

## 経営トピックス

加賀電子株式会社

代表取締役社長 門 良一

0

加賀電子 社長の門でございます。

平素は当社のIR活動にご支援、ご協力をいただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、これより「経営トピックス」と題しまして、この4月から9月まで上半期に起こった経営上重要な事柄につきまして、ご報告させていただきたいと思っております。

## 新型コロナウイルス感染拡大への対応状況

営業拠点		4月	5月	6月	7月	8月	9月	感染者数
オフィス	加賀電子	29.4%	27.0%	42.4%	46.8%	37.3%	48.6%	1名
出社率	グループ会社	35.4%	30.3%	51.4%	55.8%	46.9%	54.1%	1名

● 国内外ともに、政府および地方自治体の指導に従い、「テレワーク/時差通勤」等の安全対策を実施しながら、営業活動を継続。

生産拠点		2月	3月	4月	5月	6月	7月-9月	感染者数
新型コロナウイルス感染拡大に伴う操業休止の状況								
<海外拠点>								
タイ・インドネシア・トルコ		操業休止なし						0
中国・湖北		2/1~3/15						0
中国・蘇州		2/1~2/9						0
中国・深圳		2/1~2/13						0
マレーシア			3/18~4/20					0
ベトナム				4/1~4/15				0
インド				3/25~5/31				0
チェコ				4/7~4/9				1名
メキシコ				4/1~5/30				2名

● 国内では、政府および地方自治体の指導に従い、安全対策を実施しながら最小限の人数で操業を継続。海外では、ロックダウンに伴い、一部拠点にて操業休止

加賀電子

1

### ■ 新型コロナウイルス感染拡大への対応

まず一つ目は、「新型コロナウイルス」について、であります。前回5月の説明会でもご報告しましたが、その後の4月から9月までの状況についてこのスライドにまとめております。

● 先ず営業拠点ですが、国内ではテレワークや時差通勤を基本に対応しています。海外は、各国政府や行政機関の指導に従って、一部は在宅勤務なども活用して、安全第一で営業活動を継続しています。

● 国内のオフィス出社率を表にまとめておりますが、緊急事態宣言が解除された5月までは30%以下に抑え、その後、6月以降は40~50%に抑えるようにいたしました。なお、再び感染拡大局面となった10月からは、東京、大阪等の大都市圏はオフィス出社率を40%に、それ以外は50%を目安として指示しております。

● 国内における感染者数は、4月から9月までの間で、加賀電子本社、グループ会社で、8月と9月にそれぞれ1名出ましたが、その後は、感染者は発生しておりません。

● 一方、生産拠点では、国内およびタイ、インドネシアでは一度も休止することなく、生産活動を継続しておりますが、ここに挙げた、中国、マレーシア、ベトナム、等では各国政府が発出したロックダウンに従って、一時操業を休止しました。今現在は、安全対策を施しながら、全拠点で生産活動を継続しています。

● 海外における感染者数は、4月にチェコで1名、7月にメキシコで2名出ました。その後、直近では欧米でのコロナ再拡大に伴い、チェコ、メキシコ、そしてトルコで数名程度の感染者が報告されています。

● 当社では、国内外ともに手洗い、うがい、アルコール消毒はもちろんのこと、入館時には検温器による社員及び来訪者の正常体温の確認を行っています。また、工場内では、消毒シャワー、ソーシャルディスタンスを確保した生産ライン、社員食堂では仕切りを設けて従業員同士の接触を防ぐなど、感染拡大防止に努めています。これまでのところ、感染者の発生は単発にとどまっており、集団感染には至っておりません。

## 旭東電気のグループ会社化について

旭東電気の概要	名称	・ 旭東電気株式会社
	代表者	・ 代表取締役会長 俊成 伴伯 (当社 取締役EMS事業部長) ・ 代表取締役社長 澤田 康博 (旧旭東電気 代表取締役社長)
	所在地	・ 大阪市旭区新森6丁目2-1
	事業内容	・ 安全ブレーカー、漏電遮断器、直流開閉器製造事業 ・ 電子機器の受託製造 (EMS) 事業、等
買収のスキーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2020年4月28日：旭東電気、大阪地方裁判所に民事再生手続きを申し立て</li> <li>● 2020年8月31日：旭東電気と民事再生支援に関するスポンサー契約締結</li> <li>● 2020年11月2日：旭東電気を会社分割し、新たに設立された旭東電気の株式100%を取得、同日付で連結子会社化</li> </ul>	
買収の狙い	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社の車載向けEMS顧客に対する製品供給継続</li> <li>● 製造業の国内生産回帰に対応した西日本地区におけるEMS拠点構築</li> <li>● 同社が持つ“オンリーワン製品*”の競争力強化によるグループ収益貢献</li> </ul> <small>* 漏電保護プラグ、漏電保護リレー、小型漏電遮断器、直流開閉器等で国内シェア75～100%保有</small>	
業績への影響	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2021年3月期業績への影響は軽微と見込む</li> </ul>	



2

### ■ 旭東電気のグループ会社化について

次に、「旭東電気のグループ会社化」について、ご説明させていただきます。

● この会社は、大阪に本社を置き、ブレーカーや漏電遮断器の製造、一部EMSも行う電気メーカーです。漏電保護プラグ、漏電保護リレー等の分野では国内シェア75～100%保有するトップメーカーであります。

● 今回のグループ会社化の経緯ですが、本年4月、旭東電気が大阪地裁に民事再生手続きを申し立てたことに始まります。同社は国内外で事業を展開していたのですが、昨年あたりから中国事業が不振となり、そこへコロナの影響が重なったことで経営が立ち行かなくなったものです。

● 当社はもともと、車載向けのEMSで、一部のお客様の仕事を同社へ発注していた関係もあり、8月に民事再生支援のスポンサー契約を締結しました。その後、「旧旭東電気」の中国事業など当社にとって不要なものを切り離した上で、11月2日付で「新旭東電気」としての株式100%を取得、連結子会社としました。

● この買収の狙いは、ここに書かれた通りですが、特に二番目の、「西日本におけるEMS拠点構築」が重要です。同社は、鳥取県に工場を持っていることから、東日本は加賀EMS十和田を、そして西日本は旭東電気を持つことで、国内生産回帰を志向するお客様のニーズに広く対応できる体制が整うこととなります。

## PMIの進捗状況：富士通エレクトロニクス

EMSの 取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 車載機器メーカー、電機メーカーなど5社から開発・試作・量産を受注 84社/新規訪問 → 40社/商談継続中</li> </ul> <p>&lt;注目&gt;上半期の活動で既に昨年度並みの実績。初の海外量産案件も獲得。</p>	
クロスセルの 取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 加賀電子が持つ有力商材を大手優良顧客へ売り込み強化</li> </ul> <p>&lt;注目&gt;情報機器、インフラ機器、家電など様々な分野で大型商談を展開中</p>	
新規商材の 取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 半導体、電子部品、ユニットモジュールなど幅広い分野で商材・サービスを拡大</li> </ul> <p>&lt;注目&gt;新規取扱い商材79社（累計）、今期売上見込み147億円（前期104億円）</p>	
営業拠点の 統廃合	国内	<ul style="list-style-type: none"> <li>● FEI大阪オフィスを加賀電子関西営業所へ移転 [20年12月]</li> <li>*既に、名古屋、広島、新潟は統合完了</li> </ul>
	海外	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 加賀電子米国版社をFEI米国版社に統合 [21年春目途]</li> <li>● 加賀電子及びFEIの韓国版社についても見直し中 [21年春目途]</li> </ul>
※略称：富士通エレクトロニクス→FEI		
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2020年12月29日付で、社名を<b>加賀FEI株式会社</b>に変更</li> </ul>	



### ■ PMIの状況：富士通エレクトロニクス

次に、富士通エレクトロニクス買収のPMIについてご説明いたします。

● まず「EMSの取り組み」ですが、前回もご説明しましたが、昨年4月から富士通エレクトロニクス内にEMS

専任の営業部隊を立ち上げ、加賀電子のEMS事業部と連携して、同社の有力顧客への営業活動を行っております。この4月から9月に、84社へアプローチし、5社から開発や試作、量産のご注文をいただきました。

● 昨年は1年間で90社へアプローチし、4社から注文を取りましたので、この半年で昨年1年分のパフォーマンスとなります。多くの案件の売上計上は2021年度からとなりますが、中でも、車載Tier1向けの制御基板のビジネスは数十億円規模の大型案件ですので、楽しみにしているところ です。

● 次に重要なポイントは、三つ目の「新規商材の取り組み」です。サイプレスなど大口の商権を失ったことは既にご説明の通りですが、空いた穴を埋めるには、新しいビジネスが必要です。実は、富士通エレクトロニクスは5年ほど前から、新規商材の開拓を熱心に行っておりまして、これまで累計で79社と新たな取引を始めております。今年度は、それら新規商材の売上は前期から40%増の約150億円と見込んでいます。とりわけ、年間数十億円を売り上げる有力商材が4件ありますので、これからの成長に期待しているところ です。

● 両社の持つ営業拠点や組織の統廃合も鋭意進めております。国内は、既に名古屋、広島、新潟については統合や移管を済ませましたが、年内に大阪の営業所を移転させます。海外では、米国版社の統合を来春に向けて進めているところ です。特に米国はコロナ感染拡大の影響もありますので、安全第一で進めているところ です。

● 最後に、この12月29日付で社名を「加賀FEI株式会社」に変更いたします。心機一転、新しい年は、新しい社名で迎えることとなります。

## PMIの進捗状況：加賀EMS十和田（旧十和田パイオニア）

新規顧客の獲得 ①加賀電子との協業	車載	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日系Tier1向け電装基板の量産開始 [20年7月～]</li> <li>・ 日系Tier1向け電装基板の量産受注 [21年11月～]</li> </ul>
	OA機器	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日系大手事務機メーカー向け電装基板の量産受注 [21年以降]</li> </ul>
	電機	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日系大手電機メーカーから「認定工場」資格を取得</li> </ul>
新規顧客の獲得 ②独自開拓	医療機器	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日系医療機器メーカー向けセンサの製造受託 [20年12月～]</li> <li>・ 日系医療機器メーカー向けユニットの製造受託 [22年5月～]</li> </ul>
EMSマザー工場としての取り組み		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社開発の生産IT化ツール（管理ソフト、設備）をグループ内生産拠点へ展開</li> <li>● 生産に関する標準化ノウハウの共有</li> <li>● 海外生産拠点への支援、海外赴任人材の展開</li> <li>● 品質管理、生産技術人材の育成加速</li> <li>● モノづくり視点でのIT化推進（品質管理、資材、工場総務、経理）</li> </ul>

### ■ PMIの状況：加賀EMS十和田

次に、昨年10月にグループ会社化した加賀EMS十和田（旧十和田パイオニア）のPMIの状況についてご説明いたします。

● 同社は、これまではパイオニアの生産子会社としてカーナビなどの生産を手掛けてきたわけですが、当社のグループ入りしてからは、それに依存しない経営を進めるため、新規顧客の開拓に鋭意取り組んでおります。

● 一つのアプローチは、加賀電子のEMS事業部との協業によるものです。既に、車載向けに2件、OA機器向けに1件、量産受注いたしました。また、日系の某大手電機メーカーから「認定工場」の資格も取得しましたので、これから取引が広がっていくものと思います。

● もう一つは、同社自身によるものです。十和田パイオニア時代から医療機器の製造ライセンスを所持しておりましたので、それを背景にして、日系の医療機器メーカーから2件受注しております。

● 同社買収の狙いの一つは、当社のEMSビジネスにおいて「ものづくり力」を強化することでしたが、エレクトロニクス専門メーカーとして長年培ってきた同社のノウハウ、優秀な生産系人財と生産設備、そして品質保証体系など有形無形の資産を共有し、グローバルに水平展開しております。「マザー工場」として、当社のEMSビジネスの品質レベルを一層向上し、競争力の強化を図るものです。

## PMIの進捗状況：エクセル

新規事業の 取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>● カルテック社製光触媒除菌脱臭機*の拡販</li> <li>● 中国アルファバス社製EVバスの拡販</li> </ul> <p>&lt;注目&gt;加賀電子+エクセルが有するネットワークを活用し、本格展開中 ※ EVバスは、上期2台受注確定</p>				
クロスセルの 取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 加賀電子が持つ商材を大手顧客等へ売り込み強化</li> </ul> <p>&lt;注目&gt;エクセル社内に「グループシナジー推進室」を新設し連携強化 更に、「特販営業部」を新設し、電子部品以外の商材の取り扱い拡充中</p>				
営業拠点の 統廃合	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="478 627 598 772">国内</td> <td data-bbox="598 627 1300 772"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ EXLがADSを吸収合併 [20年10月]</li> <li>・ EXL本社を加賀電子本社（秋葉原）に移転 [21年春目途]</li> <li>・ EXL名古屋支店を加賀電子名古屋営業所に移転 [21年春目途]</li> <li>・ 他の国内拠点についても見直し検討中</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="478 772 598 898">海外</td> <td data-bbox="598 772 1300 898"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ EXLシンガポールを清算、加賀シンガポールへ事業移管 [20年冬目途]</li> <li>・ ADS香港を清算、EXL香港へ事業移管 [20年冬目途]</li> <li>・ 他の海外拠点についても見直し検討中</li> </ul> </td> </tr> </table>	国内	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ EXLがADSを吸収合併 [20年10月]</li> <li>・ EXL本社を加賀電子本社（秋葉原）に移転 [21年春目途]</li> <li>・ EXL名古屋支店を加賀電子名古屋営業所に移転 [21年春目途]</li> <li>・ 他の国内拠点についても見直し検討中</li> </ul>	海外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ EXLシンガポールを清算、加賀シンガポールへ事業移管 [20年冬目途]</li> <li>・ ADS香港を清算、EXL香港へ事業移管 [20年冬目途]</li> <li>・ 他の海外拠点についても見直し検討中</li> </ul>
国内	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ EXLがADSを吸収合併 [20年10月]</li> <li>・ EXL本社を加賀電子本社（秋葉原）に移転 [21年春目途]</li> <li>・ EXL名古屋支店を加賀電子名古屋営業所に移転 [21年春目途]</li> <li>・ 他の国内拠点についても見直し検討中</li> </ul>				
海外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ EXLシンガポールを清算、加賀シンガポールへ事業移管 [20年冬目途]</li> <li>・ ADS香港を清算、EXL香港へ事業移管 [20年冬目途]</li> <li>・ 他の海外拠点についても見直し検討中</li> </ul>				

※略称：エクセル→EXL    Advanced Display Solutions（子会社）→ADS



### ■ PMIの状況：エクセル

PMIのご説明の最後は、エクセルです。同社は、「電子部品ビジネスのシェア拡大」、「EMSビジネスの規模拡大」、「新規事業の獲得」などを狙いとして本年4月に買収しましたが、ここでは、「新規事業」と「拠点の統廃合」に関して、この半年の進捗をご説明いたします。

● 新規事業の取り組みですが、2件書かれています。1件目のカルテックの件はこの後のスライドで詳しくご説明しますので、EV（電動）バスについて触れておきたいと思えます。同社は、中国のEVバスメーカー、アルファバス社の販売代理店として、19年に「アルファバス・ジャパン」を設立。日本において、環境配慮型のEVバス拡販に取り組んでおります。

● アルファバス本体は、1999年に設立され、車両製造はスウェーデンのバスメーカーと、バッテリーは日本の電池メーカーと提携して、12m級の大型EVバスを生産しています。EVバス先進国の中国では、トップランナーとして、上海、成都、無錫等で採用が進むほか、欧州でもスペインやイタリアで大都市を走る路線バスに採用されているそうです。日本でも、上期に地方自治体等から2件 受注しました。EVバスは、言うまでもなく、クリーンエネルギーで排出ガスゼロですので、SDGsにも沿った社会貢献型のビジネスだと思えます。

● 営業拠点の統廃合についてですが、このように、国内外において当社拠点との統合や移転、子会社の清算など、必要な構造改革を粛々と進めているところです。

## カルテック社製光触媒除菌脱臭機について



### カルテック社について

- 元シャープの技術者が2018年に立ち上げたベンチャー企業
- 独自開発の光触媒技術を搭載した除菌脱臭機を手がける
- エクセルが同社に出資している関係を発展させて、当社グループ全体で販売及び部品調達において協業することに基本合意

### カルテック社の光触媒技術について

- 酸化チタンを独自技術でコーティングした光触媒フィルタに可視光LEDを照射することで、吸着したウイルスや細菌、有害物質等を水と二酸化炭素に分解する
- 理化学研究所/日本大学医学部が共同で機能評価した結果、新型コロナウイルスを20分で99.9%不活化することが実証された



### ■ カルテック社製光触媒除菌脱臭機について

次は、カルテック社が開発し、販売している光触媒除菌脱臭機「ターンド・ケイ」に関してご説明いたします。

● 最初に、カルテック社に関してご説明いたします。同社は、元シャープにいた技術者、染井潤一氏が中心になって2018年に立ち上げたベンチャー企業です。独自開発の光触媒技術を用いて「空気や水の浄化」に対応した環境製品を世の中に提供しています。

立ち上げ時に、エクセルがスタートアップ資金の一部を出資したご縁があったことから、その関係を当社グループ全体に展開して、製品販売及び部品調達で協業することに合意しました。将来的には当社のEMSネットワークを活用して生産面での協業も視野に入れております。

● 次に技術的なことについてご説明いたします。

光触媒は決して新しい技術ではないですが、同社の技術のポイントは、光触媒としての酸化チタンの独自のコーティング技術と光源に可視光LEDを用いたことです。この結果、世界トップクラスの反応効率が得られました。空気中に浮遊するウイルスや細菌等を水とCO2に酸化分解するのですが、インフルエンザウイルスの場合、5分で99.9%除去することがこれまでも確認されてきました。

● 今般、同社は理化学研究所、日大医学部と共同で、一定空間内で新型コロナウイルスに対する光触媒の有効性実験を行ったところ、約20分で99.9%以上除去することが確認されました。既に同社から公表されており、新聞やテレビなど各種メディアにも取り上げられています。家電量販店や通販で非常に売れています。壁掛けタイプと、わたしがしているのが首掛けタイプです。もし、ご興味があるようでしたら、当社のIRにお申し付けいただければ、と思います。



### ■ サステナビリティの取り組み

最後の2枚のスライドは、サステナビリティ、SDGsに関してご説明いたします。

● このスライドは、当社のサステナビリティに関する取り組みをビジュアル化したものです。当社はもともと、“商社”を生業として、お客さまには“Noを言わない”ことをモットーとして、50余年事業を続けてきました。その結果、エレクトロニクスの総合商社として部品販売ビジネス、EMSビジネスを中核に据えて、完成品販売から販売後のサポートまで、事業領域を拡大してきました。

● 従来事業では、学校・教育機関向けに高品質なPC製品を販売しています。また、PC製品や家電製品のリユース・リサイクルといった再生事業を通じて廃棄物の削減にも貢献しています。部品販売やEMSビジネスでは、お客様を選別したり取引を選別したりすることは出来ませんが、お客様がSDGsに沿って展開される製品やサービスへのお手伝いを通じて間接的にSDGsに携わることが当社の立ち位置だと理解しております。

● 一方、新規事業では、これまでの前例や慣習にとらわれず、SDGsに沿った新しいビジネスにチャレンジしています。地震や集中豪雨など頻発する大規模災害に対して防災ニーズが高まる官公庁向けにヘリコプタービジネスを始めました。また、「移動式CTスキャナ」といった医療機器の販売も準備しています。このように、エレクトロニクス商社の枠を超えて「社会課題解決」ビジネスに取り組んでいます。

● SDGsの取り組みを加速するには、外部との協業（パートナーシップ）は必須です。当社はベンチャー投資を通じて、社会課題解決に取り組むスタートアップ企業を支援しています。更に、北陸先端技術大学等との産学連携オープンイノベーションによって、次世代エネルギー素材などの事業化に取り組んでいます。

## サステナビリティへの取り組み

### 医療機器 × QOL



### 障がい者支援 × ウェアラブル端末



### 高齢化社会 × 見守りシステム



### ブレイクスルー × 次世代蓄電デバイス



8

### ■ サステナビリティの取り組み

最後のスライドは、SDGsのテーマに沿った具体例を4点ご紹介いたします。

● 左上の写真は、当社が販売を準備している「移動式CTスキャナ」です。歩行することが困難な高齢者の健康促進に繋がりたいと考えています。このフラットベッド式のCTスキャナは女性の乳がん検診に使われます。従来のマンモグラフィと違い、「無痛」が特徴ですので、検診数が高まり、早期発見に繋がるものと思います。

● 右上は、富士通エレクトロニクスが開発した、音を身体で感じるインタフェース「オンテナ」です。60～90dBの音を256段階の振動と光の強さに変換し伝達することで、聴覚障がい者の方が音のリズムやパターン、大きさを感じることができます。聾学校などの教育現場、スポーツや文化イベントなどでの利用を期待しています。

● 左下は、当社が販売する「ケアサポートシステム」です。天井に設置したセンサーで入居者を24時間見守るシステムです。起床／離床といった行動を検知するほか、転倒や呼吸の異常などの事故発生時には、職員の持つスマートフォンに通知します。入居者の状況を映像で確認できるため、早期に適切な処置が可能になり、業務効率を大幅に改善できます。このシステムを導入した施設では、約3割の業務効率化を実現したという報告もあります。

● 最後は右下の、「グリーンキャパシタ」です。これは、当社がベンチャー投資したスペースリンクが開発したのですが、北陸先端大とも産学連携して製品化を進めているところです。急速・大容量充電が可能なエネルギーデバイスとして、モバイル端末やウェアラブル端末等の民生機器、ロボットやドローンなどの産業機器、そしてEV(電気自動車)まで幅広い分野での活用が期待されます。

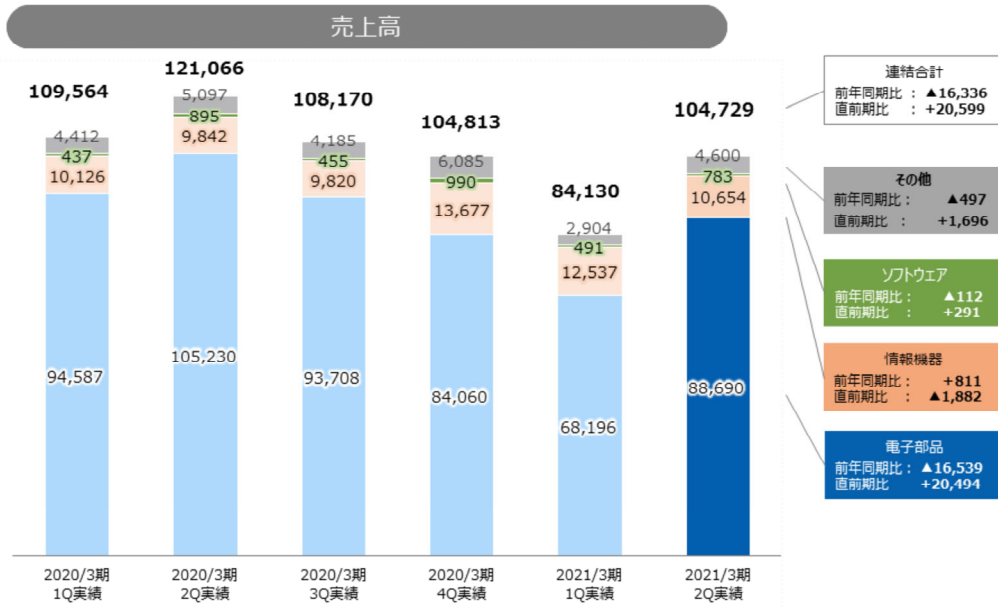
● このように、当社は、「従来事業＋新規事業＋外部協業」の三位一体でSDGsに貢献していきます。

わたくしからのご説明は以上であります。ご清聴、ありがとうございました。

## 參考資料

## 2021年3月期第2四半期：セグメント別売上高四半期推移

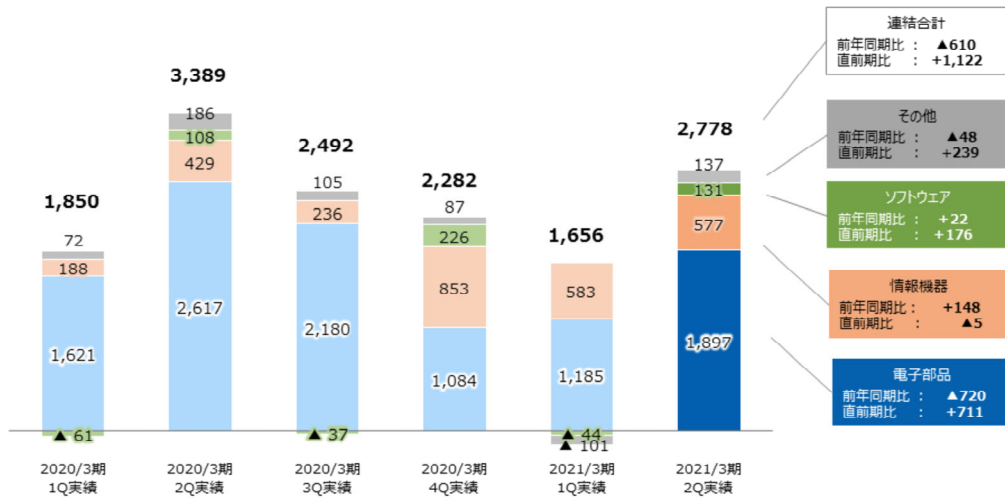
(単位：百万円)



## 2021年3月期第2四半期：セグメント別営業利益四半期推移

(単位：百万円)

セグメント利益・営業利益

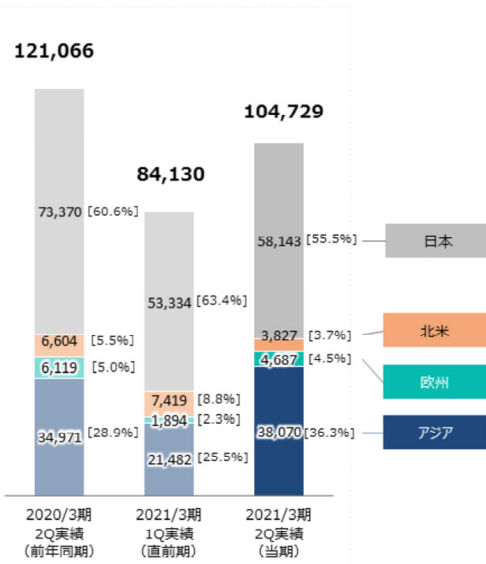


注：セグメント利益については、各事業部門では調整前の数値を記載し、連結合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。

## 2021年3月期第2四半期：地域別売上高四半期推移

(単位：百万円)

### 売上高



### 前年比

● 日本	▶	▲15,227百万円	20.8%減
● 北米	▶	▲2,777百万円	42.1%減
● 欧州	▶	▲1,431百万円	23.4%減
● アジア	▶	+3,099百万円	8.9%増

### 直前期比

● 日本	▶	+4,809百万円	9.0%増
● 北米	▶	▲3,591百万円	48.4%減
● 欧州	▶	+2,793百万円	147.5%増
● アジア	▶	+16,587百万円	77.2%増

## 為替レート/為替感応度

	2020/3期 2Q実績 (円)	2021/3期 2Q実績 (円)	1%変動による影響額 (百万円)		2021/3期 前提 (円)
			売上高	経常利益	
米国ドル	108.63	106.92	649	19	105.50
タイバーツ	3.49	3.38	90	2	3.50
人民元	16.20	15.39	524	3	15.00
香港ドル	13.86	13.80	482	2	13.50

『すべてはお客様のために』



問合せ先：IR・広報室

〒101-8629 東京都千代田区神田松永町20番地

TEL:03-5657-0106

FAX:03-3254-7133

E-mail : [webmaster@taxan.co.jp](mailto:webmaster@taxan.co.jp)

<https://www.taxan.co.jp>

■ 将来見通しに係わる記述についての注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

■ 本説明資料における表示方法

数値：表示単位未満を四捨五入

比率：円単位で計算後、表示単位の一桁下位を四捨五入