




2023年12月期 第3四半期決算説明資料

株式会社メンタルヘルステクノロジーズ
(東証グロース市場：9218)

2023年11月14日



2023年12月期
第3四半期決算概要

通期計画に対する進捗率は、売上高：約70%、営業利益：約71%、経常利益：約74%、親会社に帰属する四半期純利益：約75%で着地。売上は通期計画対比で若干の遅れ。利益は順調に推移しており計画水準の進捗

	2022年12月期 第3四半期実績	2023年12月期 第3四半期実績	2023年12月期 通期業績予想	対前年同期 増減率	通期業績予想 進捗率
売上高	1,761百万円	1,935百万円	2,775百万円	+9.9%	69.7%
営業利益 (利益率%)	419百万円 (23.8%)	353百万円 (18.3%)	500百万円 (18.0%)	-15.6%	70.7%
経常利益 (利益率%)	397百万円 (22.6%)	349百万円 (18.1%)	472百万円 (17.0%)	-12.1%	73.9%
親会社株主に帰属 する四半期純利益 (利益率%)	300百万円 (17.1%)	265百万円 (13.7%)	351百万円 (12.7%)	-11.8%	75.4%

2023年12月期 第3四半期業績

- 第3四半期に神戸市教育委員会・那覇市教育委員会向けの「教職員のメンタルヘルス対策」プロジェクトが開始。国内でのメンタルヘルス対策企業として確固たる地位を築きつつある
- 業務提携では、2023年4月に開始した第一生命とのアライアンスにより顧客紹介が順調に進展。2023年8月に開始した商工組合中央金庫との提携によりこれまで強化してきたENT¹⁾に加えてSMB²⁾のリード獲得が加速
- 企業との商談数も伸びており、2023年9月は同年1月と比較すると約1.5倍(+50%)。昨年からのマーケティング施策が明確に数字に現れた

2023年12月期 通期業績予想

- 売上高については、下記のMHS事業³⁾及びMCS事業⁴⁾についての記載の通り、計画対比若干の遅れが見られるものの、計画線の範囲内であるため、通期計画は引き続き据え置き
- 第3四半期末時点の営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益の通期計画に対する進捗率はそれぞれ約71%・約74%・約75%。マーケティング施策の合理化等により、営業利益は通期計画を達成する見通し
- MHS事業を取り巻く市場環境は精神疾患を抱える患者数の増加等に伴い、企業及び自治体における従業員のメンタルヘルス課題が顕在化。新規顧客の獲得数は概ね計画通りの水準。一方、既存顧客からの売上の伸びについては顧客側の予算繰りの都合上などの要因で、NRR⁵⁾の伸びが限定的。MHS事業の今期着地は時期ずれが発生する見通し
- MCS事業では、新型コロナ関連の通期売上200百万円を計画していたが、第3四半期末時点では125百万円に留まる。一方で、通常案件は200百万円の売上計画に対し順調に推移しており、通期の利益ベースでの達成は実現可能と見込んでいる

1) ENT：Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上（見込を含む）の顧客（グループ）

2) SMB：Small and Medium Businessの略称。メンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円未満の顧客

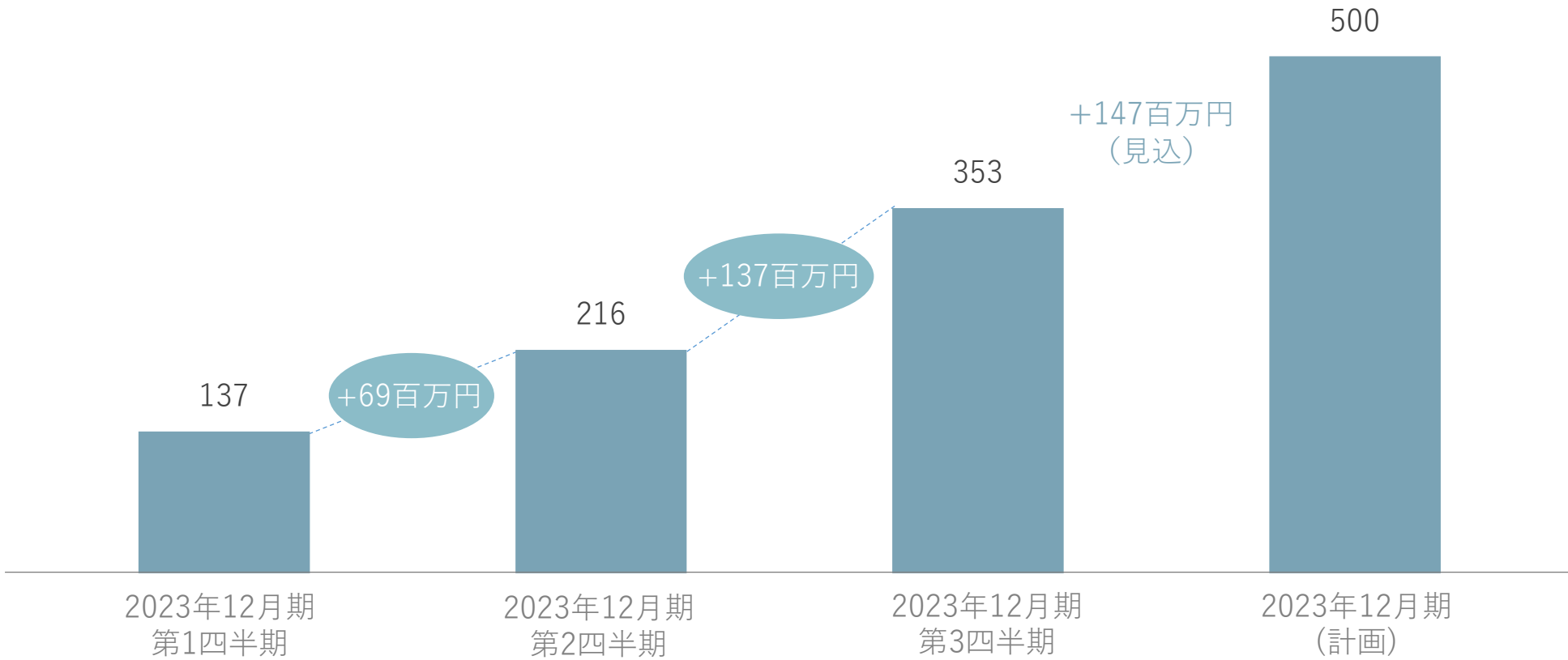
3) MHS事業：メンタルヘルスソリューション事業の略称

4) MCS事業：メディカルキャリア支援事業の略称

5) NRR：Net Revenue Retentionの略称。「産業医クラウド」サービスにおける「売上継続率」を意味する。2023年9月末時点において、12カ月前に契約があったグループについての9月末時点MRRを12カ月前の9月末時点MRRで除して算出

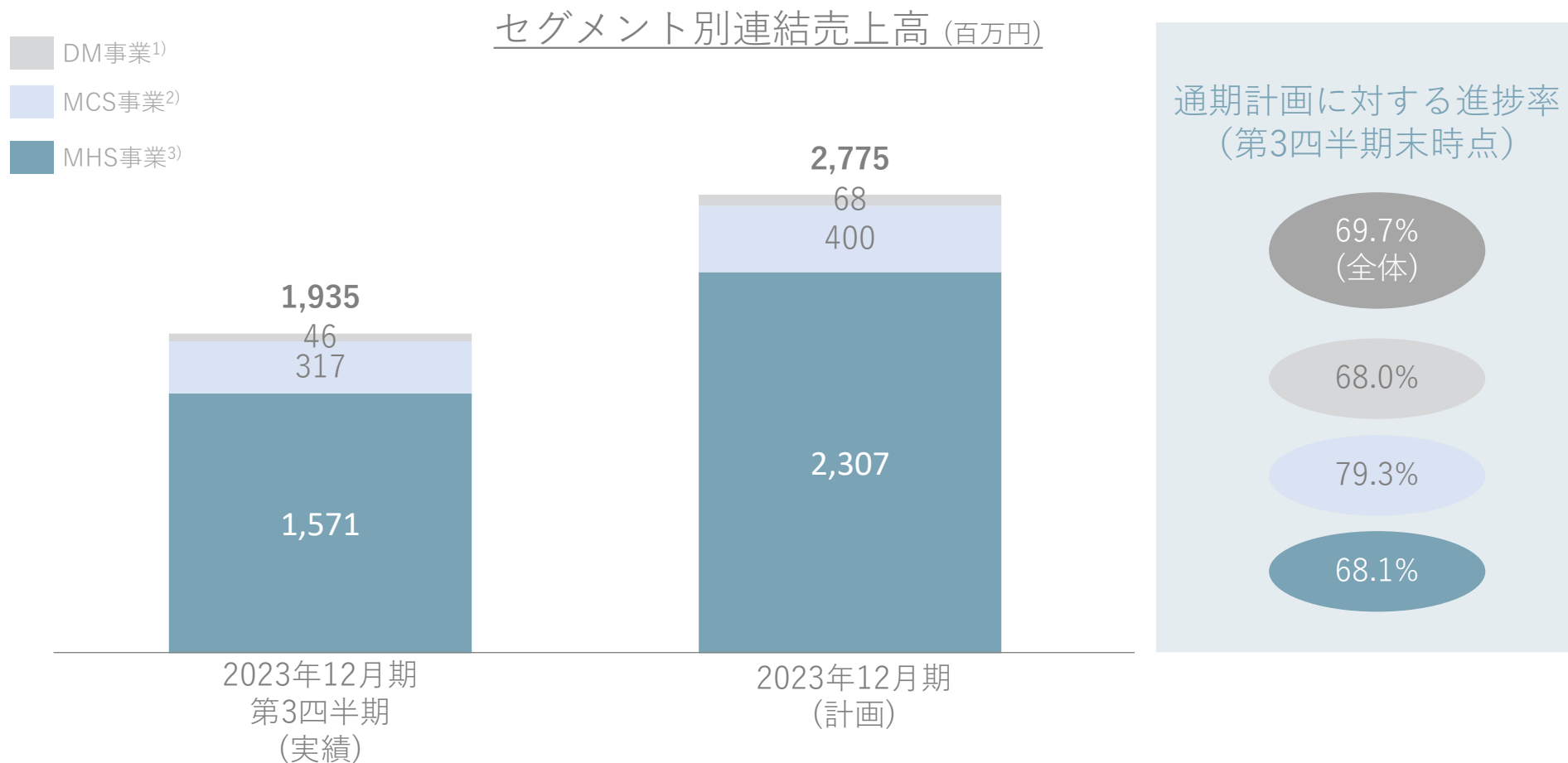
営業利益は通期計画500百万円に対し、第3四半期末時点で353百万円。
第4四半期は、順調に推移する見通し

営業利益推移 (百万円)



マーケティング費用、人材採用に係る紹介手数料、一時費用として、約60百万円を計上

売上高は通期計画に対して第3四半期末時点で約70%の進捗。
 MHS事業は若干の後ずれ感はあるが計画線。新型コロナ案件の剥落はあったものの
 MCS事業も通常案件の積上げが順調であり、通期計画水準での着地を見込む



- 1) DM事業：デジタルマーケティング事業の略称
 2) MCS事業：メディカルキャリア支援事業の略称
 3) MHS事業：メンタルヘルスソリューション事業の略称

業績	売上高 2023年第3四半期実績(前年同期比増減率)	全社 1,935百万円 (+9.9%)	メンタルヘルスソリューション事業 1,571百万円 (+41.8%)
	営業利益 2023年第3四半期実績(営業利益率)	353百万円 (18.3%)	

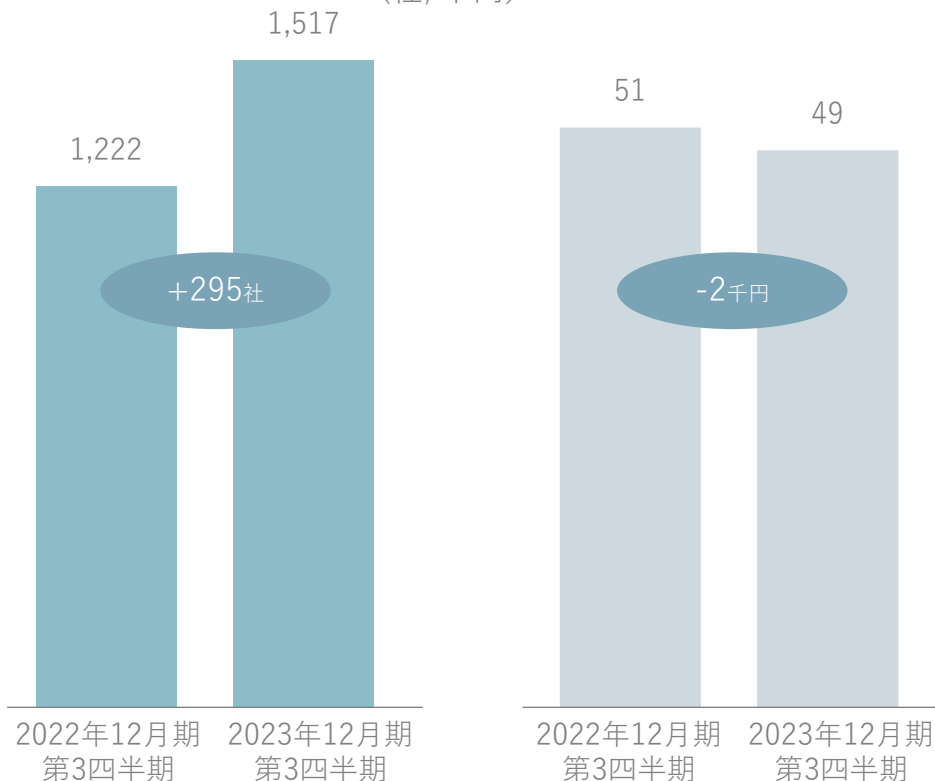
除く明照会労働衛生コンサルタント事務所数値		ENT ¹⁾	SMB ²⁾
KPI ³⁾	MRR ⁴⁾ 2023年第3四半期実績	84百万円	67百万円
	契約社数 ⁵⁾ 2023年第3四半期実績	125グループ	1,517社
	契約単価 ⁶⁾ 2023年第3四半期実績	708千円	49千円
	企業規模別売上総利益率 ⁷⁾ 2023年第3四半期実績	52.8%	51.9%
	月次平均解約率 ⁸⁾ 2023年第3四半期実績	0.2%	0.4%
	NRR ⁹⁾ 2023年第3四半期実績	111.0%	—

1) ENT：Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上（見込を含む）の顧客（グループ）
 2) SMB：Small and Medium Businessの略称。メンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円未満の顧客
 3) KPI：Key Performance Indicatorの略称。経営上の目標達成状況を判断するための客観的な指標
 4) MRR：Monthly Recurring Revenueの略称。毎月発生する月額料金のみを集計しており、単発的に発生する収益は対象外。
 四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における単月集計
 5) 契約社数：四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における集計
 6) 契約単価：ENT及びSMBの売上高（スポットで発生した一過性の収益は除く）を契約件数で除して算出。四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における集計
 7) 企業規模別売上総利益率：売上総利益を売上高で除して算出(3か月ごとの四半期ベースで集計)
 8) 解約率：Customer Churn Rate。2023年1-9月の各月の解約率を単純平均して算出
 9) NRR：Net Revenue Retentionの略称。「産業医クラウド」サービスにおける「売上継続率」を意味する。2023年9月末時点において、12カ月前に契約があったグループについての9月末時点MRRを12カ月前の9月末時点MRRで除して算出

第3四半期ではSMBは前年同期の1,222社に対し+295社、ENTは105グループに対して、+20グループで着地。昨年の積上がりペースと比較し加速

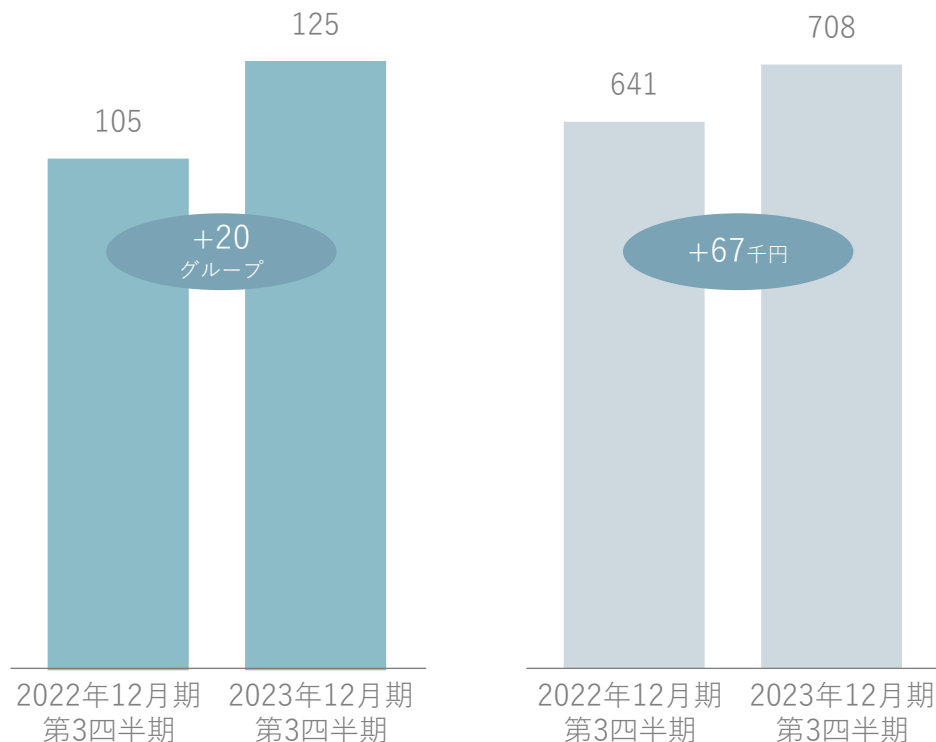
SMB¹⁾ – 契約社数/契約単価

(社, 千円)



ENT²⁾ – 契約グループ数/契約単価

(グループ, 千円)



2022年12月期第3四半期に比して2023年12月期第3四半期はYoYで+295社、QoQで+84社で着地。昨年第3四半期における第2四半期からの増加数は+70社であり昨年対比力強い成長

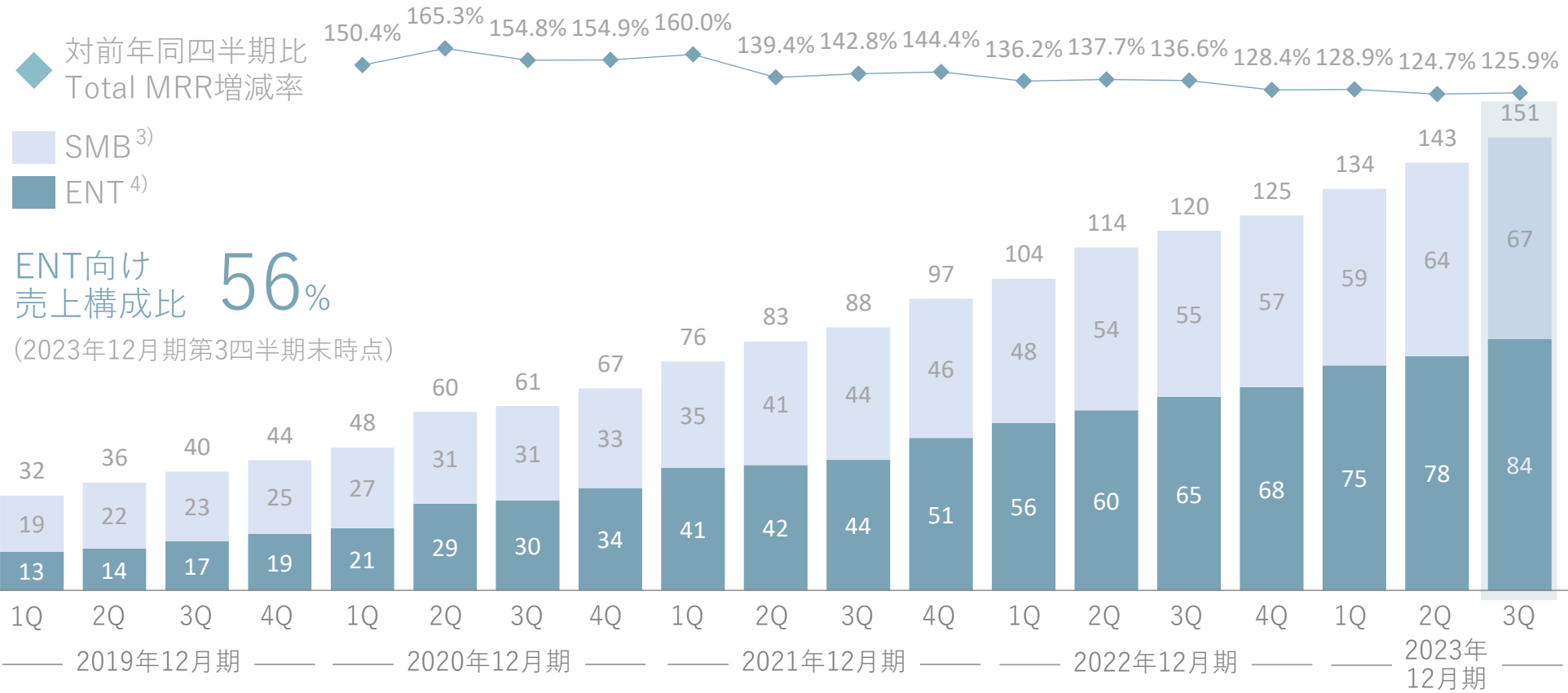
2023年12月期第2-3四半期にかけて7グループ増加。昨年の第2-3四半期増加数は2グループであり、取り組み続けてきた戦略的パートナーシップの効果が事業に顕著に現れてきた

1) SMB : Small and Medium Businessの略称。メンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円未満の顧客

2) ENT : Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上 (見込を含む) の顧客 (グループ)

引き続き堅調なMRR増加ペースを維持。SMB・ENT共に引き続き解約率を抑えながら、契約社数/グループ数を積上げ、並行してENTの単価上昇を狙う方針

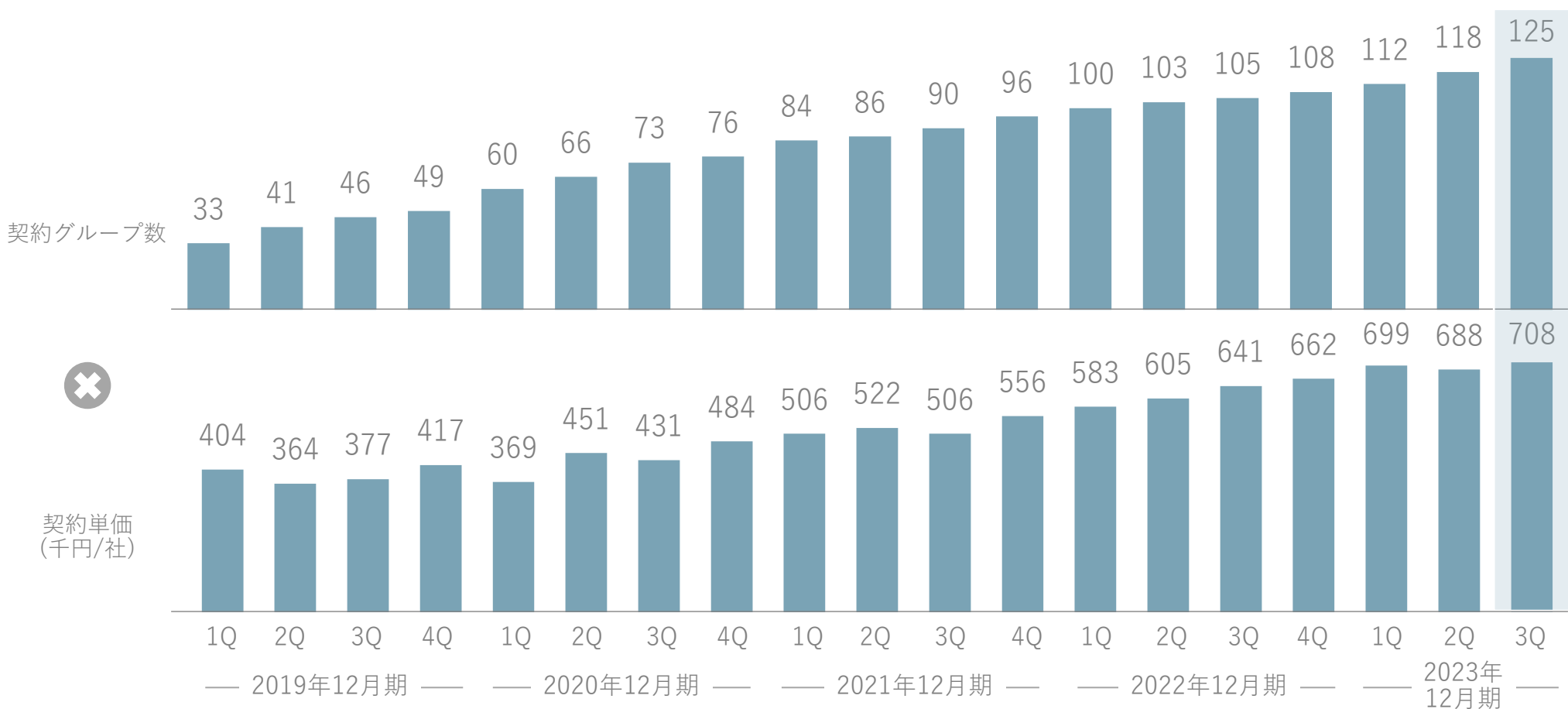
MHS事業¹⁾ 四半期別 MRR²⁾推移 (百万円)



1) MHS事業：メンタルヘルスソリューション事業の略称
 2) MRR：Monthly Recurring Revenueの略称。毎月発生する月額料金のみを集計しており、単発的に発生する収益は対象外。四半期毎(3月/6月/9月/12月)の各末日時点における単月集計
 3) SMB：Small and Medium Businessの略称。メンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円未満の顧客
 4) ENT：Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上(見込を含む)の顧客(グループ)

ENTの新規獲得について、2020年+27グループ、2021年+20グループ、2022年は+12グループとコロナの影響により停滞していたが、今期は第3四半期末時点で+17グループと事業環境の改善傾向が明確となり、来期は加速する見通し。加えて、単価を押し下げていた一時調整費用も第4四半期は解消見通し

MHS事業¹⁾ ENT²⁾向け契約グループ数³⁾/契約単価⁴⁾推移 (月当たり)

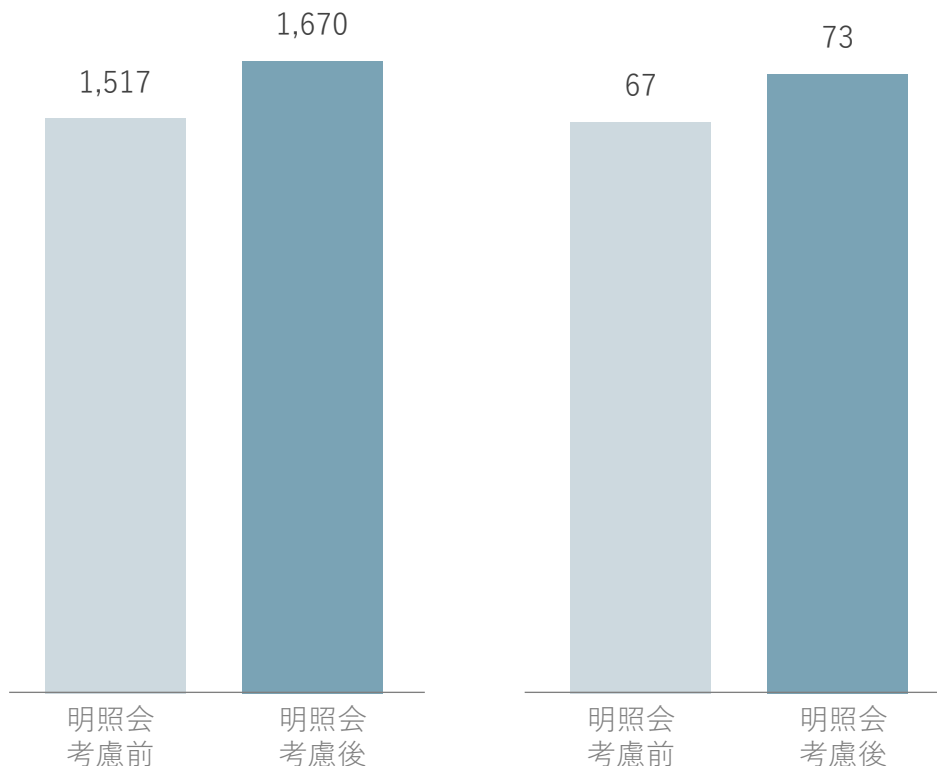


- 1) MHS事業：メンタルヘルスソリューション事業の略称
- 2) ENT：Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上（見込を含む）の顧客（グループ）
- 3) 契約グループ数：四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における集計
- 4) 契約単価：ENTの売上高（スポットで発生した一過性の収益は除く）を契約件数で除して算出。四半期毎（3月/6月/9月/12月）の各末日時点における集計

明照会労働衛生コンサルタント事務所とAvenirの連携案件が実を結びはじめ、シナジー効果を発揮。第4四半期に明確な成果が出る見込み

SMB¹⁾ – 契約社数/MRR

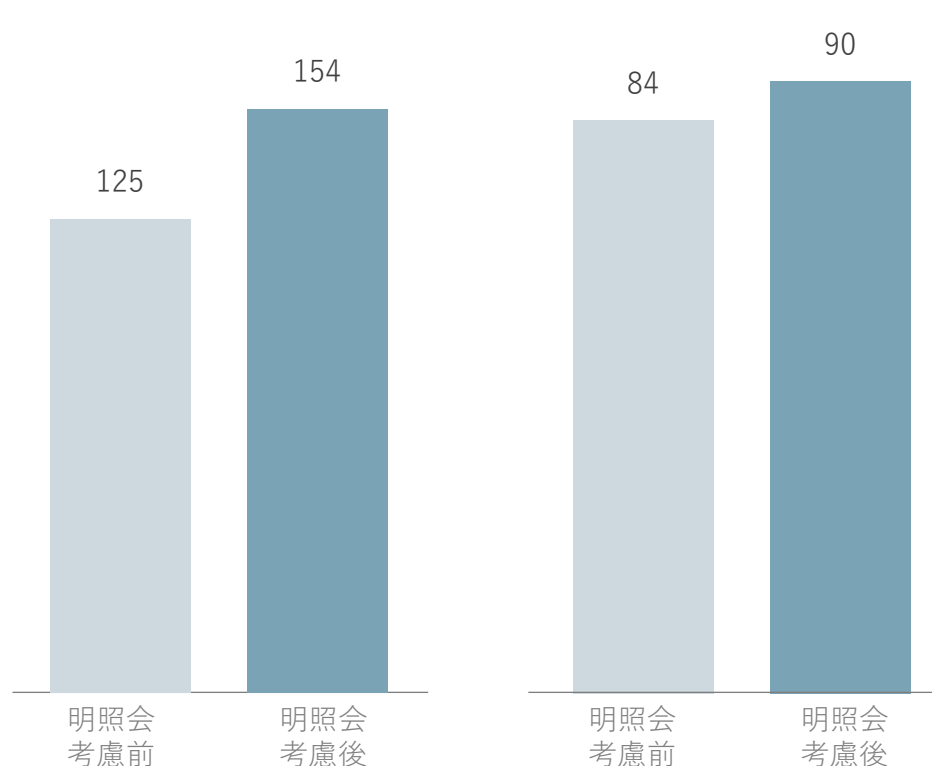
(社, 百万円)



明照会考慮後2023年12月期第3四半期の契約社数及びMRRは1,670社/73百万円。第2四半期に比して、明照会の契約社数は4社の増加

ENT²⁾ – 契約グループ数/MRR

(グループ, 百万円)



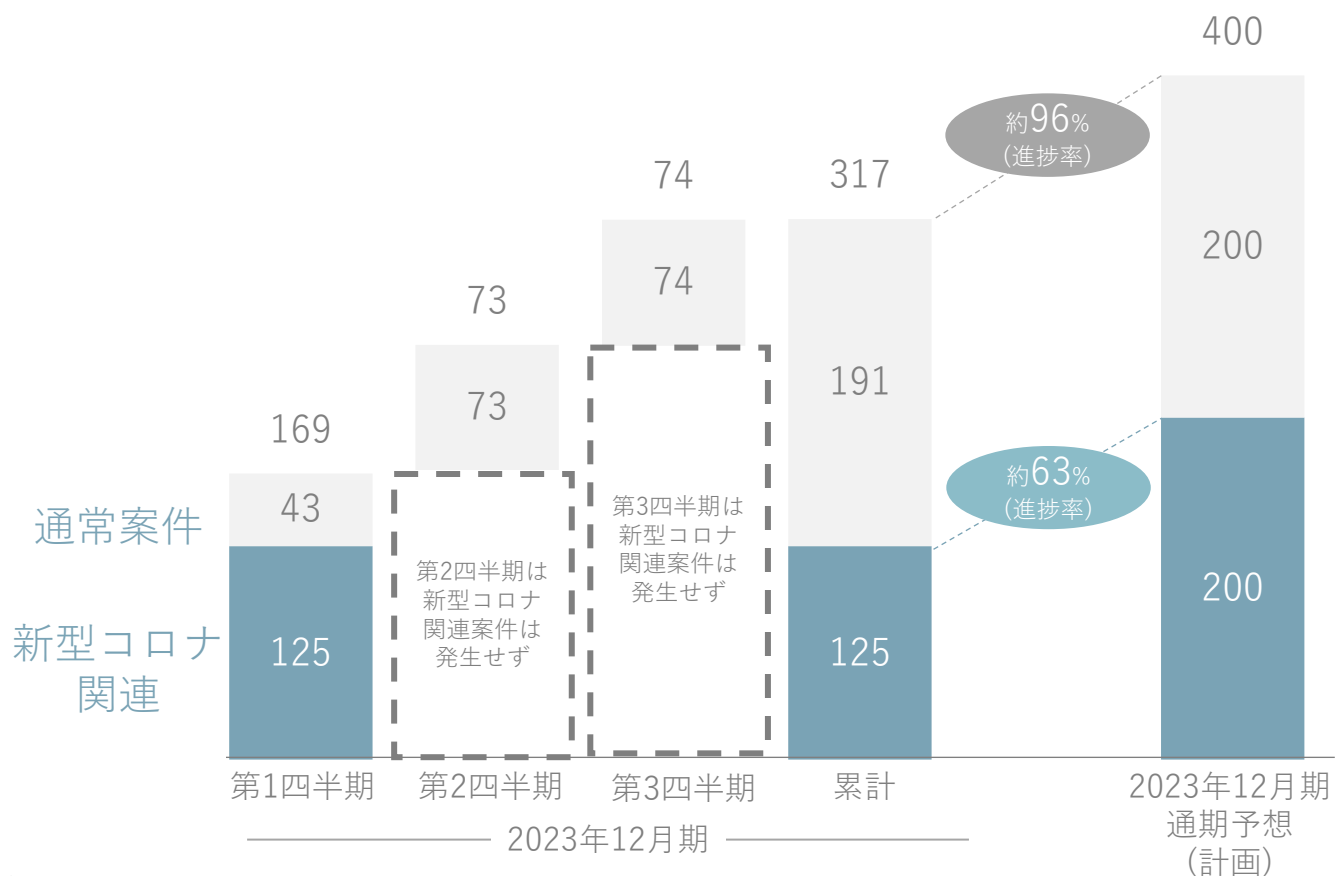
明照会考慮後2023年12月期第3四半期の契約グループ数及びMRRは154社/90百万円。当社グループ間（明照会とAvenir）の連携により、大型アカウントの取引拡大に大きく貢献

1) SMB : Small and Medium Businessの略称。メンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円未満の顧客

2) ENT : Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルスソリューション事業の売上高が月額20万円以上（見込を含む）の顧客（グループ）

新型コロナ関連通期売上は125百万円（計画比約63%）着地の見通し。
一方で、通常案件売上は第3四半期末時点で既に191百万円（計画比約96%）の進捗。
通常案件は新型コロナ関連案件に比べ相対的に収益性が高いため、
MCS事業の営業利益は、第3四半期末時点で通期計画比約99%の進捗率

MCS事業¹⁾に係る売上高の分解 (百万円)



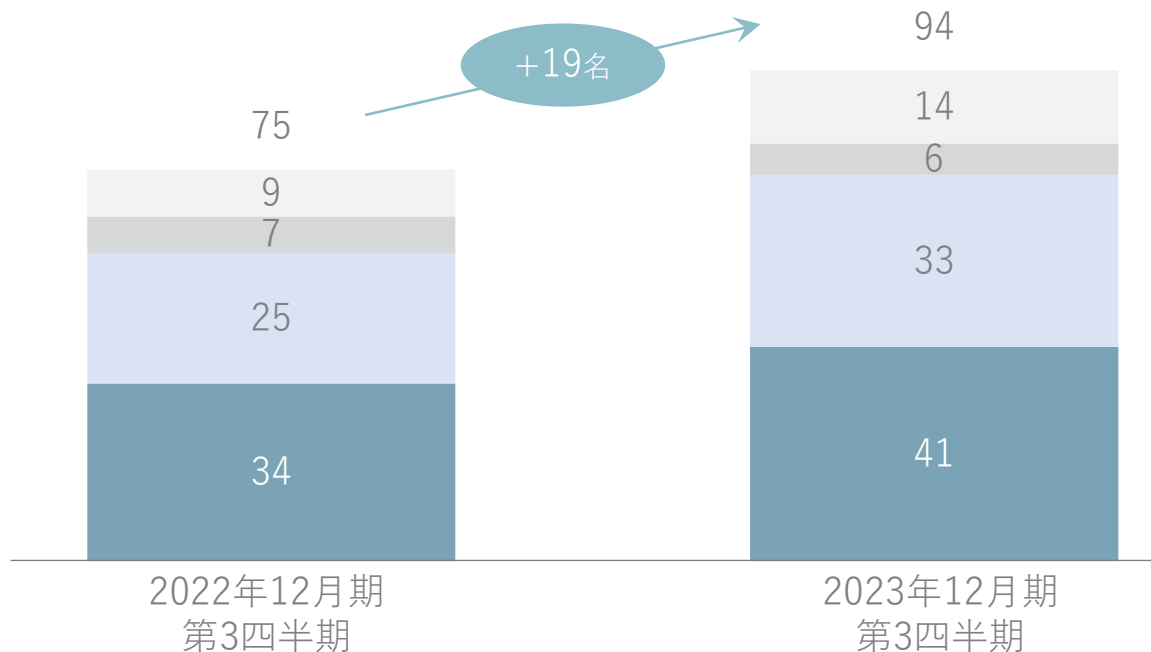
- 2023年12月期第3四半期も第2四半期に引き続き、新型コロナ関連案件は発生しなかったため売上はゼロ
- 新型コロナ案件の対応人員を通常案件に転換したことにより通期計画に比して約96%の高い進捗率
- 営業利益ベースでは、第3四半期末時点で通期計画比約99%の進捗率
- 年末にかけて来期のパイプラインの積上げも並行して実施していく方針

1) MCS事業：メディカルキャリア支援事業の略称
Mental Health Technologies, Co., Ltd. All rights reserved.

昨年同期比で従業員が19名増加。前四半期比では6名の減少。
事業フェーズに合わせた組織強化を遂行中であり、新陳代謝は一定起こり得ると想定。
次の事業フェーズに移行するために採用を強化中

連結ベースでの従業員数の推移(取締役、アルバイト等を除く。但し、役員兼務従業員は含む。)


- コンサルティングチーム (MHS事業)
- 営業チーム (MHS事業)
- カスタマーサクセス (MHS事業)
- その他 (MCS事業部、DM事業部、明照会、コーポレート本部等)



- ENT¹⁾のアップセル²⁾を担うカスタマーサクセス及びコンサルティングチームの陣容の強化は継続
- 但し、顧客ニーズが高度化してきており、人材育成は継続的に強化するものの、新陳代謝的な人員の増減は一定起こり得ると想定
- 引き続き成長加速に資する採用活動は継続するものの、業績とのバランスを勘案
- その他人員の主な内訳はMCS事業部: 8名、DM事業部: 4名、明照会: 6名、HDX: 6名など

1) ENT: Enterpriseの略称。従業員1,000名以上かつメンタルヘルソリューション事業の売上高が月額20万円以上(見込を含む)の顧客(グループ)

2) アップセル: 既存の顧客に対して新規のサービスの提案や、既存のサービスの中でより単価の高いプランのご提案などを行うこと

The background of the slide is a grayscale photograph of a city park. In the foreground, there is a large, open grassy field. In the middle ground, several large, leafy trees are scattered across the scene. In the background, a city skyline with several tall skyscrapers is visible under a bright sky. A semi-transparent teal rectangle is overlaid on the left side of the image, containing the title text.

第3四半期の 主な動き

神戸市に続き那覇市においても「教職員のメンタルヘルス対策」プロジェクトを開始



2023年7月21日
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ

プレスリリース
報道関係者各位

メンタルヘルステクノロジーズ、 神戸市教育委員会が推進する “教職員のメンタルヘルス対策”の支援決定

～「ICTを活用した包括的メンタルヘルス対策」を通じて
教職員のメンタルヘルスを守ることをめざす～

産業医及び保健師等による役務提供サービスと従業員の心身の健康管理に関する各種クラウド型サービスを提供する株式会社メンタルヘルステクノロジーズ（所在地：東京都港区、代表取締役社長：刀禰真之介、証券コード：9218、<https://mh-tec.co.jp/>、以下メンタルヘルステクノロジーズ）の100%子会社である株式会社Avenirは、神戸市教育委員会が推進する“教職員のメンタルヘルス対策”を目指し、2023年7月18日（火）より始動した「ICTを活用した包括的メンタルヘルス対策」の支援が決定したことをお知らせします。


支援にあたり、「教職員のための健康管理室」というコンセプトのもと、教職員のヘルスリテラシーの向上を目的とした教育研修の実施、教職員が産業医・保健師等の専門職にオンラインで相談が出来る仕組みの構築、休職者が心身に安定し意欲高く復職することが出来、職場も安心して復職される方を迎え入れることが出来る状況を目指した復職プログラムの構築及び運用を株式会社Avenirが支援いたします。本取組みは、神戸市教育委員会において、精神疾患による休職者数の増加の課題などを受け、メンタルヘルステクノロジーズ/Avenirの産業医クラウド（産業医及び保健師等による役務提供サービス及び労働者の心身の健康管理に関する各種クラウドサービスの導入）などを通して解決をめざすべく支援するものです。



産業医クラウドの構造図は、産業医と保健師が中心となり、人事・労務BPOがサポートするモデルを示しています。必要なクラウドを必要な分だけ組み合わせることが可能とされています。

＜本件に関するお問合せ先＞
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ 広報 PR 担当（ベンチャー広報）陳之内
TEL：080-6504-7774 Mail：jinnouchi@v-pr.net

1/2




2023年9月5日
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ

プレスリリース
報道関係者各位

那覇市教育委員会が推進する“教職員のメンタルヘルス対策”を メンタルヘルステクノロジーズが支援

～メンタル不調による休職者の減少を目的とした「包括的メンタルヘルス対策」始動～

産業医及び保健師等による役務提供サービスと従業員の心身の健康管理に関する各種クラウド型サービスを提供する株式会社メンタルヘルステクノロジーズ（所在地：東京都港区、代表取締役社長：刀禰真之介、証券コード：9218、<https://mh-tec.co.jp/>、以下メンタルヘルステクノロジーズ）は、100%子会社である株式会社Avenirが、那覇市教育委員会が推進する“教職員のメンタルヘルス対策”において、2023年9月より始動する「那覇市立学校教員のメンタルヘルス対策に関する調査研究事業」への支援が決定したことをお知らせします。



今回のメンタルヘルス対策事業の全体像は、①予防から再発防止まで、包括的な取り組みを実現。メンタルヘルス不調者を数人で支援することを目的とする。②マネジメント機能（休憩）あり、抽出された課題を協議会で報告、改善案を提示し実行に移すPDCサイクルを採る。③ストレスチェック/アンケート/職場の実地調査等から、課題の仮設設計、仮設に対する解決策を提示する。また、マネジメント機能、VPDCサイクル、協議会運営支援、ストレスチェックもアンケート、実地調査からの分析、産業医を中心とした現場教職員の支援、就労産業医・コングラメントによるマネジメント機能の支援が示されています。

本取組みは、昨今の那覇市の教職員の休職率が2.13%と全国と比べても極めて休職率が高い状況（全国平均0.64%）であり、機能するメンタルヘルス対策の構築が急務であることを受け、「教職員のメンタルヘルス不調の未然防止及び休職者の復職支援の取り組みを強化することにより、休職者、再休職者の減少を目指す」というコンセプトのもと、メンタルヘルステクノロジーズ/Avenirの提供する産業医及び保健師等による役務提供サービス及び労働者の心身の健康管理に関する各種クラウドサービス「産業医クラウド」（<https://www.avenir-executive.co.jp/sangyouji/>）などを通して解決をめざすべく、下記プログラムの構築及び運用を目的としています。

＜本件に関するお問合せ先＞
株式会社メンタルヘルステクノロジーズ 広報 PR 担当（ベンチャー広報）陳之内
TEL：080-6504-7774 Mail：jinnouchi@v-pr.net

1/2

パートナーシップ先との連携が順調に進展。第一生命保険、シグマクシス・グループとの3社によるウェビナーの実施等パートナー間連携の発展も進捗

<p>第一生命保険 (当社グループ株主)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 法人営業担当者による当社グループのサービス紹介が開始し、毎月安定的に紹介案件数が増加。ヘルスケアアプリの「QOLism」との連携による「メンタルケアプラン」のトライアル展開も開始しており本格展開に向けた協議を開始。第一生命で導入した産業医クラウドサービスは安定的に稼働
<p>オムロン (当社グループ株主)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 2023年9月末時点で会員は244社まで増加。「健康経営実践のリテラシー・スキルを高めるための勉強会・セミナー」や「ソリューション情報プラットフォーム」など今後の取り組み効果の具体的な発現に期待
<p>H.U.グループ (当社グループ株主)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 健診代行サービス等を展開するH.U.ウェルネスと連携し相互の顧客紹介が始動。明照会労働衛生コンサルタント事務所との連携によるサービス展開も順調に検討が進んでおり、今後の協業の更なる進展に期待
<p>シグマクシス・グループ (当社グループ株主)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループのオペレーション高度化に向けた人材支援や企業価値向上支援等、コンサルティング事業と投資事業のシナジーによる強力なサポート。第一生命と共に3社での共同ウェビナーも実施
<p>商工組合 中央金庫 (業務提携先)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 地域の中小企業向けサービス提供体制強化を企図し、2023年8月より業務提携を開始。当社サービスを通じて地域の中小企業と大企業で働く従業員との健康格差を是正し、地域経済の活性化を目指す

(株)QOLismが展開するオールインワン健康増進アプリ“QOLism”へ、
(株)Avenirが企業のメンタルヘルスケアを支援する機能を提供予定（24年4月）

QOLismは、健康的な生活習慣＝「健康リズム」が自然と身に付くよう設計されたアプリ。
食事記録、腹囲計測、運動といった様々な機能で、従業員さまの健康をサポート。
メンタルケア等、各種健康経営指標にも対応しております。

※QOLismアプリの主な機能（2023年10月末時点）



質問に答えるだけで無理のない目標・計画を

理想の姿や質問に答えると、自動で定性的・定量的な目標を作成します。個人に合った目標・計画に取り組むことができます。

食事画像判別AIを使った食事記録・栄養計算

食事の写真を撮るだけで食事記録・栄養計算ができる「カロリーチェック」の機能で食生活をサポートします。

ウォーキングイベント 個人戦・チーム戦

参加はカンタン！事務局の手間もなく、参加場所を選びません！

ヘルスケアアプリ初！腹囲計測

AI身体採寸サービス「Bodygram」は、着替えや撮影背景を気にせず2枚の写真を撮るだけで、身体サイズの20箇所以上の計測が可能です。

パーソナライズ化されたエクササイズ動画

気になる部位や目的別に検索できる「エクササイズ動画」で、手軽に「運動」を開始・継続をサポートします。

声で5つの感情を分析 こころのセルフケア

声を出すだけで、じぶんの感情がわかるセルフケア。

提供元：Empath



Appendix

ウェルビーイングのスタンダードを創る

私たちが観ている「ウェルビーイング」の世界観の核心は、こうです。

「毎日、楽しくて仕方がない」という気持ちで目が覚める。
信頼できる職場で一日を過ごし、満ち足りた気持ちで家に帰る。
やる気に満ち溢れ、自らだけではなくチームを奮い立たせ、
そして、信じるビジョンを達成する。
こんな職場創りをしたいと考えています。

会社名	株式会社メンタルヘルステクノロジーズ
本社所在地	東京都港区赤坂3-16-11 東海赤坂ビル4階
設立年月	2011年3月
代表取締役	刀禰 真之介
資本金	539,969千円 (2023年9月末時点)
関連会社	株式会社Avenir、株式会社ヘルスケアDX 株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所
事業内容	メンタルヘルスソリューション事業 メディカルキャリア支援事業 デジタルマーケティング事業
従業員数	94名 (連結、取締役、アルバイト等を除く。但し、役員兼務従業員は含む。2023年9月末時点)



刀禰 真之介

取締役社長 (代表取締役)

- デロイト・トーマツ・コンサルティング (現：アビームコンサルティング)、UFJつばさ証券 (現：三菱UFJモルガン・スタンレー証券)、エンジェルジャパン・アセットマネジメント、環境エネルギー投資を経て、2011年にMiew (現：当社)を設立し、代表取締役社長就任 (現任)。2014年にMiew system service (現：Avenir) 代表取締役社長就任 (現任)。2022年に株式会社ヘルスケアDX 代表取締役社長就任 (現任)、株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所 取締役就任 (現任)
- 明治大学政治経済学部卒業。CMA (日本証券アナリスト協会認定アナリスト)



株式会社ヘルスケアDXの新規設立、株式会社明照会労働衛生コンサルタント事務所のM&Aによりグループ経営体制を強化。安定した事業基盤構築を加速



東証グロース上場
証券コード：9218

ヘルスケア・メディカル分野向けデジタルマーケティング事業が祖業。構築した医師データベースを活用しグループシナジーの創出を行う他、クラウドサービス「ELPIS」の開発も手掛ける

100%

M&A



株式会社

明照会労働衛生コンサルタント事務所

Meishokai Industrial Health Consulting Co., Ltd

2022年12月MHTグループ入り。
東海エリア中心に大手企業
へも産業医サービスを提供

100%



Avenir

MHTグループの中核子会社。
産業医サービス及び医療職の
転職サポートサービスも提供

100%

新規設立



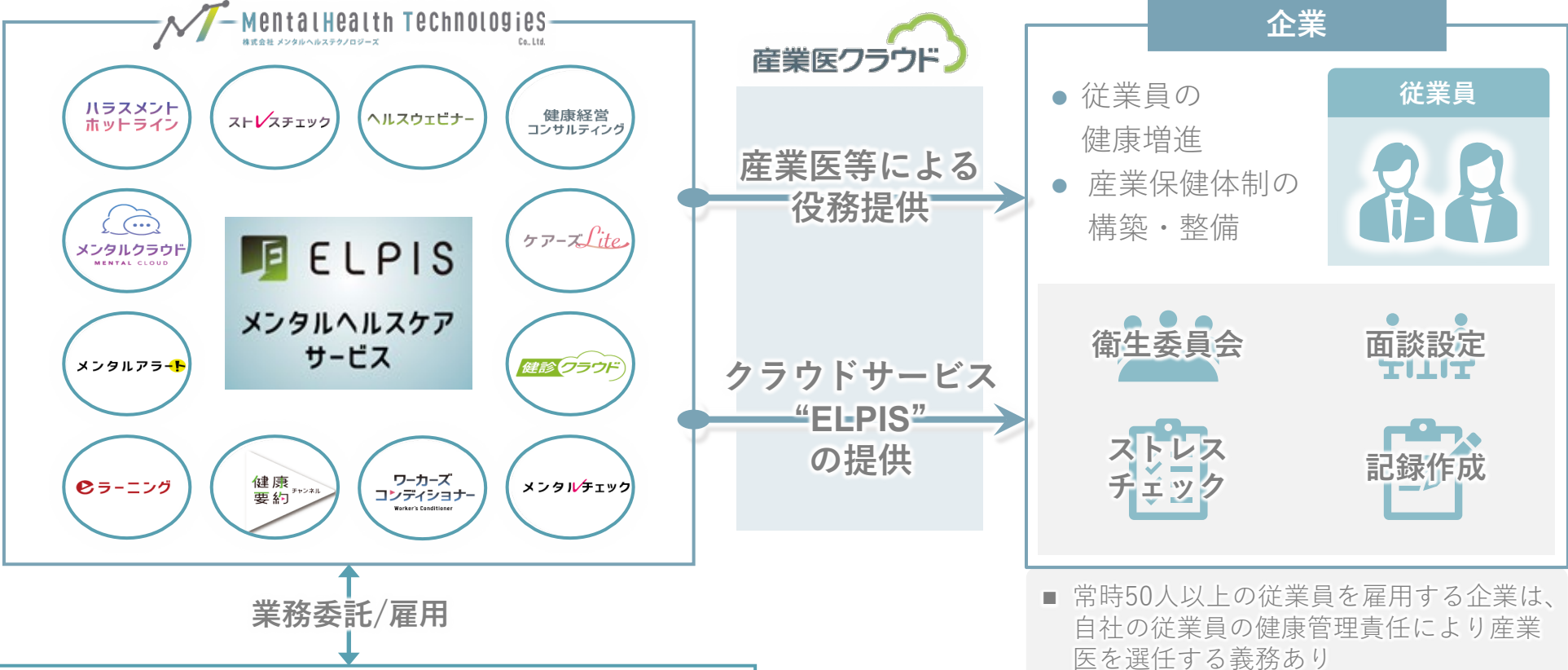
株式会社

ヘルスケアDX

Healthcare DX Co., Ltd

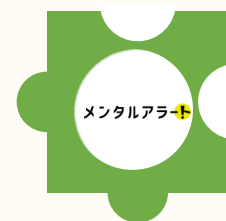
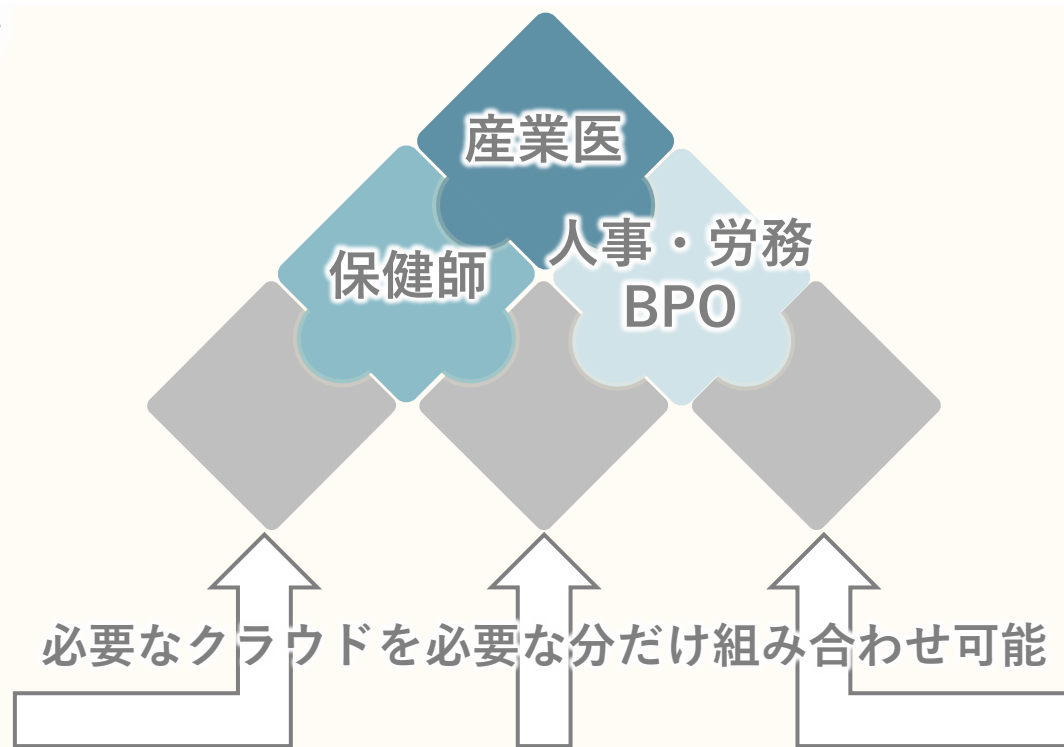
2022年9月に新設。
メンタルクリニック運営支援、
パーソナルジムの運営等

産業医・産業保健師によるアドバイスと、従業員の心身の健康管理に関するクラウド型サービス「ELPIS」を、約2,000社近くの顧客企業に対して提供



■ 顧客企業で働く従業員が、心身ともに健康な状態で働けるよう、企業と従業員の間に立ち、専門の立場からアドバイスを実施

「産業医クラウド」は産業医等による役務提供とクラウドサービスで構成。
顧客企業の抱える課題に応じて、必要なサービスを必要なコストで導入可能



本資料は、情報提供のみを目的とし当社が作成したものであり、記載されたいかなる情報も、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

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、当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想値です。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、市場環境や事業の進展などの不確実な要因の影響を受けます。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ります。

本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用しております。これらの情報の正確性、適切性等について当社は独自の検証を行っておらず、これに関し何ら表明も保証もいたしません。

