

AIで心躍る未来を



2024年12月期（第7期） 第3四半期 決算説明資料

ニューラルグループ株式会社
2024年11月8日

Copyright © Neural Group Inc. All Rights Reserved.

2024年12月期（第7期）第3四半期決算ハイライト

- 【総括】**
- 2023年度の自社AIサービスの成熟化を機に、2024年度は増収増益体制の構築に成功。第2四半期に引き続き**第3四半期も順調に事業が伸長**し、2024年度第3四半期売上高は**908百万円**（2023年度同四半期対比**+10.9%**）にて着地。
 - 単独四半期では3年ぶりとなる営業黒字化**を実現し、**2024年度通期での営業黒字化**に向けて順調に進展。
 - AI市場、デジタルサイネージ市場および屋外広告市場の成長を追い風に、当社の**AI×LED事業が持続的な成長**を実現。多様な事業者に対して**小型・大型問わず提供**を続けてきた結果、**広く社会に浸透**。
- 【成長戦略】**
- 2024年下期から2025年において、積極的な利益幅の拡大と、技術・事業モデルの強靱化を推進。**（第2四半期決算で開示した方針を継続）
 - 自社AIサービスのスケール化を通じた**利益の拡大と飛躍**。
 - 収益モデルの**リカーリング性**を強化。**KizunaNavi**などの**SaaS事業**を積極的に展開。
 - 画像、音声領域の**先端AI技術**を自社サービスに搭載。**生成AI技術**の研究を継続。
- 【収益性】**
- 昨年より継続中の**自社AIサービスの提供体制確立・コスト最適化施策が奏功**し、事業活動に必要な研究開発費や営業費用が効率化。
 - 第3四半期は**期首の想定通り3年ぶりの四半期営業黒字を達成**。また、EBITDAは第3四半期単独・第1-第3四半期累計のいずれも黒字となり、**利益・キャッシュの創出フェーズ（投資回収フェーズ）に移行**。
 - 対前年同四半期で、売上高が**10.9%伸長**する中、販売管理費は**139百万円の効率化**に成功（**年換算ベース556百万円**）。大幅に**損益分岐点が改善**。

- **財務成績と事業モデル**
- 当社サービスのご紹介
- 当社事業概要

2024年12月期 第3四半期決算 財務ハイライト

①売上成長

対前年Q3比較

+10.9%成長

対前年Q1-Q3累計比較

+17.1%成長

②コスト最適化（販売管理費）

対前年Q3比較

139百万円低減

対前年Q1-Q3累計比較

283百万円低減

③利益体質の構築

Q3の四半期営業利益23百万円

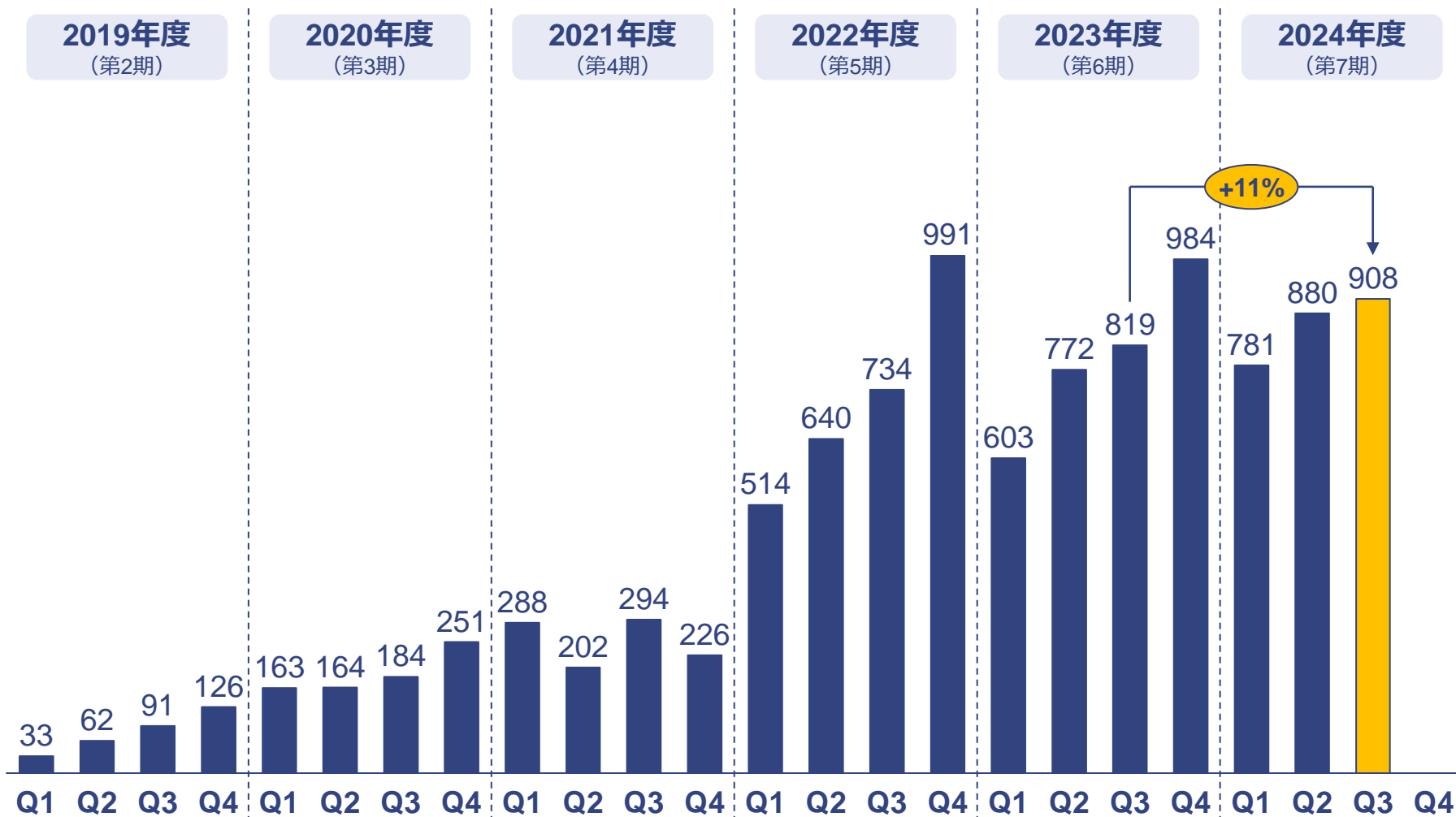
営業黒字化

Q1-Q3累計EBITDA29百万円

営業キャッシュ創出にめど

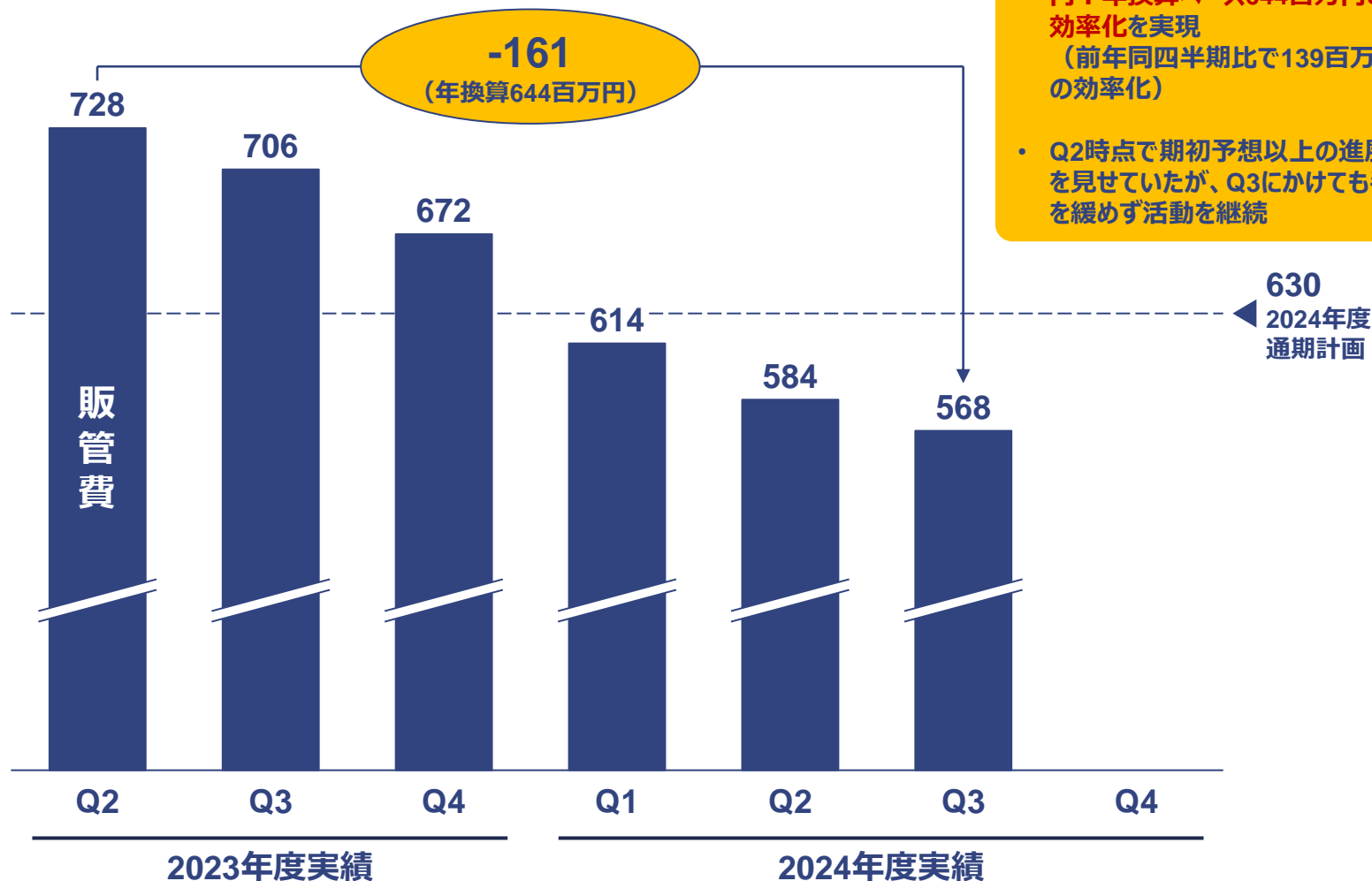
四半期売上高の推移

(百万円)



販売管理費の推移

(百万円)

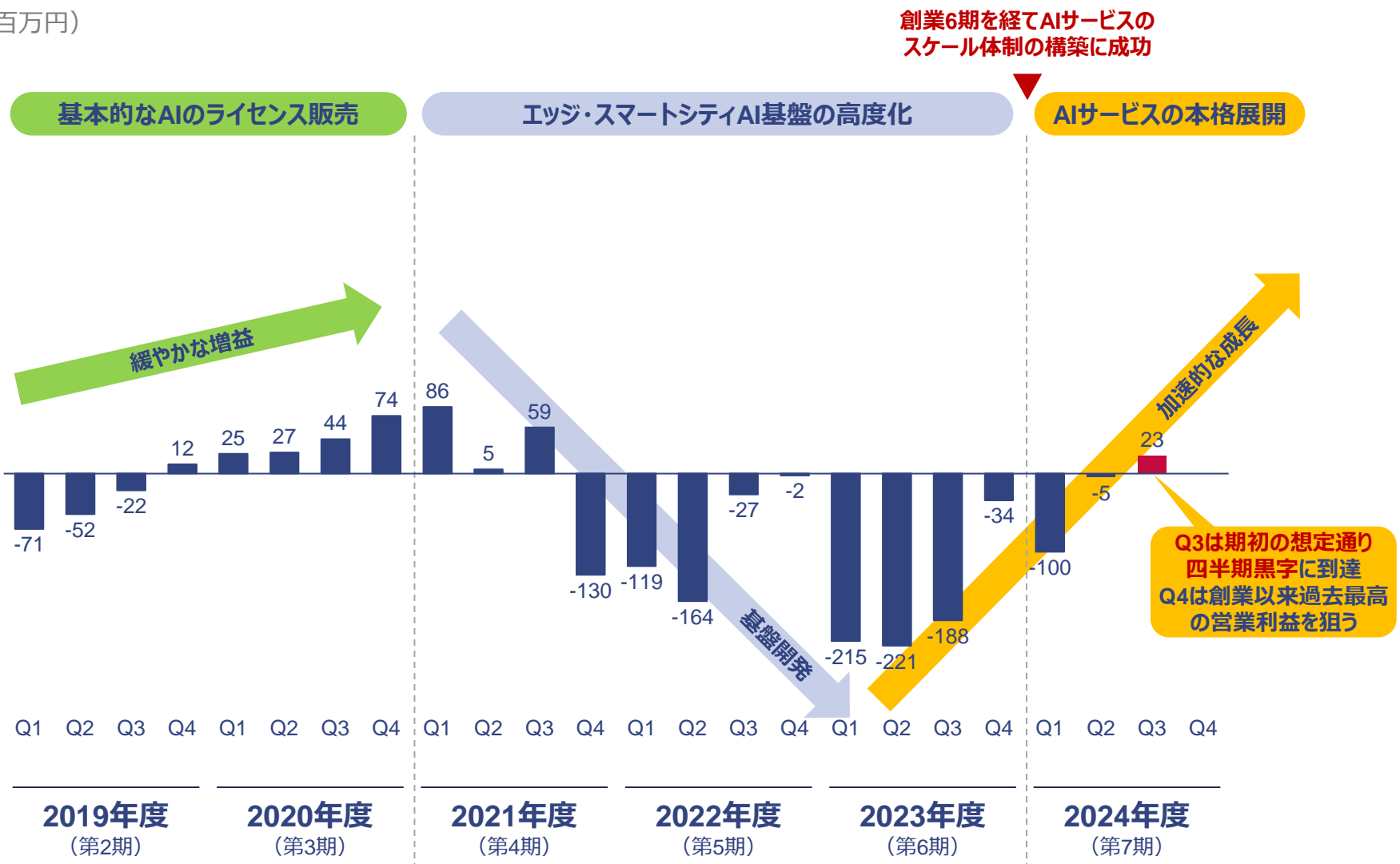


- 売上高が前年同期比11%増収する中、販売管理費は取り組みを開始したFY23 Q2比で161百万円：年換算ベース644百万円の効率化を実現
(前年同四半期比で139百万円の効率化)
- Q2時点で期初予想以上の進展を見せていたが、Q3にかけても手を緩めず活動を継続

③利益体質の構築

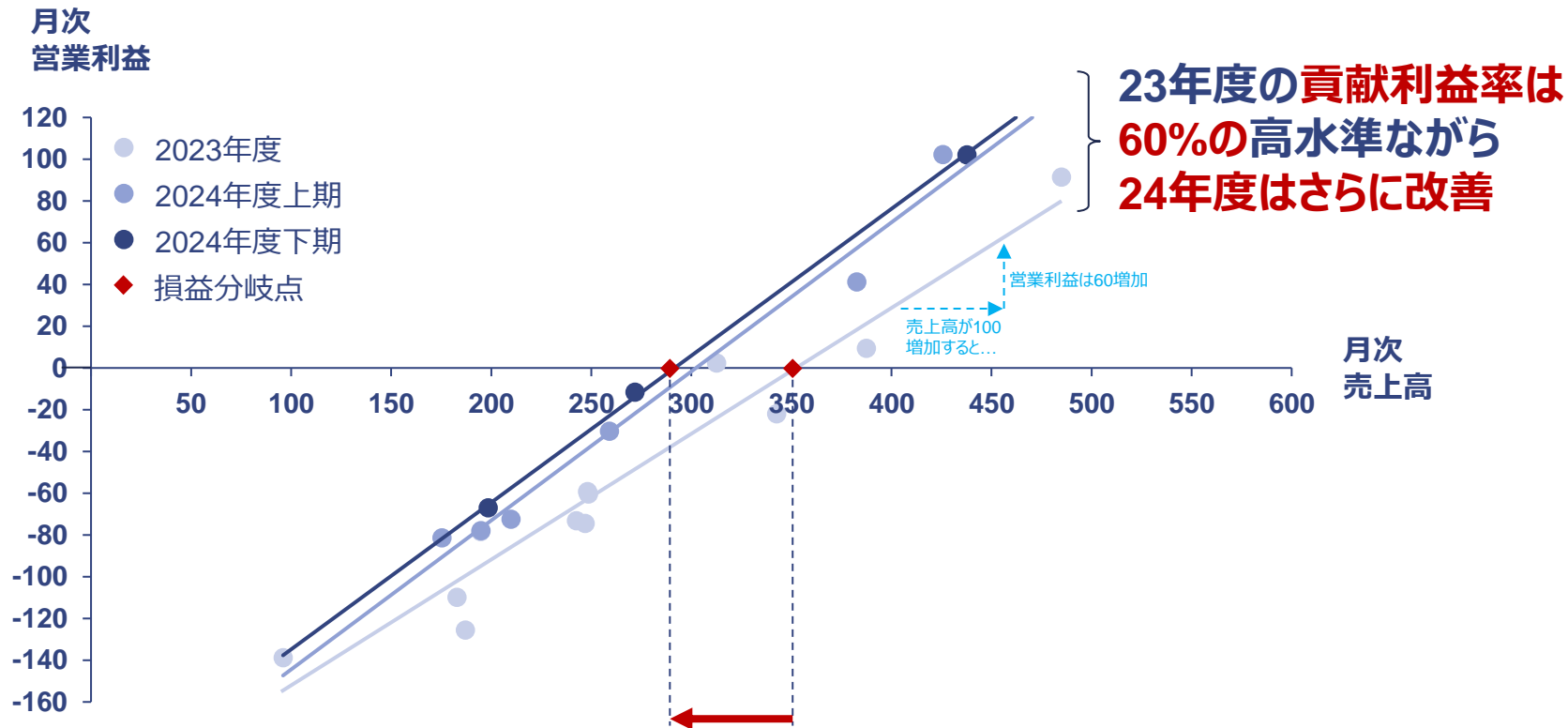
当社事業の進化と四半期営業利益の推移

(百万円)



売上高と営業利益の関係（2023年度-2024年度 月次実績）

（百万円）



AIサービスの確立により営業・開発活動が効率化。結果、販売管理費が低下し、**損益分岐点が大幅に改善**。Q3は上期よりさらに損益分岐点が改善。

2024年12月期（第7期）第3四半期 連結業績 – 単独四半期営業黒字を実現

(百万円)	2023年 12月期 Q3実績	2024年 12月期 Q3実績	増減額	増減率
売上高	819	908	+89	+10.9%
売上総利益 売上総利益率	518 63.3%	591 65.1%	+73	+14.1%
EBITDA EBITDA%	-143 -	60 6.7%	+203	-
営業利益 営業利益率	-188 -	23 2.6%	+212	-
当期純利益 当期純利益率	-237 -	-9 -	+228	-

2024年12月期（第7期）第1-3四半期累計 連結業績

– すべての指標が前年より大幅に改善、累計でのEBITDAも黒字化

(百万円)	2023年 12月期 Q1-Q3実績	2024年 12月期 Q1-Q3実績	増減額	増減率
売上高	2,194	2,569	+375	+17.1%
売上総利益 売上総利益率	1,425 65.0%	1,684 65.6%	+259	+18.2%
EBITDA EBITDA%	-494 -	29 1.1%	+523	-
営業利益 営業利益率	-624 -	-82 -	+542	-
当期純利益 当期純利益率	-602 -	-154 -	+448	-

2024年12月期 連結通期 業績予想

**【第3四半期】
順調に推移**

(百万円)

	2023年 12月期 実績	2024年 12月期 業績予想	増減額	増減率
売上高	3,178	3,700	+522	+16.4%
売上総利益 売上総利益率	2,063 64.9%	2,550 68.9%	+487	+23.6%
EBITDA EBITDA%	-490 -	180 4.9%	+670	-
営業利益 営業利益率	-658 -	30 0.8%	+689	-
経常利益 経常利益率	-686 -	0 -	+687	-
当期純利益 当期純利益率	-650 -	-120 -	+530	-

2024年12月期における収益に関する目標に向けて、順調に推移

「2023年12月期 通期決算説明資料」より



当社の成長戦略

収益の拡大

- 自社AIサービスのスケール化を通じた**利益の拡大と飛躍**
- 自社AIサービスの選択と集中

収益モデルの強化

- 収益モデルの**リカーリング性**を強化
- **KizunaNavi**などの**SaaS事業**を積極強化

AI技術の探求

- 画像、音声領域の**先端AI技術**を自社サービスに搭載
- **生成AI**技術の研究を継続

- 財務成績と事業モデル
- **当社サービスのご紹介**
- 当社事業概要

社員の働きやすさや成長を加速する1on1支援サービスをリリース

絆を深める1on1支援サービス

KizunaNavi

KizunaNaviは、最先端のAI解析技術を用いて1on1の質を向上させるサービスです。

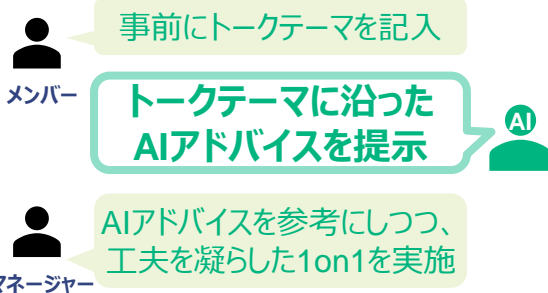
効果的な1on1の実施により、
企業力・組織力の飛躍的な強化を支援します。

導入企業例

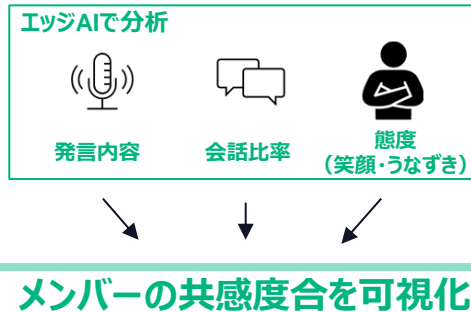


エッジAI・映像AI・音声AI・生成AIを駆使した、様々なAIアドバイスや記録機能が1on1を支援

トークテーマに沿ったAIアドバイス



マネージャーの面談スキルを向上



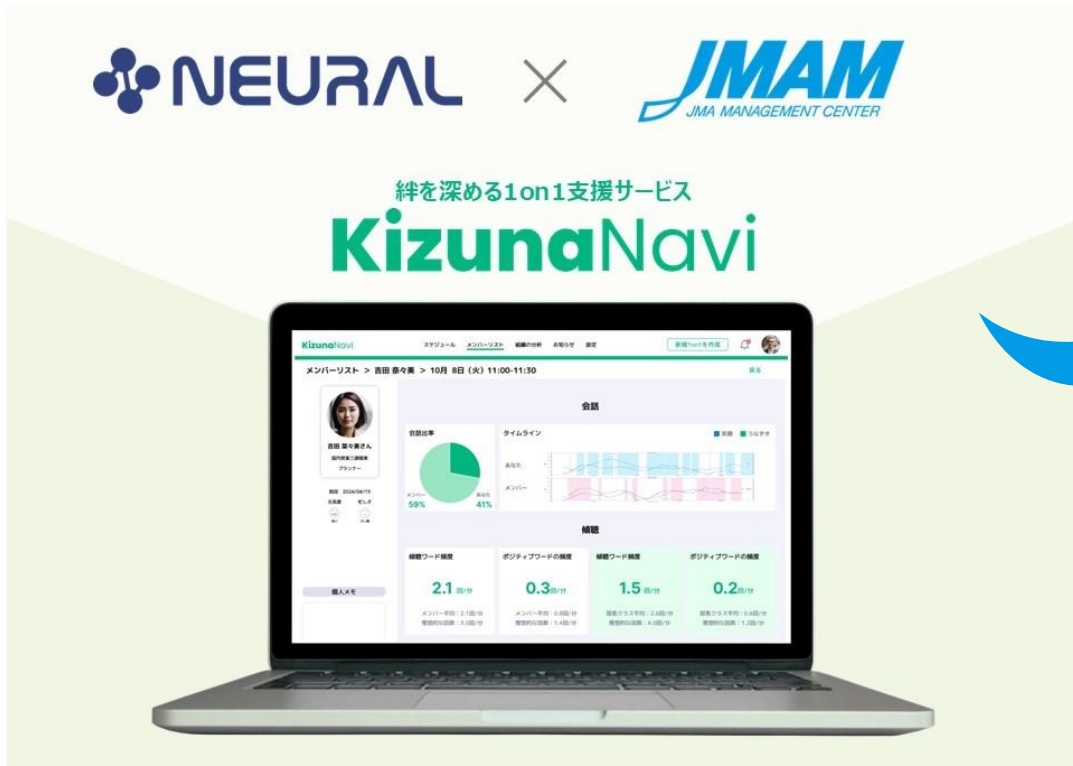
継続的な1on1の改善を促進

- 過去の1on1メモをいつでも参照可能
- AI評価の履歴も振り返ることで、1on1の質も向上
- 組織力を強化

1on1履歴や改善点を可視化

日本能率協会マネジメントセンターとの協業を開始し、サービス展開を推進

👉 人材育成の専門機関「株式会社日本能率協会マネジメントセンター（JMAM）」にてKizunaNaviをテスト導入、サービス改善点のフィードバックや専門家の知見をKizunaNaviに反映し、新たな1on1支援サービスへと進化。2024年9月からは日本能率協会での代理販売を開始。



➤ KizunaNavi特設サイト (©JMAM)



➤ 「KizunaNaviサービス開始記念セミナー」を開催予定 (主催/JMAM)

JMAM × KizunaNavi JMAM+ニューラルグループ+ソニー×岡田幸士が語る

日常的にエンゲージメントを高める
1on1 実践ポイントセミナー **対面開催**

11.19 2024 [Tue]
14:00・16:30

京橋エドグラン22階 **参加費無料** **会場では「KizunaNavi」を実際に体験できます！**

専門機関監修のもとサービスアップデート



代理販売開始でサービス拡充を加速

社員の職場への不満

-男女500人アンケート調査-

職場の不満ランキング

職場への不満		単位:人
1位	人間関係・雰囲気が悪い	147
2位	収入が少ない	85
3位	労働時間・休日への不満	63

コミュニケーションの改善と
プライベートとの両立に課題

社員の就業意識の変化

若手社員



1. 成長に対する意識が高い
2. 社にとられない意識が強い
3. 自由な働き方を志向

中堅社員



1. キャリア採用が次第に増加
2. リスキングがより重要に

社員一人ひとりに合わせた
コミュニケーションが必要

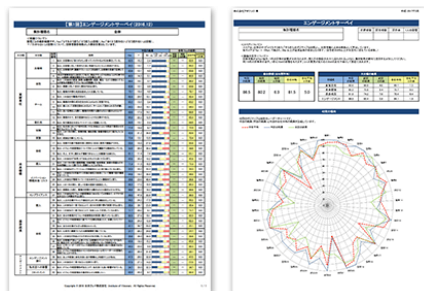
■ 1on1は、日常的にエンゲージメントを上げる手段

社員サーベイ

社員研修

1on1/フィードバック

エンゲージメント
強化活動



目的

組織別や職能別に社員のエンゲージメントを把握し、改善領域を特定する

課題や組織を想定し、グループ単位の共通項目について教育を実施する

実際の組織/業務の中で、具体的に日々のエンゲージメント向上を図る

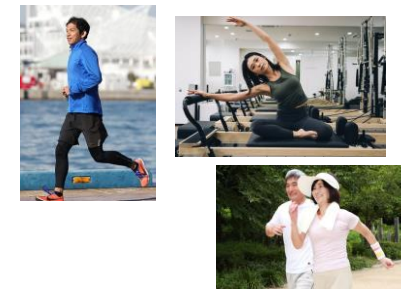


人間ドックの診断

健康についての知識習得

日々の健康活動

人の健康度向上
に例えると...



■ 効果的な1on1を実現するためには、工夫が必要



ありがちな1on1

- マネージャーが主役
- 人事評価や業務内容を
伝達
- 年に1～2回の頻度



理想的な1on1

- **メンバーが主役**
マネージャーは6-7割は聞く時間に徹し、
アドバイスはピンポイントが理想
- キャリア形成やプライベート
との両立を**アドバイス**
- 月1回などの**定期的な**
頻度で継続的に開催

主役

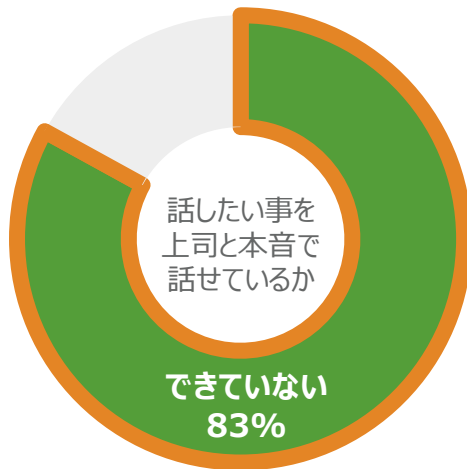
目的

頻度

■ 一方、質の高い1on1の実施は容易ではない

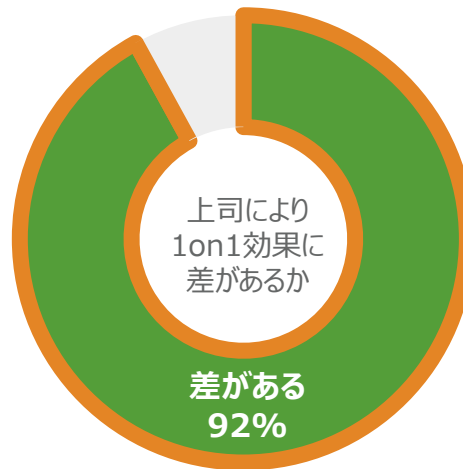
有効な1on1の実現における“3つの課題”

メンバーの課題



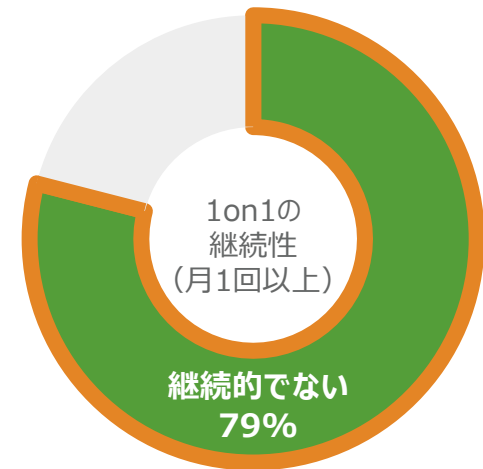
話したいテーマの
事前整理が必要

マネージャーの課題



アドバイスカの
強化が必要

継続性の課題



継続的実施の
仕組みが必要

メンバーからの質問例 1

今年の昇給を目指しており、来年は部下を指導したいと思っています。現在足りない実績があれば教えてください。

マネージャーの質問・アドバイス例



「今年の昇給を目指すために、まずは具体的な目標を設定しましょう。例えば、売上目標を達成するための戦略を一緒に考えましょう。」

「来年の部下指導を視野に入れるなら、リーダーシップ研修やマネジメントスキルのトレーニングを受けるのも良いですね。実績とスキルの両方を強化できます。」

「現在足りない実績に関しては、プロジェクトリーダーとしての経験を積むことが有効です。まずは小さなチームでリーダーシップを発揮してみましょう。」

メンバーからの質問例 2

来年は新しい事業を立ち上げ自身がリーダーとして2年以内に成果を上げたい。その内容についての提案をさせていただきたい。

マネージャーの質問・アドバイス例



「具体的にどのような事業を立ち上げようと考えていますか？その背景や目的を教えてください。」

「事業を立ち上げる際に、どのようなリソースやサポートが必要だと感じていますか？」

「リーダーとしてチームをどのように導いていく予定ですか？具体的な方法やアプローチを教えてください。」

メンバーからの質問例 3

毎週金曜日の朝は子供の幼稚園の送り、夕方は迎えがあるため業務をフレキシブルに行いたい。

マネージャーの質問・アドバイス例



「毎週金曜日の送り迎えの時間に合わせて、どのような業務調整が必要だと感じていますか？」

「金曜日の業務をフレキシブルにするために、他の曜日にどんな工夫をされていますか？」

「具体的にどのようなサポートがあれば、金曜日の送り迎えの調整がうまくいくと思いますか？」

キズナナビでは
質問・アドバイス例を
AIが自動で生成

01 **メンバーがトークテーマを事前に整理**

02 **マネージャーへフィードバックを提供**

03 **継続実施状況や効果を可視化**



KizunaNavi

KizunaNaviは、これらの**3つの秘訣全て**をSaaSシステム上で実装した
企業にとっての**高品質・継続的1on1実施の支援サービス**です

観光・商業・物流施設におけるリアルタイム混雑状況の見える化



屋外平面駐車場に対し、
カメラ1台で100台超満空把握

(※25mの設置高さ想定)



駐車場出入口の
ラインカウントによる
混雑解析も可能

1 管理者向け満空把握管理

データ分析を通じ、
施設内の運用効率化・企画検討・
施策評価に活用

2 Webページ連携・発信可能

iPadやスマホ・PCでいつでもどこでも確認可能

3 サイネージ連携でドライバー誘導

リアルタイムに即時発報・連携可能

LEDビジョンの導入実績は全国12,000拠点以上で国内トップ

NeuralVision

- **生成AIを用いたコンテンツ生成支援**
3Dコンテンツや多様なクリエイティブ業務を生成AI技術でサポート
- **12,000拠点を超える導入実績**
大企業・官公庁・商業施設・個人商店といった多様な業種への圧倒的な導入実績
- **圧倒的な安定稼働実績**
寒冷地域や高温多湿地域も含む全国での安定稼働実績
- **柔軟な契約形態**
リース契約やクレジット・キャッシュ一括買取などを柔軟に対応



生成AI技術を活用した新規Web事業成長中

Generative Web powered by ChatGPT



機能1 ブログ自動生成

機能2 多言語変換

機能3 口コミ自動返信

機能4 SEO自動化

AI搭載型CMSで専門知識不要で手間なくウェブページの効果を最大限発揮

- ニューラルマーケティング社（当社完全連結子会社）の持つ広範な営業力と当社の持つAI開発力を組み合わせ、ウェブページ事業を新規立ち上げ
- 2023年5月より販売開始で生成AI分野を研究開発に留めず、迅速な事業化を実現

- 財務成績と事業モデル
- 当社サービスのご紹介
- **当社事業概要**

ニューラルグループは、エッジAIを通じて街の社会課題を解決し、空間価値を向上します




エッジAI & スマートシティ ソリューション

モビリティ・自動車管制



デジパーク

エッジAIを用いた安全や省人化



エッジアラート

画像AIによるファッショントレンド解析



AI MD

ナンバープレート・車両流動



デジスルー

働き方改革・人的資本活用

KizunaNavi

高級マンション向けAI広告メディア



FOCUS CHANNEL

都市人流



デジフロー

生成AIやリテールマーケティング

NeuralVision

生成AI活用やWeb生成



Generative Web
powered by ChatGPT

自社で革新的なAIサービスを構築し、お客様に提供しております

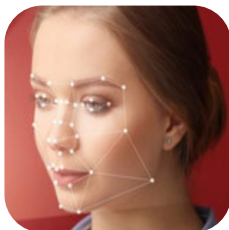
スマートシティを実現するAI技術やエッジ実装技術を多数開発・保有

人の属性解析

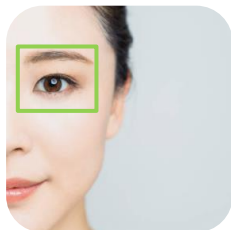
性別/年齢解析



顔認証



視線分析



ファッション解析



人の感情・思考解析

表情・感情解析



音声・感情解析



自然言語処理

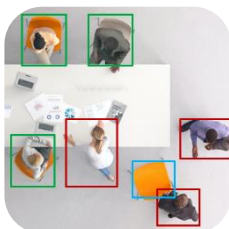


人の動き・行動解析

混雑度解析



空席検知



安心・安全見守り



侵入検知・防犯



車両解析

交通解析



駐車場満空把握



ナンバープレート検知



AIの社会実装に関する技術

エッジAI技術



エッジセキュリティ



広告配信最適化AI



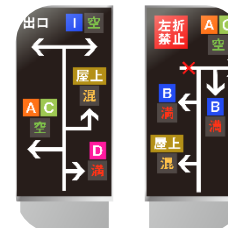
商品レコメンドAI



AIデータアナリティクス



AI-サイネージ連携



AI-アプリ連携



当社ではエッジAIの強みを活かしたサービスを多数開発・提供

クラウドAI

従来のアプローチ



- **高コスト** (通信費・維持費)
- **高遅延** (ネットワーク負荷)
- **高消費電力**

エッジAI

当社が注力するアプローチ



- **低コスト**
- **低遅延**
- **グリーン**

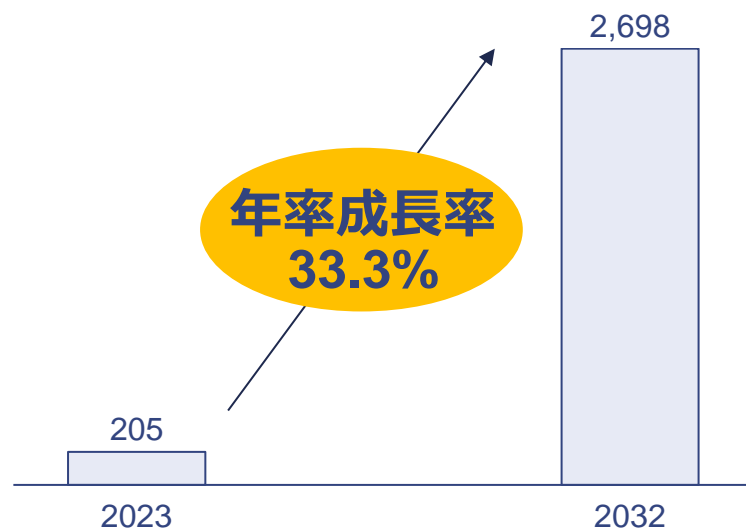
**プライバシー保護
にも大きく寄与**



エッジAIは世界的に大きな事業規模と高い成長性を有する

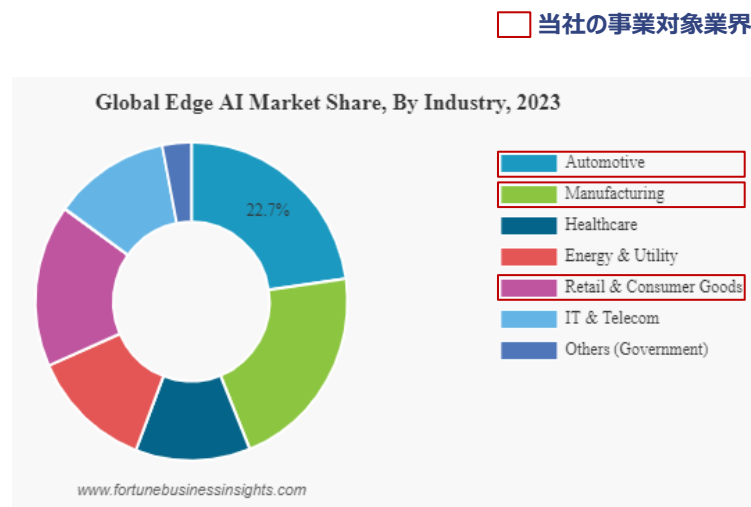
エッジAI市場は年率33.3%で成長

グローバル：エッジAI市場（億ドル）



成長領域の多くで当社は事業を展開

グローバル：エッジAI市場の業種内訳（2023年）



資料：<https://www.fortunebusinessinsights.com/edge-ai-market-107023> (Last Updated: July 29, 2024)

当社のAIライブラリは、多様な規格・環境下で汎用的に動作・稼働

当社はNVIDIA社の「Metropolisパートナー」として NVIDIA Jetsonシリーズを積極的に採用



- プロセッサ
- OS
- 言語

NVIDIA JETSON Xavier NX

Linux

python™ Rust

NVIDIA JETSON Nano

Linux

python™ Rust

NVIDIA JETSON TX2

Linux

python™

その他の対応プラットフォーム



- プロセッサ
- OS
- 言語

intel arm

Linux

python™

QUALCOMM™

ios android

Swift Java

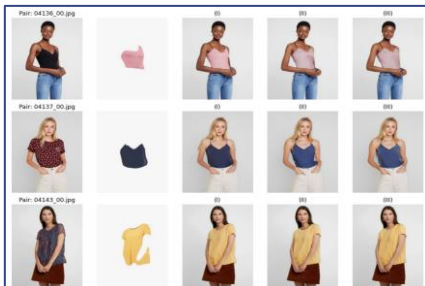
QUALCOMM™

Linux

python™

AIの先端研究を継続：新たな技術を当社サービスに随時盛り込むことで、サービスのプラットフォーム化や汎用化を加速、事業の参入障壁構築にも貢献

画像生成AIモデル



- 画像生成AIモデルを完全内製化
- 多彩なコンテンツ生成を可能にし、よりクリエイティブな広告制作へ応用

マルチタスク型AIモデル



- 別々だったAIモデルを統合したマルチタスク型AIモデルの開発
- マルチタスク化でメモリ使用量を約50%低減し、AI検知の高速化とエッジ機器小型化実現

妥協なきAI精度研究



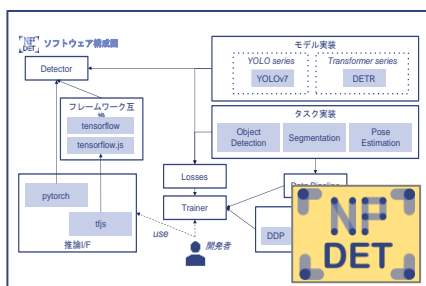
- 継続的なAI精度研究を実施し、当社の商用サービスに適用
- デジパークを中心に、異常環境下での安定的な検出精度と汎用化性能を実現

エッジAI音声システム



- エッジ機器内でユーザー音声をリアルタイムで解析
- 自然言語解析によりユーザーへフィードバック可能なKizuna Naviを開発・リリース

次世代AIモデル開発の高速化



- AIモデル開発プラットフォーム構築
- 学術レベルの最新手法を従来の1/10以下の工数で取込み可能
- 追加学習、商用サービス適用のサイクルの高速化

ニューラルプラットフォーム

- オンラインで接続される多数のエッジAI機器をリアルタイムで管理
- 遠隔でのプログラムの自動アップデートやAIモデルの更新を実現

- 学術領域で創出される最先端AI技術が高速に実装され、商用サービスに遠隔アップデートで盛り込まれる。
- サービス間でAIモデルや基盤技術が横串で共通化されることで、サービスが汎用化。導入コスト低減と当社収益性向上に寄与。
- それらが高い参入障壁や顧客継続性に寄与。

経営陣の紹介



代表取締役社長
重松 路威

- マッキンゼー・アンド・カンパニー パートナー（共同経営者）東京支店、独フランクフルト支店および米シカゴ支店での勤務を経て2018年当社創業
- 東京大学大学院工学系研究科「工学部アドバイザーボード」メンバー（現）、経済同友会会員
- 東京大学大学院 工学系研究科修了（修士）



顧問
松尾 豊

- 東京大学大学院工学系研究科 人工物工学研究センター教授
- 日本ディープラーニング協会理事長、新しい資本主義実現会議有識者構成員、AI戦略会議座長
- ソフトバンクグループ社外取締役
- 2018年より当社顧問



取締役 常務執行役員
岩切 翼

- アクセンチュア株式会社を経て、2019年より当社参画
- AIサービス事業本部 本部長、ニューラルエンジニアリング株式会社 代表取締役社長
- 同志社大学生命医科学部医工学科卒



取締役 常務執行役員
山本 正晃

- ソニーにて15年間、技術開発や新規事業開発に従事し、2019年より当社参画
- グループアライアンス事業本部 本部長、ニューラルマーケティング株式会社 代表取締役社長
- 東京工業大学大学院機械宇宙システム専攻（修士）



常務執行役員 CTO
見上 敬洋

- 野村総合研究所にて研究開発部所属、画像認識モデルResNetや自然言語モデルLSTM等の先端領域での研究に従事
- 2020年より当社参画、2023年CTO就任
- 東京大学大学院理学系研究科修了（理学博士）、当時の研究領域は理論物理の物性理論



常務執行役員
一言 太郎

- 国土交通省において、公園緑地、都市計画、スポーツ施設等の政策立案に従事
- 委員歴等：日本造園学会、日本建築学会、全国の自治体（目黒区、静岡市、奄美市、村山市等）、みんなの公園愛護会
- 東京大学農学生命科学研究科修了

AIやスマートシティに関連する多くの官民団体に加盟

スマートシティ関連

総務省
MIC Ministry of Internal Affairs and Communications

デジタル海外展開プラットフォーム

OSAKA SMARTCITY PARTNERS FORUM

国土交通省

スマートシティ
官民連携
プラットフォーム

PLATEAU
by MLIT

TDPF
Tokyo Data Platform

大阪商工会議所
MaaS社会実装推進フォーラム

一般社団法人 スマートシティ 社会実装コンソーシアム
SMART CITY SOCIAL IMPLEMENTATION CONSORTIUM

業界団体

経団連

一般社団法人
日本ディーラーニング協会

お役に立ちます！
大阪商工会議所

一般社団法人
日本ショッピングセンター協会

一般社団法人
全国道の駅連絡会

一般社団法人
全日本駐車協会

CONSEO
衛星地球観測コンソーシアム

ISCO

SENDAI BOSAI TECH

公益社団法人
日本ロジスティクスシステム協会
JAPAN INSTITUTE OF LOGISTICS SYSTEMS

MFLP & LOGI Solution

一般財団法人
沖縄ITイノベーション戦略センター

企業との連携

MONET CONSORTIUM

NTTPC COMMUNICATIONS
[Innovation LAB] NTTPCのAIコラボレーションプログラム
Innovation LAB

NVIDIA
NVIDIA METROPOLIS

aws
Startup Ramp
Member
AWS Public Sector Startup Ramp

Techrum
あしたを、つなぐ — 野村不動産グループ
BY **野村不動産**

海外

日本タイ協会 THE JAPAN THAILAND ASSOCIATION

自治体や民間企業との連携を通じ、エッジAI技術の普及と発展に貢献

AI技術

- G7群馬高崎デジタル・技術大臣会合 閣僚向け企業展示
- 経産省・経団連共催 スタートアップの海外展開に向けた官民連携カンファレンス 登壇
- アドバンテック株式会社主催「アドバンテックAI Solution Day」登壇
- アイスマイリー主催「AI博覧会 Spring 2024」登壇
- 韓国政府主催 サイバーセキュリティ大会2023 出展
- 東京データプラットフォーム協議会 専門アドバイザーへの選任
- AWSジャパン「IoT 技術者向けAWSセミナー」他 “IoT Coreを使ったサービスの作り方”
- 日本ディープラーニング協会(JDLA)より「貢献賞」受賞

街づくり

- 全日本駐車協会機関誌「PARKING NOW」寄稿
- 駐車場改革推進協議会 登壇
- LOGISTICS TODAY主催セミナー 登壇
- きらぼし銀行・東京流通センター共催 きらぼしピッチ特別編～物流テック～ 登壇
- 第39回SCビジネスミーティング「商業施設におけるAI活用について」登壇
- 室蘭市DX推進フォーラム デジタルがもたらす便利で快適な生活「つながるスマートシティ」パネリスト
- 新「道の駅むらやま」整備基本計画検討市民会議 アドバイザー

学術分野との連携

- 東京大学未来ビジョン研究センター主催 柏の葉アーバンデザインセンターでの市民とのまちづくりワークショップへの活用セミナー 登壇
- 大正大学 「AI画像解析は社会でどう活用されているか」ゲスト講師
- タイ バンコク 高専「KOSEN-KMITL」連携協定に基づく定期的な講義

海外事業

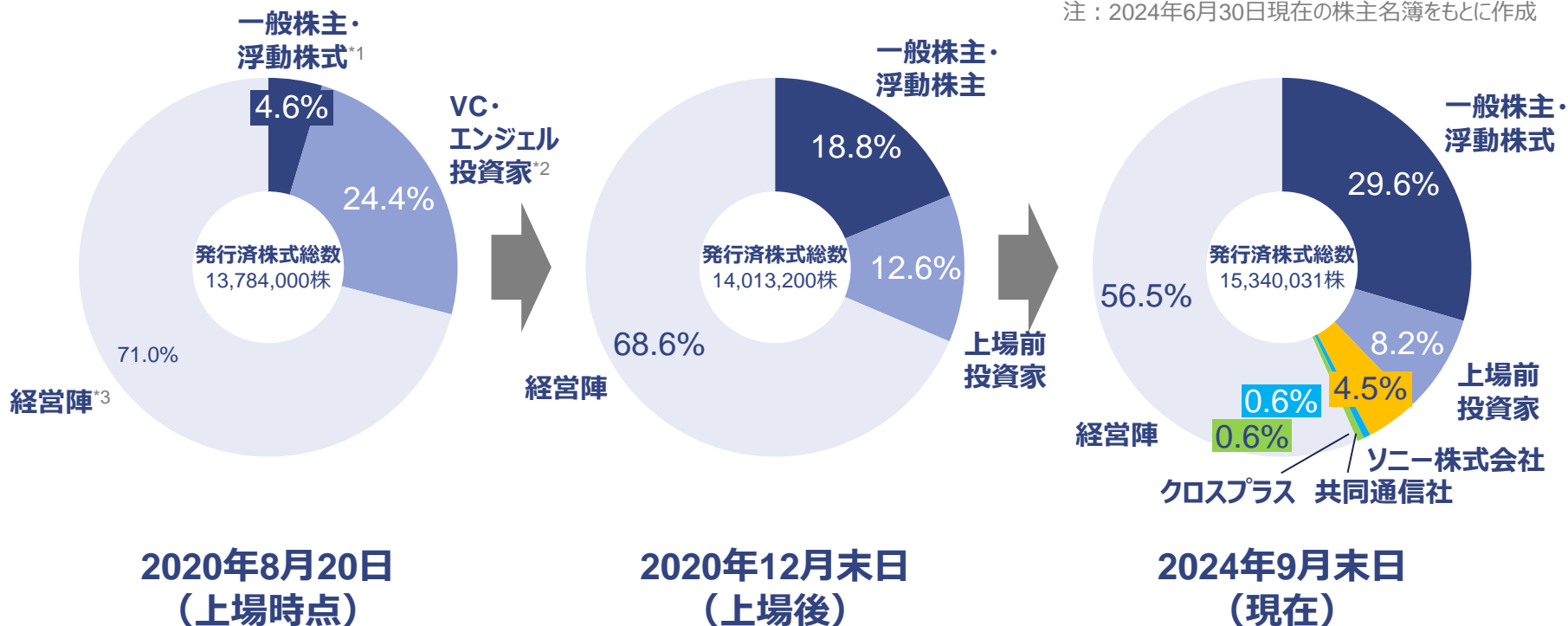
- 日タイ政府及びPTTグループ共催「Zest Thailand 2023」登壇

その他

- 2023年度 グッドデザイン賞 受賞 駐車場満空把握AI画像解析ソリューション「デジパーク」
- デロイトトーマツ主催 テクノロジー企業成長率ランキング 2023年日本テクノロジー Fast 50 受賞



株主構成の推移

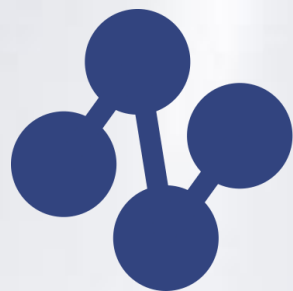


*1 2020年8月20日時点の発行済株式総数13,784,000株に占める、公募株式数415,000株と売出株式数215,800株（オーバーアロットメントを含む）合計に加え、上場前からの株主や経営陣等の売却株式数から算出。

*2 会社独自調査の結果認識している上場前からの株主（VC投資家、エンジェル投資家）の保有株式。

*3 当社経営陣の保有株式数

AIで心躍る未来を



NEURAL

ニューラルグループ株式会社

Neural Groupという社名には、AI技術をはじめとする最先端テクノロジーの開発を通じ、幅広い領域で、枠にとらわれない心躍るサービスの提供を目指したいという思いが込められています。リアル空間、バーチャル空間のいずれにおいても、エッジAI技術を活用し、AIカメラや広告配信、ファッション・アパレルなど、様々な領域で、心躍る未来の社会をグローバルに実現していきたいと思えます。

免責事項

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報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何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。