

2024年3月期 決算説明資料

2024年5月14日
サンワテクノス株式会社

■ 2024年3月期業績

売上高・営業利益・経常利益・当期純利益は、前年度に続き過去2番目の業績
市場の需要回復が遅れ、在庫調整が続き、受注高・受注残は前年より減少

■ 2025年3月期業績予想

顧客の在庫過多による手配調整が継続されていること、
及び中国経済の景気回復の遅れや地政学的リスクの不透明感から減収減益を見込む
売上高 1,550億円（*前年比 $\Delta 6.7\%$ ） / 営業利益 30億円（*前年比 $\Delta 50.4\%$ ）

■ 第11次中期経営計画「SNS2024」の推進

- ・ 顧客セグメント活動の伸長（半導体製造装置）
- ・ 自社開発した産業用ロボット向けパッケージ製品（3D Connectシリーズ）の拡販

■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

- ・ 第11次中期経営計画「SNS2024」の着実な実行による収益性の向上
- ・ 株主還元の充実
- ・ IR/SR/PR活動の拡充

■ 株主還元

- ・ 2025年3月期は年間配当金110円（うち設立75周年記念配当10円含む）を予定
- ・ 株主優待制度の新設（QUOカード）

- 会社概要
- 2024年3月期決算概要・2025年3月期業績予想
- 第11次中期経営計画「SNS2024」の進捗
及び2024年度会社方針
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
について
 - ①中期経営計画「SNS2024」の着実な実行による収益性の向上
 - ②株主還元の充実
 - ③IR・SR活動の拡充

- 会社概要
- 2024年3月期決算概要・2025年3月期業績予想
- 第11次中期経営計画「SNS2024」の進捗
及び2024年度会社方針
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
について
 - ①中期経営計画「SNS2024」の着実な実行による収益性の向上
 - ②株主還元の充実
 - ③IR・SR活動の拡充

※ 2024年3月期

会社名 : **サンワテクノス株式会社**

設立 : **1949年11月4日**

拠点 : **国内 : 30拠点、海外 : 34拠点**



※拠点情報はHPをご覧ください。

従業員数 : **連結1,072名 単体610名** (2024年3月末日)

売上高 : **連結1,661億円**

営業利益 : **62億円**

当期純利益※ : **50億円**

総資産 : **987億円**

※親会社株主に帰属する当期純利益

社是

人を創り 会社を興し 社会に尽くす

経営理念

明るい未来を創るサンワテクノスグループ

長期経営ビジョン

Sun-Wa Vision 2030



使命・存在価値

世界中の技術をつなぎ
新たな価値を創造し
豊かな社会づくりを支える

サンワテクノスグループの目指す姿

“やりたいこと”を“できる”に変える
ものづくりのベストパートナー
～つながりと信頼を世界中に～

ミッションを果たしビジョンを実現するための価値観

- 顧客志向
- チャレンジ精神
- チームワークとコミュニケーション

産業用エレクトロニクス・メカトロニクス関連の
装置・機器・部品を取り扱う独立系技術商社

電機部門



モーションコントロール、機械装置システムの高付加価値化を実現するメカトロ関連ビジネス

電機部門主要顧客

SCREENグループ
KOKUSAI ELECTRIC
パナソニックグループ
ニコングループ
ダイフクグループ

電子部門



デザイン・インから製品の量産化まで、
きめ細かく対応する電子部品関連ビジネス

電子部門主要顧客

デンソーグループ
安川電機グループ
三菱電機グループ
オムロングループ
富士電機グループ

機械部門



ロボットや物流搬送システム、
各種検査装置などの生産設備関連ビジネス

機械部門主要顧客

デンソーグループ
SUBARU
富士フイルムグループ
AGCグループ
SUMCO

- 会社概要
- 2024年3月期決算概要・2025年3月期業績予想
- 第11次中期経営計画「SNS2024」の進捗
及び2024年度会社方針
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
について
 - ①中期経営計画「SNS2024」の着実な実行による収益性の向上
 - ②株主還元の充実
 - ③IR・SR活動の拡充

2024年3月期 決算概要

■ 2024年3月期業績

売上高・営業利益・経常利益・当期純利益は、前年度に続き過去2番目の業績
市場の需要回復が遅れ、在庫調整が続く、受注高・受注残は前年より減少

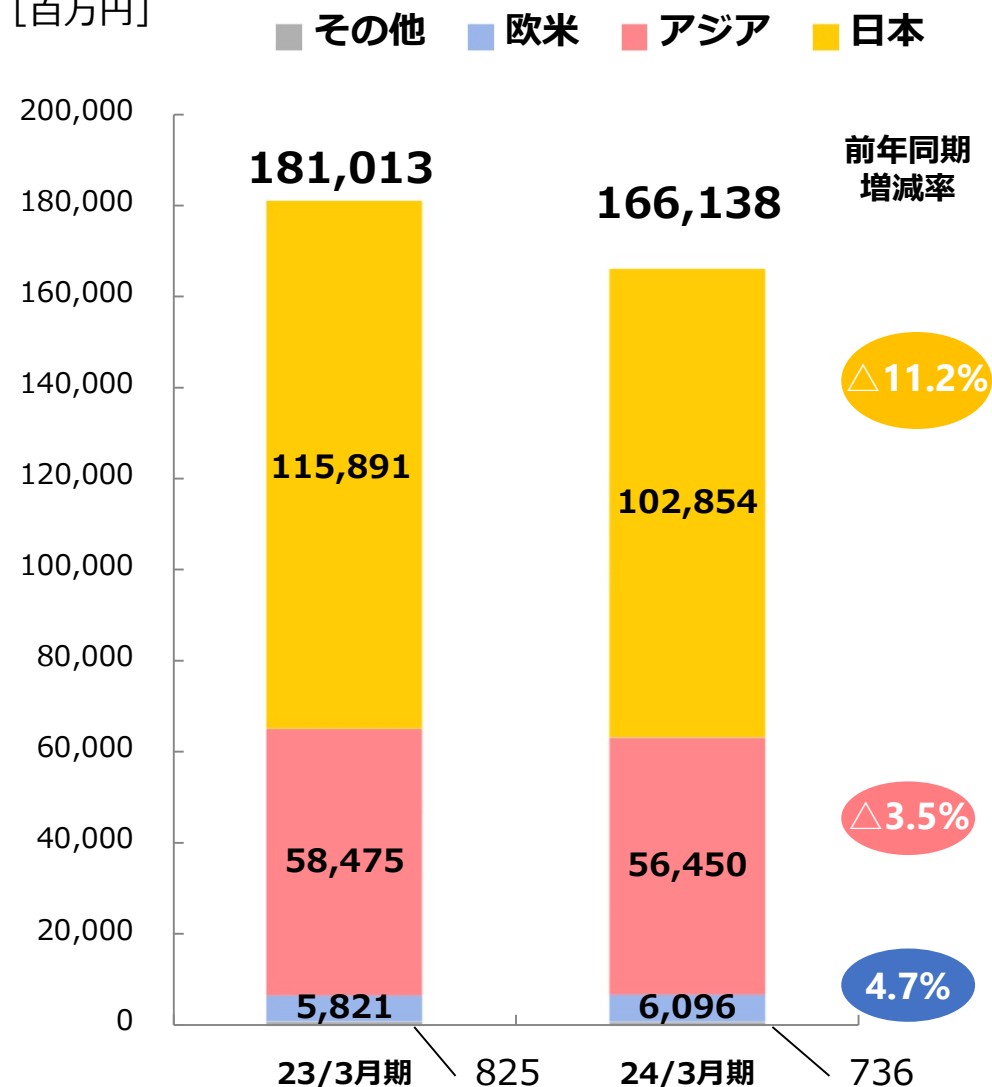
- ・セグメント別売上高では日本が△11.2%、アジアが△3.5%、欧米が4.7%
- ・1～2Qは、中国での太陽光関連装置向け電機品（サーボモータ等）がけん引

(単位:百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減額	対前期増減率 (%)
売上高	181,013	166,138	△14,875	△8.2%
営業利益	7,630	6,215	△1,415	△18.5%
経常利益	7,675	6,631	△1,044	△13.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,493	5,007	△486	△8.9%
EPS (1株当たり当期純利益、円)	355.08	329.87	△25.21	△7.1%

2024年3月期 決算概要 (セグメント別売上高)

売上高
[百万円]



増減要因

日本

- FA業界向けの電子部品（コネクタ・端子台等）・電子機器（産業用ボード等）の販売が減少
- 半導体製造装置業界向け（リニアモータ・サーボモータ等）の販売が減少
- マウンター業界向けの電機品（リニアモータ等）の販売が減少

アジア

- 中国における太陽光関連業界向けの電機品（サーボモータ等）の販売が増加
- FA業界向けの電子部品（コネクタ、LCD等）・電子機器（産業用ボード等）の販売が減少
- FA業界向け及び半導体製造装置業界向けの電子機器（産業用PC等）の販売が減少

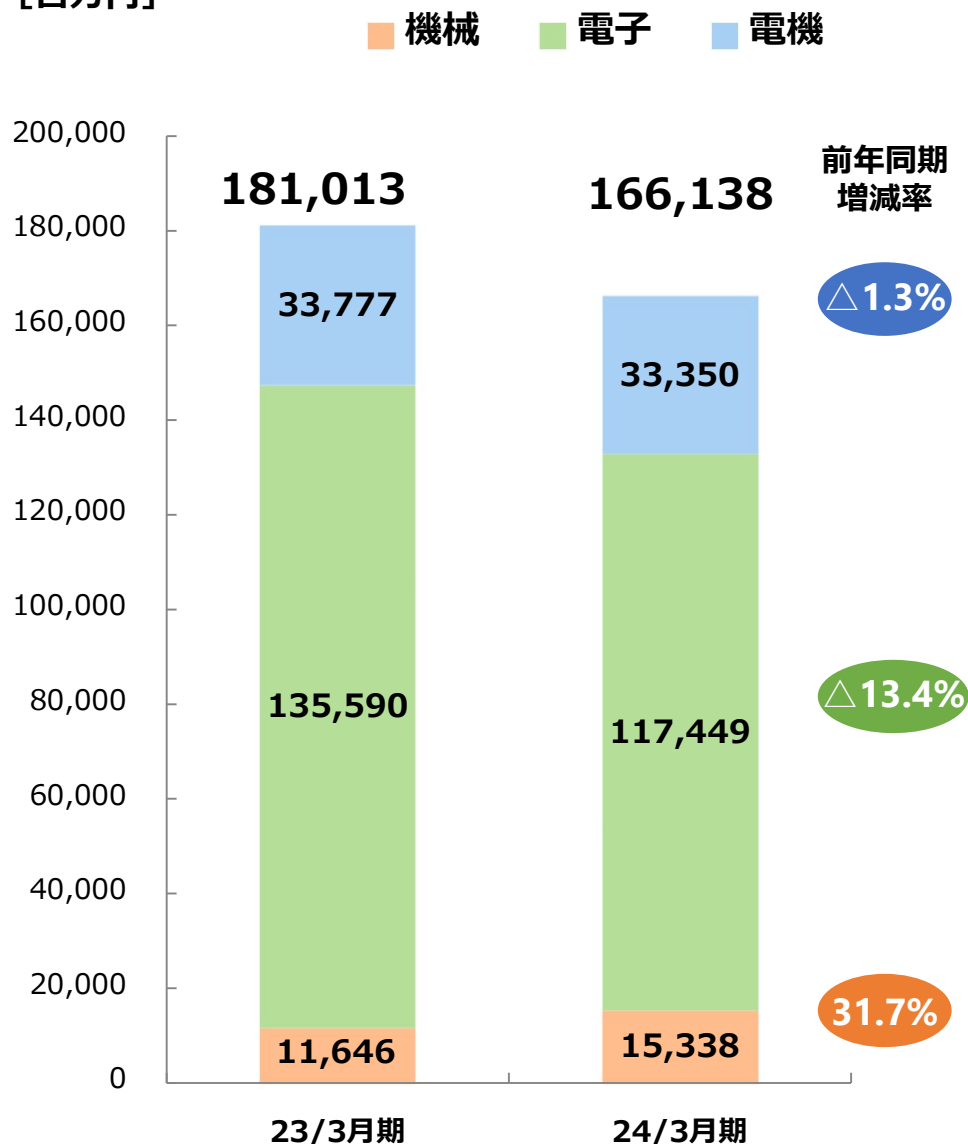
欧米

- アミューズメント関連業界向けの電子部品（電源等）の販売が減少
- 自動車関連業界向けの設備機器（ロボット等）の販売が減少

※セグメント間の内部売上高又は振替高を除いた売上高で表示

2024年3月期 決算概要 (部門別売上高)

売上高
[百万円]



増減要因

電機部門

- 半導体製造装置業界向けの電機品（リニアモータ・サーボモータ等）の販売が減少
- マウンター業界向けの電機品（リニアモータ等）の販売が減少
- 太陽光関連装置向け制御機器（パワーコンディショナ等）の販売が減少

電子部門

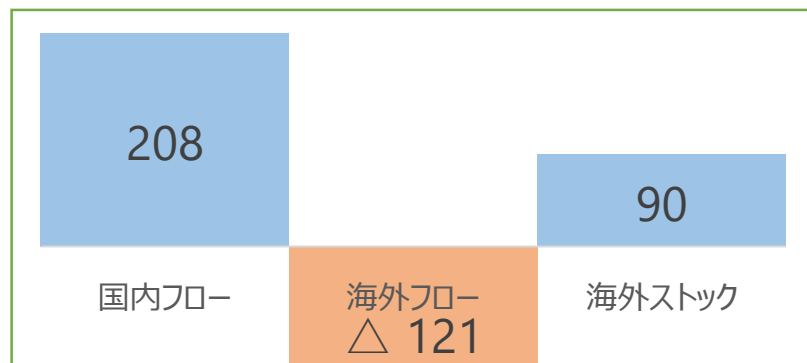
- FA業界向けの電子部品（コネクタ・端子台等）・電子機器（産業用ボード等）の販売が減少
- 半導体製造装置業界向けの電子部品（コネクタ等）及び電子機器（産業用PC等）販売が減少
- 自動車関連業界向けの電子部品（車載カメラ）の販売が減少

機械部門

- 自動車関連業界向けの設備機器（組立設備）の販売が増加
- 半導体製造装置業界向け搬送装置（ウエハソータ等）の販売が減少

2024年3月期 営業利益増減要因分析

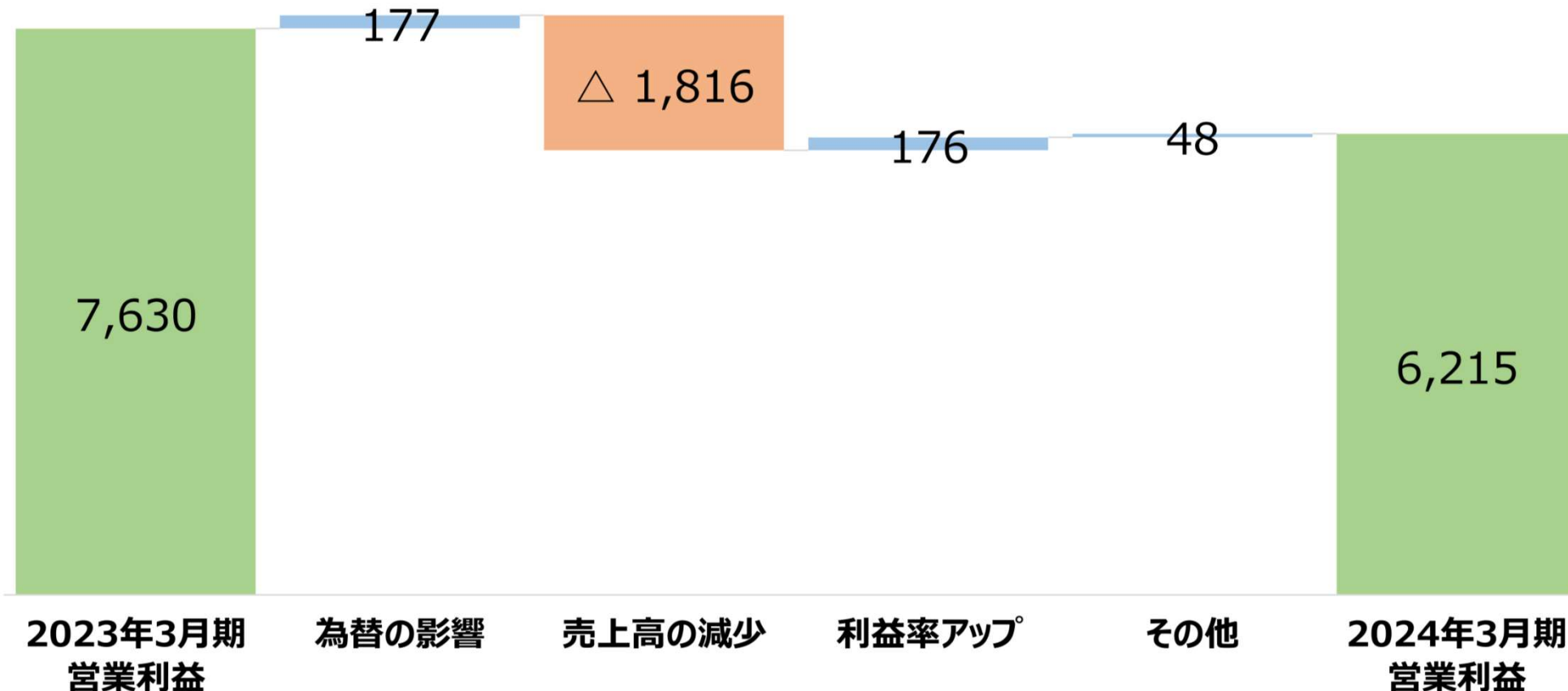
(単位:百万円)



* フロー：通常取引での受注時と売上時の為替差の影響
および発注時と仕入時の為替差の影響

ストック：連結決算時の円貨換算レートの影響

国内 = 個別 海外 = 海外法人



■ 2025年3月期業績予想

顧客の在庫過多による手配調整が継続されていること、及び中国経済の景気回復の遅れや地政学的リスクの不透明感から減収減益を見込む

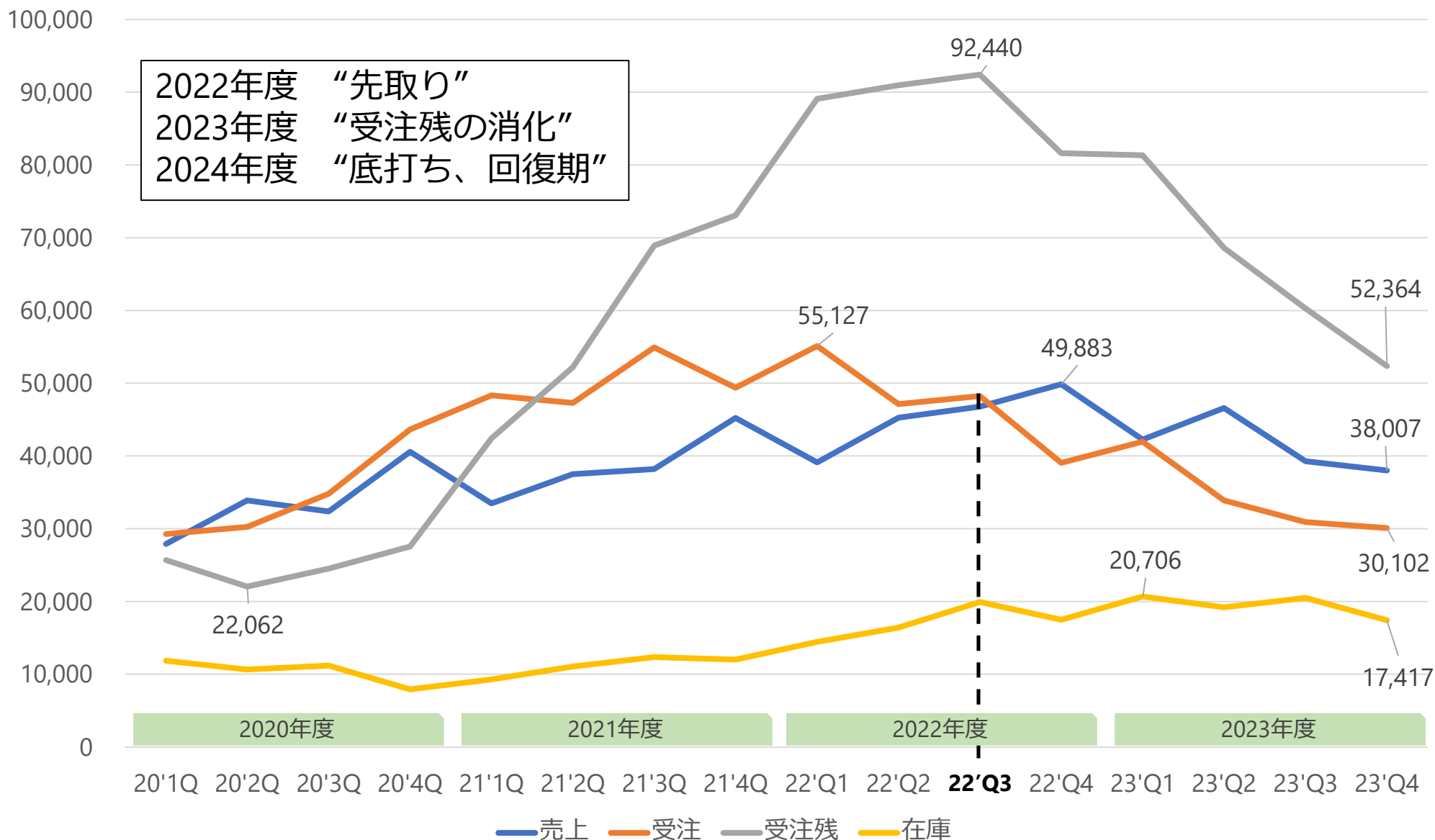
(単位:百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想 (2024年5月10日公表)	増減額	対前期増減率 (%)
売上高	166,138	155,070	△ 11,068	△ 6.7%
営業利益	6,215	3,080	△ 3,135	△ 50.4%
経常利益	6,631	3,220	△ 3,411	△ 51.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,007	2,410	△ 2,597	△ 51.9%
EPS (1株当たり当期純利益、円)	329.87	159.48	△ 170.39	△ 51.7%

(※) 親会社株主に帰属する四半期純利益・当期純利益

売上・受注・受注残・在庫の推移

四半期毎の実績推移



- 会社概要
- 2024年3月期 決算概要・2025年3月期業績予想
- 第11次中期経営計画「SNS2024」の進捗
及び2024年度会社方針
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
について
 - ①中期経営計画「SNS2024」の着実な実行による収益性の向上
 - ②株主還元の充実
 - ③IR・SR活動の拡充

第11次 中期経営計画 経営目標〈連結〉

企業価値の向上

2024年度 営業利益70億円達成
PBR（株価純資産倍率）1.0倍超の早期実現を目指す
最重要経営指標を『売上高』から『営業利益』とする

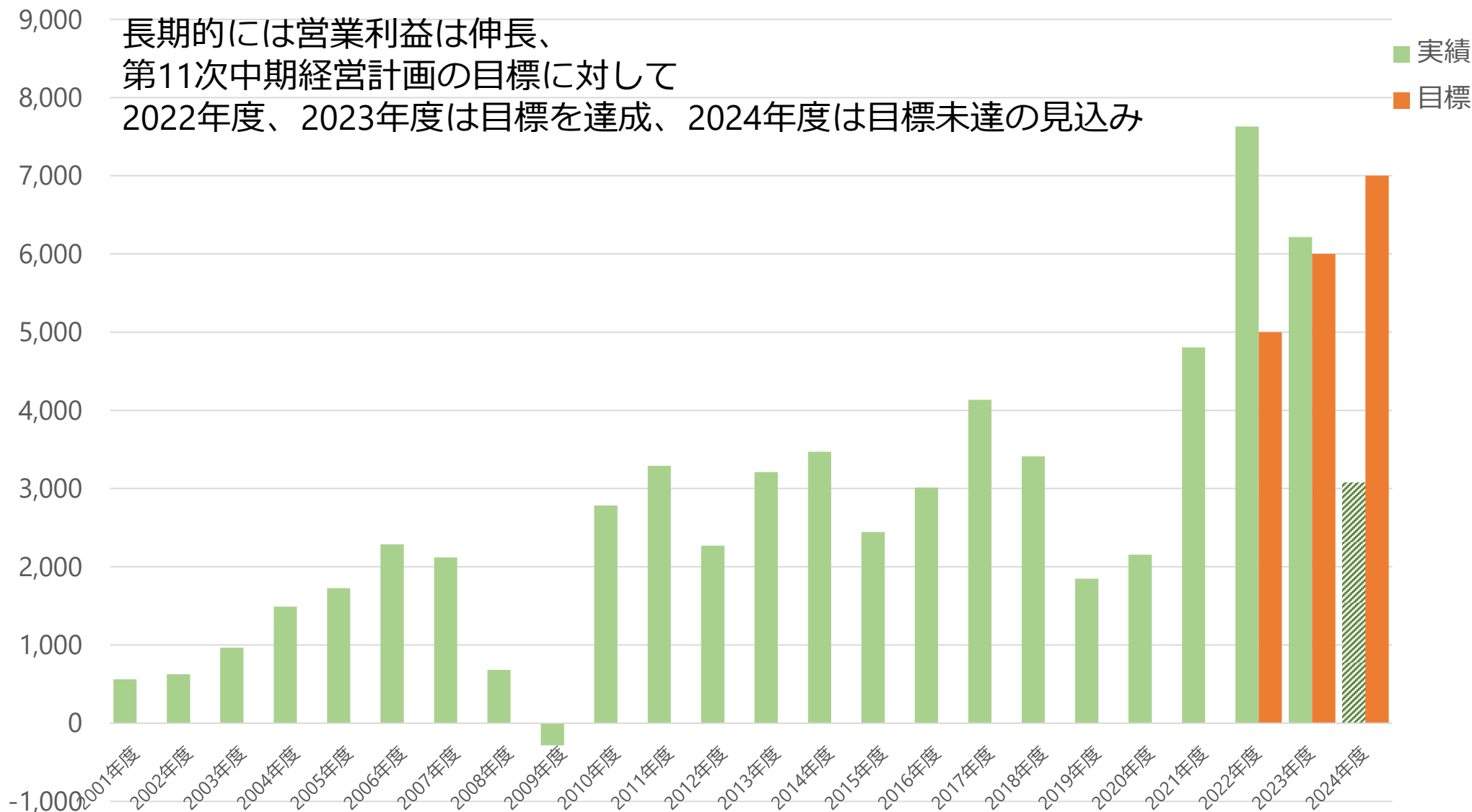
◆ 連結	目標営業利益	営業利益	営業利益率	売上高
2021年度実績	48億円	48億円	3.1%	1,544億円
2022年度実績	50億円	76億円	4.2%	1,810億円
2023年度実績	60億円	62億円	3.7%	1,661億円
2024年度予想	70億円	30億円	2.0%	1,550億円

- ・ 2024年度の営業利益は30億80百万円と、営業利益目標を39億20百万円下回る見込み
- ・ 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けての対応」を継続

第11次中期経営計画「SNS2024」の進捗

営業利益の推移

(単位:百万円)



グローバルサプライチェーンのプロフェッショナルとして ”つながり”と”信頼”でものづくりの未来を支える

Challenge

01

イノベーションが求められる成長分野への注力

- 顧客セグメント戦略と拠点営業戦略の融合による収益性の向上
- 強みを活かした新規ビジネス創出と成長分野への投資
- PBR 1.0倍超を目指したPR・IR・SR活動の強化

Challenge

02

より高付加価値な製品と新たなソリューションの提供

- 顧客課題の解決を目指した独自の技術サポートとソリューション開発
- SDX（サンワDX）の策定と推進
- グローバルサプライチェーン強靱化のためのソリューション提供

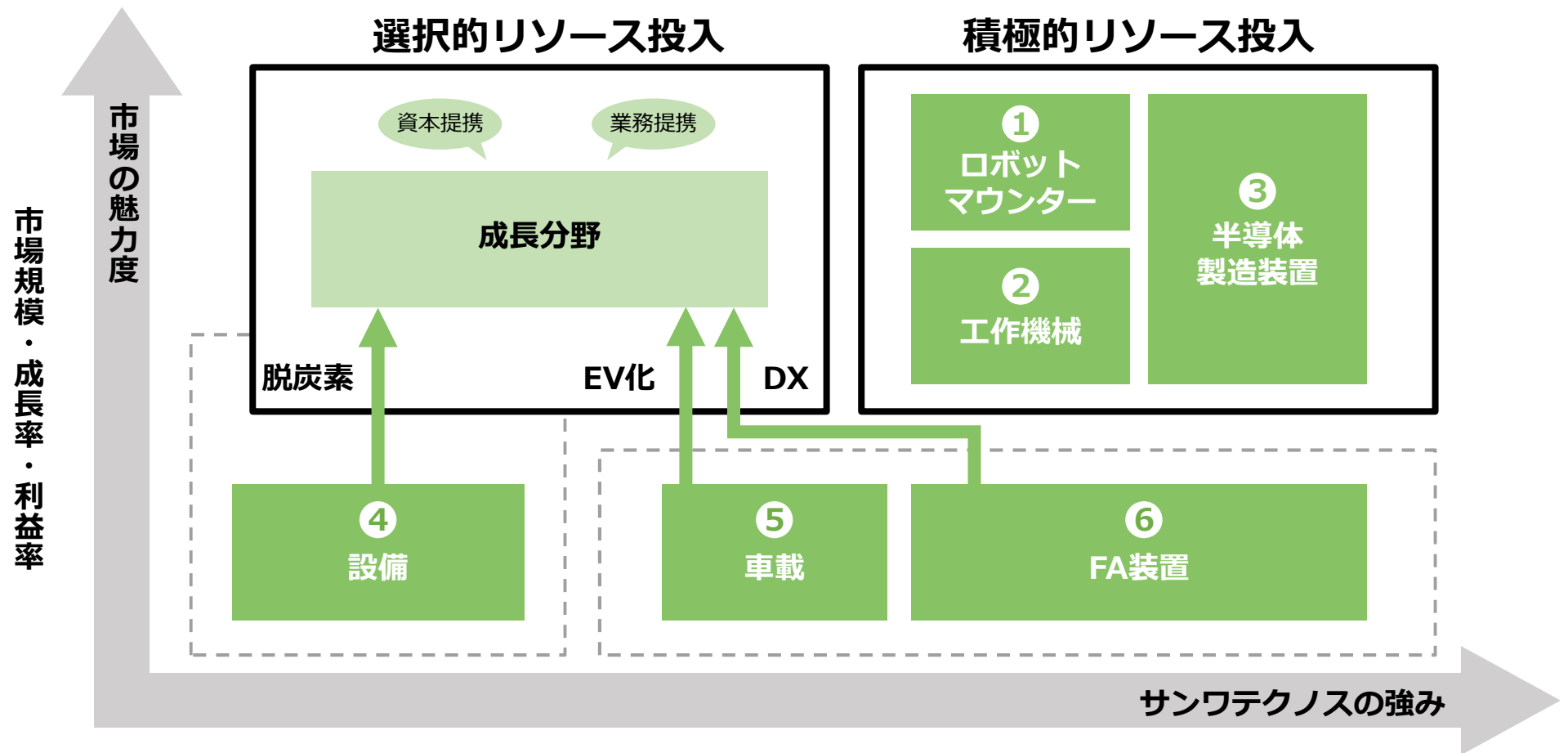
Challenge

03

サステナビリティ経営による持続可能な社会の実現に貢献

- SDA推進によるCO2排出量削減への貢献度の可視化
- 多様な人材育成と活躍推進のための人的資本投資の実施
- 社員エンゲージメント施策の立案、実施、効果測定

イノベーションが求められる成長分野への注力



- 1** ロボットマウンター
- ・ 安川電機
 - ・ デンソーウェーブ
 - ・ ダイヘン
 - ・ パナソニック
 - ・ FUJI
 - ・ ヤマハ発動機
 - ・ JUKI

- 2** 工作機械
- ・ 三菱電機
 - ・ アマダ
 - ・ オークマ
 - ・ DMG森精機
 - ・ ブラザー工業
 - ・ ヤマザキマザック
 - ・ コマツNTC


- 3** 半導体製造装置
- ・ SCREEN
 - ・ KOKUSAI ELECTRIC
 - ・ ニコン
 - ・ 村田機械
 - ・ キオクシア
 - ・ ダイフク
 - ・ ASM

- 4** 設備
- ・ トヨタ自動車
 - ・ デンソー
 - ・ SUBARU
 - ・ AGC
 - ・ 日清食品
 - ・ 富士フイルム
 - ・ SUMCO




- 5** 車載
- ・ トヨタ自動車
 - ・ デンソー
 - ・ アドヴィックス
 - ・ 小島プレス
 - ・ 神菱

- 6** FA装置
- ・ 安川電機
 - ・ オムロン
 - ・ 三菱電機
 - ・ 富士電機
 - ・ 山洋電気

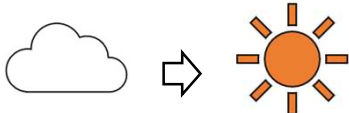


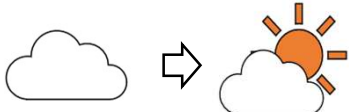

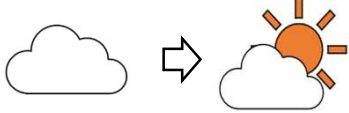
顧客セグメント別 2023年度 戦略方針と主な成果

セグメント	サンワテクノスの使命・提供価値①②③	2023年度の成果
<p>半導体 製造装置</p> 	<p>国家戦略である「半導体業界の強化」の技術的基盤となる半導体製造装置メーカーの競争力向上の支援</p> <p>①最先端技術の提供 ②重要部品ユニットの供給 ③顧客の生産課題の解決</p>	<p>顧客ニーズの更なる把握と最先端の尖った製品提案による商談獲得</p> <p>①表面処理技術・計測技術メーカーとの連携 ②コントローラー（制御盤）の成約 ③共同開発テーマの獲得</p>
<p>ロボット マウンター</p> 	<p>世界的な労働力不足により需要が高まる中、ロボットによるソリューションのための技術的なニーズとシーズをマッチング</p> <p>①予測される市場ニーズの収集/分析 ②ロボット技術(シーズ)情報の収集と提供 ③ロボットソリューション提案</p>	<p>顧客ニーズの横展開と最先端技術のシーズ提供で商談獲得</p> <p>①ニーズを集約し、業界に特化した製品を企画 ②メーカーとの協業及び商談未搭載製品の新規部品獲得 ③ロボットソリューションパッケージ（3D Connectシリーズ）の発売</p>
<p>工作機械</p> 	<p>世界のモノづくりを支える「マザーマシン」の高性能化、自動化、デジタル化で工作機械業界の成長に寄与</p> <p>①ソリューション/コンポーネント提案 ②アプリケーションニーズの営業との連携 ③グローバル顧客へのサプライチェーン強化の提案</p>	<p>顧客製品の多様化とグローバル生産に対応した商談獲得</p> <p>①工程集約・自動化・省エネ機器への提案による商談獲得 ②IoT化で重要性が増大するFAPCの商談獲得 ③顧客のグローバル生産体制に適するサプライチェーン提案での商談発掘</p>

顧客セグメント別 2023年度 戦略方針と主な成果

セグメント	サンワテクノスの使命・提供価値①②③	2023年度の成果
<p>FA装置</p> 	<p>製造業の生産ラインの自動化を支える各種装置メーカーに対して、その部品となるデバイスやコンポーネントを顧客満足度の高いQCDで供給</p> <p>①グローバルなサプライチェーンでの供給 ②商品を通じて新規テクノロジーを繋げる ③FA市場の変革とトレンドを捉える</p>	<p>グローバルFA機器メーカーの攻略と仕入先シーズの提案で商談獲得</p> <p>①グローバルFA機器メーカーを開拓 ②仕入先シーズである新規テクノロジーの仮説提案による商談獲得 ③業界動向、顧客ニーズをおさえた仮説提案による商談獲得</p>
<p>車載</p> 	<p>100年に一度の変革期を迎え、イノベーションによる顧客の新たなニーズに応えられるバリューの提供と顧客満足度の向上</p> <p>①顧客ニーズ/課題の深堀りと解決策の提案 ②新たな技術テーマに対応した商品提案 ③顧客接点の強化による顧客満足度の向上</p>	<p>品質管理体制の充実と販売力強化による、主力Tier1の取引を拡大</p> <p>①新規及び主力Tier1顧客の深耕開拓による取引拡大 ②自動運転化、電動化、コネクティッド関連の商談獲得 ③人員増強による体制強化、当社品質管理体制の充実と付加価値提案による顧客満足度の向上</p>
<p>設備</p> 	<p>顧客工場の生産性向上の為、イノベーションによる最適な設備とソリューションをパッケージで提供し、ものづくりのベストパートナー</p> <p>①ソリューションパッケージの提供 ②顧客課題を解決する生産設備の提案 ③顧客工場の生産性向上のための設備の更新提案</p>	<p>自社開発した産業用ロボット向けパッケージ製品の開発・販売とアフターサポート体制の充実による商談獲得</p> <p>①エムテック社との協業による3D Connectシリーズの拡販/商談獲得 ②EV関連の二次電池でのレーザ加工溶接商談を獲得 ③アフターサポート体制を見直し、設備老朽化更新へ貢献、プロセス装置・電気関連等のロボット・PLC・メカ部更新需要の獲得</p>

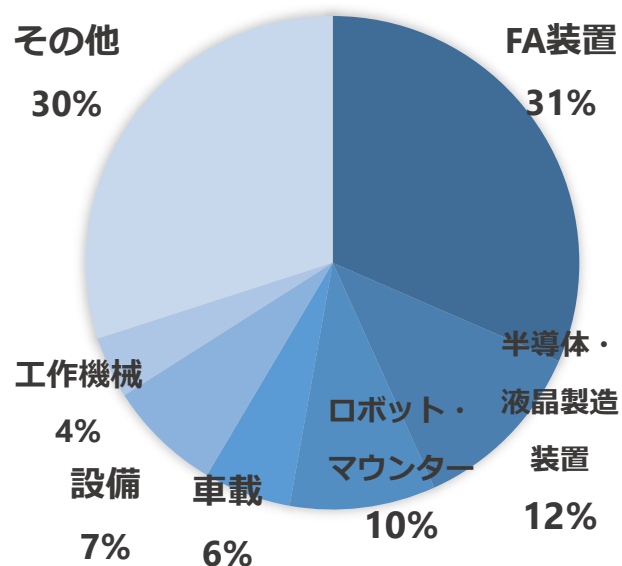
顧客セグメント別 2023年度利益成長率 実績

顧客セグメント	'21→'24 目標成長率 (3年平均)	'21年度→'23年度 利益成長率		今年度の 当社の状況
		実績成長率	進捗判断	
半導体 製造装置	15%以上	7.5%	△やや遅れ	
ロボット マウンター	10%以上	▲14.3%	▲大幅遅れ	
工作機械	10%以上	6.6%	△やや遅れ	
FA装置	10%以上	11.7%	○予定通り	
車載	10%以上	27.6%	◎大幅進捗	
設備	10%以上	▲0.5%	▲遅れ	

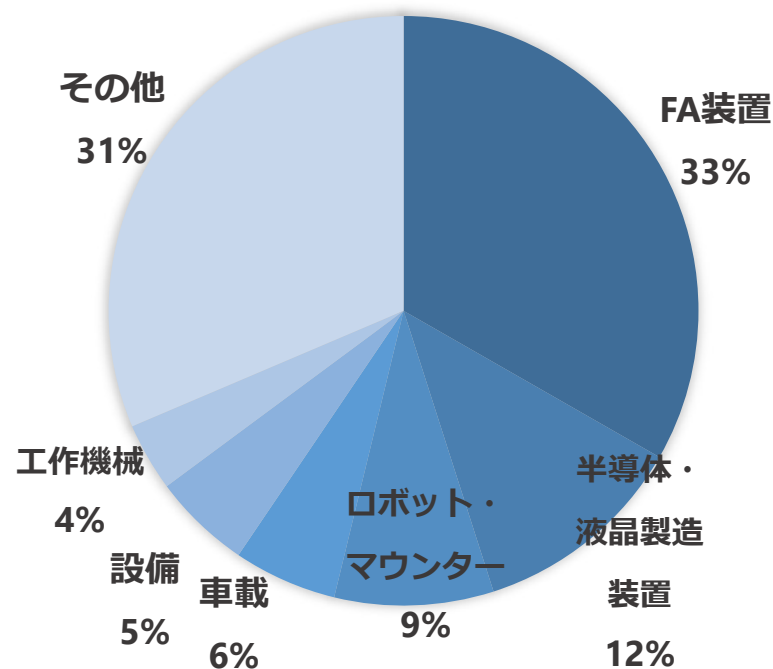
顧客セグメント別 売上総利益シェア推移

* 個別（国内のみ）

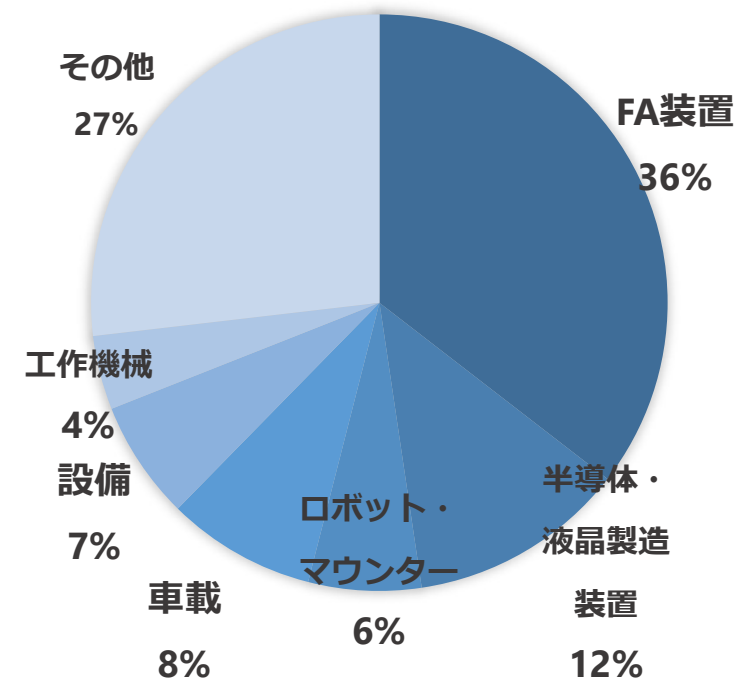
2021年度



2022年度



2023年度



- 1) 車載業界の回復
- 2) 自動化設備需要への設備のシェア拡大
- 3) FA装置業界のシェア拡大

- 会社概要
- 2024年3月期決算概要・2025年3月期業績予想
- 第11次中期経営計画「SNS2024」の進捗
及び2024年度会社方針
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
について
 - ①中期経営計画「SNS2024」の着実な実行による収益性の向上
 - ②株主還元の充実
 - ③IR・SR活動の拡充

現 状

- 2024年3月期のROEは10.0%を上回っておりますが、PBRは0.75倍と1.00倍を下回っております。

課 題

- 当社の持続的成長に向けた事業戦略・成長戦略が、投資家の皆様から十分な理解を得られていないこと
- 株式の流動性が低いこと
- 時価総額が小さく機関投資家の投資対象になりにくいことなどが株価低迷の要因と認識しております。

取り組み

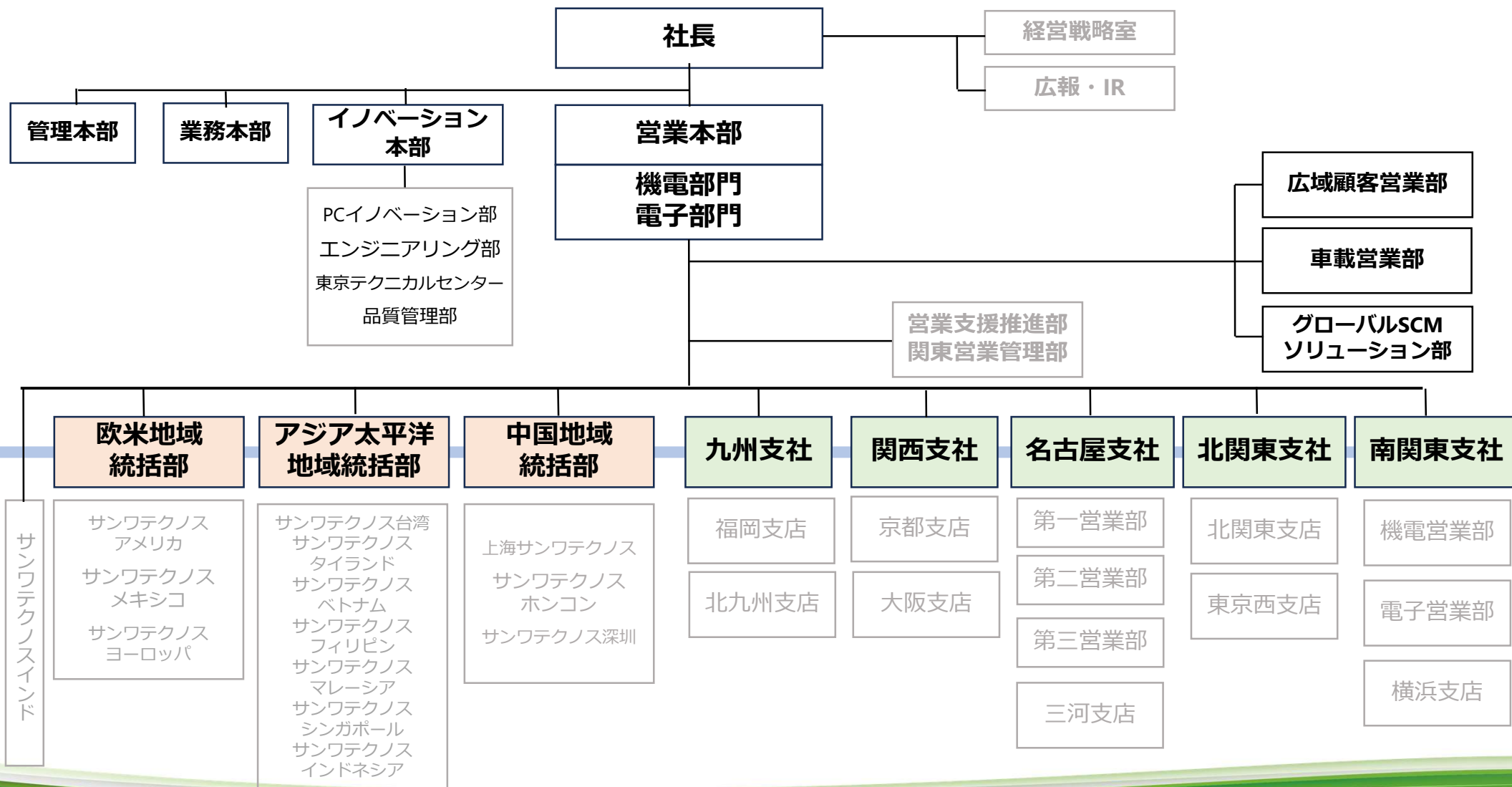
KGIである連結営業利益の最大化を通じて、高水準のROEの維持を目指します

- ① 中期経営計画「SNS2024」の着実な実行による収益性の向上
 1. 営業戦略：組織体制を改編し顧客密着型営業戦略、顧客セグメント戦略を強化します。
 2. 商品戦略：環境にやさしい商品の拡販を全社で取り組み、GXの推進を行います。
 3. 技術戦略：高付加価値の新商品の開発と拡販を進めます。
 4. 海外戦略：アジア、インド等へ生産移管を進める顧客への支援体制を整え、現地代理店の基盤を確立します。
 5. DX戦略：DXの推進で業務の効率化を図り、収益性の拡大に向けた体制を構築します。
- ② 株主還元の充実
- ③ IR・SR活動の拡充

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
ROE	4.2%	5.4%	9.8%	13.3%	10.8%
PBR	0.41倍	0.49倍	0.55倍	0.68倍	0.75倍
期末株価	815円	1,081円	1,348円	1,943円	2,390円
配当性向	40.4%	30.0%	16.2%	25.3%	28.8%

① -1 営業戦略

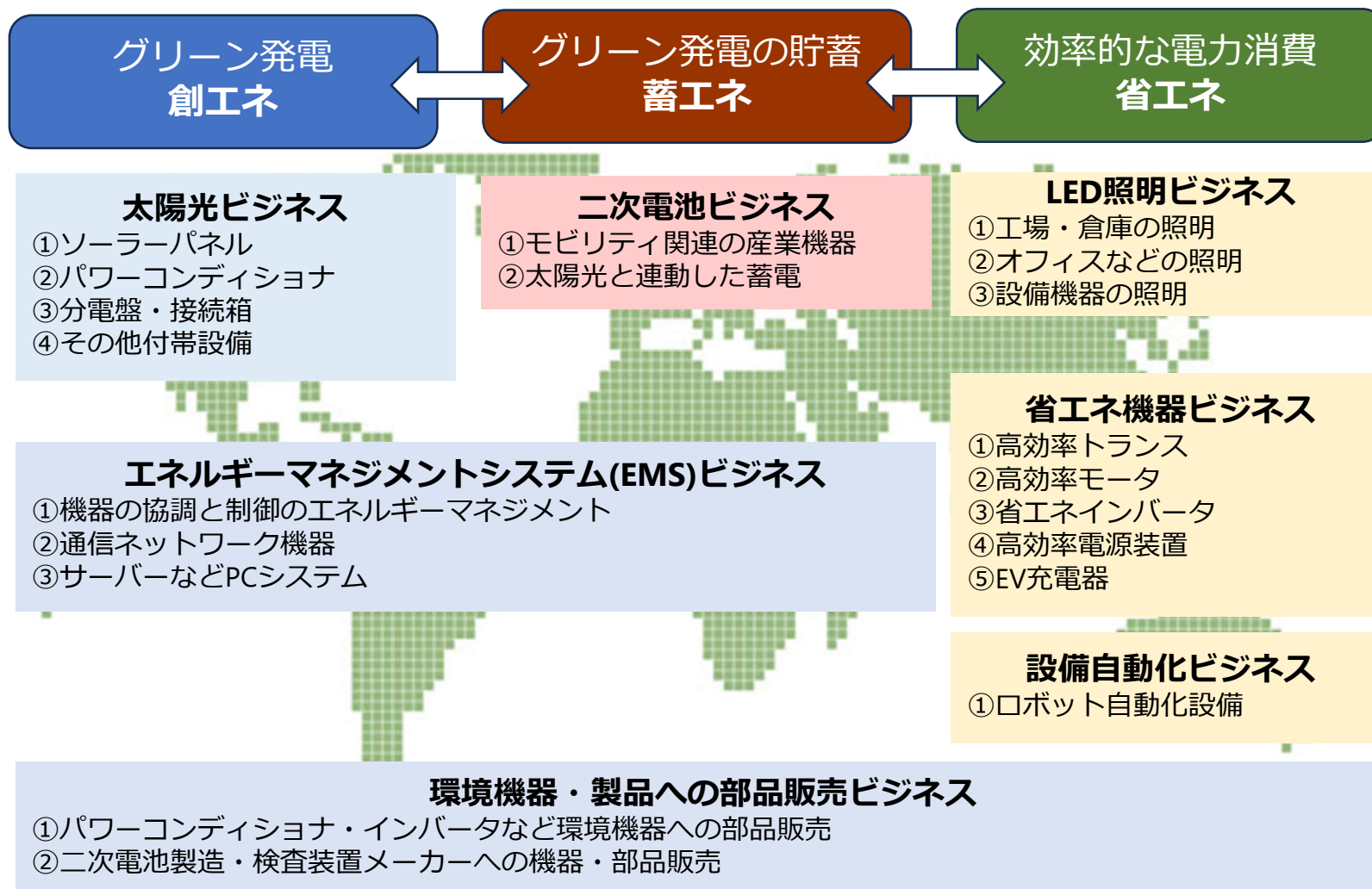
収益力の更なる向上を図るため、営業組織体制を、国内5支社、海外3統括に改編し、顧客密着型営業戦略、顧客セグメント戦略を強化します。



①-2 商品戦略

グリーントランスフォーメーション（GX）の推進

環境にやさしい商品の拡販を全社で取り組み、GXの推進を行います。



①-3 技術戦略

イノベーション本部が独自技術を有する企業とアライアンス等の実施を通じて、高付加価値の新商品の開発と拡販を進めます。

● 2023年10月30日 株式会社エムテックと業務提携



● ロボットソリューションパッケージ

3D Connect シリーズ第1弾『AR^2 System』発売

<実績> 2023年度～ 約3億円規模の納入予定※

<目標> 2024年度～2026年度 売上50億円※

※ロボット+AR^2+台車+立上費用込み価格

メーカー標準にパッケージを付加することでロボット導入のハードルが軽減されると好評！

3D Connectシリーズ 第2弾・第3弾 発売
<2024年7月発表予定>



①-4 海外戦略

中国リスクの影響を最小限に抑えるよう対処し、アジア、インド等へ生産移管を進める顧客への支援体制を整え、現地代理店としての営業基盤を確立します。

売上高占有率	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度 (予測)
日本	66%	65%	62%	62%
中国	24%	24%	27%	25%
アジア	6%	8%	7%	9%
欧米	4%	3%	4%	4%
全社合計	100%	100%	100%	100%

中国リスクへの対応

「有事の際の対策を検討するワーキングチーム」を設置し対応に備える

- ①駐在員と帯同家族の安全 ②資金の確保 ③サプライチェーンの確保 ④事業の継続

マーケットの変化への対応

アジア、インド等へ生産移管を進める顧客への支援体制を整える
(2024年5月17日、インドに2拠点目となるグルグラム事務所を開設)

ターゲット顧客 日系のFA機器メーカー、工作機械メーカー、射出成型機メーカー、
産業機器メーカー、車載・鉄道機器メーカー、設備メーカー

①-5 DX戦略

「SDX（サンワDX）」の策定と推進により業務の効率化を図り、収益性の拡大に向けた体制を構築します。

D **X**
「デジタル技術を使った業務改善」

顧客バリュー向上のためのデータ活用 の高度化

- 顧客セグメント戦略KPIの見える化
- 営業支援ツール(SFA)の活用高度化
- 技術情報データベースの構築

オペレーション業務の効率化

- 基幹システムからのアウトプット帳票のデジタル化
- 申請・承認業務のワークフロー化の充実
- RPAによる業務の自動化
- 情報の一元化、業務プロセスの標準化・集約化
- WMS、輸出管理システム導入

重要経営指標の迅速な可視化

- 効率的なグローバルデータの集約
- 経営ダッシュボードの充実
- SFAの見直し

DX人材育成・採用

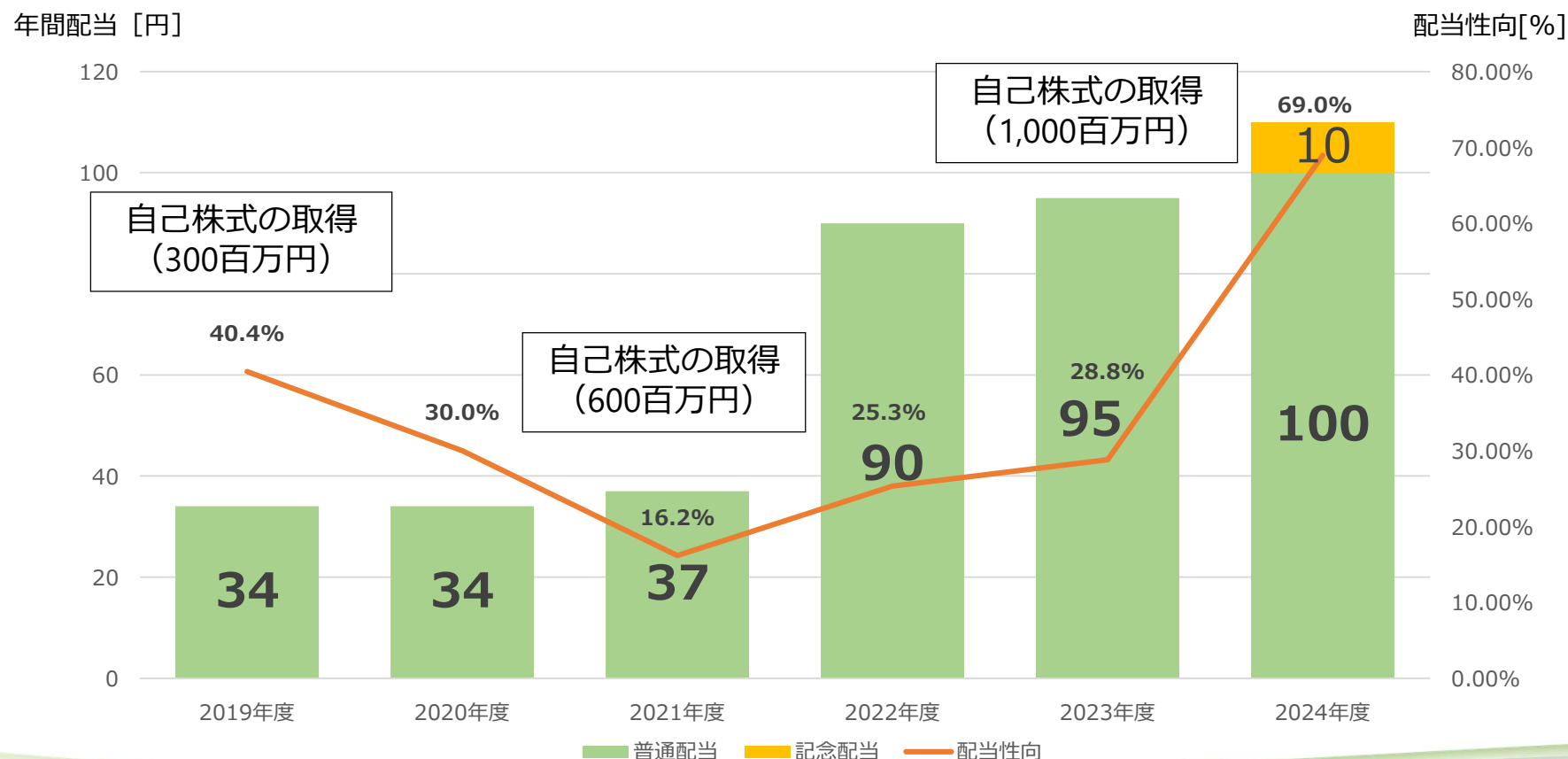
- 全社員を対象としたITリテラシー向上のための研修実施
- リスキリングによるDX人材の育成
- 適正人材の採用

企業サイトリニューアル

- 世界中の技術をつなぐをコンセプトにリニューアルを実施

② 株主還元の充実

- 持続的な成長と企業価値の向上のための積極的な事業展開や様々なリスクに備えるための財務健全性とのバランスを考慮したうえで、安定配当を維持しながら中長期的な視点で連結業績に応じた利益還元を行う
- 業績連動利益配分の指標として連結配当性向25~35%を目標とする
- 株主還元や資本効率向上のため、時期及び財政状況に応じて機動的に自己株式の取得を実施



② 株主還元の充実

■ 設立75周年（2024年11月4日）記念配当（10円）を実施予定



■ 株主優待制度を新設（QUOカード）

■ 開始時期

2025年3月末日

■ 対象

毎年3月末現在の当社株主名簿に記載または記録された、100株（1単元）以上保有の株主

■ 優待内容

	株式保有期間2年未満	株式保有期間2年以上 （長期保有優待）
100株～500株未満	1,000円	左記に+ 1,000円
500株以上	2,000円	

■ 進呈時期

3月末を基準日として、定時株主総会後に発送する株主通信に同封し、年1回進呈

③ IR・SR活動の拡充

ステークホルダーの皆様の認知・理解・共感を獲得し、「企業価値の向上」を実現しPBR1.0倍超を目指します。

2024年度の主な活動内容

- 機関投資家向け会社説明会
- 個人投資家向け会社説明会
- 各種展示会へ出展
- 技術者を対象とする自社主催の「サンワテクニカルセミナー'21」の開催



サンワテクニカルセミナー'21（2023年度で35回目）



個人投資家向け会社説明会：ラジオNIKKEI主催ジャパンツアー

以上のように、高い成長性・収益性・安定性を求めて、経営に努力してまいりますので、今後とも一層のご支援を賜りたくお願い申し上げます。

Appendix

為替レートと為替感応度

	2023年3月期	2024年3月期	1円変動による影響額※		2025年3月期 想定為替レート
			売上高	営業利益	
USD/JPY	131.43	140.56	510百万円	50百万円	137.90

※USD/JPYが1円変動し、他の通貨も同様の比率で変動した前提

※2024年5月10日時点

10.8%

ROE
自己資本利益率

6.5%

ROA
総資産経常利益率

1,550億円

売上高
(業績予想)

30億円

営業利益
(業績予想)

159.48円

EPS
一株当たり当期純利益

2,233円

株価

0.70倍

PBR
株価純資産倍率

14.0倍

PER
株価収益率

3,174円

BPS
一株当たり純資産

4.93%

配当利回り
(予定)

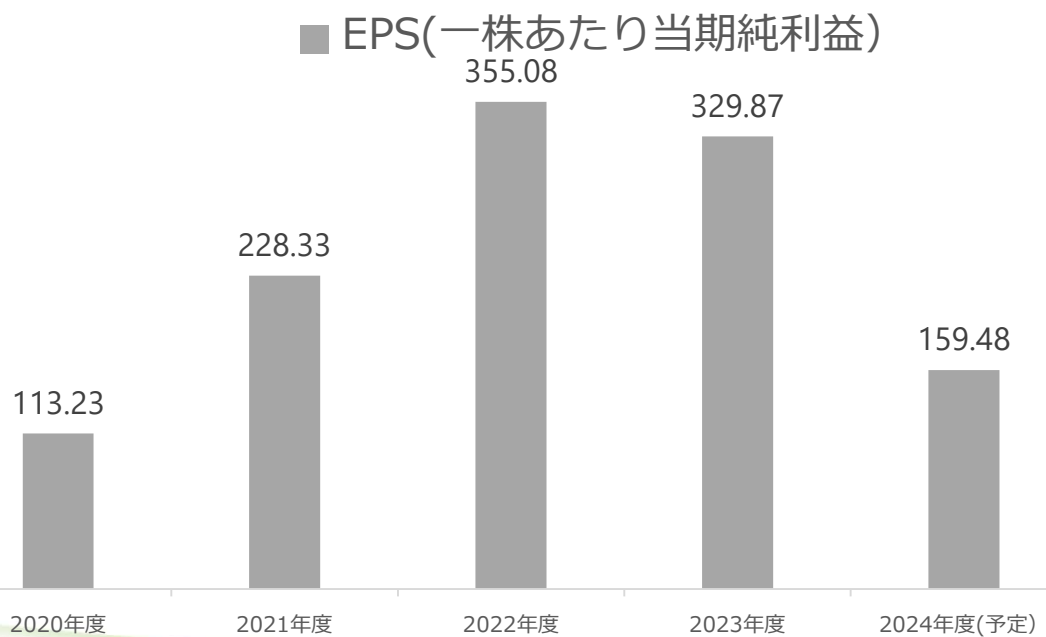
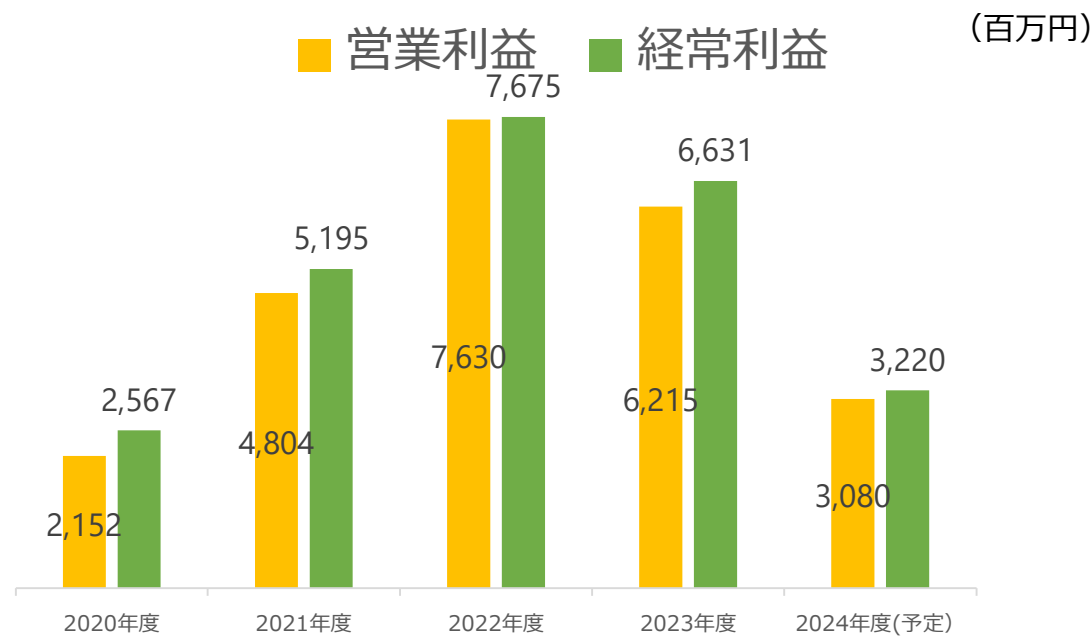
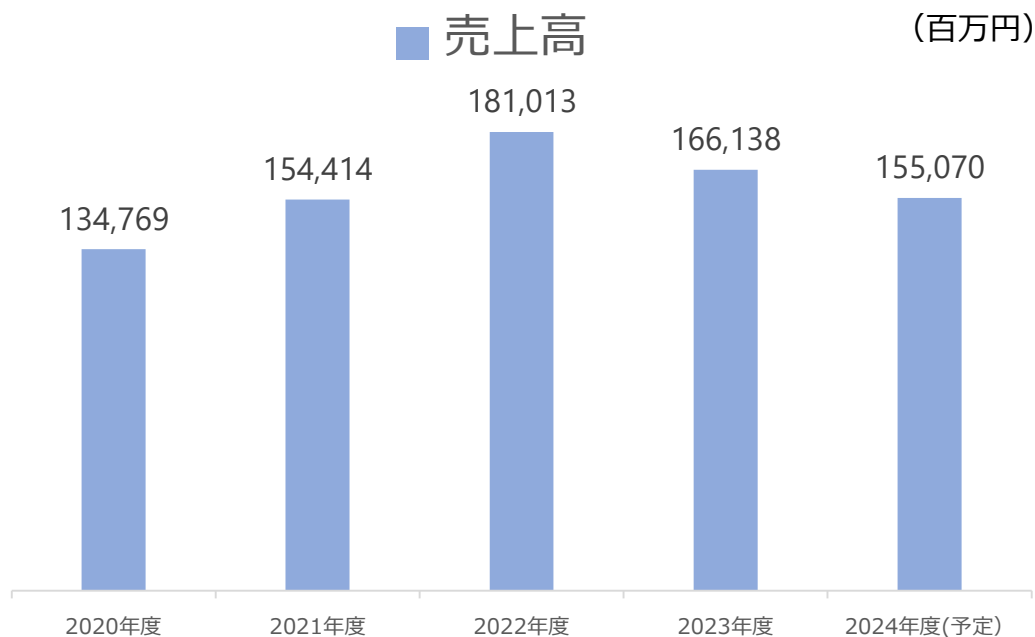
69.0%

配当性向
(予定)

110円

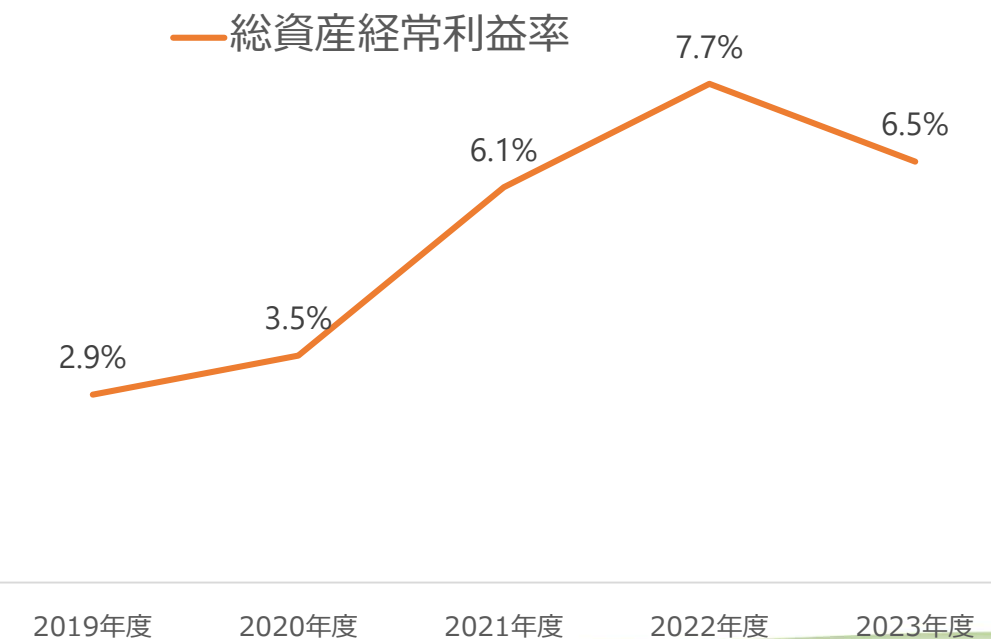
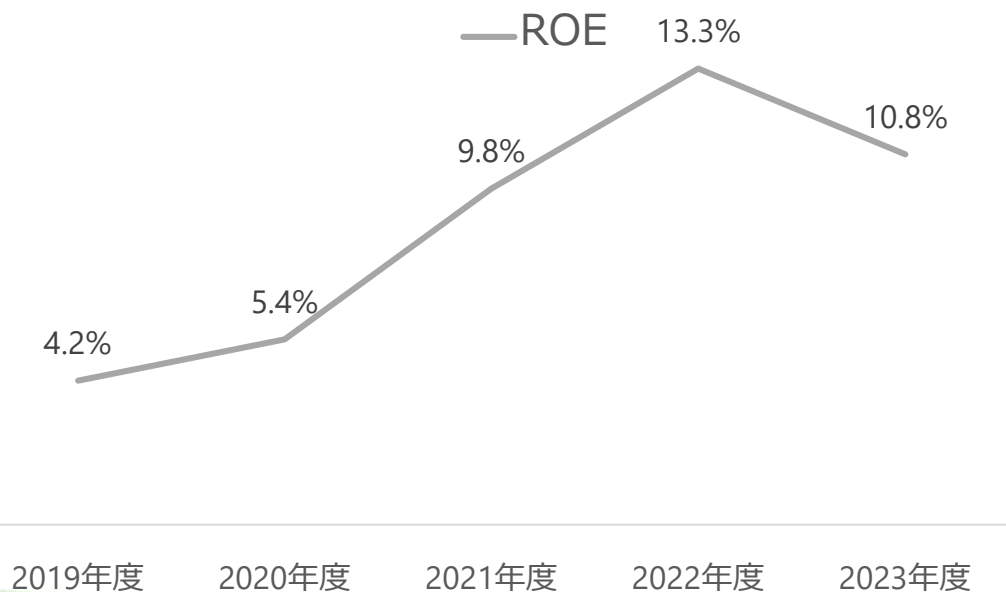
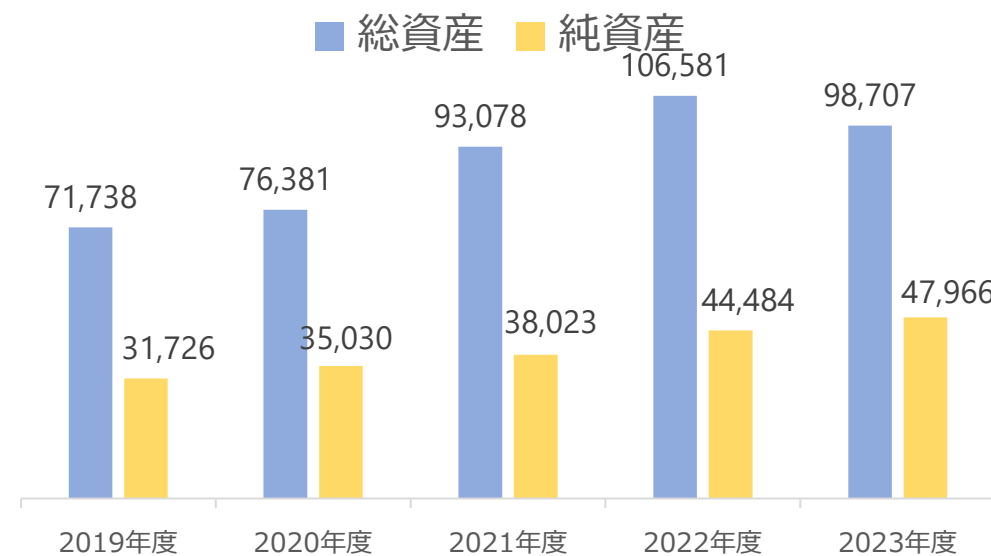
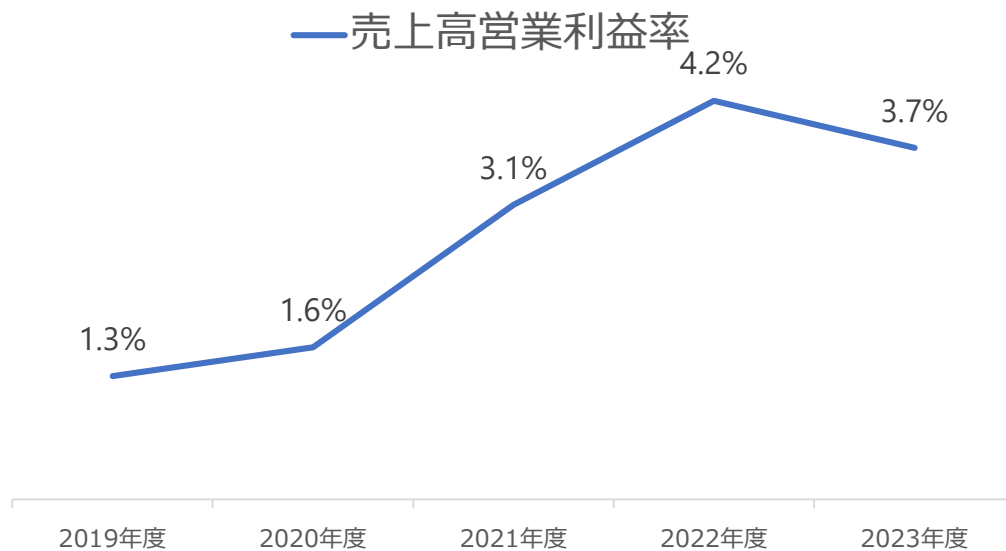
年間配当
(予定)

業績ハイライト/過去5年



業績ハイライト/過去5年

(百万円)



当社株価推移（平均値）

(単位：円)



2024年5月10日
2,233円

※当社株価は1ヶ月間の平均株価

問合せ先

広報・IR室

〒104-0031

東京都中央区京橋3-1-1 東京スクエアガーデン18F

T E L . 03-5202-4011

F A X . 03-5202-4054

※ご相談窓口はこちら↓



お問合せ・IRミーティングのご希望
などHPからでも承ります。

本資料取扱い上の注意点

- この資料には、当社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想見通しの記述が含まれています。
- これらの記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済や当社の関連する業界動向、新たな技術の進展等により変動することがあり得ます。
- 従いまして、実際の業績等が記載の予想数値と異なる可能性がありますことをご承知おき下さい。