

《平成27年度 決算説明会》



S I H D

経営戦略について ～『第3次中期経営計画』の策定

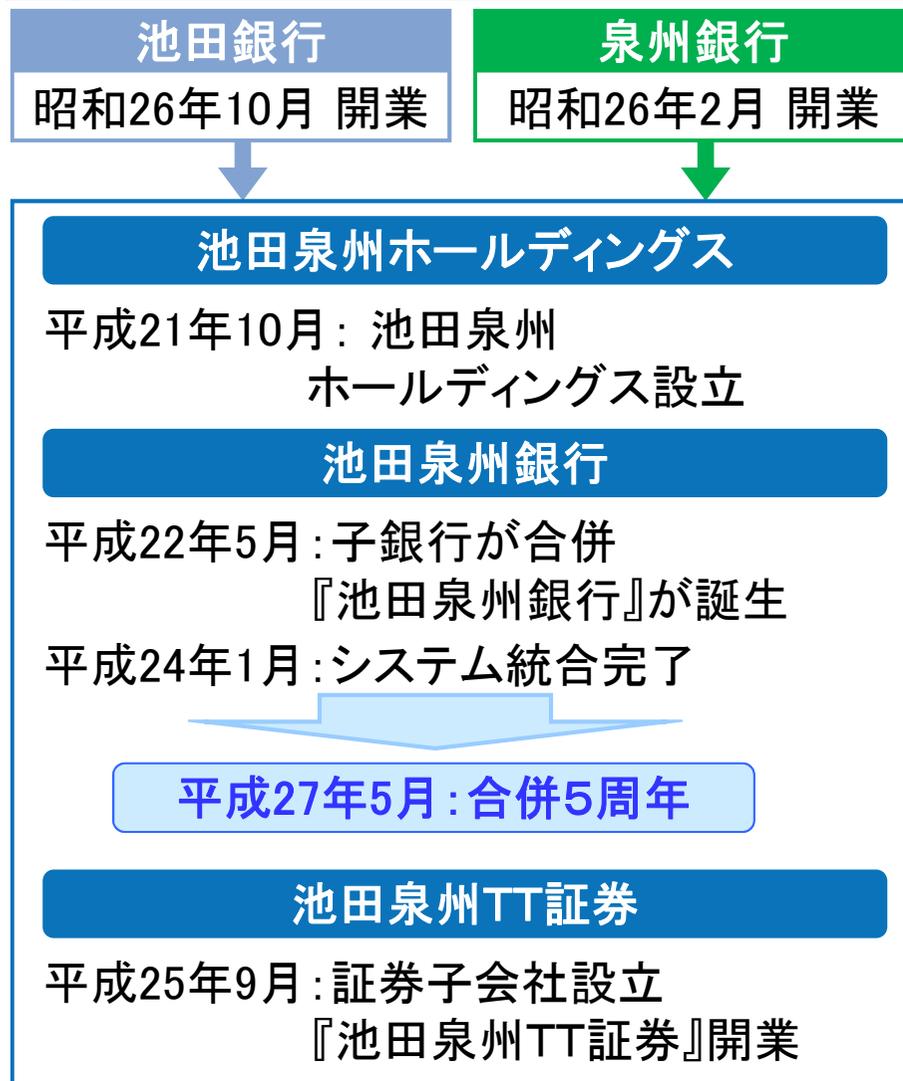
2016年（平成28年）5月26日

株式会社 池田泉州ホールディングス

株式会社 池田泉州銀行

池田泉州ホールディングスグループの概要

1 グループの沿革



2 池田泉州銀行の概要

設立日	昭和26年9月1日
所在地	大阪市北区茶屋町18番14号
代表者	代表取締役頭取 藤田 博久
資本金	613億円
店舗数	139ヶ店
店舗外ATM	225ヶ所(駅のATM 107ヶ所含む)

(平成28年3月末現在)

3 全国・近畿地区における順位

	全国地銀 (105行中)	近畿地銀 (10行中)
預金残高	第20位	第2位
貸出金残高 ※	第18位	第2位
不良債権比率 ※	第15位	第1位
外貨両替取扱高	第1位	第1位

(※ 事業再生子会社を含む)

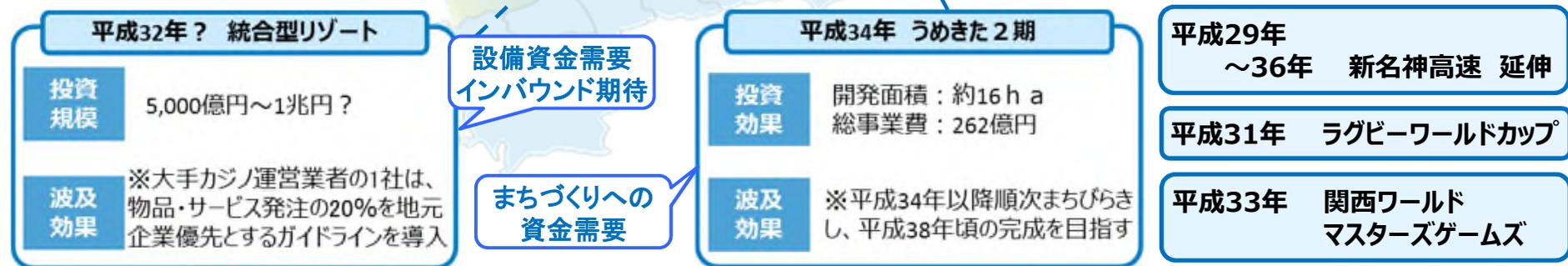
(平成28年3月末現在／当行調べ)

マーケットトピックスと対応状況

1 営業エリアでは大型プロジェクトが目白押し。⇒ 地元金融機関として積極的に関与。



《将来期待されるプロジェクト等》



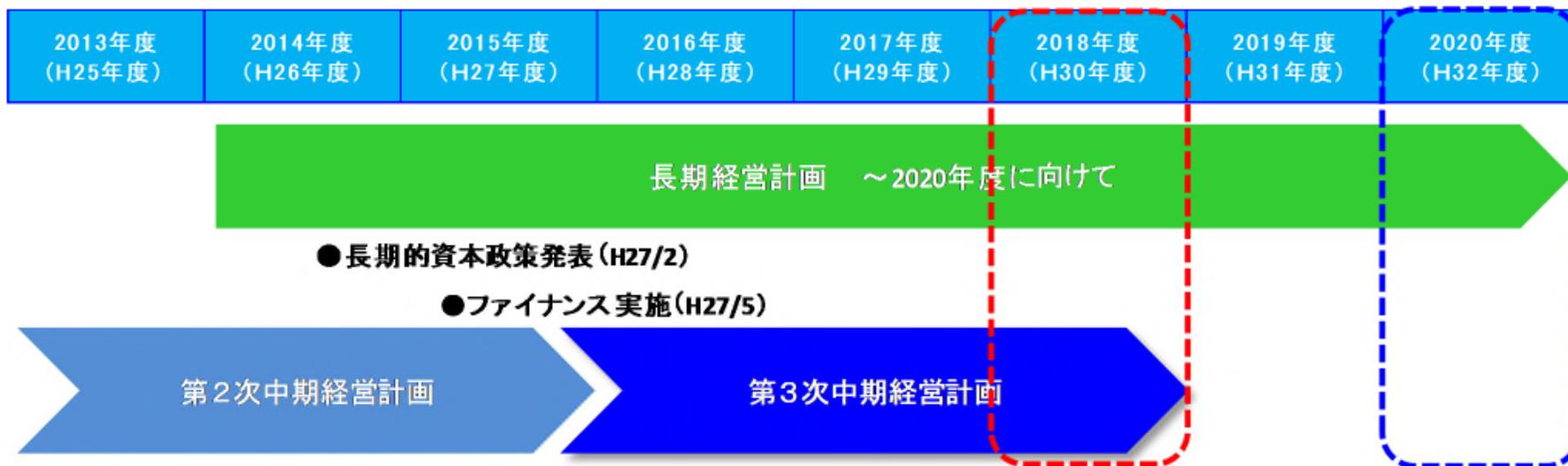


経営戦略について ～『第3次中期経営計画』の策定

経営戦略について ～『第3次中期経営計画』の策定

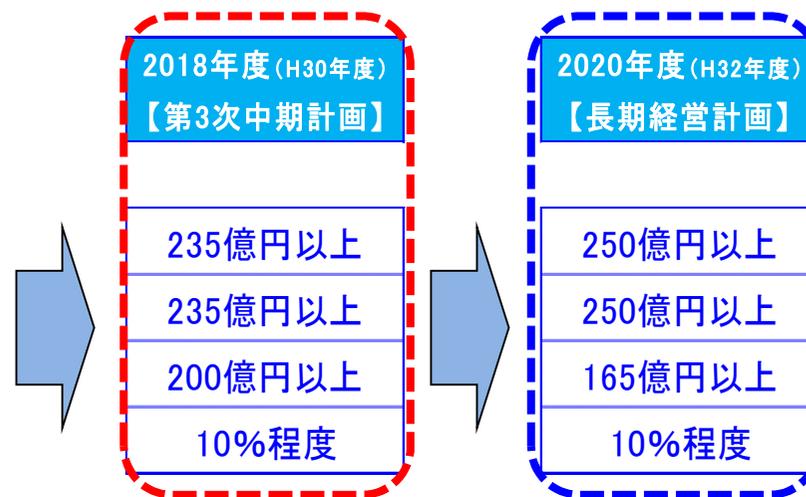
『第3次中期経営計画』の位置付け	… 4	外為収益の更なる強化	… 19
『第3次中期経営計画』のコンセプト	… 5	構造イノベーション（顧客） 法人取引	… 20
目指すべき経営指標	… 6	構造イノベーション（顧客） 個人取引	… 21
マイナス金利による影響	… 7	店舗戦略（1）	… 22
『7つの構造イノベーション』	… 8	店舗戦略（2）	… 23
構造イノベーション（貸出金）	… 9	構造イノベーション（人員、経費）	… 24
地元中小企業取引推進施策（1）	… 10	『変えること』と『変えないこと』	… 25
地元中小企業取引推進施策（2）	… 11	≪変えないこと≫地域との共存共栄 ～地域創生	… 26
地元中小企業取引推進施策（3）	… 12	地域創生の深化	… 27
個人ローン推進施策	… 13	地域創生への取組みの一例	
構造イノベーション（預金）	… 14	「ものづくり/知財」ニーズをトータルでサポート	… 28
構造イノベーション（有価証券）	… 15	東大阪市と産業振興連携協定締結	… 29
リスク・アペタイト・フレームワークへの取組み	… 16	長期的資本政策	… 30
構造イノベーション（非金利収益 預り資産）	… 17	ROE向上と株主還元	… 31
世代を繋ぐビジネスの深化	… 18	CSR活動・株主との対話の促進	… 32

『第3次中期経営計画』の位置付け



1 2018年度目指す経営指標

目指すべき経営指標	2015年度 (H27年度)	
	【第2次中期計画】	【実績】
【池田泉州ホールディングス(連結)】		
経常利益	185億円以上	223億円
税金等調整前当期純利益	185億円以上	219億円
当期純利益	160億円以上	164億円
自己資本比率	10%程度	10.59%



『第3次中期経営計画』のコンセプト



経営理念

「幅広いご縁」と「進取の精神」を大切に、お客様のニーズに合ったサービスを提供し、地域の皆様に「愛される」金融グループを目指します。

目指す姿

関西No. 1のリレーションシップ地域金融グループ
～ 地域の皆さまからのご支持No. 1 ～

戦略テーマ

『7つの構造イノベーション』

【変えること】

- 人口減少やマイナス金利政策等の環境変化を踏まえ、『7つの構造イノベーション』を遂行
- 地元顧客基盤を拡充
(第2次中計での戦略テーマを加速)

収益構造を
抜本的に
変革

【変えないこと】

- 地域との『共存共栄』～地域第一主義
 - ① “地域”創生への取組み
 - ② 『まち・ひと・しごと創生』への取組み
 - ③ 地元自治体・大学とのネットワーク構築・活用

➢ 5年後、10年後に持続可能なビジネスモデルを確立し、『地域』に貢献し続ける。

➢ 長期経営計画の達成

目指すべき経営指標



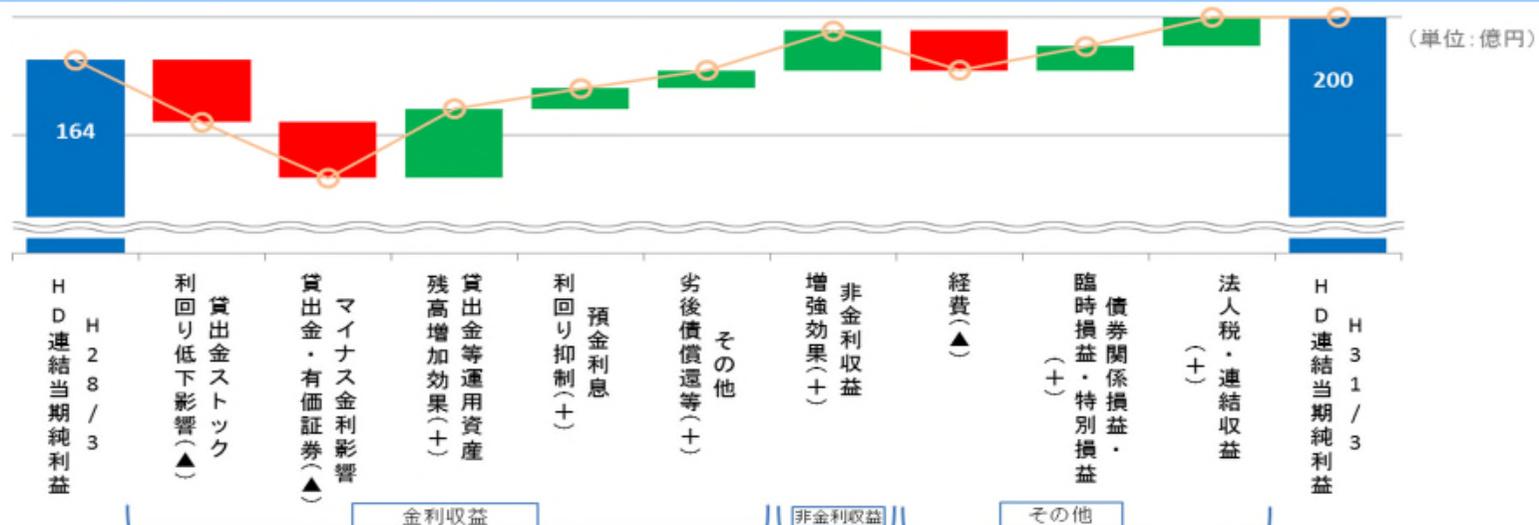
1 目指すべき経営指標

経営指標		H30年度 目標	H27年度 実績
持株会社 (連結)	連結当期純利益	200億円以上	164億円
	株主資本ROE	8%以上	7.7%
	グループ個人 『総』預り資産残高	5兆円以上	4.4兆円
銀行 (単体)	中小企業貸出残高	20%以上増加 ⇒ 1兆5千億円以上	1.2兆円
	非金利収益比率	20%	12.7%

□ 本計画の前提条件

- 緩やかな景気回復シナリオ
 - ・短期金利
 - 横ばい(マイナス金利の継続)
 - ・長期金利
 - 後半に緩やかに上昇

2 利益計画 ~含む、マイナス金利対応



マイナス金利による影響

1 マイナス金利の影響

有価証券

- ・ JGBの再運用リスク
 - 既に残高1,000億円を下回る水準まで圧縮済み
- ・ 今後求められる運用多様化に伴うリスク
 - 従来より運用多様化とリスク管理高度化を併進

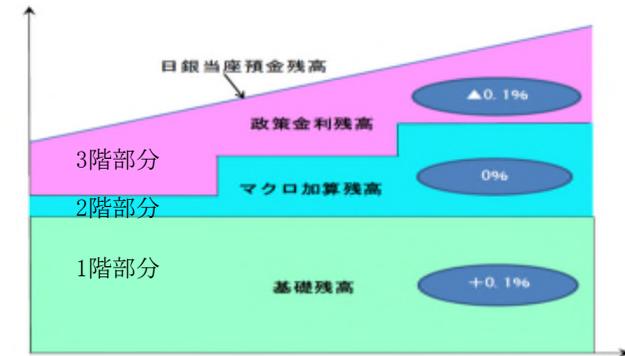
➤ 影響は極めて小さい

貸出金

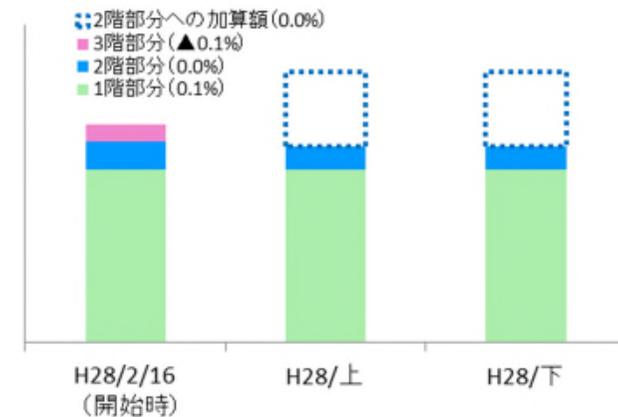
- ・ LIBOR、TIBORに感応して直ちに金利低下した貸出影響
- ・ 今後の更なる競争激化による金利低下

➤ 「メインシナリオ」に保守的に織込み済み

- 更に、リスクシナリオとして、短期金利のもう一段の低下も想定
 - その場合でも、今後の安定配当や資本政策に変更無きことを確認済み



日銀当座預金階層別残高推移



『7つの構造イノベーション』

『7つの構造イノベーション』

①	貸出金	『地元の中小企業と個人』にfocusした貸出構造へ
②	預金	『流動性比率の向上』と『預金利回りの改善』
③	有価証券	『運用の多様化』と『リスク管理の高度化』を併進
④	非金利収益	<ul style="list-style-type: none"> ・預り資産販売を『ストック収益』主体に転換 ・『繋ぐビジネス』を拡大
⑤	顧客	(法人)『新・マザーエリア(攻めるエリア)』の取引シェアを大幅拡大 (個人)世代別取引拡大施策を強化
⑥	人員	『削減』から『戦略的な増強』へ
⑦	経費	BPR 第2フェーズへ ~『仕組み』の変革

収益の柱となる施策の明確化(貸出金・非金利収益)

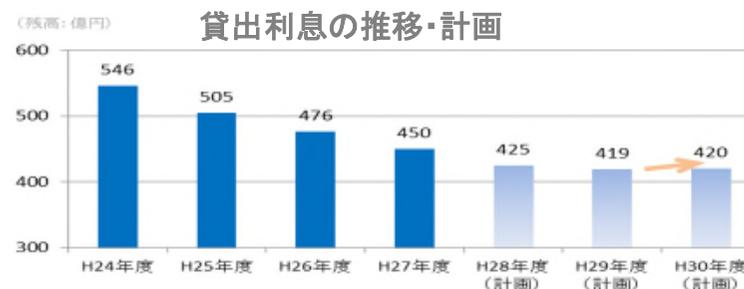
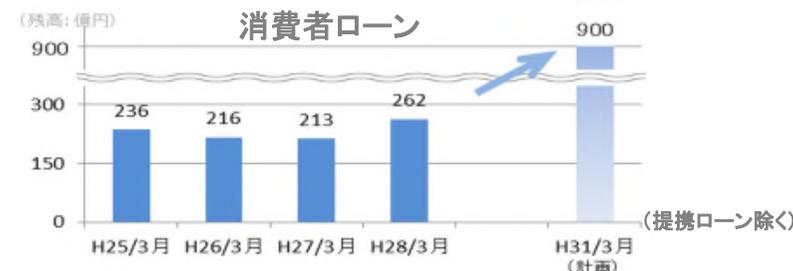
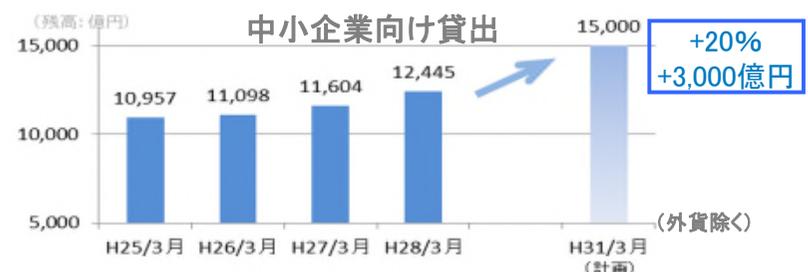
地元顧客基盤を拡充
(第2次中計での戦略テーマを加速)

収益構造を抜本的に変革

構造イノベーション（貸出金）

1 貸出金 ～『地元の中小企業と個人』にfocus

1. 貸出金全体ポートフォリオ
 - 貸出金の限界増加は、地元の中小企業向け貸出と個人ローンのみで
 - 東京地区等地元以外の大企業貸出は圧縮
2. 事業性貸出
 - 新規貸出先獲得加速 ⇒ 年間3千社超
 - 『貸出は収益ビジネスの入口』モデルの推進 ⇒ 中小企業貸出3年増20%以上
3. 個人ローン
 - 住宅ローン ⇒ 年増300億円体制へ
 - 消費者ローン
 - ・非対面チャネル強化 ⇒ 残高900億円へ
4. 貸出金利息
 - ⇒ H30年度に前年比反転見込む



地元中小企業取引推進施策（1）



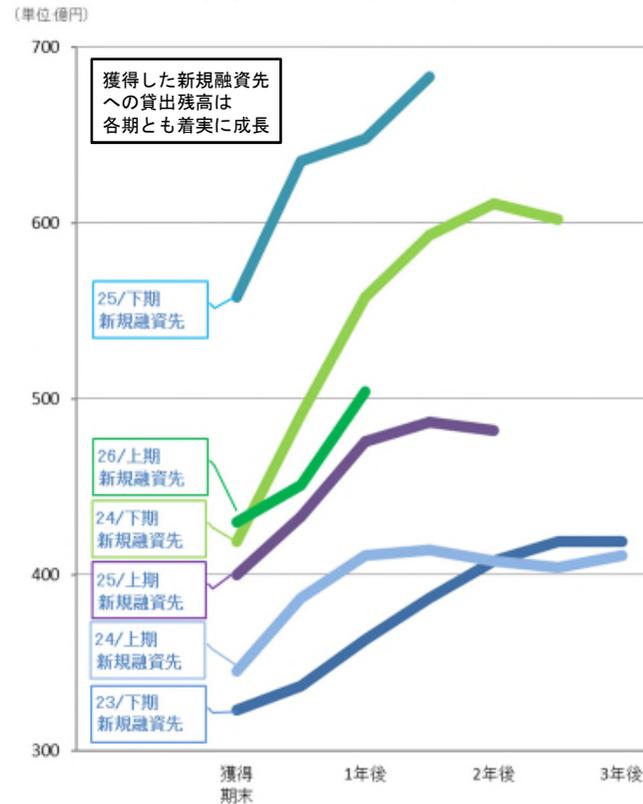
当行独自のビジネスモデル『貸出は収益ビジネスの入口』を推進



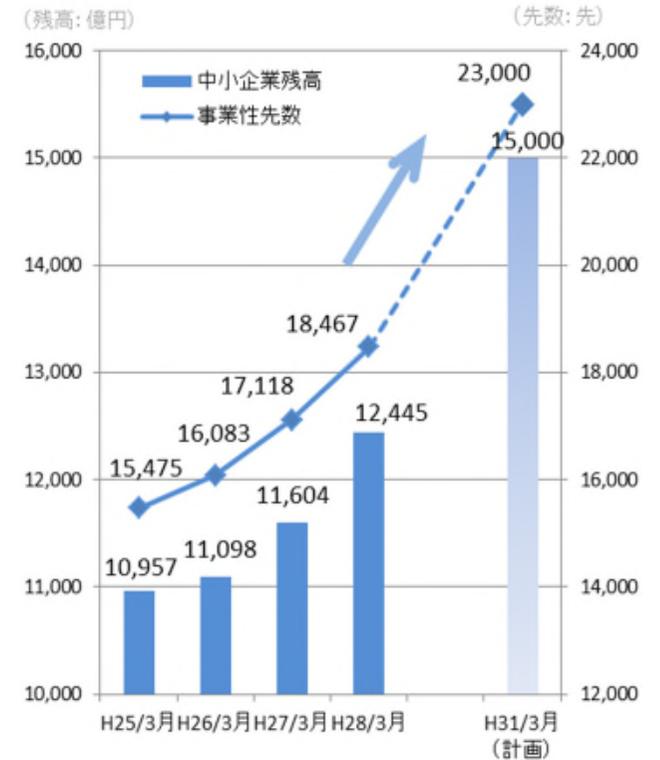
半期毎の新規融資取引先獲得数推移



新規融資先の貸出残高推移



中小企業向け貸出金の残高、事業性貸出金の先数



地元中小企業取引推進施策 (2)

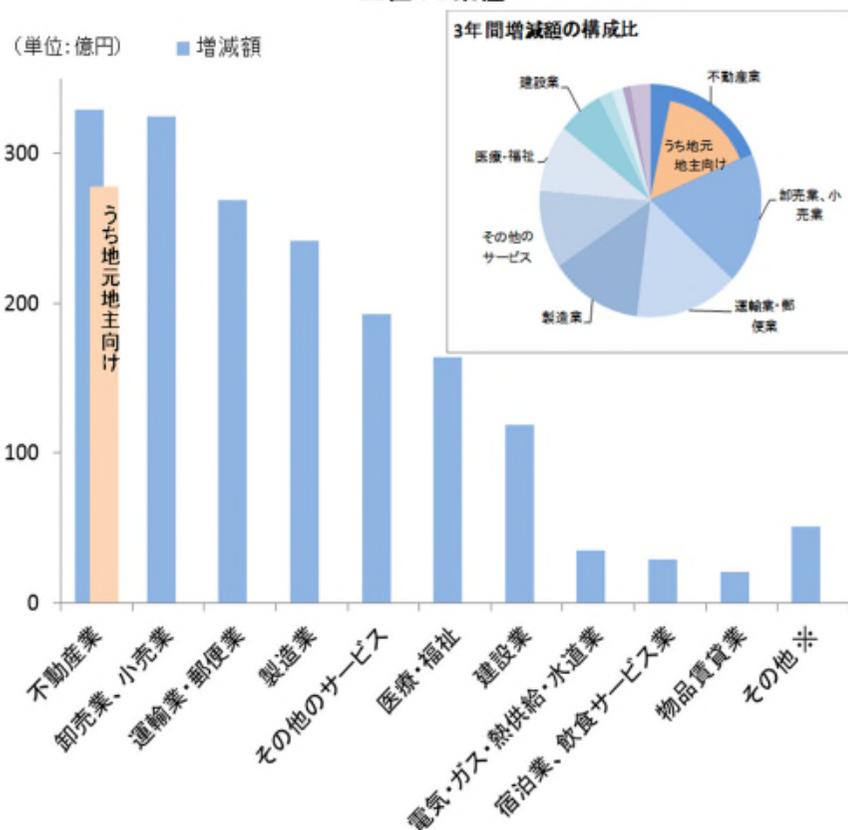
当行独自のビジネスモデル『貸出は収益ビジネスの入口』を推進

・特定業種に偏ることなく、各業種にバランス良く増加。

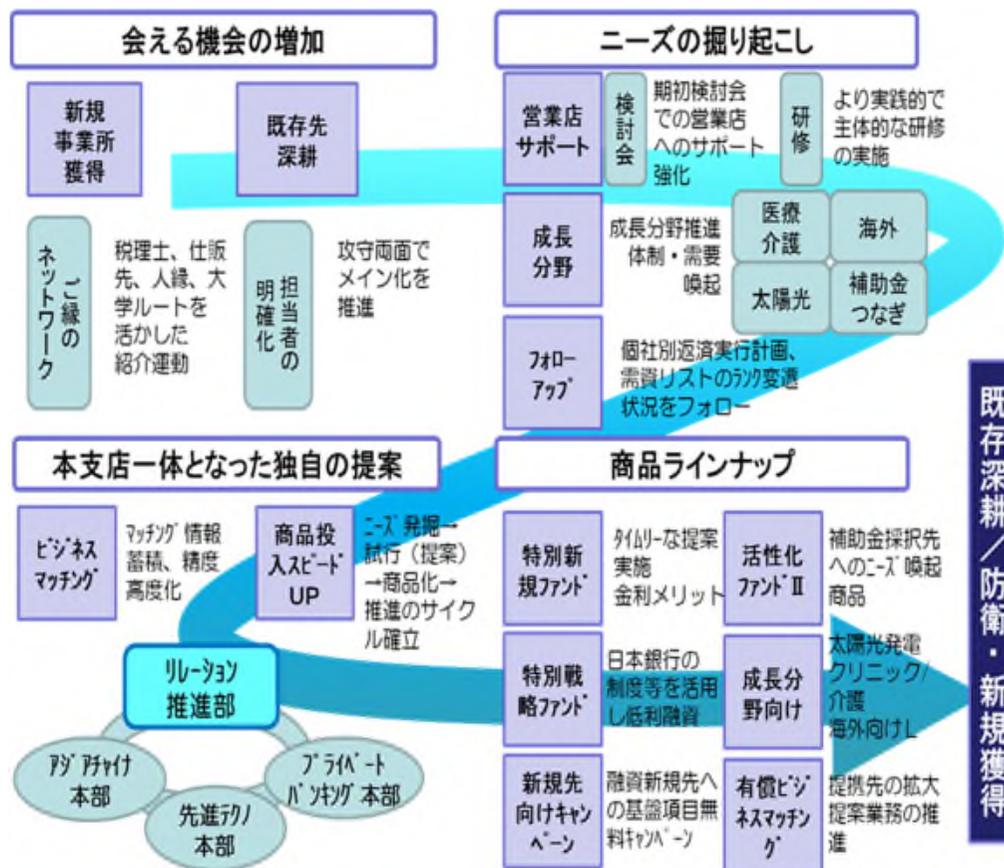
・具体的な提案体制

⇒中小企業のライフサイクルに対応した商品ラインナップを拡充

中小企業向け貸出の3年間増減(H25/3月→H28/3月)
上位10業種



※ 減少業種は、農林・漁業、鉱業・採石業・砂利採取業、金融業・保険業の3業種のみ

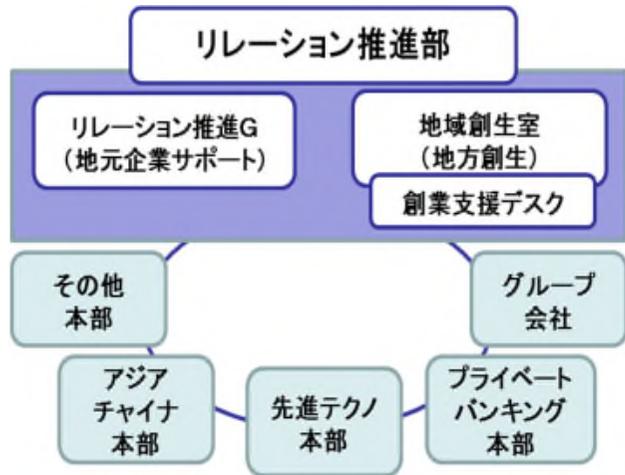


地元中小企業取引推進施策（3）



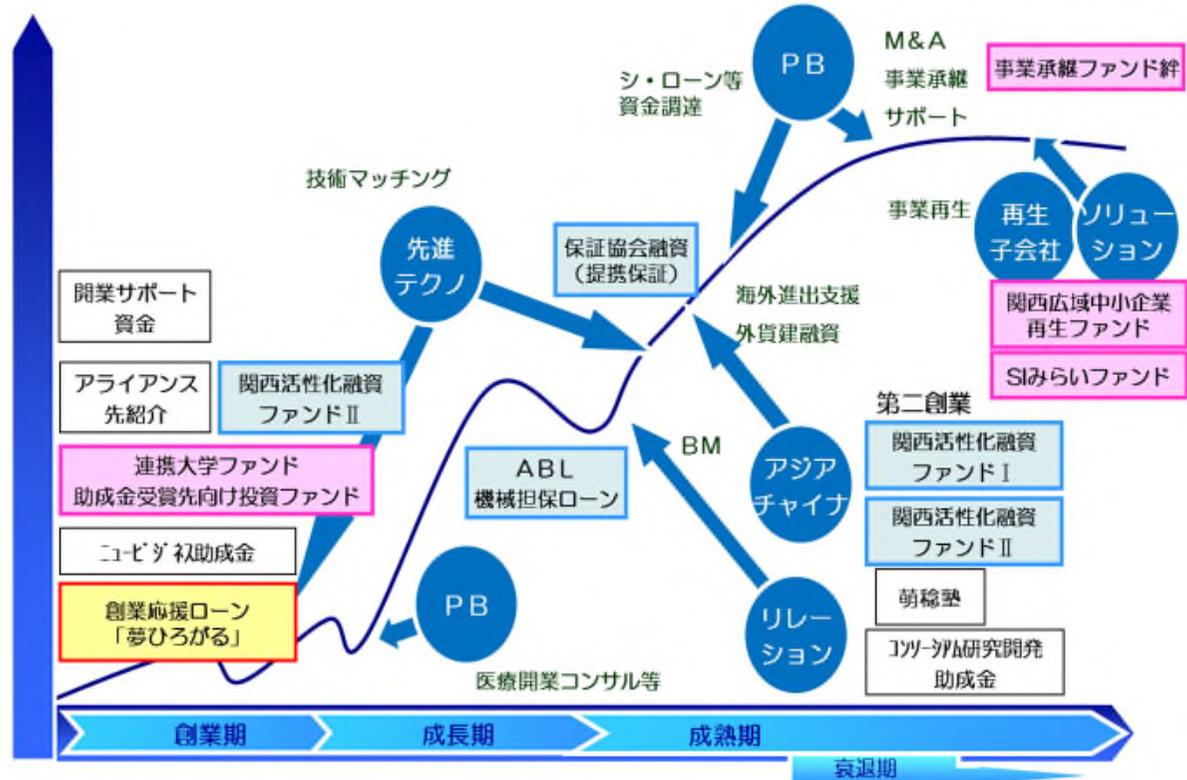
当行独自のビジネスモデル『貸出は収益ビジネスの入口』を推進

リレーション推進部＋戦略3本部
連携による複合提案の強化



更なる『進化』を目指す

中小企業のライフステージに対応した商品拡充
～特に創業期、医療・介護分野向けを強化



個人ローン推進施策



2 個人ローン ～収益の柱として強化・育成

1. 住宅ローン営業体制の構築

～年増300億円、H30年度末残高1兆8,000億円体制へ

- ローンプラザ人員増加
- マーケットチャネルに応じたローンプラザ体制
 - ・ 新築マンション専門部隊の設置
 - ・ 人員シフトによる戸建・中古マーケット対応強化

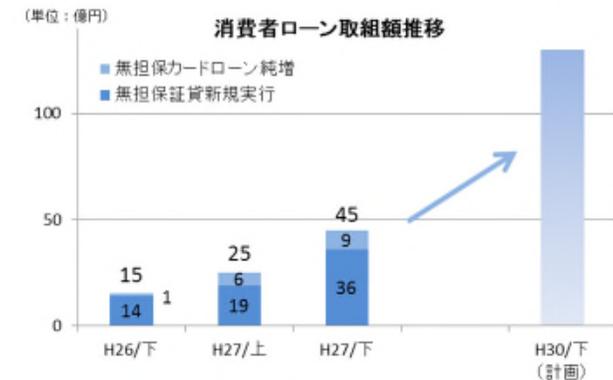
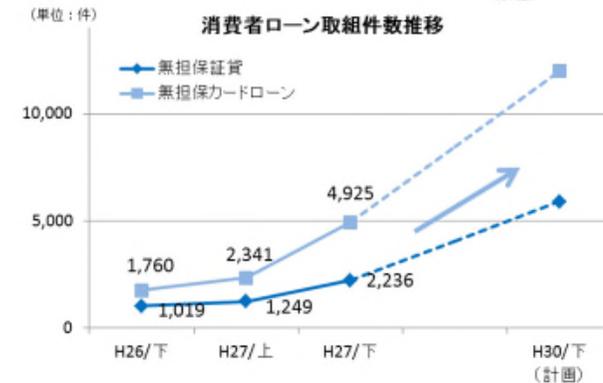
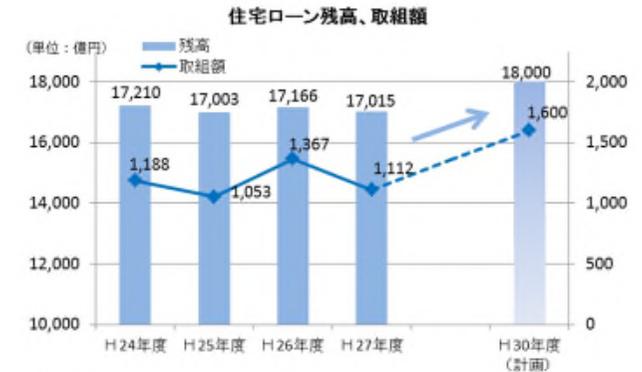
➢ 収益補完策としてクロスセル定着

- ・ セット率の向上
- 給与振込、クレジットカード、IB、火災保険

2. 消費者ローン推進施策

～残高増(262億円 ⇒ 900億円)に向けて

- カードローン極度枠利用者へ利用促進
 - ・ アウトバウンドコールによる利用促進
 - ・ オプトアウト方式のDMによる極度額増加
- Web広告等積極投入
- Web・スマホ活用型マーケティングの積極展開



※無担保カードローンはH27.1以降導入商品のみ

構造イノベーション（預金）

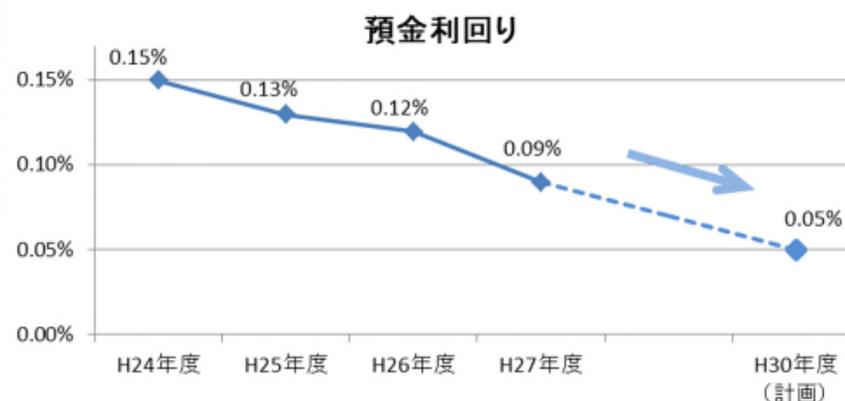
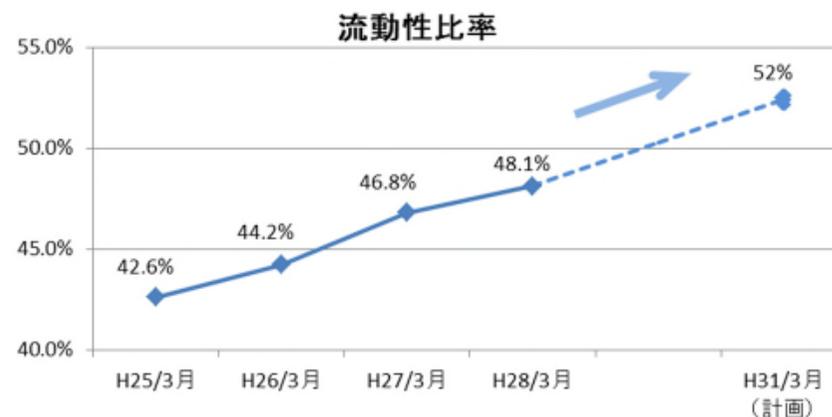
1 預金 ～『流動性比率の向上』と『預金利回りの改善』

1. 決済性流動性預金の強化

- 法人新規先獲得と総合取引の推進
- 個人基盤取引推進 → 家計のメイン化
- 個人世代別施策の強化
 - ・若年層 → 『青春応援銀行』の展開
 - ・勤労世代 → メインバンクサービス、ICT活用
 - ・シニア層 → 訪問体制の抜本的強化

2. 個人営業体制の強化

- 預り資産対応人員増強（預金・投信・保険）
→ きめ細かな有人対応強化
- コールセンターの増強
- ICTの活用（インターネット、スマホ等）



構造イノベーション（有価証券）

1 有価証券運用

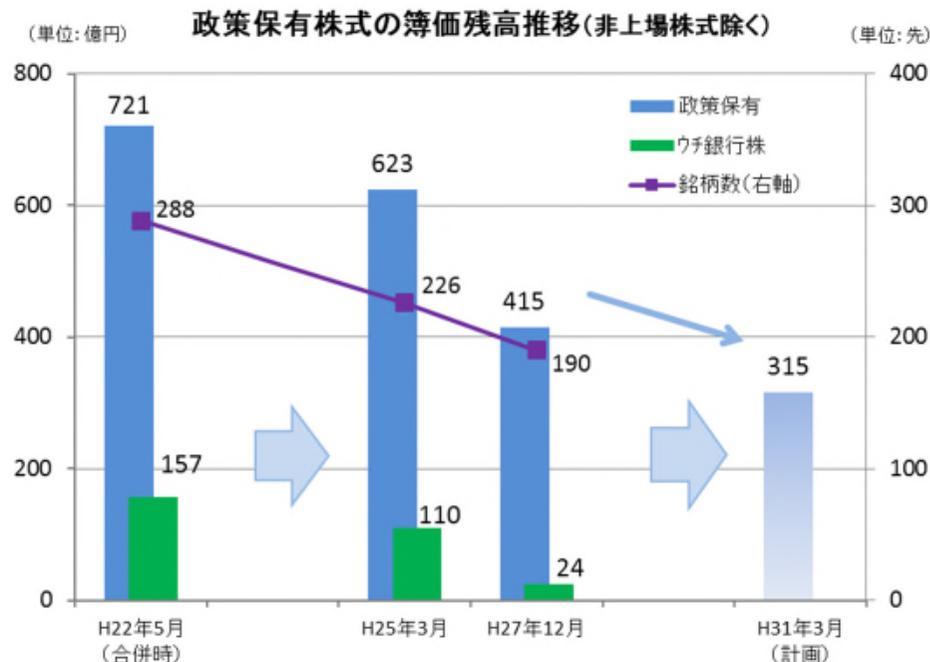
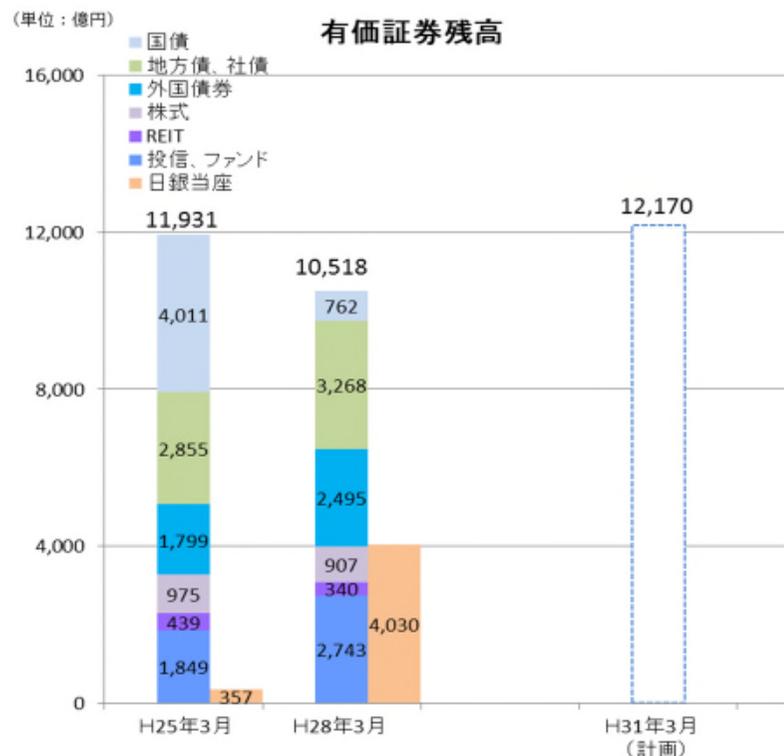
運用の多様化とリスク管理の高度化

- 従来より『運用の多様化』と『リスク管理の高度化』を併進
- リスク・アパタイト・フレームワーク構築、高度化

2 政策保有株式の残高压縮

➢ 合併以降、300億円以上の残高削減を実施

CGコードを踏まえ、もう一段の削減を計画



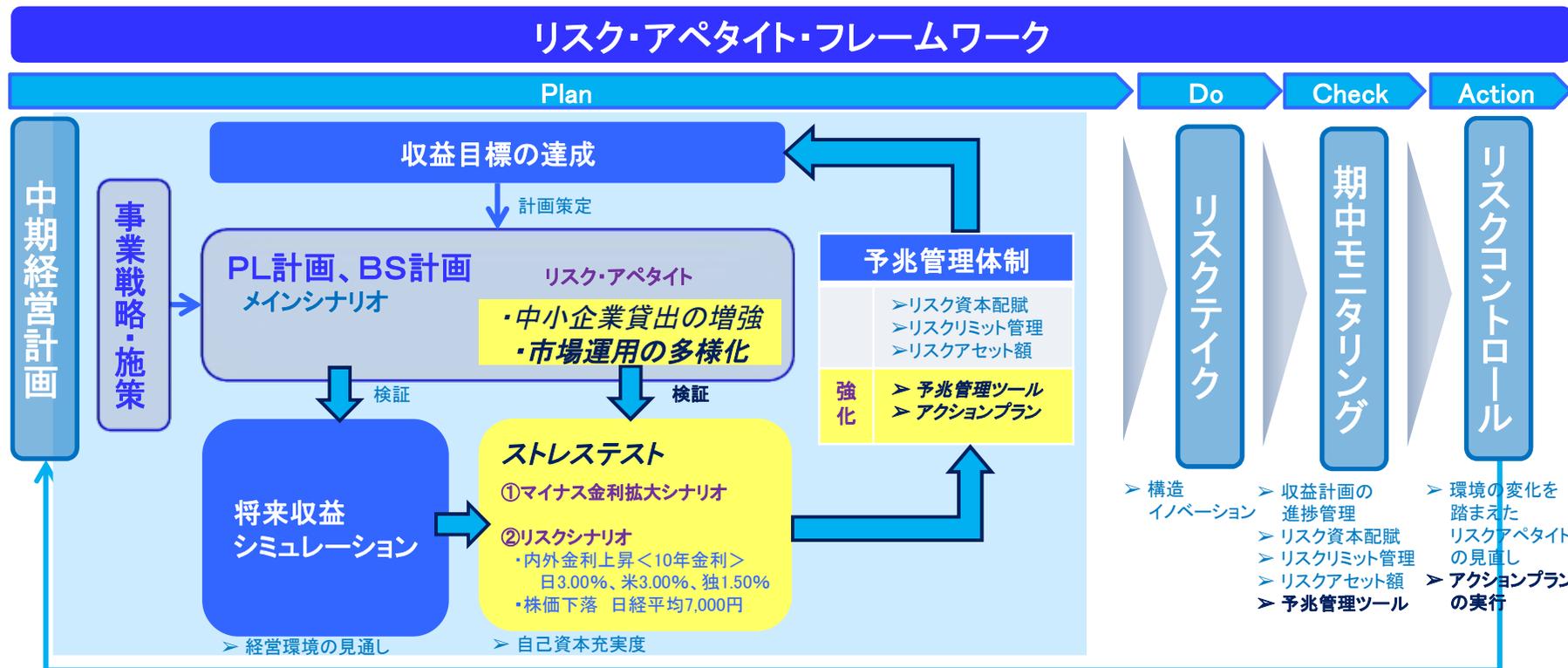
リスク・アペタイト・フレームワークへの取組み

リスク・アペタイト・フレームワーク(RAF)を通じた、リスク・ガバナンスを実施

1 経営管理の枠組みとして、リスク・アペタイト・フレームワークを構築、運用

*リスク・アペタイト・フレームワーク：自行のビジネスモデルの個性性を踏まえたうえで、事業計画達成のために進んで受け入れるべきリスクの種類と総量を「リスクアペタイト」として表現し、これを資本配分や収益最大化を含むリスクテイク方針全般に関する行内の共通言語として用いる経営管理の枠組み

- 構築 ・市場運用の多様化を図る中期経営計画について、ストレス下の影響度を計測し、経営計画のダウンサイドリスクを検証
・市場リスク管理のさらなる強化を図るべく、予兆管理ツールを導入、アクションプランを策定
- 運用 ・経営計画の運用状況のモニタリング【予兆管理の徹底】 ⇒ リスクコントロール



構造イノベーション（非金利収益 預り資産）

1 預り資産 ～投信・保険⇒『ストック収益』への転換

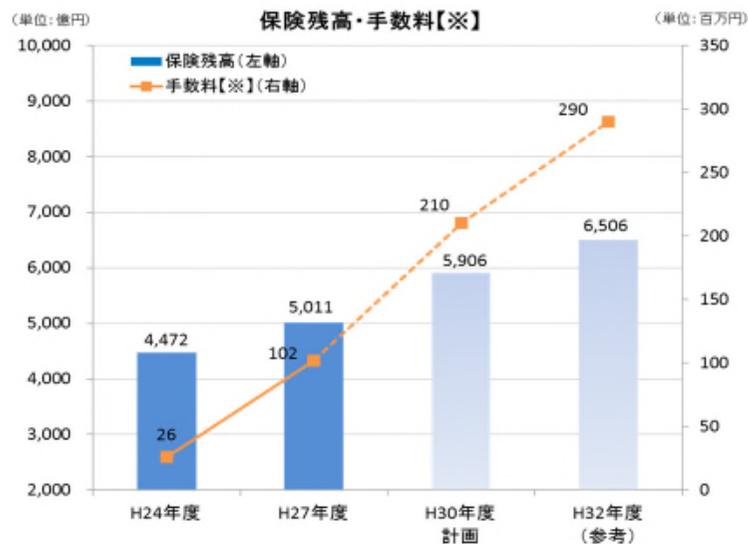
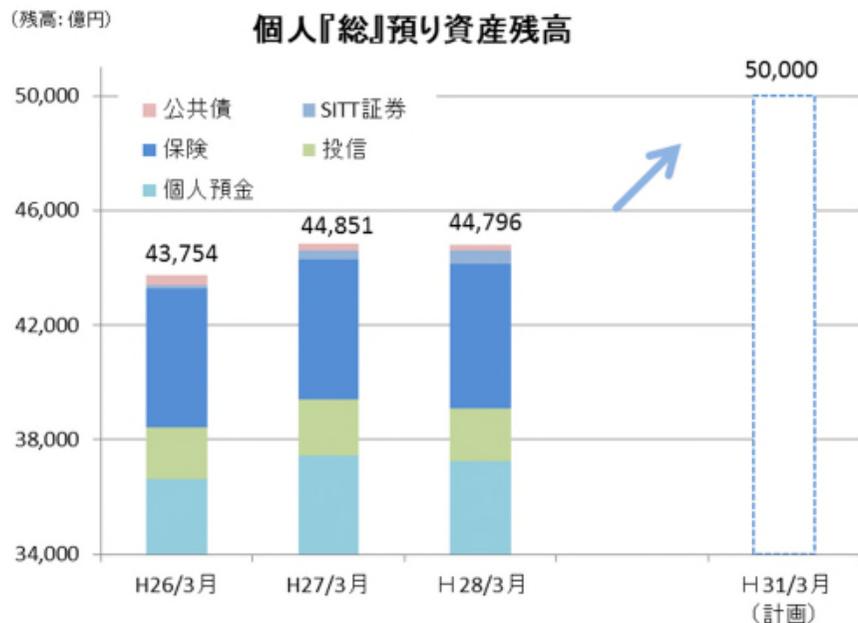
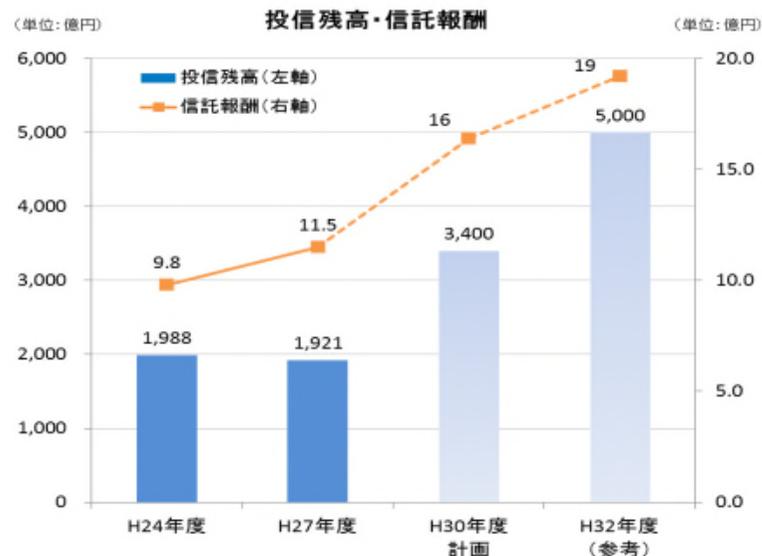
1. 投信

- ⇒ 『フロー収益』から『ストック収益』への転換
- 残高積み上げ型商品ラインナップ拡充
- 「投信新規先」の飛躍的増加＝裾野の拡大
- 池田泉州TT証券との連携強化

2. 保険

- (1) 裾野拡大・先数増加
- (2) 『世代を繋ぐ商品』としての保険の販売強化

総預り資産の拡大

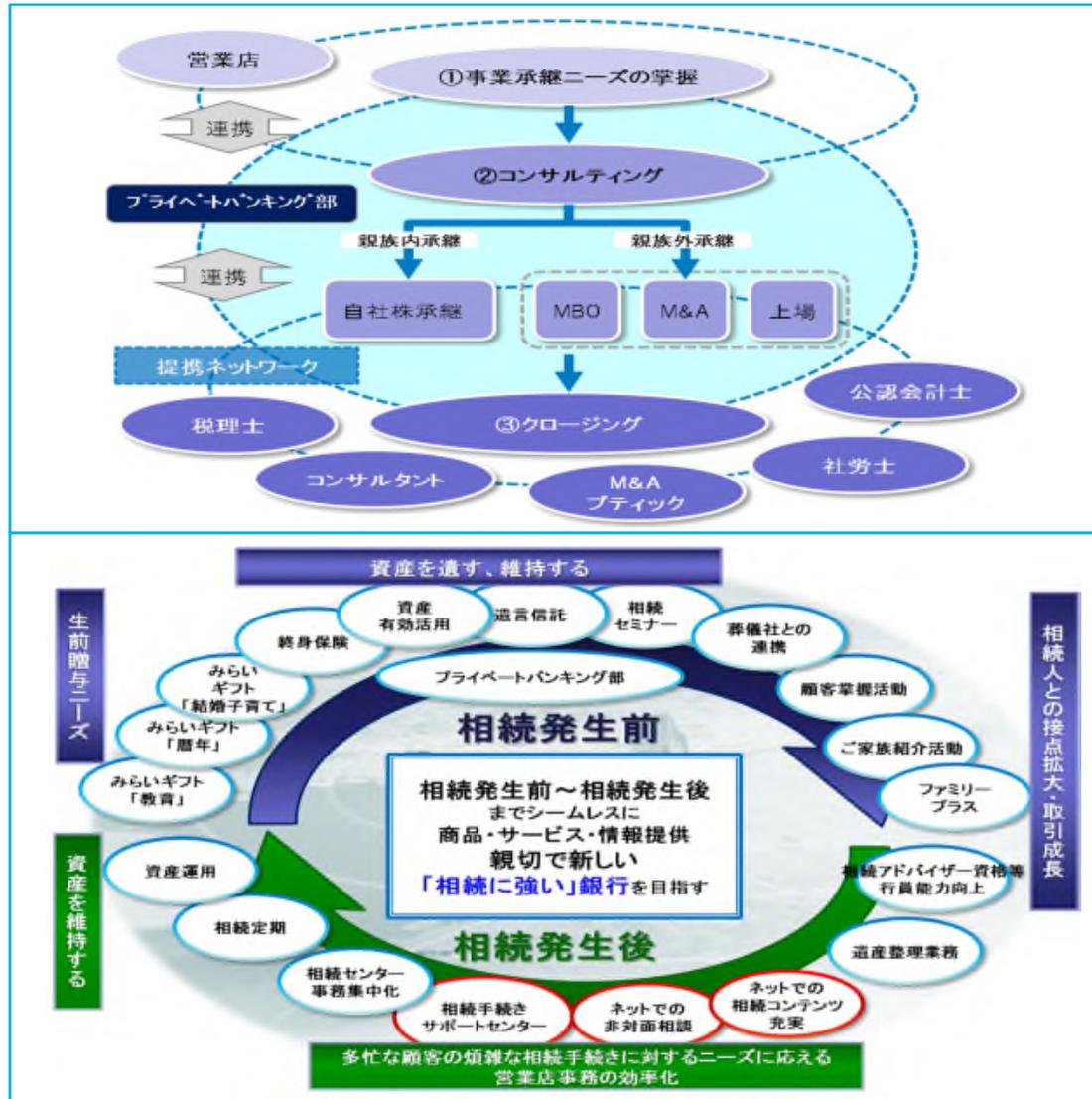


【※】平準払保険の2回目以降の手数料

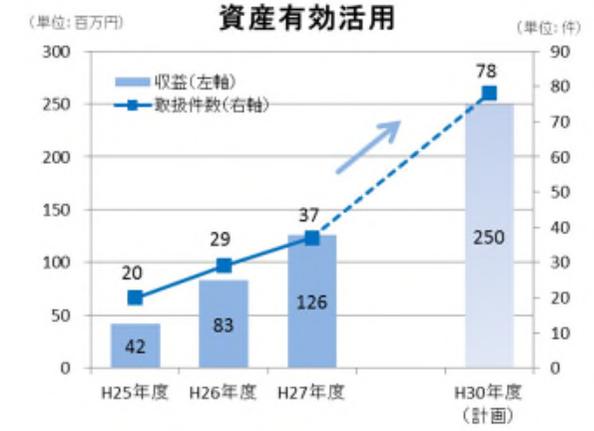
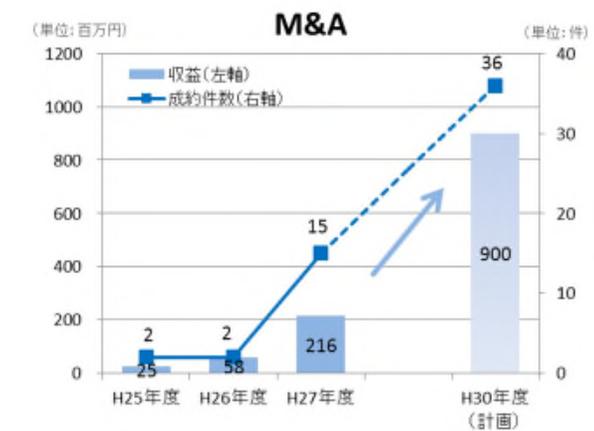
世代を繋ぐビジネスの深化



1 世代を繋ぐビジネスの深化



- 少子高齢化、人口減少等を踏まえ、『世代を繋ぐビジネス』を深化
- 「事業承継」「資産承継」に関わる全てのニーズに幅広く対応



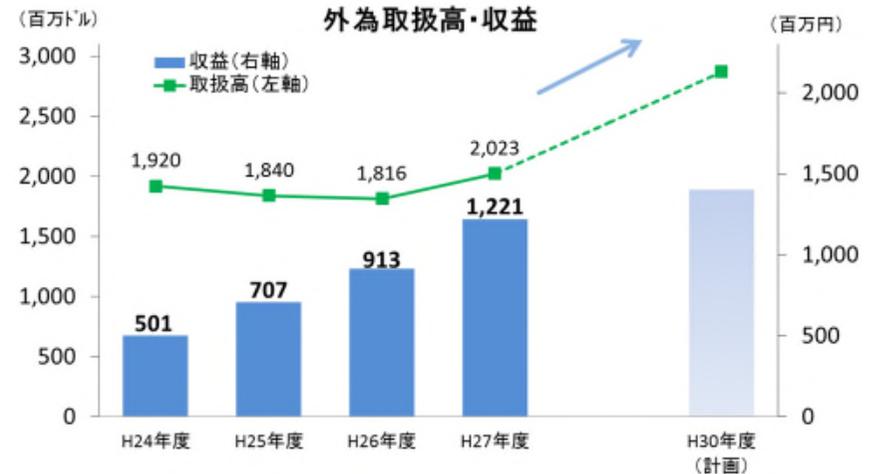
外為収益の更なる強化



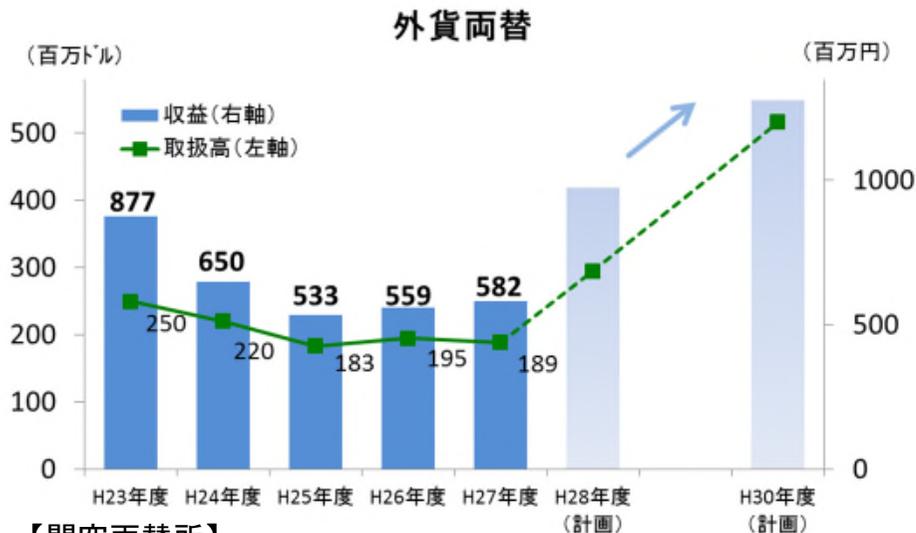
1 外為取扱高・収益推移

外為収益の拡大

- 海外ビジネスサポートによる新たな手数料収益拡大
- 為替リスクヘッジニーズ等への対応強化
- インバウンド需要の取込み、外貨両替ビジネスの拡大



2 外貨両替取扱高・収益推移



【関空両替所】



インバウンド需要の取込み

- 関西国際空港両替所の移転
⇒ 来客数の多い出国階へ移転予定 (H28/10)
- 自動外貨両替機の展開
・ホテル、空港、商業施設等への設置
- インバウンド業者との連携強化

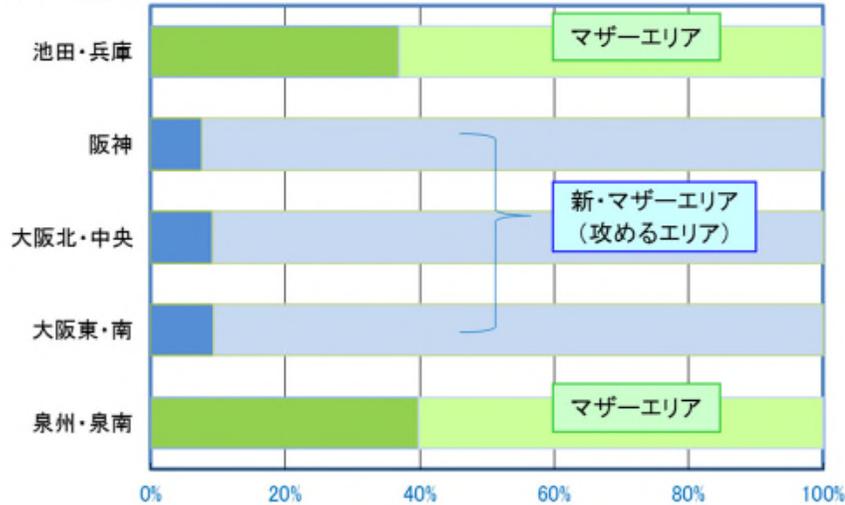
引き続き「地銀No.1」を目指す。

構造イノベーション（顧客） 法人取引



1 法人取引のエリア別取引状況

法人取引のエリア別シェア



「新・マザーエリア（攻めるエリア）」を中心に取引シェアを拡大

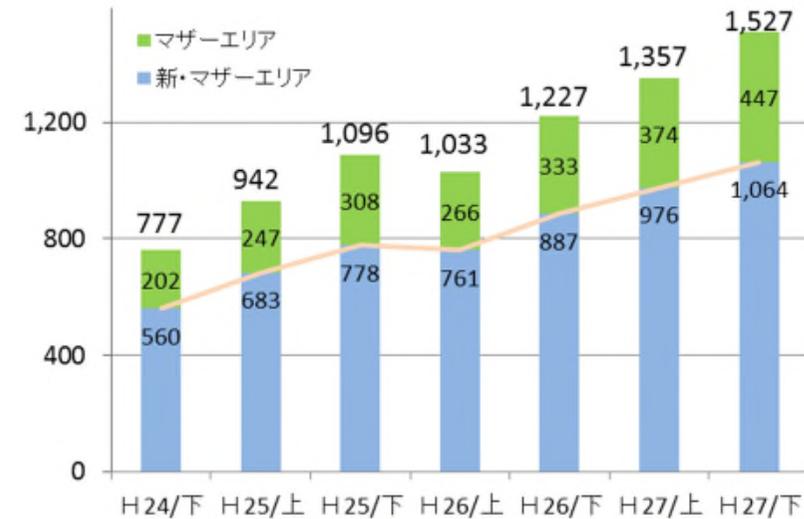
全エリアシェア ⇒ 15%以上

	H24年度	H27年度	H30年度
マザーエリア(北)	37%	37%	38%
新・マザーエリア(中央) (攻めるエリア)	8%	9%	12%
マザーエリア(南)	40%	40%	41%
全エリア	12%	13%	15%

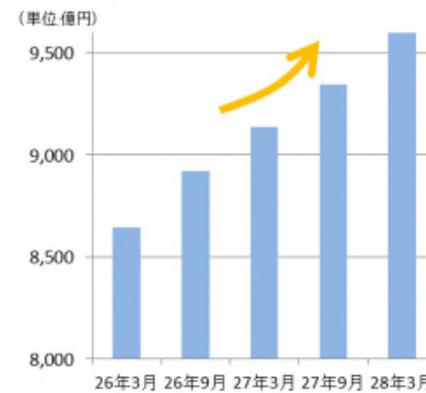
2 新規融資先の獲得状況

(単位先)

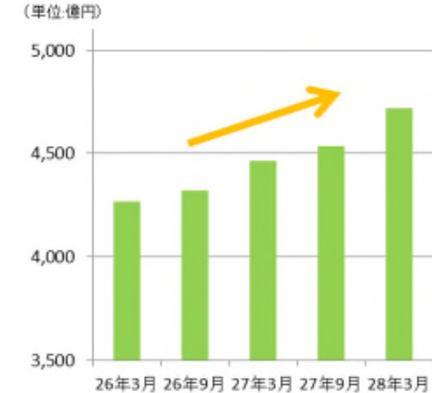
地区別新規融資先の獲得状況



貸出金残高推移【新・マザーエリア】



貸出金残高推移【マザーエリア】

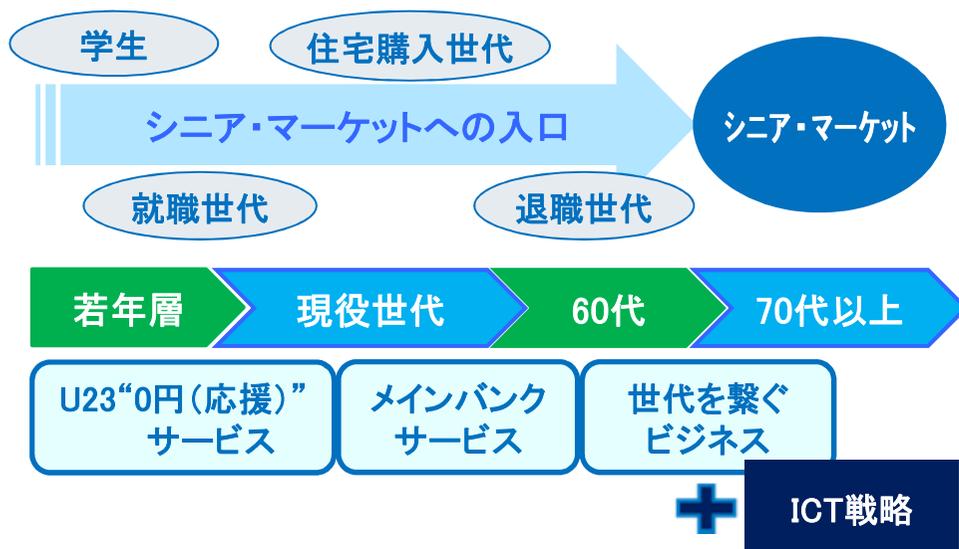


構造イノベーション（顧客） 個人取引

1 個人顧客 ～若年層・60歳代の取引拡大

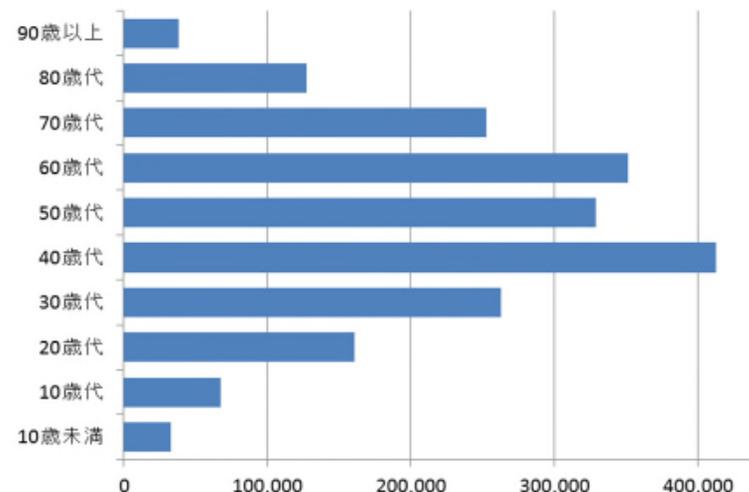
- 世代別「施策」の強化
- 個人営業体制再構築
 - ・ 個人営業人員増強
 - ・ 対面・非対面マーケティングミクス強化

■ 世代別に有効な施策を展開

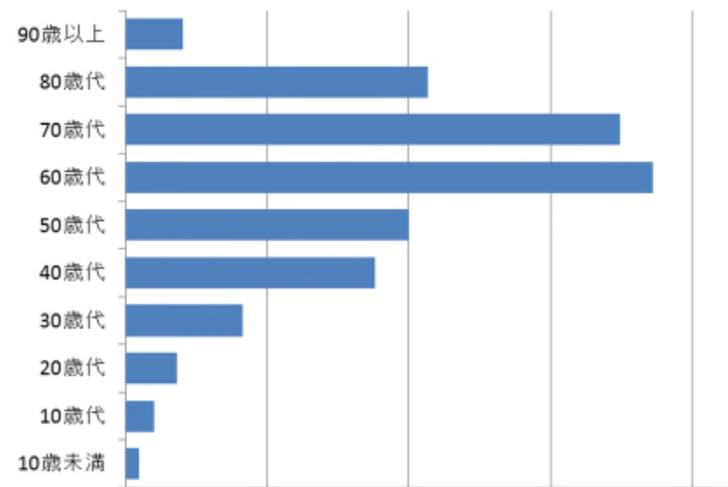


年齢階層別預金先数

(単位：先数)



年齢階層別預金残高



店舗戦略 (1)

1 店舗チャンネル戦略 ～「地元エリア」に経営資源を集中

店舗戦略

- ① 大阪市内を中心とする法人店舗ネットワーク拡充
- ② 営業エリア内の空白地への出店
- ③ 好立地への移転

合併来の出店実績

- ▶ あべのハルカス支店
- ▶ 夙川支店・住吉御影支店
- ▶ 東岸和田・京都・津久野・淡路・高石・ときわ台 等



平成32年度までに10ヶ店程度の新規出店を計画

～ 事業性貸出の増強と収益力の向上を目指し
店舗網の更なる稠密化

【第1弾】平成28年10月3日

『高槻支店』の開設

➤ 営業エリア内の空白地への拡大を目指す

店舗戦略 (2)



2 非対面チャネル戦略等

バーチャル店舗、次世代店舗の展開

顧客接点多様化

- バーチャル店舗の展開
- インストアランチの検討

- 併存する『ダイレクト支店』、『インターネット支店』を集約
- 新しいバーチャル支店を開設
 - ⇒ 別ブランドとして発信、若年層取引に特化
- 他業態との複合店舗検討

ICT戦略との連携

- マーケティング戦略への活用

- スマホバンキングの充実による顧客接点の構築
- インターネットバンキングの機能充実
 - ～ 無通帳、Web通帳 等

3 ICT戦略

ICT戦略の視点

- 顧客利便性の向上
- 顧客接点の拡大

顧客接点の強化

- アプリバンキングサービス
 - ⇒ H28.5.16より開始
- LINE @

サービス提供顧客層の拡大

- ロボアドバイザーの活用

サービス提供顧客層の拡大

- 会計ソフトとの連携
- 家計簿アプリの導入

経費削減

- 業務・事務効率化
- ペーパーレス化



構造イノベーション（人員、経費）

1 人員 ～『削減』から『戦略的な増強』へ

1. 重点分野への人員増強 ～新規採用増加
 - (1) 個人営業強化
 - (2) コンサルタント営業力強化(事業承継、M&A等)
 - (3) 新店対応
2. 人材育成
 - (1) 事業承継、医療介護、海外部門等
 - (2) 事業性評価力・目利き力向上に向けた人材育成
3. 多様な人材の活用 ダイバーシティの推進
 - (1) 女性活躍推進
女性役席比率目標
H27年度 19% ⇒ H30年度 25%
 - (2) シニアの有効活用



2 経費 ～BPR 第2フェーズへ ～『仕組み』の変革

1. 人件費(広義)コントロール
 - (1) 新人事制度
⇒能力/実績に即応した評価/給与体系の定着
 - (2) 退職給付制度の見直し
 - (3) 年金基金の安定運営
2. 物件費(統合コスト含む)の削減
 - (1) 本部BPR推進
 - (2) システムコスト管理体制の見直し検討
3. 超軽量化店舗の検討
 - (1) 事務センター化を加速
⇒店舗体制の抜本的見直し
・超軽量化店舗
・店舗集約
4. 合併シナジーの追求
～ 年間70億円以上のシナジーが実現中

	一般的要因	当社特有の要因
持株会社化	● (コストシナジー)	●● (預貸金シナジー)
子銀行合併	●●● (コストシナジー)	●●● (営業・ITアシナジー)

『変えること』と『変えないこと』

『変えること』

環境変化

人口の減少

競争激化

貸出金利
低下

+

マイナス金利
政策

『7つの 構造イノベーション』

- ① 貸出金
- ② 預金
- ③ 有価証券
- ④ 非金利収益
- ⑤ 顧客
- ⑥ 人員
- ⑦ 経費



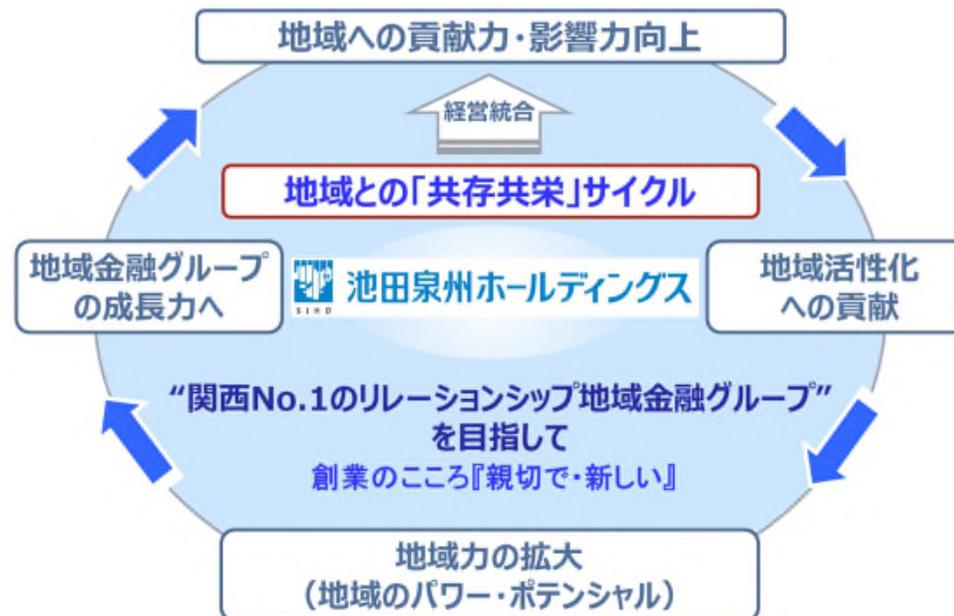
地元顧客基盤を拡充
(第2次中計での
戦略テーマを加速)

収益構造を抜本的に変革

『変えないこと』

■ 地域との『共存共栄』 ~地域第一主義

- 1.“地域”創生への取組み
- 2.「まち・ひと・しごと創生」への取組み
- 3.地元自治体・大学とのネットワーク構築・活用



5年後、10年後に持続可能なビジネス
モデルを確立し、『地域』に貢献し続ける。

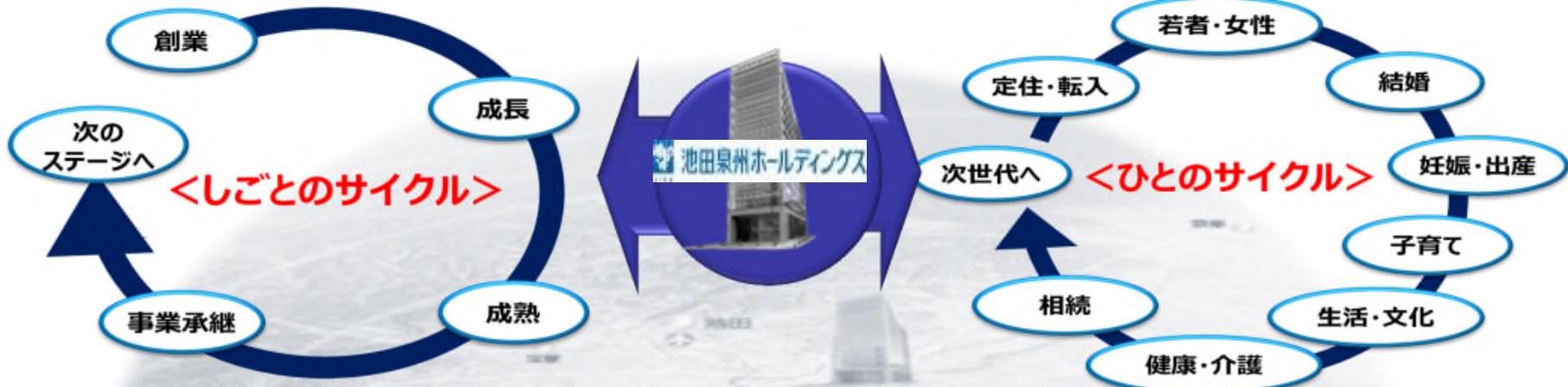
《変えないこと》地域との共存共栄 ～地域創生



1 地域創生の深化 ～地域創生推進(『まち・ひと・しごとの好循環作り』)と当行のプレゼンス向上

『地域』とのネットワークを深め、『しごと』の創生をサポート

『地域』とともに、『ひと』の創生をサポート



地域における「しごと」の創造

- 創業支援
 - ・ネットワークの拡充、案件の発掘、創業融資先へのアフターフォロー
- 雇用促進
 - ・地域のニーズに応じた雇用マッチング
- 投資ファンドによる「しごと」の創出

「ひと」が集まる仕組みづくり

- 「結婚」、「妊娠・出産」、「子育て」の支援
 - ・既存商品を活用した自治体連携、新サービス開発
- 定住支援と住宅ストックの活用
 - ・空き家対策、中古住宅の有効活用等

「まち」の形成への取組み

- PPP/PFIの推進
- 企業立地支援
- 地域における成長産業への取組み
 - ・「観光」、「農業」、「ICT」関連等

自治体取引の推進

- 自治体残高の維持
- 業務効率化及び各種手数料の改善
- 公務員取引の拡充

地域創生の深化

1 地元自治体との連携

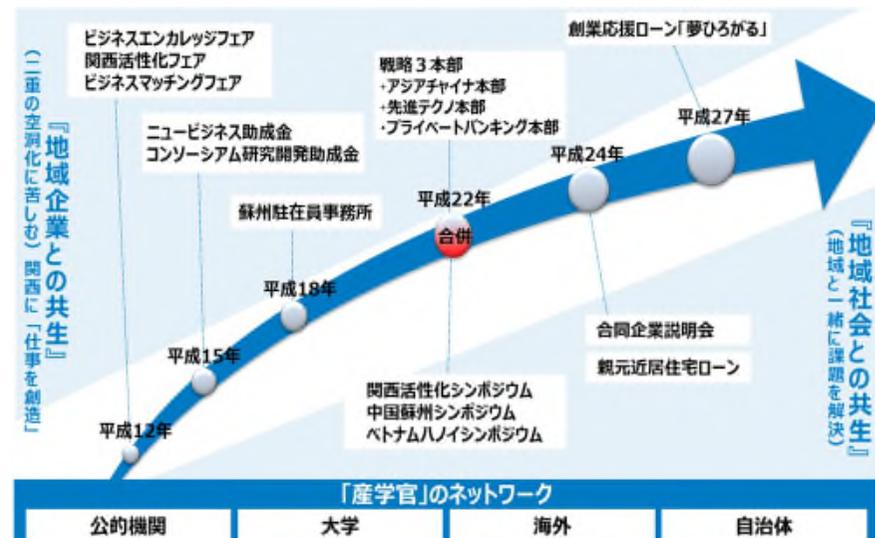


H28/2 大阪府と中小企業振興に関する連携協定を提携

2 連携ネットワークの活用

- 地元自治体との連携施策
 - ・合同企業説明会の共同開催
 - ・融資ファンドの設定
 - ・親元近居ローン等商品でのサポート
- 大学との連携施策
 - ・大学への技術相談の提案
 - ・ビジネスエンカレッジフェアへの出展
 - ・ベンチャーファンドへの出資
 - ・コンソーシアム研究開発助成金

3 地域創生への取組みの継続



地域創生への取組みの一例 「ものづくり/知財」ニーズをトータルでサポート



東大阪市と 産業振興連携協力に関する協定締結

東大阪市 初

➤東大阪市では、金融機関との包括的な連携協定を締結することは初めてとなります

➤池田泉州銀行の持つ広域なネットワークやノウハウを活かし、東大阪市が中小企業支援を連携して推進するため、下記の取組みを行なってまいります



東大阪市と池田泉州銀行の連携内容

- (1)「モノづくりのまち・中小企業のまち東大阪」の展開
- (2) 地域を活性化させる産業活動の振興
- (3) 創業、新事業創出
- (4) 施策PR・広報活動
- (5) まちの魅力づくり
- (6) その他

モノづくり・ラグビーのまち
東大阪市



長期的資本政策

1 長期的資本政策の策定

平成27年2月『長期的資本政策』を策定

2 資本調達概要

優先株 平成27年4月 250億円の入替え

普通株 平成27年5月 213億円の資本調達

3 資本構成の最適化

【現在】 → 【今後の方針】

劣後債務等
720億円

コール期限到来時に償還

優先株式
400億円

内部留保による取得・消却

普通株式
内部留保

内部留保積上げ
自社株買い等

H34/7
以降
ゼロに

4 目的と狙い

① 自己資本の充実と質の向上
➢ バーゼルⅢへの対応が完了
(新しい自己資本比率規制)

② 資本関連コストの削減
➢ 内部留保の蓄積スピードを加速

	H28/3期	H31/3期 (計画)
配当金+劣後債務費用 (億円)	71	56
優先配当控除後EPS (円)	55	69
優先株控除後BPS (円)	759	819

株主還元の余地を拡大

ROE向上と株主還元



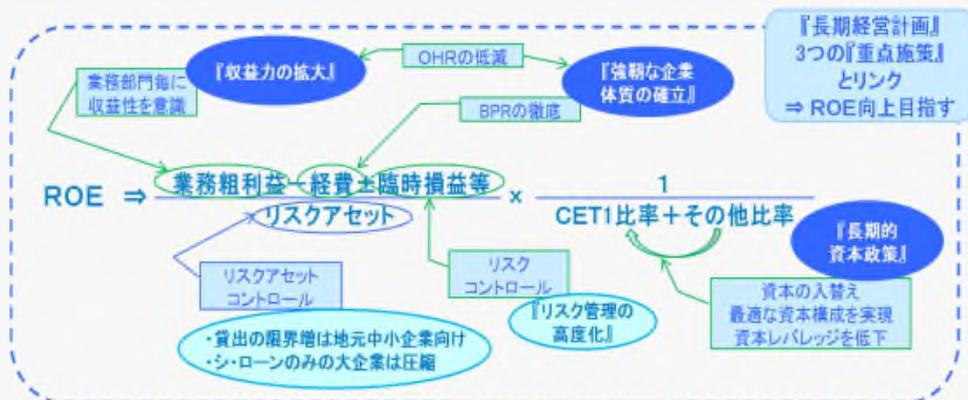
1 ROE向上と株主還元の重視

➤ 株主資本ROEの8%台を維持・向上を目指す

	H28年3月期
株主資本ROE	7.7%

平成30年度目標
8%以上

※有価証券評価差額金等含み損益を控除した株主資本ベース



➤ 株主資本コストを上回るROEを維持

株主資本ROE
7.7%

>

当社の株主資本コスト
5.6%

2 株主還元の強化

株主還元方針

➤ 今後蓄積される内部留保を基に株主還元を強化すべく、『業績連動型』株主還元を導入（『配当』もしくは『自己株式の取得』による）

【業績連動の考え方】

- ① 1株あたり15円配当を安定的に継続
- ② ベースの利益を175億円とし、連結当期純利益の実績がこれを上回った場合、他の要素も勘案しながらその上回った部分の30%程度を還元
- ③ 株主還元率25～30%を目指し、市況動向等を考慮したうえで毎期判断

平成28年3月期の実績

➤ 連結当期純利益：164億円
⇒ 1株当たり15円の安定配当を実施
業績連動部分：0円
株主還元比率：27%

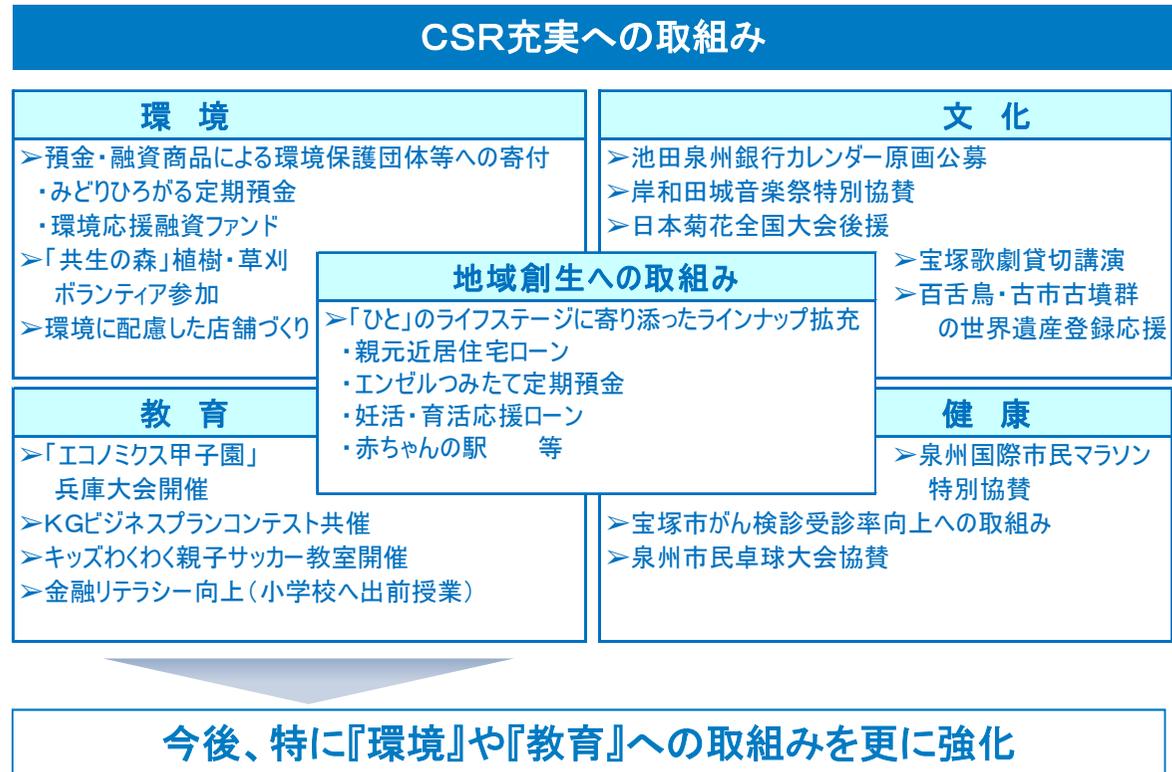
CSR活動・株主との対話の促進



1 『環境』と『教育』をテーマとしたCSR活動の充実

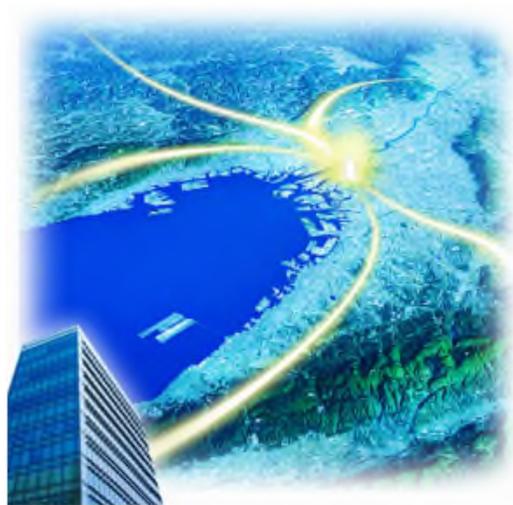
《CSR活動の考え方》

地域の皆さまに愛され、
最も信頼される金融グループ



2 株主との対話・市場との対話

- H27年10月～11月、地元エリア（大阪府、兵庫県）全7会場で会社説明会を開催
 - ・取引先を中心に、約1,100名のお客さまがご参加
- H28年2月、証券会社主催の会社説明会を2回開催、1,700名を超える個人投資家をご参加
- 約40先に対し実施しているONE on ONEミーティングを今後も拡大実施



地域からのご支持No.1を目指して…

- 本資料には、将来の業績、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。
- こうした記述は、本資料作成時点における入手可能な情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、これらの記述のためには、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述または前提（仮定）は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。
- 当社の財政状態及び経営成績や投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、決算短信、有価証券報告書、ディスクロージャー誌、アニュアルレポート等、当社が公表いたしました各種資料のうち最新のものをご参照ください。
- 本資料における将来情報に関する記述は上記のとおり本書の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。
- また、本資料に記載されている当社ないし当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、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りません。
- なお、本資料に掲載されている情報は情報提供のみを目的とするものであり、証券の勧誘のためのものではありません。