



2026年5月期 決算説明資料  
(2025年6月1日～2026年5月31日)

**小津産業株式会社**

証券コード7487

2026年7月10日

## 前期比増収・増益

**売上高:** 10,739百万円 対前期比 +519百万円 対前期比 +5.1%

中東情勢の影響に伴う一部取引先で資材確保の動き(需要増加)が発生。  
国内AI関連需要の取り込みが奏功、加えて製薬関連、海外光学関連、国内コスメティック  
およびウェット製品等の需要も、引き続き好調に推移し、増収

**売上総利益:** 3,559百万円 対前期比 +247百万円 対前期比 +7.5%

売上増に加え、原価低減、販売価格の適正化により増益

**営業利益:** 587百万円 対前期比 +156百万円 対前期比 +36.5%

増収に伴う売上総利益の増益により、販管費増加分を吸収し増益

**経常利益:** 808百万円 対前期比 +248百万円 対前期比 +44.5%

受取配当金、為替差益の増加等により増益

親会社株主に帰属する

**当期純利益:** 610百万円 対前期比 +201百万円 対前期比 +49.4%

各段階利益の増加により増益



1.	2026年5月期 決算概要	4
2.	第一次 中期経営計画 取組み状況	9
3.	2027年5月期 業績予想	14
4.	事業分野別 主要動向と取組み施策	16
5.	参考資料	27



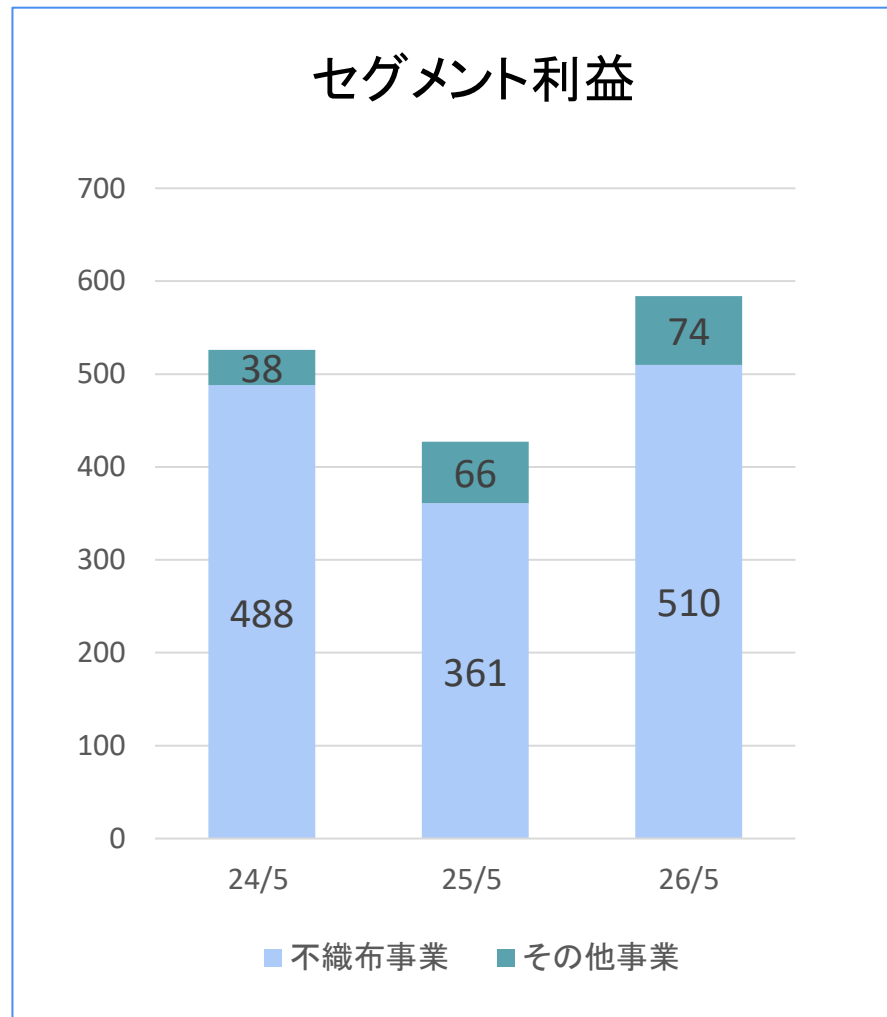
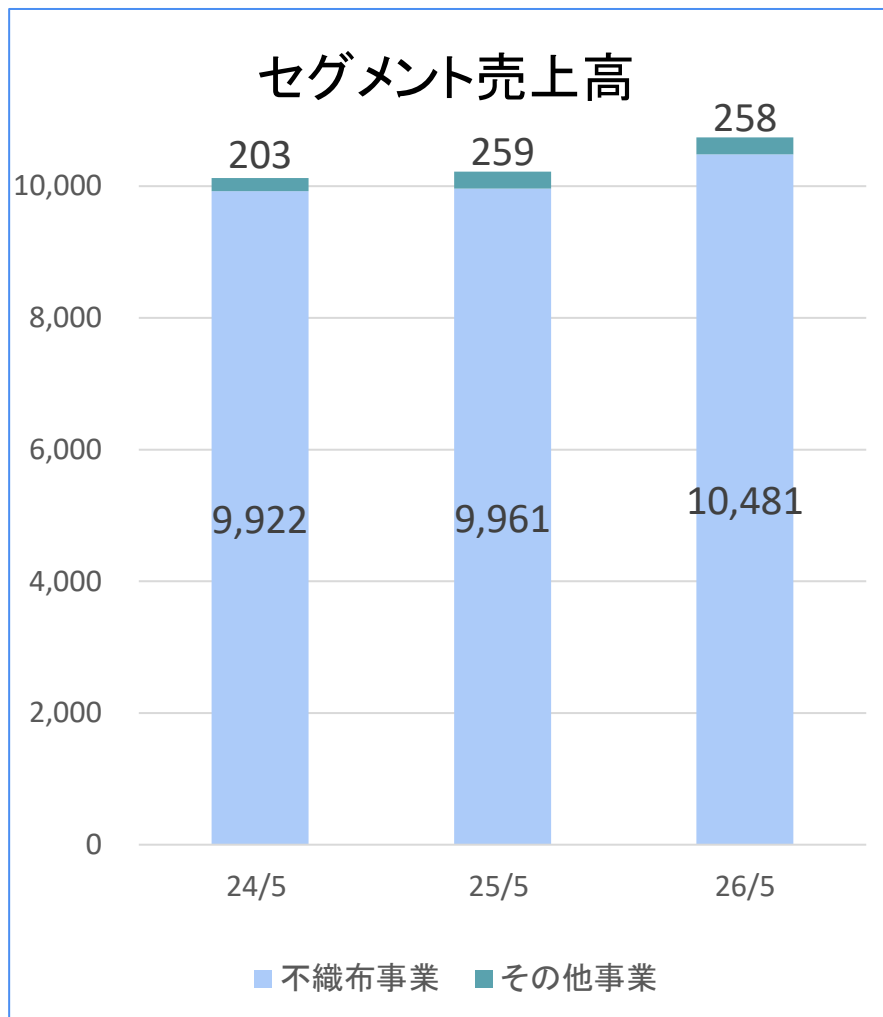
1. 2026年5月期 決算概要
2. 第一次 中期経営計画 取組み状況
3. 2027年5月期 業績予想
4. 事業分野別 主要動向と取組み施策
5. 参考資料

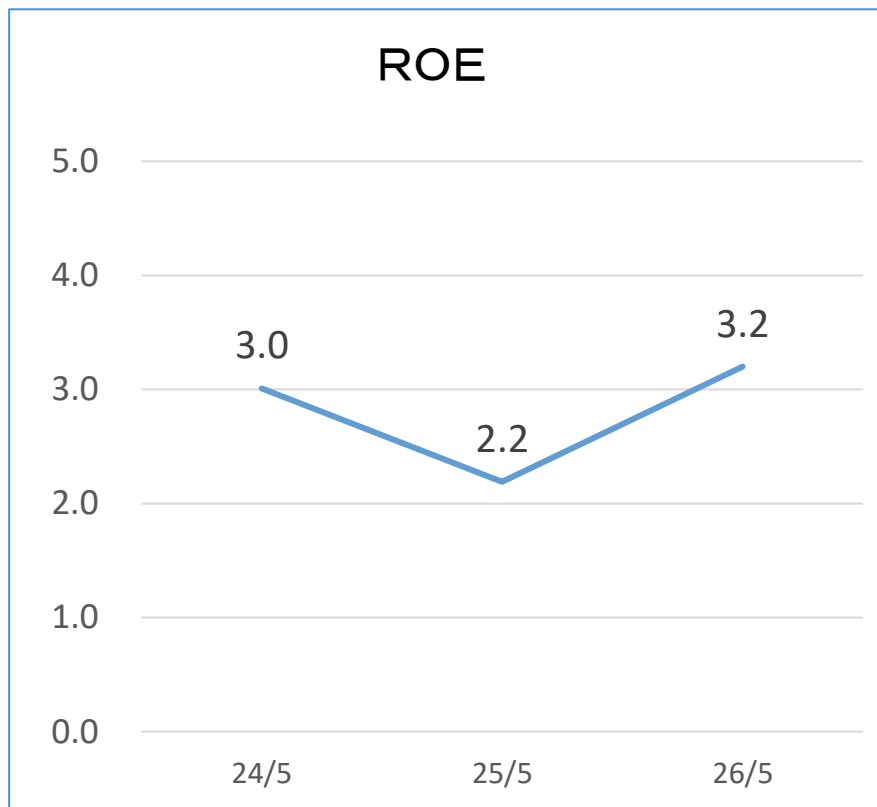
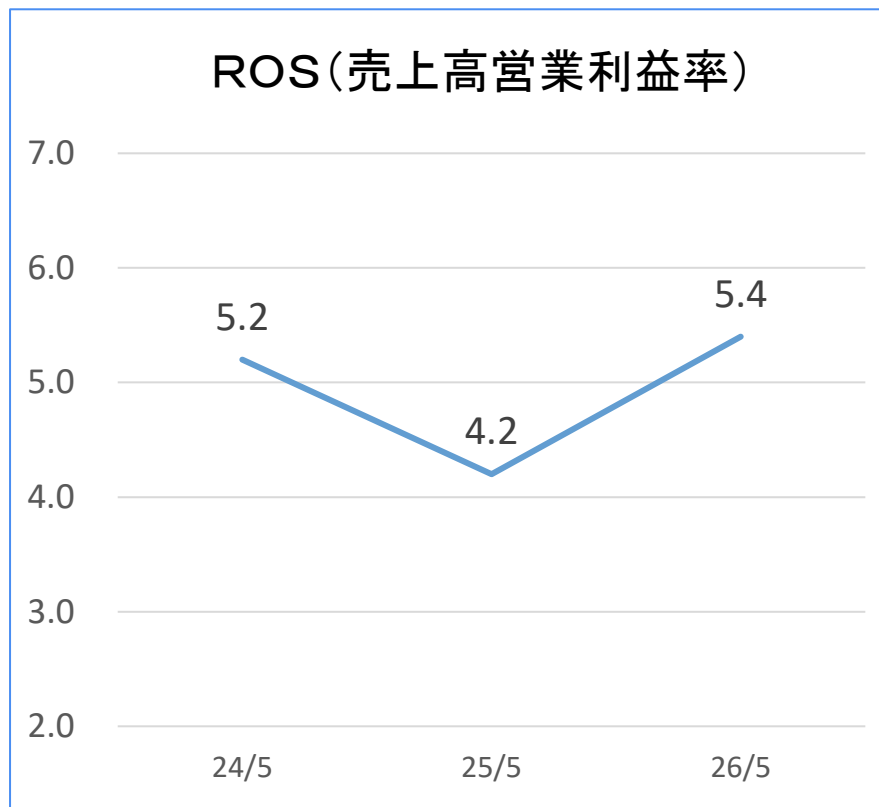
## 業績のポイント

- 前期比 増収増益
- 地政学リスクに伴う需要増  
中東情勢の影響に伴う一部取引先で資材確保を優先する動き(需要)が発生
- 主要分野の需要拡大  
国内AI需要の取り込みが奏功 製薬、海外光学関連、国内コスメティック製品、ウェット製品等も引き続き好調に推移

(百万円)	25/5期		26/5期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	増減額
売上高	10,220	100.0%	10,739	100.0%	519
売上総利益	3,311	32.4%	3,559	33.1%	247
販売費及び一般管理費	2,881	28.2%	2,972	27.7%	90
営業利益	430	4.2%	587	5.5%	156
経常利益	559	5.5%	808	7.5%	248
親会社株主に帰属する 当期純利益	408	4.0%	610	5.7%	201

# 過年度比較 I (セグメント別業績推移)





- 前期比 増収増益
- 地政学リスクによる需要の増加に加え、主要分野の需要拡大により増収
- 原価低減、販売価格の適正化により利益率も向上
- 長期ビジョン「OZU Innovation2034」の実現の土台づくりとして、人材確保、市場調査・研究開発費等へ戦略的に経費を充当

## 株主還元方針

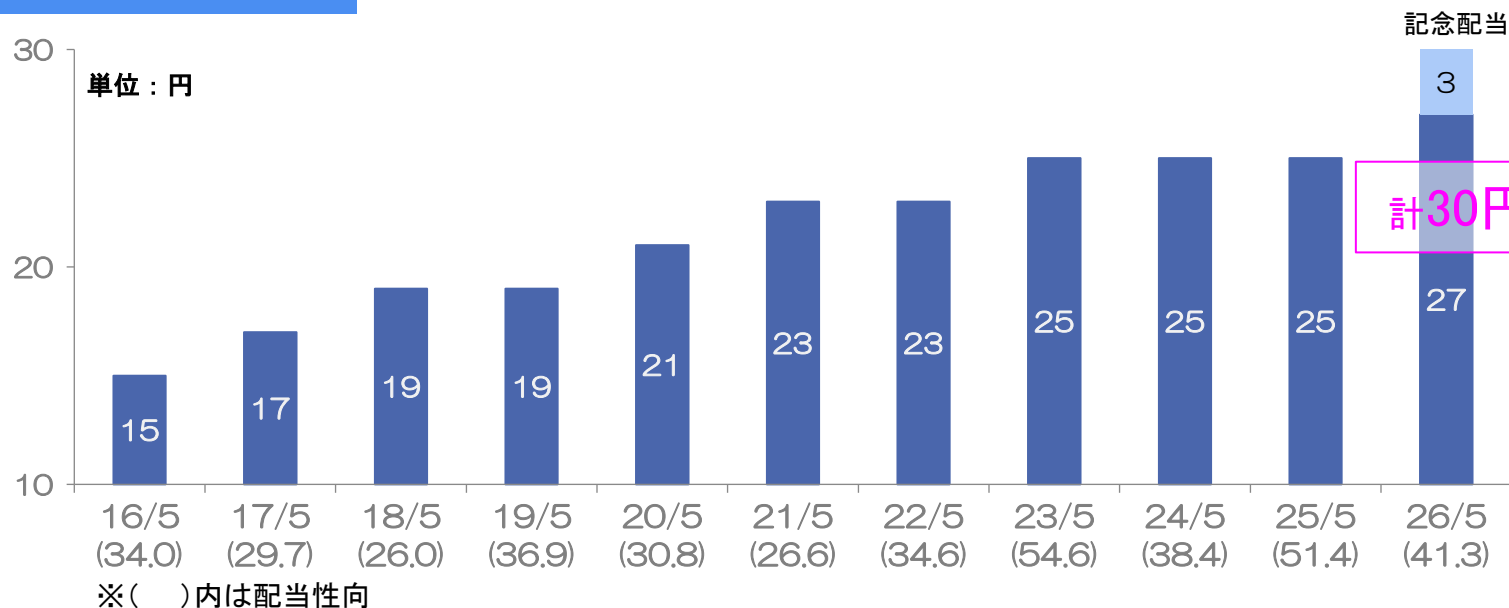
株主さまに対して、長期的に安定した利益還元を行うことを基本方針としつつ、合わせて当社グループの企業体質の強化と将来の事業展開に備えた内部留保の確保を総合的に勘案し、株主還元を行います。

加えて、株主さまへの利益還元を充実するため、業績に多大な影響を与える事象の発生がないかぎり減配は行わず(累進配当)、増配を目指して業績向上に努めます。

2026年5月期は、**上場(店頭公開)30周年の記念配当3円を含め、一株あたり30円の配当(配当性向41.3%)**を予定しております。

なお、記念配当は累進配当の対象外とします。

## 配当金推移





1. 2026年5月期 決算概要
- 2. 第一次 中期経営計画 取組み状況**
3. 2027年5月期 業績予想
4. 事業分野別 主要動向と取組み施策
5. 参考資料



- 長期ビジョン「Ozu Innovation2034」の実現にむけて、第一次から第三次までの中期経営計画を策定。  
事業拡大戦略により、売上高150億円(2024年度の1.5倍)の達成目標
  
- 「コア・コンピタンス戦略」と「SEEDs戦略」の両輪がもたらす相互作用の創出
  
- 第一次中期経営計画2027のもと、今期は重点的に以下を推進
  - 事業拡大の具体化  
当社の「強み・優位性」を再分析し、成長期待分野を厳選  
新規事業立ち上げに必要な外部技術・機能を明確化  
コア・コンピタンス戦略とSEEDs戦略の相互作用により事業拡大を加速
  - 新体制の本格稼働と施策の実行推進  
部門ごとに「目指す姿」を制定し、課題克服に向けた施策を推進  
事業戦略室主導によるグループシナジーの発揮
  - 海外生産体制の最適化と国内基盤の再整備



## 基本方針

- 長期ビジョン「OZU Innovation2034」の実現のための土台づくり  
“自ら製品を企画・開発・生産する機能を備えた商社”への発展を目指す
- 発展を支える地道な活動の実施  
お客さまニーズ等の情報収集活動の展開  
外部環境変化に的確・迅速に対応

## 数値計画

2027年5月期（最終年度）

売上高：10,500百万円 営業利益：300百万円

⇒ 売上高：**10,800百万円** 営業利益：**550百万円**

※2026年7月10日上方修正



## 事業拡大戦略の具体化

- 自社優位性の再定義と獲得すべき機能の絞り込み  
当社の事業特性を多角的に分析し、自社の「強み・優位性」を再定義。  
今後の成長が期待できる重点事業領域を選定するとともに、新規事業創出に向けて獲得すべき外部技術や機能の絞り込みを実施
- 2つの戦略のシナジー（両輪）による事業拡大  
「コア・コンピタンス戦略」に基づく投資を新規事業の探索・創造へとつなげ、同時に「SEEDs戦略」に基づく投資によって既存事業の基盤を強化  
2つの戦略を両輪として相互作用（シナジー）を発揮させ、持続的な事業拡大を追求
- 事業拡大戦略の推進  
効率よく着実な事業拡大に向け、能動的な提携・資本参加・買収の実現に向けた動きを加速



## 新体制の本格稼働と施策の実行推進

- **新営業体制の本格稼働**  
各営業部で、現状の課題認識とその共有が深化  
課題克服に向けた具体的な取組みを推進するとともに、次期中期経営計画を見据えた「選択と集中」への意識改革と基盤構築を推進
- **事業戦略室主導によるグループシナジーの発揮**  
当社単体にとどまらず、グループ子会社を巻き込んだ新用途・新機能の開発を牽引  
事業拡大戦略の具体化および投資方針策定において、一定の成果を創出

## 海外生産体制の最適化と国内基盤の再整備

- **海外加工場の安定運用と生産効率の向上**  
再配置を完了した海外加工場の安定運用を徹底し、生産効率の一段の向上を推進
- **国内加工場の最適化に向けた検討の加速化**  
具体策の策定に向け、効率化に向けた論点整理と検討を加速
- **共同購買機能の導入に向けた継続検討**  
導入にあたっての課題抽出と仕組みづくりの検討を、引き続き継続



1. 2026年5月期 決算概要
2. 第一次 中期経営計画 取組み状況
3. 2027年5月期 業績予想
4. 事業分野別 主要動向と取組み施策
5. 参考資料

# 2027年5月期 連結業績予想



## 業績予想概略

中東情勢の影響:

状況は日々変化しており、不確実で客観的な見通しが困難

状況変化に適時・適切に対応、コスト上昇分は販売価格の適正化を進め利益を確保

売上高:10,800百万円 前期比 61百万円

- 国内コスメティック製品の販売減少が見込まれるものの、AI・データセンター関連需要は引き続き好調が予想され、積極的に取込みに注力し、売上高は横ばいを見込む

営業利益:550百万円 前期比 △37百万円

- 長期ビジョン『Ozu Innovation2034』で掲げる目標達成に向け、人材確保、市場調査・研究開発費等に戦略的に予算を充当
- 販売価格の適正化を進め利益を確保

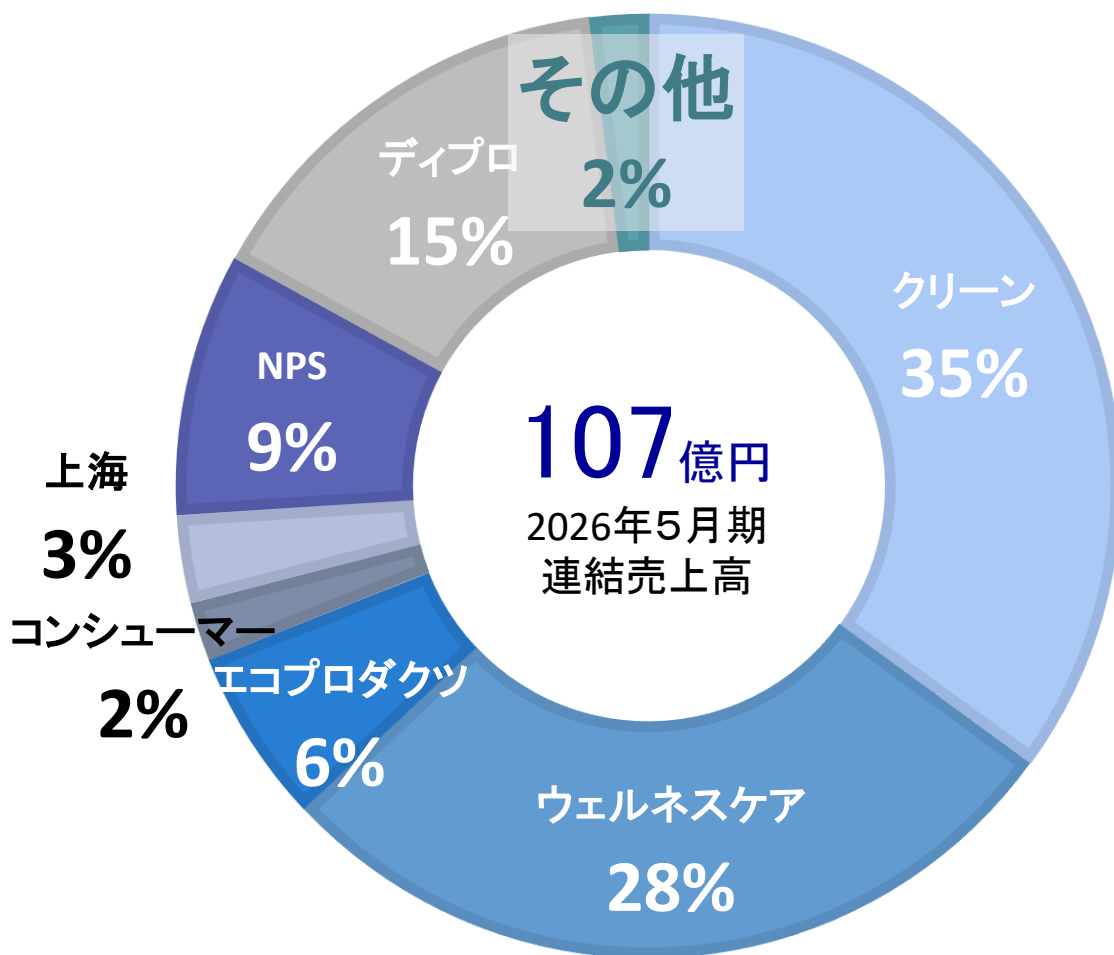
(百万円)	26/5 実績	27/5 中計当初目標	27/5 業績予想	前期比	目標比
売上高	10,739	10,500	10,800	61	300
営業利益	587	300	550	△37	250
経常利益	808	-	660	△148	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	610	-	440	△170	-



1. 2026年5月期 決算概要
2. 第一次 中期経営計画 取組み状況
3. 2027年5月期 業績予想
4. **事業分野別 主要動向と取組み施策**
5. 参考資料

不織布事業(分野)	事業の概要
<b>クリーン分野</b> (電子・食品・製薬等)	半導体、自動車、製薬、食品工場等の製造現場で使用される不織布製品の企画・販売 日本を始め、アジアを中心に先端技術産業を側面からサポート
<b>ウェルネスケア分野</b> (医療・介護・コスメティック等)	病院・介護施設向け感染対策製品や防災製品および国内外の化粧品メーカーの お客様ブランドの商品を企画・製造販売
<b>エコプロダクツ分野</b> (鉄鋼・電力・建設等)	インフラを支える製造環境の改善製品を販売 「エコ」をキーワードに幅広い環境対応製品の企画・販売を推進
<b>コンシューマー分野</b> (一般消費者向け)	マスク・ウェット製品等の一般消費者向け製品の企画・販売 YoutubeなどのSNSを活用し、商品のPRや認知度アップに努める
<b>小津(上海)貿易有限公司</b>	中国における販売・購買の拠点 中国でのクリーン分野製品の販売や原材料購買を推進
<b>日本プラントシーダー(株)</b>	農業の生産性を高める「シーダー農法」製品を展開 省力化、生産性向上の手助けとなる製品を開発・展開
<b>(株)ディプロ</b>	小津グループの生産拠点 化粧品や医薬部外品等の高付加価値ウェット製品を生産
その他事業	事業の概要
<b>除菌関連事業</b> (エンビロテックジャパン(株))	食品添加物として過酢酸製剤を販売(米国FDA認証、2016年厚労省認可) フードロス削減に繋がる過酢酸製剤の販売を推進
<b>不動産賃貸業</b>	不動産賃貸事業を営む

# 連結売上高 構成比



**不織布事業 98%**

※クリーン、ウェルネス、エコプロダクツ、  
コンシューマー、上海、NPS、ディプロ

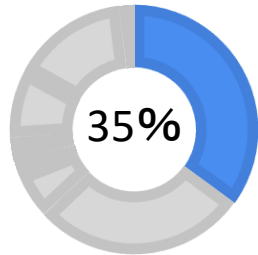
**その他の事業 2%**

※その他(除菌関連事業、不動産賃貸事業)

※連結調整前の分野別売上高での比較



## 売上構成比率



## 事業の概要

半導体・自動車・食品・航空・製薬等、製造現場のワイパーなどの不織布製品を展開  
様々な製造現場に「より清潔・より快適」を提供

## 【取扱製品例】

「ワイパー(ベンコット®)」



「航空用ワイパー」



「厚手紙ワイパー」



「熱中対策 汗拭きシート」



※「ベンコット®」は旭化成の登録商標です。

## 2026年5月期実績

- ・国内でAI関連需要が好調に推移
- ・製薬関連需要も期末にかけて需要拡大
- ・海外の光学関連需要も好調に推移

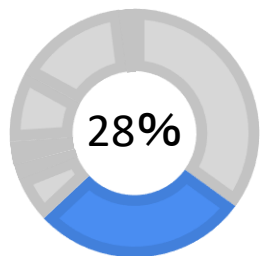
売上高、利益面ともに前期比増加

## 今後の取組み

- ・AI/データセンター関連分野向け等の提案強化と拡販
- ・コア・コンピタンス戦略に基づく新製品・新商材の拡充
- ・海外日系企業へのアプローチと連携強化



## 売上構成比率



## 事業の概要

不織布と加工の技術をより発展させ、生き活きとした日常生活に貢献  
高品質な医療・介護製品、スキンケア商材を開発し、「より清潔・より快適」を提供

## 【取扱製品例】

「医療機器清拭用ワイパー」



「流せるおしりふき」



「フェイスマスク」



「ウェットシート」



## 2026年5月期実績

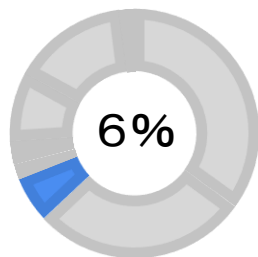
- ・ ウェット製品の需要が期末に拡大
- ・ コスメティック製品の国内需要も好調に推移

売上高、利益面ともに前期比増加

## 今後の取組み

- ・ (株)ディプロを活用した在宅介護製品、防災備蓄製品の開発・拡販
- ・ メディカルやコスメティックの枠組みを超えてウェルネスケア(=心身健康)に寄与する製品の開発を目指す

## 売上構成比率



## 事業の概要

インフラを支える製造環境の改善に貢献  
生活基盤を支える領域に、機能性を持つ製品を展開し、  
「より清潔・より快適」を提供

## 【取扱製品例】

「油吸着材(オイルテイクー)」



「熱中対策 汗拭きシート」



## 2026年5月期実績

- ・工場向け消耗資材の販売は堅調に推移
- ・除染布(五大力)の受注が当初計画を下回る

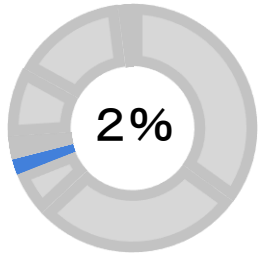
売上高は前年同期比減少、利益面は増加

## 今後の取組み

- ・環境対策品オイルテイクーを軸とした環境にやさしい製品を幅広い分野に拡販
- ・「エコ」をキーワードとした新製品開発
- ・不採算、低成長分野の刷新による体質改善



## 売上構成比率



## 事業の概要

新しい機能を開発・強化、人に優しい製品で生活に貢献  
機能性を持たせた不織布製品を通じて、  
日常生活に「より清潔・より快適」を提供

### 【取扱製品例】

「マスク(マスマイク)」



「除菌ウェットワイパー(ケアウィル®)」



「メガネふき」



## 2026年5月期実績

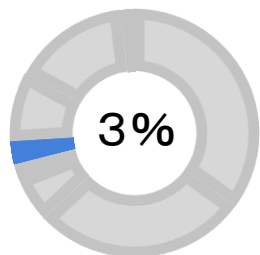
- ・ドラッグストア等向け除菌ウェット製品やメガネクリーナーが堅調に推移

売上高は前期比増加、利益面も改善

## 今後の取組み

- ・株式会社ディプロ製のウェット製品、マスク製品等の拡販
- ・ECサイトの立上げによる一般消費者向け販路の拡大

## 売上構成比率



## 事業の概要

中国における販売・生産・購買の拠点  
中国でのクリーン分野製品の販売や原材料購買を通じ、  
「より清潔・より快適」を提供

## 【取扱製品例】

「ワイパー(ベンコット®)」



「原材料・製品具材調達 (イメージ画像)」



※「ベンコット®」は旭化成の登録商標です。

## 2026年5月期実績

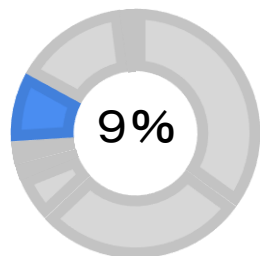
・光学関連向けの販売が好調に推移

売上高、利益面ともに前期比増加

## 今後の取組み

- ・半導体関連企業、光学関連企業を中心に営業活動継続
- ・購買拠点として、中国不織布メーカーの情報収集に引き続き注力
- ・グループ会社（小津産業、ディプロ）向けの製品購入窓口機能の強化

## 売上構成比率

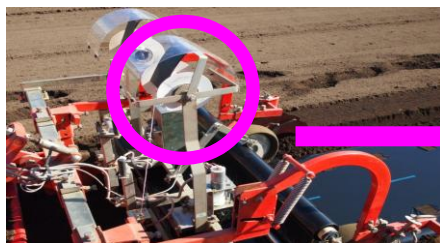


## 事業の概要

農業の生産性を高める「シーダー農法」製品を展開  
省力化、生産性向上の手助けとなる製品を開発・展開し  
「より清潔・より快適」を提供

### 【取扱製品例】

「シーダーマシン(あけマルくん®)」 「シーダーテープ」



「シーダーテープ製造機」



### 2026年5月期実績

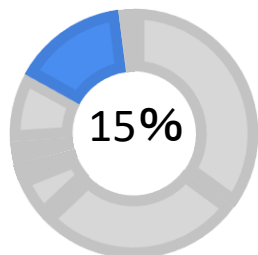
- ・ 国内の資材および機械販売が好調
- ・ 海外での資材販売が苦戦

売上高は横ばい、利益面は前期比増加

### 今後の取組み

- ・ きめ細かい対応、播種機販売を起点とした主力製品の拡販
- ・ 新製品開発の加速化
- ・ シーダー農法対象作物の展開強化

## 売上構成比率



## 事業の概要

小津グループの製造拠点  
化粧品や医薬部外品等の高付加価値ウェット製品を生産し、  
「より清潔・より快適」を提供

### 【取扱製品例】

「高濃度アルコール除菌シート」



「本社工場外観および機械設備」



### 2026年5月期実績

- ・ OEM品の販売が低調に推移
- ・ 業務基盤の整備等 体制構築への投資が増加

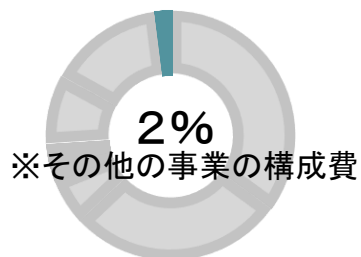
売上高、利益面ともに前期比減少

### 今後の取組み

- ・ 製品ラインナップ拡充と、小津産業との連携による販売強化
- ・ 企画・開発力の強化、製造機能の活用・拡充による高性能製品開発
- ・ 生産性および品質の向上と原価低減の実現



## 売上構成比率



## 事業の概要

食品添加物の過酢酸製剤を販売  
(米国FDA認証、2016年厚労省認可)  
フードロス削減に繋がる過酢酸製剤の拡販で  
「より清潔・より快適」を提供

## 【取扱製品例】

「過酢酸製剤 (パーサン®)」



「使用事例」



## 2026年5月期実績

- ・ 過酢酸製剤の効用訴求活動の継続実施により新規採用先増加も、人件費等の販売費が増加

売上高は前期比増加、利益面は横ばい

## 今後の取組み

- ・ 食品殺菌、畜産分野の防疫対策用途としての過酢酸製剤の拡販
- ・ 更なる業容拡大のため、データ・ノウハウ・現場力の蓄積
- ・ 代理店、セミナー・Web会議の活用、効率的・効果的な営業活動の一層強化



1. 2026年5月期 決算概要
2. 第一次 中期経営計画 取組み状況
3. 2027年5月期 業績予想
4. 事業分野別 主要動向と取組み施策
5. 参考資料

# 2026年5月期 連結貸借対照表



(百万円)	25/5期 5月末	26/5期 5月末	増減額
流動資産	13,986	14,568	581
固定資産	12,427	11,024	△1,403
総資産	26,414	25,593	△821
流動負債	3,878	4,564	686
固定負債	3,316	1,842	△1,474
負債合計	7,194	6,407	△787
純資産	19,219	19,185	△33
自己資本 比率	72.4%	74.5%	2.1%

## 主な増減要因

■ 資産	
現金及び預金	1,255
電子記録債権	△356
投資有価証券	△1,444
■ 負債	
1年内返済予定の長期借入金	800
1年内償還予定の社債	500
支払手形及び買掛金	△293
長期借入金	△800
社債	△500
■ 純資産	
利益剰余金	400
その他有価証券評価差額金	△493

# 2026年5月期 連結キャッシュ・フロー計算書



(百万円)	25/5期	26/5期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	849	1,047	198
投資活動による キャッシュ・フロー	316	364	48
財務活動による キャッシュ・フロー	△209	△209	0
現金及び現金 同等物に係る 換算差額	△31	53	84
現金及び現金 同等物の増減 額	923	1,255	331
現金及び現金 同等物の期首 残高	7,438	8,362	923
現金及び現金 同等物の期末 残高	8,362	9,617	1,255

## キャッシュ・フローの状況

### ■ 営業キャッシュ・フロー

(2026年5月期の獲得)

税金等調整前当期純利益	+817
売上債権の増減額	+615
仕入債務の増減額	△413

### ■ 投資キャッシュ・フロー

(2026年5月期の支出)

投資有価証券の売却	+638
長期前払費用	△122

### ■ 財務キャッシュ・フロー

(2026年5月期の支出)

配当金の支払	△209
--------	------

# 長期ビジョン: Ozu Innovation2034と中期経営計画



●長期ビジョン  
Ozu Innovation2034  
設定

節目  
(途中目標)

節目  
(途中目標)

目標達成 ●

**第一次中期経営計画2027  
(発展のための土台づくり)**  
…着手準備、体制構築  
経営基盤の再構築  
調査重点設定  
展開推進判断

**第二次中期経営計画2031  
(伸張、拡大時期)**  
…一部先行的に試行  
詳細調査対象・項目設定  
取組み方針決定  
体制再構築

**第三次中期経営計画2034  
(刈取り、長期目標達成)**  
…重点顧客への深耕  
課題対応による拡販  
追加投資判断  
次回候補テーマ探索

3年(25/5~27/5)

4年(28/5~31/5)

3年(32/5~34/5)

第一次中期経営計画  
2027

第二次中期経営計画  
2031

第三次中期経営計画  
2034

10年



## 目標

- わたしたちは、「より清潔・より快適」を提供する会社を目指します
- わたしたちは、社会のニーズに応え、お客さまの利便性、快適性、生産性の向上に寄与する「製品・サービス」を生み出し、提供することによって社会の発展に貢献します

## 目指す姿・事業像

“自ら製品を企画・開発・生産する機能を備えた商社”への発展

## 数値目標

目標、目指す姿・事業像の実現により 2034年5月期に

**連結ベース売上高:150億円**  
(現状の1.5倍の規模を目指す)



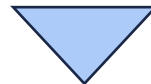
## 従来の戦略

【事業拡大戦略1】現在の商品、現在のお客さまを軸とした展開  
⇒ 当該戦略への取組みから新規事業への発展も視野に入れる

【事業拡大戦略2】新規事業の探索  
⇒ 当該戦略への取組みから現在の商品のブラッシュアップも想定  
※1、2とも着実な事業成長に向け、提携・買収を積極的に活用

## 戦略の具体化に向けた実施事項

- 当社事業特性の分析  
⇒ 当社が有する「強み・優位性」を再認識
- 当社の事業領域および当該市場の競争環境・成長性の分析  
⇒ 成長が期待できる事業領域の選定
- 不織布が有する特性と新規事業(製品・サービス)との親和性の分析  
⇒ 新規事業(製品・サービス)創造のため獲得すべき外部技術・機能を絞り込み

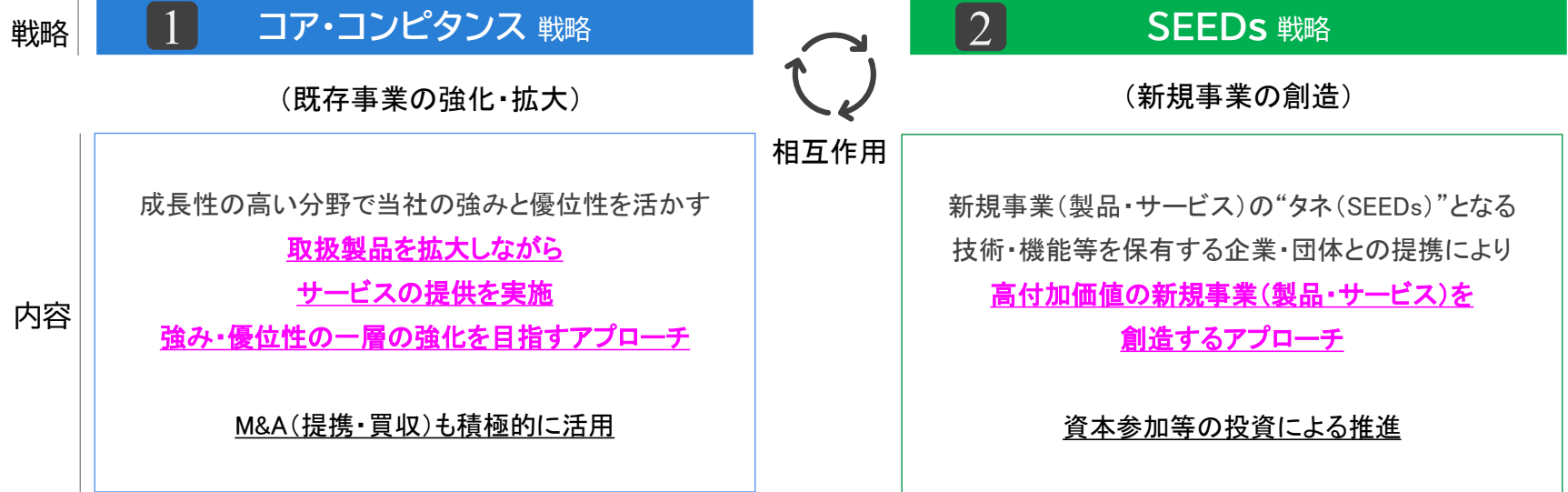


「戦略的事業領域の明確化」、  
「新規事業(製品・サービス)創造のため獲得すべき  
外部技術・機能の絞り込み」等「事業拡大戦略の具体化」を実施



## 事業拡大戦略の基本的な考え方

既存事業の「強み・優位性」を活かす **【1】コア・コンピタンス戦略**  
将来の新規事業(製品・サービス)のタネとなる技術・機能等を獲得する **【2】SEEDs戦略**  
両輪による事業拡大戦略へ具体化



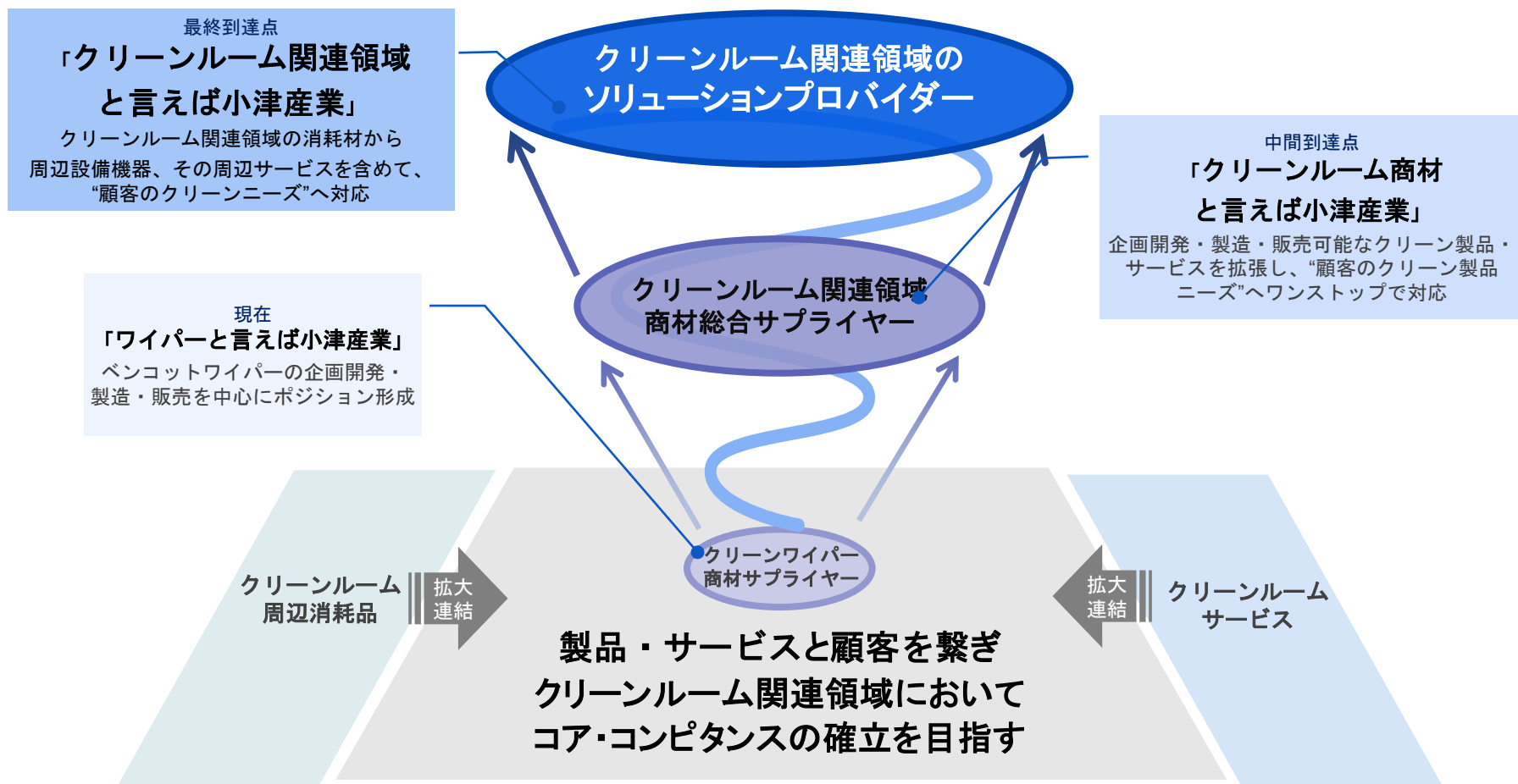
両戦略が相互に作用することを目指す

- コア・コンピタンス戦略による投資を、新規事業の探索・創造につなげる
- SEEDs戦略に基づく投資を、既存事業の強化につなげる

## 目指す姿

### クリーンルーム関連領域のソリューションプロバイダーを目指す

商材・サービスと顧客を繋ぐ、バリューチェーンエコシステムを構築



## 目指す姿

当社が保有する素材・技術・経験・ノウハウに外部の技術を融合させることで、新たな機能性付加価値を創造し、市場ニーズに応える製品・サービスを産み出すことを狙う

## ターゲット

- 既存リソース、狙う市場との親和性から、「吸収・吸着関連」、「抗菌・抗ウイルス関連」、「遮光、遮音関連」、「耐“●”性関連」と「リサイクル関連」の5領域が最優先ターゲット付加機能
- ターゲット領域関連の個別技術とデジタル技術もターゲット付加機能

既存特性

ターゲット付加機能(技術等)

ターゲット市場領域・新製品・サービス

吸収性  
多孔性  
通気性  
柔軟性  
軽量性  
保持性  
加工性  
等

+

吸収・吸着関連  
抗菌・抗ウイルス関連  
遮光、遮音関連  
耐“●”性関連  
リサイクル関連

特定の化学物質を吸収  
細菌、ウイルスの除去・不活性化  
光、音等を吸収・遮断  
耐久性、耐熱性、耐酸性、  
抗酸化性等の耐性強化  
生分解性、回収・再利用関連

デジタル技術関連  
個別技術 等

センサー・モニタリング関連  
農業・食品・医療・美容 等  
各領域の個別技術

アグリ・フード領域

シート状  
保存食  
シート  
水質調整  
酸素供給

包装材  
長期保存  
バイオ分解  
吸湿性

高精度  
フィルター

ウェルネス領域

再生医療  
用基材  
創傷  
被覆材

歯磨き  
シート

シミ取り  
シート  
抗菌性  
パフ

- 1653年(承応2年)創業の和紙問屋を起源とする「紙と不織布」の製造商社
- 現在では、クリーン分野、ウェルネスケア分野、エコプロダクツ分野、  
コンシューマー分野などを展開
- 機能性不織布製品の企画開発から  
製造・販売までをメインとした幅広い  
サービスを提供



# 当社の概要



会社名 小津産業株式会社

本社所在地 東京都中央区日本橋本町3-6-2

創業 1653年(承応2年)

設立 1939年(昭和14年)12月6日

資本金 13億2,221万円

証券コード 東証スタンダード 市場 7487

事業内容 不織布・紙製品等の販売・加工・ウェット製品製造、  
輸出入および過酢酸製剤販売

従業員数 連結:245名 単体:86名(2026年5月31日現在)

## 役員等

代表取締役 社長執行役員	柴崎 治
取締役 常務執行役員	村尾 茂
取締役 常務執行役員	三崎 剛志
取締役 上席執行役員	立野 智之
社外取締役	山下 俊史
社外取締役	阿部 光伸
社外取締役	青木 常子
常勤監査役	近藤 聡
社外監査役	深山 徹
社外監査役	山本 千鶴子
上席執行役員	山田 拓
執行役員	中野 伸昭

## 関係会社

連結子会社	オヅテクノ(株)
	日本プラントシーダー(株)
	(株)ディプロ
	小津(上海)貿易有限公司
	エンビロテックジャパン(株)
	(株)旭小津



## 本資料に関するお問い合わせ

小津産業株式会社 経営企画室

Email : [soumu@ozu.co.jp](mailto:soumu@ozu.co.jp)

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

## 本資料の取り扱いについて

- ・本書には、当社グループに関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- ・別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- ・当社グループは、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- ・当社グループ以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。