

2015年3月30日

第一生命グループ 2015-17年度中期経営計画 D-Ambitious

第一生命保険株式会社（社長 渡邊 光一郎）は、2013-15年度中期経営計画『**Action D** グループを挙げた更なる飛躍への挑戦』を刷新し、新中期経営計画『**D-Ambitious** グループを挙げた持続的価値創造の実現』を策定しましたので、お知らせします。

国内外の各成長事業が業績を力強く牽引し、2013-15年度中期経営計画 **Action D** で掲げた経営目標は2014年度中に、1年前倒しでの達成が見込める状況となりました。加えて『更なる飛躍への挑戦』として積極的にM&Aを展開し、旧損保ジャパン・ディー・アイ・ワイ生命（現在ネオファースト生命に名称変更）や米国のプロテクティブ社を完全子会社化する等、グループの事業構造を大きく変化させ、更なる飛躍に向けた礎を築いてきました。

今般、いよいよ「成長加速ステージ」に入ったことから、中期経営計画を刷新し、2015-17年度中期経営計画 **D-Ambitious** をスタートさせることとしました。企業価値を創造していく独自の枠組み「**DSR** 経営」を一層進化させ、大胆かつスピード感を持った事業展開を通じ、ステークホルダーの期待に応える持続的価値創造を実現していきます。

具体的な内容は、別紙をご覧ください。

| 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|--|------|---|------|------|--------------------------|------|--------|------|------|
| | | 上場5周年 | | | | | 上場10周年 | | |
| 更なる飛躍への挑戦と持続的成長の実現 | | | | | 安心の最高峰を、地域へ、世界へ | | | | |
|  グループを挙げた 更なる飛躍への挑戦 | |  グループを挙げた 持続的価値創造の実現 | | | いちばん、 人を考える 会社になる。 | | | | |

2015-17年度中期経営計画 D-Ambitious の要旨

- 「3つの成長エンジン(国内生命保険、海外生命保険、資産運用)」で、成長を加速
- 持続的成長を支えるグローバル3極体制の確立(日本・北米・アジアパシフィック)とコーポレートガバナンスの高度化
- 連結修正純利益の倍増、グローバル規制を見据えた資本水準の確保、ステークホルダーの期待に応える一段高い還元水準の実現

※なお、2015-17年度中期経営計画 **D-Ambitious** で目指す「経営目標（計数目標）」については、2015年5月に改めて公表します。

第一生命グループ 2015-17年度中期経営計画

 **D-Ambitious** (概要)

2015-17年度中期経営計画 D-Ambitious で目指す「経営目標(計数目標)」は、2015年5月に改めて公表します。

一生涯のパートナー

第一生命

目次

| | | |
|-----------------------------------|-------|----|
| I . 2013-15年度中期経営計画 Action D 振り返り | | 2 |
| II . 2015-17年度中期経営計画 D-Ambitious | | 5 |
| 1. 成長戦略 | | 8 |
| 2. ERM | | 19 |
| 3. グループ運営態勢 | | 21 |
| 4. グループ人財価値 | | 23 |

I .2013-15年度 中期経営計画 振り返り

Action **D**

経営目標の達成状況

中期経営計画Action Dで掲げた下記経営目標は、1年前倒し(2014年度)での達成が見込める状況

| | | | 目標 | 実績 |
|------|--------|----------------------|---|-------------------------------------|
| 企業価値 | | EV成長率(ROEV) | 8% を超える平均的成長 | 平均8%を超過して成長 |
| | | 修正純利益 | 2015年度 1,000億円 | 1,411億円 (2014年度4-12月累計実績) |
| 成長性 | トップライン | グループ保有契約年換算保険料 | 2013~15年度で約10%成長 ※2015年度末の2012年度末対比での成長率 | 10.6%成長 (2014年度第3四半期末実績) |
| | 成長事業比率 | 成長事業の連結利益貢献度(2015年度) | 海外事業 約30% 国内事業合算 約40% | 米国プロテクティブ社※の子会社化完了で、一定の目処 |
| 効率性 | | 固定的コスト削減 | 2013~15年度で8%削減 | 目標達成ペースで進捗 (約7%削減 2014年12月末時点見込) |

※ 当社は2015年2月に米国生命保険会社のプロテクティブ社を友好的に買収し、完全子会社としました。なお、同社の利益は、2015年度から第一生命グループの連結会計上の利益として計上される予定です。

成長事業の伸展

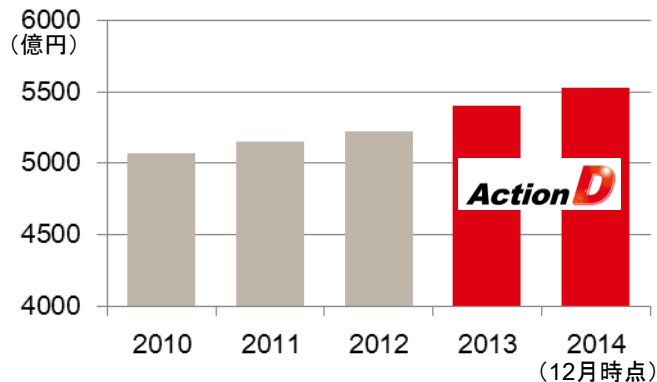
国内外の各成長事業が業績を牽引。更なる成長に向け、積極的なM&Aを展開

国内の第三分野(医療・介護分野)・個人貯蓄分野の営業実績が大きく伸長

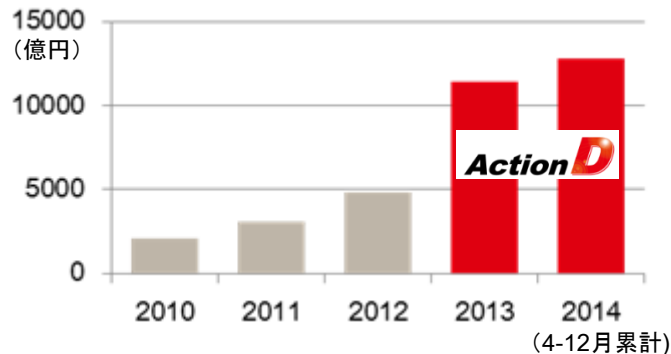
海外事業も順調に利益成長し、事業利益は150億円を超える規模に到達(2014年度第3四半期末実績)

国内成長分野(第三分野・個人貯蓄分野)

【第一生命 第三分野保有契約年換算保険料】

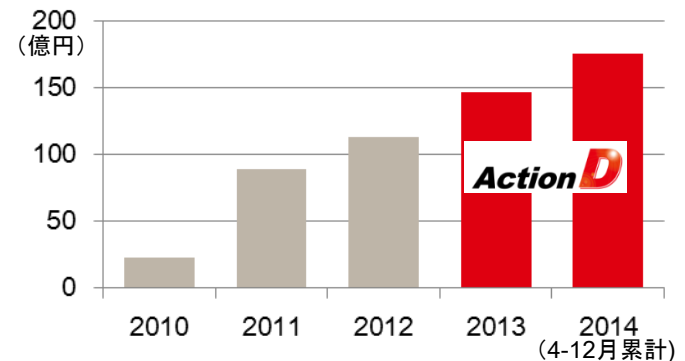


【第一フロンティア生命 一時払収入保険料】



海外事業(生命保険・アセットマネジメント事業)

【海外生保・アセットマネジメント事業利益(当社持分)】



積極的なM&A

- 2013年10月 パニンライフ(現パニン・第一ライフ、インドネシア)を関連会社化
- 2014年8月 旧損保ジャパン・ディー・アイ・ワイ生命(現ネオファースト生命)を完全子会社化
- 2015年2月 プロテクティブ社(米国)を完全子会社化

Ⅱ. 2015-17年度中期経営計画

The logo features a stylized 'D' in red and grey, followed by the word 'Ambitious' in a bold, black, sans-serif font.

D-Ambitious

中期経営計画の刷新

中期経営計画 ActionD 総括

中期経営計画 ActionDにおける、グループを挙げた更なる飛躍への挑戦(Action)の結果、当初計画より1年前倒しでの経営目標達成に加え、M&A等を通じグループの事業構造を大きく変化させる等、十分な成果を得た。

第一生命グループが本格的な「成長加速ステージ」に入ったことから、2015年度より中期経営計画を刷新。2015-17年度中期経営計画 D-Ambitious をスタート。

計画名称“D-Ambitious”には、中長期ビジョン「安心の最高峰を、地域へ、世界へ」の実現を目指し、Action Dの成果を礎として、更なる成長の加速による新たな水準の価値創造を実現させていく力強い意思(Ambitious)を込めています。



D-Ambitious で目指すこと

「DSR経営※1」の一層の進化による大胆かつスピード感を持った事業展開を通じ「持続的価値創造」を実現

基本戦略（4つのD）

| | |
|--------------------|------------|
| D ynamism | 1.成長戦略 |
| D iscipline | 2.ERM※2 |
| D imension | 3.グループ運営態勢 |
| D iversity | 4.グループ人財価値 |

- 「3つの成長エンジン(国内生命保険、海外生命保険、資産運用)」で、成長を加速
- 持続的成長を支える経営管理態勢の確立
 - ・海外地域統括の本格稼働によるグローバル3極体制の確立(日本・北米・アジアパシフィック)
 - ・持株会社体制への移行※3等を通じたコーポレートガバナンスの高度化
- 連結利益の倍増※4、グローバル規制を見据えた資本水準の確保、ステークホルダーの期待に応える一段高い還元水準の実現

(※1) 「DSR経営」とは、グループミッション「一生涯のパートナー/By your side, for life」を追求するために、あらゆる組織単位でPDCAサイクルを回しながら経営品質の絶えざる向上を目指し、企業価値の向上を通じて全てのステークホルダーへの社会的責任を果たしていくとする、第一生命独自の価値創造経営の枠組みです。「DSR」とは、一般的なCSR(企業の社会的責任)という言葉の枠に収まらない当社独自の経営の枠組みについて、「DSR=Dai-ichi's Social Responsibility (第一生命グループの社会的責任)」と表現したものです。

(※2) ERM(Enterprise Risk Management)とは、リスクの種類・特性を踏まえ、「利益・資本・リスク」の状況に応じた戦略を策定し、資本効率・企業価値の向上を目指す仕組みです。

(※3) 当社は中期経営計画D-Ambitious期間中の持株会社体制への移行に向けた検討を行っておりますが、現時点で当社が決定した事実はありません。今後、開示すべき事実を決定した場合には、適時適切に公表いたします。

(※4) 中期経営計画 Action Dで掲げた連結修正純利益の目標水準からの倍増を想定しています。

1. 成長戦略

 **D**ynamism

3つの成長エンジン ～成長戦略の全体像～

3つの成長エンジンで、持続的かつ確かな成長を実現

国内生命保険事業

国内3生保体制でシェア拡大



第一フロンティア生命
第一生命グループ

一生涯のパートナー

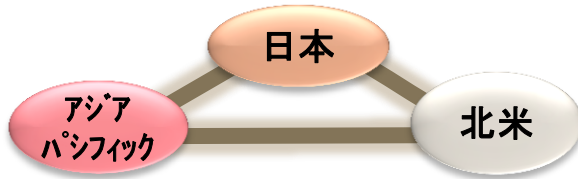


「あたらしいな」をいちばんに。
ネオファースト生命
第一生命グループ

3つの 成長エンジン

海外生命保険事業

グローバル3極体制で利益成長



資産運用

3社のシナジーで利益貢献拡大



国内 3生保体制

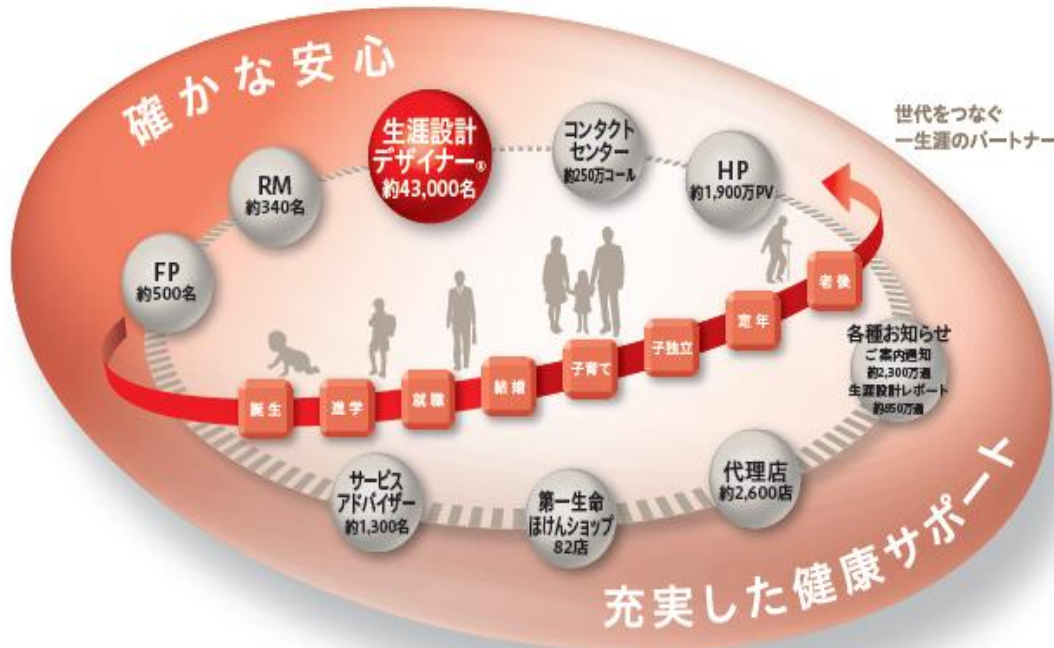
いよいよ、第一生命グループ国内3社で、スピーディに競争力の高い商品をご提供可能に。
 最適な商品を最適なチャネルでお届けすることで、様々なお客さまニーズに的確に対応します。

| | | | | | | |
|-------------------|--------------------------|--------------|------------------------|--|--------------------|-------------------------------|
| お客さま | 高コンサル・高付加価値サービス | | | 比較検討、簡単・簡便、能動的行動 | | |
| 販売チャネル 媒体 | 営業職員 | プロ代理店 | 銀行・証券会社 (一時払貯蓄商品) | 銀行 (月払の医療・ 死亡保障 商品等) | 来店型 ショップ 等 | ダイレクト販売 ネット・通販 チラシ・DM 等 |
| 販売商品 | 比較的複雑な商品 | | | 比較的シンプルな商品 | | |
| 主な参入生保 | 大手生保 | 損保系 外資系 | 窓販専業生保 大手生保 | 外資系 損保系 | 外資系 損保系 新興生保 | ネット生保 外資系 共済 |
| 当社グループに おける担い手 | 一生涯のパートナー 第一生命 | | 第一フロンティア生命 第一生命グループ | 「あったらいいな」をいちばんに。 ネオファースト生命 第一生命グループ | | 可能性 検討 |
| 市場の成熟度 市場の規模 | 成熟 大規模 | 比較的成熟 中規模 | | 未成熟 小規模 | | |

①国内生保事業

一生涯のパートナーWith Youプロジェクト

本業の生命保険を通じた「確かな安心」とともに、第一生命らしい「充実した健康サポート」を生涯設計デザイナー®をはじめとする高い専門性をもつ全役職員の「強固なチームワーク」で、お客さまお一人おひとりにご提供。



ご提案・ご契約引受時

- 第一生命は、総合保障型・介護医療重視型商品で万全の保障をご提供
付加価値の高いコンサルティングと、スピーディなお手続きを「DL Pad」で実現



- 第一フロンティア生命は、魅力ある貯蓄性商品を次々にご提供



- ネオファースト生命は、「あったらいいな」と思われる保障性商品等を提供予定



お支払満了時

- 相続税改正を踏まえたコンサルティング(専門職全国配置)
- 成年後見制度活用によるお手続きサポート
- 信託商品を活用したお受取方法の多様化
- 迅速なお支払い(クイックお受取りサービス)



※「想いの定期便」はみずほ信託銀行の信託商品であり、第一生命はみずほ信託銀行の信託契約代理店として媒介しております。

ご契約期間中

- 定期的なお客さまフォロー “安心の定期点検”
- 充実した健康サポートのご提供



一生涯のパートナーWith Youプロジェクト

「確かな安心」と「充実した健康サポート」を更にレベルアップすべく、シニア層のお客さまをより大切にする各種取り組みを開始、地域の皆さまの健康増進に向けた情報ネットワークの拡充を行っています。

シニア層のお客さまをより大切に

シニア層のお客さまお一人おひとりの「確かな安心」をかたちにする取り組みを開始

セカンドライフ 生涯設計 応援宣言

シニア層のお客さま向け新サービスの提供

医療・健康相談、訪問理容・美容、空き家管理・おもいで整理・終活相談等

シニア専用
フリーダイヤル開設

通知・帳票の見やすさ・
わかりやすさ向上
(保険証券・ご契約内容説明帳票等)

シニア向け「セカンドライフ生涯設計応援セミナー」開催

ヤマト運輸と連携し、遠隔地のシニア層のお客さまへの
「安心」のお届け一部地域で開始

地域の皆さまの健康増進に向けて

「がん・循環器系疾患」に加え、「認知症」などの長寿医療に関する情報ネットワークを業界で初めて実現

～業界No.1の情報ネットワーク～

| | |
|----------------------|------------------------------|
| がん | (独)国立がん研究センター(2012年1月協定締結) |
| | (公財)がん研究会(有明病院)(2013年2月協定締結) |
| 脳血管疾患 (脳卒中等) | (独)国立循環器病研究センター(2014年5月協定締結) |
| 心疾患 (急性心筋 梗塞等) | (公財)心臓血管研究所(第一生命グループ) |
| 認知症 (長寿医療) | (独)国立長寿医療研究センター(2015年2月協定締結) |

地方自治体と連携、地域に根ざした「がん啓発」活動
全国36道府県、14都市と「がんの情報提供に関する協定」
を締結、自治体と連携した「がん啓発」取り組み

上記の詳細については、2014.12.5付「『セカンドライフ生涯設計応援宣言』の取り組み開始について」および、2015.3.11付「第一生命保険株式会社とヤマト運輸株式会社が連携し、地域のお客さまに『安心』をお届け」をご参照ください

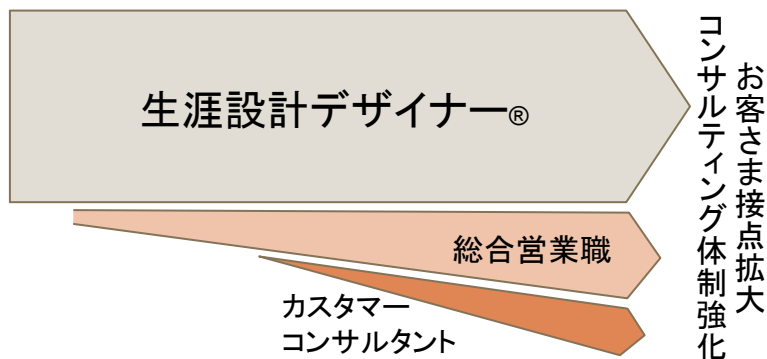
高度なコンサルティング・サービスのご提供

第一生命の取組み

「確かな安心」と「充実した健康サポート」を、より多くのお客さまにお届けし、且つご満足いただけるよう、お客さまとの接点の拡充と、生涯設計デザイナー®のコンサルティング力強化に取り組んでいます。

生涯設計デザイナー®に加え、特定のお客さまセグメントに特化したチャネルの創設・拡充

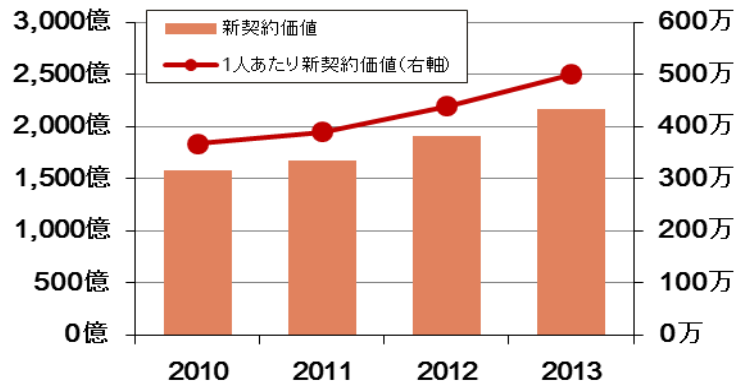
- 接点を持ちにくいお客さまへのアフターサービスやコンサルティングを行う専門職「カスタマーコンサルタント」を創設、2015年4月より活動を本格化
- 都市部のオフィスや官公庁でのコンサルティングに特化した「総合営業職」を業界トップ水準の2,000名規模へ拡充、主要都市圏に展開



生涯設計デザイナー®のコンサルティング力強化

- 更なる生産性向上に向け、育成期間を従来の2年間から5年間へ延長し、コンサルティング力の高い人財の多数育成を目指す

【生産性（生涯設計デザイナー®1人あたりの新契約価値）】
適性ある人財の厳選採用と、第一生命スタッフ一丸となった教育・育成で、1人あたりの生産性は着実に向上



第一フロンティア生命

好調な販売実績の拡大を背景に、グループのトップラインへの貢献だけでなく、D-Ambitious期間での黒字化が視野に入ることで、いよいよ利益貢献フェーズに入ります。

今後も人口の増加が予想されるシニア層の資産形成ニーズにお応えするために、年金保険・終身保険を中心とする貯蓄性商品を銀行・証券会社などを通じて販売（保険窓販）し、マーケットの成長を上回る成長を実現していきます。

新契約でマーケットシェアトップ※1
保有契約高で窓販専業生保トップ※2

他社に先駆けて
お客さまニーズを捉え
機動的に新商品を投入

業界随一の商品ラインナップ

スピーディな
新商品開発

軽量の
事務システム

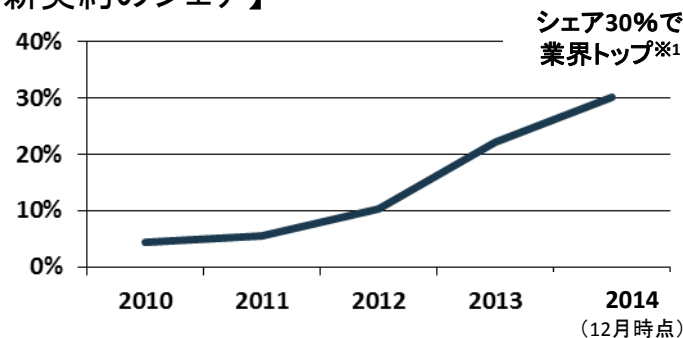
金融機関代理店との
関係強化

金融機関との強力な
パートナーシップによる
商品採用数の拡大

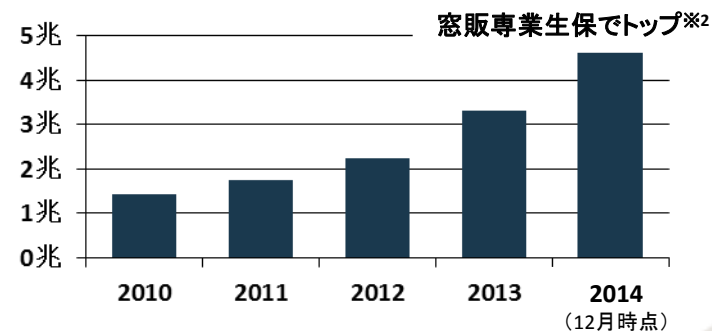
きめ細やかな
代理店対応

高スキルの
ホールセラー

【新契約のシェア】



【保有契約高】



※1 2014年12月時点における当社推計値。貯蓄性一時払商品の販売実績における収入保険料シェア。

※2 第一フロンティア、クレディ・アグリコル、ソニーライフ・エイゴン、T&Dフィナンシャル、PGF、フコクしんらい、マスマチュアル、三井住友海上プライマリー、ハートフォード、アリアンツの10社を対象として各社の2014年度第3四半期報告に基き作成。

比較検討を望むお客さまに伝えるために

ネオファースト生命

近年増加している比較検討を望むお客さまのニーズにお応えするため、『「あったらいいな」を具現化する分かりやすい差別化商品』『簡単なお手続き』『ローコストオペレーション』で、銀行など金融機関や来店型保険ショップ等を通じた販売を展開していきます。

お客さまの「健康」を応援

第一弾
商品

新型の第三分野商品を検討中

「あったらいいな」を実現する新たな付加価値

従来にはない新たな保険マーケットの創造

ローコストオペレーションの実践

お客さま満足度向上に向けた「スピード・品質・コスト」の追求

ペーパーレス

キャッシュレス

タイムレス

オールレス戦略を支える事務・システムの標準化

委託先代理店サポート力No1の実現

委託代理店のニーズを捉えた迅速な販売支援

コンサルティングノウハウを持つ代理店担当者

緊密な連携

代理店専用サポートデスク

HDI「五つ星認証プログラム」で3年連続『五つ星』獲得のお客さまコールセンターのノウハウを活用

いい保険って何だろう？

保険に求める安心や満足は、きっと、一人ひとりの暮らし方やその時代によって変わっていくはずです。

私たちがいちばん大切にしたいこと。

それはお客さま自身でさえ気づいていない「あったらいいな」を敏感に感じとって、新しい発想で保険を創り出していくことです。

あった。よかった。たすかった。

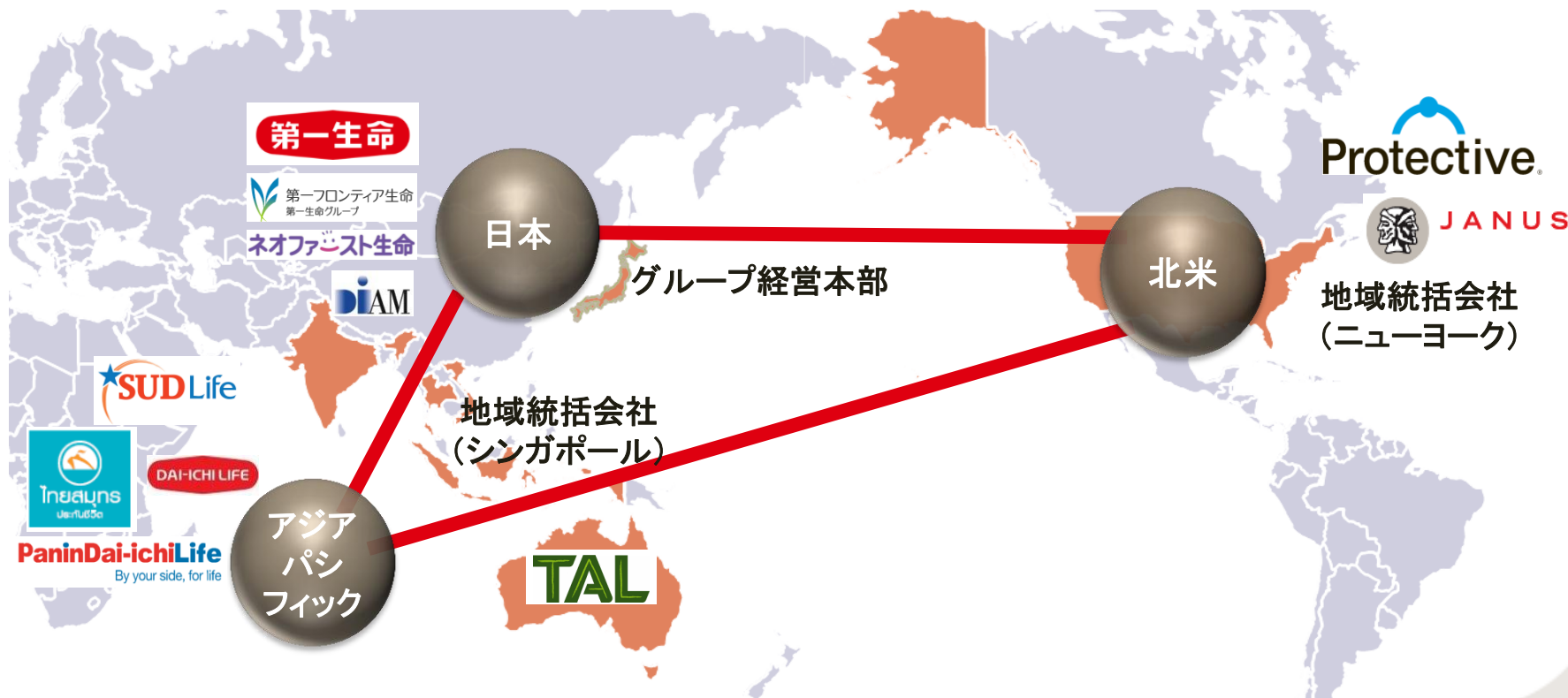
新しい保険で、みんなをもっと笑顔にできますように。

「あったらいいな」をいちばんに。

ネオファースト生命

グローバル3極体制でグループの利益成長を牽引

海外生保市場の高い成長性を取り込み、今後もグループ成長の牽引役として更なる貢献を果たしていきます。「グループ経営本部」の機能強化と、北米、アジアパシフィックの2地域に設立した地域統括会社を通じ、グローバル3極体制でグループシナジーを発揮し、グループおよび各地域における成長を実現します。



海外展開の変遷：バランスの取れた成長事業ポートフォリオ構築へ



2007

2011

2015

先進国市場

高い利益貢献
(キャッシュフローの
創出・還元)および
事業リスクの分散を
狙いとした事業拡大



■ (オーストラリア)
完全子会社化



■ (米国)
完全子会社化

先進国への展開による利益貢献拡大

更なる成長に向けた
3つの戦略

成長戦略①

買収事業や新規チャネル展開
を通じたプロテクトティブ社の一
層の内部成長など先進国での
キャッシュフロー創出・還元拡
大を推進

成長戦略③

先進国・新興国両市場での
新規取組・外部成長(買収
等)案件の検討を推進

新興国市場

中長期的に高い市
場成長性の享受を
狙いとした事業拡大



■ (タイ)
出資・関連会社化



■ (インド)
合併事業開始

■ (ベトナム)
完全子会社化



■ (インドネシア)
出資・関連会社化

アジア新興国への
相次ぐ展開

成長戦略②

地域統括を通じたグループシ
ナジー発揮等により、一層の
内部成長を加速

グループの利益成長を牽引

③アセットマネジメント事業・資産運用

3社のシナジーで利益貢献拡大

DIAM・Janusを通じたアセットマネジメント市場の高い成長性の取り込み、新規成長分野への投融資拡大等を通じた第一生命本体の運用収益拡大により、グループの利益成長に貢献していきます。

アセットマネジメント事業による利益貢献拡大

持続的に高い成長が見込めるアセットマネジメント市場の成長享受と、グループ内の商品相互供給等を通じたシナジー追求によるバリューアップを目指す

■DIAMアセットマネジメント社



貯蓄から投資への流れが加速する日本の資産運用市場において、商品ラインナップの拡充(外貨建商品・ETF等)などによる競争力強化を図ると共に、中期的な成長戦略の再構築を進める

■Janus社(米国)



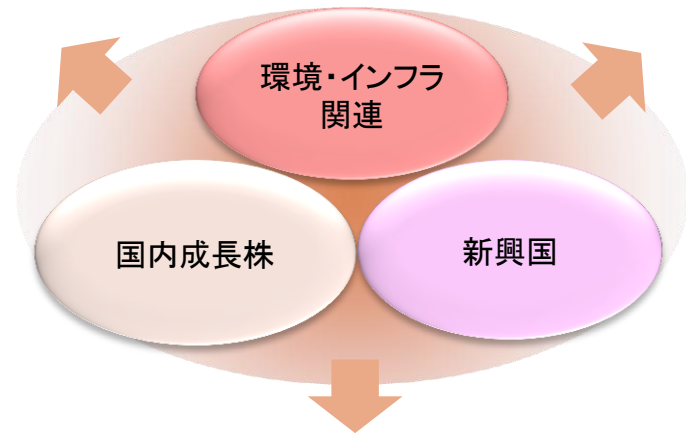
運用力向上・運用商品分散の推進等により、米国資産運用業界における本格的成長を実現

第一生命の資産運用による収益拡大

市場環境に応じた機動的な資産配分に加え、新規成長分野への投融資等に積極的に取り組み、収益拡大を目指す

■新規成長分野への投融資

環境・インフラ関連、国内成長株、新興国への取組みを発展させるとともに、新たな投資対象についても積極的に検討



2. ERM

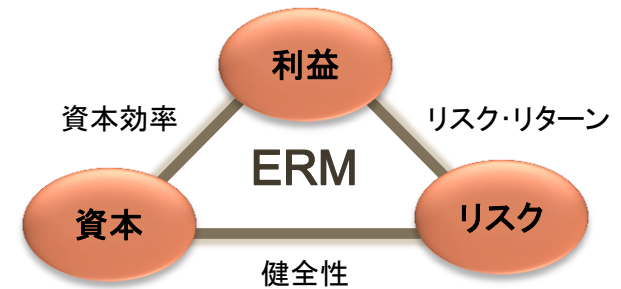
 **Discipline**

ステークホルダーの期待に応えるために

連結利益の拡大を目指すと共に、国際的に活動する保険グループに求められる十分な資本水準の確保と、株主還元の一層の充実を実現します。

連結利益の拡大・企業価値の更なる向上

- 米国プロテクティブ社の完全子会社化や、第一フロンティア生命の黒字化等により、連結利益の倍増※を目指す
- M&A等も活用し、国内外の生命保険事業に資本投下することで、さらなる企業価値向上を実現



ERM(エンタープライズ・リスクマネジメント)とは、リスクの種類・特性を踏まえ、「利益・資本・リスク」の状況に応じた戦略を策定し、資本効率・企業価値の向上を目指す取組みです。

グローバル規制を見据えた資本水準の確保

- 国際的に活動する保険グループに求められる十分な資本水準の確保に向け、新契約の積み増しや市場動向を踏まえたリスクコントロール等を継続

株主還元の一層の充実

- 前中期経営計画では、連結修正純利益に対する総還元性向30%を中期的な目処と設定
中期経営計画 D-Ambitiousでは健全性や利益の拡大に沿って、一段高い還元水準の実現を目指す

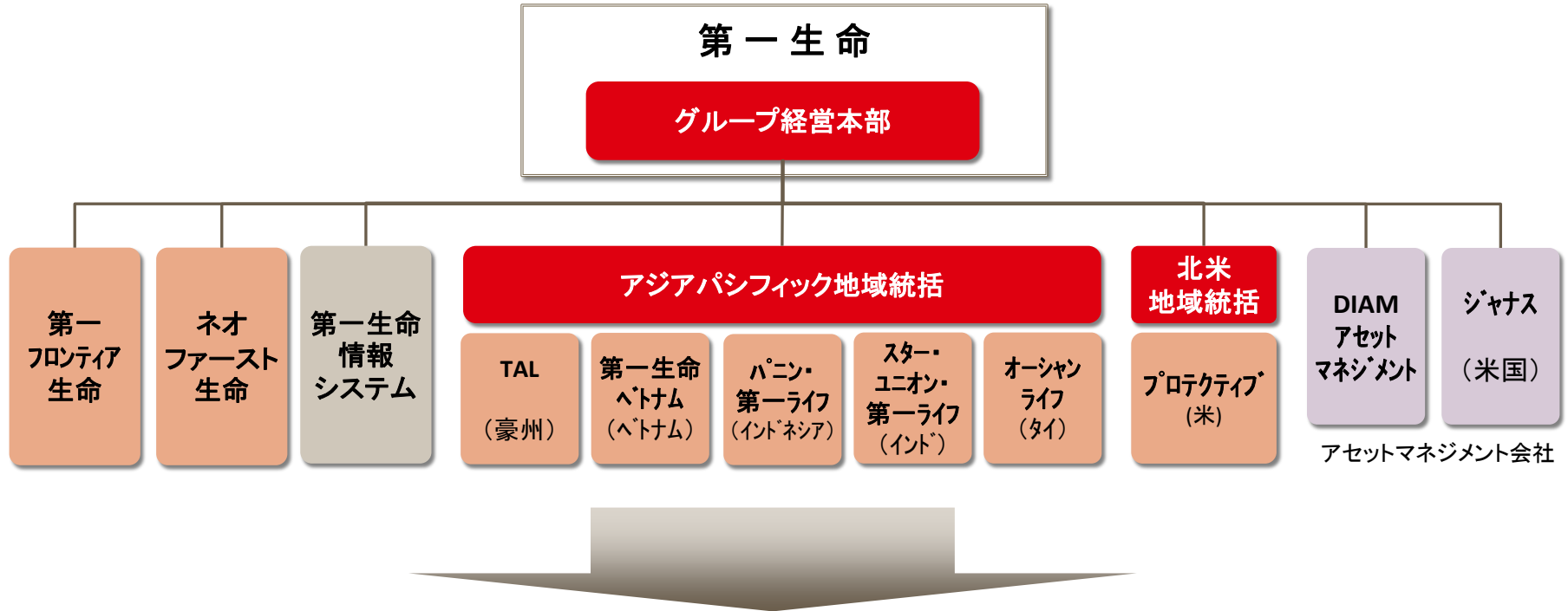
※ 中期経営計画 Action Dで掲げた連結修正純利益の目標水準からの倍増を想定しています。

3. グループ運営態勢

 **Dimension**

グローバル3極体制の確立とグループ運営態勢の更なる強化

グループ経営本部の機能強化と地域統括会社を通じたグループ運営態勢の更なる強化を図ると同時に、中期経営計画D-Ambitious期間中での持株会社体制への移行※を目指します。
併せて、コーポレートガバナンス・コードの趣旨等も踏まえ、上場会社として業界の範となるような更なるコーポレートガバナンス態勢の高度化を目指します。



グループ運営体制を強化し、中期経営計画D-Ambitious期間中に持株会社体制へ

※当社は中期経営計画D-Ambitious期間中の持株会社体制への移行に向けた検討を行っておりますが、現時点で当社が決定した事実はありません。今後、開示すべき事実を決定した場合には、適時適切に公表いたします。

4. グループ人財価値

The logo for Diversity, featuring a stylized 'D' with a grey and white graphic element on the left, followed by the word 'iversity' in a black serif font.

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

人財の多様性を尊重し(ダイバーシティ)、これを互いに受容(インクルージョン)することが持続的成長を支える源であると考えます。国籍、性別、障がいの有無、ライフスタイルに関わらず多様な人財が活躍する環境の整備を更に進めると共にグローバルな事業展開を支える人財の育成を強化します。

女性の活躍推進

- 2014年度なでしこ銘柄※に選定
- 引き続き、女性の力を最大限に発揮させていくことで、グループの飛躍につなげていく



障がい者の活躍推進

- 第一生命チャレンジド株式会社(特例子会社)は、2014年度「障害者雇用職場改善好事例」厚生労働大臣賞(最優秀賞)受賞
- 同社を中核に、障がいを持つ職員が生き活きと活躍する職場風土の醸成を目指す



授賞式の様子

健康増進

- 健康経営銘柄※に選定
- 国民の健康増進を図ることを通じて、日本の社会保障制度の持続可能性を高めることが、当社の社会的責任と考えています



- 引き続き、地域の皆さまの健康増進に寄与する経営を行うとともに、職員の心と身体の健康増進を図っていく

グループ人財戦略

- グローバルマネジメントカンファレンス(国内外幹部クラスの交流・育成)を開催、好事例を共有
- 地域統括会社でのグローバル人財の継続採用、グループ経営本部へのグローバル標準の人事制度導入により、グローバル人財ストックを拡充



カンファレンスの様子

※「なでしこ銘柄」、「健康経営銘柄」は、ともに東証上場企業の中から、経済産業省と東京証券取引所が共同で銘柄を選定・公表するものです。「なでしこ銘柄」は、「多様な人材を活かすマネジメント能力」や「環境変化への適応力」の点で、「成長力のある企業」であると考えられる銘柄が選定されます。「健康経営銘柄」は、従業員等の健康管理を経営的視点で考え、戦略的に実践することで、従業員の活力向上や生産性向上等組織の活性化をもたらし、結果的に業績や株価向上につながると期待される銘柄が選定されます。当社は、2015年3月に、両銘柄にダブル選定されました。詳細は、2015年3月25日付のプレスリリース「『健康経営銘柄』、2014年度『なでしこ銘柄』W選定」を参照ください。

免責事項

本資料の作成にあたり、第一生命保険株式会社(以下「第一生命」または「当社」という。)は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、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。本資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、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他の発見に照らして、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。