

新中期経営計画【2023-2025年】

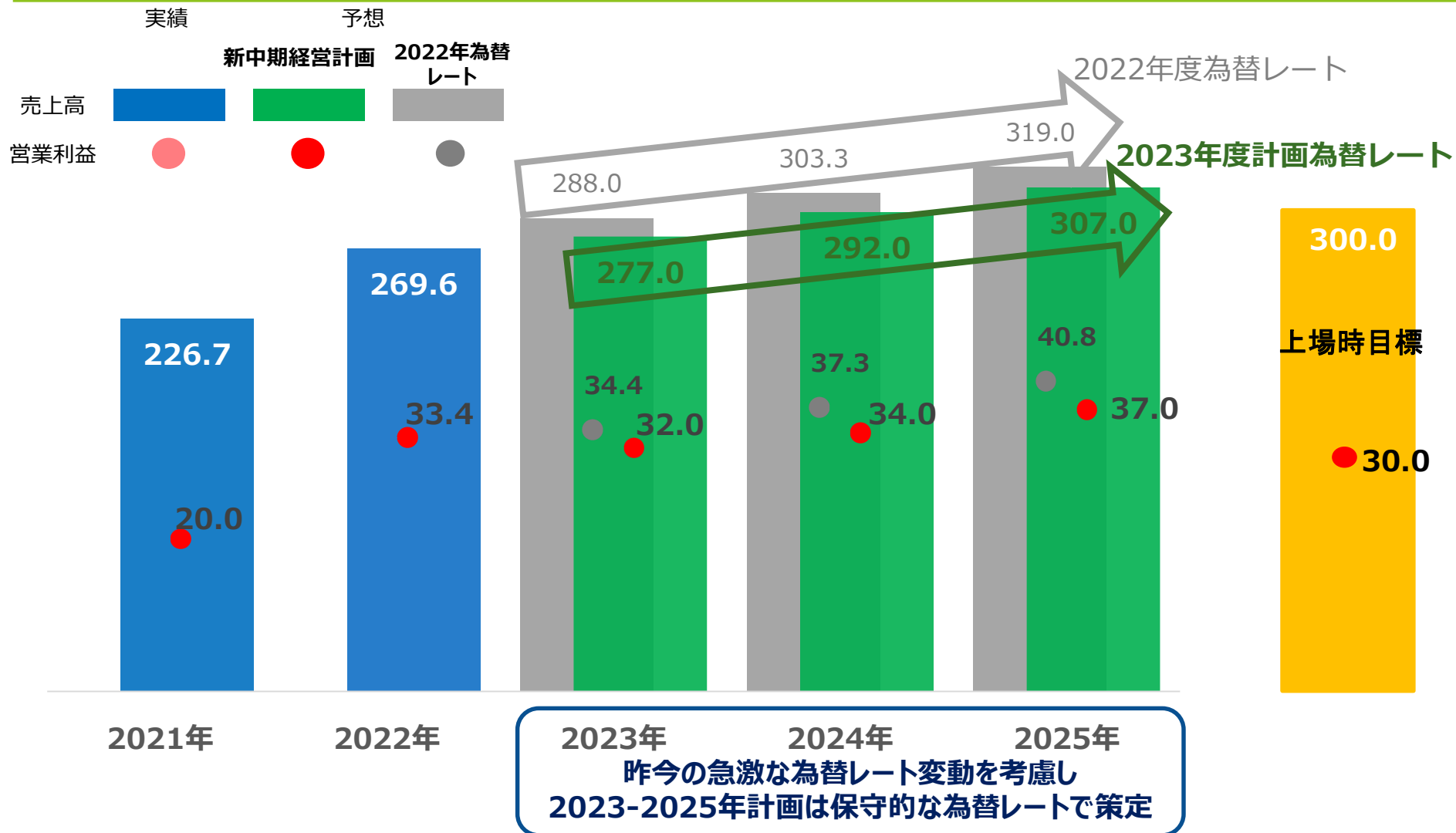
～ 『新たなる挑戦に向けて』 ～

2023年2月

 OAT⁰ OATアグリオ株式会社

証券コード：4979

◆新中期経営計画【2023-2025年】



2022年（上場 8年目）にて当初目標の営業利益： 30億円達成
2025年（上場11年目）にて当初目標の売上高： 300億円達成見込

企業理念と3つのアグリテクノロジー

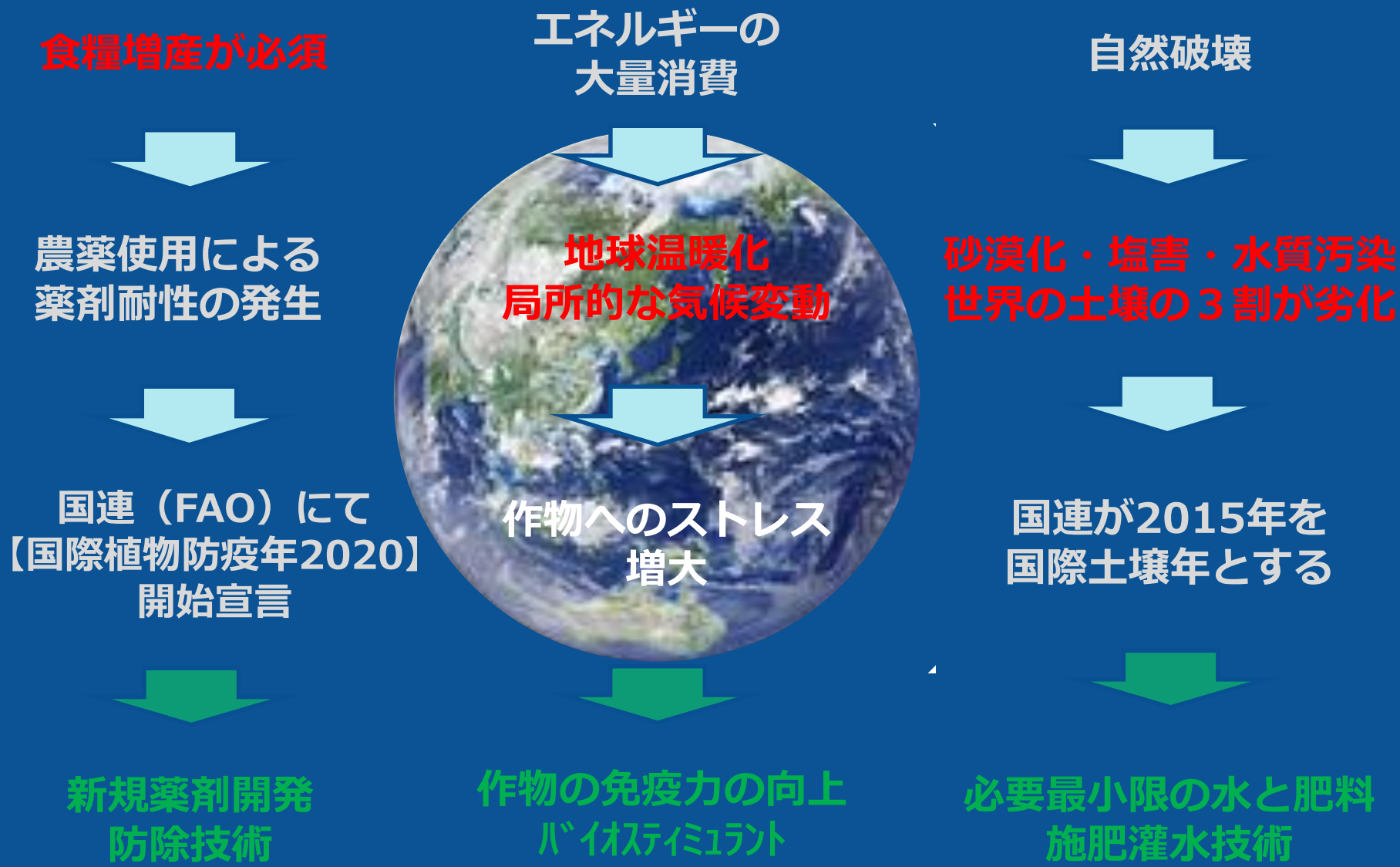
ESG（環境、社会、ガバナンス）経営、SDGs（持続可能な開発目標）への積極的な取り組み



『企業理念』

食糧増産技術(アグリテクノロジー)と真心で
世界の人々に貢献します。

◆アグリテクノロジーを極める



新中期経営計画【2022-2024年】

1年目の総括

◆ 新中期経営計画【2022-2024年】1年目の総括

※ 2022年2月策定 新中期経営計画【2022-2024年】

3年目の数値目標を1年で達成

世界情勢の激変の中で、当初描いた“成長ドライバー”を着実に実践し、
長期ビジョンを見据えた持続的成長の礎が出来てきたと捉える。

金額：百万円

科目	2021年12月期 連結業績	2022年12月期 連結計画 【新中計1年目】	2022年12月期 連結業績 【1年目結果】	2023年12月期 連結業績予想 【新中計2年目】	2024年12月期 連結業績予想 【新中計3年目】
売上高	22,678	23,263	26,960 前年比 118.9% 計画比 115.9%	24,245	25,490
営業利益	2,001	2,155	3,346 前年比 167.1% 計画比 155.3%	2,482	2,890
経常利益	1,989	2,032	3,385 前年比 170.2% 計画比 166.6%	2,367	2,791
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,456	1,329	2,261 前年比 155.3% 計画比 170.1%	1,564	1,901

◆ 新中期経営計画 主な取組み 2022年結果①

◆ 成長ドライバーへの取組みを事業成長の柱とし、新製品の投入、スマート農業への参入、グローバルシナジーの最大化に注力

成長ドライバーへの取組み

- グリーンプロダクツ(GP)
- バイオスティミュラント(BS)
- 施設園芸分野へ需要掘起こし
(スマート農業：AI生育診断活用)
- グローバル製品展開

- ・ 国内果樹/柑橘市場拡大…別表①
- ・ 新製品の上市投入
- ・ BS製品有用事例の啓蒙
- ・ ATONIK作用機作の解明…別表②
- ・ 「アグリオいちごマスター」の立ち上げ
- ・ 栽培応援マニュアル作成…別表③
- ・ 既存製品の販売拡大…別表④
(販売国の拡大)

グローバルシナジーの最大化

- グループ間コミュニケーション
- 研究開発体制のグローバル化

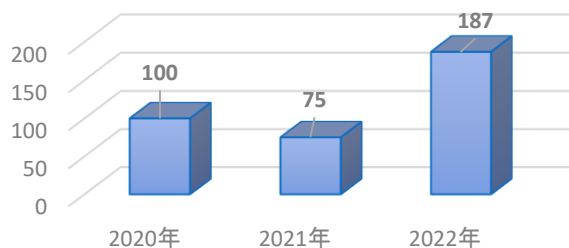
- ・ グループ間シナジーの追及…別表⑤
欧州グループ製品アジア展開PJ発足
南米エリアでの合同拡販PJ発足
生産/調達体制まで含めた効率化検討
オランダ/スペイン/日本での研究開発協業スタート

【別表①】 グリーンプロダクツの拡販

国内最大りんご市場での物理防除剤“アカリタッチ”の拡大
施設園芸分野トマト及び温州みかん市場での“サフオイル”の拡大



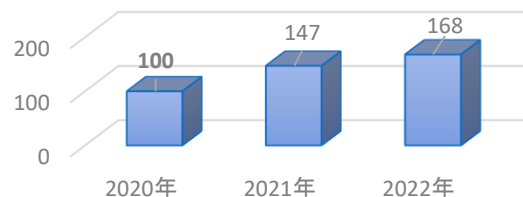
アカリタッチ乳剤販売量推移



りんごのハダニ防除剤として
評価が高まる



サフオイル乳剤販売量推移



トマト・カンキツの難防除害虫
防除剤として評価高まる

大型規格も好評



【別表②】 ATONIK[®]作用機作の解明

弊社バイオスティミュラント製品の“作用機作”を特定 Biostimulants World Congressにて発表

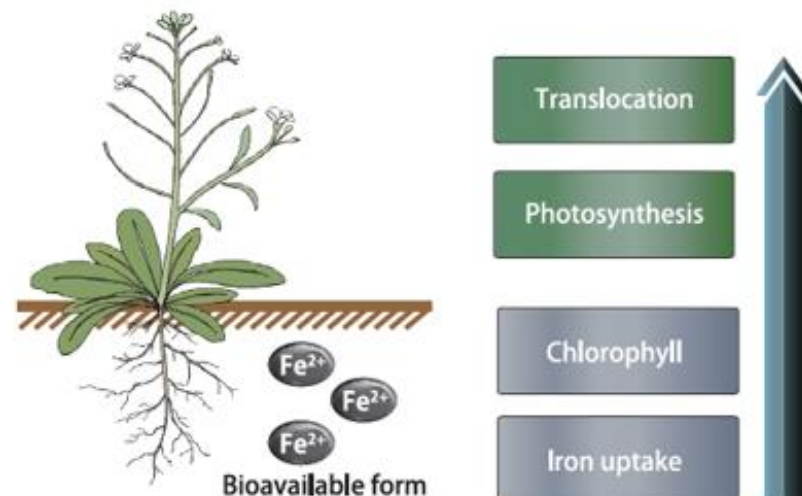
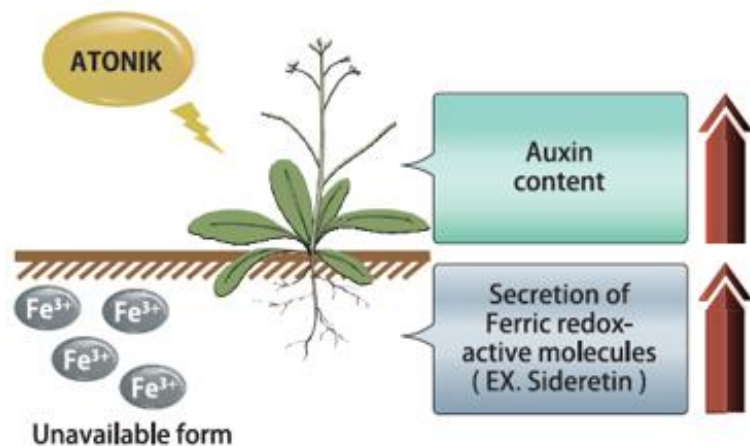
ATONIK[®] :

製品散布処理後 ERF109遺伝子を介してオーキシンが植物の体内にて増加することが判明。また、土壌中の3価鉄を植物が利用しやすい2価鉄に還元するシデレチンの分泌を促進することも判明した。

その結果として、植物の生産性を高め、収量の増加と品質の向上をもたらす。

Biostimulants World Congress
Delivered as a Hybrid Event

29 November - 2 December 2021
DIPLOMAT BEACH FLORIDA



【別表④】 製品のグローバル拡大

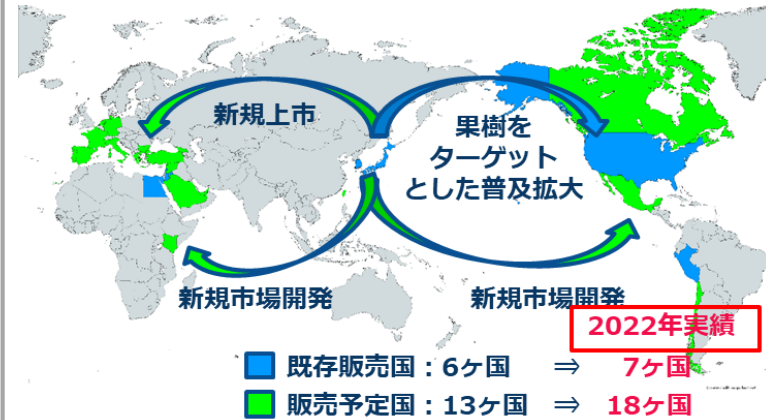
グローバルで売上拡大

2022年目標の「販売国：89ヶ国以上」に対して「94ヶ国」の実績

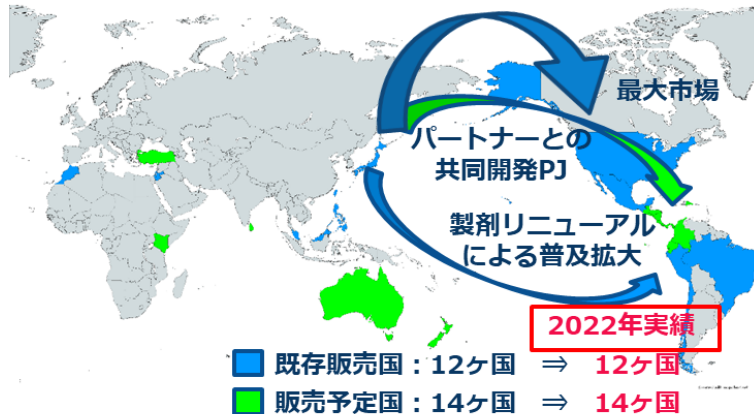
◆殺ダニ剤：ダニサラバ



◆殺菌剤：ガッテン



◆殺菌剤：カリグリーン(グリーンプロダクツ)

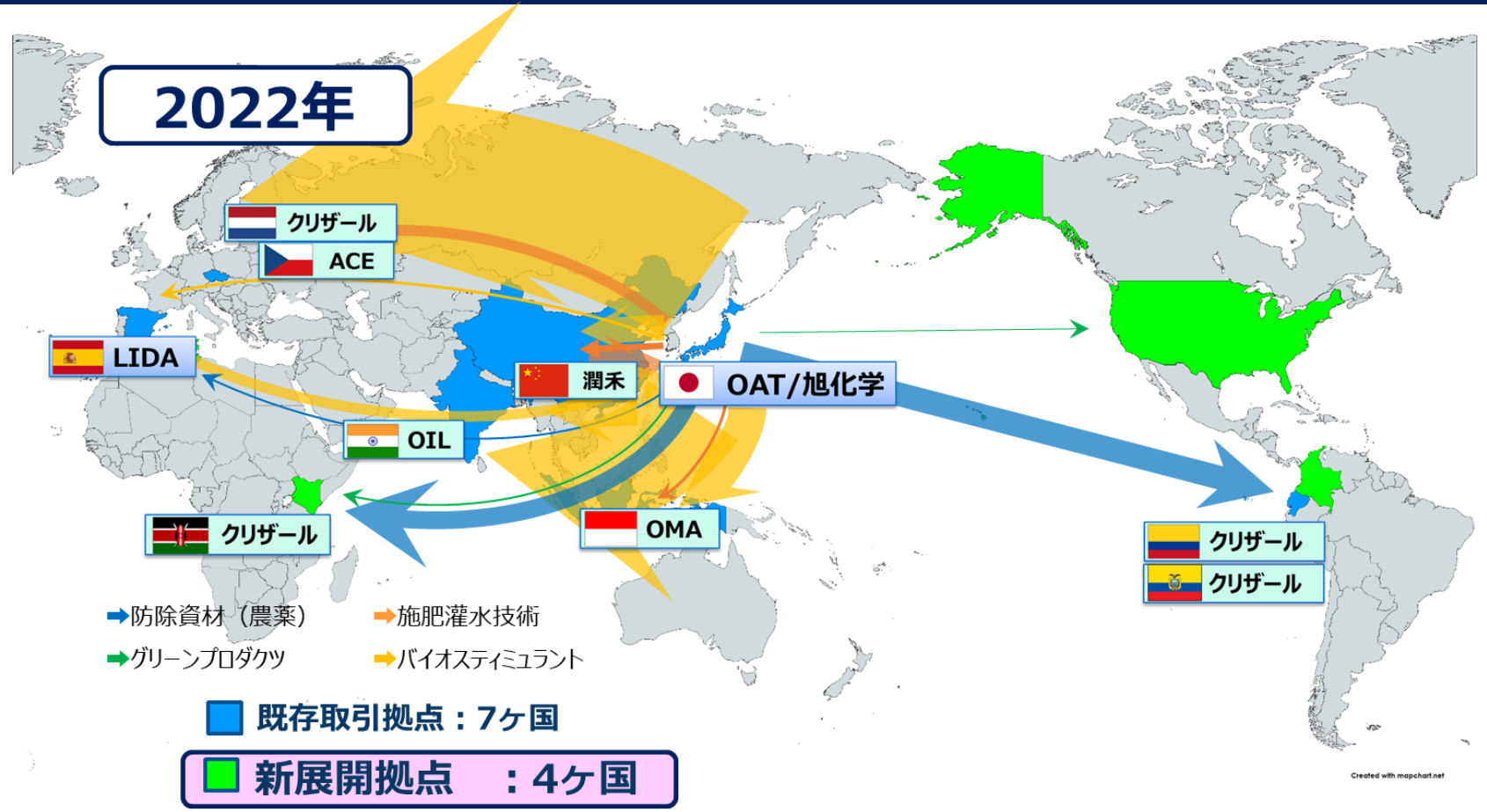


◆肥料製品



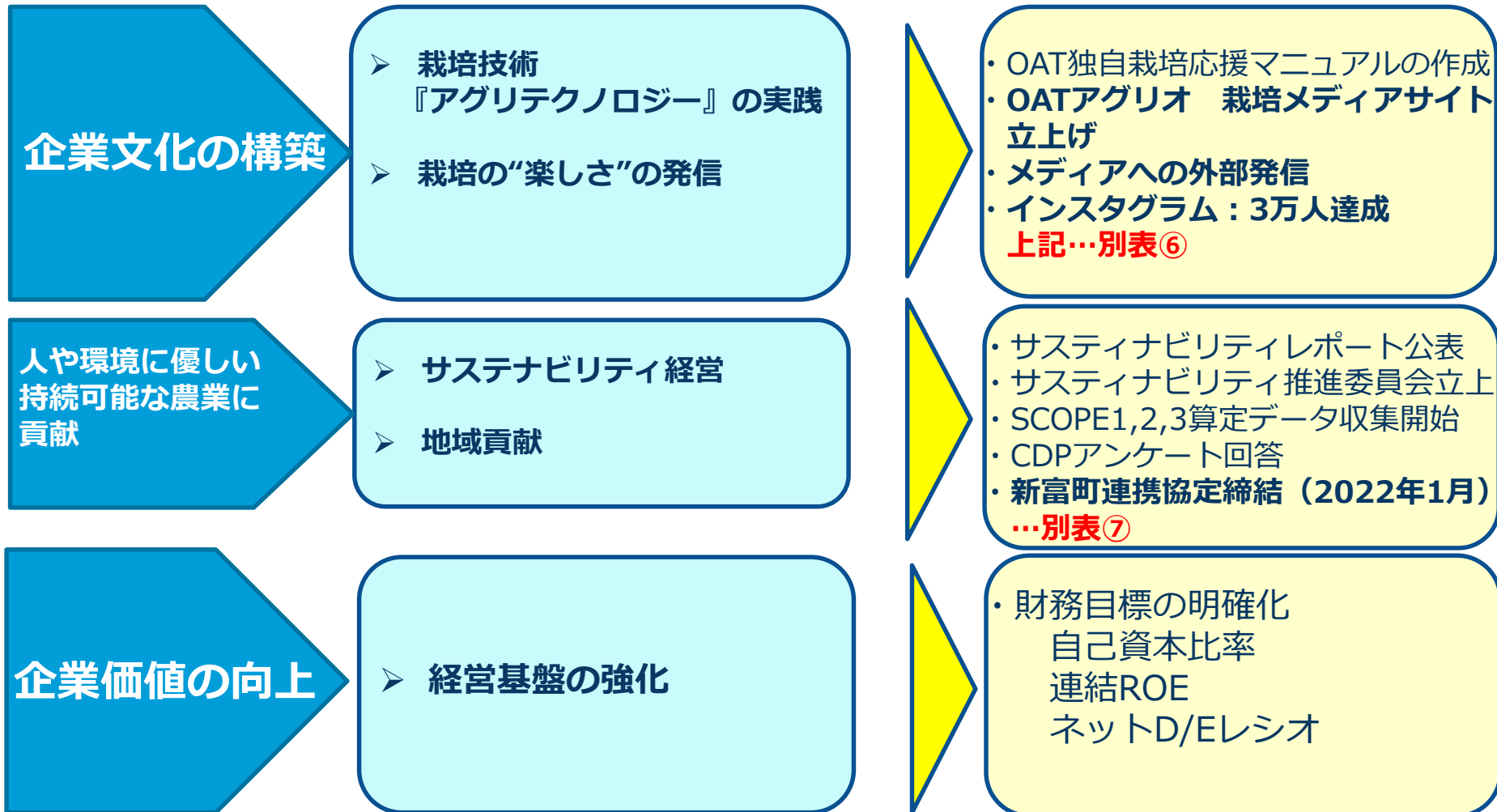
【別表⑤】 グループ間シナジーの追及

欧州グループ向け中心に売上122%拡大（2022年実績）
 グループ会社製品の南米/アジアエリアへの拡販プロジェクト立上げ
 生産/購買調達のグローバルでの最適化検討の開始



◆ 新中期経営計画 主な取組み 2022年結果②

◆ 企業文化の構築、人や環境に優しい持続可能な農業に貢献できる経営を目指し、企業価値の向上を図る



【別表⑥】 栽培メディアサイト立上げ

OATアグリオグループの願いは、全ての人々に「育てる喜び」「観る感動」「食べる幸せ」を届けること
 “農業も人々の暮らしも受け継がれていく”

1人の少女の成長を通して食の大切さ農業の大切さを伝えたく、イメージ動画を作成

栽培の楽しさを多くの方に伝えるため、栽培メディアサイトHPを作成

毎日Instagramに栽培に関する投稿、フォロワー数 3万人over



OATアグリオの願い
 動画公開中

O — おいしいを
 A — あたりまえにする
 T — テクノロジー
 A —
 G —
 R —
 I —
 O —

2022年、世界人口はついに80億人を突破。もはや世界には、これだけの人口を養っていくほどの食糧がありません。限りある耕作地、環境の変化に左右されず、いかに良い「農作物をより多く収穫できるか」、このミッションに挑むべく、OATアグリオは先進の食糧増産技術（アグリテクノロジー）を開発。「防除技術」「施肥灌水技術」「バイオスティミュラント」を3つの柱に掲げ、食糧問題解決の一助を担うべく果敢に取り組んでいます。

OATアグリオの願いは、全ての人々に「育てる喜び」「観る感動」「食べる幸せ」を届けること。



OATアグリオ メディアサイト 検索
<https://media.oat-agrio.co.jp>

防除技術
 より安全で効果の高い「植物の痛み」を軽減

施肥灌水技術
 量から減りをおさる「植物の痛み」を軽減

バイオスティミュラント
 養分や病害菌に負けない「植物の免疫力」を向上

人や環境に優しいアグリテクノロジー
 食糧増産技術と真心で、世界の人々に貢献します。



OAT Agrio 34,512 フォロワー

Instagram

オリーブの育て方
 美味しさを最大限に引き出すための育て方

ローズマリー
 切り花としても楽しめる

水の通り道
 を観察してみよう！

ガジユマルの育て方
 育ててはいけない？

日陰でも育てられる観葉植物
 実は観葉植物には空気清浄効果がある？

ベジニの栽培日記
 育てよう！

ホソゴレバンコ
 レンビ

Renewal open!
 アグリオショップが新しく生まれ変わりました

【別表⑦】 地域農業の振興と発展に貢献

宮崎県新富町との地域農業の振興と発展に関する連携協定（2022/1）による現地実証農場の運営（作付け面積：10a ～2023年春より）

*栽培トータルソリューションサービス「アグリオいちごマスター」の実証

*有機質肥料活用型養液栽培「プロバイオポニックス」の実証



2022年1月25日

OATアグリオ株式会社
宮崎県新富町

OATアグリオ株式会社と新富町の『持続可能な地域農業の振興と発展に関する連携協定』の締結について

OATアグリオ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 岡 尚、以下、OATアグリオ）と宮崎県新富町（町長：小嶋 崇嗣、以下、新富町）は連携のもと、協力して次の連携協力事項を推進することにより、持続可能な地域農業の振興と発展に寄与することを目的として、連携協定を締結しましたので、お知らせいたします。

- (1) ICT技術を活用したスマート農業を導入し、栽培管理作業の自動化・省力化に向けた技術の実証実験及び開発に関すること。
- (2) 有機質肥料活用型養液栽培（プロバイオポニックス）による環境負荷及びび化すること。
- (3) 地域農業の活性化及び人材育成
- (4) 企業参入による地域農業の振興
- (5) その他両者が必要と認める事項

OATアグリオグループは、『食糧増産に貢献します』という経営理念の下、先進



新富町開発事業

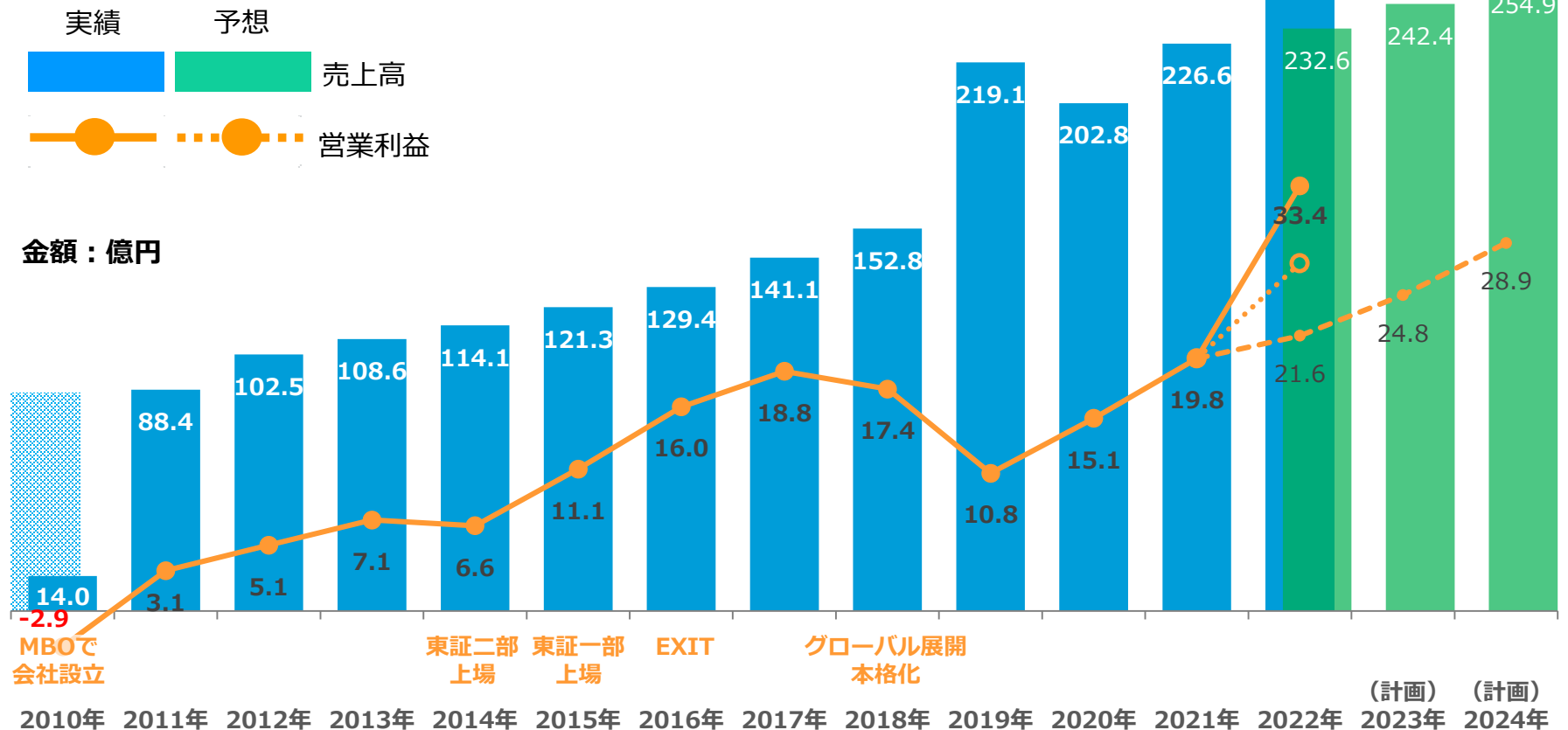
構想イメージ図



◆2010～2024年売上高・営業利益推移

売上高年平均成長率 2011-2024年予想 8.5% : 2011-2022年実績 10.7%

営業利益年平均成長率 2011-2024年予想 18.7% : 2011-2022年実績 24.1%



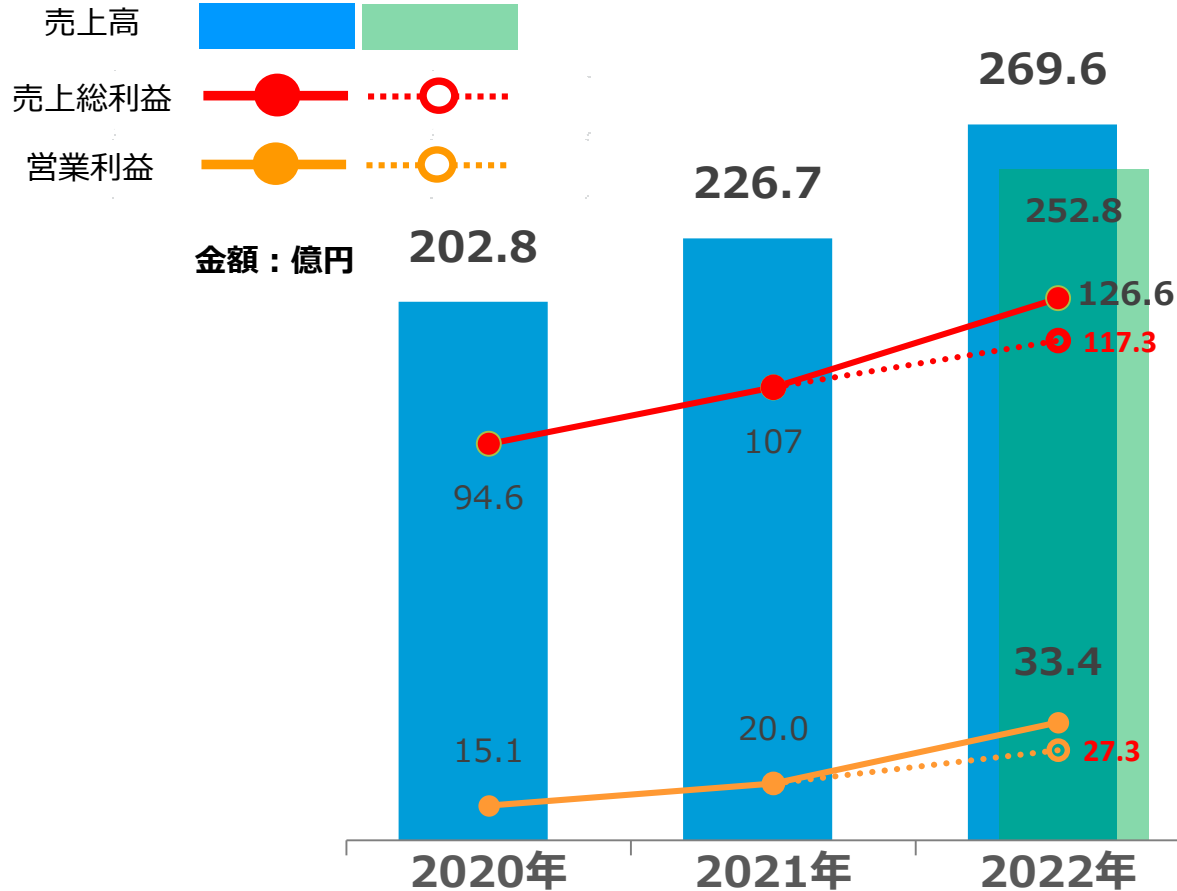
創成期
2010～2017年

拡大期
2018～2024年

◆2022年 為替による影響

実績

(前期レートで計算)



2022年度実績

売上高	42.9億円増	118.9%
営業利益	13.4億円増	167.1%

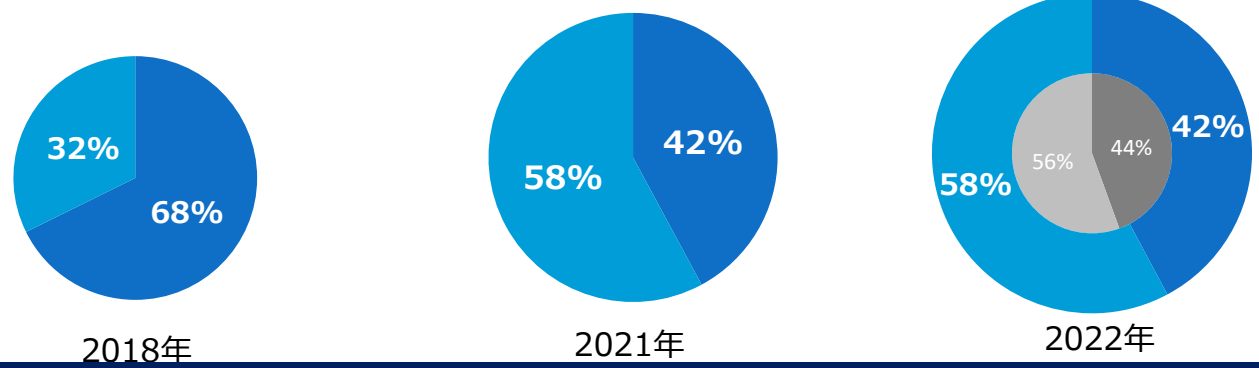
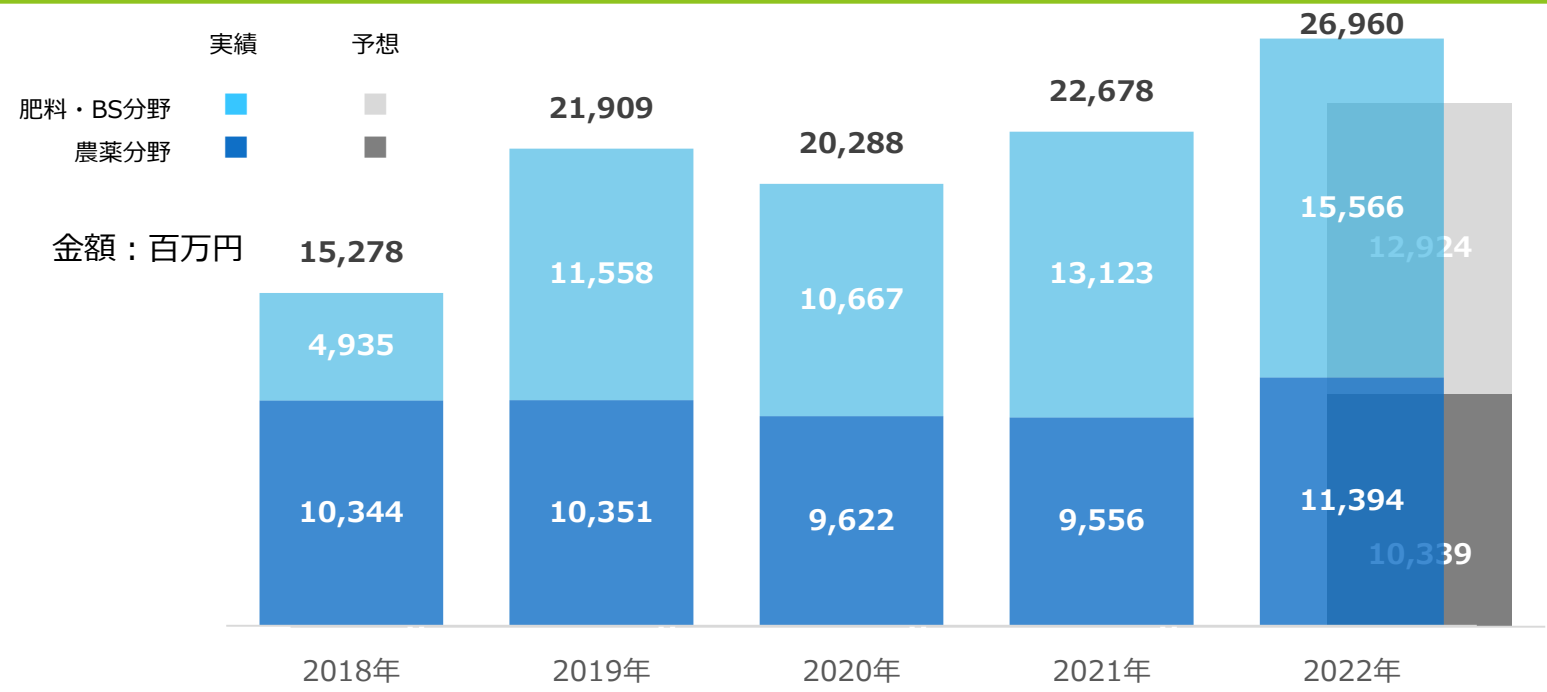
2021年の為替レートにした場合

売上高	26.1億円増	111.5%
営業利益	7.3億円増	136.5%

2022年度：売上総利益への影響について

売上増加による影響額	10.3億円増
為替変動による影響額	9.3億円増

◆新中期経営計画【2022-2024年】の評価



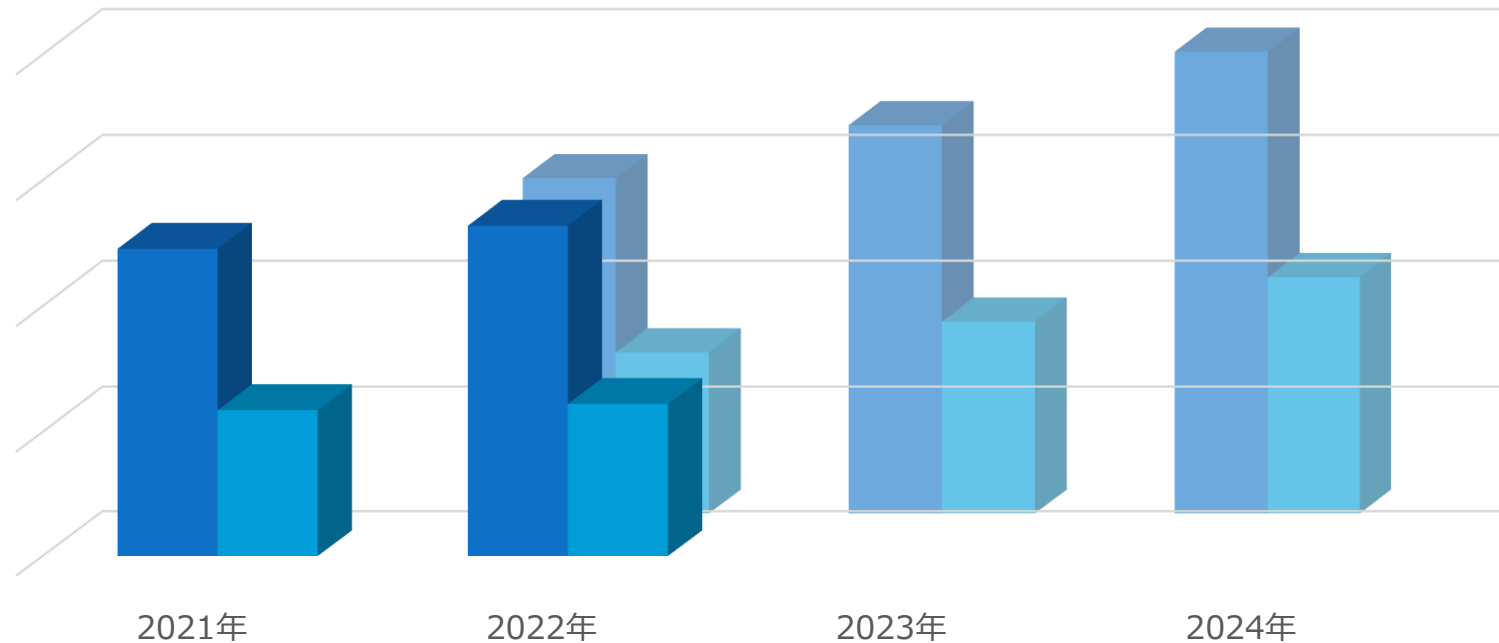
2010年設立当初 農薬：肥料BS = 80：20
 グローバル展開の本格化に伴い
 2022年実績 農薬：肥料BS = 40：60

◆グリーンプロダクツの2022年実績

新中期経営計画目標：【21年実績vs24年計画：売上151% 粗利162%】
 2022年 実績： 【売上107% 粗利104%】

- ・ 物理防除剤 アカリタッチ：果樹（りんご）への展開が大きく寄与し
国内売上前年比+155%
- ・ 天然物由来ポリペプチド殺菌剤を韓国で販売開始

2021～2024年売上・粗利推移予測

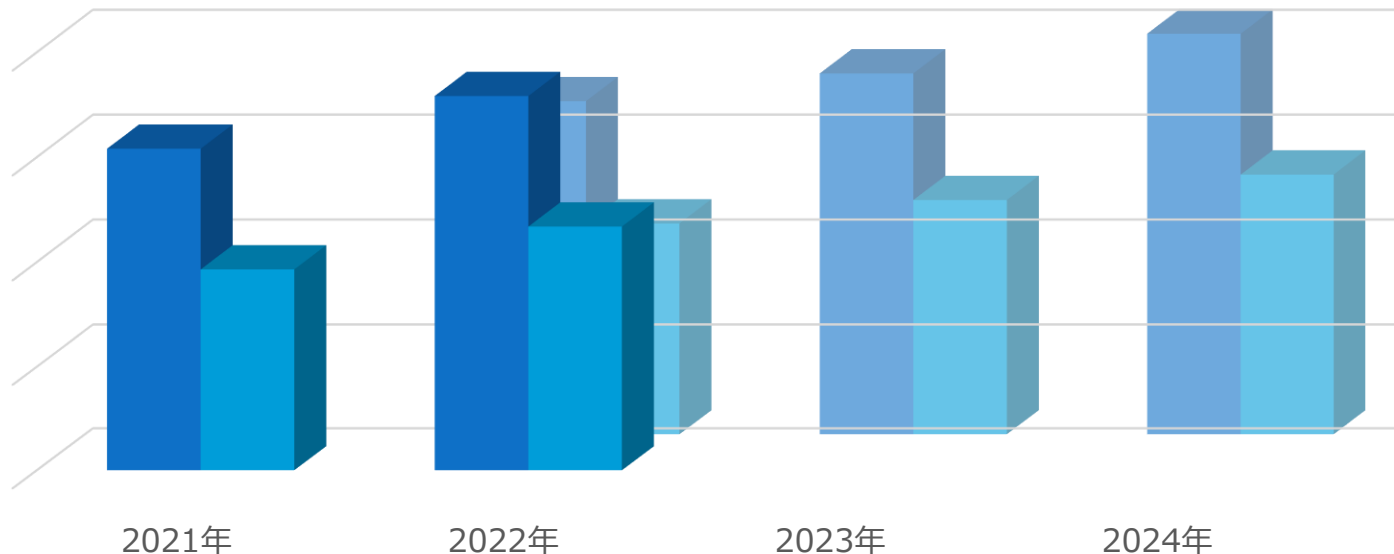


◆ バイオスティミュラント製品の2022年実績

新中期経営計画目標：【21年実績vs24年計画：売上124% 粗利128%】
 2022年 実績 【売上116% 粗利121%】

- ・アトニック 前年比 売上数量：115%、金額：123%
 ＊EU圏内 5か国計20作物に適用拡大
 ＊インド・中国市場にて水稻・大豆類・柑橘などの適用拡大・普及を図る
- ・LIDA社製品 売上金額が前年比 メキシコ 139%、USA 227%

2021～2024年売上・粗利推移予測

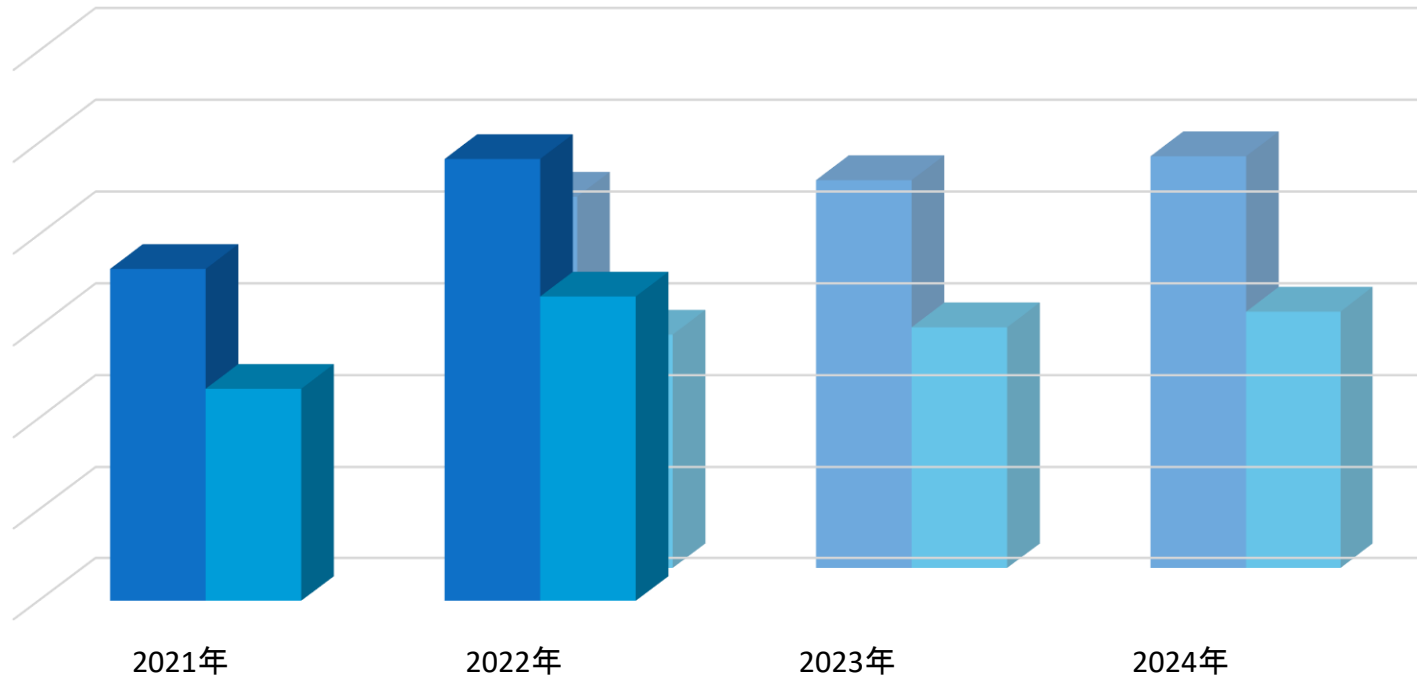


◆グローバル製品展開の2022年実績

新中期経営計画目標：【21年実績vs24年計画：売上120%粗利117%】
 2022年実績：【売上132% 粗利143%】

- ・ダニサラバ 前年比売上数量 前年比：125%、金額：136%
オーストラリアにて新規販売開始
- ・ガッテン ペルーにて新規販売開始
北米 売上数量 前年比：128%、金額：163%

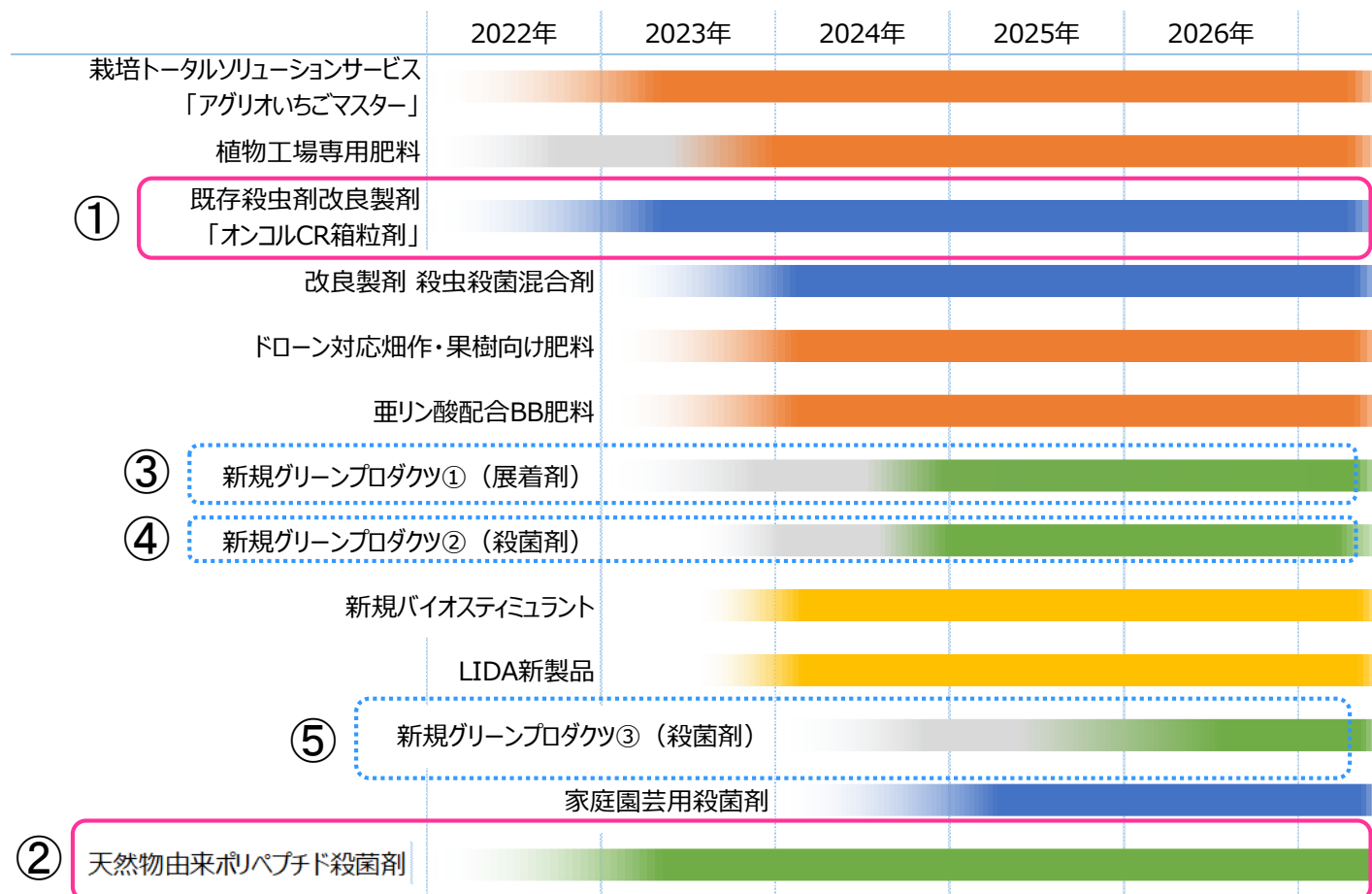
2021～2024年売上・粗利推移予測



◆新中期経営計画 新製品市場導入 2022年進捗

研究開発の状況

- ・既存殺虫剤改良製剤「オンコルCR箱粒剤」上市 ①
- ・天然物由来ポリペプチド殺菌剤を韓国にて販売開始 ②
- ・新規グリーンプロダクツ③④⑤は、許認可待ち ③④⑤



長期ビジョン

～ ありたい姿 ～

◆ 外部環境変化の前提（トレンド予測：2022年～）

ネガティブリスクの拡大：2022年～

- ◆ ロシア・ウクライナ紛争（2022年2月）
 - ・エネルギー/原料コストの増大
 - ・穀物コストの増大
 - ・全世界的な食料逼迫
- ◆ 世界的な耕地面積の縮小
- ◆ 日本国内での環境変化
 - ・高齢化加速、少子化、人口減少
 - ・耕作放棄地の増加
 - ・食料安全保障問題の顕在化（食料自給率の向上目的）



- 世界情勢/地政学リスクの不安定化
- 為替の不安定化
- 環境対応コストの増大

ポジティブ（チャンス）：2022年～

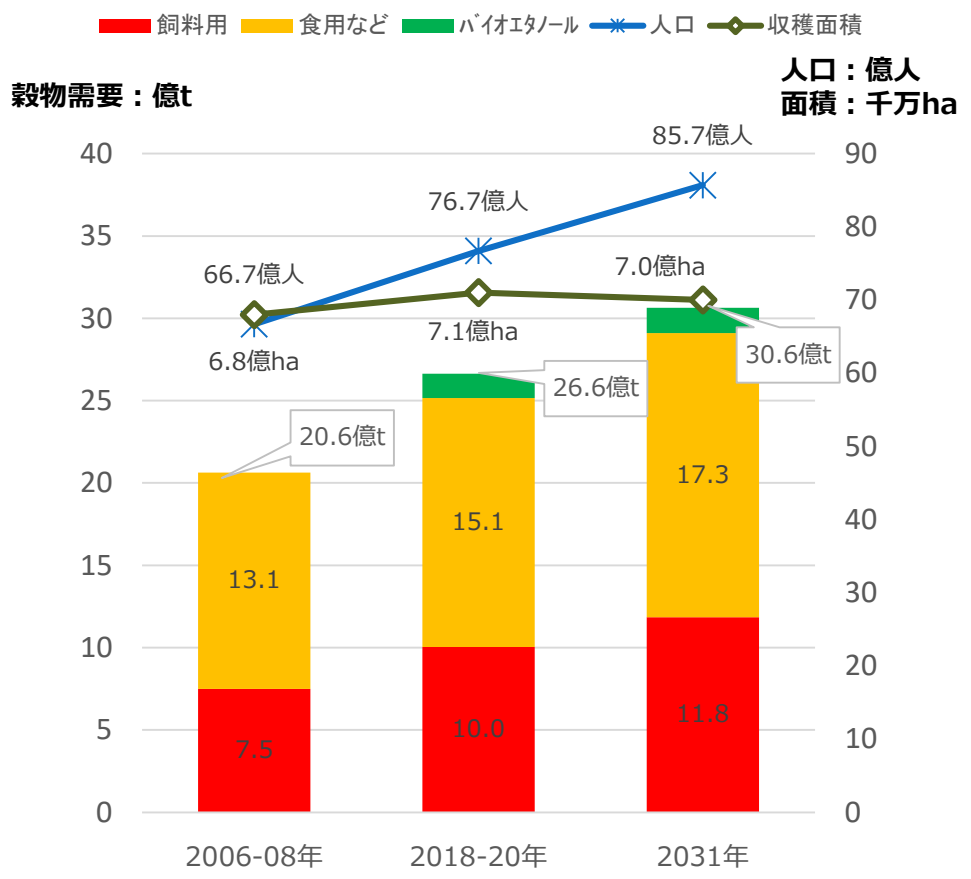
- ◆ 世界人口増加 2022年11月80億人突破
- ◆ カーボンニュートラル（環境保護に対する意識の向上）
- ◆ みどりの食料システム戦略（農水省）の具体化
 - ・みどりの食料システム法 法律施行（7月）
 - ・環境負荷低減に資する“戦略”実現に向けた政策の推進
 - 化学農薬使用量（リスク換算）の低減
 - 化学肥料使用量の低減
 - 耕地面積に占める有機農業の割合
- ◆ 農業の企業参入、大規模化、自治体の直接参入など



OATアグリオグループとして、『アグリテクノロジー』を極めることにより、チャンスへ！

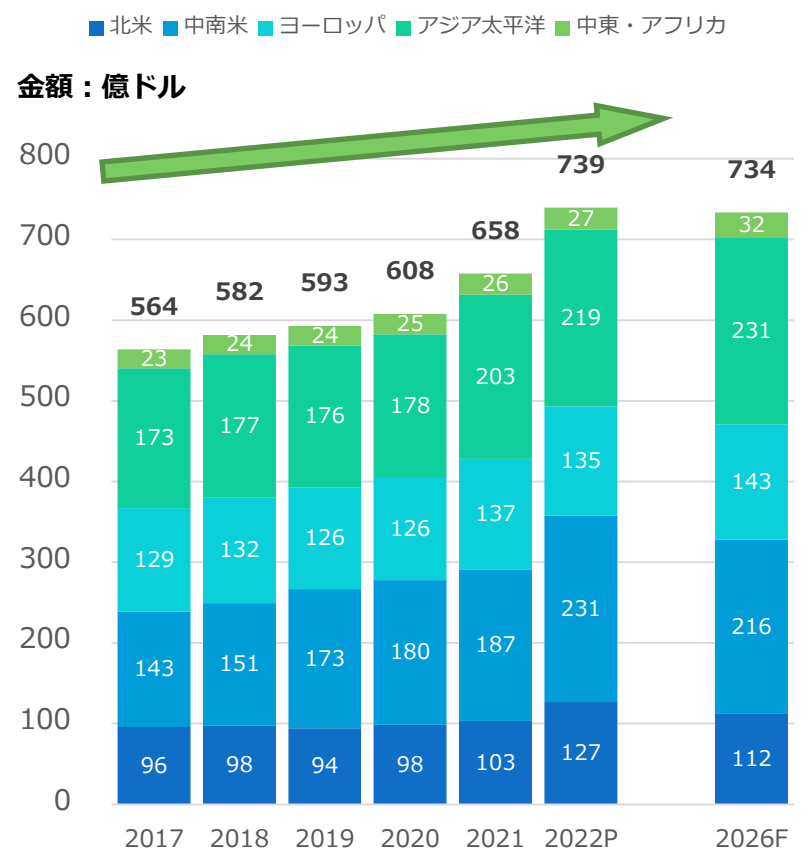
◆世界の穀物需要と農薬市場

人口推移と穀物需要



出典：世界の食料需給の動向と中長期的な見通し (令和4年3月 農林水産政策研究所)

世界の農薬市場



出典：AgbioInvestor

人口増・穀物需要増に対して耕地面積は横ばい ⇒ 単収増加が必要
⇒ 農薬市場が拡大。 2020-2026年で 年平均3.2%増

◆「みどりの食料システム戦略」への対応

「みどりの食料システム戦略」概要 (農林水産省：2021年5月)

「みどりの食料システム法」(令和4年7月)施行
 国の基本方針(令和4年9月)公表
 「みどりの食料システム戦略」に基づく取組の進捗状況(令和4年12月)

OATアグリオ企業理念
 “アグリテクノロジーを極める”

◆ KPI達成に向けた取組の進捗状況 (概要発表)

1. CO₂ゼロエミッション化

◆ **施設園芸への省エネ機器の導入：114千台**

栽培トータルソリューションサービス提供
 「スマート農業」の普及

2. 化学農薬の使用量を50%低減

◆ **栽培暦の点検：JA/各地域合計600地区での実施**
 ◆ **全国約100地区において栽培暦見直し支援**
 ◆ **改正植物防疫法に基づく「総合防除基本方針」公示**

グリーンプロダクツの普及促進
 バイオスティミュラント事業の促進

施設園芸用肥料の促進

3. 化学肥料の使用量を30%低減

◆ **化学肥料の使用量低減に資する栽培技術59地区で実施**

養液土耕システム導入にて慣行施肥
 に対して 使用量約25%削減を実現

4. 耕地面積に占める有機農業の割合

◆ **55市町村がオーガニックビレッジ創出取組み開始**

有機質肥料活用型養液栽培
 「プロバイオポニックス」の活用
 ※新規JAS規格取得：2022年3月

◆OATアグリオグループの長期ビジョン

オリジナリティーのある発想で
新市場の創造に挑戦できる

変化対応型企业

外部環境の変化
地域特性への対応など
多様性を感受出来る企業

防除技術
施肥灌水（栽培技術）
バイオスティミュラント
農業の未来に貢献する企業

企業理念を土壌とし、
アグリテクノロジーという自社の技術を幹に、
枝や葉を伸ばすように社員の成長を通じてありたい姿を目指すイメージ

◆OATアグリオグループの長期ビジョン

OATアグリオグループは、企業理念のもと、

長期ビジョン“ありたい姿”を目指し、

“アグリテクノロジーを極める”こと、

“企業文化を構築する”こと、

“人や環境に優しい持続可能な農業に貢献する”ことにより

企業価値を向上させます。

◆ 「アグリテクノロジー」を極める【case①】

“人や環境に優しい” 安全性の高い新規合成農薬の開発、 グリーンプロダクツ/バイオスティミュラント製品の開発

グローバルな研究開発体制の中で、愚直に新製品の開発を行う、“農薬”のカテゴリにとらわれず、人や環境に優しい防除資材製品やバイオスティミュラント製品の開発を行う

“継続する力”

- 人や環境に優しい、高い安全性が担保された合成農薬
- 環境に優しく有機JASに適合するグリーンプロダクツ
- “サイエンス”を持って証明していく（作用機作の解明）
- 環境ストレス耐性を付与して高品質・多収量に寄与するバイオスティミュラント製品

環境保全

資源効率の改善

飢餓撲滅

◆ 「アグリテクノロジー」を極める【case①】

◆ 人や環境に優しい、高い安全性が担保された合成農薬

- ・抵抗性を獲得した病害虫に効果のある防除資材の開発
- ・天敵フレンドリーな防除資材の開発

◆ 環境に優しく、有機JASに適合するグリーンプロダクツの求められる理由

- ・天然・食品添加物由来で安心安全な防除資材
- ・使用回数に制限がなく、安心して使用できる
- ・薬剤抵抗性が病害虫に付きにくい
- ・天敵にやさしくIPM防除に適合する



◆ 環境ストレス耐性を付与して高品質・多収量に寄与するバイオスティミュラント製品の期待される効果

- ・免疫力向上で収量増、品質向上
- ・植物のストレス耐性の増強
- ・果実の糖度、色、結実の品質の向上
- ・植物体内の水バランスを調整、改善
- ・栽培土壌の物理性改善



◆ 「アグリテクノロジー」を極める【case②】

“栽培技術”に裏付けられたトータルソリューションサービス提供、得意分野である“施設園芸分野”における新事業の創出

- ・ アグリテクノロジーと栽培技術を融合させ、生産者に寄り添った“ソリューションサービス”を提供する
- ・ SDGs対応型施設園芸の確立と、スマート農業の実践

“蓄積した知識”

- 施設園芸分野での栽培トータルソリューションサービス『アグリオいちごマスター』
- 有機質肥料活用型養液栽培（プロバイオポニックス）の実証（トマト、メロン、いちご、レタス、ピーマン、きゅうりなど）
- 施肥効率の最大化を目指す

持続可能な地域農業の振興と発展

“コミュニティー”の創出

◆ 「アグリテクノロジー」を極める【case②】

◆ 施設園芸分野での栽培トータルソリューションサービス『アグリオいちごマスター』

- ・スマート農業の実践（AI生育画像診断、自動収穫ロボットの活用など）
- ・対応作物の拡大（トマト・きゅうり・ピーマンなど）
- ・AI画像診断による病害虫発生予察と予防の実現

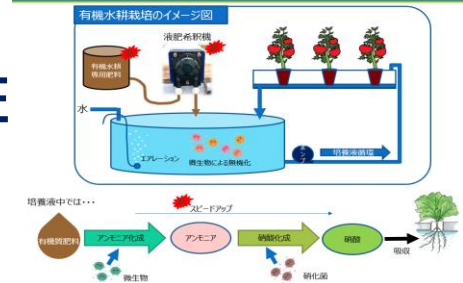
◆ 有機質肥料活用型養液栽培（プロバイオポニックス）の実証

- ・“有機質肥料を使用した”栽培面積の拡大
- ・未利用資源の活用

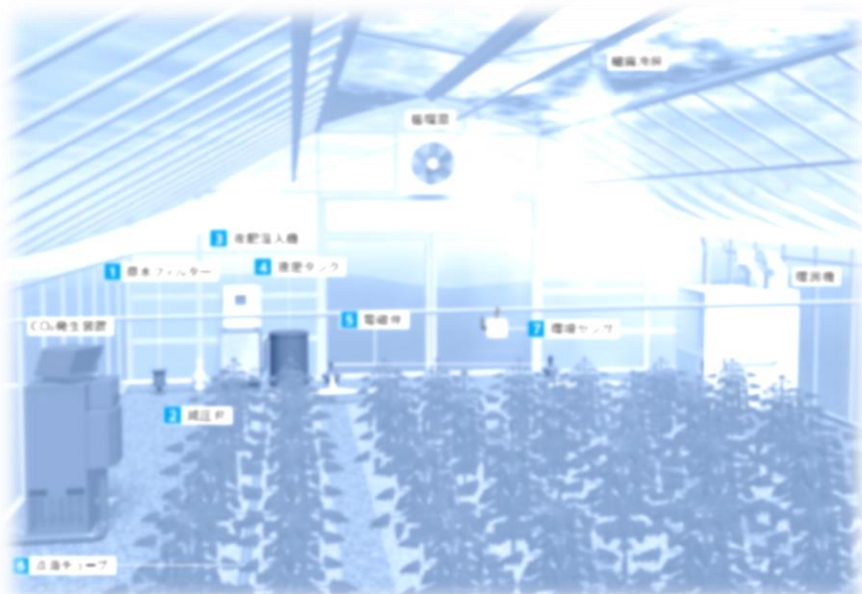
◆ 肥料効率の最大化を目指す

- ・施肥量を極限まで抑えた栽培体系の確立
- ・植物生理に対応した施肥技術の確立

◆ プロバイオポニックス栽培 仕組み



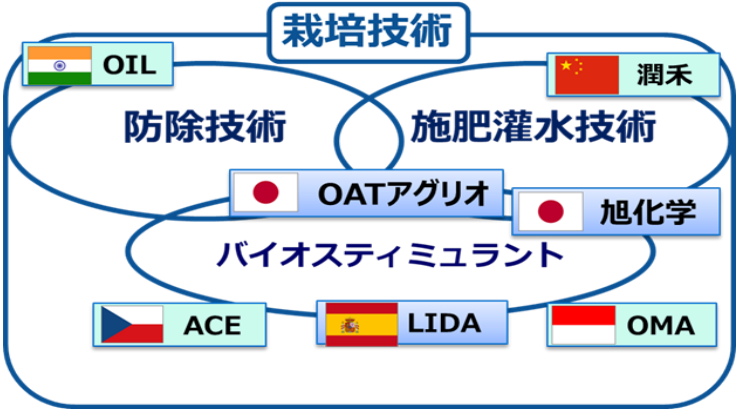
➤ 生育診断システム OAT栽培研究センター設置 モニタ機



◆ 「アグリテクノロジー」を極める【case③】

農業バリューチェーンにおいて、グローバルシナジーを駆使し、新規ビジネスを創造します。

新たな鮮度保持技術を用い、ソリューションサービスを創造提供する



◆企業文化の構築

OATアグリオは“栽培の楽しさ”を世界に発信します。

社員自ら栽培に取り組み、栽培の楽しさや、難しさ、を発信する事を企業文化とします。

全ての人々に

『育てる喜び』 『観る感動』 『食べる幸せ』

を届けます。



◆新規ビジネスへの挑戦

- 栽培を楽しむ全ての人々に、栽培をより簡単に楽しめる方法を提案し、新たなD2Cビジネスに挑戦します。
- 『育てる喜び』『観る感動』『食べる幸せ』を体感する事により、OATアグリオの提唱する“食糧増産”の大切さを感じていただきたい…、と考えています。



◆企業理念と企業文化

『企業理念』

食糧増産技術(アグリテクノロジー)と真心で
世界の人々に貢献します。

『企業文化』

栽培の楽しさ・難しさを自ら体験
世界に発信する。



『理念の実現』

栽培を通してアグリテクノロジーを普及させることで
人や環境に優しい持続可能な農業に貢献し
『環境保全』 『資源効率の改善』 『飢餓撲滅』 を実現します。

“「アグリテクノロジー」を極める” と・・・



すべての人々に
育てる喜び、観る感動、食べる幸せ
を届けます

に、繋がります。

◆“サステナビリティ経営”の実践

◆ ESG経営

当社グループは、ESG経営を通して、サステナブルな社会を構築していく事に貢献出来る事業活動を進めてまいります。

当社グループの企業活動そのものが、SDGsへの取組みであり、更に事業の持続可能性向上を図るために、2022年下記取組みを実践しております。

◆ 当社グループの取組（2022年実績と今後）

◆ CDPアンケートへの回答（2022年12月スコア公表）

<https://www.cdp.net/ja/responses?queries%5Bname%5D=OAT+Agrio>

◆ カーボンニュートラルへの対応

- ・ GHG（温室効果ガス）のSCOPE1,2,3算定データ収集、削減目標の設定（継続）

◆ OATアグリオグループ『サステナビリティレポート』作成（2022年3月）

<https://www.oat-agrio.co.jp/whome/wp-content/uploads/2022/03/2022033001.pdf>

- ・ 毎年更新（2023年3月末予定）

新中期経営計画【2023-2025年】

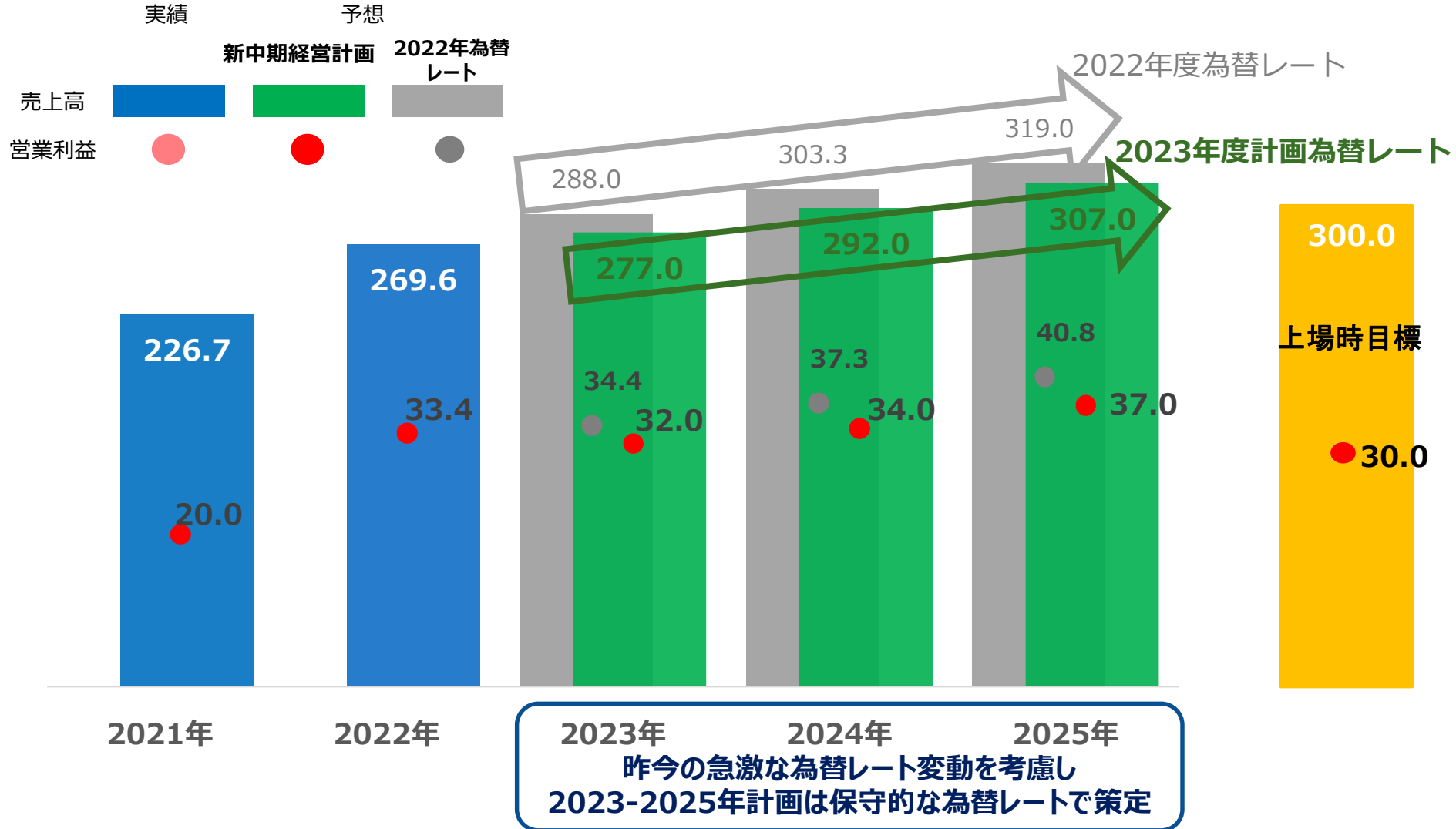
～ 『新たな挑戦に向けて』 ～

OATアグリオグループは、企業理念のもと、

- 成長ドライバーへの取組み強化
- グローバルでのシナジー効果の追及
- 企業文化の構築と新規ビジネスへの挑戦
- 人や環境に優しい持続可能な農業に貢献
- 企業価値の向上

をやり遂げます。

◆新中期経営計画【2023-2025年】



2022年（上場 8年目）にて当初目標の営業利益： 30億円達成
2025年（上場11年目）にて当初目標の売上高： 300億円達成見込

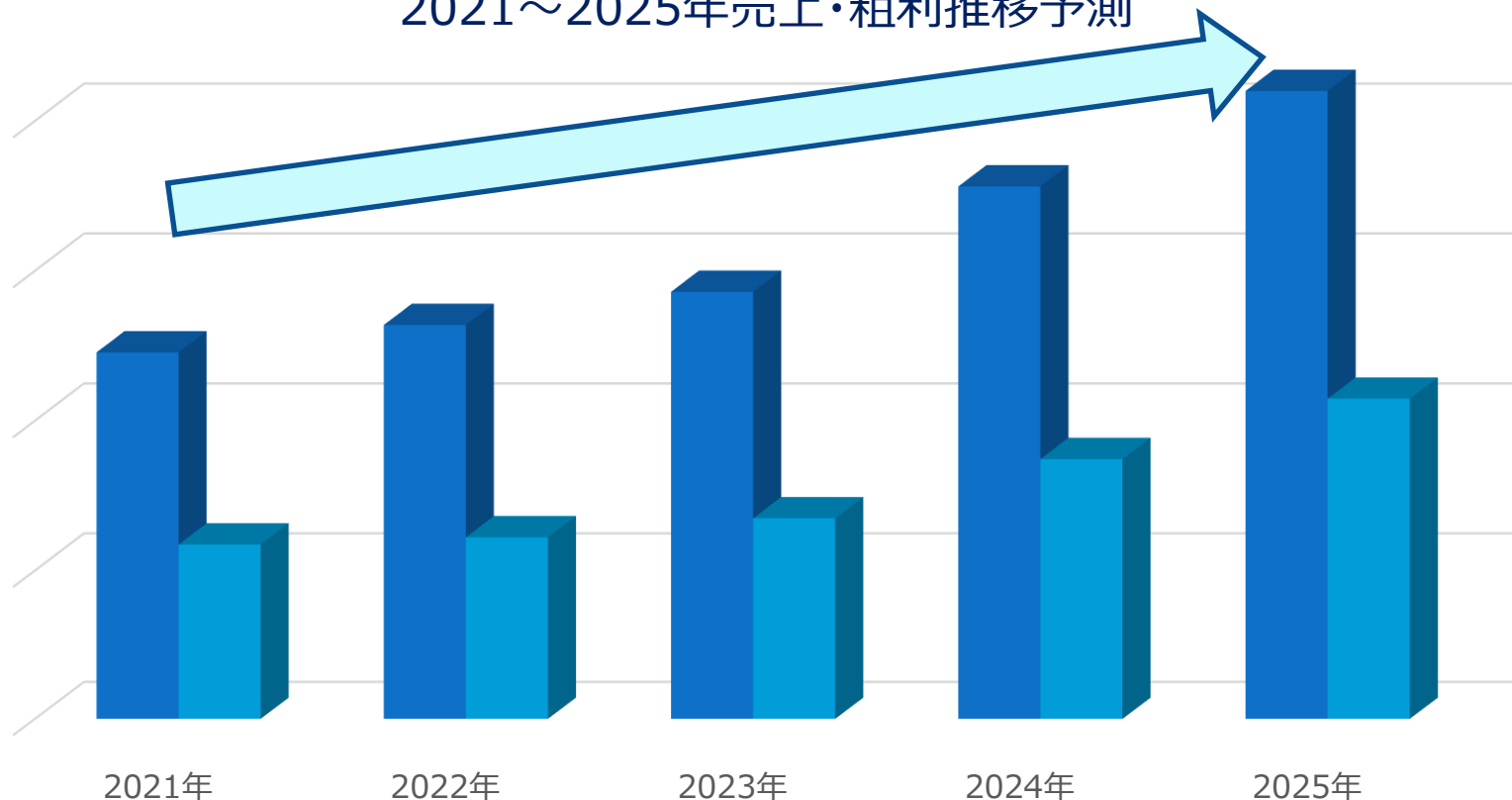
◆新中期経営計画【2023-2025年】成長ドライバー

グリーンプロダクツ

【22年実績vs25年計画：売上161% 粗利175%】

- ・ 国内果樹・柑橘市場での普及拡大
- ・ 新規材の上市による拡大を見込む

2021～2025年売上・粗利推移予測



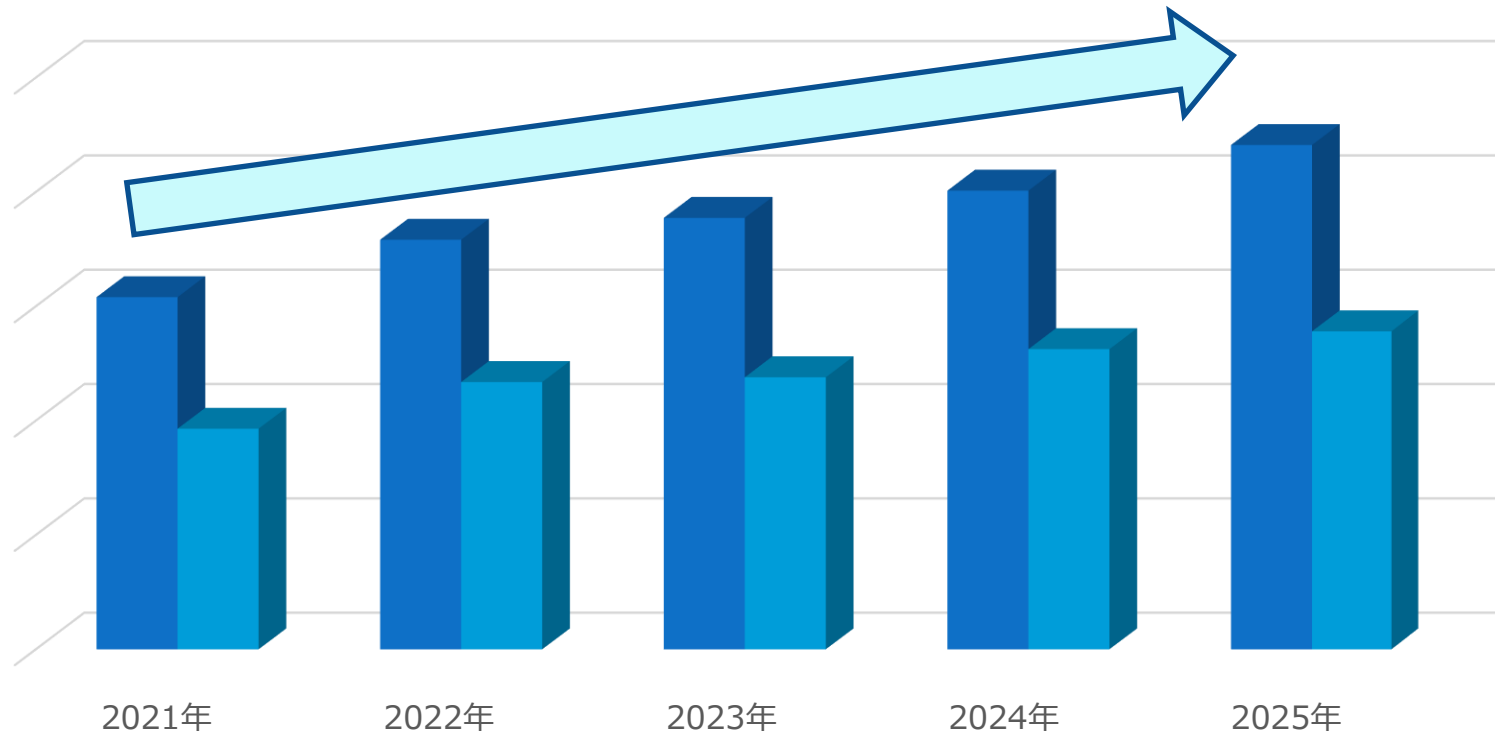
◆新中期経営計画【2023-2025年】成長ドライバー

バイオスティミュラント製品

【22年実績vs25年計画：売上123% 粗利118%】

- ・ アトニック :インド・中国・欧州市場にて適用拡大・普及を図る
- ・ LIDA社製品 : 北中南米地区及び、アジア地区での普及拡大

2021～2025年売上・粗利推移予測



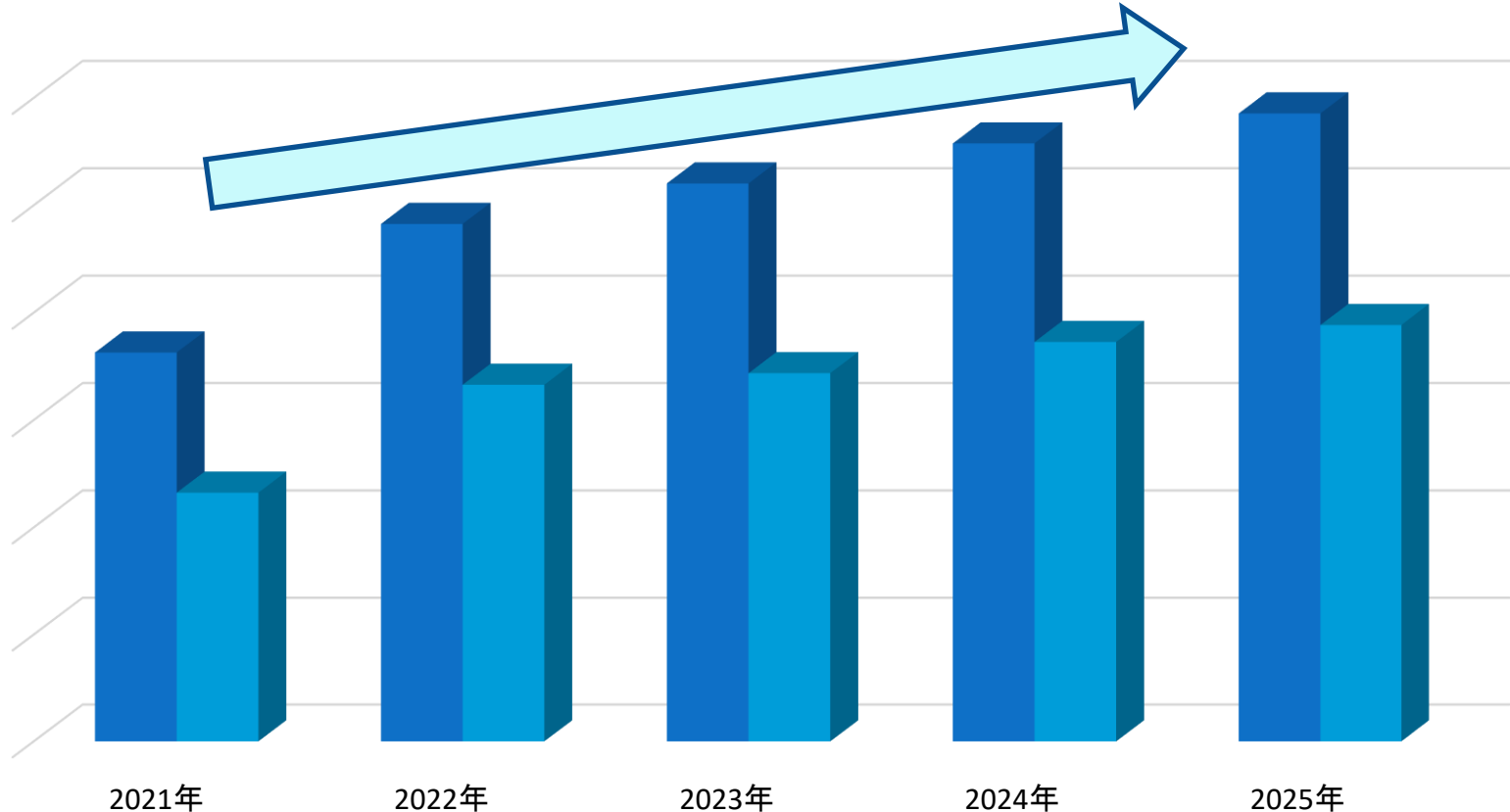
◆新中期経営計画【2023-2025年】成長ドライバー

グローバル製品展開

【22年実績vs25年計画：売上121% 粗利116%】

・既存製品：登録国拡大による数量・金額の増加
販売国を 100ヶ国以上へ

2021～2025年売上・粗利推移予測



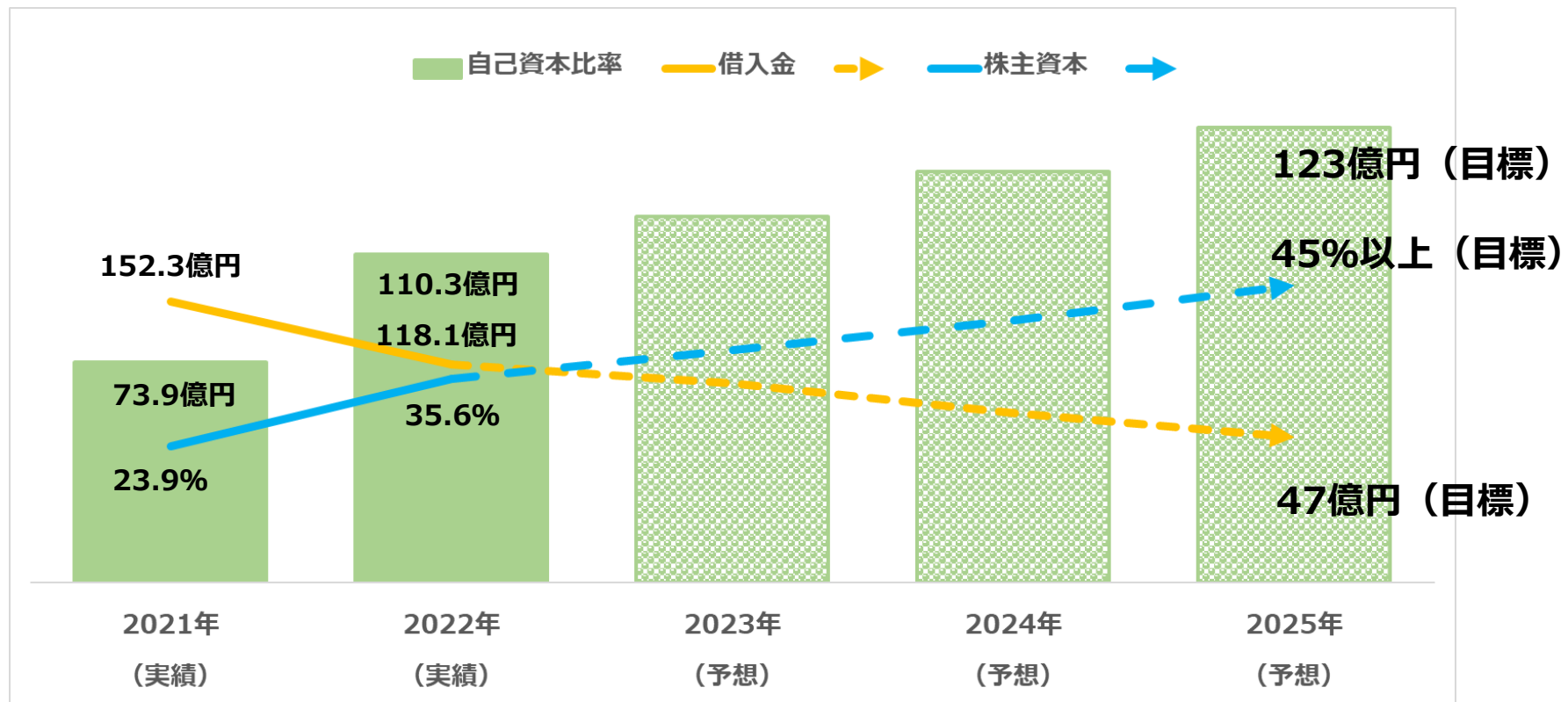
◆ 経営指標

◆ 新中期経営計画 (連結)

金額：億円

	2021年実績	2022年計画	2022年実績	2023年計画	2024年計画	2025年計画
売上高	226.5	232.6	269.6	277.0	292.0	307.0
営業利益	19.8	21.5	33.4	32.0	34.0	37.0
経常利益	19.7	20.3	33.8	31.2	32.8	36.0
親会社に帰属する当期純利益	14.4	13.2	22.6	21.0	22.1	25.5
売上高営業利益率 (%)	8.7%	9.3%	12.4%	11.5%	11.7%	12.1%
連結ROE	19.0%	15.0%	23.4%	17.8%	16.5%	16.8%

◆新中期経営計画【2023-2025年】財務目標



	2021年実績	2022年計画	2022年実績	2023年計画	2024年計画	2025年計画
連結ROE	19.0%	15.0%	23.4%	17.8%	16.5%	16.8%

◆ 自己資本比率 : 2025年目標 45%以上

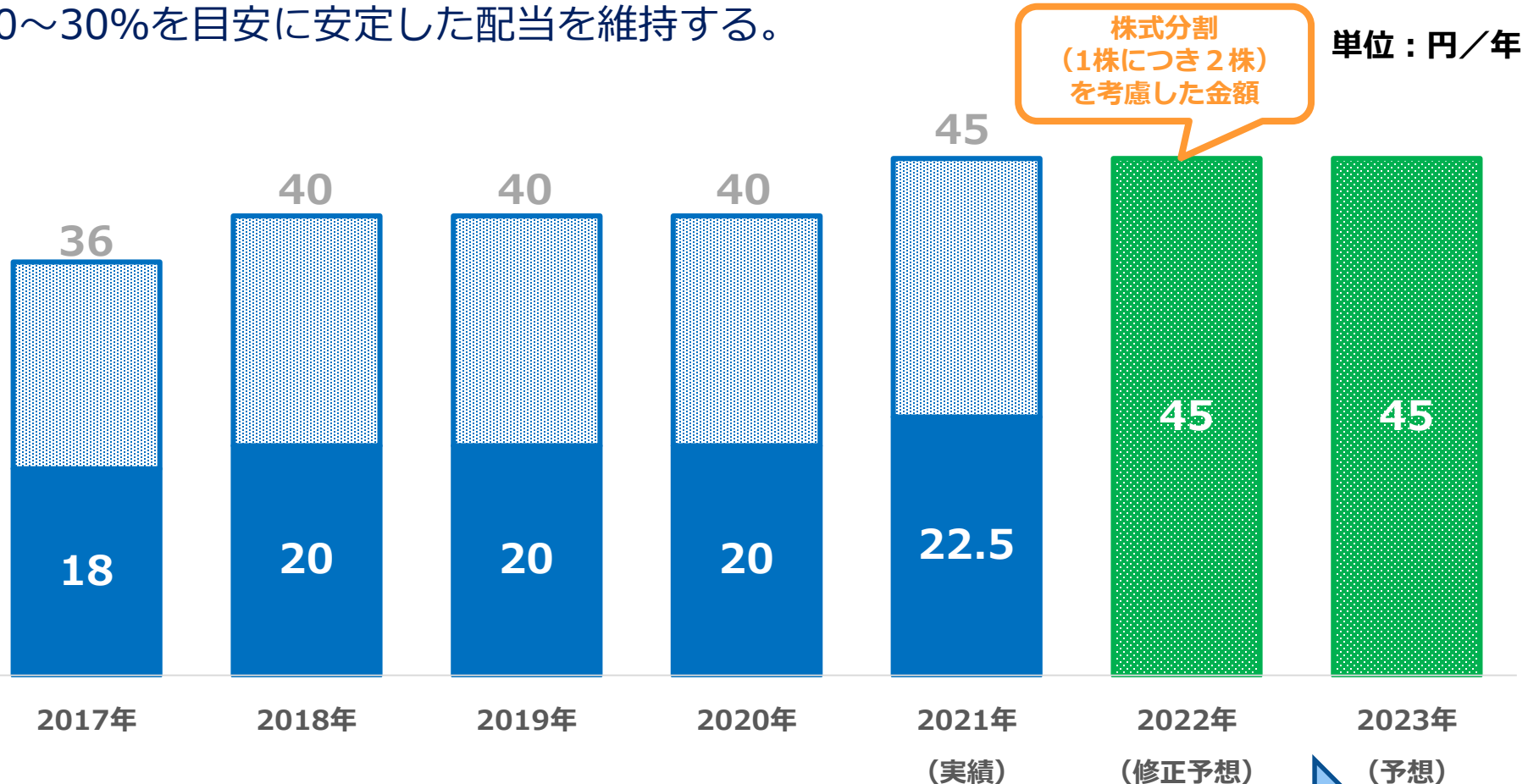
◆ 連結ROE : 2025年目標 15%以上

◆ 剰当D/Eレシオ : 2025年目標 0.1

◆株主還元

➤ 基本的な考え方

株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題のひとつと位置付けたうえ、財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保の充実を勘案し、配当性向20～30%を目安に安定した配当を維持する。



配当性向20～30%を維持

◆本資料の取扱いについて

- 本書には、当社及び当社グループに関する見通し、将来に関する計画などが記載されております。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。
- 当社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。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。