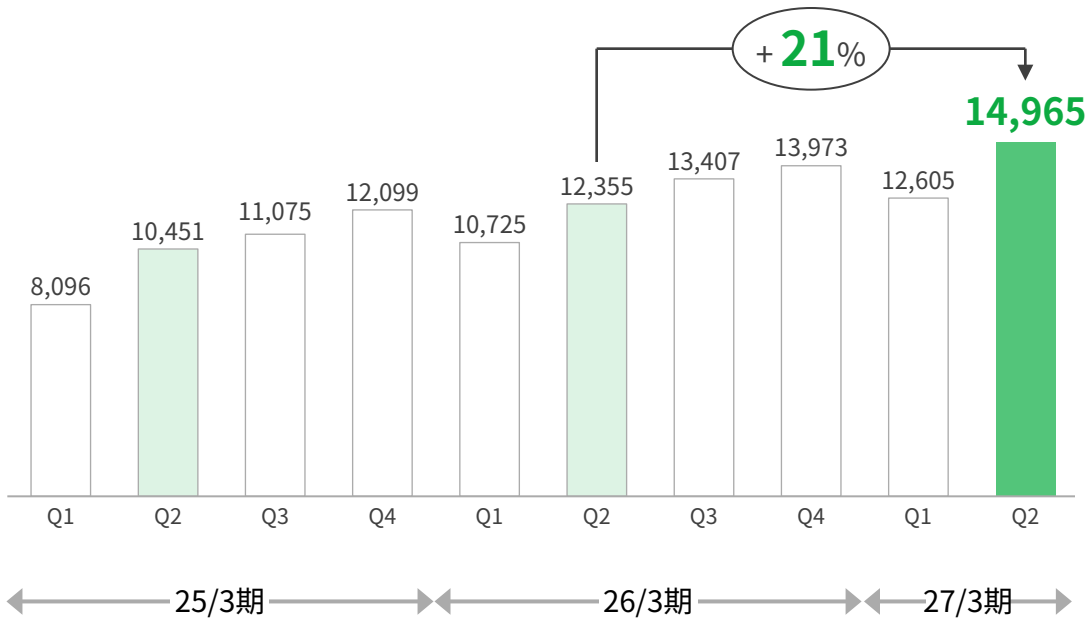
Note：IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益
対計画進捗率：27年3月期 第2四半期累計実績÷ 27年3月期 通期計画、対実績進捗率： 26年3月期 第2四半期累計実績÷ 26年3月期 通期実績

2027年3月期 第2四半期累計：連結売上収益/EBITDAの四半期状況

ヘルスビッグデータが成長を牽引、売上収益、EBITDAともにQ1時に開示した計画を上回る成長となりました。

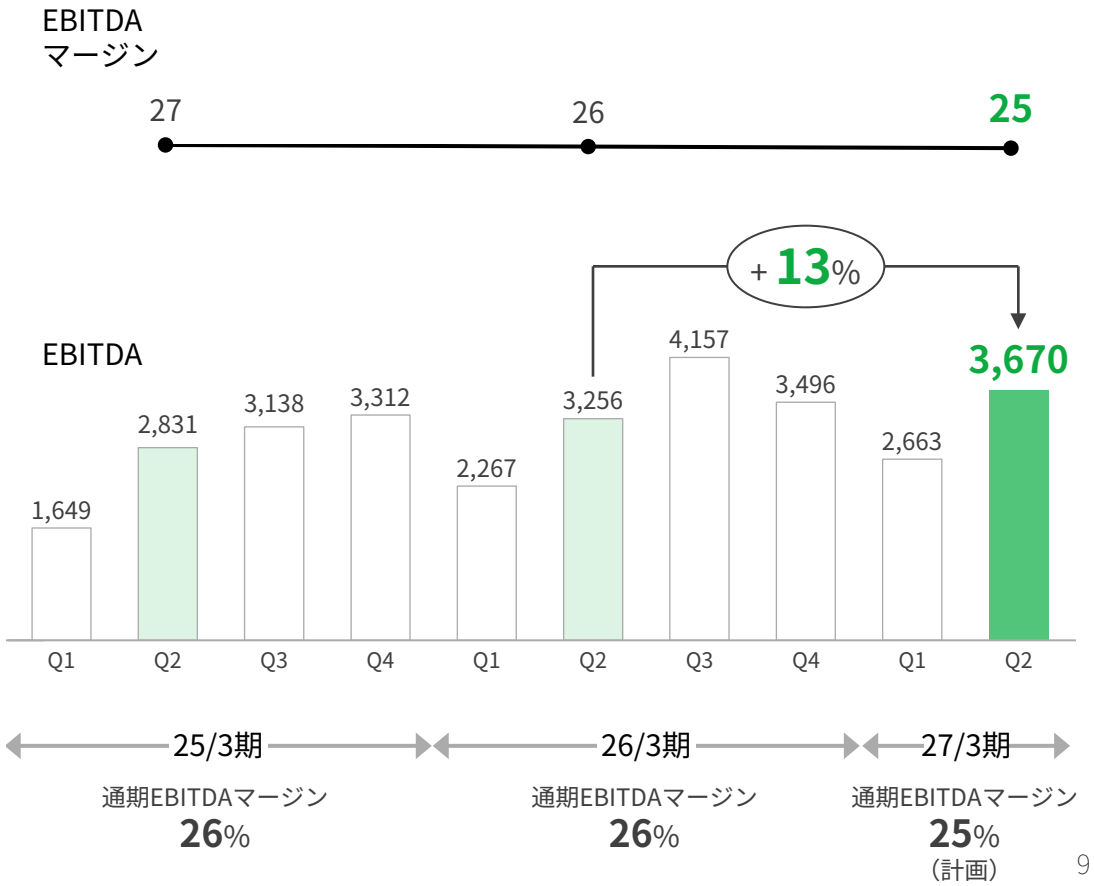
連結売上収益　四半期推移

（単位：百万円）



連結EBITDA/マージン　四半期推移

（単位：百万円、%）



Note：IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

2027年3月期 第2四半期累計：セグメント別業績

ヘルスビッグデータセグメントの成長性と、遠隔医療セグメントの高収益性により、持続的な成長を生み出しています。

（単位：百万円）

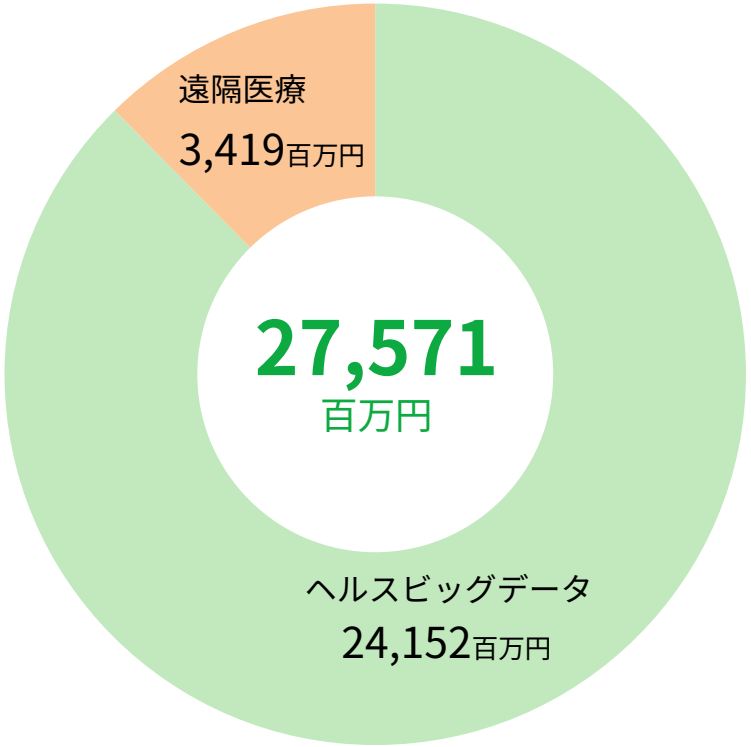
		26年3月期 第2四半期累計	27年3月期 第2四半期累計	前年同期比
ヘルスビッグデータ	売上	19,893	24,152	**+21%**
	EBITDA	4,800	5,511	**+15%**
	（マージン）	(24%)	(23%)	
遠隔医療	売上	3,186	3,419	**+7%**
	EBITDA	1,152	1,370	**+19%**
	（マージン）	(36%)	(**40%**)	
調整額	売上	-	-	**-**
	EBITDA	△428	△548	**-**

Note：IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

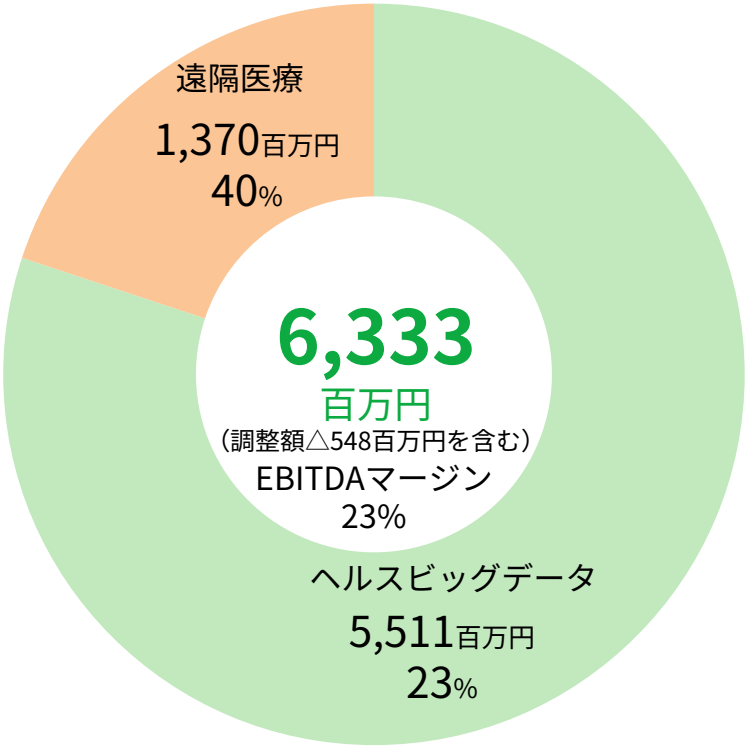
（参考）2027年3月期 第2四半期累計：セグメント別売上収益/EBITDA

中核であるヘルスビッグデータセグメントが、当社グループの売上およびEBITDAの8割以上を生み出しています。また、遠隔医療セグメントは引き続き高い収益力を維持しており、安定的に利益を創出しています。

売上収益



EBITDA/EBITDAマージン

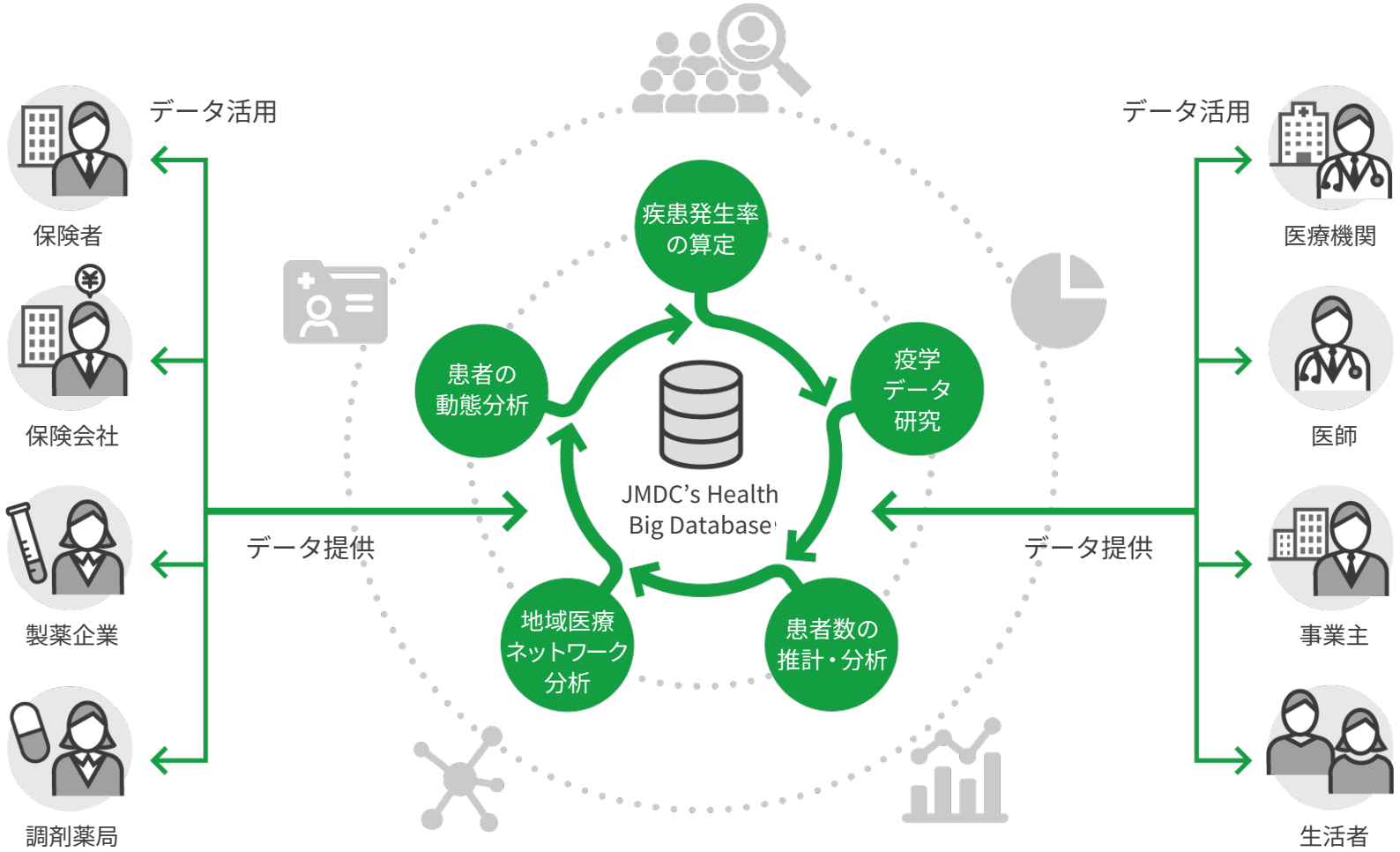


Note：IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

Section 3
ヘルスビッグデータ

JMDCヘルスビッグデータ

JMDCは、日本におけるヘルスケアの多様なデータを結集し、すべてのヘルスケアプレーヤーがデータを活用できる環境を構築することで医療の進化を支援していきます。



ヘルスビッグデータ：業績（四半期状況）

事業領域拡大による成長が継続し、売上・利益ともに堅実な成長を維持しています。

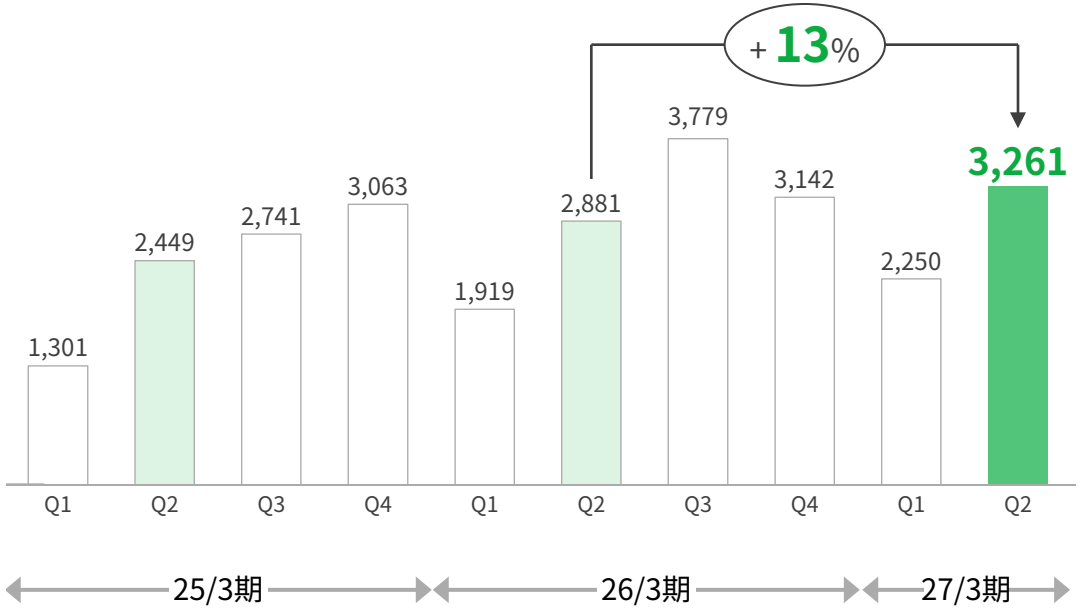
売上収益　四半期推移

（単位：百万円）



EBITDA　四半期推移

（単位：百万円）

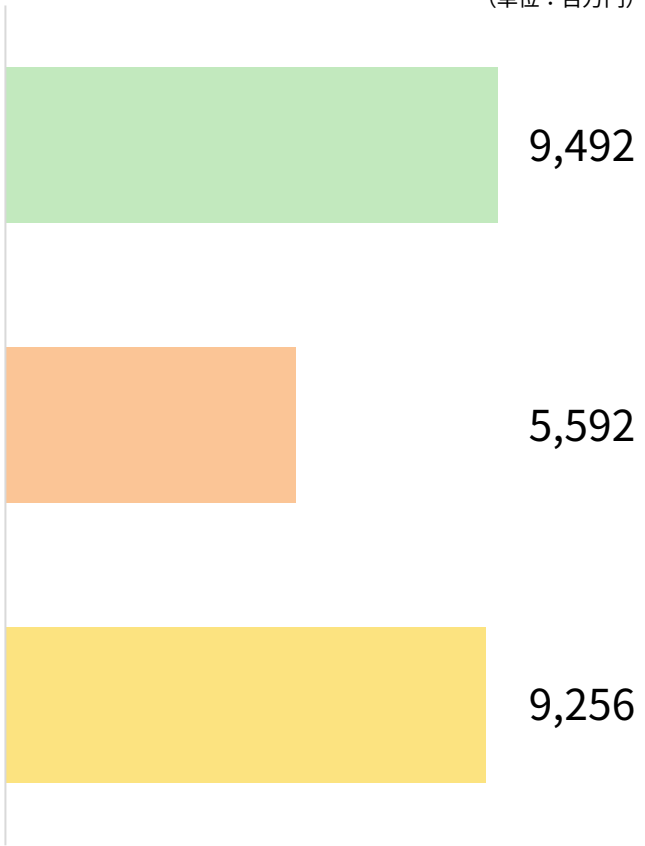


Note：IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用

ヘルスビッグデータ：事業領域

「インダストリー向け」、「保険者・生活者向け」、「医療提供者向け」の各事業で成長を継続しています。

	事業概要	ヘルスビッグデータ事業規模（27/3期上期 実績）（単位：百万円）	成長率
インダストリー向け	製薬企業や保険会社等、企業領域に対するデータサービス・コンサルなどを提供	9,492	+36%
保険者・生活者向け	健康保険組合・自治体向け保険者サービスとPep Upを展開	5,592	+5%
医療提供者向け	医療機関・クリニック向けにデータ基盤事業、高付加価値事業を実施	9,256	+20%



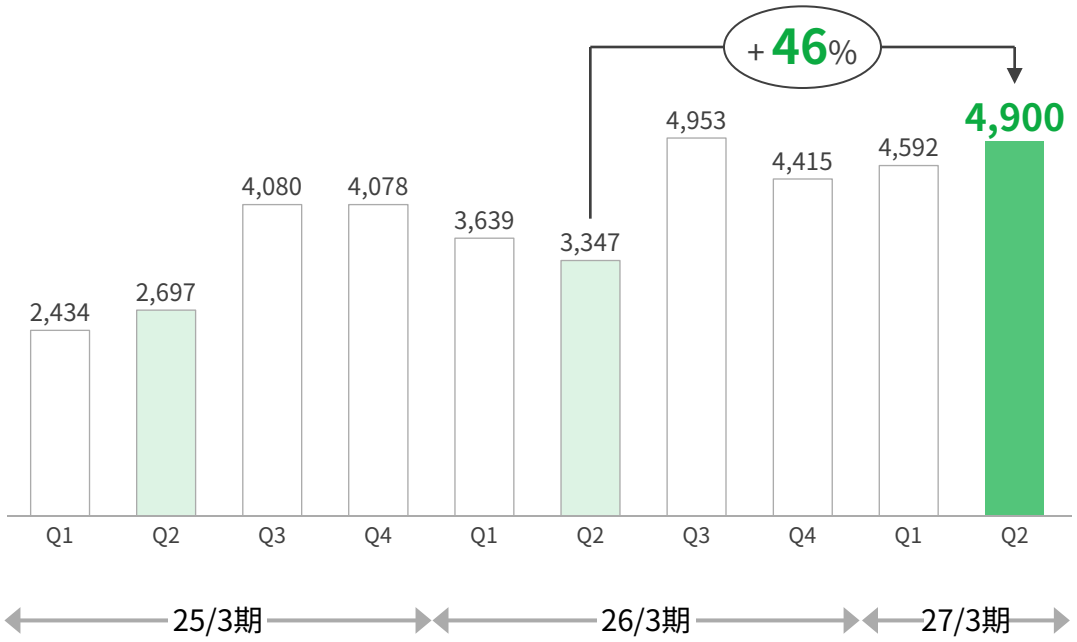
Note：事業規模は経営管理上の単純合算数値であり、セグメント内取引調整額を調整しておりません。

インダストリー向け：事業状況

直近12か月の推移でみても、インダストリー売上は順調に増加しています。

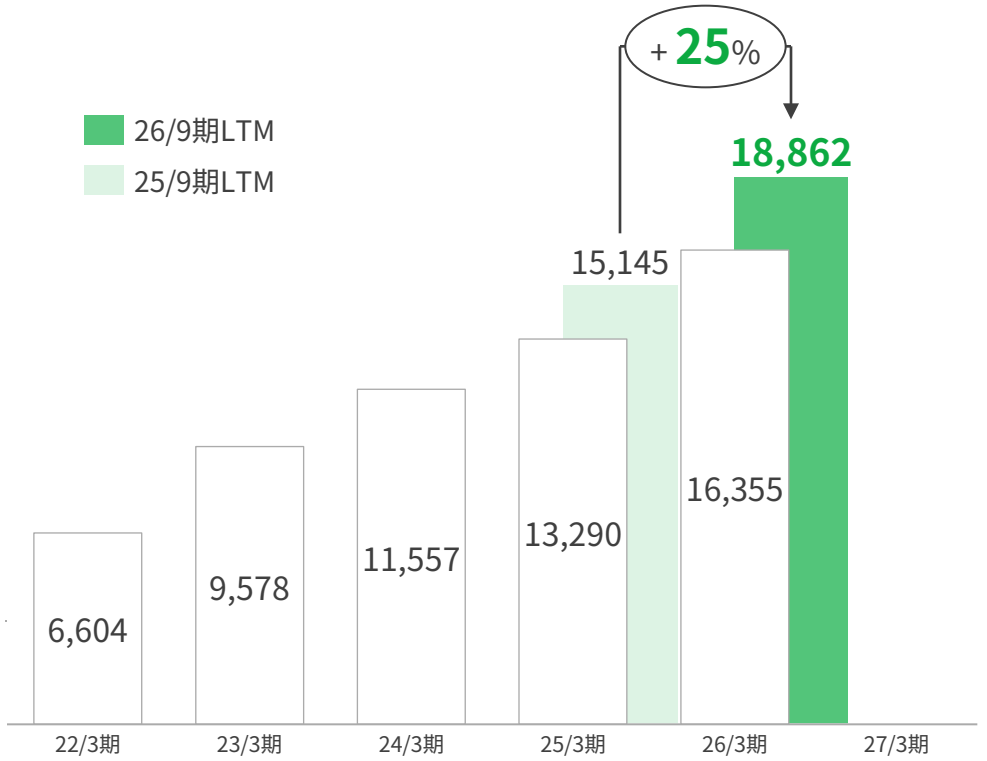
インダストリー向け売上　四半期推移

（単位：百万円）



インダストリー向け売上　年度推移

（単位：百万円）



LTM：Last Twelve Months（直近四半期から過去12ヶ月）

インダストリー向け：データ活用の取引額の最大化

データ活用の拡大を図るため、「高付加価値化（アップセル）」×「データ種類の拡充（クロスセル）」による施策を講じています。

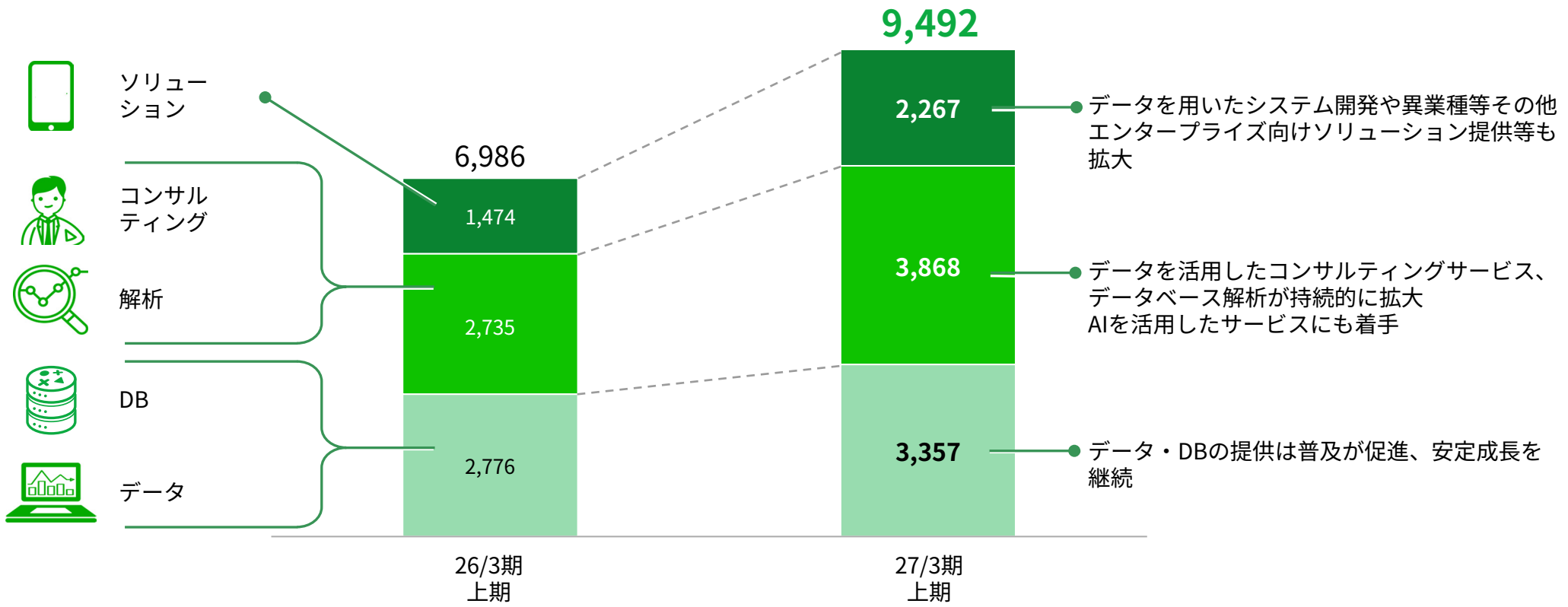


（参考）インダストリー向け：アップセルの状況

インダストリー全体としては、単なるデータの提供から、コンサルティングや解析、ソリューションなど、より付加価値の高いサービスへのシフトが加速しています。

アップセルの状況（サービス別売上）

（単位：百万円）

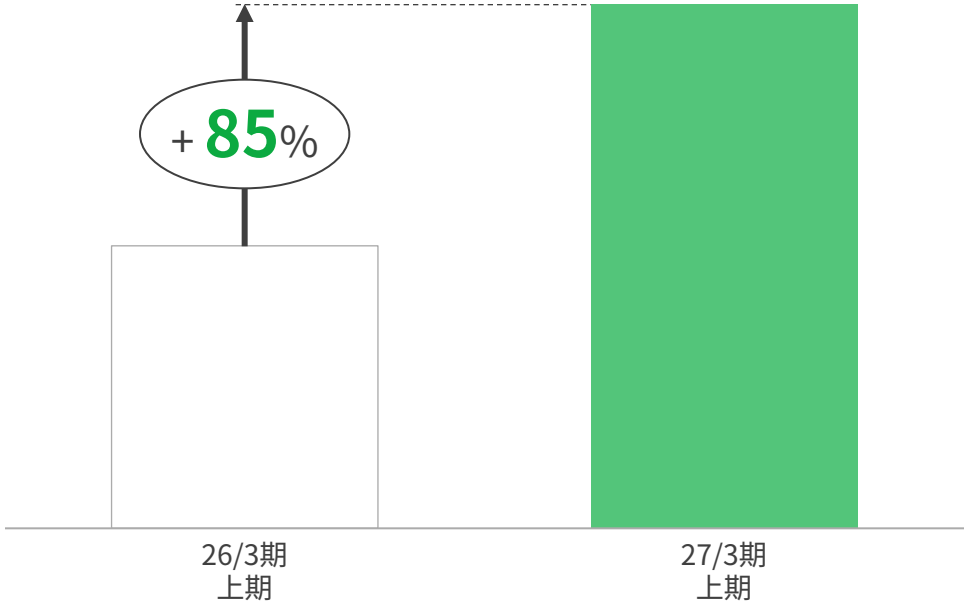


（参考）インダストリー向け：クロスセルの状況（主要データ別売上）

自治体や医療機関データなど、先行投資を行って集積してきたデータアセットの事業貢献が始まっています。

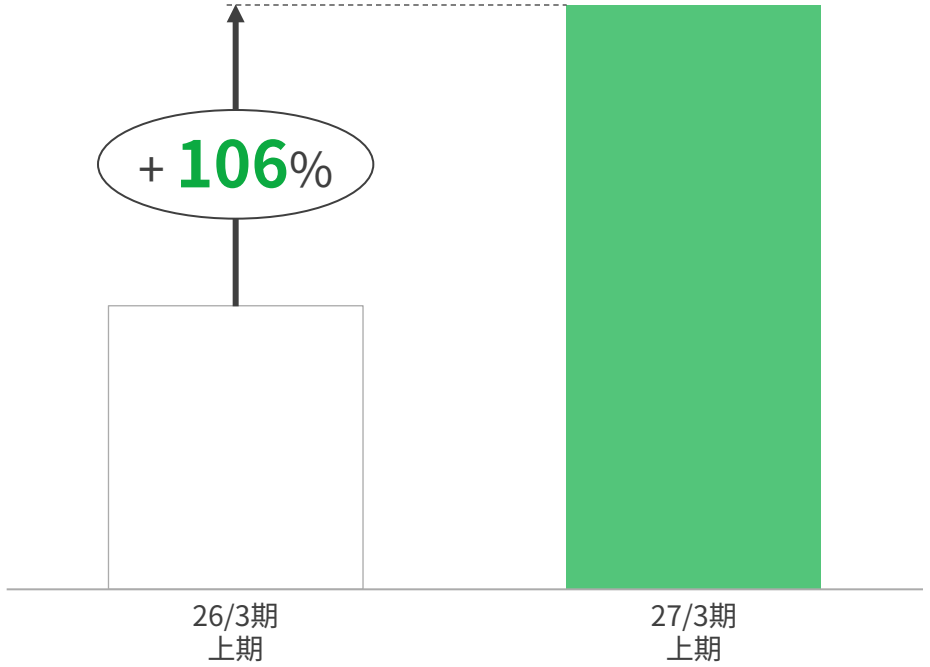
自治体データ由来売上　前年比較

（単位：金額ベース）



医療機関（DPC、電子カルテ）データ由来売上　前年比較

（単位：金額ベース）

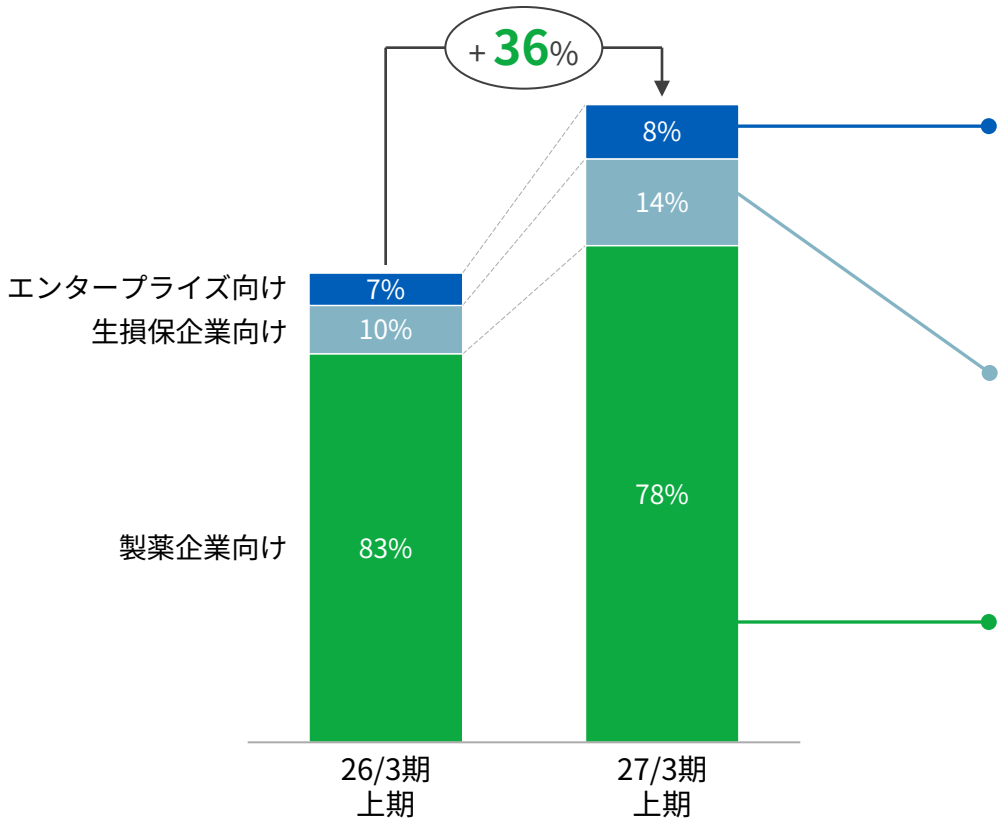


（参考）インダストリー向け：データ活用領域別比較

インダストリー向けの約8割を占める製薬企業向けのビジネスは、引き続き順調に成長しています。また、生損保企業、その他エンタープライズ向けの様々な領域向け事業も成長し、顧客の多様化が進んでいます。

データ活用領域別比較

（%は構成比）



成長率

その他エンタープライズ向け + 67%
- 異業種・異分野においてもヘルスケアデータを活用したサービスの提案が進捗し、順調に事業成長

生損保企業向け + 79%
- 商品開発だけでなく、募集や引受、保全、支払等の部門への浸透が順調に進捗
- また、自治体データ等のデータ需要喚起が奏功

製薬企業向け + 28%
- セールス・マーケの拡大、メディカル部門復調も、R&D部門向けが軟調に推移 （詳細は次頁）

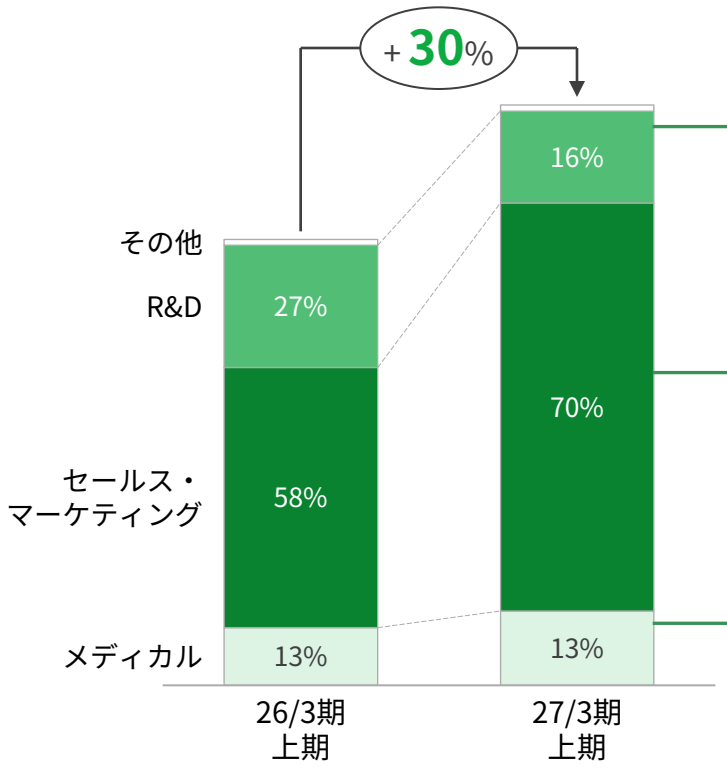
Note：「製薬企業向け」には、アカデミア・その他企業の売上を含んでいます。

（参考）インダストリー向け：製薬企業における提供部門別比較

メディカル向けが成長基調へ回帰、セールス・マーケ向けはオペレーショナルな領域にも事業が拡大し、クライアントのニーズにワンストップで応えられる体制が整っています。他方、R&Dは治験に紐づくプロジェクトが多く、短期売上にはボラティリティが生じやすい領域となっています。

製薬企業における提供部門別比較

（%は構成比）



	成長率
R&D部門 • 治験に紐づいた大型プロジェクトが前期完了したことから成長率は軟調に推移 • 他方、その他治験領域における、データを駆使したオペレーションは堅調に推移	△25%
セールス・マーケティング部門 • 希少疾患領域におけるデータ分析や多様なデータを駆使したターゲティングなどのニーズが引き続き拡大 • 顧客のニーズに応じたソリューション設計に加え、メディカルライティングやクリエイティブといったオペレーショナルな領域へと浸透が進展	+57%
メディカル部門 • 自治体や医療機関由来のデータ量拡大が需要を喚起 • また、データ量拡大がメディカル部門の認知向上に寄与	+29%

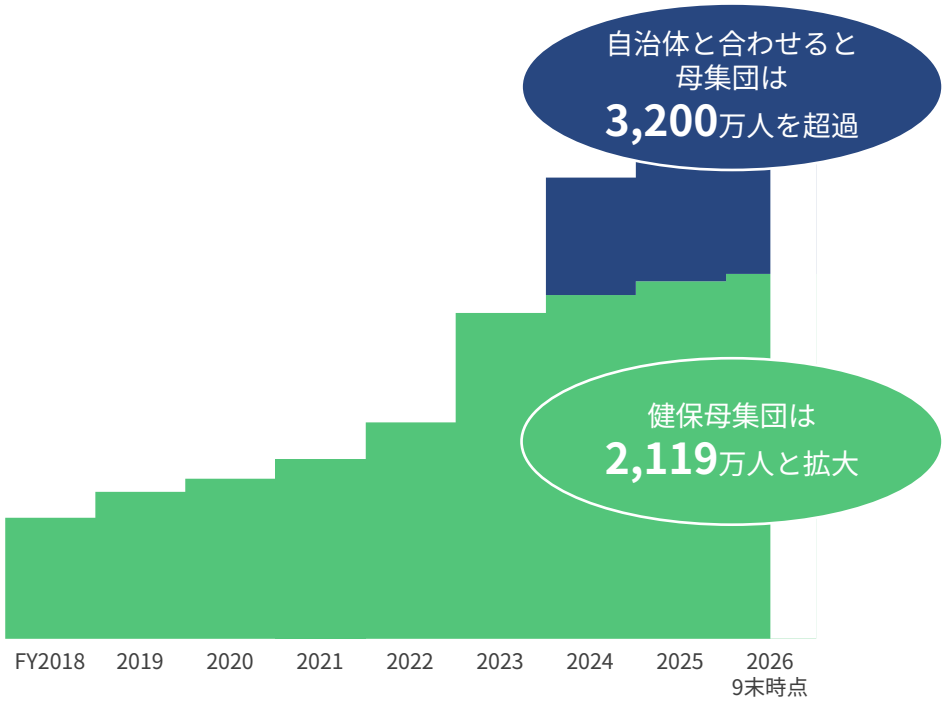
Note：「製薬企業における提供部門別比較」では、アカデミア・その他企業の売上を控除しています。

保険者・生活者向け：データ基盤の拡がり

保険者母集団は健保、自治体ともに順調に拡大を継続しています。また、Pep Upユーザー数はサービスの拡充が新規ユーザーの拡大に繋がるサイクルが持続しています。

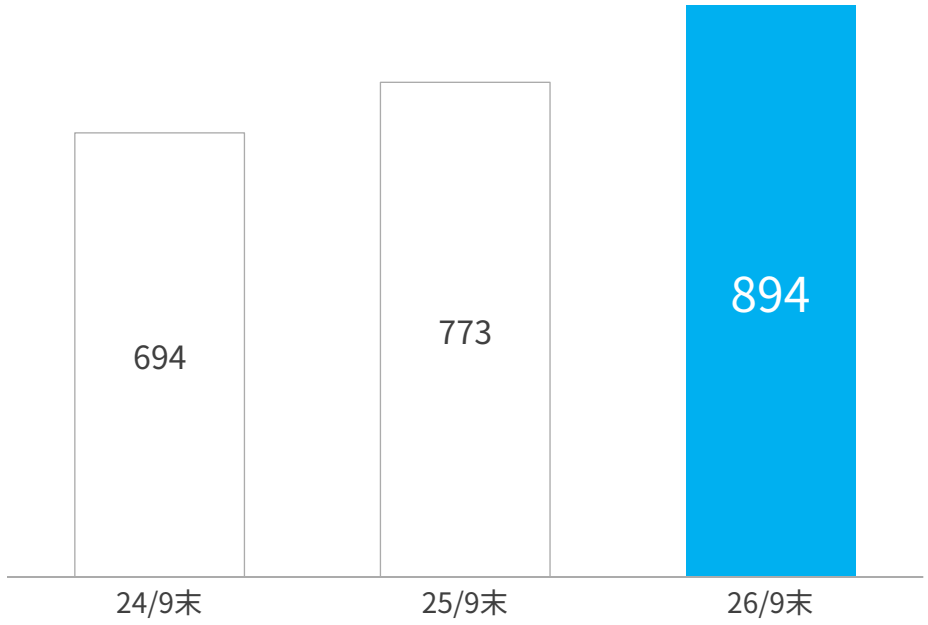
保険者母集団（健保＋自治体）の状況

自治体と合わせ、母集団は3,200万人を超過　（単位：万人）



Pep Up　ユーザーID数

（単位：万人）

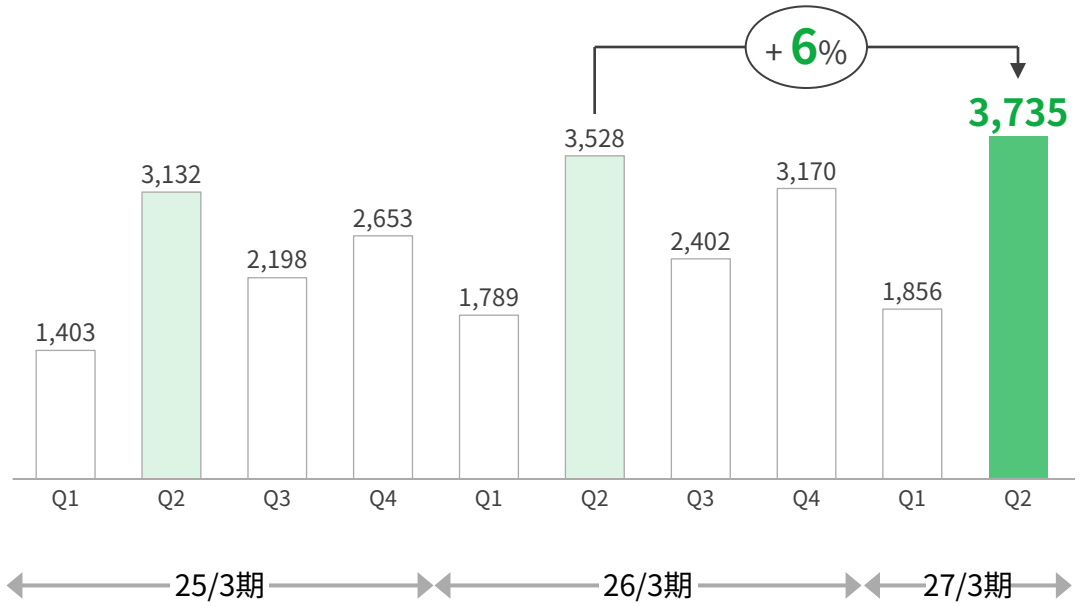


保険者・生活者向け：事業状況

健保の取引先開拓は順調に推移しました。Pep Upはポイント消費が軟調に推移しましたが、新規導入は堅調に推移しており、大きな課題はないと捉えています。

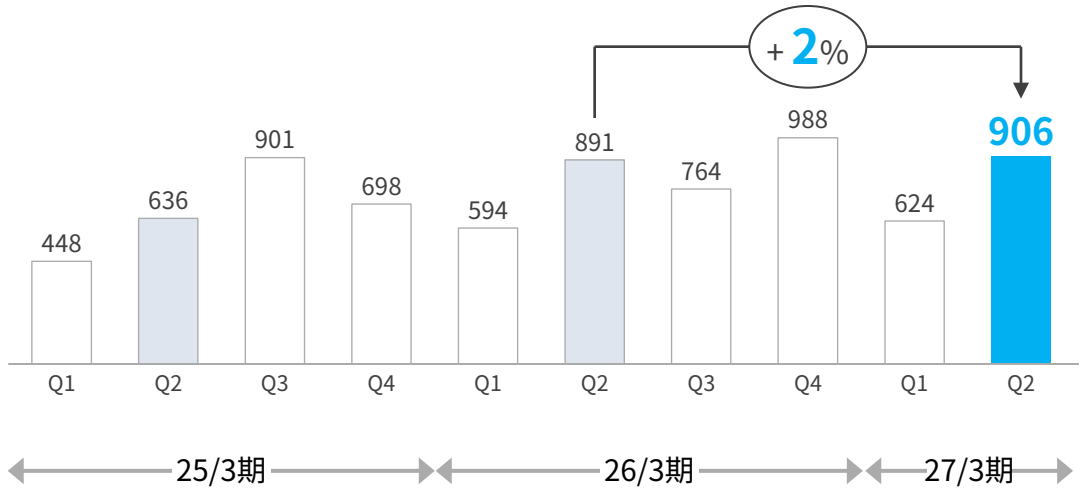
保険者・生活者向け事業売上　四半期推移

（単位：百万円）



Pep Up関連売上　四半期推移

（単位：百万円）

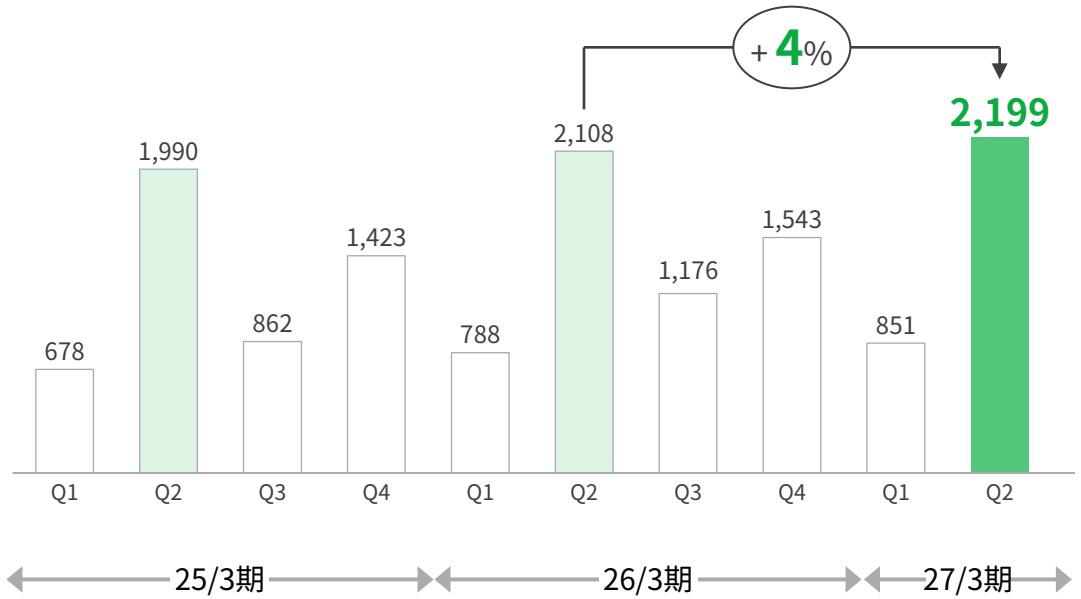


（参考）保険者・生活者向け：自治体向け事業規模の拡がり

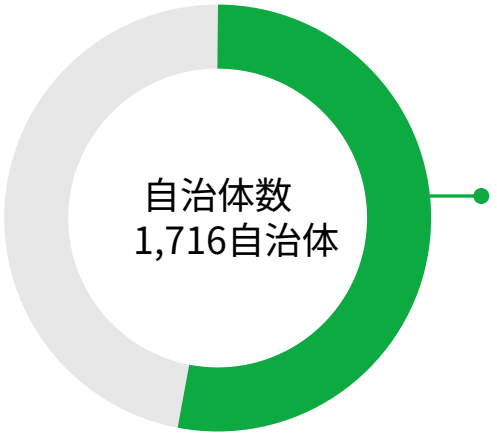
自治体向け事業は、事業規模の拡大とデータの集積が両輪で順調に進捗しています。また、自治体におけるシェアは5割を超え、No.1の地位を確たるものとしています。

自治体向け事業売上　四半期推移

（単位：百万円）



自治体における市場シェア



国内最大
市場シェア
約 5 割

自治体領域における
圧倒的No.1

医療提供者向け：事業状況

医療機関やクリニックからの堅実な需要に支えられ、事業規模の拡大が継続しています。また、病院への多様なシステム提供を通じたデータ活用許諾の取得も順調に進捗し、データアセットが着実に拡大しています。

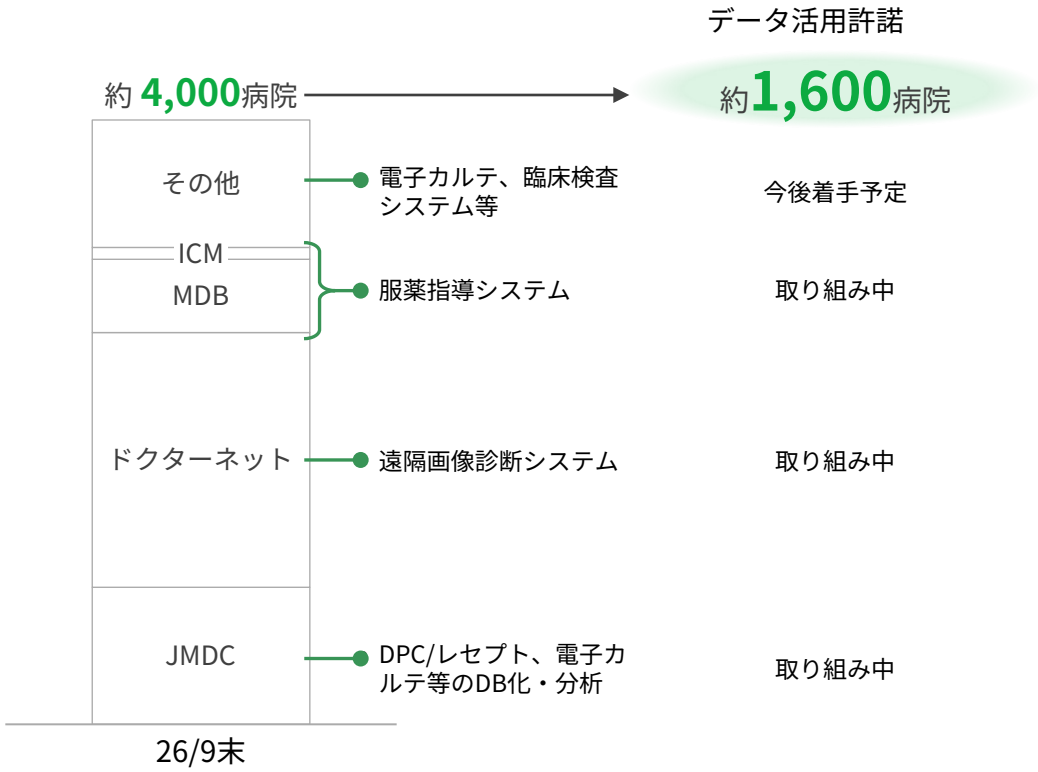
医療提供者向け事業売上　四半期推移

（単位：百万円）



JMDCグループ企業における医療機関向け（病院）システム提供数

（施設数ベース）

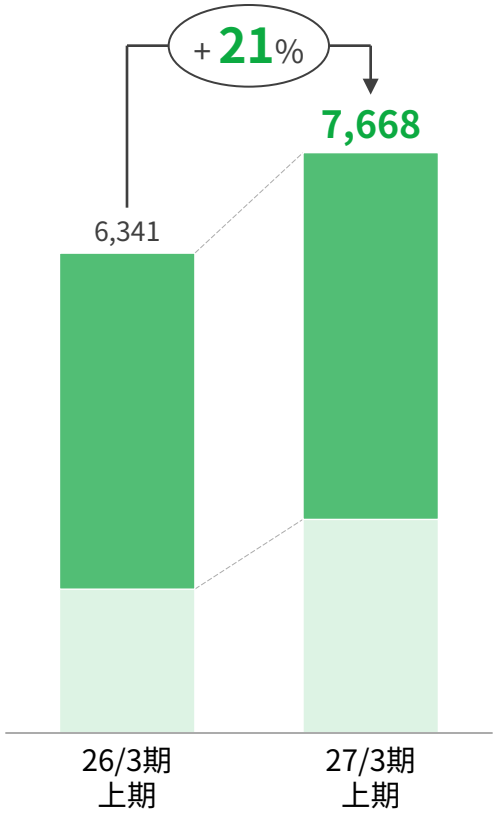


（参考）医療提供者向け：病院向け事業のポテンシャル

高付加価値のコンサル・経営支援が牽引し成長が持続しています。約4,000に及ぶデータ基盤サービス導入施設に対する高付加価値サービスの浸透余地は大きく、将来収益ポテンシャルは高いと見込んでいます。

医療提供者向け（医療機関）事業売上　経年推移

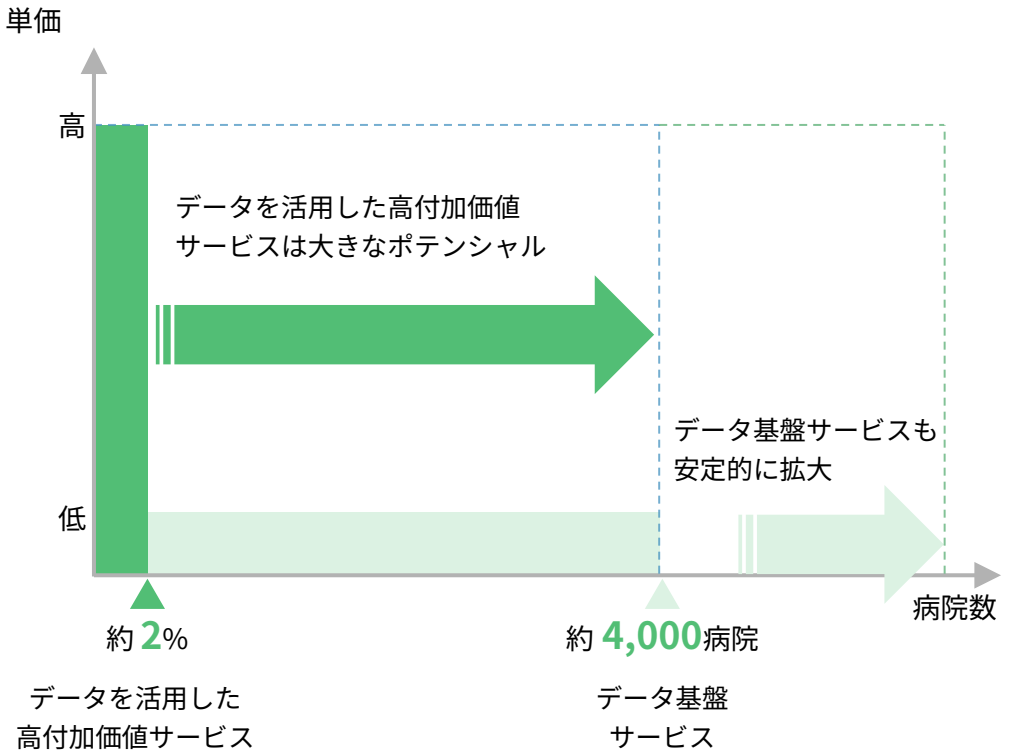
（単位：百万円）



高付加価値サービス
コンサル・経営支援は医療機関からの高い需要に支えられ拡大

データ基盤サービス等
医療機関のDXニーズを捉えた様々なシステム提供が拡大

事業成長のポテンシャル（イメージ）

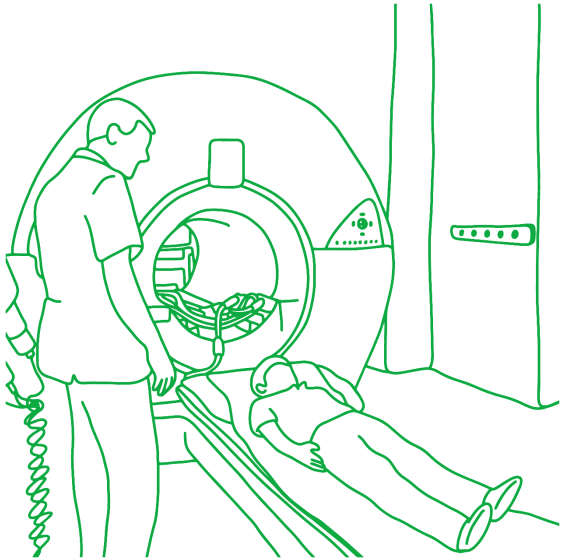


Section 4

遠隔医療

遠隔医療事業（Tele-RADサービス）：概要

日本の医療施設は約11万軒、画像撮影数は年1.5億症例に比し、放射線診断専門医は約6,000名と不足しています。専門医リソースを有効に活用し、このギャップを埋めていきます。



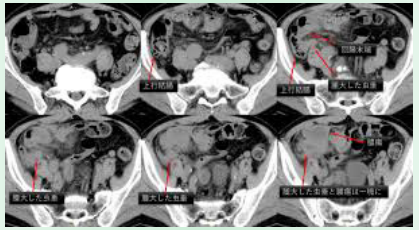
契約医療機関数

約1,700

Tele-RAD

画像診断依頼と
契約読影医をマッチング

DtoDで遠隔医療を実施



画像DB

専門医
DB

国内最大
業界シェア
約30%



放射線診断専門医

約1,300

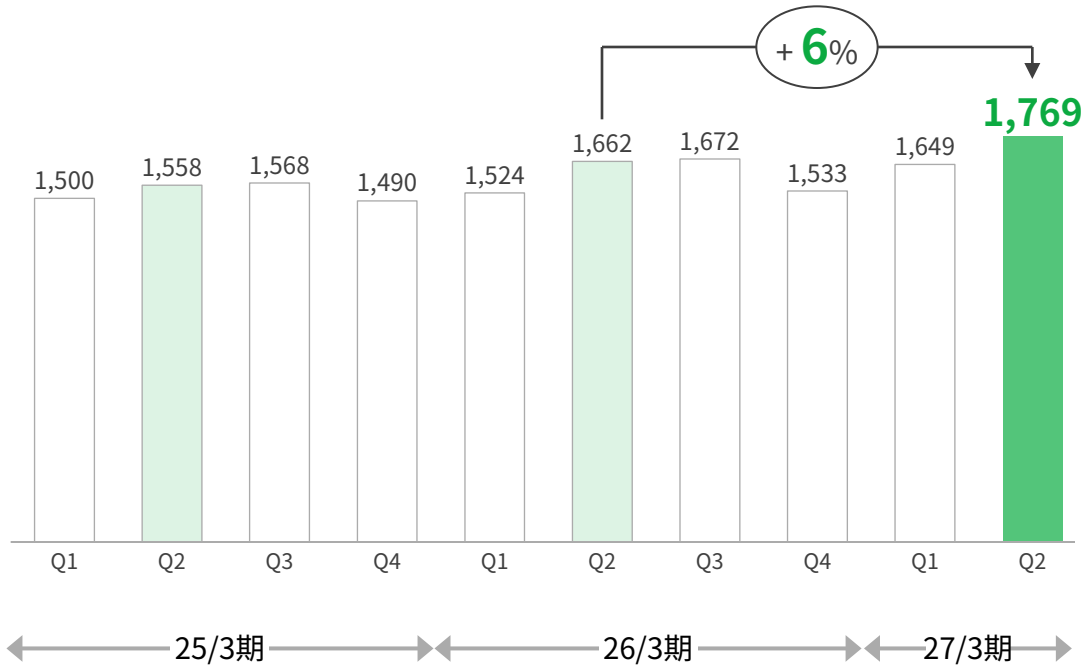
Note：業界シェアは、ドクターネットにて推計。契約施設数、読影医数ともに、ドクターネットのサービス契約施設数及び契約読影医数の総数を記載。
出典：厚生労働省「令和2（2020）年医療施設動態調査」、公益社団法人日本放射線学会HPの専門医一覧

遠隔医療事業：業績

遠隔読影の堅実な需要に支えられ、事業規模拡大と高収益性を継続しています。

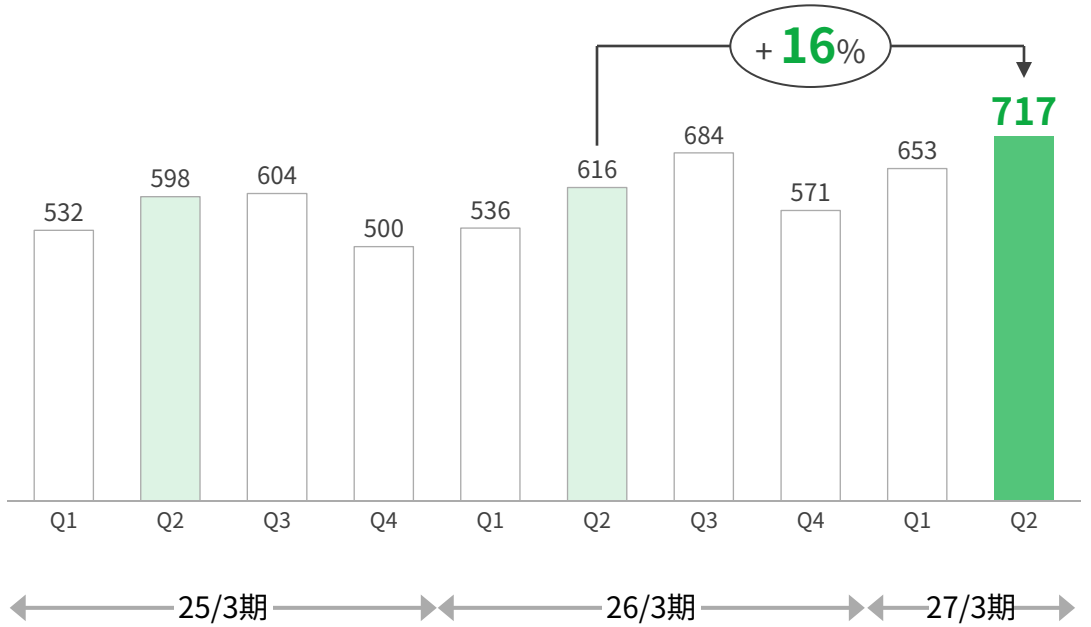
遠隔医療事業売上　四半期推移

（単位：百万円）



EBITDA　四半期推移

（単位：百万円）



25/3期 通期EBITDAマージン **37%**

26/3期 通期EBITDAマージン **38%**

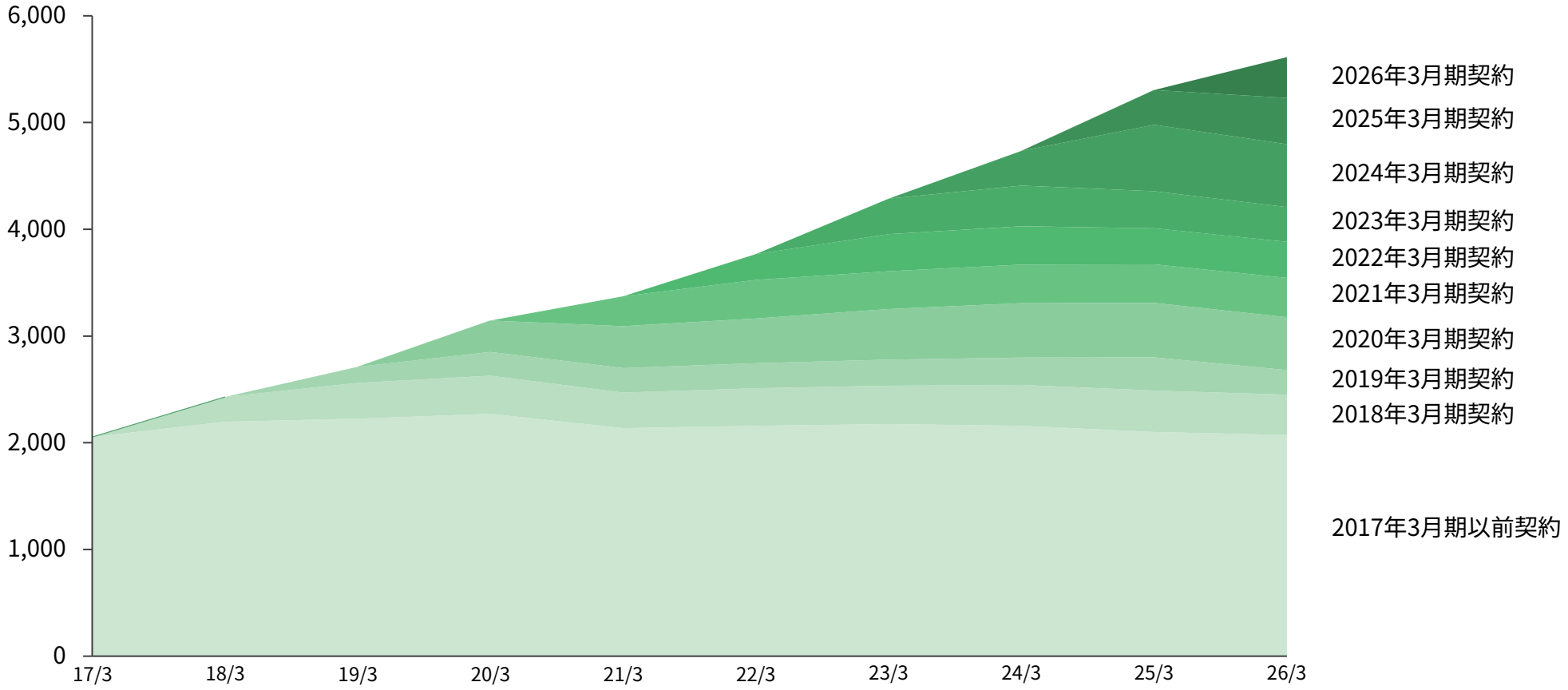
27/3期 通期EBITDAマージン **39%**（計画）

Note：IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

（参考）遠隔医療事業：遠隔読影サービス売上の積み上がり

今後も引き続き強固な需要に支えられ、安定的に業績拡大が継続していくものと考えています。

遠隔読影マッチングサービスの売上高（百万円）



Note：売上は経営管理上の数値。ドクターネットは2018年4月より連結財務諸表に取り込んでおりますが、上記はそれ以前からの数値を含めて記載

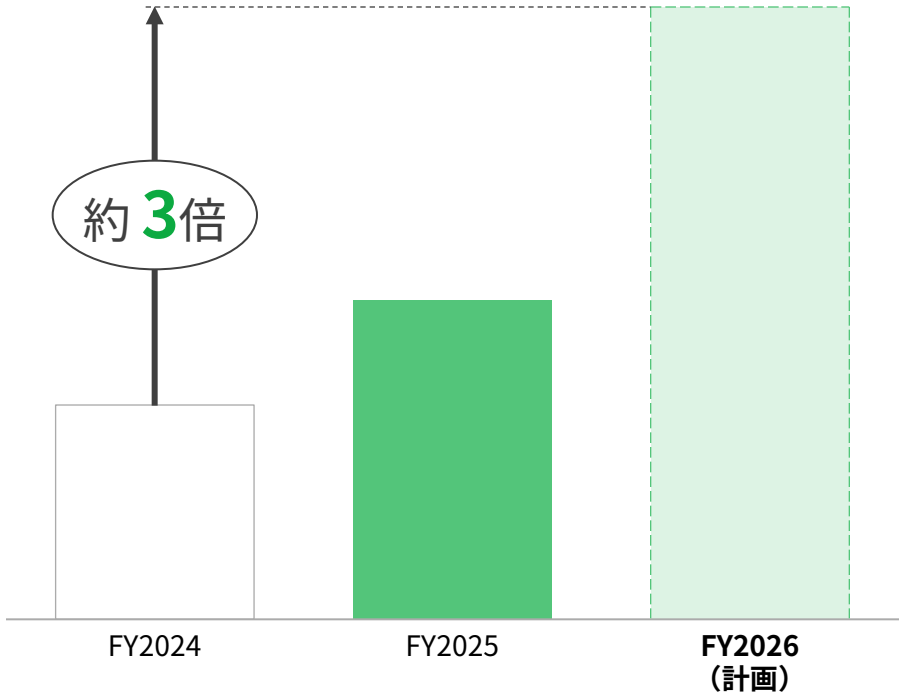
Section 5

事業進捗

自治体、医療機関由来のデータ量は大きく拡大

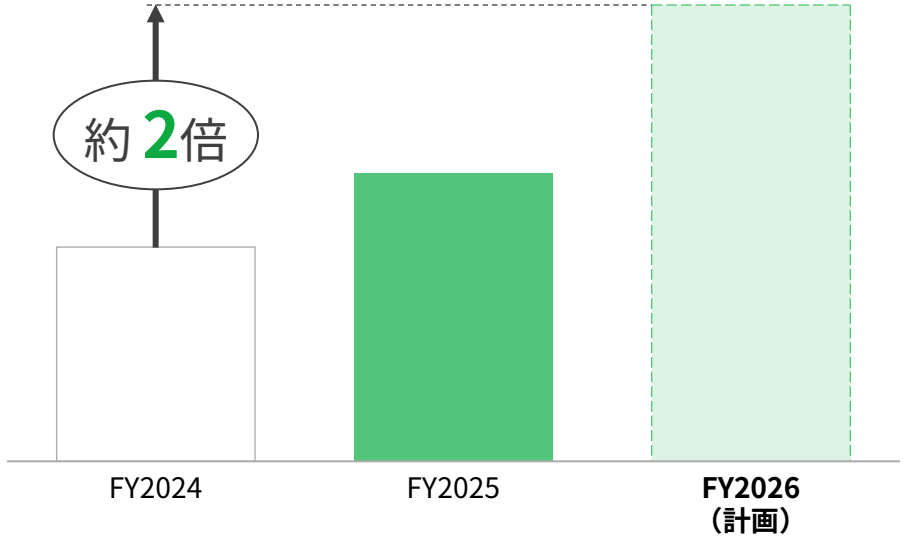
自治体由来データの状況

（単位：年間患者数ベース）



医療機関由来データの状況

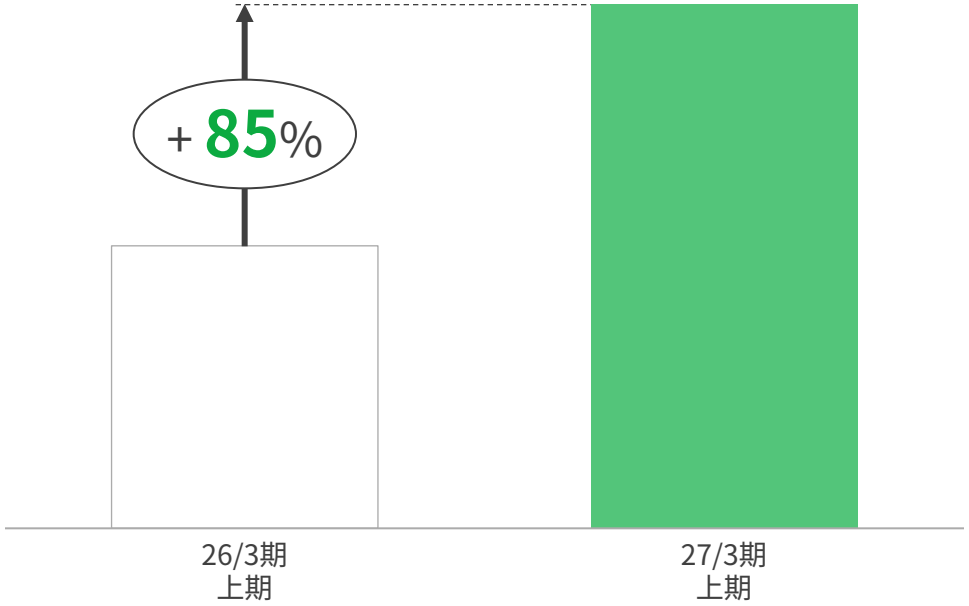
（単位：年間患者数ベース）



（再掲）自治体・医療機関データの事業規模も拡大

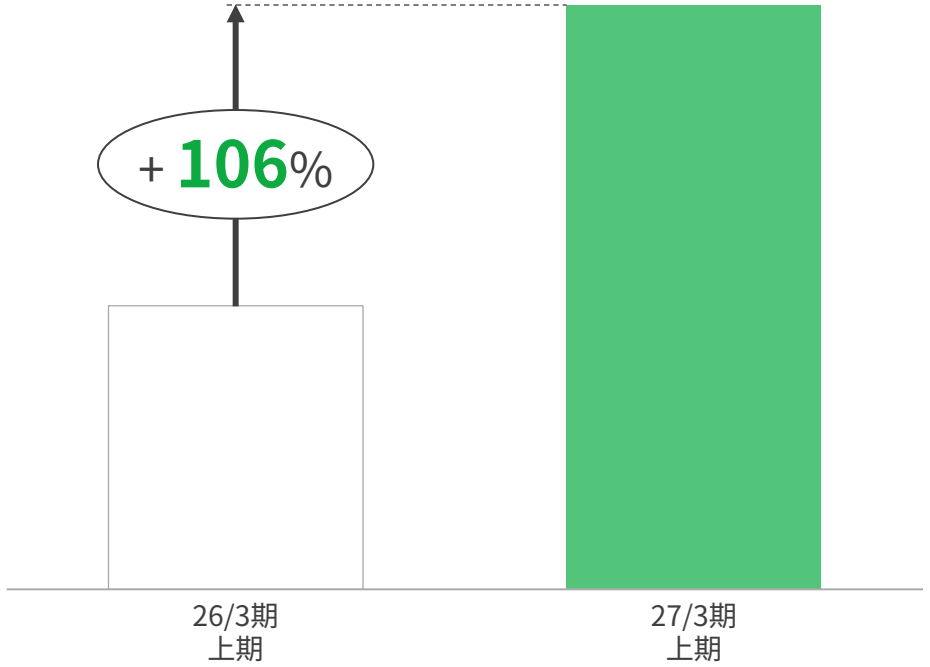
自治体データ由来売上　前年比較

（単位：金額ベース）

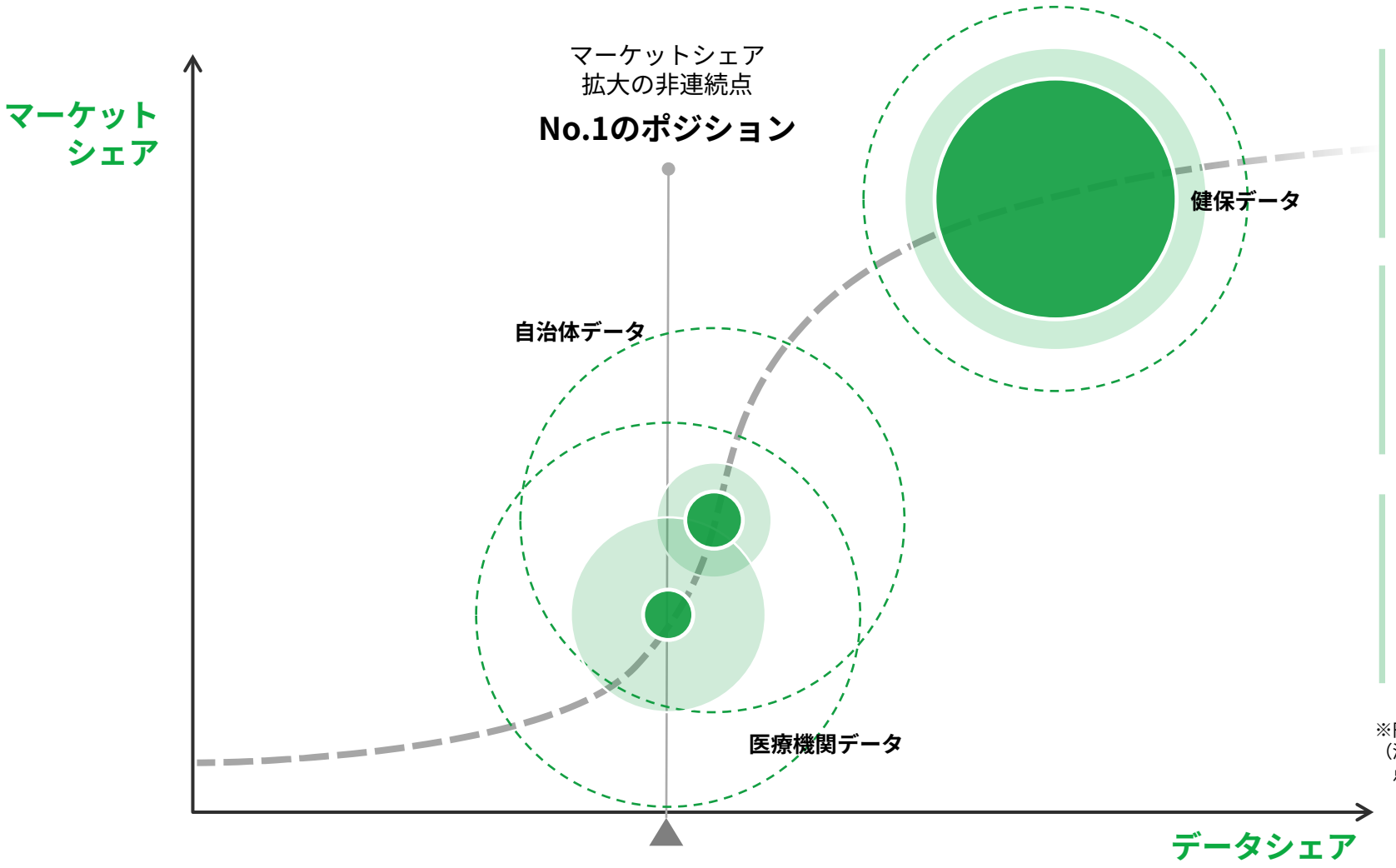


医療機関（DPC、電子カルテ）データ由来売上　前年比較

（単位：金額ベース）



競合対比でみても、マーケットリーダーといえる規模に



健保データ

当社が長年にわたりデータシェアNo.1であり、高いマーケットシェアを誇る。また、マーケットリーダーとして用途拡大を図ることで、市場拡大も牽引してきた。

自治体データ

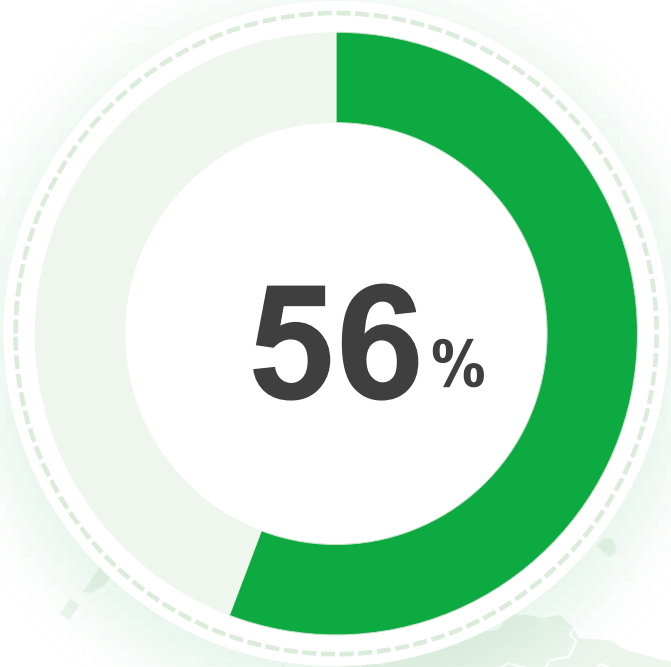
用途拡大は未だ途上で、市場拡大の余地が大きい。データシェアNo.1の獲得によりマーケットシェアを拡大するとともに、マーケットリーダーとして、市場拡大も加速していく。

医療機関データ

用途は一定広がっているが、更なる拡大余地が存在。マーケットシェアを拡大しつつ、マーケットリーダーとして、市場拡大も加速していく。

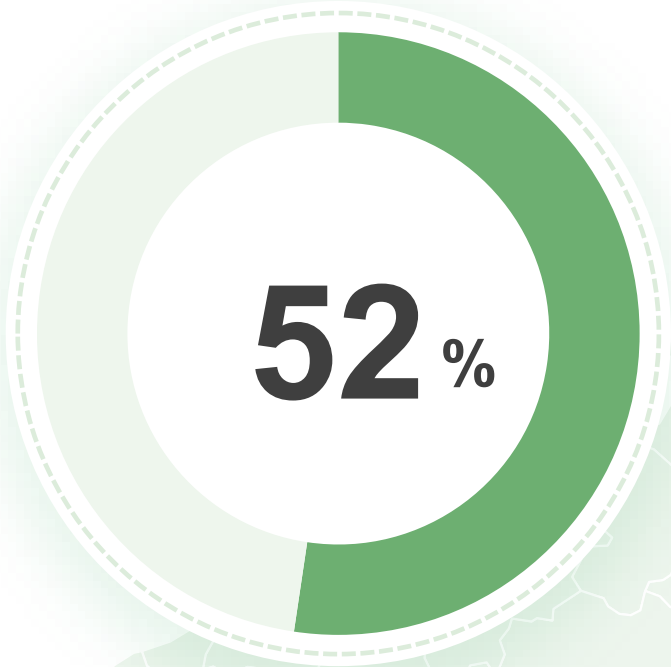
※円の大きさは市場規模のイメージ
（濃い円はJMDCの事業規模、薄い円は現在の市場規模、
点線は潜在市場規模）

もはや“サンプル”ではなく、日本の全体像が見える規模に



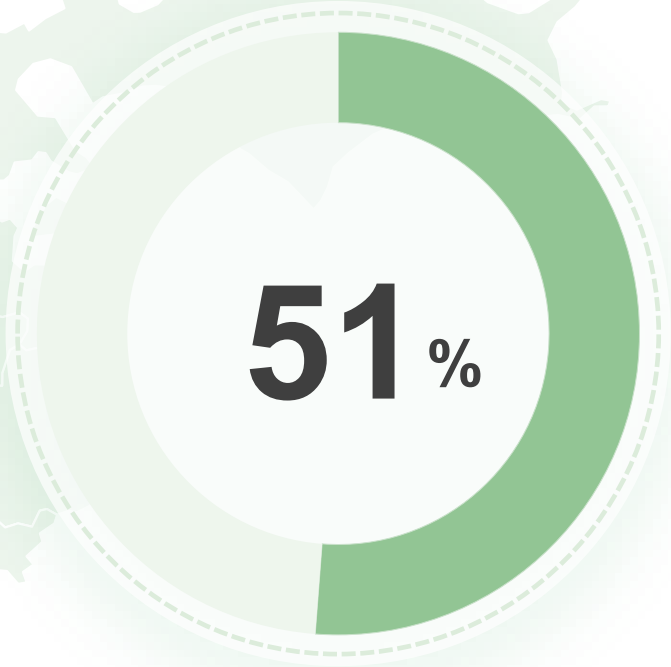
健保・共済組合

データ活用を支援している保険者の
母集団の全国の人口に占める割合



自治体

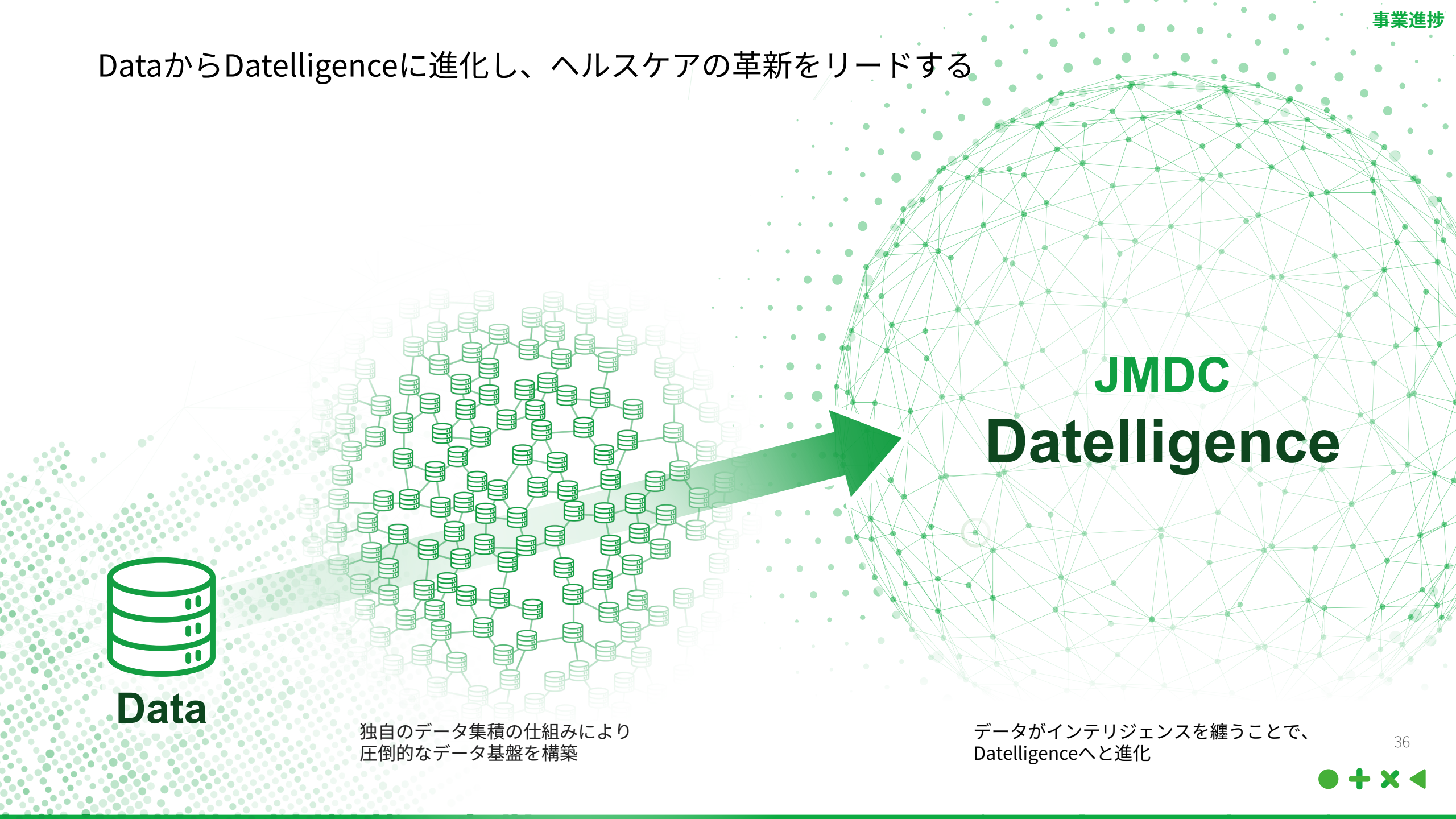
全国の自治体のうち、グループとし
て取引の存在している自治体の割合



医療機関

全国の病院のうち、グループとして
取引の存在している病院の割合

DataからDatelligenceに進化し、ヘルスケアの革新をリードする

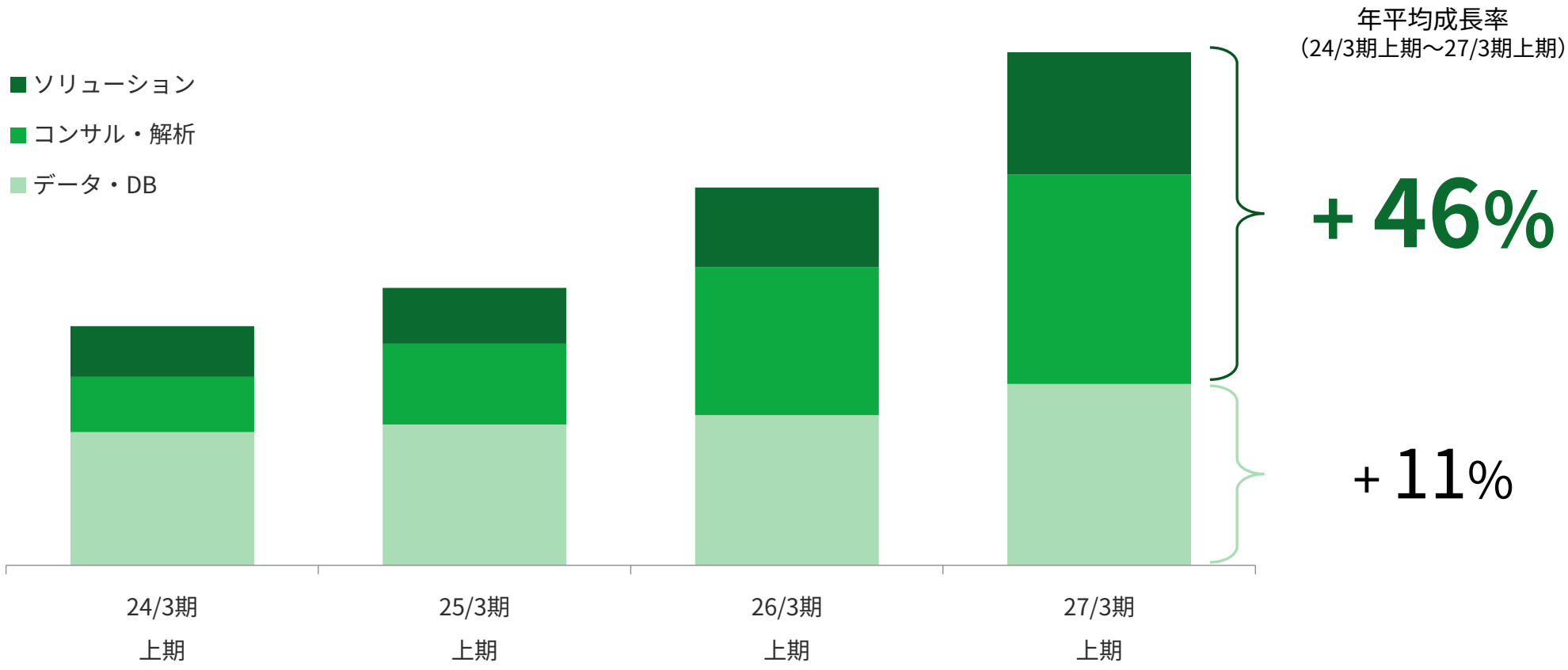


独自のデータ集積の仕組みにより
圧倒的なデータ基盤を構築

データがインテリジェンスを纏うことで、
Datelligenceへと進化

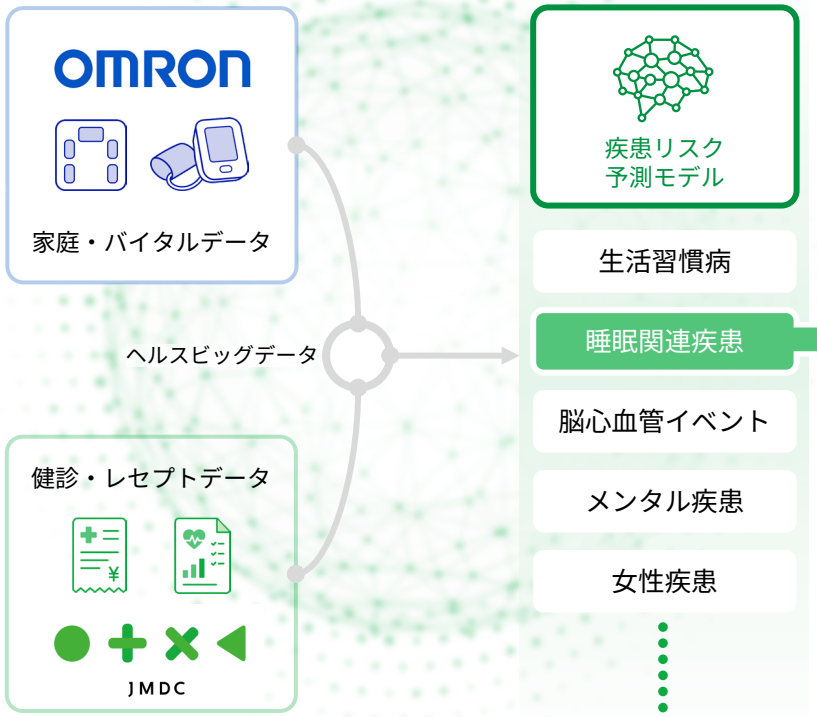
事業の進化にともない、コンサルやソリューション事業も拡大

インダストリー向け：アップセルの状況

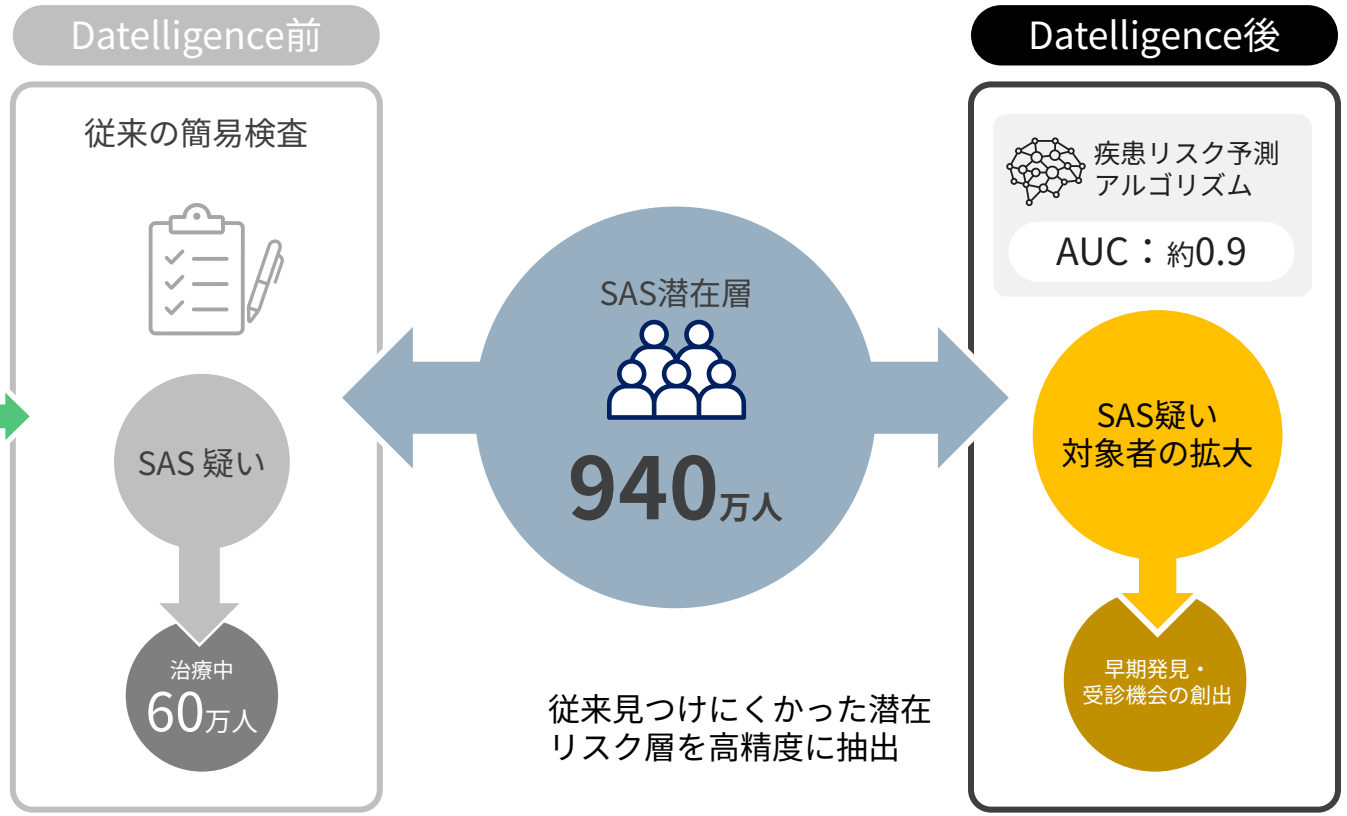


取組みの成果の例：SAS（睡眠時無呼吸症候群）のリアルタイム予測モデル開発

Datelligenceによるリアルタイム予測モデルの開発



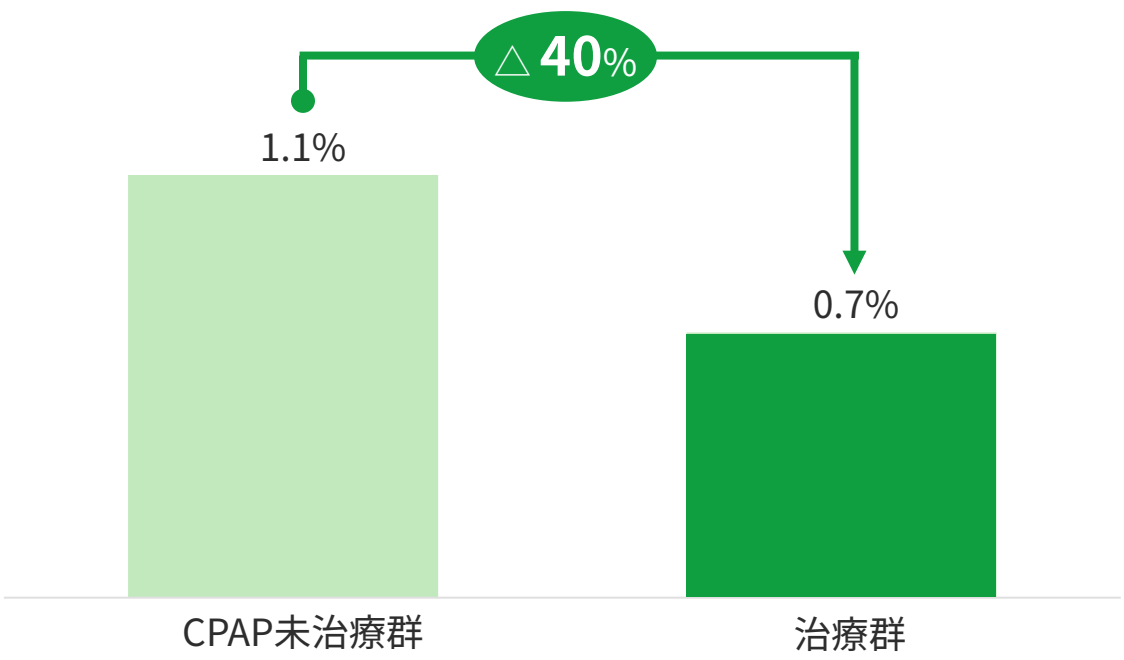
例：睡眠時無呼吸症候群（SAS）リスク層の可視化



Note：当該モデルは、医療診断を目的としておりません。

予測を治療に繋げることによる医療費抑制余地は大きい

リスク上位10%の予測後3年間の累積脳心血管イベント発生率



3年間の医療費抑制余地の試算

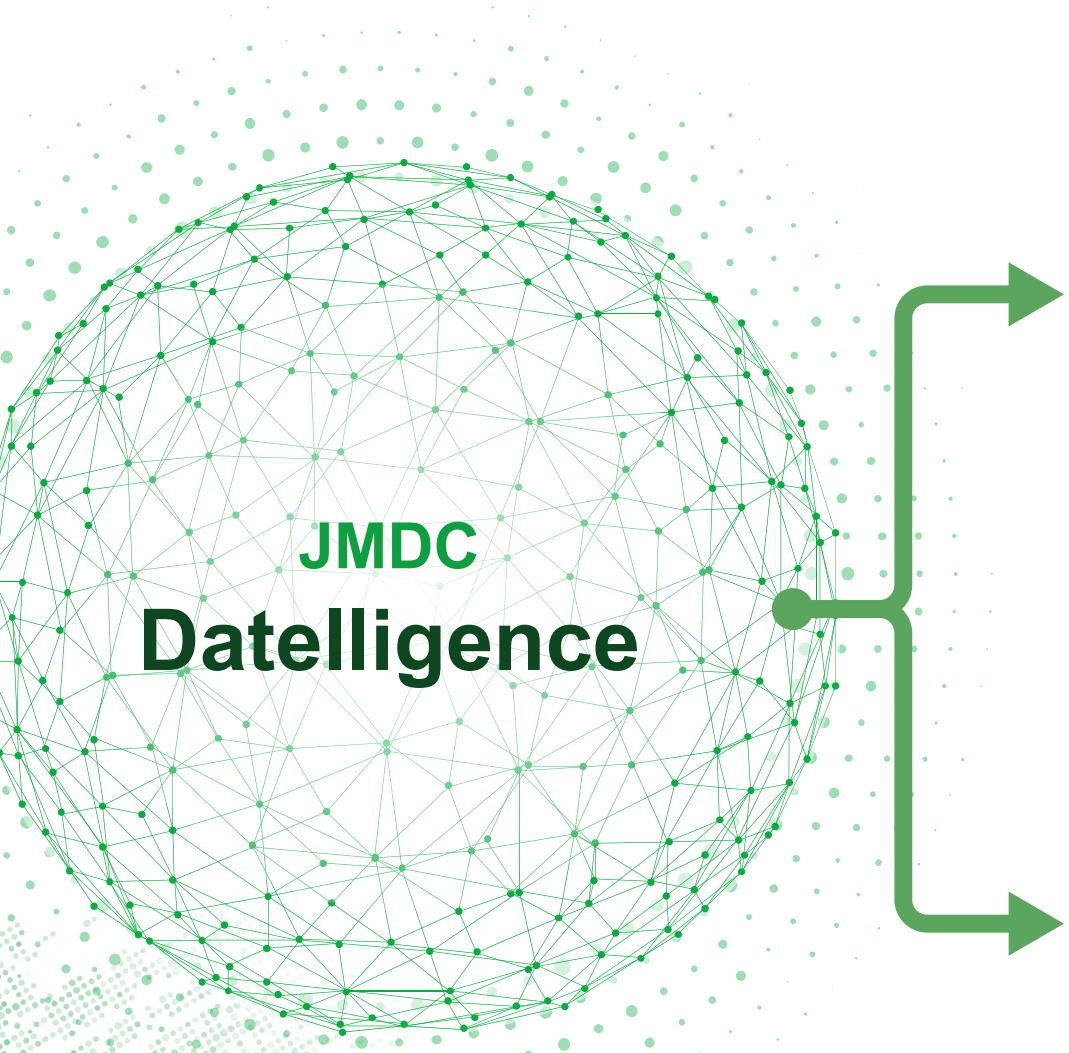
リスク上位10%に対する医療費抑制余地



※ 1人当たり費用：手術・入院レセプト費合計の中央値。
※ 生産性低下・退職・介護などの経済的損失は含まない

Note：健診の1年後（時点ゼロ）にCPAPを使っている人（治療群）と、判定から1年間CPAPを使っていない人（対照群）をその後3年間追跡
傾向スコアマッチングで、年齢・性別・健診値・問診・既往症・前年の医療利用・保険者などをそろえ、治療群に対照群を対応づけ
レセプト上の心筋梗塞（PCI・CABGを伴う）と脳卒中（脳梗塞・脳内出血・くも膜下出血で治療や検査を伴う）の初発を集計
治療群はCPAPの算定が3か月続けて途切れた時点、対照群はCPAPを始めた時点でそれぞれ追跡を打ち切り。打ち切りによる偏りは、直近の受診・医療費・入院・新規診断から推定した重みで補正

事業機会は顕在化しつつある



複数業界の企業から引き合いがあり、モデルの活用可能性を検討中

製薬・医療機器企業：疾患啓発・受診勧奨

健診結果とあわせて疾患のリスクを伝え、受診や治療に繋げる

保険会社：健康増進プログラム

エビデンスに基づく睡眠等の観点を、健康増進プログラムの付加価値として組み込む

製薬・医療機器企業：研究開発

疾患の理解や臨床開発（治験の対象者選定等）にモデルを活用する

ヘルスケア企業：睡眠データとの連携

睡眠データと予測モデルを組み合わせたサービスを開発する

更に多様なリアルタイム予測モデルを構築中

	現在（26年9月末）	準備中
生活習慣病	歩数・生活習慣化の影響予測	疾患イベント・慢性疾患の発症予測、健診値の変化予測
睡眠障害	SAS （Sleep and Breathing誌に26年6月公表）	その他の睡眠障害
メンタル		メンタル領域の主要疾患
がん		各種がん
その他の領域		女性疾患・筋骨格疾患・認知症等

2モデル

数十モデル

JMDCのミッション

「健康で豊かな人生をすべての人に」

データとICTの力で、
持続可能なヘルスケアシステムを実現する

本資料は、株式会社JMDC（以下「当社」といいます。）及び当社グループの企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず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。

本資料に記載される当社グループの目標、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グループの判断又は考えにすぎず、実際の当社グループの経営成績、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、本資料記載の内容又はそこから推測される内容と大きく異なる可能性があります。

本資料に記載される業界、市場動向又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、当社グループがその真実性、正確性、合理性及び網羅性について保証するものではありません。本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報又は第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は独自の検証を行っておらず、また、これを保証するものではありません。本資料には、業界、市場動向又は経済情勢等に関し、当社グループの見立て、予想、又は試算に基づく情報が記載されていることがありますが、これらは、本資料の作成時点における当社グループの判断又は考えにすぎず、実際の数値はこれらと大きく異なる可能性があります。また、本資料に記載される当社グループにおける潜在的な収益機会に関する情報は、一定の仮定に基づき当社が現時点において想定する将来的な収益機会に関する潜在的な可能性（規模感）を示すものに過ぎず、特定の時点における当社の業績についての予想、計画、見込、目標等を示すものではなく、また、実際の結果はこれらと大きく異なる可能性があります。

他社の財務数値その他の指標は、会計基準又は計算方法の違い等の理由により、当社における対応する指標と直接比較することはできません。

今後の状況の変更等が本資料の内容に影響を与える可能性がありますが、当社は、本資料を更新、修正又は確認する義務を負うものではありません。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。



JMDC