

# アジア合併事業100%化並びにインドネシア事業の買収について ～圧倒的アジアNo.1の経営基盤を確立し、更なるグローバル展開へ～

2020年8月21日

日本ペイントホールディングス株式会社

取締役会長 代表執行役 社長CEO 田中 正明



# 本日のアジェンダ

1. アジア合併事業(JV)の100%化

2. インドネシア事業の買収

3. シナジーの発現

4. 本件実施による財務インパクト

5. 今後の戦略について

## はじめに (1)

- ✓ アジア合併事業の100%化及びインドネシア事業の買収を決議
- ✓ 約60年に亘るパートナーシップを完成し成長加速の基盤構築
- ✓ 株主に帰属する純利益は約6割増<sup>(1)</sup>、EPSも10%以上増<sup>(2)</sup>
- ✓ 今後の成長に資する強固な財務基盤を確保するストラクチャー

**益々成長するアジア市場の取り込みにより  
大幅な利益増大・少数株主の利益保護・株主価値最大化を実現**

(1) 2019年実績は一定の前提を置いてDuluxGroup(以下、DGL)、Betek社を連結通期化(影響詳細については42ページ参照)。  
本件取引にかかる金利・無形資産償却等も一定の前提を置いて考慮

(2) 初年度にかかる一時費用は考慮せず

# はじめに (2)

## 本件実施により資本関係も一本化・大株主と少数株主の利害が完全一致

### 本件実施前

保有株数：1.269億株

1.939億株

Wuthelam

少数株主

39.6% | 60.4%



NIPPON PAINT HOLDINGS

持株比率<sup>(1)</sup>：100%

49.0% | 51.0%

インドネシア  
事業

アジア  
合併事業

### 本件実施後

2.756億株

1.939億株

Wuthelam

少数株主

58.7% | 41.3%



NIPPON PAINT HOLDINGS

100%

100%

インドネシア  
事業

アジア  
合併事業

# Wuthelamとの戦略的パートナーシップの歴史 (1)

約60年にわたるアジア協働展開・2014年連結化後グローバル化を推進

## 1962 アジアJVスタート



1967-94  
タイ・マレーシアを始めとし、ASEAN事業を積極的に拡大

2016~  
M&Aによる  
グローバル化推進



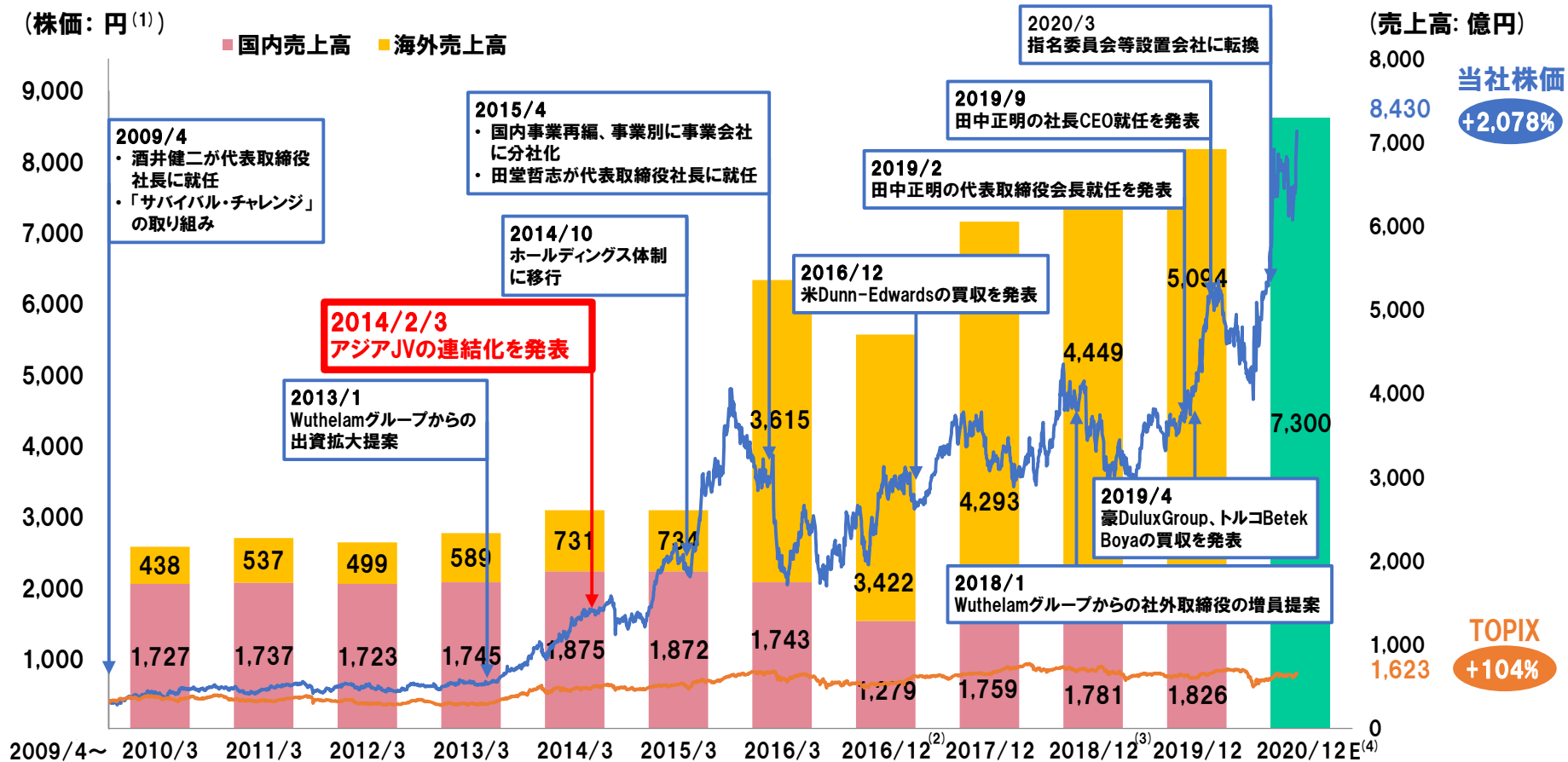
## 2014 アジアJV連結化



(1)「Nippon Paint Southeast Asia」を由来とする

# Wuthelamとの戦略的パートナーシップの歴史 (2)

## 2014年の連結化後業績は拡大、株価は過去10年間で約22倍に

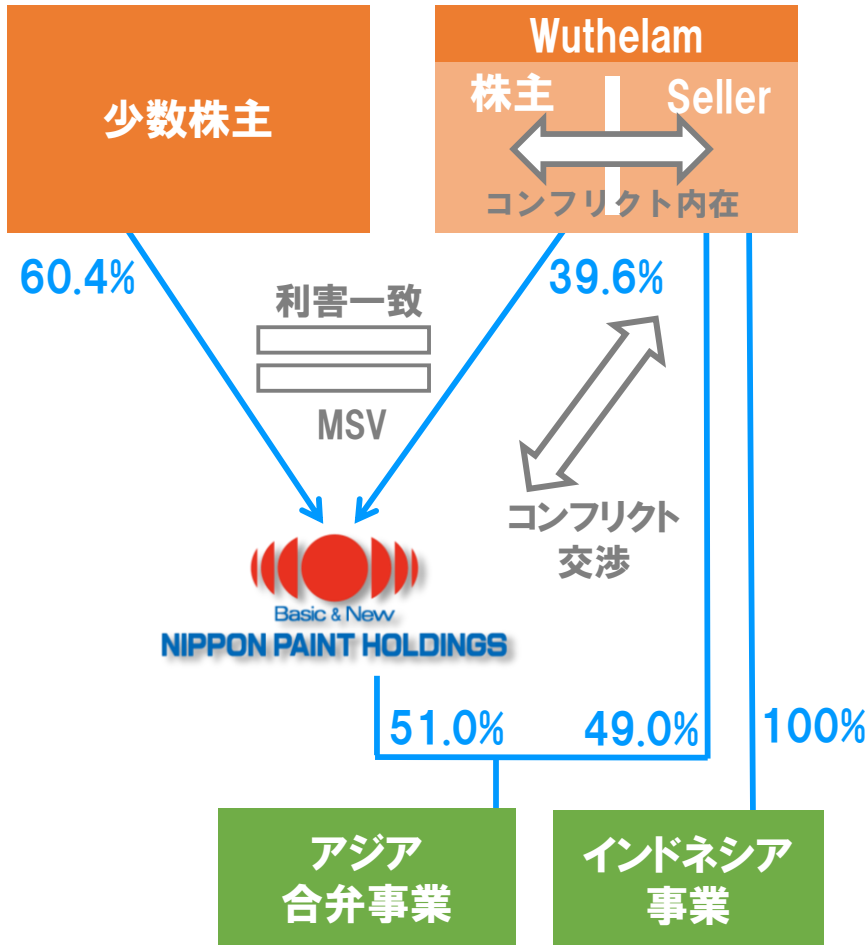


(1) 2009年4月1日当社株価を基準としてTOPIXを指数化、2020/8/14時点  
 (2) 2016/12期より12月決算に変更。売上高数値は2016年4月～12月の9カ月の数値  
 (3) 2018/12期までは日本会計基準、2019/12期はIFRSの数値を記載  
 (4) 2020/12E数値は2020年8月14日当社発表の2020年12月期年間見通し

# 本件におけるコンフリクトについて

## Wuthelam自身にコンフリクトが内在

### 本件実施前

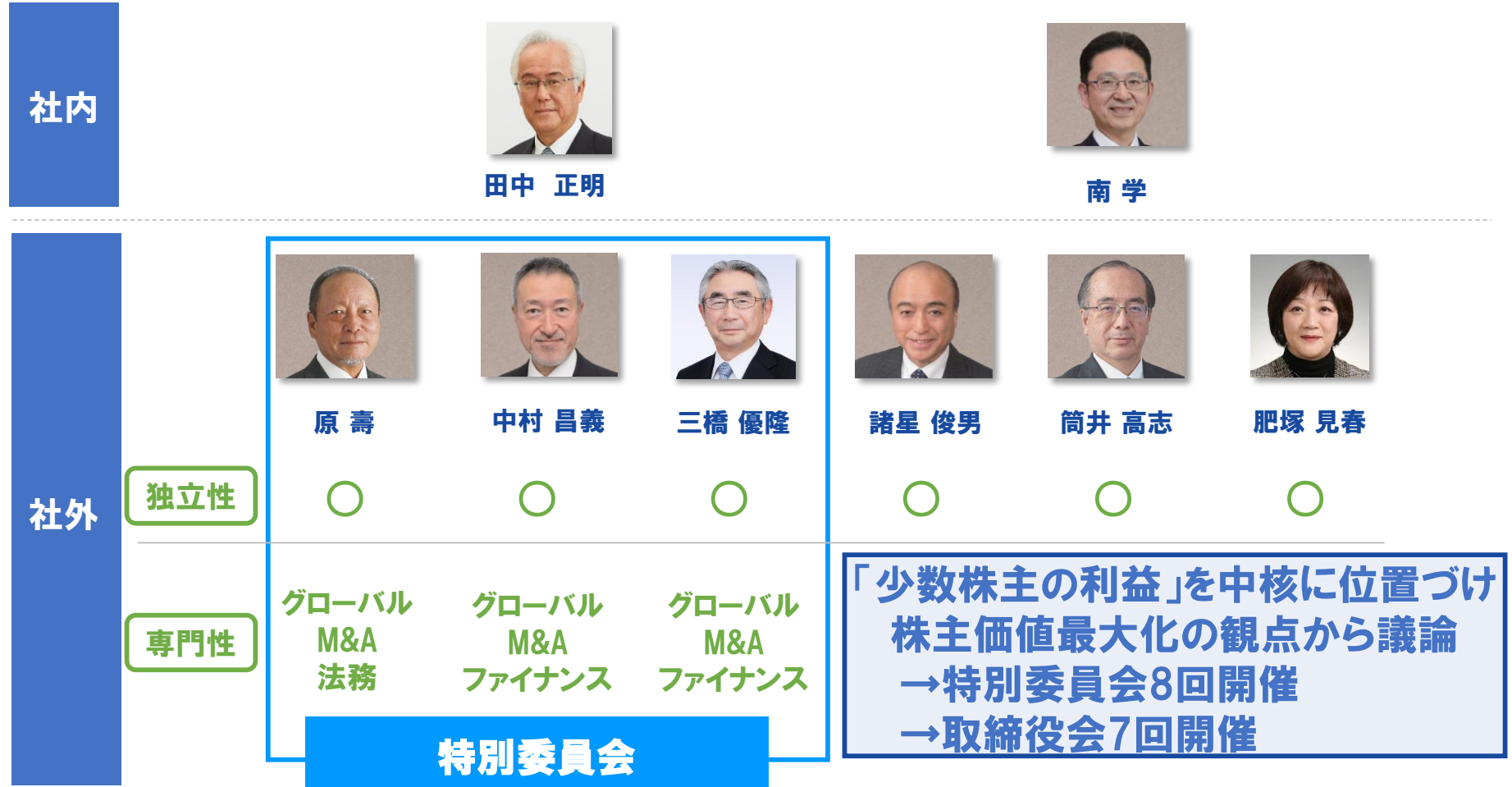


- Wuthelamの現在の持分39.6%は少数株主と利害が一致。これまでもMSVの実現という理念を共有し、株価も順調に上昇
- 一方本件においては、Wuthelamは売り手として高く売却したい立場と、安く買収したい当社株主の立場にコンフリクトが内在
- 本件検討は「少数株主の利益」の確保が大前提とする経営方針のもと、独立性・客観性の高い取締役会構成に加え、専門的知見を有する当社独立社外取締役3名により構成される特別委員会を設置し、同委員会より少数株主に不利益でない旨等の答申を受領
- Wuthelamは当社の今後の成長に高い期待を有し、かつその成長および株主価値最大化には少数株主の理解が不可欠との認識のもと、相対的に低位なバリュエーションでの売却を決断

# 少数株主の利益の保護を確保した検討体制

## 新ガバナンス体制の下、特別委員会を設置し詳細に検討

### 本件検討体制(1)





# 本件取引の概要

## Wuthelamが保有するアジアJV各社の少数持分及びインドネシア事業の買収

### 買収対価

- 8月20日付当社終値7,970円にて、総額1兆2,851億円の買収
  - アジアJVは、当社株式1.317億株の第三者割当増資1兆496億円
    - インプライド PER 44.4x (2019/12実績)
    - (参考)当社 PER 60.1x (2019/12実績<sup>(1)</sup>)
  - インドネシア事業は、当社株式0.170億株の第三者割当増資1,355億円と現金1,000億円との計2,355億円
    - インプライド PER 29.9x (2019/12実績)

### ファイナンス

- 買収対価のうち、1,000億円は現金による支払い
- 残額分は、譲渡代金支払請求権の現物出資を受け、第三者割当増資<sup>(2)</sup>で新株1.487億株を発行し、Wuthelamへ割当(Wuthelam持分は58.7%へ)
- 現金部分については手元資金及び外部借入れにより充当

### 検討体制

- 特別委員会の答申書を受領(大株主であるWuthelamとの利益相反性を考慮)

### クロージング

- クロージングは2021年1月1日予定(当局承認・その他条件の充足前提)

# 本件の戦略的意義について

## 圧倒的No.1の「アジア×建築用」モデルを確立

1

### アジア合併事業の100%化

- 当社営業利益の6割超を占める事業の少数株主持分利益の取り込み
- 外部視点での分かりやすいガバナンス構造

2

### インドネシア事業買収

- 高成長のインドネシア市場におけるシェアNo.1・高収益事業の買収
- NIPSEAスタイルの経営・優秀な経営陣を擁し、極めて低いPMIリスク

3

### シナジーの発現

- 「蜘蛛の巣型経営」により、グループ企業間の製品相互販売の拡大
- 工業用事業におけるグローバル一体運営の基盤構築の足掛かり

4

### 少数株主もプラスとなるEPS増加および基盤構築

- 当期利益は6割、EPSは10%以上増加し、MSVに寄与
- 今後のM&Aを睨んだ財務基盤の強化
- アジアで圧倒的No.1の事業基盤を固め、「攻めの経営」を加速



**1. アジア合併事業(JV)の100%化**

**2. インドネシア事業の買収**

**3. シナジーの発現**

**4. 本件実施による財務インパクト**

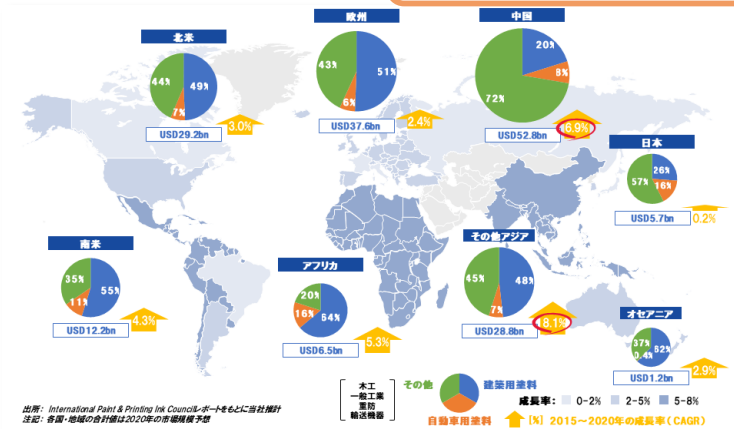
**5. 今後の戦略について**

# 塗料市場の高い成長性と当社のポジショニング

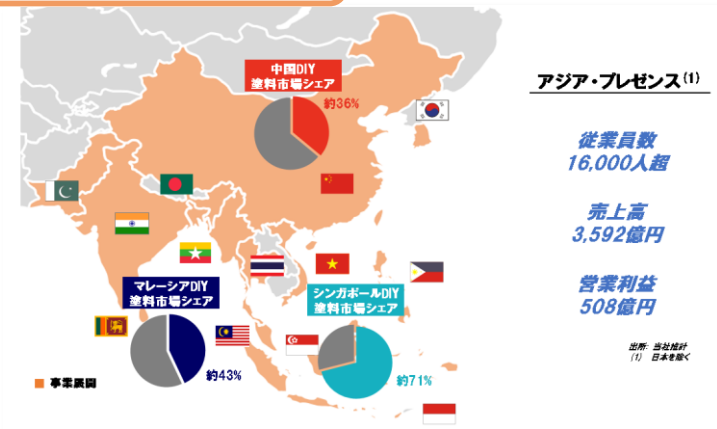
当社は、最大規模で成長のけん引役である中国・アジアで圧倒的なポジション



塗料業界はグローバルに高い成長が期待されている



塗料業界において最大の市場規模を持つ中国を含むアジア地域は高い成長率を誇る



中国・マレーシア・シンガポール等を中心に15カ国・地域で塗料事業を展開

# アジアJV100%化のメリット

## 営業利益の6割超を占める事業の少数株主利益を取り込み

プロフォーマ数值

(億円)

	2018年度 実績	2019年度 実績	DGL、Betek 連結通期化後 <sup>(1)</sup>	本件影響 <sup>(2)(3)</sup>	DGL、Betek通期化 +アジアJV 単純合算 <sup>(2)(3)</sup>
売上収益	6,277	6,920	8,033	+約240	約8,273
内アジアJV分 <sup>(1)</sup> (全社に対する割合)	3,867 (62%)	3,901 (56%)	3,901 (49%)		約4,140 (約50%)
営業利益 <sup>(4)</sup>	865	781	886	+約10	約896
内アジアJV分 <sup>(1)</sup> (全社に対する割合)	545 (63%)	547 (70%)	547 (62%)		約557 (約62%)
親会社に帰属する 当期利益 <sup>(4)</sup>	454	367	425	+約223	約649
内アジアJV分 <sup>(1)</sup> (全社に対する割合)	223 (49%)	233 (63%)	233 (55%)		約456 (約70%)

(1) DGL、Betek連結通期化影響詳細については42ページ参照

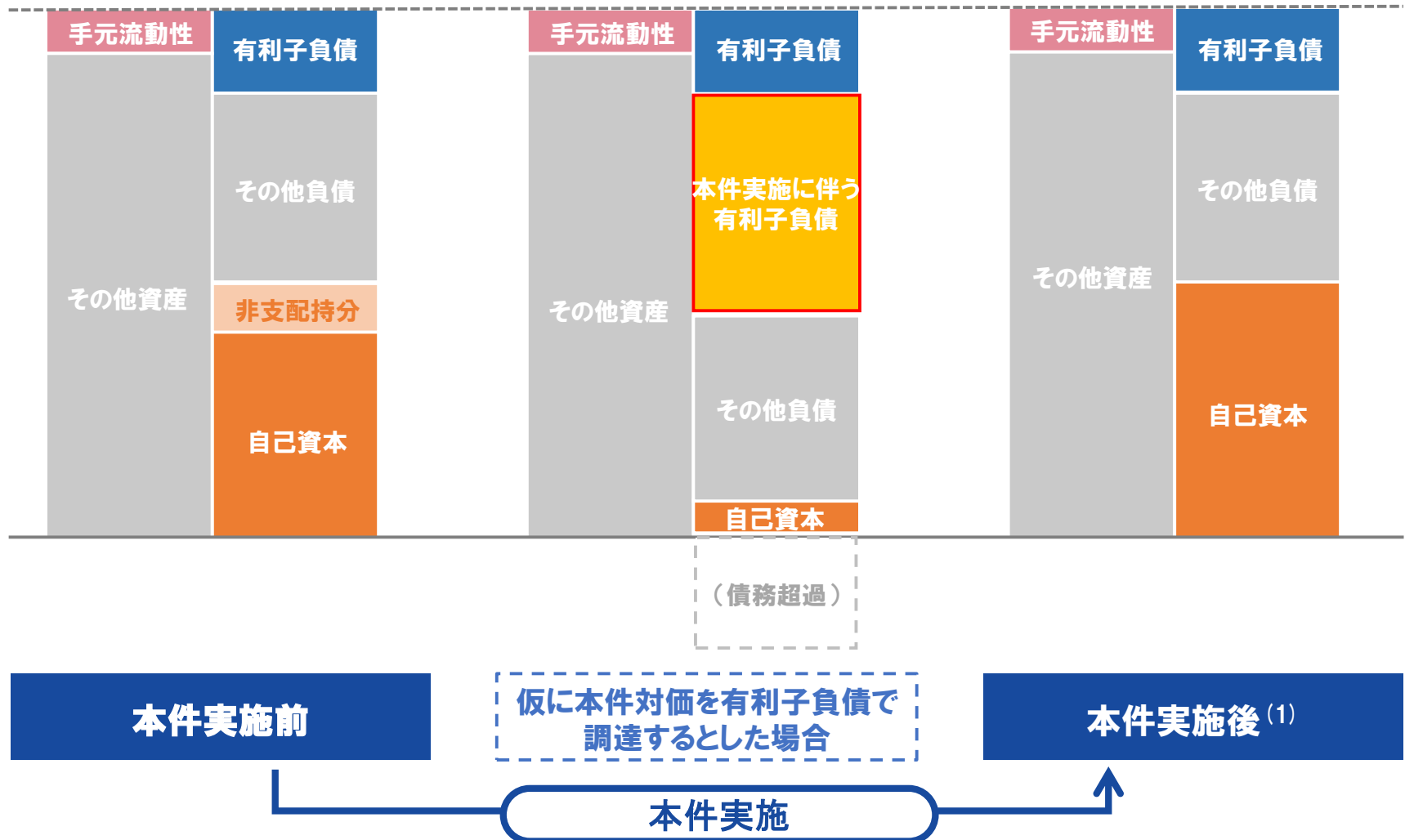
(2) 内部管理数值であり、連結調整などは実施していない

(3) 売上収益と営業利益は持分法適用会社から連結子会社となるNPIとNMCを考慮(いずれも内部管理数值。純利益影響は未反映)。純利益は既存連結子会社分のみを考慮。影響額は2019年度実績をもとに試算

(4) 本件実施に伴う一時費用等は考慮せず

# アジアJV100%化スキームの特徴

## 自己資本を毀損することなく第三者割当増資にて資本増強、バランスシート強化



1. アジア合併事業(JV)の100%化

2. インドネシア事業の買収

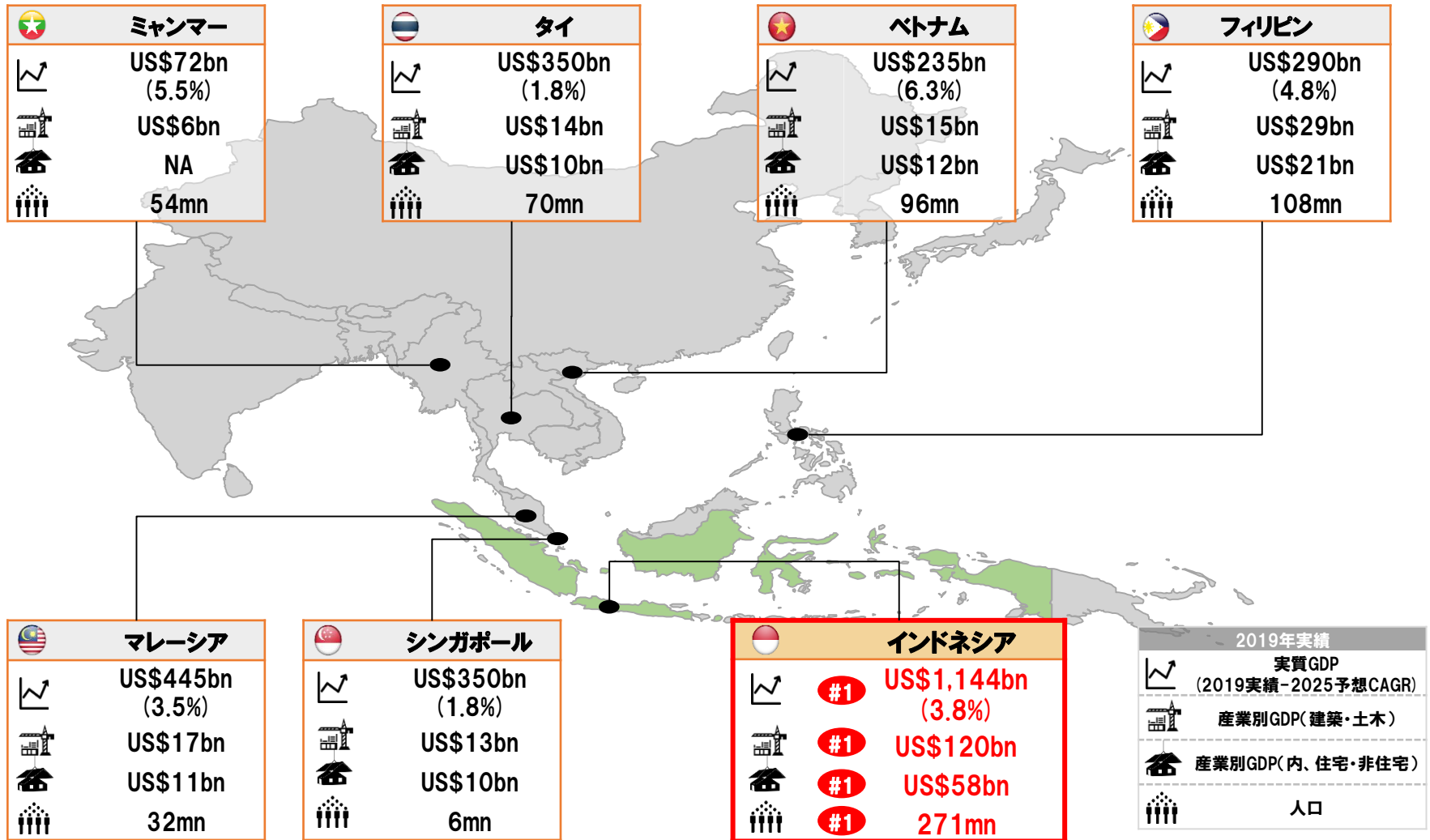
3. シナジーの発現

4. 本件実施による財務インパクト

5. 今後の戦略について

# インドネシア市場について(1) 東南アジアでの位置づけ

## 2.7億人の人口を擁し、ASEAN諸国の中でも高い経済成長力が見込まれる

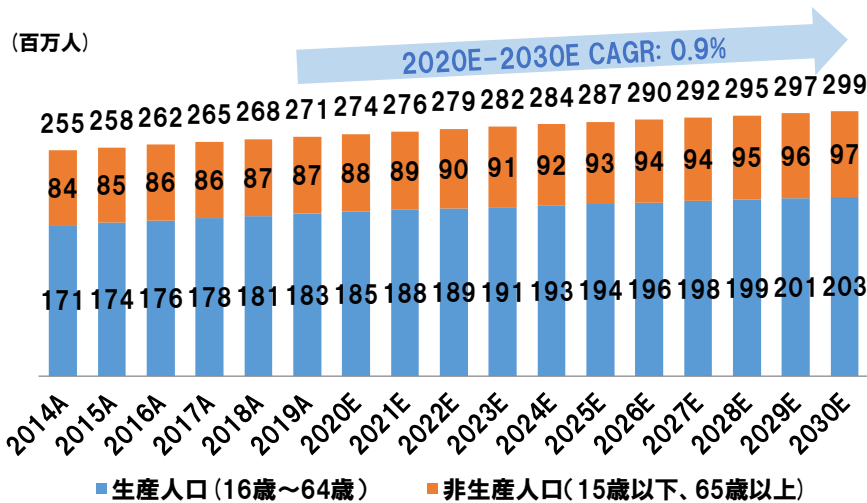




# インドネシア市場について(2) 人口・一人当たりGDP成長率

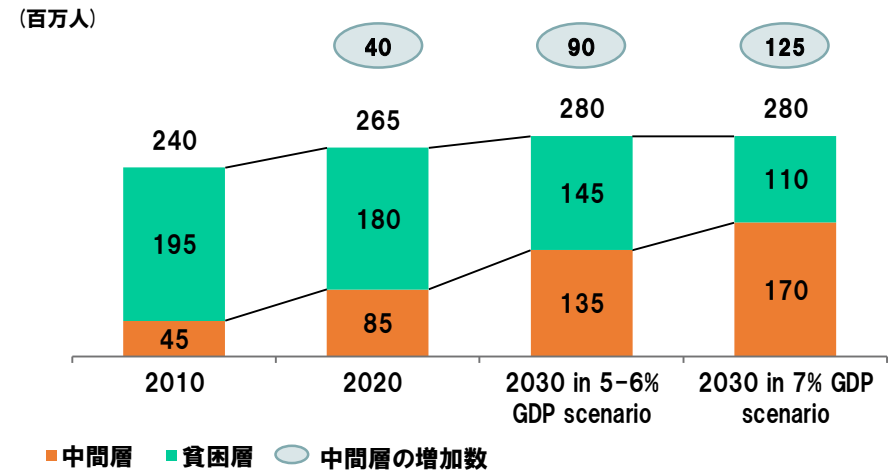
一人当たりGDPは2018年に4,000ドルを超え、今後も更なる成長を見込む

## インドネシア人口



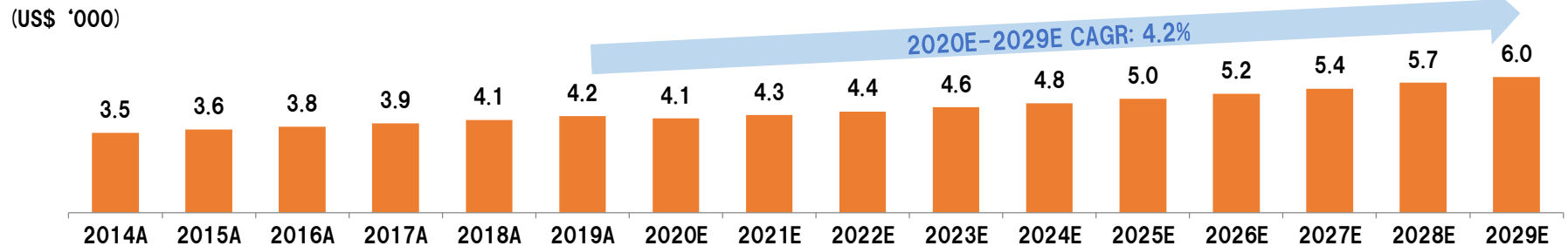
出所: Fitch Solutions, UN Statistics Division

## 中間層(1)・貧困層構成比



出所: McKinsey

## 一人当たりGDP推移

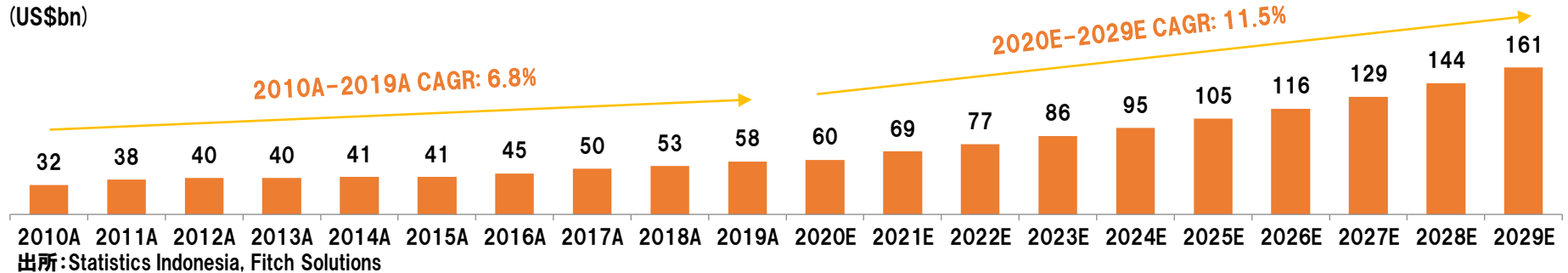


出所: IMF, Fitch Solutions, UN Statistics Division

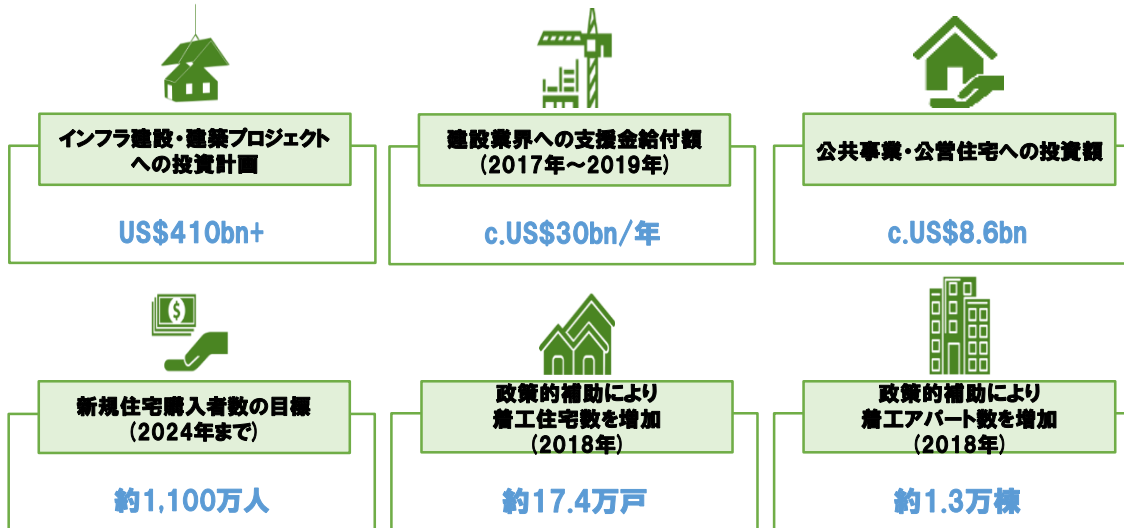
# インドネシア市場について (3) 建設市場・政府施策

## インフラ投資を追い風に、塗料需要も着実に増加する見込み

### 建築需要 (住宅向け・非住宅向け)



### 政府の塗料・コーティング産業に対する施策



出所: Modor Intelligence, Jakartapost  
NIPPON PAINT HOLDINGS GROUP

### 税制改正

税制改正概要

インドネシアは、景気回復を促進するため法人所得税減税や外国のデジタル事業者に対するデジタル課税の導入など税制改革を加速予定

事業への影響

- ◆ 2020年・2021年の法人所得税は25%から22%に引き下げ
- ◆ 2022年から更に20%まで引き下げられる予定
- ◆ これらにより、税後利益が増加見込み

出所: JETRO

# インドネシア事業について(1) 沿革および概要

約40年にわたり、インドネシアNo.1市場シェアを誇る塗料メーカー

## 沿革

1969年

ジャカルタに最初の塗料工場を設立

1970年代

メダンとスラバヤに2工場を新設

1980年代

4つの生産拠点と30の流通拠点という最大ネットワークを持つNo.1塗料会社に

1993年

プルワカルタに最大規模(80ha)の工場を新設

2015年頃～

営業力強化、流通網の効率化、CCMを中心とした全面的な改革に着手し、積極的なブランド広告を展開

## 主要な事業分野

防食用塗料



自動車用塗料



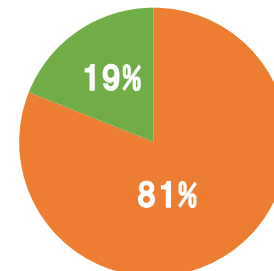
工業用塗料



建築用塗料

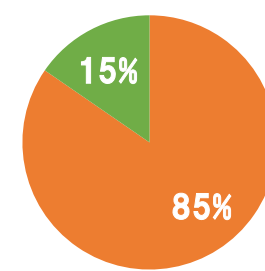


## 事業構成比(2019年度)



全社: 4,578 IDR bil

売上高



全社: 1,374 IDR bil

営業利益

■ 建築用事業  
■ 工業用事業

## インドネシア事業について(2) 財務情報

### 高い収益性と成長性を兼ね備えた優良事業

(IDR bil)

		2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
売上高	建築用事業	3,021	3,244	3,747	3,710
	工業用事業	1,046	947	921	868
	全社	4,101	4,191	4,669	4,578
売上高 成長率	建築用事業	-	7.4%	15.5%	(1.0%)
	工業用事業	-	(9.5%)	(2.7%)	(5.8%)
	全社	6.60%	2.2%	11.4%	(1.9%)
営業利益	建築用事業	-	1,029	1,160	1,162
	工業用事業	-	304	261	212
	全社	1,331	1,334	1,421	1,374
営業利益率	建築用事業	-	31.7%	31.0%	31.3%
	工業用事業	-	32.1%	28.3%	24.4%
	全社	32.5%	31.8%	30.4%	30.0%
当期利益	全社	1,043	1,013	1,045	1,022

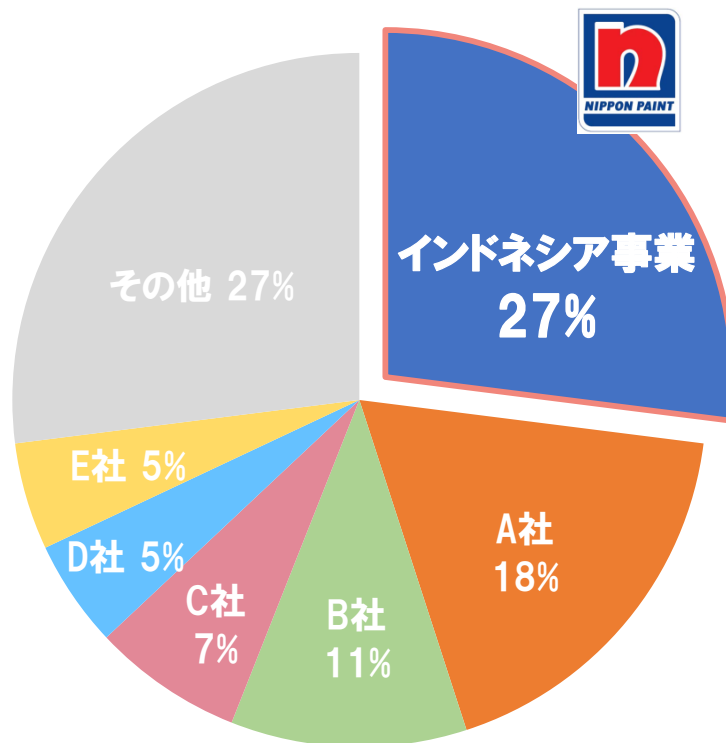
2019年は大統領選の影響で市場は縮小するも、建築用事業はシェア拡大

# インドネシア事業について (3) 市場シェア

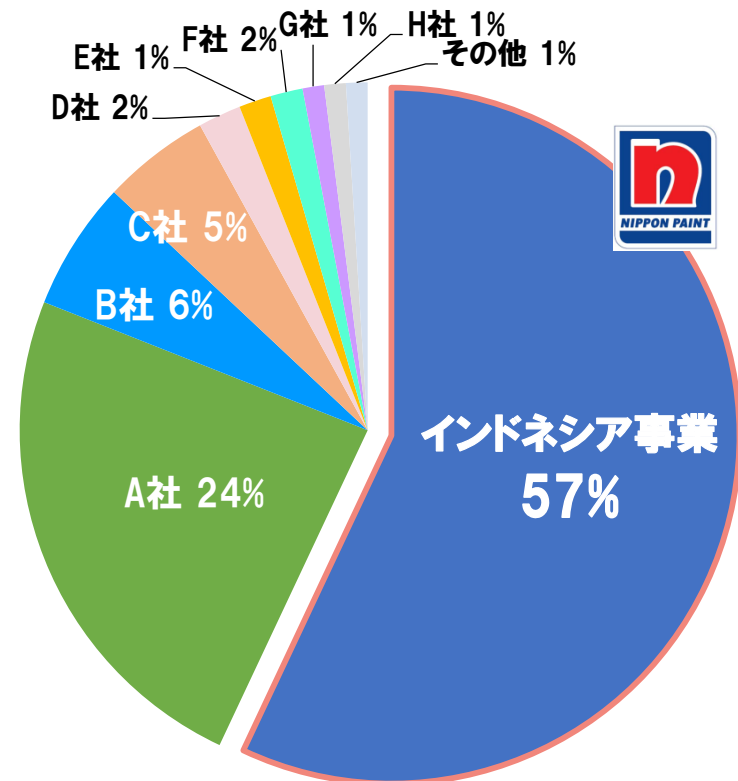
「NIPPON PAINT」は、“Top-of-Mind”として評価されたトップシェアブランド

## インドネシア塗料市場シェア(2019年)

建築用市場



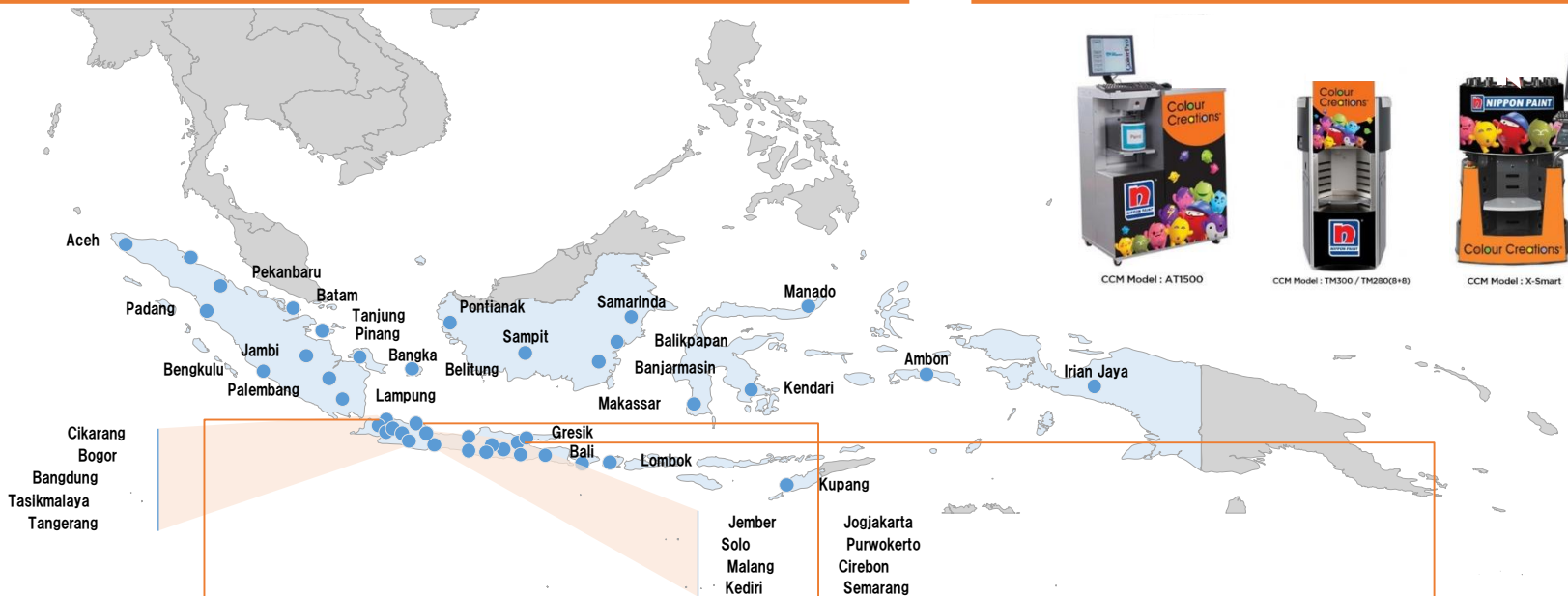
工業用市場



# インドネシア事業について (4) 全土を網羅する生産体制・販売網

## 全土を網羅する3つの生産拠点と約40ヵ所の販売網により圧倒的競争優位

### 物流・販売拠点 (1)



### CCM (2) による事業改革



**Jakarta (ジャカルタ) (Headquarters)**  
 本社/自動車・工業用塗料工場

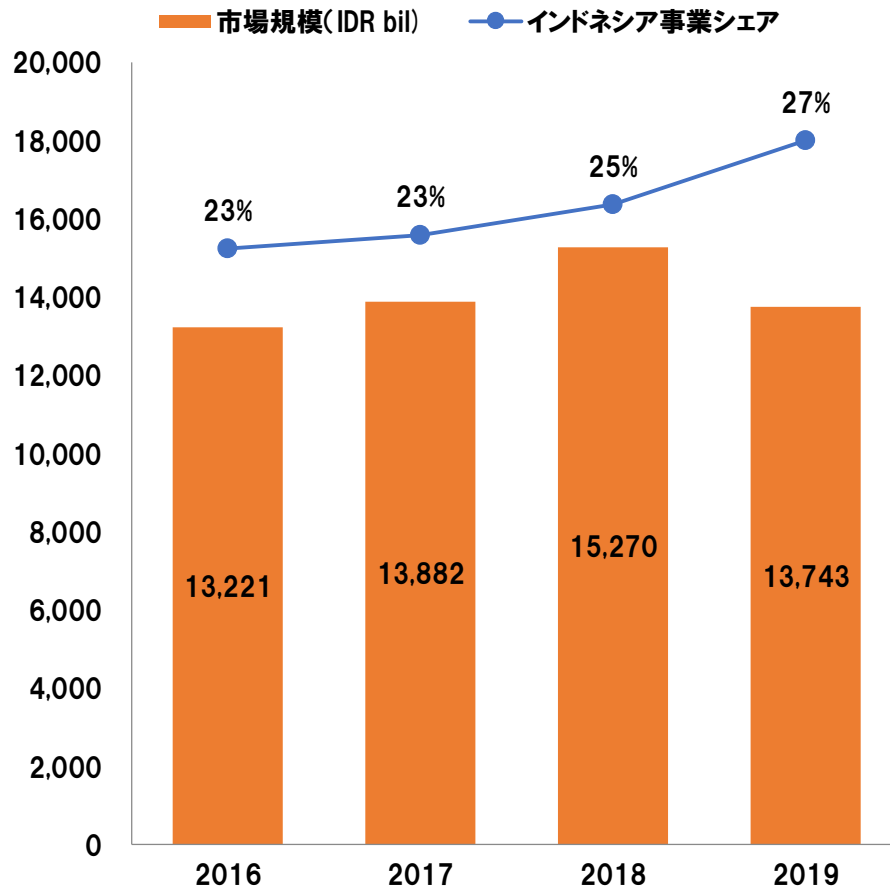
**Purwakarta (プルワカルタ)**  
 事業所/建築用塗料工場

**Surabaya (スラバヤ)**  
 事業所 / 建築用塗料工場

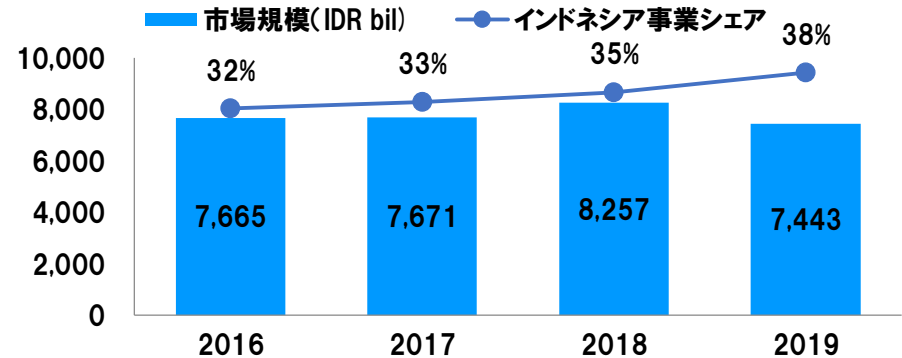
# インドネシア事業について (5) 建築用市場での強固なポジショニング

## エコノミー市場の圧倒的なシェアに加え、プレミアム市場にも注力

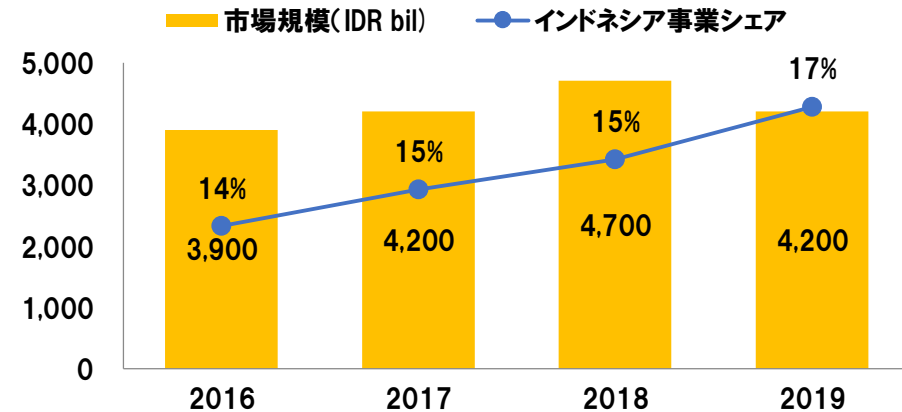
### 建築用塗料市場・インドネシア事業シェア



### エコノミー市場・インドネシア事業シェア



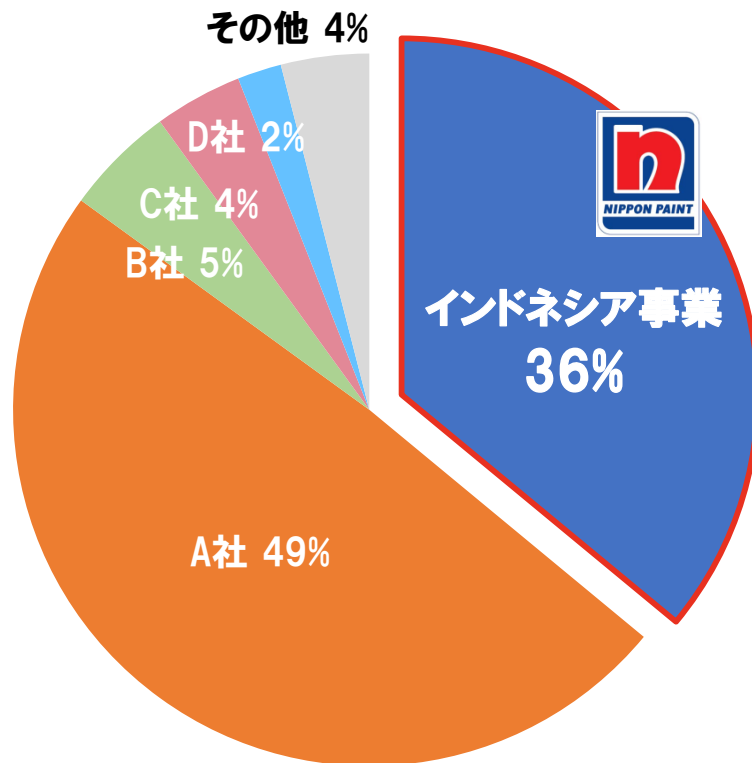
### プレミアム市場・インドネシア事業シェア



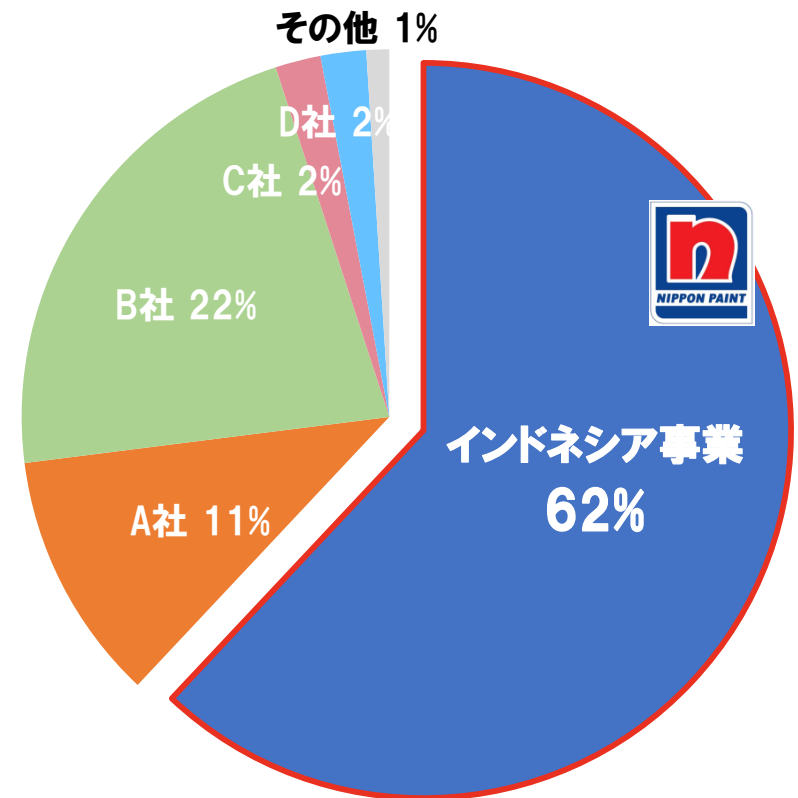
## インドネシア事業について (6) 工業用市場での強固な顧客関係

強固な顧客関係と高いコスト管理能力を持ち、自動車OEMおよび二輪塗料市場において高いシェアを有する

自動車OEM市場におけるシェア(2019年)



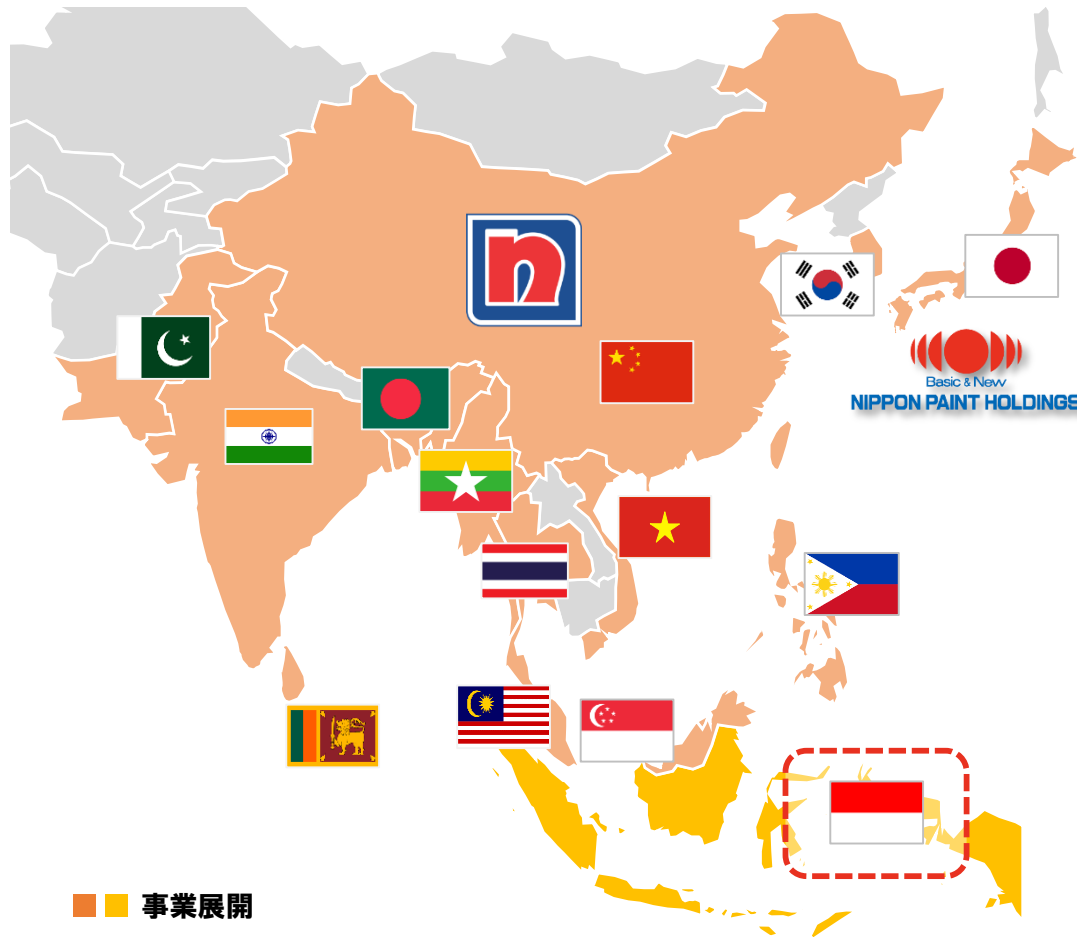
二輪塗料市場におけるシェア(2019年)





# インドネシア事業について (7) 優秀な経営陣

NIPSEAスタイルの経営・優秀な経営陣を擁し、極めて低いPMIリスク



■ 事業展開

## 建築用事業

NIPSEAのノウハウにより中国での成功を再現可能

## 工業用事業

NPHDグループとの協働により、自動車をはじめとした事業の成長確保

→上記達成能力を有する優秀な経営陣



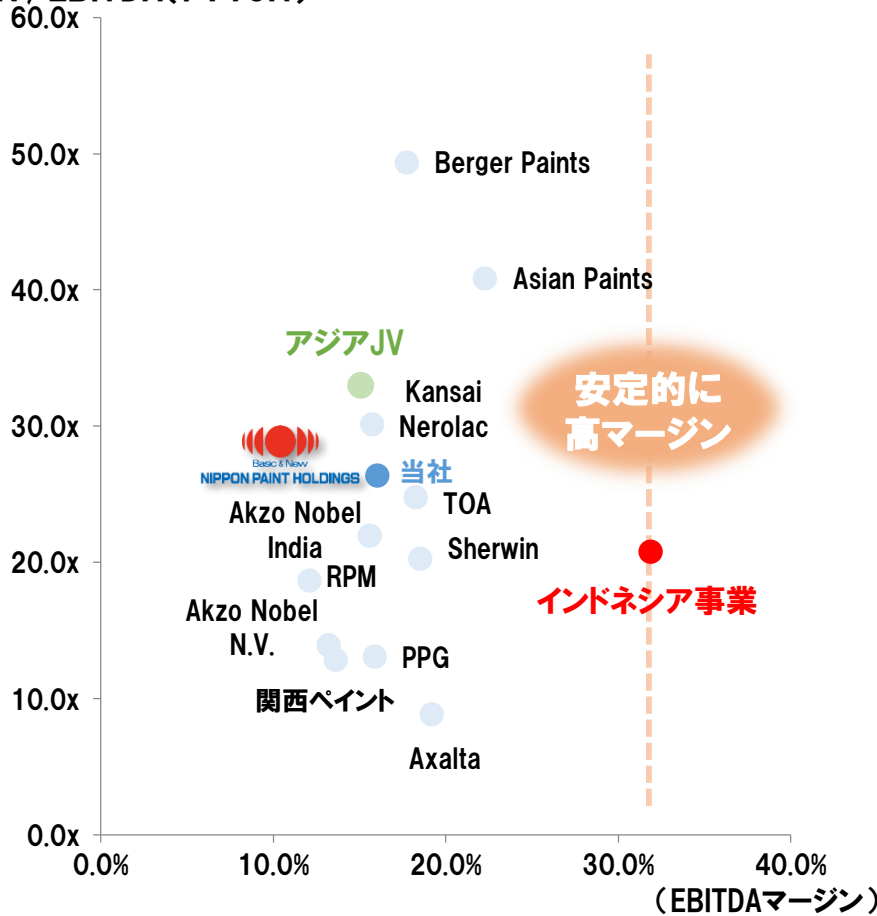
# インドネシア事業について(8) バリエーション比較

## 安定的な高収益性企業を魅力的な価格で買収

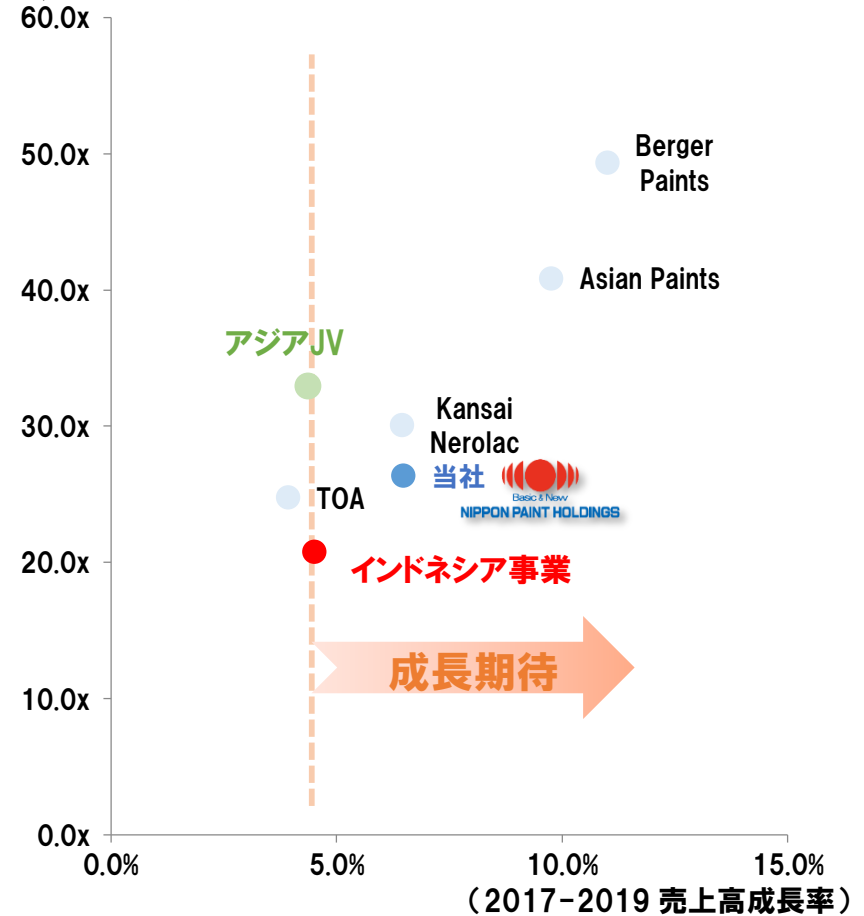
EBITDAマージン(2019年)

売上高成長率(2017年-2019年)

EV/EBITDA(FY19A)



EV/EBITDA(FY19A)

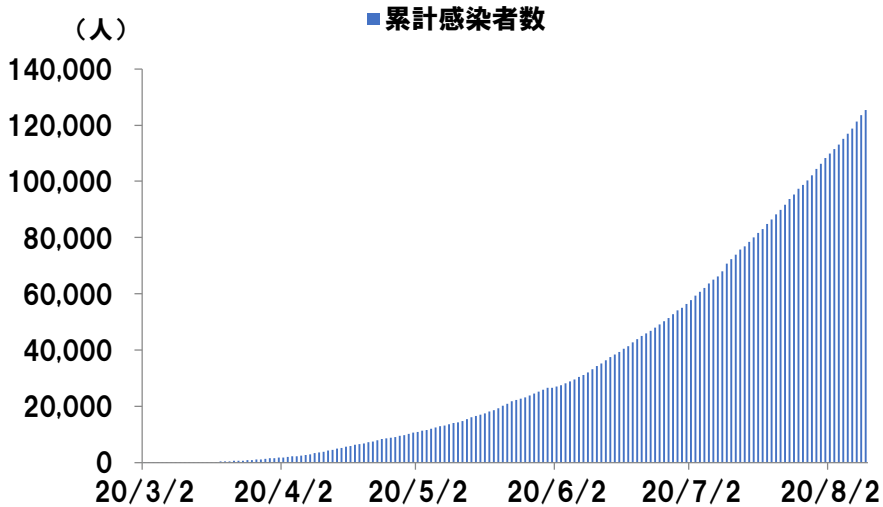


# インドネシアにおけるCOVID-19の感染者数推移

感染者数の拡大傾向は続くものの、政府は各種経済対策を発表

累計感染者数推移

新規感染者数



## COVID-19 の影響緩和のためのインドネシアの対策

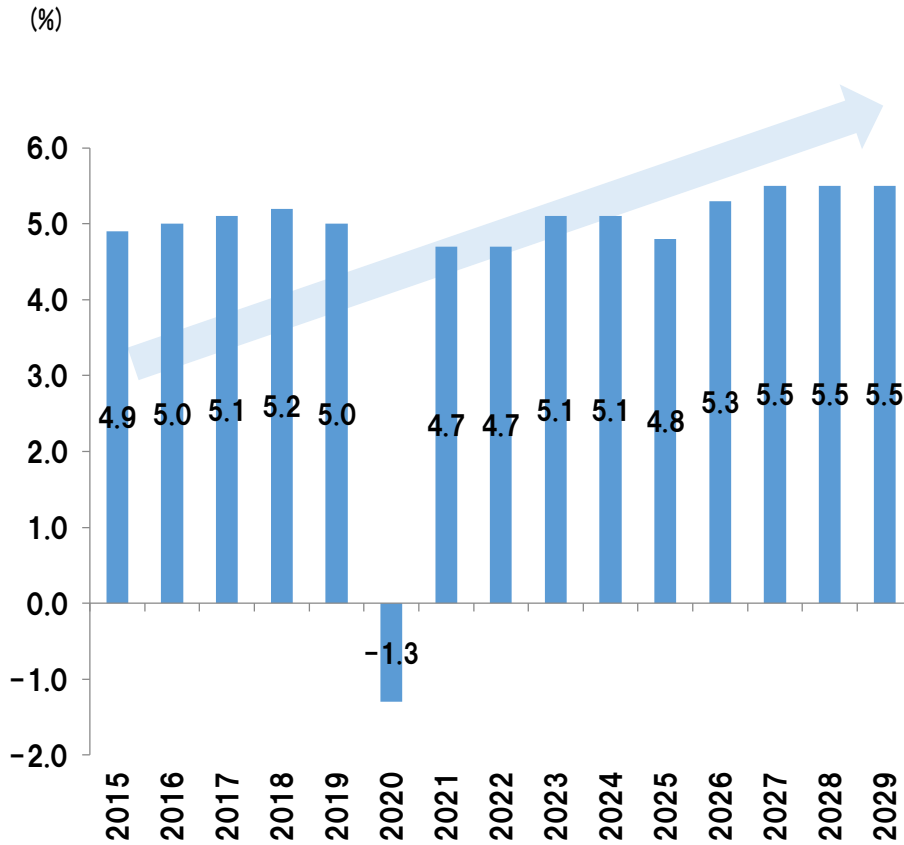
インドネシア政府はCOVID-19による影響緩和のための一連の措置を発表

- 医療の優先順位付け
- 正規労働者の賃金への補助金、源泉徴収税廃止
- コロナ影響が甚大な業種の保護
- 財政赤字上限緩和
- 金融・マクロ政策

# インドネシアにおけるCovid-19の影響

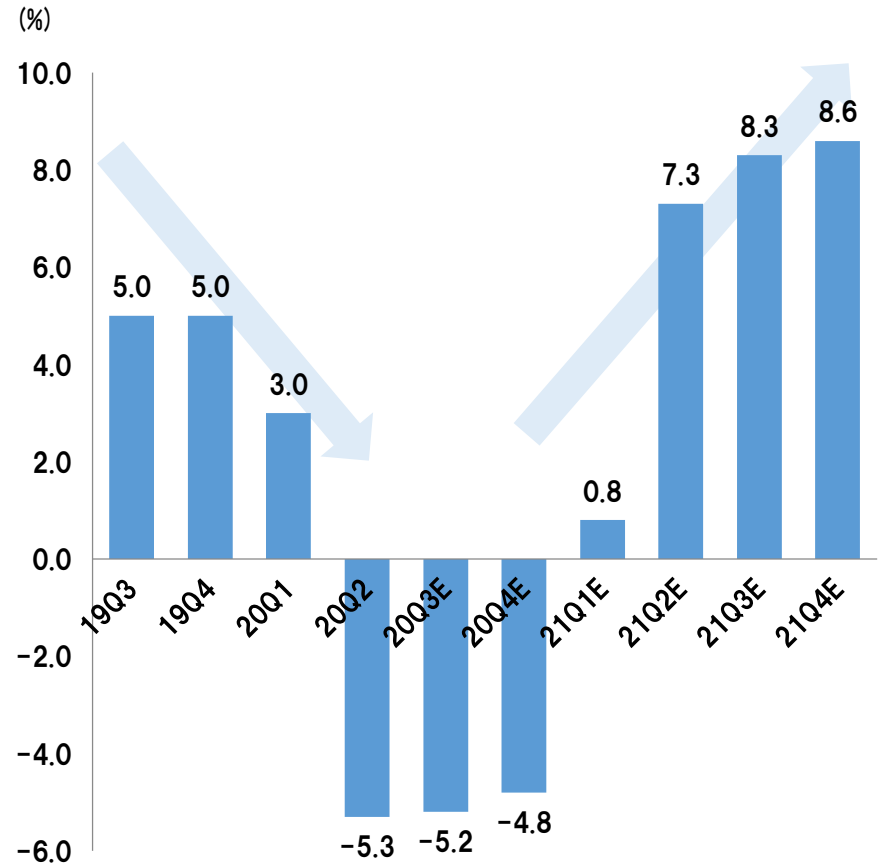
## 2021年1Qにはプラス成長へ回復する見通し

実質GDP成長率(年度)



出所: BMI Research

実質GDP成長率(対前年同期比)



出所: 野村証券

1. アジア合併事業(JV)の100%化

2. インドネシア事業の買収

3. シナジーの発現

4. 本件実施による財務インパクト

5. 今後の戦略について

# シナジーの発現 (1)

各企業間で有機的に連携を行う蜘蛛の巣型経営で、シナジーを発揮



- 1 利益の社外流出を抑え、資源配分の全体最適が可能に
- 2 工業用事業のグローバル体制構築の足掛かり



- 3 グループ間の相互販売の拡大、ノウハウ共有
- 4 高い執行能力を持つ有能な経営陣の獲得



## シナジーの発現 (2)

### 新たな地域および経営陣の獲得により、新たな事業機会を創出

NIPSEA (1)



#### 工業用事業体制をグローバルで一体化

- 地域軸から事業軸に切り替え、迅速な意思決定と執行が可能に
- 例：各地で分散している自動車事業の統合等



#### Selleysブランドのインドネシア展開

- DuluxGroupにて展開するSelleysブランド(接着剤、シーラント等)をNIPSEAインドネシアの販売チャンネルにて拡販



#### インドネシア拡大塗料分野への進出

- 日本の工業用やファインケミカル事業との協働により、コイル、建設機械、表面処理などの分野へ本格進出



インドネシア事業

#### 有能な経営陣の参画による経営ノウハウの共有

- 成長市場に精通した経営陣がグループに加わることにより、新たな成長機会が創出

1. アジア合併事業(JV)の100%化

2. インドネシア事業の買収

3. シナジーの発現

4. 本件実施による財務インパクト

5. 今後の戦略について



# 財務インパクト(1) 損益計算書

親会社に帰属する当期利益は約6割、EPSは10%以上増加

	プロフォーマ数値			
	2019年度実績	DGL、Betek連結通期化後 <sup>(1)</sup>	本件影響 <sup>(2)</sup>	DGL、Betek通期化 + 本件実施後 <sup>(2)</sup>
売上収益	6,920	8,033	+約590	約8,620
営業利益	781	886	+約120	約1,000
営業利益率	11.3%	11.0%	+約0.6ポイント	11.6%
親会社に帰属する当期利益	367	425	約6割増 <sup>(3)</sup>	
全社EPS(円)	114.5	132.6	10%以上増 <sup>(3)</sup>	

(1) DGL、Betek連結通期化影響詳細については42ページ参照

(2) 売上高は新たに連結化するアジアJVの持分法適用対象企業、インドネシア事業の売上高基にした単純合算。営業利益において無形資産償却費は非考慮。影響額は2019年度実績をもとに試算

(3) 無形資産の償却負担(PPA精査中)や買収にかかる金利コスト等を考慮。本件実施に伴う一時費用等は考慮せず

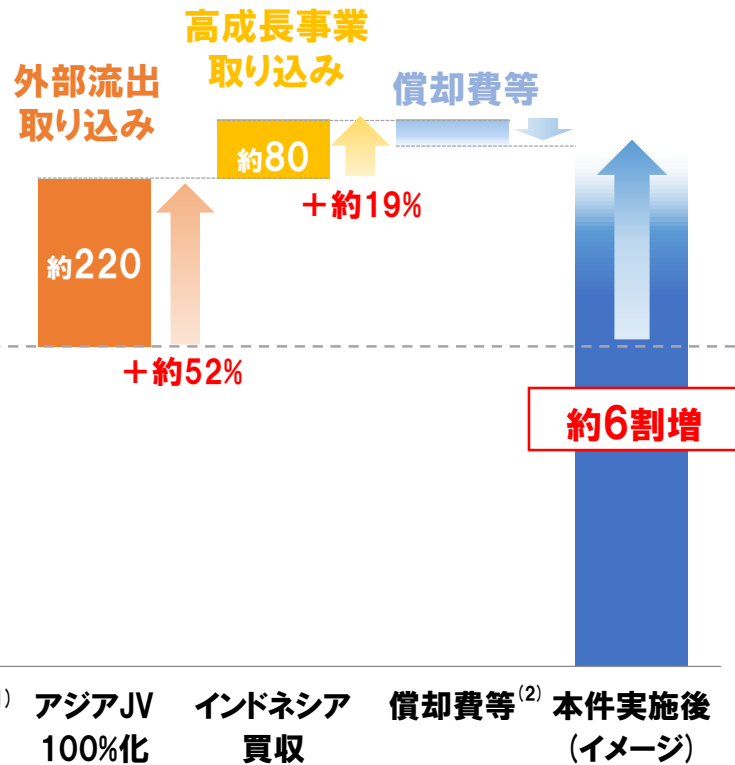
# 財務インパクト (2) 取り込み利益と新株発行のバランス

## 利益上昇率は増加株数率を上回る

利益貢献の大きいアジアJVの取り込みにより、EPSは初年度から大幅拡大  
インドネシアへの成長投資により更なる将来のアップサイド

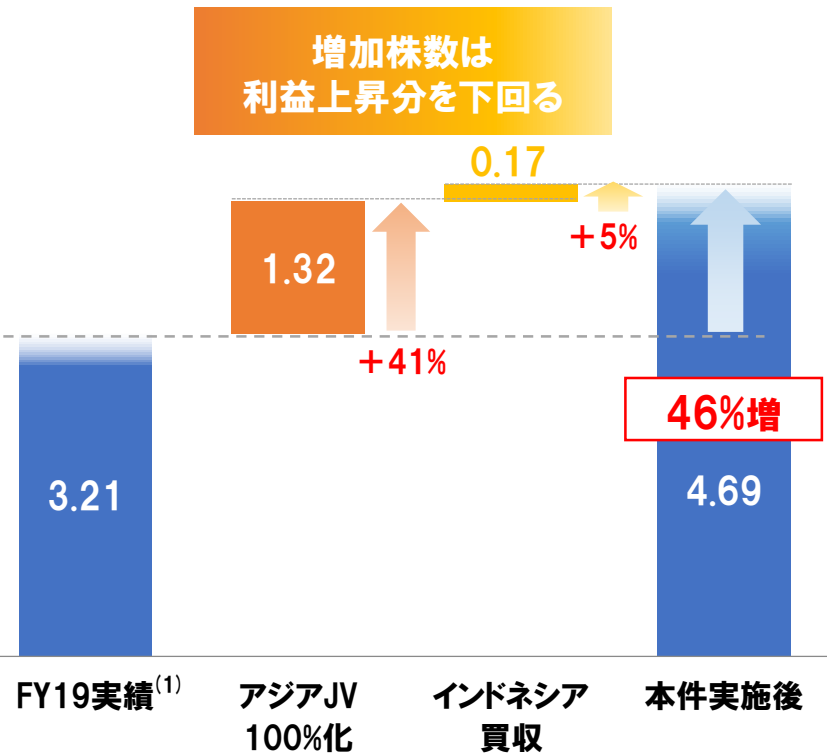
### 本件実施による純利益の変化

(単位:億円)



### 本件実施による発行済株式数の変化

(単位:億株)



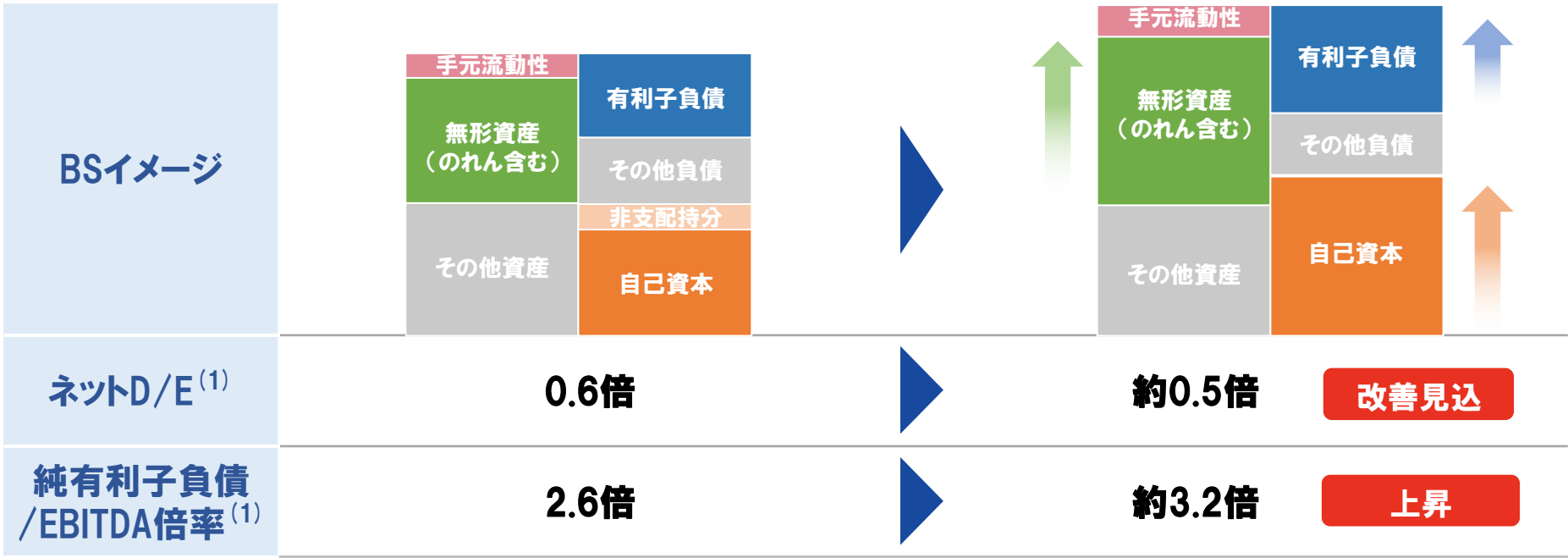
# 財務インパクト (3) バランスシート

## 自己資本の増強によりネットD/Eレシオ改善、強固なバランスシートを構築

株主価値拡大に資する次のM&Aのための財務的余力を確保

2019年度  
(DGL、Betek連結通期化影響考慮)<sup>(2)</sup>

本件実施後  
(プロフォームイメージ)<sup>(3)</sup>



(1) ネットD、純有利子負債＝社債及び借入金＋その他金融負債－現金及び現金同等物－その他金融資産(流動)。EBITDA＝営業利益＋減価償却費及び償却費  
 (2) DGL、Betek連結通期化影響詳細については42ページ参照  
 (3) バランスシートイメージは2020年8月14日発表の通期予想をもとに、本件の影響を加味した期末バランスシート。EBITDAは2019年度DGL、Betek連結通期化影響考慮後にインドネシア事業の2019年度実績を加味。なお、本件実施に伴う一時費用等は考慮せず



1. アジア合併事業の100%化

2. インドネシア事業の買収

3. シナジーの発現

4. 本件実施による財務インパクト

5. 今後の戦略について

# 今後の戦略(1) 国内生産拠点への投資による生産性向上

抜本的なサプライチェーン改革の進捗状況について、新常态(ニューノーマル)を前提とし、BCPを考慮した将来のあるべき姿の実現に向けて、高度化を推進中

## デジタルサプライチェーンの実現

### 海外関連会社を参考に、生産性の可視化、高度化を検討中

・SCダッシュボード推進中



・デジタル化による作業の高度化推進中

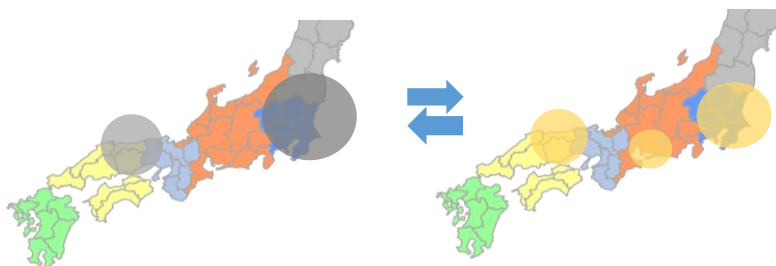


ペーパーレスによるリモートワークの実現  
作業者の重労働作業の削減

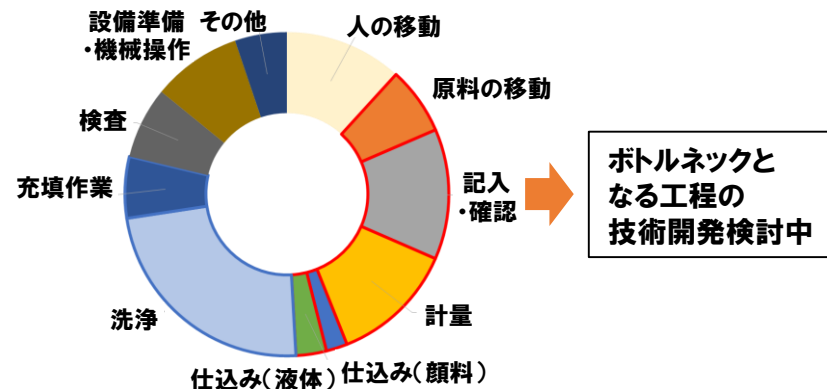
## サプライチェーンの再構築

### SC・BCP等の視点から国内拠点整備を推進中

・SC, BCPの視点から製造拠点の検証を実施中



・製造工程の高度化も合わせて検討中



# 今後の戦略(2) 抗ウイルス製品の積極的な開発

## 社会課題の解決を見据えたR&D・製品供給体制の強化

### オープンイノベーション活動の強化

- 2020年5月 東京大学との産学協創協定の締結
  - ・ 社会連携講座「革新的コーティング技術の創生」の設置(2020年10月開始)
- 当社グループの全技術を駆使し、今後も大学・研究機関・他社とも連携を拡充



写真右:田中 正明 日本ペイントHD(株) 取締役会長 代表執行役社長兼CEO  
 写真左:五神 真 国立大学法人東京大学 総長

### 「パーフェクト・インテリア・エアー・クリーン」

- 当社の抗ウイルス・抗菌塗料は、業界初、エマルジョン塗料として唯一、光触媒工業会(PIAJ)の認証取得
- 病院や学校、特別養護施設、ダンススタジオなどで引き合いや採用が急増



2017年10月より販売

病院・公共施設・ダンススタジオ等に無償提供(2020年6月)

# 今後の戦略(3) M&Aの活用による成長

国内外において、株主価値の最大化に資するM&Aを推進

## M&Aの基本方針

- パイプラインにある案件リストの恒常的見直し
- 資本コストを上回るリターンの獲得とEPS増大
- 財務規律を確保しプライオリティ付け
- 「蜘蛛の巣型経営」によるシナジー実現
  - ・買収先の自律的経営の尊重
  - ・グループ会社間での技術共有等成長機会の共有
  - ・優秀な人材獲得によるシナジー実現
  - ・ベストプラクティスの共有



## まとめ

### 「少数株主の利益」を確保し、 当期利益は6割、EPSも10%以上増

- 成長性の高いアジア合併会社・インドネシア事業の利益を取り込むことで大幅な利益増を達成
- 資本を増強する一方、EPSが増大、少数株主の利益も十分に確保

### 「株主価値の最大化」を共通の目的とする 強力なパートナーシップ

- 約60年間で培ってきた強力なパートナーシップを軸に、ガバナンスの一体化で「攻めの経営」をさらに加速させ、グローバル展開への布石とする
- 株主間の利害が完全に一致、「株主価値最大化」を目指す経営がさらに加速

**圧倒的アジアNo.1の経営基盤を確立し、更なるグローバル展開へ**





**Appendix**

# 2019年度実績におけるDulux, Betekの通年化調整について

## 買収後の合併会社とそれ以外の実質的貢献割合を見るため疑似的に通年化調整

2019年実績値から同期のDulux(4か月分)、Betek(6か月分)の連結業績計上額を除き、  
2020年12月期の両社通期業績予想値を足して算出

(億円)

	2019年度 実績	2019年度 DGL、Betek除き	DGL、Betek 通年化調整額 <sup>(1)</sup>	DGL、Betek 連結通年化後
売上収益	6,920	6,293	+1,740	8,033
営業利益	781	700	+186	886
親会社に帰属する 当期利益	367	311	+115	425

# 本件買収対象

買収対象は大株主Wuthelamが保有するアジアJV各社の残り少数持分とインドネシア事業

## 買収対象会社

本件対象企業	所在国	取得割合（取得後の所有割合）
<b>アジアJV各社</b>		
NIPSEA PTE. LTD.	シンガポール	100% (100%)
NIPPON PAINT (CHINA) COMPANY LIMITED	中国	49% (100%)
GUANGZHOU NIPPON PAINT CO., LTD.	中国	49% (100%)
NIPPON PAINT (CHENGDU) CO., LTD.	中国	49% (100%)
NIPPON PAINT (H.K.) COMPANY LIMITED	香港、中国	49% (100%)
日本ペイントマリン株式会社	日本	40% (100%)
ニッペトレーディング株式会社	日本	40% (100%)
NIPSEA MANAGEMENT COMPANY PTE. LTD.	シンガポール	50% (100%)
NIPPON PAINT (INDIA) PRIVATE LIMITED	インド	49.9% (99.9%)
NIPPON PAINT (THAILAND) COMPANY LIMITED	タイ	48.9% (99.9%)
NIPPON PAINT COATINGS (TAIWAN) CO., LTD.	台湾	49% (100%)
NIPSEA CHEMICAL CO., LTD.	韓国	49% (100%)
NIPPON PAINT (Malaysia) SDN. BHD.	マレーシア	49% (100%)
PAINT MARKETING CO. (M) SDN. BHD.	マレーシア	49% (100%)
NIPPON PAINT (SINGAPORE) COMPANY PRIVATE LIMITED	シンガポール	49% (100%)
NIPSEA TECHNOLOGIES PTE. LTD.	シンガポール	49% (100%)
NIPPON PAINT (SABAH) SDN. BHD.	マレーシア	37% (49%)
<b>インドネシア事業</b>		
Neave Limited	香港	100% (100%)
PT Nipsea Paint And Chemicals	インドネシア	99.9% (99.9%)

本資料は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。従いまして実際の業績等は、これらと異なる可能性があります。この情報に基づいて被ったいかなる損害につきましても当社および情報提供者は一切責任を負わないことをご承知おきください。

