

次期中期経営計画(2020～2022年度) ～Sustainable Growth 2030～

2020年3月12日

三菱UFJリース



- ✓ 皆さん、大変お忙しいところ、ご参加下さいまして有難うございます。
柳井です。よろしくお願い致します。
- ✓ 本日開催した取締役会で、2020年度から2022年度にかけての次期中期経営計画を決定しました。
- ✓ 資料の説明に入る前に、少しだけお話をさせていただきます。次期中計は、従来の中計とは考え方を少し変えて、10年スパンの環境変化予測を踏まえた長期戦略の最初の3年間の中期計画と考えています。環境変化が激しい、「変化が常態である」という時代にあっては、3年という短い期間ではなく、10年スパンでのビジネス環境の変化、世の中の大きなトレンドを把握した上で、戦略の方向性を定める必要があると考えます。ただし、不確実性・複雑性を増しているなかで、10年先の予測を正確に描くのは不可能ですから、長期の将来予測とそれに対する戦略が正しいのか、それを確認した上で中期計画の修正の必要があるか、それを踏まえて単年度計画を機動的に進化させるというPDCAサイクルを、定期的に回していくことが重要だと考えます。
- ✓ 3年前にスタートした現中計は、合併10年後の節目ということもあり、次の10年に目指す姿を描いた上で、3年間の中期計画を、年度毎の各事業の計数計画も含めて設定しました。結果として計数目標はほぼ達成しますが、戦略の中身は年度計画の中で少なからず見直してまいりました。
- ✓ 次期中計では、資源配分等を含めて全社的な優先順位を明確にして、時代の変化に適切に対応していくためにも、環境予測とそれを踏まえた長・中・短期の計画を定期的・機動的に見直していく仕組みを予め用意して、目指す姿を達成していこうと考えています。

目次

三菱UFJリース株式会社

1. 現中計(2017～2019年度)の振返り
2. 外部環境
3. 10年後を見据えて目指す姿
4. 経営戦略
5. 経営計画
6. 価値創造プロセス

- ✓ さて、資料2ページの「目次」をご覧ください。「現中計(2017～2019年度)の振返り」、「外部環境」、「10年後を見据えて目指す姿」、「経営戦略」、「経営計画」、「価値創造プロセス」の順にご説明します。
- ✓ まず、4ページの「現中計(2017～2019年度)の振返り」をご覧ください。

1. 現中計(2017～2019年度)の振返り

現中計(2017~2019年度)の振返り

三菱UFJリース株式会社

計数目標達成状況					
	現中計公表目標	16年度実績	17年度実績	18年度実績	19年度見通し
純利益	630億円以上	531億円	636億円	687億円	700億円
ROA	1.1%以上	1.01%	1.16%	1.21%	1.17%

現中計の主な成果	
成長戦略	■ 主力事業の航空・不動産における資産回転型ビジネスを推進し、売却益の増加等により業績拡大。 ■ 成長性と収益性を踏まえたポートフォリオの入替え。 (国内グループ会社の再編と、ENGs Holdings IncやMUL Railcars, Inc等の買収・資本業務提携)
経営基盤強化戦略	■ 米国市場で144A/Regulation S形式による第1号米ドル債を起債する等、外貨調達力を強化。 ■ 事業参画／運営ビジネスの本格化に対応した投資案件PDCAプロセスを構築。 (投資マネジメント部新設等) ■ 人事制度の見直し、在宅勤務の導入、RPA活用等、“働きやすい職場づくり”の諸施策を展開。
業務運営態勢	■ 新設した事業部門制の本格稼働。

4



- ✓ 現中計の計数目標と、成長戦略、経営基盤強化戦略、業務運営態勢の主な成果を纏めています。計数目標は、米国税制改正の一時的影響もあり、中計初年度である17年度に中計最終年度の純利益目標を達成し、18年度は最高益を達成、19年度も最高益を更新する予想です。
- ✓ 下の表で、主要戦略の成果を見ますと、成長戦略ではポートフォリオの入替えを進め、経営基盤強化戦略では財務戦略の高度化や投資案件のPDCAプロセスの整備、「働きやすい職場づくりプロジェクト」として在宅勤務の導入やRPAの活用等を進め、一番下の業務運営態勢では、新設した事業部門制が定着しました。
- ✓ 次に、5ページの「現中計(2017~2019年度)の振返り(部門別)」をご覧ください。

現中計(2017～2019年度)の振返り(部門別)

三菱UFJリース株式会社

	主な成果
国内カスタマービジネス	■ セクター営業(は)パートナー企業との協働ビジネス進化。エリア営業は役割明確化による効率化推進。 ■ 国内グループ会社の再編(MMCダイヤモンドファイナンス、神鋼リース、テクルント等)。
海外カスタマービジネス	■ 日系取引基盤を維持しつつ、地場・マルチナショナル企業向け取引拡大。 ■ 米国でENGs Holdings Inc.を買収。インドネシアでBlueBird社とオートオークション会社設立。
航空事業部門	■ 米国で航空機エンジンのパーツアウト会社INAV Group, LLCへ出資。新規業務開発(メーカーに直接発注)。 ■ 外貨資金調達手段の多様化(私募債発行)。
不動産事業部門	■ 不動産再生投資事業の強化。アセットマネジメント事業の展開。物流開発型投資の拡大。 ■ 米国不動産投融資の拡充。
ロジスティクス事業部門	■ BIL(Beacon Intermodal Leasing, LLC:海上コンテナ)は130万TEU¹・業界6位に成長。 ■ MULR(MUL Railcars, Inc.:鉄道貨車)を有人拠点化し業容拡大。
環境・エネルギー事業部門	■ 太陽光発電事業の案件積上げ。戦略的事業売却による資産回転型ビジネスにも着手。 ■ 国内でバイオマス発電・陸上風力発電に事業参画。
ヘルスケア事業部門	■ 回復期分野を新規事業軸として選定。 ■ HMP(ヘルスケアマネジメントパートナーズ)のファンドでの投融資積上げ。
インフラ・企業投資事業部門	■ 海外インフラ立ち上げ(インフラ事業部及びジャパン・インフラストラクチャー・イニシアティブ)。 ■ [独]海底送電、[愛]陸上風力、[英]洋上風力、上水道、高速鉄道、[米]分散型太陽光発電等に参画。

(注) 1. TEU: Twenty Feet Equivalent Unit (20フィートコンテナ換算)。

5



- ✓ 詳細はご説明ませんが、上から4行目、不動産事業部門における米国不動産投融資の拡充や、6行目、環境・エネルギー事業部門における太陽光発電事業の案件積上げなどのオーガニック戦略の着実な進展に加えて、2行目、海外カスタマービジネスにおいて米国の販売金融事業会社であるENGs Holdings Inc.の買収、3行目、航空事業部門においては米国の航空機エンジンパーツアウト会社であるINAV Group, LLCへの出資といったノンオーガニック戦略も進め、業容を拡大しました。
- ✓ 7ページの「外部環境」にお進みください。

2. 外部環境

外部環境

三菱UFJリース株式会社

メガトレンド

急激な都市化の進行	気候変動と資源不足	人口構造の変化
新興国では今後次々に新しい都市が出現。 インフラ整備に多額の投資が必要に。	気候変動と資源不足が社会・経済に与える影響は、ますます深刻に。	人口が爆発的に増加する一方で、別の地域では人口が減少。 経済のパワーシフトから資源不足、社会通念が変化。
世界の経済力のシフト	テクノロジーの進歩	多極化する世界
構造変化により世界経済と事業活動の様相も変わり、資本の流れも変化。 新興国間での資本の流れが急速に拡大。	ナノテクノロジー分野における飛躍的進歩やその他の研究開発分野の最先端技術で、新規投資の機会が増加。	自由市場・民主主義を共通理念とする国際秩序や国際関係のあり方が変貌。 地政学リスクはより複雑化。

7



- ✓ 次期中計の検討は昨年初に始めましたが、その最初の段階で10年タームでの世界の構造変化、メガトレンドを予測しました。その中で「急激な都市化の進行」、「気候変動と資源不足」、「人口構造の変化」、「世界の経済力のシフト」、「テクノロジーの進歩」、「多極化する世界」の6つが、当社にとって特に注意すべき動きだと考えております。
- ✓ 9ページ「10年後を見据えて目指す姿」をご覧ください。

3. 10年後を見据えて目指す姿

10年後を見据えて目指す姿

三菱UFJリース株式会社

- 中長期的な外部環境の変化を見据えて、「国際社会共通の課題」や「お客様が抱える経営課題」（以下、社会的課題）の解決に向け、財務資本・非財務資本¹の価値創造に注力することで、「企業価値向上」「持続可能な成長」「社会的課題の解決」を実現していく。



当社グループが目指す姿

- ① アセット価値創出力を活かしたビジネスを展開、リースの枠を超えた新たな価値を提供し続けることで企業価値の向上を図る。
- ② 新たな領域にも裾野を拡げ、アセットビジネスの質と収益力を不断に高め投資余力を拡大し持続可能な成長を目指す。
- ③ 社員一人ひとりが、環境や社会に対する強い使命感と責任感を持って行動し、アセットを軸に社会的課題の解決に貢献する。

(注) 1. 非財務資本として、知的資本、製造資本、社会資本、自然資本、人的資本が存在。

2. 「アセット価値創出力」とは、価値創造に資する業務を次々と創出し提供することで、直面する課題の阻害要因を解決するイニシアティブを発揮し、お客様やパートナーの競争力向上を実現する力。ここで言う「アセット」とは、情報化資産(ソフトウェア・データベース)、革新的資産(研究開発・ライセンス)、経済的競争力(人材・組織)等の無形資産も含む。

9



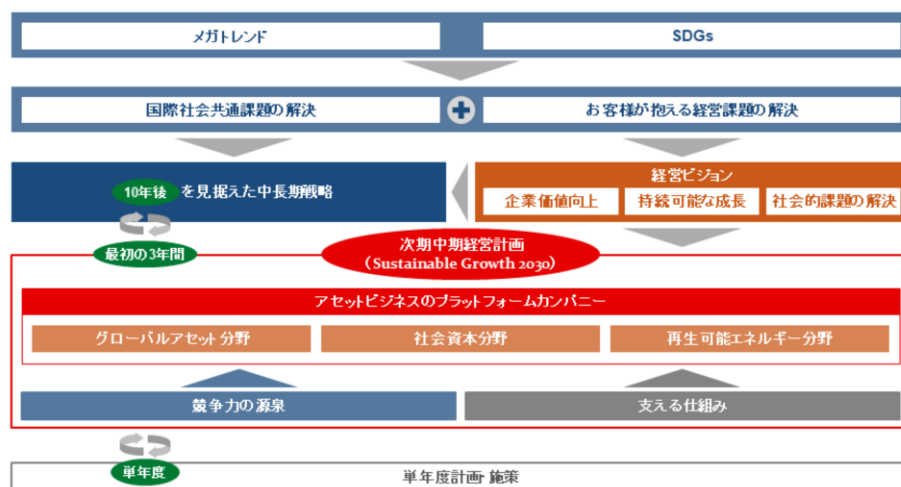
- ✓ 7ページで見たような中長期的な外部環境の変化を受けて、図の左側、「国際社会共通の課題」や「お客様が抱える経営課題」が数多く生じており、その解決に向け真ん中の財務資本と非財務資本の価値創造に注力することで、右側、我々の経営ビジョンである「企業価値向上」「持続可能な成長」「社会的課題の解決」を実現してまいります。これを実現する上で、当社グループの目指す姿を一番下のとおり3つに纏めました。
- ✓ 一つ目は「アセット価値創出力を活かしたビジネスを展開、リースの枠を超えた新たな価値を提供し続けることで企業価値の向上を図る」、二つ目は「新たな領域にも裾野を拡げ、アセットビジネスの質と収益力を不断に高め投資余力を拡大し持続可能な成長を目指す」、三つ目は「社員一人ひとりが、環境や社会に対する強い使命感と責任感を持って行動し、アセットを軸に社会的課題の解決に貢献する」です。
- ✓ 下に小さいフォントで(注)2というのがありますが、「アセット価値創出力」とは、価値創造に資する業務を次々と創出し提供することで、直面する課題の阻害要因を解決するイニシアティブを発揮し、お客様やパートナーの競争力向上を実現する力です。ここで言うアセットの定義には、ソフトウェアやデータベースなどの情報化資産、研究開発やライセンスなどの革新的資産、人材や組織などの経済的競争力等の無形資産も含んでいます。
- ✓ 以上を踏まえて、10ページからが次期中計の経営戦略です。まず、11ページの「経営戦略（全体図）」をご覧ください。

4. 経営戦略

経営戦略(全体図)

三菱UFJリース株式会社

- 次期中期経営計画(2020~2022)は、今後10年の外部環境の変化を見据えた中長期戦略における最初の3年間という位置付け。10年スパンの環境予測・戦略⇄3年の中期戦略⇄年度計画、を定期的に検証し、戦略を機動的に進化させていく。
- アセット価値創出力を発揮する「アセットビジネスのプラットフォームカンパニー」として、グローバルアセット分野、社会資本分野、再生可能エネルギー分野、を注力分野として社会的課題を解決していく【詳細P12~13】。
- 経営戦略の実現に必要な「競争力の源泉」を強化するとともに、上記10年⇄3年⇄単年度の戦略進化を支える仕組みを用意する【詳細P14】。



11

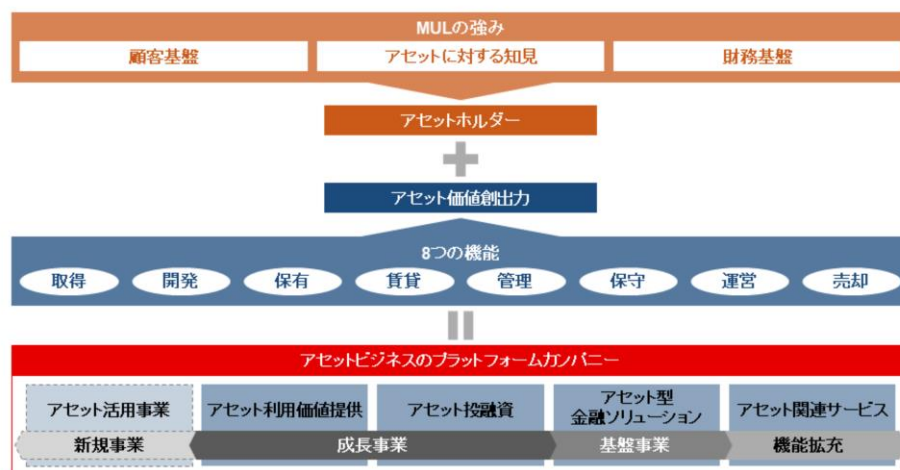
MUFG

- ✓ 次期中計は、冒頭申し上げたとおり、今後10年の外部環境の変化を見据えた中長期成長戦略における最初の3年間と位置付けています。ただし、変化が速く大きい時代ですから、環境予測と戦略が正しいかを定期的にチェックしていく必要があります。
- ✓ 10年スパンの中長期戦略、その最初の3年間の中期経営計画、そして単年度の計画を定期的に検証し、戦略を機動的に進化させてまいります。
- ✓ 次期中計の戦略の中身は次頁以降で説明しますが、11ページは大きな骨組みを図示しています。下の方の赤い枠、アセット価値創出力を発揮する「アセットビジネスのプラットフォームカンパニー」として、その下のオレンジの枠、グローバルアセット分野、社会資本分野、再生可能エネルギー分野、の3つの注力分野を中心に、上の方の青い枠、メガトレンドを踏まえた社会的課題の解決に取り組んでまいります。
- ✓ 一番下、この戦略を実現するための「競争力の源泉」となる、「人材の活用・強化力」、「グローバルな連結経営力」、「パートナーとの協働促進力」を強化するとともに、10年、3年、単年度のPDCAサイクルを回して戦略を進化させていく「支える仕組み」を用意します。
- ✓ 次の12ページで、「アセットビジネスのプラットフォームカンパニー」とは何か、もう少しご説明します。

経営戦略(アセットビジネスのプラットフォームカンパニー)

三菱UFJリース株式会社

- 現中計の「金融と事業の融合」の方向性は継続。
- 当社グループの強みをベースに、アセットホルダーとして「アセット価値創出力」を活かしたビジネスを積み重ねていくことで、アセット価値を収益化していく「アセットビジネスのプラットフォームカンパニー」を目指す。
- 世界各国でアセットビジネスの経験を組織的に積むことで、8つの機能を研ぎ澄まし組み合わせる提供価値を高め、「提供する価値を届ける仕組み」「稼ぐ仕組み」を明確化し、収益性・持続可能性を高める。



12

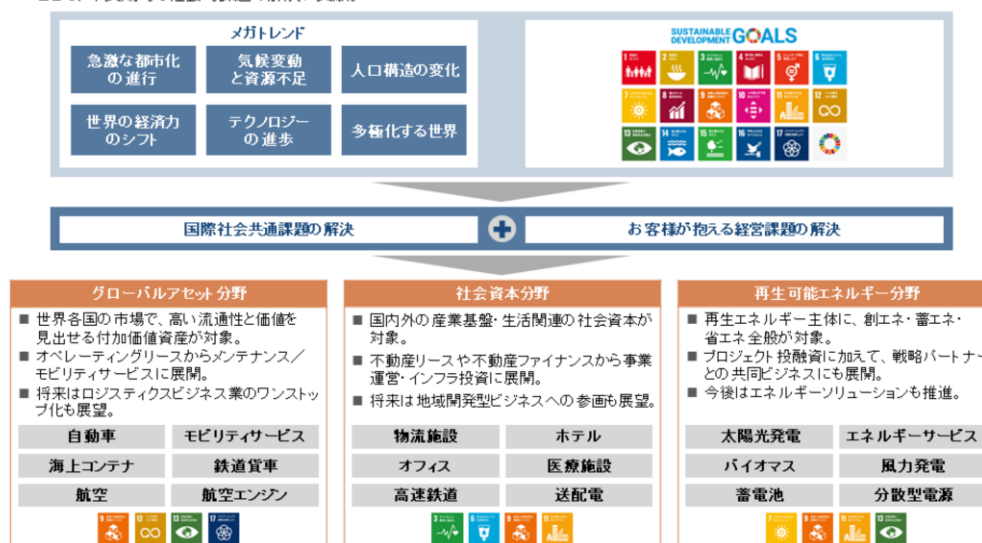


- ✓ 当社の強みであるリース事業によって蓄積してきた「アセットに対する知見」をベースに、「顧客基盤」、「財務基盤」を活用し、アセットホルダーとして「アセット価値創出力」を活かしたビジネスを積み重ねていくことで、アセット価値を収益化していく「アセットビジネスのプラットフォームカンパニー」を目指します。これは、現中計の「金融と事業の融合」と方向性が異なるものではなく、当社の強みを踏まえて、目指す方向をフォーカスしたものです。
- ✓ この「アセット価値創出力」を生み出す要素としては、下の青い枠の中、アセットの「取得、開発、保有、賃貸、管理、保守、運営、売却」の8つがあり、これらの機能を研ぎ澄まし、これらを組み合わせる提供価値を高めていきます。
- ✓ 「アセット価値創出力」を発揮するフィールドであるアセットビジネスの形態は、一番下の青い箱、5つあります。左から、当社がアセットを活用した事業を経営し事業収益の最大化を狙う「アセット活用事業」、太陽光発電事業や不動産賃貸業など、自らが事業者となるものです。次に、アセットを最適な形態で共有することで多数の利用者から利用料を得る「アセット利用価値提供」、レンタルやシェアリングなどです。真ん中が事業資産の価値を裏付けとして投融資を行う「アセット投融資」、グローバルアセットのオペレーティングリースやプロジェクトファイナンス、不動産証券化です。顧客ニーズに対してソリューションを提案する「アセット型金融ソリューション」、ファイナンスリースや建物リースです。そして一番右が、サービス業務を請け負って主にフィー収入を得る「アセット関連サービス」、資産管理サービスやメンテナンスサービスです。これらのビジネスに精通する「アセットビジネスのプラットフォームカンパニー」として、「提供する価値を届ける仕組み」、「稼ぐ仕組み」を具体化し、収益性・持続可能性を高めてまいります。
- ✓ 次に、13ページの「注力分野」をご覧ください。

経営戦略(注力分野)

三菱UFJリース株式会社

- メガトレンドを受けて、SDGsを始めとした地球規模の社会ニーズが存在。
- 当社グループの強みである地球規模の陸海空輸送分野の「グローバルアセット」に加えて、先進国の更新需要や新興国の新規需要に対する「社会資本」への投資、気候変動や資源不足への対策である「再生可能エネルギー」の3分野主体にグループの総力を挙げて取り組むことで、中長期的な社会的課題の解決に貢献。



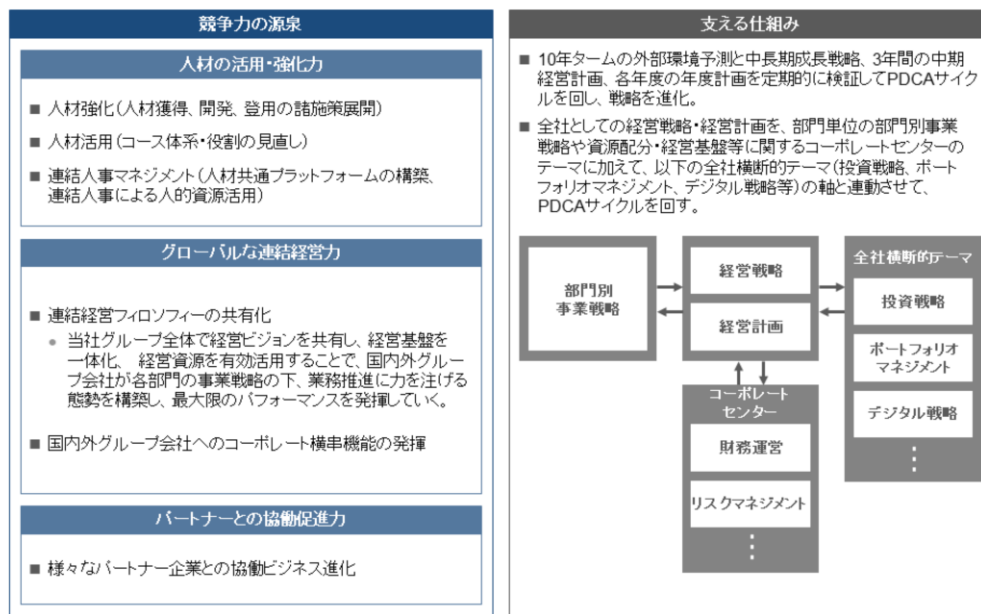
13



- ✓ 先程説明したメガトレンドを背景に、SDGsを始めとした地球規模の社会ニーズが存在しています。それを踏まえて、一番下のオレンジの枠、左側、既に当社が強みを発揮している地球規模の陸海空輸送分野の「グローバルアセット」に加えて、真ん中、先進国の更新需要や新興国の新規需要に対する「社会資本」への投資、右側、気候変動と資源不足への対策である「再生可能エネルギー」の3分野を注力分野とし、社会的課題の解決に貢献してまいります。
- ✓ 次に、14ページの「競争力の源泉」と「支える仕組み」をご覧ください。

経営戦略(競争力の源泉、支える仕組み)

三菱UFJリース株式会社



14



- ✓ 以上の経営戦略を実現するために必要な競争力の源泉は、左側、「人材の活用・強化力」、「グローバルな連結経営力」、「パートナーとの協働促進力」の3つです。
- ✓ 「人材の活用・強化力」では、ビジネスの高度化やグローバル化を担える人材の質・量の充実化、グループ全体で戦略的な登用・配置を行って各人の能力発揮・業績貢献を最大化する連結人事マネジメントを行います。
- ✓ 「グローバルな連結経営力」では、「当社グループ全体で経営ビジョンを共有し、経営基盤を一体化、経営資源を有効活用することで、国内外グループ会社が各部門事業戦略の下、業務推進に力を注げる態勢を構築し、最大限のパフォーマンスを発揮していく」というフィロソフィーを共有することと、迅速な意思決定と一体的経営のための分権化と集中化の最適バランスを構築するために、国内外グループ会社へのコーポレート横串機能を一層充実させます。
- ✓ 「パートナーとの協働促進力」では、様々なパートナー企業との協働ビジネスを更に進化させていきます。
- ✓ 右の「支える仕組み」では、10年タームの外部環境予測と中長期成長戦略、3年間の中期経営計画、各年度の年度計画を定期的に検証してPDCAサイクルを回し、戦略を進化させます。全社としての経営戦略・経営計画を、部門単位の部門別事業戦略や資源配分・経営基盤等に関するコーポレートセンターのテーマに加えて、「投資戦略」、「ポートフォリオマネジメント」、「デジタル戦略」など全社横断的なテーマと連動させて、PDCAサイクルを回していきます。
- ✓ 次の16ページは、以上の戦略を実現することによって目指す「経営計画(全社目標)」です。

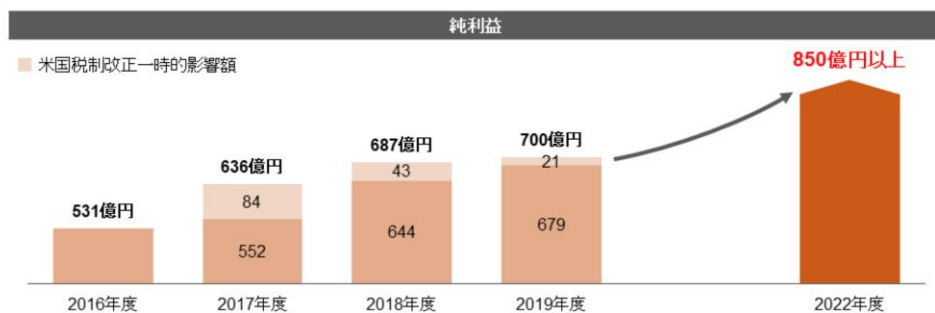
5. 経営計画

経営計画(全社目標)

三菱UFJフィース株式会社

- 戦略投資や資産回転型ビジネスを促進しつつ、優良資産を精上げ、低収益資産の入替を加速。
- 自己資本の充実と配当による株主還元とのバランスを確保し、これまでの20期連続増配の実績も踏まえて、配当性向30%台を継続。
- 財務健全性を堅持しつつ資産効率を高め、ROEを中長期的に向上させる。

	目的	数値	(参考)19年度見直し
次期中計計数目標(22年度)	利益成長	純利益 850億円以上	純利益 700億円
	資産効率	ROA 1.3%程度	ROA 1.2%
	株主還元	配当性向 30%台を継続	配当性向 31.8%
中長期的な方向性(3~5年)	資本効率	ROE 10~12%	ROE 9.0%



16

MUFG

- ✓ 次期中計最終年度である22年度に「純利益 850億円以上」、「ROA 1.3%程度」を目指し、配当性向は、表の上の説明文の2行目にあり、自己資本の充実と配当による株主還元とのバランスを確保し、これまでの20期連続増配の実績も踏まえて、30%台を継続したいと考えています。加えて、3~5年の中長期的な方向性として、「ROE 10~12%」を新たに掲げ、財務健全性を堅持しつつ資産効率を高め、ROEの中長期的向上を図ります。
- ✓ 17ページからの「部門別事業戦略」には、部門別の主要な事業戦略を纏めています。

経営計画(部門別事業戦略①)

三菱UFJリース株式会社

カスタマービジネス(国内)	カスタマービジネス(海外)
■ 既存領域は、融資や割賦等の低収益資産を漸減させ、成長領域の高収益資産等に入替えることでポートフォリオを最適化。 ■ 成長領域は、セクター戦略尖鋭化による有力企業をパートナーとした需要創造型の協働ビジネス創出を加速化。	■ 既存海外拠点は、拠点別に業務範囲の見直しや業務のデジタル化を進め、効率性を向上。 ■ ENGS Holdings Inc.(米国)は、重要産業軸ベンダーファイナンスを中心に取組。 ■ 新興国は、ローカルパートナーとの連携で開拓。
航空事業部門	不動産事業部門
■ 航空機/エンジンリース事業は、従来戦略の発展に加えて、ポートフォリオ買収等で既存事業を拡大させる(ほか、投資家と連携して大型セール&リースバック案件を獲得。 ■ Jackson Square Aviation/Engine Lease Finance Corporation/日本型オペレーティングリース業務の知見を活用し、対象資産の拡大、資産管理業務の機能強化等、業務開発・取組。	■ 国内のファイナンスビジネスは、安定収益源として維持しつつ、収益性向上へ機能を高度化。 ■ 国内の不動産事業は、投資・開発・建替・アセットマネジメント等の機能を強化。 ■ 海外は、米国を中心とした証券化ファイナンスを拡大。

17



- ✓ カスタマービジネスは、左上の国内においては、低収益資産と高収益資産の入替を更に進め、右上の海外においては、拠点別に業務範囲の見直しなどを進めることで、効率性を向上させます。
- ✓ 左下、航空事業部門は、従来戦略の発展に加えて、投資家と連携した大型セールアンドリースバック案件の獲得や日本版オペレーティングリースの拡大等、右下、不動産事業部門は、投資・開発・建替・アセットマネジメント等の不動産事業の機能を強化します。
- ✓ 18ページにお進みください。

経営計画(部門別事業戦略②)

三菱UFJリース株式会社

ロジスティクス事業部門	環境・エネルギー事業部門
■ モビリティサービスは、パートナーと協業し、当社の強みであるファイナンス、顧客基盤等を融合させることにより事業を創造。 ■ 北米貨車(MUL Railcars, Inc.)は、車両数2.5万両まで拡大し、業界10位入りを目指す。 ■ 海上コンテナ(Beacon Intermodal Leasing, LLC)は、リセール体制などを強化することにより収益性向上。	■ 戦略投資による再エネビジネスの拡大。 ■ 太陽光発電事業のFIT終了後を見据えた戦略パートナーとのアライアンス構築。 ■ 再エネビジネスの海外展開(ASEAN等)。
ヘルスケア事業部門	インフラ・企業投資事業部門
■ “回復期分野”において、ヘルスケアマネジメントパートナーズの運用資産拡大や異業種連携による先進的な分野に参入。 ■ 有力パートナーとの提携等により、海外における医療機器のファイナンス提供等、事業領域を拡大。	■ 海外インフラは、注力領域における有力プレーヤーとの協業推進等により、良質な資産の積上げと高収益性を追求。 ■ 企業投資は、企業ステージに応じたファイナンス・エクイティ提供による収益機会の拡充。

18



- ✓ ロジスティクス事業部門では、モビリティサービス分野においてパートナーと協業し、当社の強みであるファイナンス、顧客基盤等を融合させることで事業を創造するとともに、北米貨車は2.5万両まで拡大、海上コンテナはリセール体制を強化すること等により収益性の向上を図ります。
- ✓ 右上、環境・エネルギー事業部門においては、戦略投資やアライアンスにより再生エネルギービジネスを更に強化、左下、ヘルスケア事業部門は、回復期分野の基盤強化やヘルスケアマネジメントパートナーズの運用資産拡大、右下、インフラ・企業投資事業部門では、海外インフラにおいて有力プレーヤーとの協業を推進することにより注力領域で良質資産を積上げてまいります。
- ✓ 最後に、20ページをご覧ください。

6. 価値創造プロセス

価値創造プロセス

三菱UFJリース株式会社



20

MUFG

- ✓ この図は、これまで説明してきました次期中計を、「価値創造プロセス」として纏めたものです。
- ✓ 尚、2020年度の計数計画は、2019年度の着地や足元の新型コロナウイルス感染拡大の内外経済への影響等も踏まえて、2019年度決算発表の際に改めてお知らせいたします。
- ✓ 今後ともご支援下さいますよう、よろしくお願い申し上げます。

お問い合わせ先

- コーポレートコミュニケーション部
TEL 03-6865-3002

当社ホームページアドレス

- <https://www.lf.mufig.jp/>（日本語）
- <https://www.lf.mufig.jp/english/>（英語）



三菱UFJリース

本資料には、当社又は当社グループ(以下、総称して「当グループ」という)の業績、財政状態その他経営全般に関する予想、見通し、計画、目標等の将来に関する記述が含まれています。これらの記述は、本資料作成時点で入手可能な情報から得られた当社の仮定や判断に基づくものであり、その性質上一定のリスクや不確実性等が内在しており、将来実現する保証はなく、実際の結果と大きく異なる可能性があります。

このような事態の原因となりうる不確実性やリスクの要因は多数あります。

本資料に記載された計数は、それぞれ切り捨てて表示しており、端数において合計とは合致しないものがあります。当社は、本資料に記載される情報を最新のものに随時更新する義務も方針も有しておりません。

また、これらの情報は、今後予告なく変更されることがあります。

本資料は、日本国内外を問わず、投資誘導を目的としたものではありません。投資に関する最終的な決定は利用者ご自身の判断と責任において行われますようお願い致します。

本資料のご利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

