



2025年3月期 決算説明会

株式会社 **アイチ** コーポレーション

2025年5月21日（水）

Copyright © 2025 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

※14：00開始、進行役の野村インベスター・リレーションズ株式会社（以下、野村IR）より、
アイチコーポレーションの出席者紹介
説明者：取締役・常務執行役員 中澤俊一
説明の後に質疑を受けつけることを説明。

株式会社アイチコーポレーション 中澤と申します。
本日はどうぞよろしくお願いいたします。

株主の皆様、お時間をいただきまして誠にありがとうございます。
それでは、2025年3月期の決算についてご説明申し上げます。

経営理念

全てのステークホルダーに対し、感謝の心で貢献し続けます

- ・お客様にとって、なくてはならないビジネスパートナーであり続けるために、常に努力を積み重ねます
- ・株主の皆様との対話を尊重し、長期的かつ安定的に株主還元を向上させるよう努めます
- ・仕入れ先様、サービス協会の皆様との共存共栄を目指し連携を強化し、全力を尽くします
- ・地域社会の皆様に対する感謝の心を持ち、良き企業市民であるための活動を積極的に実施します

社員の物心両面の満足度を経営責任として追求します

- ・社員の努力による企業活動で得た利益を人に対する投資に積極的に配分します
- ・社員の雇用と生活の確保は最も重要な経営責任であると強く認識し、その責任において経営に携わります
- ・仕事を通じて社会に貢献する意識を経営の根幹に据え、社員の働き甲斐を尊重し醸成します
- ・社員一人一人が、仕事を通じて成長を実感できるように個々の考える場、挑戦する場、育成の機会を提供します

2025年1月に、新たな経営理念を掲げました。

以下のような2つの柱があります。

1. 全てのステークホルダーに対し、感謝の心で貢献し続けます
2. 社員の物心両面の満足度を経営責任として追求します

この理念のもと、新たに活動を推進してまいります。

当社は、電力・通信・鉄道および建設業界等を中心とした社会インフラ整備を支えるお客様の作業の安全と効率化に貢献します

人々の生活に欠かせないインフラ整備に携わる商品を積極的に開発・提供



橋梁点検車



高所作業車（配電工事）



軌陸両用作業車



(通信線工事)



(トンネル内点検)



穴掘建柱車

簡単に当社の事業概要と特徴についてご紹介させていただきます。

記載しているのは代表的な業界・機種ですが、

当社は電力・通信・鉄道・建設業界を中心とした社会インフラ整備を支えるお客様の作業の安全と効率化に貢献し、人々の生活に欠かせないインフラ整備に携わる商品の開発・提供を継続しております。

写真にあるように、橋梁点検車や配電工事向け・通信線工事向け・トンネル内点検向けの高所作業車、軌陸両用作業車、穴掘建柱車といったインフラ整備を支える機械化車両の開発・製造・販売を進めております。

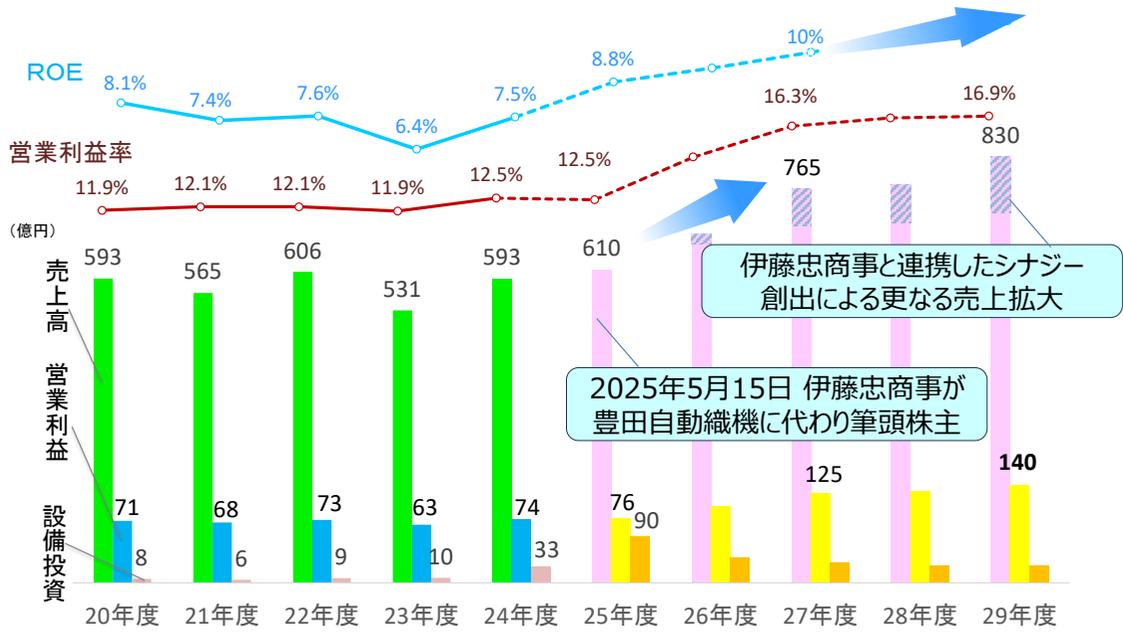
1. 中期事業経営計画
2. 24年度の業績
3. 25年度の業績見通し
4. 環境・社会貢献の取り組み
5. 株主還元

記載通りの順番でご説明してまいります。

本年3月19日に、当社株主の移動並びに、株主還元方針の見直しについて公表させていただきました。株主様のご期待にお応えすべく、中期的企業価値向上を実現するために、当社にとっては現時点で最良の決断だと考えております。

加えて、5月15日に、伊藤忠商事様への資本移動が完了し、当社の親会社である豊田自動織機様の議決権割合は54.3%から21.4%、それから伊藤忠商事様は27.3%となっております。

当社にとっては大きな変化点ということになります。



中期経営計画達成により、2027年度 ROE10%、更に向上を目指す

中期事業計画についてご説明いたします。

当社は、「何がなんでも売上拡大」「画期的生産性向上」という2本の柱を掲げて事業活動を行っております。

これまで皆様には、2027年度までの中期事業経営計画をお示しておりましたが、今回は2029年度までの中期事業経営計画を公表させていただいております。

今回の資本提携という変化を迎え、シナジーをどれだけ創出できるかという観点において、現時点で積み上げた状況の結果を、この棒グラフ・折れ線グラフとして表しました。グラフは、売上高、営業利益、設備投資の2020年度から現時点までのトレンドと、2029年度に向けた将来の構想を掲げております。

棒グラフの色が少々変わっているところは、

伊藤忠商事様との連携により発揮できるシナジーを積み上げた売上高になっております。

今後、できる限り迅速に様々な挑戦を積み上げ、しっかりとした成果を作り出す活動にまいります。

5月15日に株式の移転が完了しましたが、豊田自動織機様には持分法適用会社として、今後も引き続き当社の支援を継続いただくことになっております。

ものづくり、営業サービスネットワークの両側面で、両社からそれぞれ大きな支援をいただきながら、企業価値向上に努めてまいります。

オレンジ色の棒グラフは2025年度以降の積極的な投資を表しています。

2024年度の33億円は、高崎工場の土地と建屋の一部への投資です。

2025年度以降はそれに加えて、高崎工場の建屋、既存の伊勢崎工場の電着塗装工場というように、積極的な設備投資を行い、物理的な能力増強をしております。

それから、2027年度以降は高崎工場の第2期の工事として積極的な投資をしております。

1) 売上拡大戦略「伊藤忠商事と連携したシナジーの創出」



5～6ページ目には、先ほどご紹介した伊藤忠商事様とのシナジーの創出を掲載させていただきました。

伊藤忠商事様とは、毎週のように事業計画について討議を進めており、各方面で戦略・戦術を整理しながら、重点実施項目を決定すべく、シナジーの創出を検討している段階です。その段階において、現時点でお示しできるものを掲載させていただきました。

バリューチェーンの価値最大化として、高所作業車の製造から新車販売、お使いいただいている途中のサービスメンテナンス、中古車売買、修理・リメイクという循環の価値を最大化することで、伊藤忠商事様とのシナジーの効果が出せると見込み、現在検討している項目を緑色の枠線で掲げています。

リース事業化については、ノウハウを利用させていただき、当社が培ってきたメーカーメンテナンスの専門性を生かして国内外ともにリース展開をしております。早ければ今年度下期から、この事業を展開する予定で進めております。

中古車事業強化については、こちらもグループのプラットフォームを利用させていただき、当社商品の中古車を出品させていただきます。専用コーナーを設けていただき、オークションを通じて中古車のバリューチェーン拡大、価値の最大化を図ります。こちらは、6月11日からオークションを開始する予定です。

海外サービス体制の拡充については、現時点において売上高の比率は高くないものの、今後海外売上を拡大していく上では必須となります。

海外物流の効率化については、海外へ製品や部品を収める物流段階の効率化を図ります。現状、グループ調達による原価低減も併せ、シナジーの創出を検討しております。

1) 売上拡大戦略「伊藤忠商事と連携したシナジーの創出」

海外売上拡大

世界59ヶ国 85拠点の海外ネットワークを活用



・欧州ディストリビュータSAHARIFT社との連携

南欧・東欧地域への
販売地域拡大

・現地パートナーとの連携

・現地駐在員との連携

東南アジア地域：
電力事業者向け拡販
商流整備・部品供給体制再構築

*シナジーの優先検討国を色付け

売上拡大戦略における海外売上拡大として現在検討している内容です。

現状、売上に占める海外比率は5%強程度ですが、棒グラフに示した通り、海外売上を現状の24年度31億円から29年度で150億円まで伸長させ、5%から20%まで海外比率を高める計画となっております。

その実現にあたり、伊藤忠商事様が持っている59か国、85拠点の海外ネットワークを最大活用させていただきます。

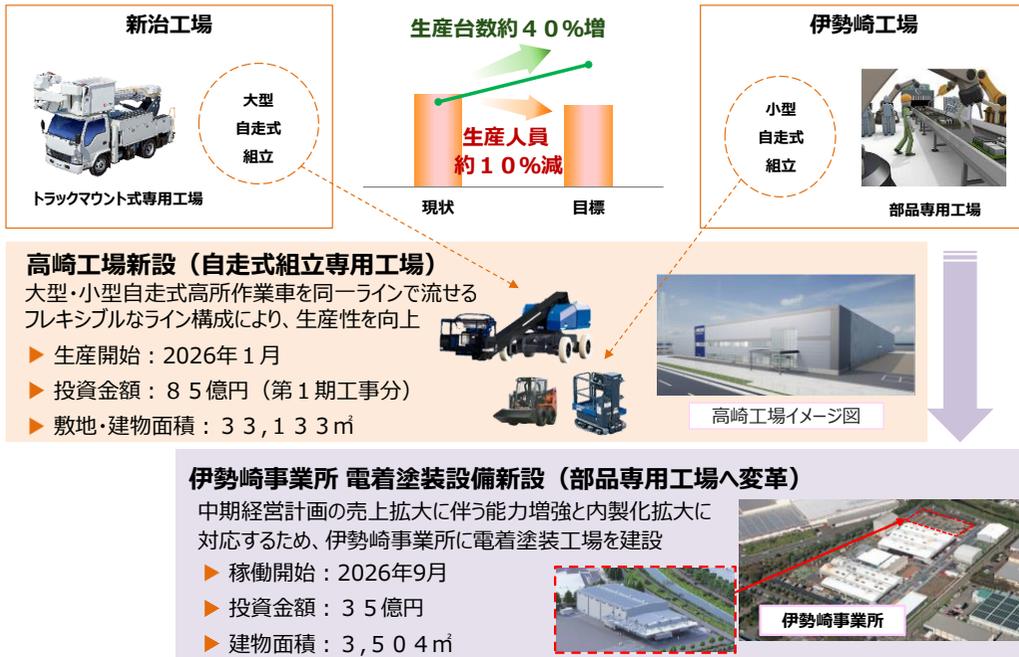
東南アジア地域については、現地駐在員との連携を行い、電力事業者向けの拡販を主力とする戦略・戦術を立ててまいります。

欧州については、既存のディストリビュータであるSAHARIFT社と伊藤忠商事様の連携を深めていただき、ドイツを中心とした既存のマーケットから南欧・東欧まで販売地域を広げ、売上台数を拡大していくための検討を進めてまいります。

北米についても、現地パートナーとの連携を強く行い、当社製品を輸出することができる土壌を作り上げていくことで、海外売上を拡大するという構えになっております。

世界地図の色が付いている箇所は、現在シナジーを出すことが期待できる優先検討国として検討を始めた国をお示しております。

2) 拠点再編による大幅な生産性向上



Copyright © 2025 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

7/25

画期的な生産性向上に向け、ものづくりの環境を整備するために、工場の再編を行います。

現状の生産人員を約10%低減しつつ、生産台数を約40%増加させる計画であり、この数字をおおよそ実現する目途建てまでが完了し、2026年1月の稼働に向けて新設工事を進めております。

現在、既存の新治工場では、トラックマウント式と大型自走式の組み立て、伊勢崎工場では部品と小型自走式の組み立てを行っておりますが、丸印の部分を高崎工場に移管することにより、新治工場ではトラックマウント式における組み立ての最大効率化を狙い、伊勢崎工場は部品専用に特化することで生産性を上げてまいります。

高崎工場については、自走式の組み立て専用工場として、大型自走式・小型自走式・SSLの組み立てを予定しております。生産開始は2026年1月、投資金額は85億円を第1期の工事分として掲げ、今後第2期へとつなぐ予定です。

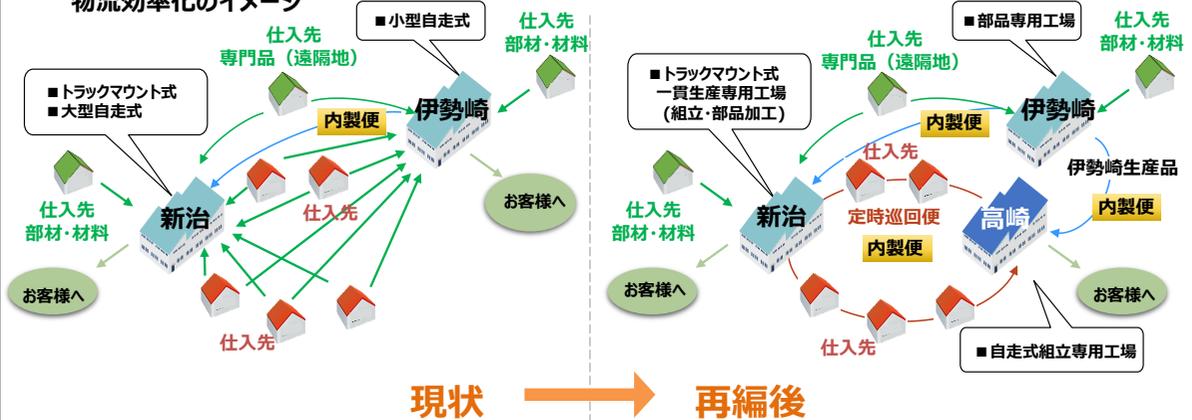
下段は既存工場の機能強化として、伊勢崎事業所の東側に電着塗装工場を新設いたします。稼働開始は2026年9月、投資金額は35億円を予定しております。

従来、伊勢崎工場にはなかった塗装機能を有することで、部品の持ち回りを最小化し、非効率な部分を効率化すべく、工場の再編を行っております。

以上のような新治工場・伊勢崎工場・高崎工場の再編により、画期的な生産性向上を実現するために計画を進めております。

3) 拠点再編による物流効率化

物流効率化のイメージ



- 新工場の稼働開始にあわせ、物流の内製化を含めた改善を実施
- ・新治～高崎工場間 定期巡回便の設定による個別物流の削減
 - ・伊勢崎→新治間の遠距離物流量の削減

工場新設、拠点再編に伴い、仕入先様も含めた部品物流の変革をする一大チャンスでもあることから、この機を狙い、物流の効率化も図ってまいります。

図は左側が現状、右側が再編後を表しています。

現状は、矢印が入り混じっていることから、仕入先様からのダイレクト便や巡回便が混在し、非常に非効率な状態となっておりますが、工場の再編とロケーションを活用し、物流を改善することで、再編後は仕入先様各社を含めた定期巡回便を設け、新治工場・伊勢崎工場・高崎工場を結ぶ内製便を設けてまいります。

また、近年のドライバー不足により、物流問題が発生することを鑑みて、物流においても内製便を整え、整流化を図ってまいります。

生産性向上と物流効率化の両面により生産性を上げ、ロスコストを削減する計画となっております。

ここまでが中期事業経営計画としてご説明してまいりました。

1. 中期事業経営計画
2. 24年度の業績
3. 25年度の業績見通し
4. 環境・社会貢献の取り組み
5. 株主還元

概況

(単位:億円)

連結	23年度		24年度		増減額	増減率
	金額		金額			
売上高	531.2		593.0		61.8	11.6%
営業利益	63.4	11.9%	74.4	12.5%	11.0	17.3%
経常利益	70.1	13.2%	82.2	13.9%	12.1	17.2%
当期純利益	52.7	9.9%	63.3	10.7%	10.6	20.2%
関係会社	23年度		24年度		増減額	増減率
	金額		金額			
浙江愛知工程機械有限公司						
売上高	23.0		27.3		4.3	18.7%
営業利益	0.6	2.6%	2.7	10.0%	2.1	351.9%
当期純利益	0.8	3.5%	2.4	8.8%	1.6	200.0%
AICHI NZ LIMITED						
売上高	2.5		1.3		△ 1.2	△48.0%
営業利益	0.3	12.0%	0.1	7.7%	△ 0.2	△66.7%
当期純利益	0.1	4.0%	0.2	15.4%	0.1	100.0%
杭州愛知工程車輛有限公司(持分法適用)						
売上高	50.2		69.3		19.1	38.0%
営業利益	9.1	18.1%	10.0	14.4%	0.9	9.9%
当期純利益	8.9	17.7%	9.4	13.6%	0.5	5.6%

Copyright © 2025 AICHI CORPORATION. All Rights Reserved.

10/25

24年度実績の概況です。

売上高については、トラックマウント式におけるシャシの認証問題が昨年まで続いておりましたが、こちらが解消したこともあり、安定傾向となっております。

また、サービス事業においてワンストップサービスを展開し、予防整備提案や車検業務の取り込みを実施したことにより、サービス売上が伸びております。

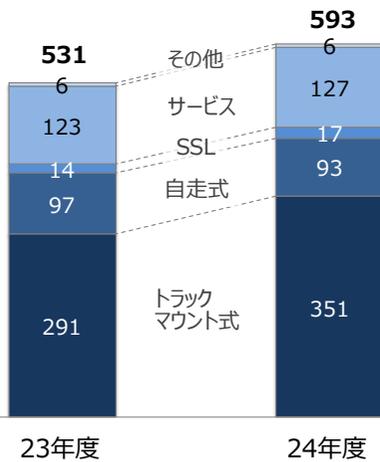
費用削減や製造コスト低減、業務効率化を進めた結果、増収増益という形になっております。

関係会社各社につきましては、記載通りの数字となっております。

セグメント別売上高

(単位:億円)

(単位:億円)



	23年度		24年度		増減額
	金額		金額		
トラックマウント式	291	54.7%	351	59.1%	60
(国内シェア)		(68.0%)		(62.4%)	(△ 5.6%)
内)海外	9	1.8%	7	1.2%	△ 2
自走式	97	18.3%	93	15.6%	△ 4
(国内シェア)		(21.6%)		(21.0%)	(△ 0.6%)
内)海外	19	3.6%	24	4.0%	5
SSL	14	2.6%	17	2.8%	3
サービス	123	23.2%	127	21.4%	4
内)海外	9	1.7%	10	1.6%	1
その他	6	1.1%	6	1.0%	0
合計	531	100%	593	100%	62
内)海外	38	7.1%	40	6.8%	2

新型RU09A1SMを投入したが、販売が振るわず自走式高所の売上減少

こちらは、セグメント別の売上高比率を表したものとなっております。

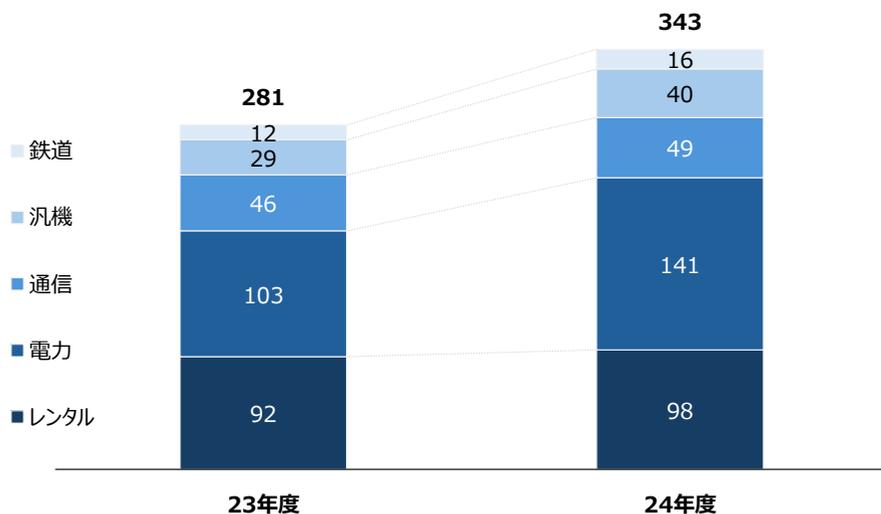
自走式の売上が減少しているため、昨年度から取り組んでいるレンタル事業向けへの強化を、今年度も引き続き推進してまいります。

要因としては、新商品投入に関する発信の拙さ等もありました。

これをしっかりカバーする形で戦略を立て、各大手レンタル会社様に向けて営業促進する活動を25年度に織り込んでまいります。

トラックマウント式：国内業界別売上高

(単位：億円)



各業界とも、拡販や売価改定により売上高は前年比で増加

国内業界別売上について、23年度281億円から24年度343億円となっております。

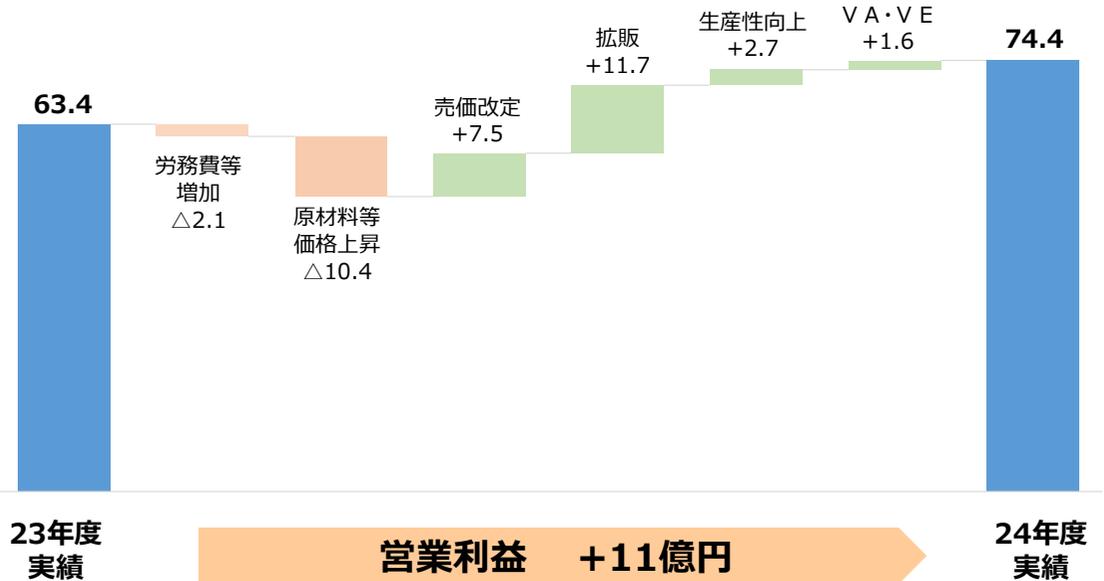
こちらの主な要因としては、売価改定、拡販の効果が売上拡大に影響しました。

連結営業利益の増減要因

(単位：億円)

(営業利益率 11.9%)

(営業利益率 12.5%)



24年度の営業利益の増加・減少要因を項目別に整理したものが、こちらのグラフです。

23年度実績63.4億円に対して、24年度実績は+11億円の74.4億円となっております。

近年の物価上昇による影響は否めず、仕入様各社と丁寧なコミュニケーションを通じて、いろいろな値上がり要因を伺い、-10.4億円ほどの原材料価格上昇という要因がありました。

それをカバーする形で、売価改定の+7.5億円、拡販の+11.7億円、生産性向上の+2.7億円、買い方改善や設計・調達による原価低減であるVA/VEは+1.6億円といったプラス要因により、昨年度から+11億円となりました。

貸借対照表

(単位:億円)

		23年度末		24年度末		増減額
		残高	比率	残高	比率	
資産の部	流動資産	658	69.3%	710	70.8%	52
	固定資産	291	30.7%	293	29.2%	2
	有価証券	71	7.5%	54	5.4%	▲ 17
	合計	949	100.0%	1,003	100.0%	54
負債・純資産の部	流動負債	109	11.4%	146	14.6%	37
	固定負債	22	2.3%	17	1.7%	△ 5
	負債 合計	171	17.9%	163	16.3%	△ 8
	純資産 合計	818	85.5%	840	83.7%	22
	合計	957	100.0%	1,003	100.0%	46

・固定資産：高崎工場等の設備投資を進めている一方で政策保有株を縮減し微増

* 5月14日の自己株公開買付により、純資産および流動資産（現預金）は▲128億円減少

主に説明しておかなければならないポイントは、固定資産の部です。

高崎工場の設備投資を進めている一方で、
当社の政策保有株売却方針に基づき、24年度に売却を進めた増減額を示しております。

なお、現時点ではこの貸借対照表に直接影響はありませんが、
5月14日の自己株公開買付によって、1000万株の自社株買いをしており、
この変動が来期の貸借対照表に与える影響額が128億円ということを、
最下段の米印にて記載しております。

1. 中期事業経営計画
2. 24年度の業績
3. 25年度の業績見通し
4. 環境・社会貢献の取り組み
5. 株主還元

業績見通し

(単位:億円)

	24年度実績 金額		25年度見通し 金額		増減額	増減率
売上高	593.0		610.0		17.0	2.9%
営業利益	74.4	12.5%	76.0	12.5%	1.6	2.1%
経常利益	82.2	13.9%	83.0	13.6%	0.8	0.9%
当期純利益	63.3	10.7%	65.0	10.7%	1.7	2.6%
1株当たり配当金	中間	20円	中間(予想)	30円		
	期末	35円	期末(予想)	30円		
	年間	55円	年間(予想)	60円		
設備投資額	33億円		90億円			
減価償却費	15億円		16億円			

16ページ目以降は25年度の業績の見通しとなっております。

売上高については、24年度実績593億円に対して、
25年度見通しとして610億円という数字を達成したいと考えております。
主にレンタル拡大とサービスのさらなる拡大により、この売上を確保してまいります。

営業利益については、従来から進めている基盤の強化として、
部門費低減、ムダ削減を進めることで、76億円の営業利益を達成してまいります。

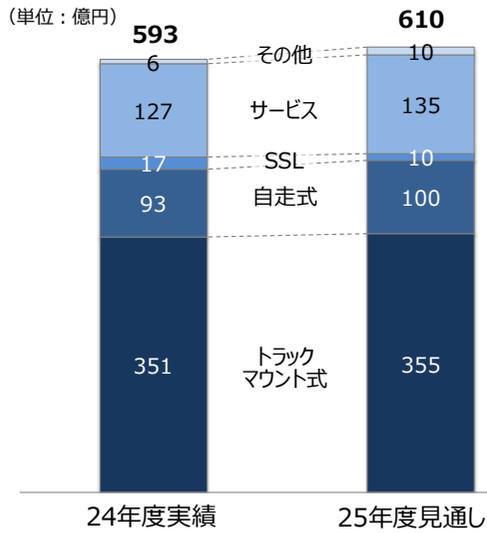
1株当たりの配当金については、
24年度実績として中間20円、期末35円、年間55円という配当をさせていただきました。

後ほど、25年度の還元方針を説明いたしますが、
中間30円、期末30円、年間60円という配当を予定しております。

設備投資額について、24年度の33億円は
高崎工場の土地と建屋の一部等への投資となっております。
25年度の90億円については、
80億円弱が高崎工場の建屋、伊勢崎工場の電着塗装工場への投資、
残りの10億円程度はその他投資となっております。

工場機能・物的な基盤の強化を行うことで確実に売上拡大に結びつけ、
人的な基盤の強化としての人材育成を通じて体質強化を行い、
この両側面で企業価値の向上を目指してまいります。

セグメント別売上高



	24年度実績 金額		25年度見通し 金額	
トラックマウント式	351	59.1%	355	58.2%
内)海外	7	1.2%	14	2.3%
自走式	93	15.6%	100	16.4%
内)海外	24	4.0%	26	4.2%
SSL (スキッドステアローダー)	17	2.8%	10	1.6%
サービス	127	21.4%	135	22.1%
内)海外	10	1.6%	7	1.1%
その他	6	1.0%	10	1.6%
合計	593	100%	610	100%
内)海外	40	6.8%	47	7.7%

サービスの売上拡大とレンタル業界のお客様向けの売上拡大を推進してまいります。

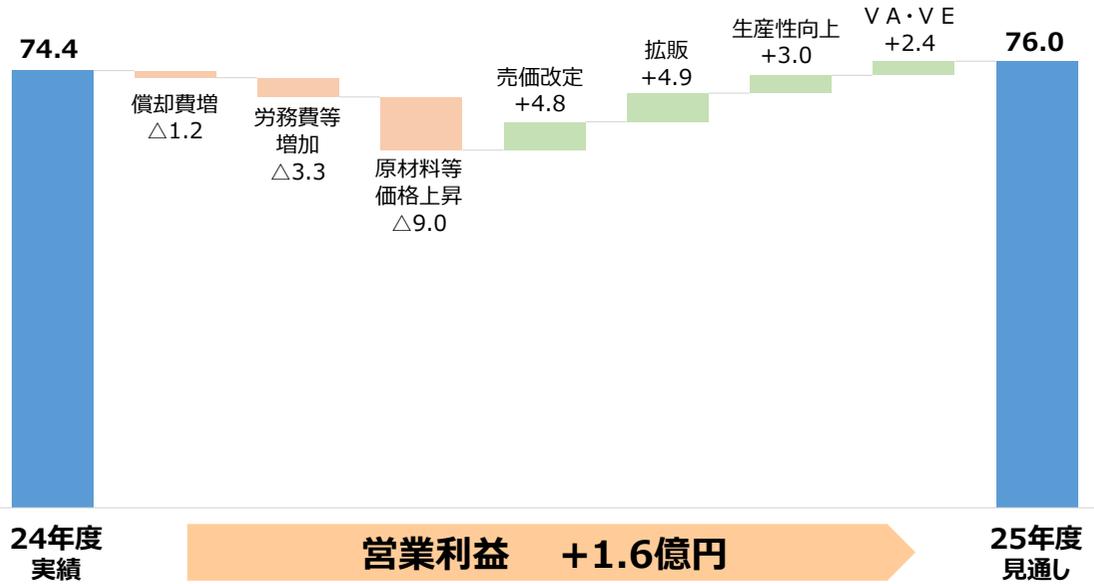
数字については記載の通りとなっております。

連結営業利益の増減要因

(単位：億円)

(営業利益率 12.5%)

(営業利益率 12.5%)



営業利益の増減要因を記載しております。

24年度実績74.4億円に対して、25年度見通しは76億円を計画しております。

増減要因はお示した通りとなっております。

今年度も原材料価格上昇が否めない状況です。

仕入先様の労務費、運搬費、管理費等の値上げ要請を受け、それを積み上げた結果がおよそ9億円となっております。

売価改定、拡販により+9.7億円、

製造コスト、調達コスト、作り方、買い方の改善により+5.4億円とすることを計画。

以上が、25年度の業績の売上、利益、配当の見通しとしてご説明させていただきました。

1. 中期事業経営計画
2. 24年度の業績
3. 25年度の業績見通し
4. 環境・社会貢献の取り組み
5. 株主還元

社会貢献活動

～災害復旧支援活動～



「CAS」とは、お客様が災害復旧作業の現場で安全かつ迅速な復旧活動を行えるよう、当社グループが一丸となって取り組む活動

体制（そなえる）

- 全国サービスネットワーク
- 災害復旧バックアップ体制

情報（つながる）

- 車両の稼働状態管理
- 車両の位置情報提供

もの（つくる）

- 道路障害物(倒木)除去
- 応急電源確保・移動充電車 等

北陸電力送配電様と「災害時における復旧作業の支援に関する協定書」を締結（2024年9月）



電源車で避難所への電力供給



倒壊電柱の改修作業への建柱車、高所作業車の供与

環境と社会貢献の取り組みについてご説明いたします。

社会貢献活動における災害復旧支援活動に対して「CAS（Connecting Aichi Support）」という名称を付けております。

お客様が災害復旧作業の現場において、安全かつ迅速な復旧活動を行っていただけるよう、当社が一丸となって、体制・情報・ものをご提供してまいります。こちらの活動については継続して取り組んでまいります。

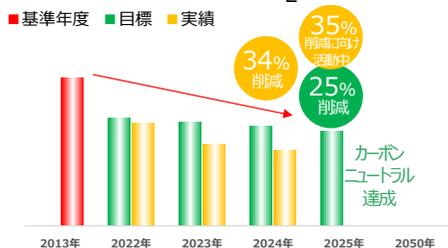
また、近年甚大化する災害復旧のレジリエンス支援を弊社でも受け持てるように展開してまいります。

写真は一例ですが、2024年9月に北陸電力送配電様と協定書を締結し、CASとして体制・情報・ものをご提供させていただきます。今後、協定を拡大していき、支援活動の強化につなげてまいります。

環境対応

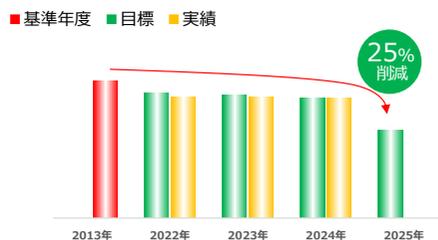
～ CO₂削減の取り組み～

【生産活動を通じたCO₂排出量削減】



高崎事業所においては、太陽光発電システム等を導入しCO₂排出ゼロを目指す（2026年1月稼働予定）

【商品を通じたCO₂排出量の削減】



2024年度に発売した電動車種を中心とした販促により削減目標達成を目指す

RU09A1SM電動自走式高所作業車
(2024年3月発売)



リチウムイオンバッテリー搭載車
(2024年7月発売)



環境対応として2つご紹介いたします。

生産活動を通じたCO₂排出量低減について、第七次環境プランというものを進めてまいりました。

棒グラフにお示した通り、

2013年対比で2025年には25%のCO₂排出量を削減するために、各年目標を達成しつつ、2025年の最終目標をクリアできるよう事業活動を推進してまいります。

グラフの下に高崎工場の写真を掲載しておりますが、

こちらの工場は太陽光発電システムを導入し、CO₂排出ゼロを目指します。

2026年1月の稼働を予定し、現在建設している状況です。

右側の商品を通じたCO₂排出量についても同様に、

2013年対比で2025年に25%のCO₂排出量削減を達成してまいります。

こちらは、中期商品開発計画に基づき、

計画的に様々な業界に向けて電動化・ハイブリッド化技術を開発し、

商品化に繋げる活動を順次展開してまいります。

写真の左側はRU09A1SMという電動式高所作業車、

右側は配電工事向けのリチウムイオンバッテリー搭載車です。

鉛をなくし、環境に配慮した商品の開発を継続して進めてまいります。

社会貢献活動 ～社会の一員として地域に根差し、共に発展できる活動の継続的な推進～

社会科見学



2018年度より地域の小学生の社会科見学を受入れ開始、2024年度は9校約750名が来訪

地域・社内外の連携強化



駅伝大会を開催し、地域・社内外との連携を強化

環境保全活動



生物多様性の保全を目的に、希少植物自生地で外来植物などの除草ボランティア活動に参画

地域清掃活動



アダプトプログラムによる、事業所近隣の清掃活動

地域社会への貢献として、冒頭の経営理念にも掲げたように、地域社会の皆様に対する感謝の心を持ち、企業市民であるということを意識して、近隣の皆様と接してまいります。

社会科見学では、上尾の小学3年生を対象に社会科見学を受け入れており、2024年度は750名の方に来訪いただきました。

また、社内において駅伝大会を開催し、地域の方にも加わっていただくことでコミュニケーションを図っております。

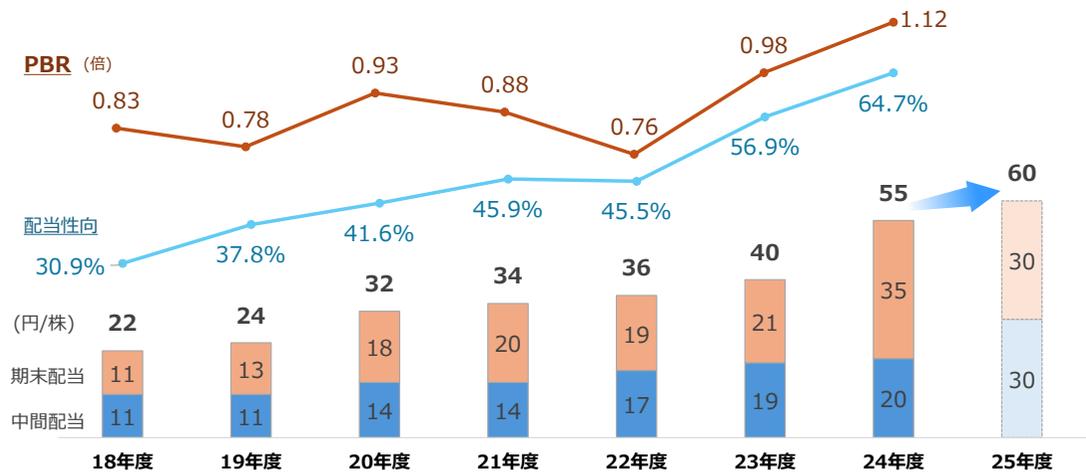
さらには、地域環境における保全活動のお手伝い等を全拠点で積極的に展開できるようになりました。

こういった活動を大切にしながら、社会貢献に努めることをお約束いたします。

1. 中期事業経営計画
2. 23年度の業績
3. 24年度の業績見通し
4. 環境・社会貢献の取り組み
5. 株主還元

【株主還元方針】

株主還元を安定的に向上させることを基本に、**配当性向60%以上**を基準とする



今後も設備や開発・人への投資やM&Aと、株主還元のバランスを考慮し、配当の向上を目指す

最後に株主還元について掲げさせていただいております。

株主還元を安定的に向上させることは、
従来から基本概念としてお示しさせていただきました。
この概念は継続し、配当性向60%以上を基準として還元させていただきます。

下のグラフは、18年度からのトレンドを示しております。
棒グラフに示したように、25年度の配当額は60円とさせていただく予定です。
中段の青い折れ線グラフが配当性向になっております。
配当性向も基準に従って維持し、PBRを上げてまいります。

今までご説明した通り、伊藤忠商事様との様々なシナジー、
設備投資、人への投資、新たなニーズへの挑戦、M&Aといったところを考えながら、
企業価値向上へ向けて引き続き中期的に努力してまいります。

最後になりますが、当社は大きな変化点を迎え、引き続き挑戦してまいります。
株主の皆様におかれましては、継続してご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以上をもちまして、説明を終了いたします。

この配布資料に記述されている、弊社の予想、見通しは、現在入手可能な情報から得られた弊社の経営者の判断に基づいています。

従って、この業績予想に全面的に依拠することはお控え頂きたく、お願い申し上げます。

また、これらの数字に関しては、様々なリスクや不確実性により、大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

ここでのリスクや不確実性とは、弊社を取り巻く経済情勢、お客様環境、競合環境、関連法律・法規、為替レートの変動などが含まれます。

ただし、業績に与え得る要因はこれに限定されるものではありません。

※進行役の野村IRより、参加者へ質疑の問い掛けがありましたが、質疑は無く、14：40終了。