



2025年11月10日

各 位

会 社 名 東京コスモス電機株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 門田 泰人
(コード番号： 6772 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 常務取締役 西立野 竜史
(TEL：046-253-2111)

新中期経営計画の策定について

当社は、本日開催の取締役会において、2026年度から2030年度までの「新中期経営計画」について下記のとおり決議いたしましたので、お知らせいたします。

なお、これに伴い、2024年4月2日に開示いたしました第2次中期経営計画については取り止めとすることをお知らせいたします。

記

1. 新中期経営計画の概要

・ 新中期経営計画のねらいと骨子

当社は前経営陣の下で縮小均衡に陥っていた流れを断ち切り、2026年度以降の5年間を成長投資フェーズと位置付けて改革・成長投資へと舵をきるため、下記を基本方針とした新中期経営計画を策定しました。

目先の利益追求から、未来への成長投資へ舵を切る経営を目指し、経営ビジョンとして、アジア No.1 の可変抵抗器メーカー、並びにスーパーTier 2 となることを目指します。

・ 具体的な施策

事業戦略、オペレーション、組織・ガバナンス、資本政策のあらゆる面から経営計画を見直し、企業価値・株式価値の最大化に取り組んでまいります。

- － 維持・更新投資だけでない成長投資の着実な実行
- － ASEAN 工場新設による生産キャパシティ拡大
- － 継続的自動化投資による生産性向上
- － 原価低減強化（計画生産・自動化・戦略的購買）
- － ERP¹（基幹システム）見直しによる経営管理の高度化
- － 事業本部制導入による収益責任明確化、全社一丸となった収益向上の追求
- － 取締役会の機能強化、各種規定及び委員会等の整備
- － 次世代リーダー育成・採用、人事評価・報酬体系刷新

¹ ERP: Enterprise Resource Planning

- － キャピタル・アロケーション方針の策定
 - － M&A や新規事業開発による第三の柱構築(EBITDA²10～20 億円以上を買収により獲得)
 - － 積極的な株主還元
- ・ 財務目標 (M&A 含まず)

	31 年 3 月期 新中計最終年度	36 年 3 月期 次期中計最終年度
売上高	125 億円	~150 億円
営業利益	15 億円	25-30 億円
営業利益率	12%	16-20%
ネットデット/EBITDA	1-3 倍程度 ³	-
ROE	10%以上	-

- ・ 新中期経営計画期間中の株主還元策 (案)
配当性向 100% (ただし DOE 3.5%を下限とする) (案) の導入を検討

成長投資を実施し、十分な財務健全性を維持した上で、余剰資金は株主還元に向けま
す。事業環境を踏まえてキャピタル・アロケーションを常に見直し、追加的な自社株買いも含
めた機動的な株主還元を実施します。

新中期経営計画の詳細については、添付資料をご参照ください。

以 上

² EBITDA: 減価償却前、のれん償却前営業利益

³ 平時 1 倍程度、M&A 実行時にも十分な財務健全性を保つ 3 倍程度を維持する方針



新中期経営計画

2025年11月10日

東京コスモス電機株式会社

当社は約70年間にわたり可変抵抗器製造メーカーとして技術を培い、角度センサやフィルムヒータ等の新製品を開発することで、エレクトロニクス業界、通信機器業界、四輪、二輪、農機、建機メーカー業界における顧客や当社取引先との深い信頼関係を構築してまいりました。

このたび、当社は、第68回株主総会を経て、取締役が刷新され、企業経営、生産・営業管理、経営戦略策定、財務戦略策定、資本市場対応など様々な知見を有するプロフェッショナルによる新経営体制を発足させました。

株主の皆様から選任され新たに就任した代表取締役として、当社の強みを活かし、さらなる成長を実現することで、顧客、取引先、従業員を含むステークホルダーに対する新たな価値の提供、ひいては企業価値最大化を通じた株主の皆様への価値の提供を実現するため邁進してまいります。

今般、新経営陣として新たな中期経営計画を策定し公表いたしました。株主の皆様のご期待に応えられるよう、TOCOSの成長力の可能性を引き出してまいります。

東京コスモス電機株式会社
代表取締役社長

門田 泰人



▶ 第68回定時株主総会にて経営体制を刷新。企業価値及び株主価値の最大化を目指し新経営体制を発足

取締役¹

	門田 泰人	代表取締役社長
	若林 勇人	代表取締役副社長 COO
	大河内 尚志	専務取締役
	西立野 竜史	常務取締役 Chief Transformation Officer
	李 秀鵬	社外取締役 会長 指名報酬委員
	伊勢谷 直樹	社外取締役 指名報酬委員会 委員長
	黄 聖遼	社外取締役
	大木 真	社外取締役 指名報酬委員

執行役員

営業	新井 雅夫	執行役員 営業本部 副本部長 台湾東高志電気股份有限公司 董事長 <u>(新設) 可変抵抗器事業本部長 (2026年1月就任予定)</u>
生産	吉田 徹	執行役員 生産本部長 中津コスモス株式会社代表取締役社長
技術	宮田 一智	執行役員 技術本部長 <u>(新設) 車載事業本部長 (2026年1月就任予定)</u>
	郡 慎一郎	執行役員 技術本部 副本部長
品質	金子 栄次	執行役員 品質本部長
	久保田 純	執行役員 管理本部長
管理	岩崎 勝也	執行役員 管理本部 副本部長

1. 社外取締役監査等委員を除く

目次

1 会社概要

2 前中期経営計画の総括

3 新中期経営計画

1

会社概要

当社のミッション

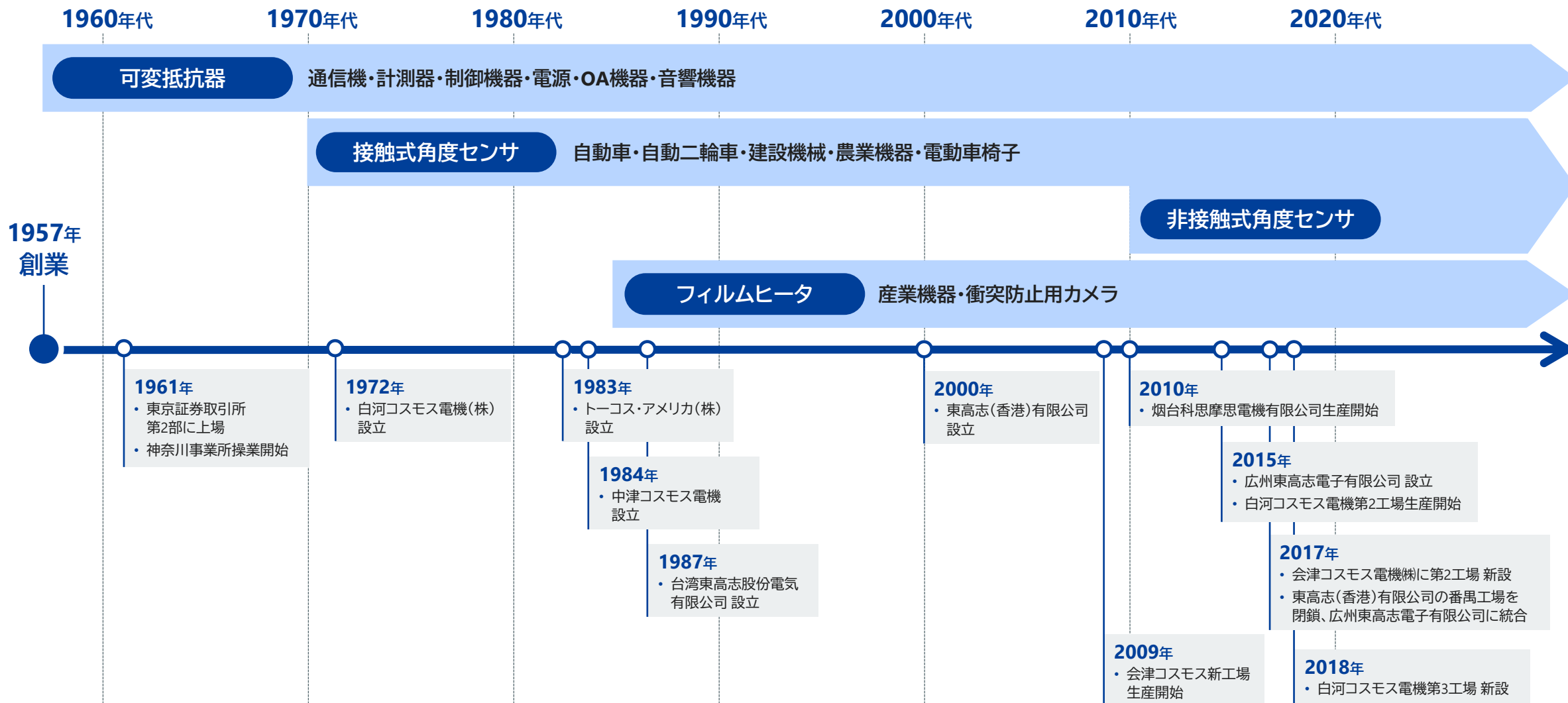
人と機械の「ちょうどいい」をつくる

私たちがつくってきたものは、“**身体感覚**”

- 音量を上げるときの、ちょうどいい抵抗感
- ハンドルをきるときの、ちょうどいい操作感
- 結露を乾かすときの、ちょうどいい温度感

私たちがつくってきたものはただの部品ではありません
これからも人々の暮らしをよりよくするために
人と機械の「ちょうどいい」をつくっていきます

▶ 電子部品の製造で約70年の実績を持つ



▶ 可変抵抗器 + 車載用電装部品を日本・アジア・欧米などの市場へ送り出し、先端エレクトロニクスシーンの根底を支える

可変抵抗器

- ・ボリューム(可変抵抗器)は無線機・音響機器・電動シニアカーなどニッチな市場で採用
- ・トリマ(半固定抵抗器)は主にサーバー用電源やLED照明設備などのインフラ設備で採用

ボリューム



トリマ



主な用途

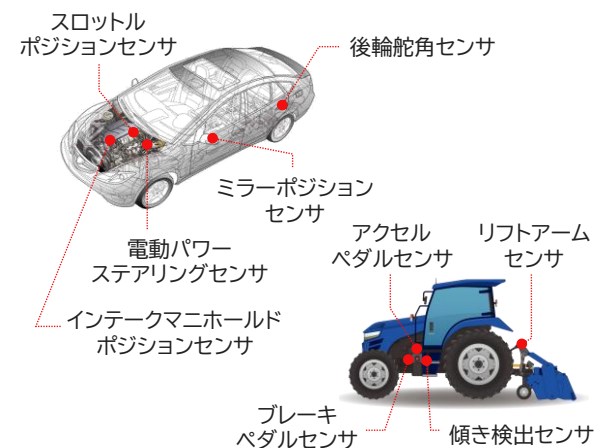
無線機	ハンディ無線機 卓上無線機	産業機械	産業用ロボット パワーアシストーツ
特殊自動車	ショベルカー トラクター	オフィス・家庭用機器	コピー機 タワー型PC オーディオ
アミューズメント機器	クレーンゲーム	インフラ機器	サーバー LED照明
		健康管理機器	保育器 シニアカー

車載用電装部品

- ・人が乗って動く車両製品において、「止まる・動く・曲がる」領域に搭載

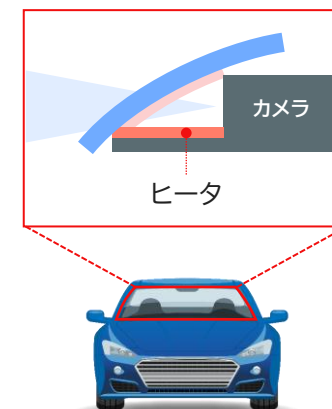
センサ

製品搭載部



ヒータ

製品搭載部



主な用途

乗用車・自動二輪車	自動車 バイク	特殊自動車	ショベルカー トラクター
-----------	------------	-------	-----------------

可変抵抗器

防衛向け通信端末



産業機械



オフィス・家庭用機器



電源



様々な機器に使用される可変抵抗器の製造販売
グローバルトップ5のシェアを誇る¹当社の祖業

可変抵抗器
~40%

ポテンショメータなど



車載用電装部品

乗用車・自動二輪車



農機・建機



電動シニアカー



ガソリン車・電気自動車双方に使用される機器の製造販売
近年は農機・建機へも販路を拡大
主要製品はグローバルトップ5のシェア¹

車載用電装部品
~60%

フィルムヒータ



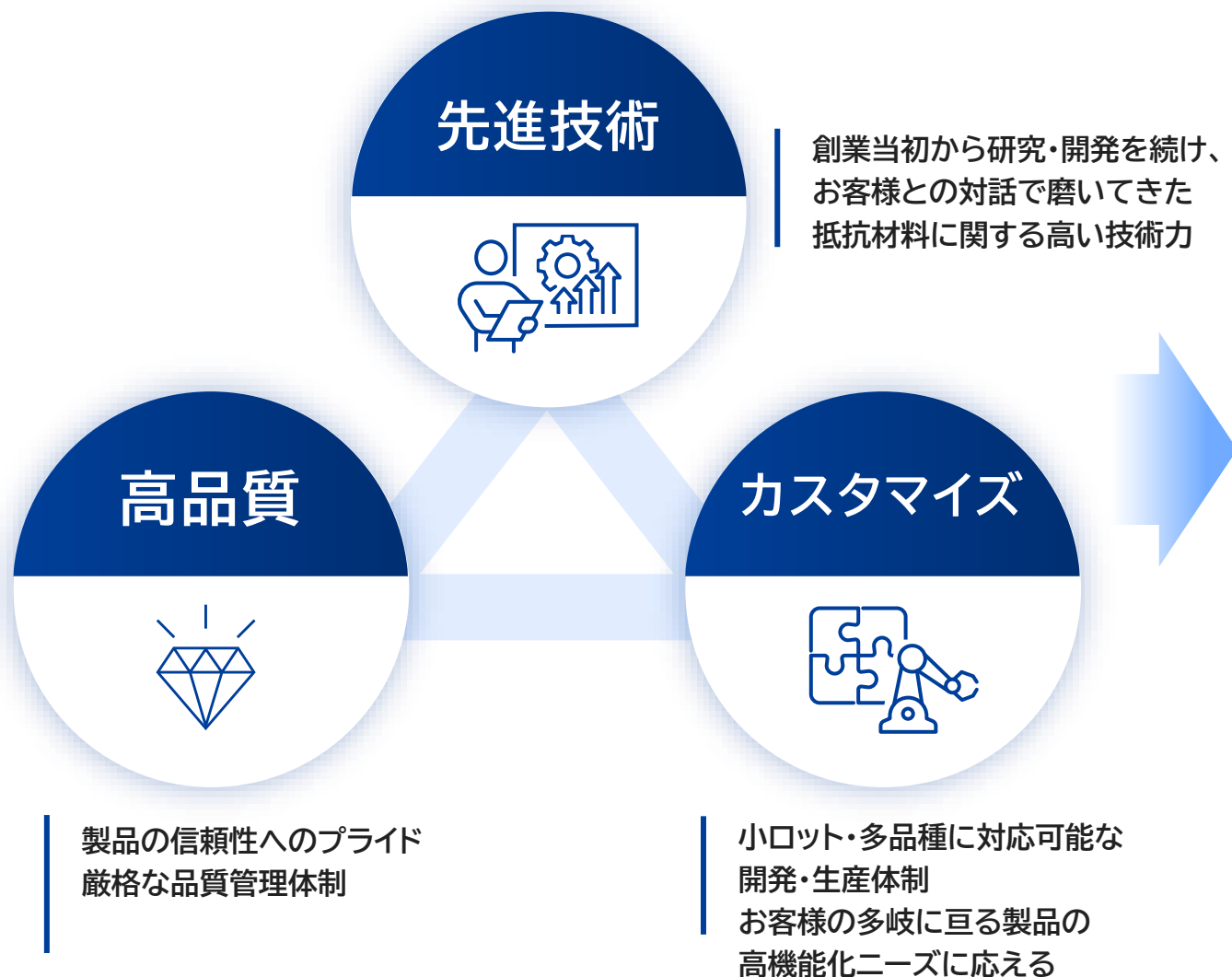
センサ



2025年3月期
売上高
105億円

1. 外部調査会社のリサーチによる

▶ 抵抗素材に関する先進技術力、品質力、小ロット・多品種対応力を強みに、グローバルトップ5の市場シェア¹を保持



各事業領域において
グローバルトップ5の
一角を占める

1. 外部調査会社のリサーチによる

2

前中期経営計画の総括

- ▶ 非公表としていた今期通期見通しを、改めて精査し現在の外部環境を加味し公表
- ▶ 配当は190円を検討(前年度対比15円増配。DOE¹換算3.5%に相当。正式決定後速やかに開示予定)

(百万円)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (通期予想)	2026年3月期 上期	進捗率
売上高	10,506	9,420	4,854	51.5%
営業利益	1,040	480	300	62.5%
営業利益率	9.9%	5.1%	6.2%	-
経常利益	1,028	430	255	59.3%
経常利益率	9.8%	4.6%	5.2%	-
当期純利益	709	50	▲27	-
当期純利益率	6.7%	0.5%	▲0.6%	-
期中平均為替レート	152.65	147.00	146.30	-
一株あたり配当	175円	190円(案)	-	-

1. DOE: Dividend on Equity(純資産配当率)

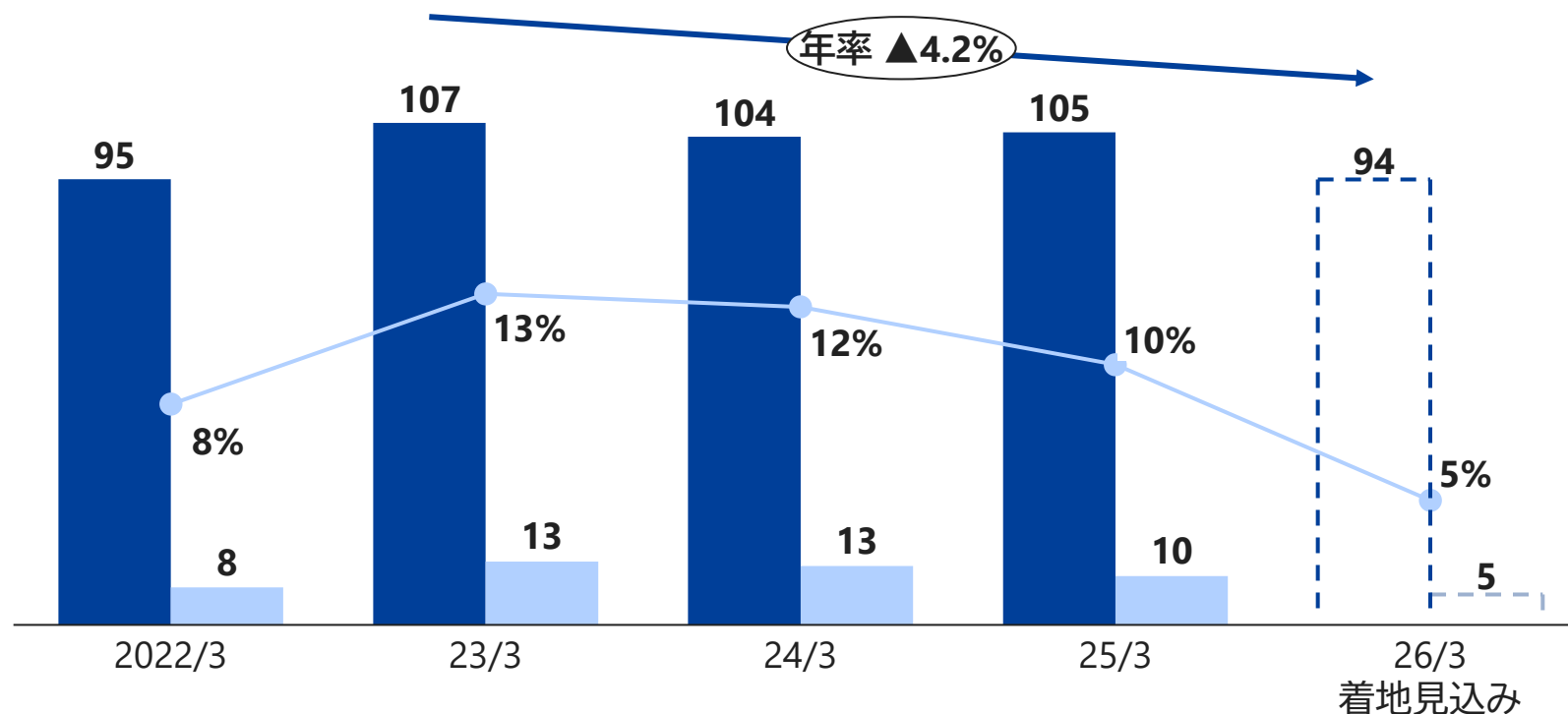
過去実績と旧「中長期計画2029」の振り返り

- ▶ 過去10年間、事業の継続性・将来性を度外視し、値上げと人員削減と投資抑制によって、利益率改善を図ってきた
- ▶ 一方で成長投資と開発の不足により、今期は減収減益の着地見込み
- ▶ さらにBourns社に対しては2025年5月には公表数字よりも低い2030年3月期売上高目標を提示していた
- ▶ 新経営陣が精査した結果、Bourns社向け目標値にも車載事業で予見されていた需要減少が反映されていないことが判明

過去実績および当期着地見込み

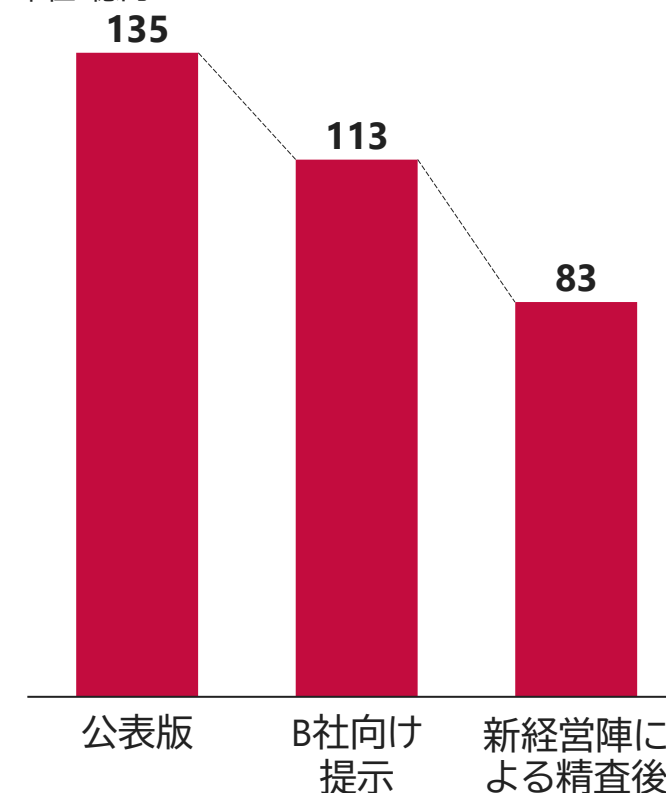
単位:億円

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率



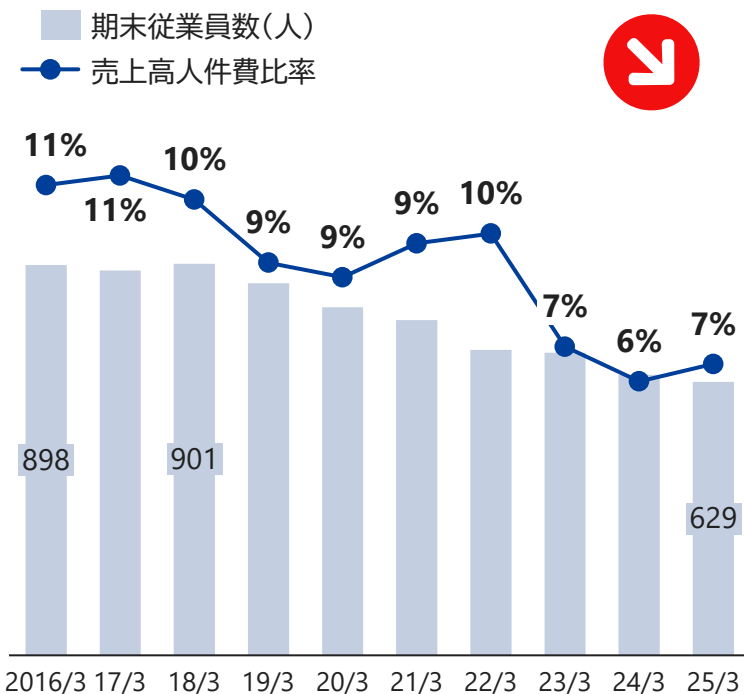
2024年発表の旧「中長期計画2029」 2030年3月期売上高目標

単位:億円

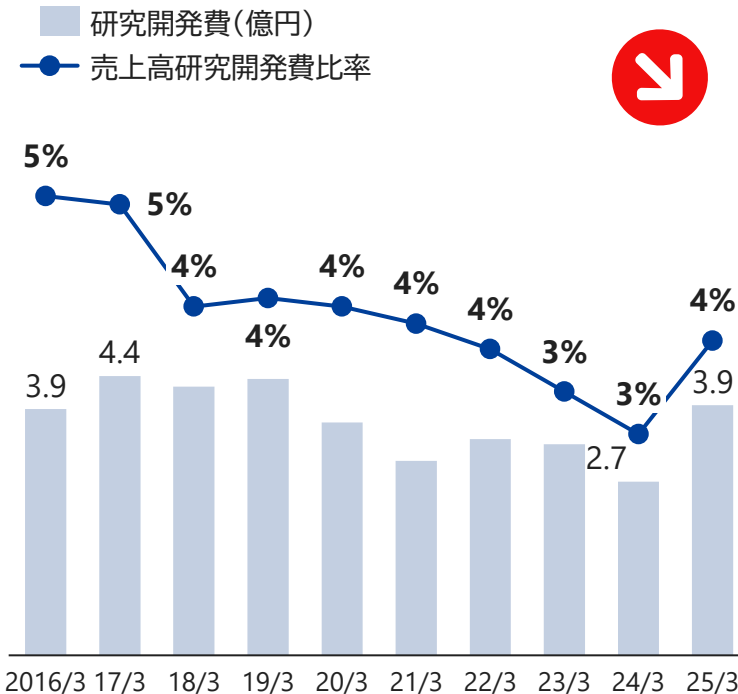


- ▶ 過去10年間、過酷なリストラを断行してきた結果、当社の競争力は大きく低下
- ▶ 過去10年で約30%の人員削減をするなど中長期的な成長の源泉となる人員の削減や設備投資の縮減を実施

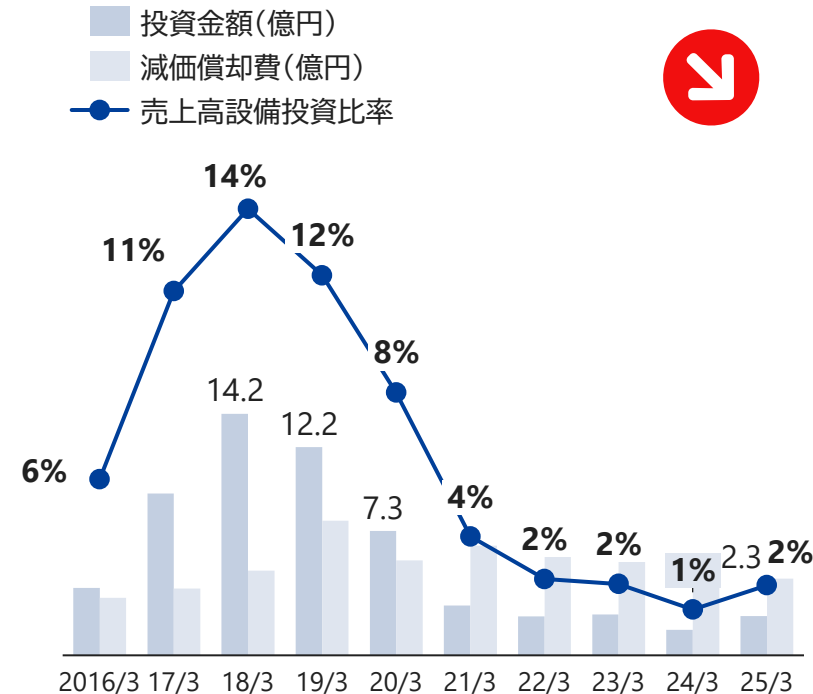
従業員数



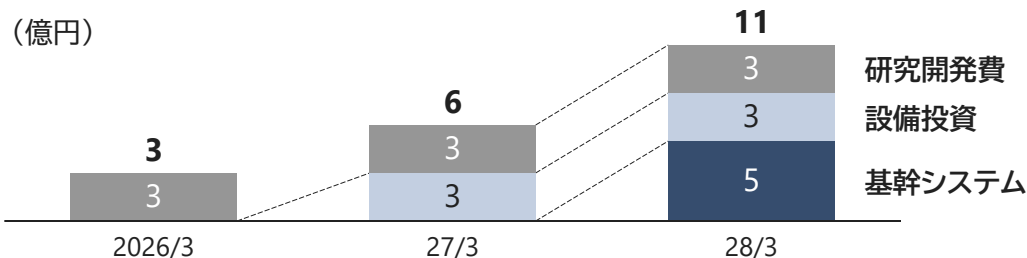
研究開発費



設備投資・減価償却費



旧中計での成長投資計画の内訳



旧中期経営計画における成長投資計画(計20億円)は実態なし投資計画は枠取りでしかなかったことが判明。研究開発や設備投資に売上との紐づけがなく、具体的な予定もなかった。本来使う必要のない多額の基幹システム投資を予定

- ▶ 行き過ぎた縮小均衡により、目先の利益と引き換えに組織が弱体化
- ▶ 目先の利益追求から未来への成長投資を優先する経営へのシフトと新たな中期経営計画の策定が必要

ビジョン・事業戦略



- 経営ビジョンの欠如
- 中長期的な事業の継続性・成長性の度外視
- 可変抵抗器への投資を抑制しすぎた結果、競争力が低下
- 過剰なネットキャッシュや株価水準に目を向けず、株主価値・企業価値最大化を意識しない経営

オペレーション



- 粒度の低い製品別収益性の管理
- 原価低減努力の不足(購買・生産)
- 生産自動化に対する投資不足
- 営業人員削減により顧客との距離が離れ、新規案件開拓力が低下

組織・ガバナンス



- 取締役会の機能を弱める規定改定などの結果、内部監視機能が低下
- 機能別組織構造により、全社利益最大化に向けたインセンティブが不足
- 進まない世代交代、若手採用・育成方針の不在

資本戦略



- 資本コストや株価を意識した経営の欠如
- ネットキャッシュを戦略的に活用出来ていない
- 不十分な株主還元

3

新中期経営計画

目先の利益追求から、未来への成長投資へ

ビジョン・事業戦略



- アジアNo.1の可変抵抗器メーカーへ
- スーパーTier2へ昇格: 完成車メーカーと直接的対話及び取引をすることで収益力向上
- 第三の柱構築: M&Aや新規事業開発
- M&A: EBITDA¹10~20億円以上を買収により獲得(M&Aにより利益を倍増)

オペレーション



- ASEAN工場新設による生産キャパシティ拡大
- 継続的自動化投資による生産性向上
- ERP(基幹システム)²見直しによる収益と在庫の見える化
- 原価低減強化(計画生産・自動化・戦略的購買)
- インフレ最適な在庫管理の導入、自動計算

組織・ガバナンス



- 取締役会の機能強化と各種規程の整備、委員会等の整備
- 事業本部制導入: 収益責任明確化
- 次世代リーダー採用・育成
- 人事評価システム・報酬体系刷新(例: 効果的な業績連動報酬の導入)

資本戦略



- キャピタル・アロケーション方針の策定
- 有利子負債調達を活用
- 株主還元の実現

1. EBITDA: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization(利払い前、税引き前、減価償却前利益)

2. ERP: Enterprise Resource Planning

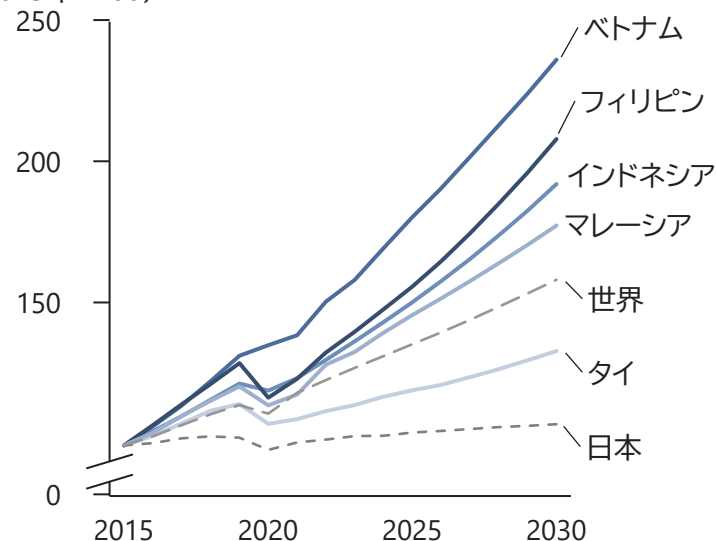
- ▶ 当社の事業展開地域とエンドマーケットのいずれにおいても高い成長が期待される
- ▶ 自動車市場においてはICEとxEV¹の両面で成長を続ける見通しであり、当社の車載電装部品事業にとって追い風

主要な事業展開地域

ASEANにおける経済成長

当社の主たるエンドマーケットが存在するASEAN市場は高い経済成長が見込まれる

GDP予想
(2015年=100)

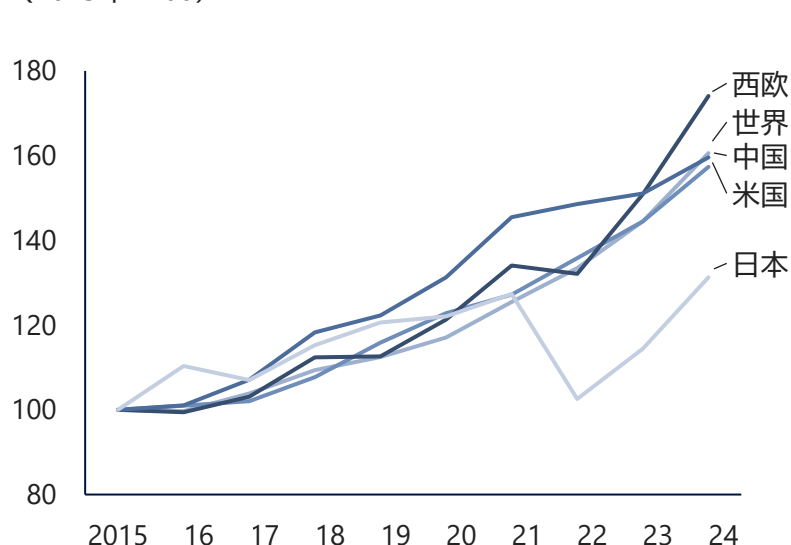


主要なエンドマーケット

可変抵抗器

防衛関連市場は可変抵抗器事業の主要なエンドマーケットの一つであり、世界的な防衛費の高まりによる恩恵が期待可能

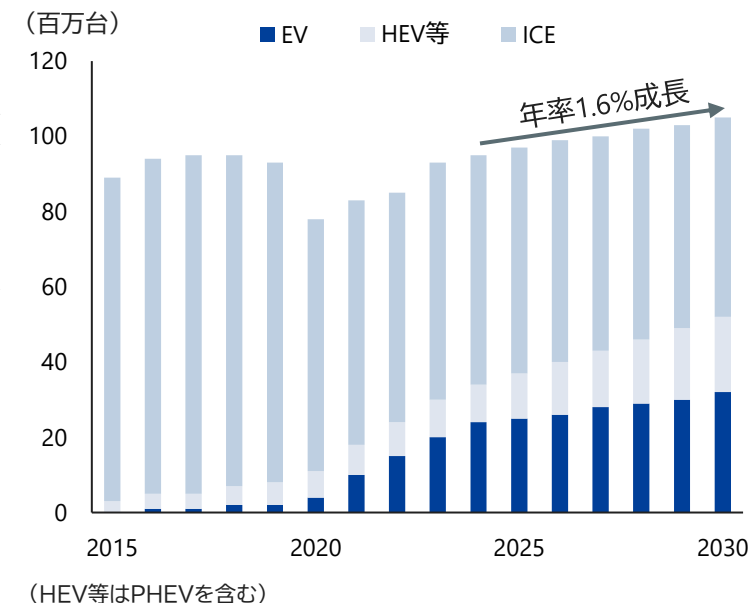
防衛関連費
(2015年=100)



車載電装部品

自動車市場においては、内燃機関車(ICE)及びHEV等とEV車が双方安定して成長を続ける見通し

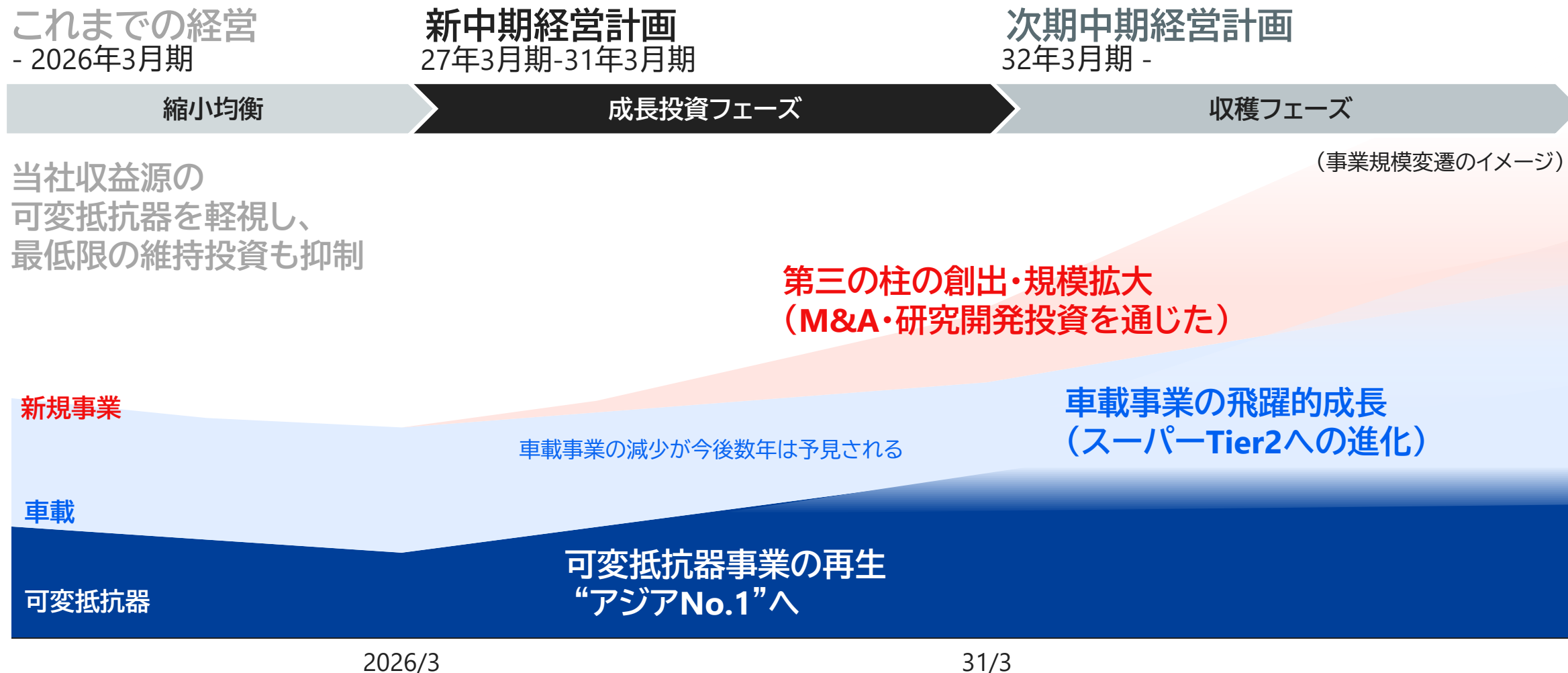
2030年までの自動車販売台数予測¹



出典: SIPRI, IMF, 国税庁(民間給与実態統計調査)、OICA, IEA, S&P Global Mobility、各種二次情報を基にした外部調査による

1. ICEはガソリンやディーゼルを燃焼させて動力を得る内燃機関を使用、HEV等はPHEVを含み内燃機関と電気を動力源の一部を使用、EVはバッテリー電気を動力源の全てに使用する電動車全般を指す。xEVはHEV等とEVの総称

- ▶ 理念なきコスト削減を進めた結果、売上成長の実現が困難な状況に陥ってしまった
- ▶ 新中期経営計画を縮小均衡していた流れを断ち切る成長投資フェーズと位置づけ、改革・成長投資へと舵をきる



オペレーション | 生産体制の再構築と自動化投資・生産キャパシティ拡大 TOCOS

- ▶ 新工場建設により抜本的な生産コスト改善と生産キャパシティを増大(当社として10年以上ぶりとなる新工場)
- ▶ さらにインフレの継続が予想される中、自動化への投資を本格化
- ▶ 高付加価値品の磨き上げ・設計力の強化と並行して、中級品・汎用品も生産体制の効率化・自動化によって拡販を追求

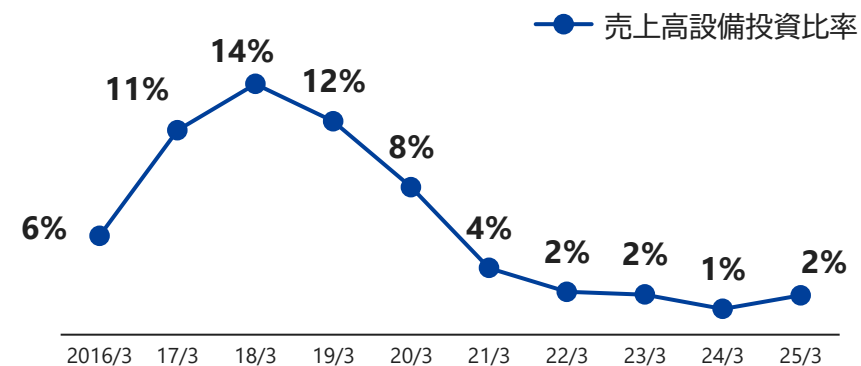
ASEAN新工場立ち上げ

● 生産拠点 ● 販売拠点 ● 代理店



自動化投資

これまで先送りにしてきた工場生産ラインの本格的な自動化に着手



大幅な生産性向上を狙う

- ▶ 2019年に拙速に導入されたERP(基幹システム)の機能不全により、経営・生産管理情報が精緻に管理できない
- ▶ 新経営体制発足後、旧中期経営計画で計画されていた約5億円の新規ERP投資を再検証
 - 新たなERPを購入すれば問題が解決するわけではなく、使い方の問題であるため、最低限の改修とオペレーション改善での根本的な課題解決に着手。追加費用は数千万円と大幅にコストを抑制して実施予定

ERP見直しによる課題解決効果

	現状	→	改修後
調達・在庫管理	属人的な調達・在庫管理のため一部の管理がERPの外で行われている 結果として調達価格の更新がタイムリーに実施できない		適正在庫水準の自動計算および維持 タイムリーな部材価格の管理による効率的な調達
収益管理	顧客・製品単位の収益性が精緻なレベルで把握できない		顧客・製品単位の収益性見える化 タイムリーな販売・在庫保有方針の切り替え
顧客対応	統合的なシステムが機能していないため、金額・納期を設計や営業が手作業で見積もらざるを得ず、見積り提示に時間を要するため失注リスクが高い		見積り・納期の回答期間短縮による受注増

▶ 新経営体制発足後、成長のボトルネックを明らかにして、改善に向けた施策に着手し、投資計画を策定

	現状の課題	主な施策			
		施策概要	期待効果		投資規模
			売上	収益性	
技術	<ul style="list-style-type: none"> 4M変更管理¹に追われ設計に使える時間が限定的 研究開発の不足 	<ul style="list-style-type: none"> 4M業務の切り出し 研究開発体制拡充 	↑	↑	~10億円
生産	<ul style="list-style-type: none"> 原価低減活動が弱い 自動化が進んでいない 米中対立リスクへの対応 	<ul style="list-style-type: none"> ASEAN工場新設 可変抵抗器製造の省人化 調達・在庫管理の最適化 		↑	~10億円
営業	<ul style="list-style-type: none"> 顧客と距離が遠く、新規案件開拓が弱い 	<ul style="list-style-type: none"> 営業管理改善による新規開拓強化 価格適正化 	↑	↑	~1億円
品質	<ul style="list-style-type: none"> ISO取得もIATF²には至らず 	<ul style="list-style-type: none"> IATF認証チームの立ち上げにより、欧米顧客を開拓 	↑		~1億円
管理	<ul style="list-style-type: none"> 顧客製品別収益・在庫が精緻には把握できない 	<ul style="list-style-type: none"> 基幹システムの修復 管理会計手法の見直し 		↑	~1億円

23+億円

1. 4M変更管理: 製造現場の品質管理において、人(Man)、機械(Machine)、材料(Material)、方法(Method)の4つの要素(4M)を体系的に捉え、変更があった際にその影響を評価するプロセス
 2. IATF: International Automotive Task Force(国際自動車産業特別委員会)の略で、自動車産業特有の品質マネジメントのために策定された国際規格

▶ 事業本部制の導入により事業別収益を「見える化」し、事業別収益最大化を現場が主体的に追求する組織に変革予定

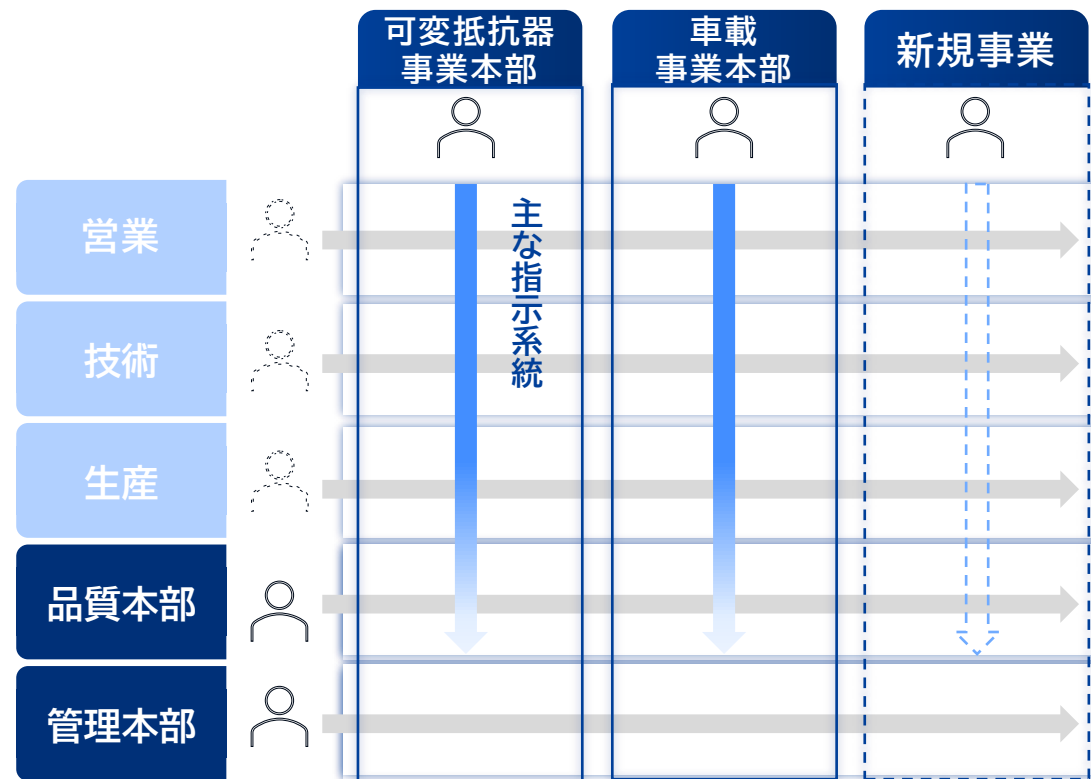
現状

- 機能別組織になっており、事業本部は存在せず
- 顧客×製品単位で収益管理
- 社長以外誰も収益責任を負わず



26年1月以降

- 事業本部制を導入(事業本部長を新たに任命予定)
- 顧客×製品単位で収益管理を徹底
- 収益責任システムを明確化。全社一丸となった収益向上を追求



(将来的には工場も含めた完全事業本部制へと移行予定)

- ▶ 「資本コストや株価を意識した経営」の実現を目指し新たなキャピタル・アロケーション方針を策定
- ▶ 適度に有利子負債も活用し、成長投資と積極的な株主還元を実施しつつ、十分な財務健全性を維持する最適なキャピタル・アロケーションを追求

キャピタル・アロケーション方針

- 当社事業運営に必要な維持・更新投資は多額とはいえ、前期におけるキャッシュ・コンバージョンレシオ¹も83%と極めて高い
- これまで過少投資であったが、今後は財務余力を積極的に成長に向けて活用
- 十分な財務健全性維持とのバランスに鑑み
 - 平時においてネットデット/EBITDA=1倍程度
 - M&A実行時でも同3倍程度の実現を目安とする
- 成長投資を実施した上で余剰と考えられる財務余力(現預金等)については株主還元に向け

ネットデット/EBITDA = 1~3倍
(平時1倍程度、M&A実行時3倍程度)

株主還元方針(案)

- 現在ネットキャッシュであり、新中計期間中は、創出される期間CFを上回る成長投資は計画されていない
- それゆえ株主還元として配当性向100%(ただしDOE²3.5%を下限とする)を目安とする
- ROE10%以上を目標とする
- さらに、当社の事業環境に照らしキャピタル・アロケーションを常に見直し、自己資本と有利子負債のバランスの最適化を目指し、追加的に自社株買いも含めた機動的な株主還元を実施する

配当性向100%
(ただしDOE3.5%を下限とする)(案)

1. キャッシュ・コンバージョンレシオ: (EBITDA - 設備投資額)/EBITDA

2. DOE: Dividend on Equity(純資産配当率)

- ▶ 当社の有するネットキャッシュ、圧縮可能資産に加え、有利子負債調達資金及び計画期間CFを着実に成長投資に振り向けた上で、余剰資金は株主に還元することで全てのステークホルダーの期待に応える経営を目指す

キャッシュイン

キャッシュアウト

(ネットデット/EBITDA:
平時1倍程度～最大3倍程度まで)

平時においてはネットデット/EBITDA=1倍程度、
M&A実行時においても3倍程度を維持
健全な財務基盤を維持した上で、
投資が実行されなかった余剰資金は株主還元へ

2025年9月末時点
ネットキャッシュ
17億円

計画期間
CF
約20億円

その他施策

- ・政策保有株売却
- ・運転資本圧縮によるCF創出
- ・有利子負債調達

成長投資
23+億円

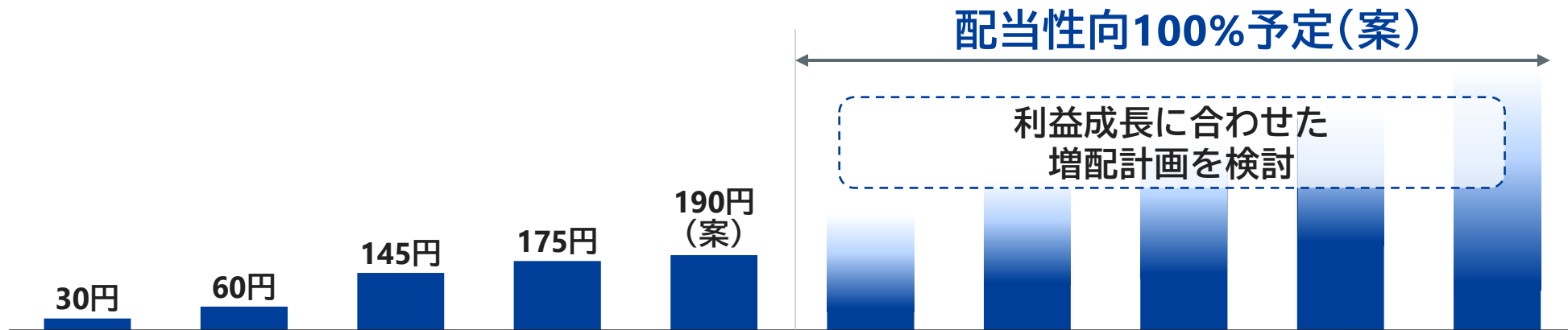
設備の維持・
更新投資
～15億円

株主還元(案)
配当性向100%

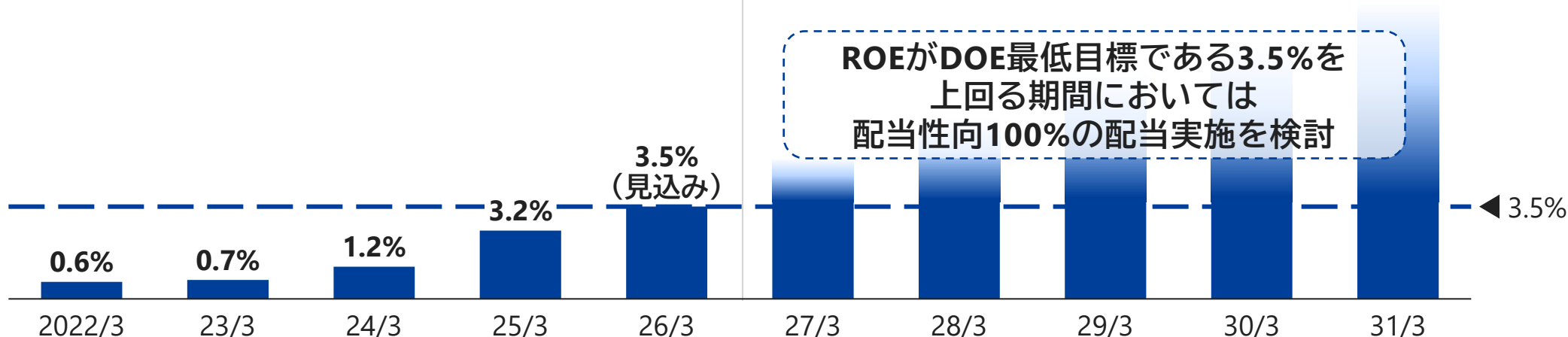
新規事業開発・
M&Aなど
インオーガニック
成長投資

- ▶ 現在ネットキャッシュである当社のキャピタル・アロケーションを踏まえ、新中期経営計画期間の配当性向を100%へ
- ▶ さらに上場企業のDOEの平均的な水準などを踏まえ、一時的な要因で当期純利益が純資産の3.5%を下回った場合にはDOE3.5%以上での配当の実施を検討(新たな配当方針は正式に決定次第速やかに開示予定)

一株あたり
配当

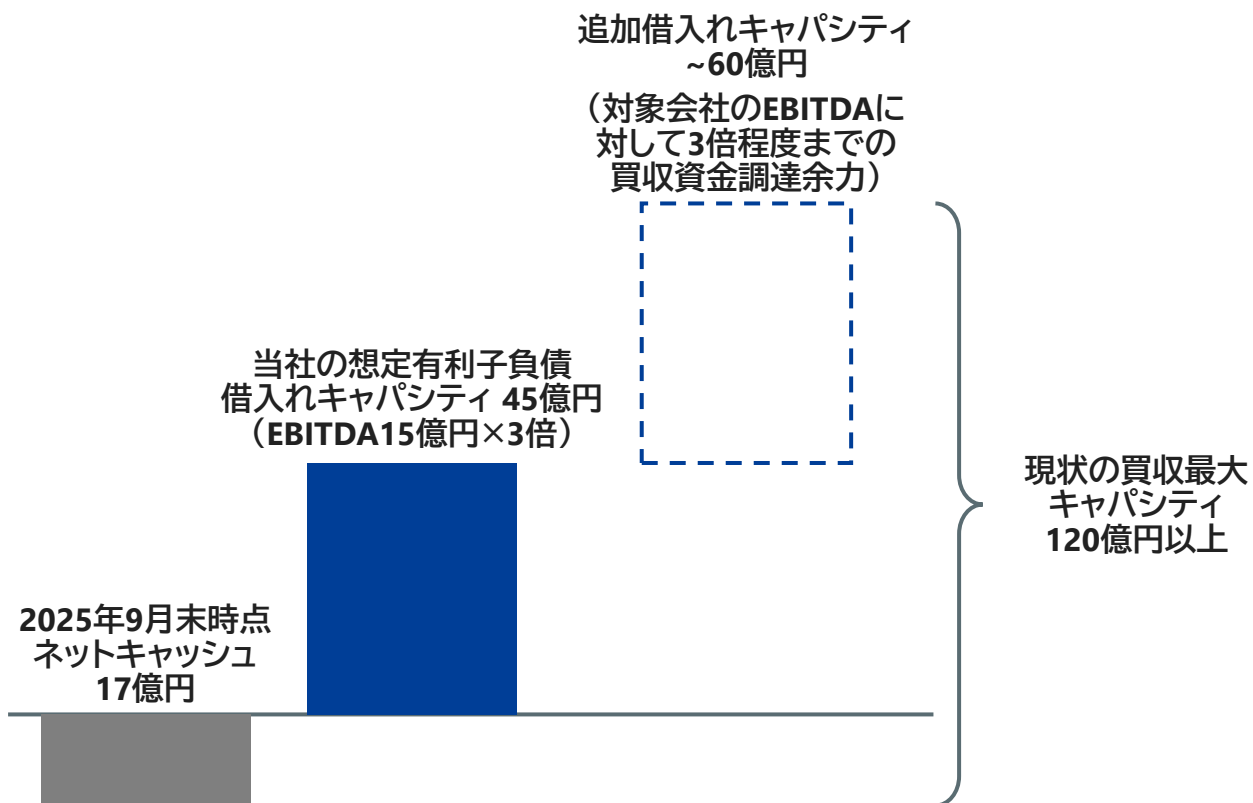


DOE



- ▶ 新経営陣は財務戦略・M&Aの深い経験と知見を有し、継続的かつ確実にM&Aを実行可能
 - 既存事業に限定されないM&Aを推進し、中計期間中に**最低限EBITDA10~20億円規模の事業買収を目指す**
- ▶ ただし、新たなキャピタル・アロケーションに照らして、不確実なM&Aのために余剰資金を保有することはせず、M&Aが実行されなかった場合は株主還元を拡充予定

M&A投資キャパシティの考え方



- 120億円以上の買収余力で、中計期間中に**EBITDA10~20億円規模の事業の買収を検討。実現すれば即時に当社利益は倍増**
- 当社のキャッシュ・コンバージョンレシオはこれまで80%程度と極めて高く、今後の投資計画を踏まえても高い水準で推移することが予見されるため、**EBITDA5~10億円の事業買収を毎年1件ずつ行うことも可能**
- M&Aにより新たにグループに加わる事業が創出するEBITDAを加味すれば、**数十億円規模のM&Aを毎年継続して実施する財務余力を有しており、有利子負債を活用したとしても既存事業の継続及び成長を維持可能**

新中期経営計画の主要計数(M&A含まず)

- ▶ 新中期経営計画を成長投資フェーズと位置づけ、売上高125億円、営業利益15億円の創出を計画(M&A含まず)
- ▶ さらにM&A・研究開発投資を通じて第三の柱を確立し、新中計期間中に利益倍増を狙う
- ▶ キャピタル・アロケーション方針に基づき、配当性向100%(ただしDOE3.5%を下限とする)とし、ROE10%以上、ネットデット/EBITDAは平時1倍程度、M&A実行時にも十分な財務健全性を保つ同3倍程度を維持する方針

	2025年3月期 実績	26年3月期 通期業績予想	31年3月期 新中計最終年度	36年3月期 次期中計最終年度
売上高	105億円	94億円	125億円	~150億円
営業利益	10.4億円	4.8億円	15億円	25-30億円
営業利益率	9.9%	5.1%	12%	16-20%
ネットデット/EBITDA	マイナス1.2倍	-	1-3倍程度	-
ROE	9.4%	-	10%以上	-
株主還元方針(案)			配当性向100% (ただしDOE最低3.5%)	-

- ▶ 変化する事業環境にいち早く適応し、本業を通じて社会課題の解決に貢献することで企業価値の向上に取り組む
- ▶ 2024年に策定した基本方針をアップグレードし、サステナビリティ経営をさらに推進



気候変動への取り組み



- 2050年の温室効果ガス実質ゼロに向けた各種施策
- 消費電力の節減や、生産拠点での地下水の有効活用
- 製品・部品輸送の集約(航空輸送を含めた出荷物流・調達物流の減便化)に取り組み、CO₂を削減

具体的施策例:

- サプライヤーDDを強化
- 消費電力の見える化推進
- 地域パートナーシップでのSDG推進



人的資本多様性への取り組み



- 外部人材の積極採用など、多様な人材の獲得と登用
- 人材育成体制、研修制度の整備と推進による成長支援
- 多様な働き方や健康経営などの検討、推進による安心安全な職場環境の構築

具体的施策例:

- HRソフトウェアの導入
- 従業員サーベイの定期的な実施
- 具体的な研修制度、働き方多様化施策

TOCOS

東京コスモス電機株式会社

■ 本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、リスクや不確定要因を含みます。実際の業績や結果は、市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。