

2023 banking and capital markets outlook

日本語版サマリ

デロイトトーマツ コンサルティング合同会社 | モニター デロイト

2023年2月

Future Confident

Agenda

サマリと日本のコンサルタントの見解	3
事業分野ごとの動向	8
問い合わせ先	16

サマリ

足元の市場環境は堅調だが、顧客の変化や新たなプレーヤーとの競争、社会の変革に対応するための準備を行うことが肝要

1	堅調な市場環境	<ul style="list-style-type: none">■ 世界全体の人口は引き続き増加し、一時的な景気後退等はあるがGDPも増加傾向であり、法人・個人共に経済活動は底堅いと想定されるため、金融業界全体も堅調に推移する見通し■ 世界各国の政策金利引き上げにより、金利収益獲得等の追い風を受ける
2	顧客・商品の多様化	<ul style="list-style-type: none">■ 多様な価値観の顧客や従来と異なる層の顧客へのアプローチが求められる■ 脱グローバル化・エネルギー価格高騰等によって、顧客の事業環境は不透明感・不確実性が高まっている■ オルタナティブ商品やデジタル資産等の新たな商品への対応が必要となる
3	金融事業に関する各種規制の変化	<ul style="list-style-type: none">■ 日本国内は5%ルールが緩和され、銀行業高度化等会社や地域商社への出資が可能となっている■ データ保護や金融犯罪対策・KYC強化等に係る規制が強化されつつある■ 非金融業の金融への参入等、新たなプレーヤー・ビジネスが登場している
4	データ活用のさらなる進展	<ul style="list-style-type: none">■ データ分析によって顧客理解を一層深め、顧客に寄り添った商品・サービスを提供しようとするプレーヤーが多くなる■ 属性（性別や年齢等）だけでなく、アプリ・プラットフォームでの行動履歴や購入した外部データの活用等、分析の基となるデータの幅が広がる
5	社会の変革に備えた種蒔き	<ul style="list-style-type: none">■ サステナビリティに対する社会的関心がさらに高まり、法人はグリーン経済への転換に向けた支援（金融・非金融の両面）を求める様になる■ メタバースやWeb3が今まで以上に普及し、社会に溶け込むことで、日常生活の一部になる

事業分野ごとの2023年のトレンド

金融機関はマクロ経済環境の不確実性増加等の影響を受けつつも、多くの事業分野で総じて見通しは明るい

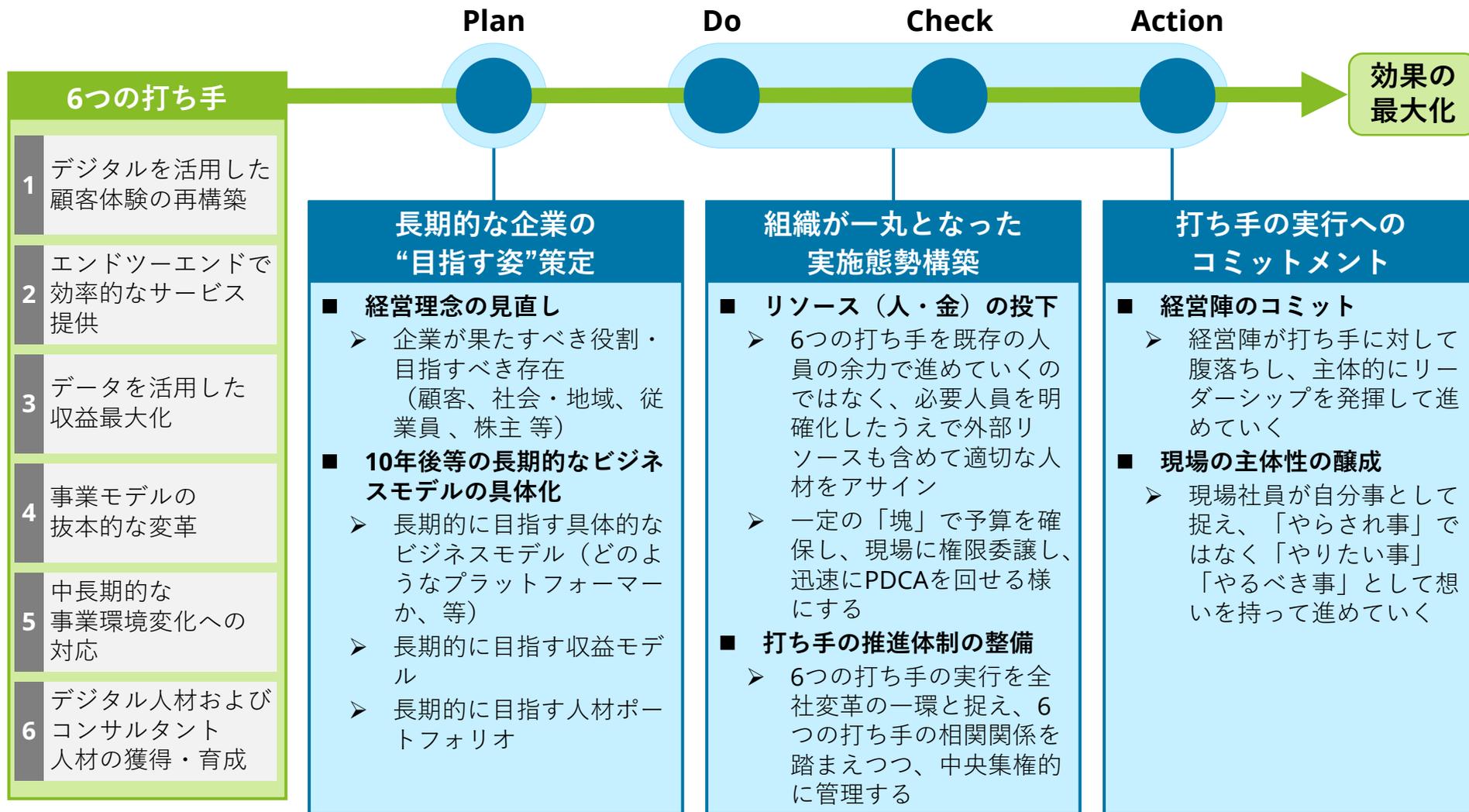
事業分野	2023年トレンド	事業分野	2023年トレンド
リテール バンキング	 <ul style="list-style-type: none"> 世界的に人口増加やGDP増加に伴い、個人向けの貸出残高は増加傾向 金利引き上げによって貸出金利は預金金利を上回る水準で推移 	トラン ザクション バンキング	 <ul style="list-style-type: none"> 脱グローバル化（=ローカライズ化）に伴い、各地域でのトレジャリー機能強化への需要が増加 手数料率は下降傾向となる可能性もあるが、概ね横這い
消費者向け 決済	 <ul style="list-style-type: none"> 消費支出の増加傾向に伴い、決済取引量も増加する 新たな競合の参入等により決済手数料は下降傾向 一部の事業者は金利収益や金融以外の領域から収益獲得する 	インベスト メント バンキング	 <ul style="list-style-type: none"> マクロ環境・市場動向に鑑み、M&A件数・DCM/ECM発行数が減少し、助言/引受事業は低迷 市場ボラティリティの高まりによってトレーディング収益獲得が一定程度は見込まれる
ウェルス マネジメント	 <ul style="list-style-type: none"> 富の集中が進み、富裕層世帯は増加する 手数料は横這い～下降傾向となる可能性があるも、オルタナ等の高手数料商品の提供が進む 非金融領域での収益獲得も進展 	市場 インフラ	 <ul style="list-style-type: none"> 炭素排出権・暗号資産・金融資産のトークン等の新たな市場が登場し、取引数は拡大傾向 専門プロバイダー等との競合や規制対応コストにより、収益性は横這い～下降傾向
コマーシャル バンキング	 <ul style="list-style-type: none"> 調達・物流網の混乱や一時的な景気後退等はあるが、事業拡大に備えた資金需要は増加傾向 一部の銀行は金利収益が拡大傾向 金利以外の収益（決済等）の拡大を図るプレイヤーが増加 		

金融機関が取るべき6つの打ち手

金融機関は「既存ビジネスの収益最大化」「新規ビジネスの創出」「組織の強化」のそれぞれで打ち手を講じる必要性がある

金融機関が取るべき6つの打ち手			事業分野									
			バン キン グ リ テ ー ル	消 費 者 向 け 決 済	マ ネ ジ メ ン ト	ウ ェ ル ス	バ ン キ ン グ シ ャ ル	コ マ ー	バ ン キ ン グ ザ ク シ ョ ン	ト ラ ン バ ン キ ン グ	イ ン ベ ス ト メ ン ト	イ ン ベ ス ト
既存 ビ ジ ネ ス の 収 益 最 大 化	1	デジタルを活用した顧客体験の再構築	• デジタルチャネルやツールを活用し、新たなカスタマージャーニーに基づき、顧客にパーソナライズなサービスを提供する	✓	✓	✓	✓					✓
	2	エンドツーエンドで効率的なサービス提供	• 一気通貫したサービス態勢を構築することで、顧客にとってフリクションレスなプロセスを提供して顧客体験を向上させつつ、業務の効率性向上・コスト削減を行う	✓	✓	✓			✓	✓		✓
	3	データを活用した収益最大化	• データを用いて顧客への営業の質の向上や効率化を図る • 非金融を含めた他事業者との協業や、新規事業の創出を行う	✓	✓	✓	✓	✓				
新規 ビ ジ ネ ス の 創 出	4	事業モデルの抜本的な変革	• 新たな顧客や新規参入者を踏まえ、自社のポジショニングを再定義する • 非金融領域でのビジネスを含め、新たな収益源を検討する		✓	✓						✓
	5	中長期的な事業環境変化への対応	• ネットゼロ・サステナビリティやメタバース等の非連続的な変化に対して、どの様に対応するかを検討する	✓				✓			✓	✓
組織 の 強 化	6	デジタル人材およびコンサルタント人材の獲得・育成	• 顧客体験向上や業務効率化に向けてデジタルを活用できる人材が溢れる組織を目指す • 顧客志向でコンサルティングし、幅広い解決策を提供できる人材が多い組織を目指す					✓			✓	

6つの打ち手の実行を全社変革の一環と捉えることで、6つの打ち手の効果を最大化することができる



事業分野ごとの動向

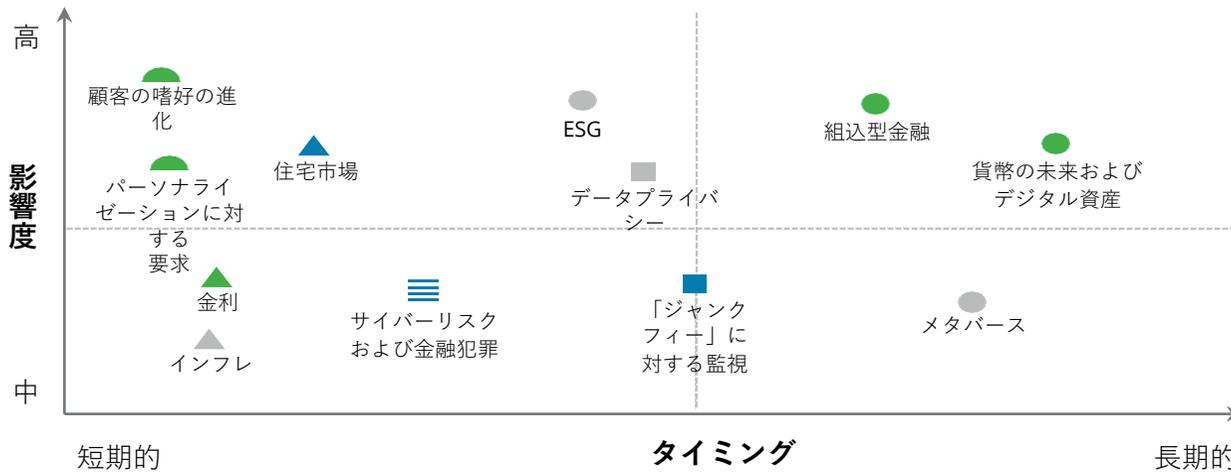
リテールバンキング業界に影響を及ぼす要因

顧客体験を再構築し、オムニチャネルでの一貫した顧客体験の提供や、テクノロジーを活用した新たなサービス提供が求められる

- ▲ マクロ経済 ≡ テクノロジーおよび人材 ■ 規制 ◀ 顧客および競争勢力
- 破壊的な市場ダイナミクス

影響の方向性

- 好影響
- 悪影響
- 好悪入り混じった影響



市場の見通し	シナリオ	ベース	<ul style="list-style-type: none"> ■ 世界的な人口増加やGDP増加に伴い、個人向けの貸出残高は増加傾向（特に、住宅ローンや自動車ローンの残高が増加） ■ 政策金利の引き上げによって、貸出金利は預金金利を上回る水準で推移が見込まれる
	トレンド	短期的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客は速さ・利便性・効率性に加えて実践的な助言を求める傾向 ■ ESGやデータプライバシー等の要望に対する需要が増加
		長期的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日常生活に金融が溶け込んでいる状態となる ■ デジタル資産やメタバースが本格的に普及する可能性

打ち手の概要

短期的

- 顧客体験の再構築
 - 適切なチャネルでの顧客接点
 - 対面チャネル（店舗・訪問等）
 - 非対面チャネル（ネット/アプリ等）
 - エンドツーエンドの顧客体験を軸にしたサービス提供
 - パーソナライズ化した助言
 - ESGを意識している消費者向けのサービス提供
 - データプライバシーの保護に関する対策

長期的

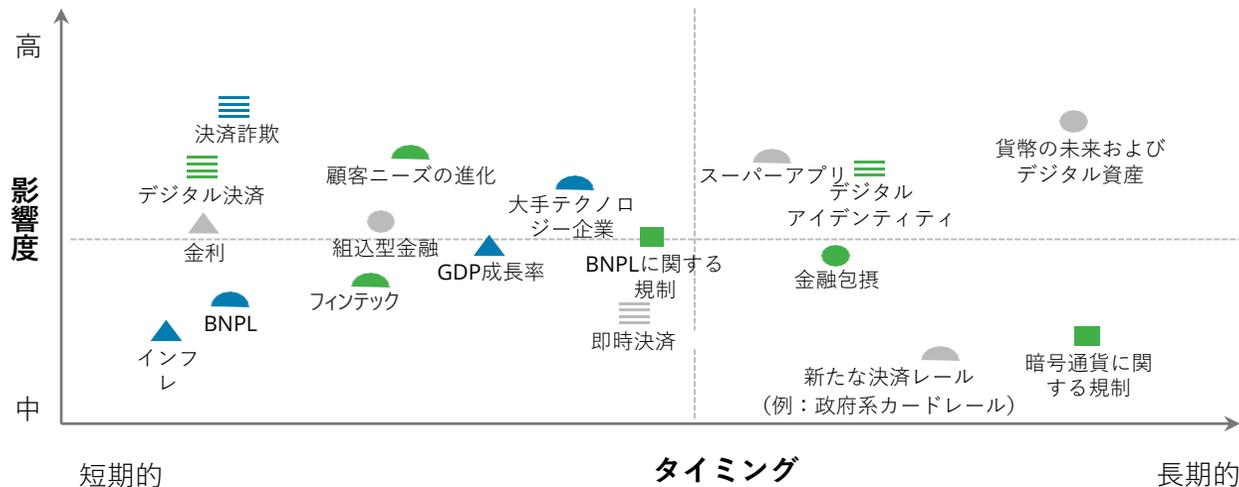
- 日常生活における金融サービス提供に係るビジネスモデル再定義
 - 商品・サービス供給者として他の事業者を支援
 - 自らプラットフォームとなる
- 長期的な社会変革に合わせた投資
 - メタバースでのサービス提供
 - デジタル資産の取扱い等

“決済を超える価値提供”による顧客体験の向上やデータ・プライバシー保護の対策と、社会の変化に合わせた長期的目線でのビジネスモデルの見直しが肝要

- ▲ マクロ経済 ≡ テクノロジーおよび人材 ■ 規制 ◐ 顧客および競争勢力
- 破壊的な市場ダイナミクス

影響の方向性

- 好影響
- 悪影響
- 好悪入り混じった影響



打ち手の概要

短期的

- 顧客体験を高め、“決済を超える価値”の提供
 - 決済に留まらず自身の役割を拡大することによる、顧客との関係性強化
 - 利用限度額設定による支出管理サービスの提供
 - 負債を管理するための予算立てに関する助言
 - パーソナライズされたリワード
 - データ保護・プライバシー保護への対策等

長期的

- 日常生活における決済でのビジネスモデル再定義
 - 決済機能の提供に特化し、他のプラットフォームと連携することで、様々なアプリ・サービスに組み込まれる
 - 自らプラットフォームとなる

市場の見通し	シナリオ	ベース	<ul style="list-style-type: none"> ■ 消費支出の増加傾向に伴う決済取引量は継続されると想定 ■ 競合の参入等により決済手数料は下降傾向 ■ 一部の事業者は金利収益や金融以外の領域から収益獲得すると想定
	トレンド	短期的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客ニーズの変化によってデジタル決済の進展が見込まれる ■ 詐欺行為に対応するためのセキュリティ強化への要請が強まる
		長期的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日常の決済を包括的に押さえる事業者が登場し、主な競合企業がテクノロジー企業になる（スーパーアプリ等）

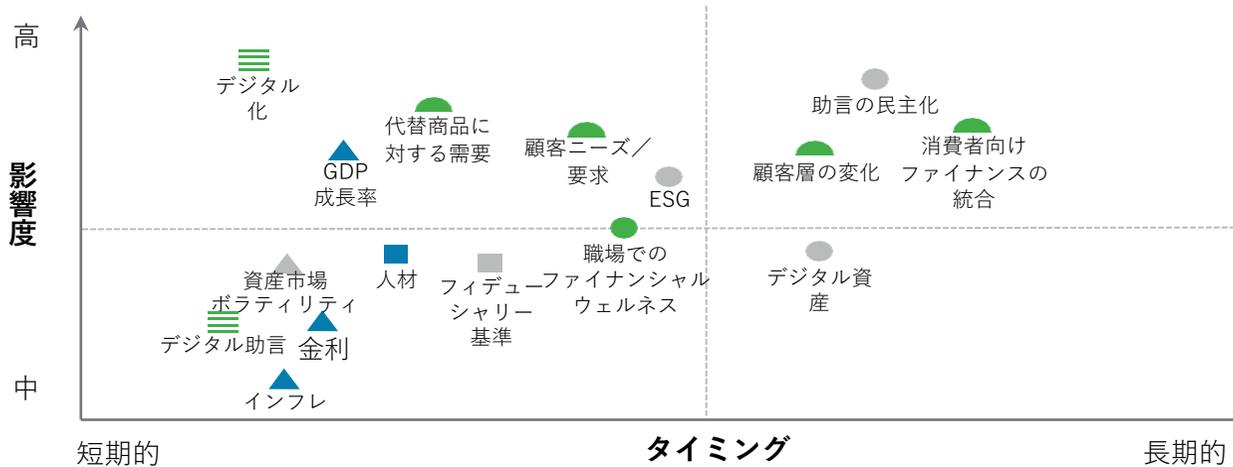
ウェルスマネジメント業界に影響を及ぼす要因

デジタルを活用することで顧客層の変化や助言の民主化への要請に対応し、大胆にビジネスモデルを再構築することが求められる

- ▲ マクロ経済 ≡ テクノロジーおよび人材 ■ 規制 ◐ 顧客および競合勢力
● 破壊的な市場ダイナミクス

影響の方向性

- 好影響 ■ 悪影響 ■ 好悪入り混じった影響



打ち手の概要

短期的

- デジタルを用いた顧客体験再構築
 - フロントからバックまでを網羅した全面的なデジタル化
 - デジタルでのウェルスプラットフォーム構築等
- 新たな金融商品や非金融を含む幅広い商品・サービス提供態勢構築
 - オルタナ商品等の提供
 - 非金融領域を含めた包括的なソリューション提供
 - 健康・ウェルス・退職関連の全てを一括管理等

長期的

- 新たな顧客層（大衆富裕層等）に向けたビジネスモデル再定義
 - デジタル助言のケイパビリティ獲得（アドバイザーとの対話と、デジタルチャネルをハイブリッドしたサービス提供）
 - 運用以外の金融サービス提供
 - 多岐にわたる消費者向けファイナンス（自動車・住宅・保険等）の統合等

市場の見通し

シナリオ
ベース
押さえるべき
トレンド



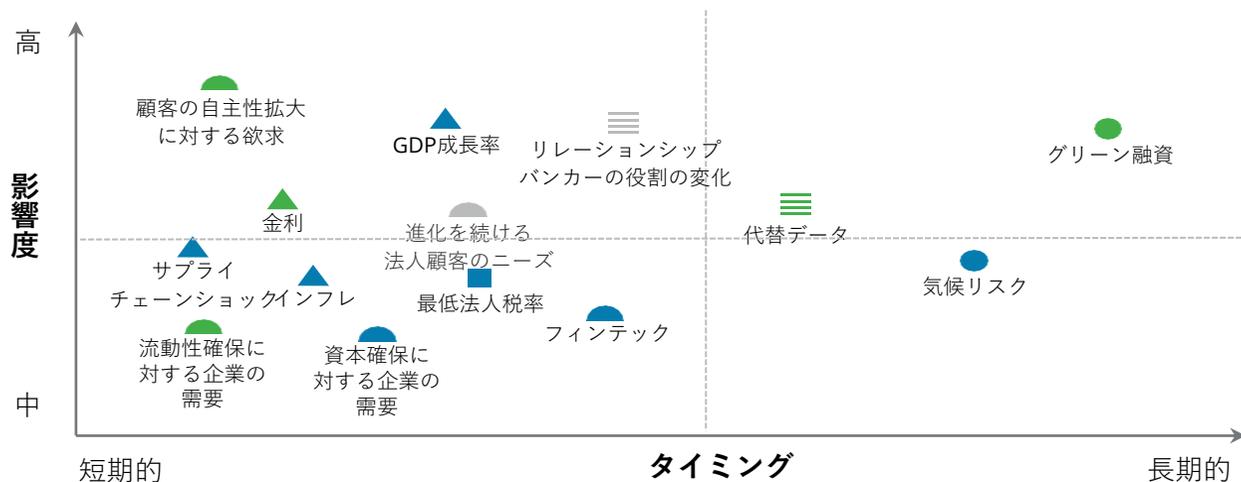
- 10万米ドル超を保有している大衆富裕層世帯が増加する見込み
 - 従来からの商品の手数料は横這い～下降傾向となる可能性あるも、オルタナティブ投資等の高い手数料の商品の提供が進むと想定
 - 一部のプレイヤーは非金融領域での収益獲得を目指す
-
- デジタルを活用することで顧客体験の向上が求められる
 - 幅広い商品・サービスを含めた合理的な提案への需要が増加
-
- 従来の様な富裕層向けの資産運用提案のみならず、顧客層の拡大およびそれに伴う助言の民主化への対応が求められる

顧客のウォレットシェア拡大に向け人材育成・データ活用・非金利収益獲得と、カーボンニュートラルに向けたサービス提供態勢の構築が肝要

- ▲ マクロ経済 ≡ テクノロジーおよび人材 ■ 規制 ▲ 顧客および競争勢力
● 破壊的な市場ダイナミクス

影響の方向性

- 好影響 ■ 悪影響 ■ 好悪入り混じった影響



打ち手の概要

短期的

- 顧客のウォレットシェア拡大
 - リレーションシップバンカーの人材育成（ソフトスキル面）
 - テクノロジーを活用した人材の育成
 - ソリューション志向のマインドセット（コンサルタント的な人材）の教育
 - データ活用による顧客へのインサイト提供
 - データアーキテクチャの再設計
 - フロント部門・データ部門・テクノロジー部門の連携強化等
 - トランザクションバンキング商品等の非金利収益の獲得

長期的

- カーボンニュートラルへの移行に係る商品・サービス提供態勢構築
 - 資金需要への支援
 - 信用リスクの管理等

市場の見通し

シナリオ

ベース

押さえるべき

短期的

長期的

- 調達・物流網の混乱や一時的な景気後退等はあるが、企業は今後の事業拡大に備えた投資を継続するため、資金需要は増加傾向と想定
- 貸出金利を引き上げられる銀行は金利収益が拡大傾向
- 金利以外の収益（決済等）の拡大を図るプレイヤーが増加

- 顧客はリレーションシップバンカーに対し、ソリューション志向のマインドと専門的な助言の一体化を期待する傾向
- カーボンニュートラルやネットゼロ等の自然環境への負荷軽減を目指す顧客が増加

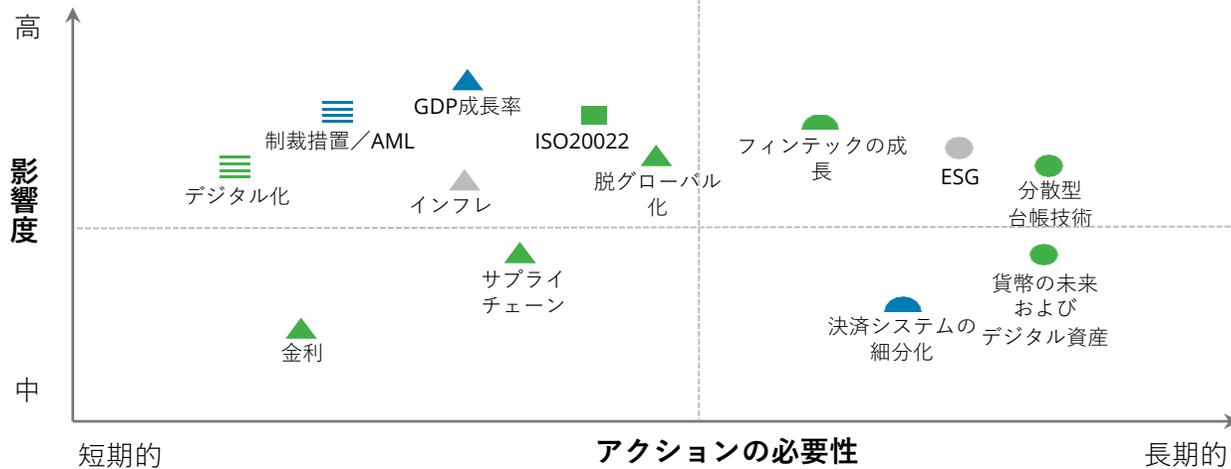
トランザクションバンキング業界に影響を及ぼす要因

テクノロジーによって決済のデジタル化を進め、社会の変化に合わせて新たな決済手法への対応を行うことが求められる

- ▲ マクロ経済 ≡ テクノロジーおよび人材 ■ 規制 ◐ 顧客および競争勢力
- 破壊的な市場ダイナミクス

影響の方向性

- 好影響
- 悪影響
- 好悪入り混じった影響



市場の見通し	シナリオ	ベース	<ul style="list-style-type: none"> ■ 脱グローバル化 (=ローカライズ化) に伴い、各地域でのトレジャーリー機能強化への需要が増加 ■ 手数料率は下降傾向となる可能性もあるが、概ね横這いと想定
	トレンド	短期的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 決済のデジタル化が進展し、フィンテック企業が台頭 ■ ISO20022移行や脱グローバル化に合わせたサービス提供が求められる
		長期的	<ul style="list-style-type: none"> ■ デジタル資産がより一層普及し、既存の通貨を用いた決済から転換する可能性

打ち手の概要

短期的

- テクノロジーを活用した決済のデジタル化推進
 - クラウド・マイクロサービス・オープンAPI ベースのアーキテクチャの構築・活用
 - 非効率な業務プロセスの解消
 - フィンテック企業との協業等
- 社会情勢に合わせた商品・サービス提供態勢構築
 - 新たな国際規格 (ISO20022) への対応
 - 世界各地での資金管理サービスの提供等

長期的

- デジタル資産による決済への対応
 - デジタル資産のカストディ・オペレーション機能の獲得
 - 取引を包括的且つリアルタイムに確認できるテクノロジープラットフォームの構築等

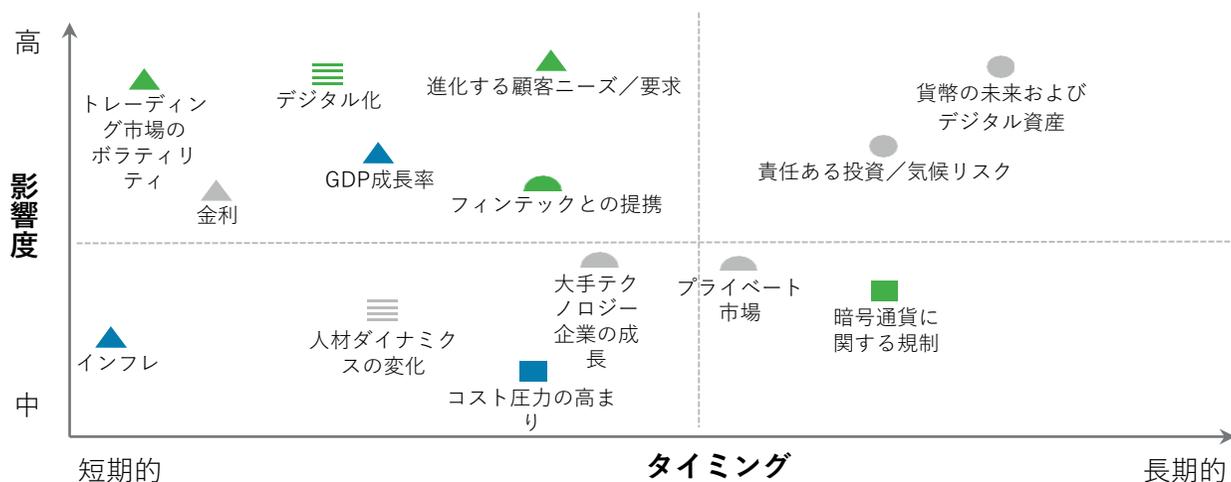
インベストメントバンキング業界に影響を及ぼす要因

デジタルを活用したコスト削減を推進し、社会の変化に即した新たな商品・サービス提供に向けた準備を行うことが肝要

- ▲ マクロ経済 ≡ テクノロジーおよび人材 ■ 規制 ◐ 顧客および競争勢力
- 破壊的な市場ダイナミクス

影響の方向性

- 好影響
- 悪影響
- 好悪入り混じった影響



市場の見通し	シナリオ	■ マクロ環境・市場動向に鑑み、M&A件数・DCM/ECM発行数が減少し、助言/引受事業は低迷と想定
	ベース	■ 市場ボラティリティの高まりによってトレーディング収益獲得が一定程度は見込まれる
	押さえるべき	■ 資本市場の仲介者としての役割が引き続き求められる ■ 経済環境・人件費高騰等に鑑み、コストコントロールが重要になる
	短期的	■ デジタル資産やグリーン関連商品の普及に伴い、新たなサービス提供への需要が増加する見込み
	長期的	

打ち手の概要

短期的

- デジタルを活用した更なるコスト削減
 - システムのモダナイゼーション
 - ・ フロント～ミドルバックまで一気通貫した見直し
 - ・ クラウドベースのソリューションを活用したテクノロジーへの継続的な投資等
 - デジタル人材を活用した業務プロセス等の見直し

長期的

- 新たな商品・サービス提供態勢の構築
 - サステナブルファイナンスに係る債券発行
 - デジタル資産の取引執行・カストディおよびリスク管理サービス
 - プライベートキャピタル (PE) のディール支援・資金調達等

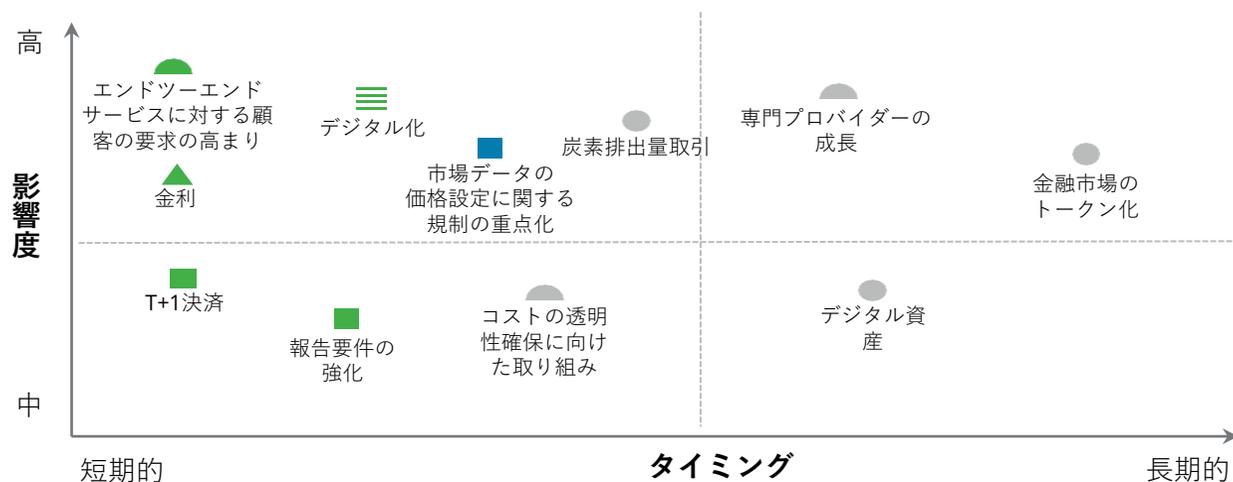
市場インフラ業界に影響を及ぼす要因

テクノロジーを活用して役割を広げ、エンドツーエンドでサービス提供し、社会の変化を見据えた新たな商品・サービス提供態勢の構築を行うことが肝要

- ▲ マクロ経済 ≡ テクノロジーおよび人材 ■ 規制 ▲ 顧客および競争勢力
● 破壊的な市場ダイナミクス

影響の方向性

- 好影響 ■ 悪影響 ■ 好悪入り混じった影響



市場の見通し	シナリオ	ベース	<ul style="list-style-type: none"> ■ 炭素排出権・暗号資産・金融資産のトークン等の新たな市場が登場し、取引数は拡大傾向 ■ 専門プロバイダー等との競争や規制対応コストにより、収益性は横這い～下降傾向となる可能性
	トレンド	短期的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 取引の執行部分だけではなく、テクノロジーを活用した取引ライフサイクル全体へのサービス提供への需要が増加
		長期的	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長している専門プロバイダーが取り扱う、新たな商品への対応が求められる

打ち手の概要

短期的

- エンドツーエンドのサービス提供
 - 取引前のアナリティクスから取引後のプロセスに至る全ての取引ライフサイクルに対応
 - 金融犯罪防止のためのモニタリング用AI駆動のソフトウェア
 - 企業のESGプロフィールに係るレポート生成ツール等
- テクノロジー面での更なる進化
 - クラウドを活用したマイクロサービス
 - リアルタイムのデータフィードへの柔軟なアクセスや価格設定
 - 取引ワークフローの自動化等

長期的

- 新たな商品・サービス提供態勢の構築
 - カーボンニュートラルへの移行に伴う炭素排出権取引
 - トークン化された金融資産等

問い合わせ先



梅津 翔太/Shota Umezu

銀行・証券ユニット／モニター デロイト
ディレクター

外資系戦略コンサルティング会社を経て現職。
金融業界を中心に、中期・長期経営計画策定、DX戦略策
定・実行、新規事業立案、営業戦略立案、デジタル業務改
革等、幅広いテーマのプロジェクトに従事。

「デジタル起点の金融経営変革」（中央経済社）執筆
「地銀“生き残り”のビジネスモデル」（中央経済社）執筆

<連絡先> sumezu@tohmatu.co.jp

代表的なプロジェクト

- 経営戦略関連
 - 中期・長期経営計画策定（銀行、証券、ノンバンク）
 - リテール戦略策定（銀行）
 - 新規事業立案、アライアンス戦略策定（銀行）
 - 東南アジアにおけるマーケットエントリー戦略策定（銀行）
 - バンカシュアランス戦略策定、アライアンス戦略策定（保険）
 - リテール金融参入に係るフィージビリティスタディ（総合商社）
- デジタル関連
 - DX戦略策定ならびに実行支援（銀行）
 - DX組織立ち上げ支援（銀行）
 - データ活用を通じた営業高度化戦略策定、営業支援組織立ち上げ支援（銀行）
 - デジタルを活用した全社業務改革とRPAの導入（銀行）
 - 全行におけるデータ利活用支援（銀行）
 - デジタルを活用したスマートワーク戦略策定（銀行）
- システム関連
 - 海外ビジネス基幹システム構築支援（銀行）
 - 市場系システム構想策定（銀行）



藤田 健太/Kenta Fujita

銀行・証券ユニット／モニター デロイト
シニアコンサルタント

日系メガバンク（法人営業・債券およびデリバティブト
レーディング）および日系証券会社（仕組債ストラクチャ
リング）を経て現職。

金融機関向け中期経営戦略・営業戦略立案～実行支援や業
務効率化支援等に従事。

日本証券アナリスト協会検定会員

<連絡先> kenfujita@tohmatu.co.jp

代表的なプロジェクト

- 経営戦略関連
 - 中期経営計画策定（銀行）
 - 成長戦略立案支援（Sier、ネット印刷）
- DX構想策定支援
 - 中堅中小法人顧客向けポータルサイト更改に係る構想策定・実行支援（銀行）
- 営業戦略立案～実行支援
 - デジタルを活用した営業活動高度化支援（銀行）
 - 市場性商品営業に係る営業支援体制構築支援（銀行）
 - 市場性商品営業に係る提案資料作成支援（銀行）
 - 大企業法人営業部門の生産性向上・営業力強化支援（銀行）
- 業務効率化支援
 - RPAの導入および業務プロセス改革支援（銀行）
 - 適格外債トレーディング業務プロセス改革支援（保険）
- システム構想策定支援
 - 市場系システムの更改構想策定支援（銀行）
 - 株式セールス・トレーディング業務システムの構想策定支援（証券）

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ 合同会社ならびにそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約30都市に約1万7千名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト（www.deloitte.com/jp）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイト ネットワーク”）のひとつまたは複数を指します。DTTL（または“Deloitte Global”）ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTL および DTTL の各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作および不作為について責任を負うものではありません。DTTL はクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドはDTTLのメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィック における100を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、リスクアドバイザリー、税務、法務などに関連する最先端のサービスをも、Fortune Global 500®の約9割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの改革と繁栄を促し、より豊かな経済、公正な社会、持続可能な世界の実現に向けて自ら率先して取り組むことを通じて、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来175年余りの歴史を有し、150を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの約415,000名の人材の活動の詳細については、（www.deloitte.com）をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイト・ネットワーク”）が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約（明示・黙示を問いません）をするものではありません。またDTTL、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生したいかなる損失および損害に対して責任を負いません。DTTLならびに各メンバーファームおよびそれらの関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。

