

平成 22 年 12 月期 第 3 四半期 マイルストーン開示について

平成 22 年 11 月 12 日

上場会社名 カルナバイオサイエンス株式会社

(コード番号：4572)

(URL <http://www.carnabio.com/>)

問合せ先 代表取締役社長 吉野 公一郎

取締役経営管理本部長 相川 法男

TEL：(078) 302 - 7075

平成 22 年 2 月 19 日及び平成 22 年 3 月 3 日発表のマイルストーン開示に係る事業計画、並びに平成 22 年 8 月 6 日発表のマイルストーン開示に係る事業計画の修正に対する第 3 四半期末時点における進捗及び今後の見通しについて、以下の通りお知らせいたします。

1. 第 3 四半期末時点における今期事業計画の達成状況

①全社の状況

当第 3 四半期連結累計期間におきましては、当社グループが属する製薬企業は、主力製品の相次ぐ特許切れ、世界的に続く不安定な景気などを背景として、製薬企業の合従連衡、研究施設の統廃合などの業界再編が継続しております。各企業においては、当該再編に伴い、創薬プロジェクトの見直しが進んでいると考えられます。このような外部環境の中、当社グループは、ガンやリウマチ等の疾患に深く関与することから国内外の製薬企業が特に注目している「キナーゼ」をターゲットとした創薬（キナーゼ創薬）に係る基盤技術を核として、「創薬支援事業」並びに「創薬事業」を積極的に展開し、事業の拡大を図っております。

創薬支援事業の売上高については、国内・海外のプロファイリング・サービス及び国内のキナーゼタンパク質の販売が計画通りに推移しましたが、欧米向けのキナーゼタンパク質の販売が、製薬企業の再編に伴う既存顧客の予算執行の停滞及び大幅な円高の影響を主因として計画を下回りました。その他の地域について概ね計画通り推移したものの、創薬支援事業全体では、計画を下回りました。他方、創薬事業の売上高は、共同研究の進捗に伴う収入を計画通り計上しました。

損益については、創薬支援事業の営業損益は、業務の効率化及び諸経費の節減等により販管費を圧縮しましたが、売上が計画を下回った結果、計画より悪化しました。他方、創薬事業の営業損益は、売上が計画通りに推移するとともに、研究の効率化及び研究開発予算執行時期が後ろにずれたことにより研究開発費が圧縮された結果、計画に比較して改善しました。以上の結果、全社損益はほぼ計画通りとなり、営業損失が 300 百万円、経常損失が 269 百万円、当期純損失が 296 百万円となりました。

(単位：百万円)

	連結売上高			連結営業損益		
	創薬支援事業	創薬事業	計	創薬支援事業	創薬事業	計
平成 22 年 12 月期 第 3 四半期累計(実績)	411	21	432	44	△345	△300
通期計画に対する 進捗率	66.3%	18.3%	58.5%	51.6%	—	—
平成 22 年 12 月期 通期計画	620	120	740	87	△431	△344

②創薬支援事業の状況

1) 当社製品・サービスの品揃えについて

第 3 四半期は、新規タンパク質製品として、キナーゼタンパク質 3 種類、変異体 2 種類及び基質タンパク質 3 種類の製品化を終了し、販売を開始しました。その結果、キナーゼタンパク質製品の数は、337 種類となりました。また、アッセイ開発では新たに 7 種類のキナーゼの開発が終了し、その結果、プロファイリング可能なキナーゼタンパク質の種類は 311 種類となりました。更に、今後期待される新たな技術に対応した製品群として、物質間相互作用の研究に用いられるビオチン化キナーゼタンパク質 21 種類の製品化を終了し、第 4 四半期に販売を開始しました。今後も、顧客

本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。当社の事業計画に対する評価および投資に関する決定は、投資者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。また本資料最終頁末尾の留意事項を必ずご参照下さい。

ニーズに即した製品として、脂質キナーゼ等の製品開発やビオチン化キナーゼタンパク質の品揃えに取り組んでまいります。

2) 地域別売上高について

第3四半期連結累計期間の地域別売上高につきましては、次の通りでした。

海外売上の売上全体に占める比率は42.0%（前連結会計年度は46.4%）となりました。

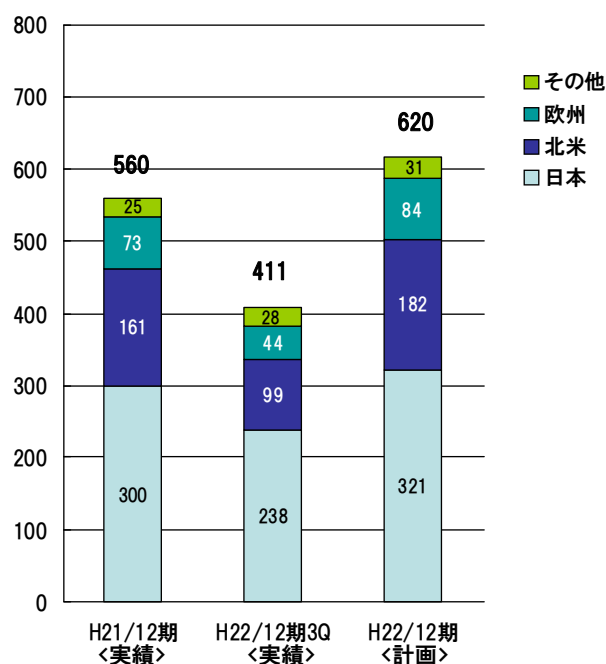
国内売上については、概ね計画通りの238百万円（通期計画に対する進捗率：74.1%）となりました。既存顧客へのきめ細かなサービスを行ったことによる深耕の結果、キナーゼタンパク質、スクリーニング・プロファイリングが概ね計画通り、結晶構造解析サービスが好調に推移しました。

米国については、計画を下回る99百万円（通期計画に対する進捗率：54.7%）となりました。第2四半期に続き、当第3四半期においても、大手・中堅製薬企業の再編に伴う既存顧客の予算執行の停滞の影響がみられました。しかしながら、直近において、再編が一段落し、幾つかの製薬企業では新たな創薬プロジェクトの予算執行の兆しがあるなど、持ち直しの動きがみられます。このような市場環境下、第4四半期においては、新規顧客及び既存顧客への積極的な営業に注力するとともに、顧客の細かいニーズに対応すべく新製品・新サービスを外部と連携して顧客に提供することにより、売上増加を見込んでおります。

欧州については、計画を下回る44百万円（通期計画に対する進捗率：52.9%）となりました。欧州についても、製薬企業の再編による影響を受けておりますが、米国と同様、研究施設の再編が一段落し、既存顧客からの問い合わせが増えてきております。

その他の地域については、概ね計画通り28百万円（通期計画に対する進捗率：89.2%）となりました。

(百万円)



3) 顧客数について

第3四半期累計の取引社数は下記の通りとなりました。

第3四半期においては、展示会・セミナーへの出展を積極的に行うとともに、バイオ関連雑誌等への広告掲載を数多く行い、当社製品・サービスの顧客への周知を図りました。従前と同様、ダイレクトメール等を継続するとともに、国内、海外ともに、積極的な顧客訪問を行いました。これらの結果、第3四半期においては19の新たな顧客から注文をいただきました。

(単位：社数)

	日本顧客	北米顧客	欧州顧客	その他	合計
平成22年12月期 第3四半期累計	48	62	37	11	158

本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。当社の事業計画に対する評価および投資に関する決定は、投資者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。また本資料最終頁末尾の留意事項を必ずご参照下さい。

4) 商品別売上高について

第3四半期連結累計期間の商品別売上高は次の通りでした。

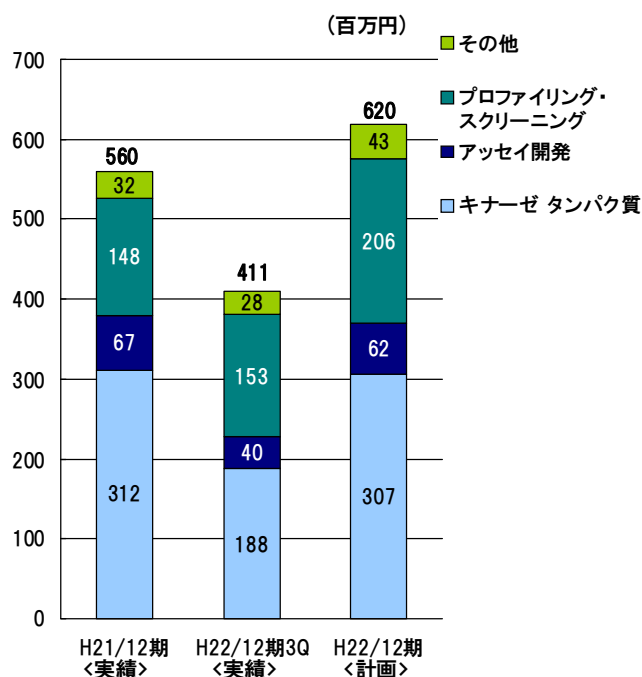
プロファイリング・スクリーニングについては、概ね計画通りの153百万円（通期計画に対する進捗率：74.4%）となりました。

アッセイ開発については、米国・欧州において、ほぼ計画通りであったものの、国内において、大口の継続顧客によるアッセイキット使用量が見込みを下回り、計画をやや下回る40百万円（通期計画に対する進捗率：65.9%）となりました。

キナーゼタンパク質については、計画を下回る188百万円（通期計画に対する進捗率：61.1%）となりました。第2四半期に続き、主に大手・中堅製薬企業の再編に伴う既存顧客の予算執行の停滞の影響がみられました。第4四半期においては、細かな顧客ニーズに応じた商品供給を行うべく、新たな研究技術に対応した高付加価値商品として、ビオチン化キナーゼタンパク質の販売を開始しました。

ビオチン化キナーゼタンパク質は競合品が少なく、今後の売上が見込まれます。

その他については、概ね計画通りの28百万円（通期計画に対する進捗率：65.4%）となりました。



5) 今後の見通しについて

製薬業界においては、今後も業界再編が継続するものと思われませんが、短期的には、再編が一段落した複数の企業で新たな創薬プロジェクトが始動しております。また、新たな創薬拠点として注目されている中国及びインドなどにおいてもキナーゼ創薬研究が活発に行われつつあります。さらに、大型主力製品の特許切れが相次ぐ2010年を迎え、後続新薬の開発ニーズは高まっていると考えられます。ガンやリウマチ等の疾患に深く関与する「キナーゼ」に関連する試薬市場は拡大基調にあり、潜在的需要も旺盛であると考えられます。このような状況下、当社グループは、顧客の研究効率化や研究のスピードアップに資する新製品・新サービス、高付加価値のサービスの開発に重点を置いた研究開発活動を今後も進めてまいります。第4四半期においては、競合他社の取り扱いが少なく、新たな技術に対応した製品・サービスとして、ビオチン化キナーゼタンパク質及びセルベース・アッセイ（細胞系プロファイリングシステム）の販売を開始いたしました。これら新製品・サービスには、現在、顧客からの問合せが数多く寄せられており、今後の受注獲得に繋げてゆきたいと考えております。国内市場については、地の利を生かした細やかなサービスにより既存顧客への深耕に注力し、継続的な受注を獲得するとともに、高付加価値の大口案件の創出を進めてまいります。他方、海外市場については、米国・欧州の複数の企業で研究施設の再編が一段落し、新たなプロジェクトによる予算執行が見込まれることから、顧客へのアプローチを積極的に展開し、新プロジェクトの予算獲得に注力するとともに、新規顧客の開拓を進めてまいります。また、中国及びインドにおいては、販売代理店を活用し、積極的な事業展開を図ってまいります。これらの施策を積極的に展開することで、計画の達成を目指してまいります。

③創薬事業の状況

1) 創薬事業における研究開発の状況

当社グループの創薬事業は、現在5つのキナーゼを標的とした創薬研究を実施しております。なかでも、当社の重点領域であるがんを適応とした2テーマ（①wntシグナルの重要な役割を担っているTNIKキナーゼ阻害薬研究、②遺伝子の複製開始および進行に重要な役割を果たしているCDC7/ASKキナーゼ阻害薬研究）に資源を集中し、早期のステージアップを目指しております。これら2つの研究テーマは順調に最適化研究が進んでおり、より安全で効果の高いキナーゼ阻害薬の創出を目指して引き続き最適化研究を実施しております。

本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。当社の事業計画に対する評価および投資に関する決定は、投資者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。また本資料最終頁末尾の留意事項を必ずご参照下さい。

当社グループのその他の研究パイプライン（③SYK、④DYRK1A 及び⑤科研製薬株式会社との共同研究キナーゼ）に関しましても引き続き最適化研究を行っており、当社グループが保有する強力なキナーゼ創薬基盤技術を最大限に活用して、安全で効果の高いキナーゼ阻害薬の創出を目指してまいります。

また、パイプラインの強化を目的として第2四半期より開始いたしました戦略的 HTS（※）プロジェクトでは、有力なヒット化合物群が見出されました。現在、ヒット化合物のバリデーションを引き続き実施しており、パイプラインの強化および早期導出を目指してまいります。

※ HTS（ハイスループットスクリーニング）

ハイスループットとは、高効率という意味で、医薬品開発、特に化合物スクリーニングの領域ではハイスループットスクリーニングという形で多く用いられます。

当期におけるステージアップおよび研究テーマ数（実績と計画）

ステージアップ数	前臨床⇒臨床(又は導出)※			
	探索⇒前臨床(又は導出)※			1
研究テーマ数		5	5	5
		平成 21 年 12 月期 通期	平成 22 年 12 月期 第3四半期	平成 22 年 12 月期 通期計画

※1. 上記における「計画通り」とは、研究プロジェクトが予期せぬ課題で中止されずに進行することを言います。創薬研究は個々の発明の連続であり、化合物群が合成され、これを評価してみないと研究の成否がわからないため、研究が一瞬にして飛躍的に進捗することあれば、予期せぬ課題により中断されることもあります。中断されることなく研究が継続されるということは、研究対象（テーマ）とする低分子化合物群について、将来の医薬品として継続的に費用をかけて研究開発してゆく判断を行ったことを意味し、当該テーマは科学的に考察した場合の実現可能性、中長期的な収支から見た場合の経済的合理性を持っているとの判断を行ったということです。中断すると判断した場合は、当該テーマに関して過去に投じた費用及びこれからかかる費用については、将来回収できないと判断したことを意味しますが、研究活動においては失敗も重要な知見であり、別のテーマでの知見の応用が可能な場合もあり、1 テーマの研究の中断が企業の存続可能性に大きな影響を及ぼすかについては、個々のテーマの内容及び中断した時の科学的知見の状況、会社の経済的状況によりその影響度が異なります。

※2. ステージアップとは、研究テーマが「探索」から「前臨床（又は導出）」へ、又は「前臨床」から「臨床（又は導出）」へと、次段階の研究ステージに進むことを指します。

1. 「探索」から「前臨床」へのステージアップ

「探索」ステージ（＝試験を行う創薬の標的となるキナーゼを同定し、多くの化合物の中から特定のキナーゼに対して阻害作用を持つ化合物（リード化合物）を創出し、そのリード化合物を基に種々の化合物を合成し医薬品として可能性のある化合物を選別するステージ）から、「前臨床」ステージ（＝前臨床試験。臨床試験を開始する前に、新薬候補化合物を動物に投与して薬効と安全性を確認するステージ）に進むことが決定した状態。

2. 「探索」から「導出」へのステージアップ

「探索」ステージを終了した後、自社（又は他社と共同）で、その後の「前臨床試験」には進まずに、候補化合物を製薬会社等にライセンスアウトすることが決定した状態。

3. 「前臨床」から「臨床」へのステージアップ

「前臨床」ステージから「臨床」（＝前臨床試験で薬効と安全性が認められた薬剤を実際にヒトに投与し、主作用と副作用を検討するステージ。臨床試験には第1相試験、第2相試験および第3相試験があります。）に進むことが決定した状態。

4. 「前臨床」から「導出」のステージアップ

「前臨床」ステージを終了した後、自社（又は他社と共同）で、その後の「臨床試験」には進まず、候補化合物を製薬企業等にライセンスアウトすることが決定した状態。

2) 今後の見通しについて

当社グループの創薬事業は、がん領域を重点領域として経営資源を集中し、パイプライン（新薬候補）強化を推進しています。がんを適応とした2テーマ（TNIK 阻害薬、CDC7/ASK 阻害薬）に加えて、第2四半期に実施いたしました HTS で見出した有力なヒット化合物群を早期にリード最適化段階にステージアップし、今後もがん領域の研究パイプラインの強化および早期導出

本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。当社の事業計画に対する評価および投資に関する決定は、投資者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。また本資料最終頁末尾の留意事項を必ずご参照下さい。

を目指していきます。その他のテーマ（SYK、DYRK1A 及び科研製薬株式会社との共同研究キナーゼ）に関しましても引き続き化合物の評価及び最適化研究を行っており、早期のステージアップを目指していきます。

④その他

1) 研究開発費及び設備投資の状況について

第3四半期の研究開発費の状況及び設備投資の状況は以下の通りでした。

研究開発費は、創薬支援事業では主としてバルクタンパク質及び物質間相互作用の研究に用いられるビオチン化キナーゼタンパク質の研究開発に資金を投じました。創薬事業では化合物の最適化研究や医薬品として適した特性を評価する試験（薬物動態試験、病態動物モデル試験）の外部委託に資金を投じました。

設備投資については、創薬事業の薬理研究基盤の強化を目的として細胞イメージアナライザーの導入に資金を投じました。本装置の導入により、細胞を用いた化合物スクリーニングが加速されるだけでなく、分子イメージングという切り口で基礎から応用まで幅広い研究の実施が可能となり、臨床研究への橋渡しを加速させることが可能となります。

（単位：百万円）

		平成22年12月期 第3四半期累計	平成22年12月期 通期（計画）
研究開発費	創薬支援事業	1	4
	創薬事業	260	413
設備投資		32	35

2) 資金計画について

（財務戦略）

創薬事業を単独事業とした場合に比較して研究開発に係る資金負担が軽減されるよう、創薬支援事業において当社グループ製品・サービスの提供により獲得した資金を創薬事業に融通します。

経営戦略上、財務体質の強化や中長期的な成長資金の追加確保等を目的とした資金調達が必要が生じた場合には、事業の進捗状況や外部環境を勘案し、必要に応じて最適な方法・タイミングでの資金調達を実施します。なお、現在のところ、直接金融による資金調達の計画はございません。

（平成22年12月期 第3四半期）

当第3四半期においては、中長期的な成長資金の確保を目的に、50百万円の銀行借入を実施いたしました。

3) 人員について

当第3四半期（実績）の人員数は以下の通りです。

当社グループは、高い専門性、高い知見を有する即戦力のある経験者を中心に、人員の募集及び採用活動をホームページ及び採用アウトソーシングサービス並びにバイオテクノロジー関連の就職フェア等を活用して計画的に実施しております。

【人員数（実績及び計画）】

	平成22年12月期 第3四半期	平成22年12月期 通期（計画）
研究開発	32	32
営業	7（2）	7（3）

（注）（ ）内数値は北米拠点における人員で外数

2. 当期事業計画の進捗を前提とした業績目標（平成22年12月期～平成24年12月期）の達成見通し
当期事業計画及び業績目標について、現時点で変更はございません。

本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。当社の事業計画に対する評価および投資に関する決定は、投資者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。また本資料最終頁末尾の留意事項を必ずご参照下さい。

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成 22 年 12 月期 (計画)	740	△344	△315	△344
同上 (予想)	740	△344	△315	△344
平成 22 年 12 月期 第 3 四半期	432	△300	△269	△296
平成 23 年 12 月期 (目標)	1,201	41	87	81
同上 (予想)	1,201	41	87	81
平成 24 年 12 月期 (目標)	1,521	195	192	144
同上 (予想)	1,521	195	192	144

(業績目標に関する定量的情報等)

第 3 四半期の業績 (第 3 四半期累計) は、売上高 432 百万円、営業損失 300 百万円、経常損失 269 百万円、四半期純損失 296 百万円となりました。

(業績目標に関する定性的情報等)

国内外とも景気を持ち直しの動きはあるものの、依然として厳しい経済環境が続いております。製薬業界においては、大型新薬の特許切れを背景として、製薬企業は新薬開発競争を激化させ、M&Aによる創薬パイプラインの争奪戦が繰り広げられていますが、短期的には、業界再編が一段落し、複数の企業で新たな創薬プロジェクトが始動しております。また、新たな創薬拠点として注目されている中国及びインドなどにおいてもキナーゼ創薬研究が活発に行われつつあります。こうした環境の中、当社グループは、創薬研究の効率化やスピードアップに最大限貢献する製品・サービスの顧客への提供が、当社創薬支援事業の売上拡大の鍵になり、新たな創薬プロジェクトの研究受託に繋がるものと考えております。

創薬支援事業においては、新たな技術に対応し、顧客の研究の効率化に貢献する高付加価値の製品・サービスとして、ピオチン化キナーゼタンパク質及びセルベース・アッセイ (細胞系プロファイリングシステム) の販売を開始いたしました。これら新製品・サービスは既存製品・サービスと併せて、顧客ニーズへの細やかな対応を可能にし、今後の受注増加に繋がるものと考えております。研究開発面においては、顧客ニーズに基づいた市場競争力のあるユニークな製品を短期間で開発できるよう、社内研究開発のリソースを集中いたします。また、社外のテクノロジーにも広く目を向け、新たな技術導入や共同研究により、製品開発を目指します。製造面においては、市場競争が激化する中、より一層の生産性の向上及び作業効率化を推進いたします。営業面においては、国内市場において、既存顧客への細やかな営業に注力し、継続的な受注を獲得するとともに、高付加価値の大口案件の創出を進めてまいります。米国・欧州市場においては、再編後の新たな創薬プロジェクトの予算獲得及び売上拡大に直結する新規顧客を獲得すべく、積極的な直接営業を展開するとともに、代理店を活用した顧客へのアプローチを展開し、新規顧客の開拓並びに既存顧客への当社製品・サービスの更なる浸透を図ってまいります。また、創薬支援事業の新たな市場として期待される中国及びインドにおいても、販売代理店を活用し、積極的な事業展開を図ってまいります。

他方、創薬事業においては創薬研究が概ね計画通り進捗しており、また早期に化合物を導出できるよう交渉を進めております。

これらの施策を積極的に展開することで、当期の計画及びこれ以降の各期における業績目標が達成できるよう努めてまいります。

なお、当社グループは、以下のリスク発生の可能性を勘案した上で事業計画及び業績目標を策定し、また当該リスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、以下の記載事項及び本項以外の記載事項を慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。

- ・候補化合物の導出には、製薬企業と諸条件について取り決め契約を締結する必要があるため、双方の条件に隔たりがあり、想定通り契約ができない場合は、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。
- ・協業相手と当社グループの事業シナジーを創出するには、技術面での補完関係を前提としますが、双方の技術開発の進捗が揃わない場合は、製品化・サービス化が遅れ、業績等に影響を及ぼす可能性があります。
- ・製薬業界は合従連衡が盛んであり、研究テーマが変更される可能性があります。その結果、キナーゼ研

本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。当社の事業計画に対する評価および投資に関する決定は、投資者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。また本資料最終頁末尾の留意事項を必ずご参照下さい。

究が拡大する場合も縮小される場合も考えられ、縮小された場合は、業績等に影響を及ぼす可能性があります。

- ・顧客である製薬企業の創薬研究は、秘匿性が高く、その進捗により研究テーマ自体の変更が起こり得るために、年間ベースでの契約が締結できた場合でも、顧客の研究が予定通りに進まない場合など、年間ベースでの契約件数の増加が収益に直ちに寄与しないことが考えられます。特に欧米企業では、研究テーマが日本と比較して多く市場規模が大きい反面、個々の顧客ベースでの変化も大きく、新規顧客の開拓が、収益に直ちに寄与しないことが考えられます。
- ・共同研究では、研究の進捗により協力金などの収入を得ることが出来ますが、研究の進捗が、必ずしも想定通りに進展しない場合など、収益に直ちに寄与しないことが考えられます。
- ・北米での新たな顧客基盤を開拓するために米国に子会社を設け、売上の増加を図っております。しかしながら、北米でのキナーゼ創薬の研究開発は競争が激しいため、予測どおり顧客開拓ができず、業績等に影響を及ぼす可能性があります。
- ・連結売上高に占める海外売上高の割合は約 39.9%となっております。当社グループは、米国及び欧州等の製薬企業を顧客とするグローバルな販売活動を展開しており、これに伴い、米ドル等の外貨での売上が計上されますが、大きく円高に進むなどの為替相場の変動が業績等に影響を及ぼす可能性があります。
- ・創薬支援事業は、主としてキナーゼを対象商品としているため、キナーゼ阻害薬の研究開発を進める製薬企業の減少により、業績等に影響を及ぼす可能性があります。また、予想通りキナーゼ阻害薬の研究開発に関連したアウトソースの市場が拡大しない場合、業績等に影響を及ぼす可能性があります。
- ・競合他社がキナーゼタンパク質やプロファイリング・サービスの提供種類を増やし、当社グループのみが販売している製品・サービスの数が減少または無くなる可能性があります。また、複数の同業他社の参入に伴う価格競争により業績が悪化する場合があります。
- ・競合他社が画期的な技術で先行した場合、当社グループの優位性は低下する可能性があります。また、これらの競争に巻き込まれ、事業展開において当社グループが想定する以上の資金が必要となる可能性もあります。
- ・創薬スピードが年々速まっており、当社グループは積極的な研究開発投資、優れた技術をもつ企業との提携、最先端技術への対応を進めていますが、その対応が遅れた場合、業績等に影響を及ぼす可能性があります。

以 上

【ご参考】

- ①マイルストーン開示に係る事業計画について（平成 22 年 12 月期～平成 24 年 12 月期）
平成 22 年 2 月 19 日開示
- ②マイルストーン開示に係る事業計画について（平成 22 年 12 月期～平成 24 年 12 月期）の一部訂正に関するお知らせ 平成 22 年 3 月 3 日開示
- ③マイルストーン開示に係る事業計画の修正について（平成 22 年 12 月期～平成 24 年 12 月期）
平成 22 年 8 月 6 日開示

本開示資料は、投資者に対する情報提供を目的として将来の事業計画等を記載したものであって、投資勧誘を目的としたものではありません。当社の事業計画に対する評価および投資に関する決定は投資者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。

また、当社は、事業計画に関する業績目標その他の事項の実現・達成等に関しその蓋然性を如何なる意味においても保証するものではなく、その実現・達成等に関して一切責任を負うものではありません。

本開示資料に記載されている将来に係わる一切の記述内容（事業計画に関する業績目標も含まれますがそれに限られません。）は、現時点で入手可能な情報から得られた当社の判断に基づくものであり、将来の経済環境の変化等を含む事業計画の前提条件に変動が生じた場合その他様々な要因の変化により、実際の事業の状態・業績等は影響を受けることが予想され、本開示資料の記載内容と大きく異なる可能性があります。