



2025年2月14日

各 位

会社名 株式会社オーバル  
代表者 代表取締役社長 谷本 淳  
(コード番号 7727 東証スタンダード市場)  
問合せ先 上席執行役員 経営企画室長 市村 隆博  
電話 03-3360-5009

## 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2026年3月期を初年度とする3ヶ年の中期経営計画を策定しましたので、下記の通りお知らせいたします。

### 記

当社は、経営理念“確かな計測技術で、新たな価値を創造し、豊かな社会の実現に貢献します。”に基づき、当企業グループの企業活動を通じて、これまで培ってきた技術をより一層深化させることにより、持続的な社会の実現に貢献する商品およびサービスを提供し、アジア No. 1 のセンシング・ソリューション・カンパニーを目指し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に取り組んでおります。

中期経営計画においては、PHASE 1 構造改革期「Imagination2025」において既存の業務プロセスや組織構造を見直し、効率化と最適化を図ってまいりました。2026年3月期より PHASE 2 成長期に移行し、構造改革期で整えた基盤を活かし、新たな市場開拓や製品開発に注力し、企業グループ全体がさらなる成長に向けて邁進します。みなさまのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

#### ・中期経営計画の概要

##### 1. 基本戦略

###### (1) 成長戦略

事業環境の変化を的確に捉え、『既存事業の変革』と社会の課題を解決するための『イノベーション』を実現し、企業価値を高める戦略

- ・センサ事業成長戦略
- ・サービス事業成長戦略
- ・システム事業成長戦略
- ・新事業創出戦略

###### (2) 経営基盤強化戦略

現在の経営基盤の見直しや改善と、時代の変化に即した新しい組織・運用の導入により、強靱で社会から信頼される経営基盤を構築する戦略

- ・生産性向上戦略
- ・人事財務強化戦略
- ・DX 推進戦略
- ・サステナビリティ推進戦略

## 2. 中長期業績計画（連結）

（単位：億円）

	2025年3月期 （見込）	2028年3月期 （計画）	2032年3月期 （計画）
売上高	140	170	200
経常利益	14.0	17.5	29.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	8.8	11.6	20.0
ROE(%)	5.7	7.2	10.0
配当	16円	28円	40円

## 3. 株主還元

2028年3月期のROE7.2%の確実な達成に向けまして、配当および自己株式の取得により、中期経営計画 PHASE2 期間においては、総還元性向 70%以上（計画期間3ヶ年の平均）、DOE2.7%以上を目標値といたします。

なお、詳細につきましては、本日（2025年2月14日）に開示いたしました別紙資料をご参照ください。

（注）本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき算出したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって異なる結果となる場合がございます。

以上



# 中期経営計画 Imagination2028

- PHASE2 成長期 -

株式会社オーバル

2025年2月14日

# 目次

- ／ 1. 中期経営計画 全体像
- ／ 2. 中期経営計画 PHASE1 「Imagination2025」 振り返り
- ／ 3. 中期経営計画 PHASE2 「Imagination2028」
  - (1) 全体像
  - (2) 基本戦略
  - (3) 資本政策

# 1. 中期経営計画全体像

---



オーバルは事業活動を通じて、社会貢献に取り組んでいます。

	主力製品	強み	価値提供領域
<b>センサ部門</b> 2024年3月期 売上比率 <b>69.3%</b>	容積流量計 コリオリ流量計 渦流量計 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 流量計専門メーカーとして高品質な製品を提供</li> <li>■ 原理別6種類の幅広い流量計ラインナップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 産業を支えるマザーツール</li> <li>■ 省エネ（CO2削減）</li> <li>■ 省人化、IoT・DX化、生産性向上</li> <li>■ トレーサビリティ</li> </ul>
<b>システム部門</b> 2024年3月期 売上比率 <b>12.0%</b>	流量計校正装置 出荷システム、 バッチシステム 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 設計・設置・工事・保守までワンストップ対応</li> <li>■ あらゆる流量計測を組み合わせるシステムソリューションを提供</li> <li>■ 校正設備、石油精製会社の出荷設備、海外校正標準設備などで採用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 国家計量標準の維持と供給</li> <li>■ エネルギー安全保障</li> <li>■ 国土強靱化</li> </ul>
<b>サービス部門</b> 2024年3月期 売上比率 <b>18.7%</b>	流量計メンテナンス ※ (他社製含む)、JCSS校正 	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 充実した国内メンテナンスネットワーク</li> <li>■ JCSS事業者の高い校正技術</li> <li>■ 移動校正車両による出張校正</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 国家標準器とのトレーサビリティのある校正</li> <li>■ 安全安心に末永くメンテナンスサービス</li> <li>■ Reduce（リデュース）ものを大切に使い、廃棄物を削減</li> </ul>

※ 計量法校正事業者登録制度

## 経営理念

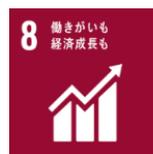
確かな計測技術で、新たな価値を創造し  
豊かな社会の実現に貢献します

## 中長期経営ビジョン

アジアNo.1のセンシング・ソリューション・カンパニーへ

流量の計量標準を支える高度な技術力をベースに、流量計専門メーカーとして幅広い製品ラインナップを強みに、  
様々な流体計測制御への対応力で、アジアNo.1に挑戦する。

## オールが取り組む SDGs



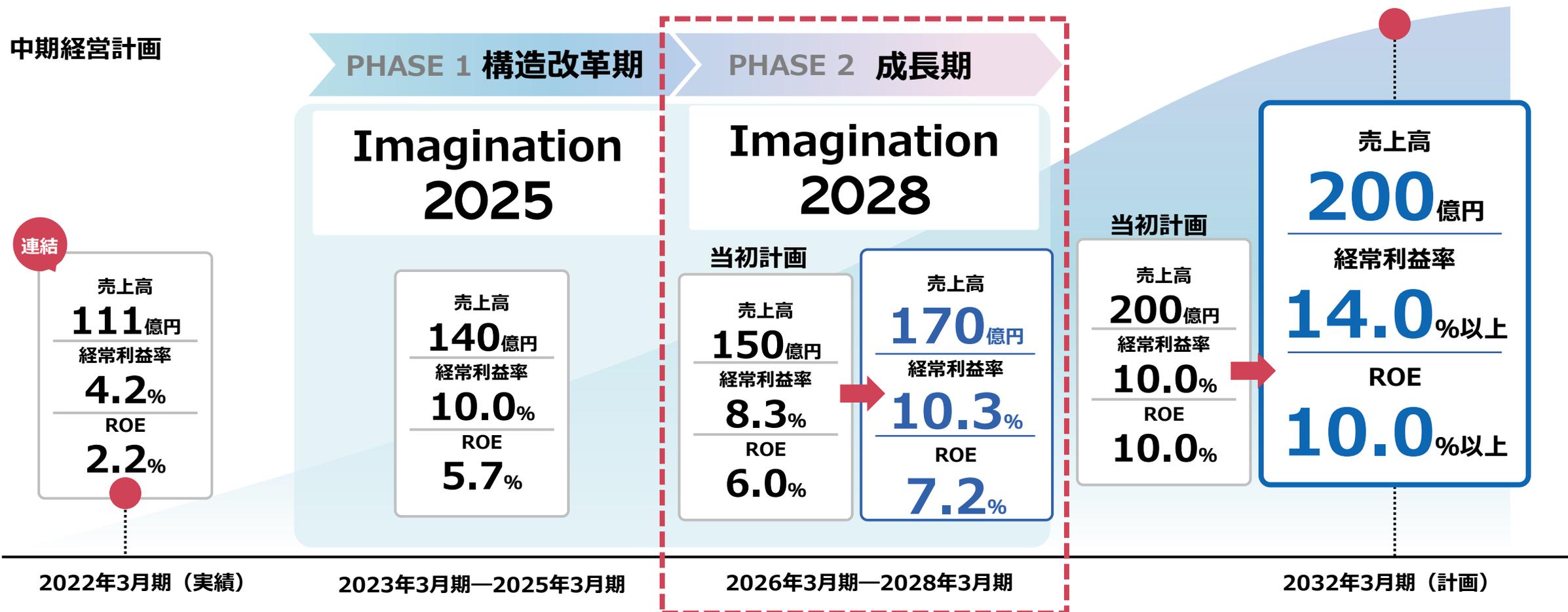
# オーバル 中長期経営ビジョンとPHASE2 の位置づけ



## VISION アジアNo.1のセンシング・ソリューション・カンパニーへ

- PHASE1では、長期的な成長を確保するための**構造改革**に取り組み、その結果、売上高、各種利益は期間中に**計画値を前倒して達成**
- PHASE2でも、新たな事業への参入や効率化の推進など更なる**成長**が見込まれるため、**当初計画から上方修正**
- **2032年3月期**の経常利益率も**上方修正**

### 中期経営計画



## 2. 中期経営計画 PHASE1 振り返り

---



# 前中期経営計画「Imagination2025」計画値と進捗



2023年8月に2025年3月期の計画値を上方修正、さらに想定より早い**1年前倒し**で2024年3月期に最終年度目標値を達成。最終年度の2025年3月期は、国内半導体業界向けの受注減や、中国・韓国の電気自動車用の電池関連業界向けの一服などにより売上高は微減となるが、経常利益は例年を上回る14億円を確保の見通し

単位：億円

	2022年3月 計画公表	→	2023年8月 上方修正	→	2024年3月期 1年前倒し達成		2025年3月期 業績見込
	2025年3月期		2025年3月期		2024年3月期		2025年3月期
売上高	130		<b>140</b>		<b>143</b> ✓		<b>140</b>
経常利益	7.0		<b>14.0</b>		<b>15.7</b> ✓		<b>14.0</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	3.8		<b>8.8</b>		<b>11.0</b> ✓		<b>8.8</b>
ROE	3.0%		<b>5.7%</b>		<b>7.7%</b> ✓		<b>5.7%</b>

	成果	課題
センサ事業成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 半導体関連業界、電池関連業界向けが好調で、売上はPHASE1計画値を前倒しで達成</li> <li>※売上高 75億円（22/3期）→99億円（24/3期）</li> </ul>	<p>半導体関連業界、電池関連業界向けともに足元では一服。これに代わる、新製品やリニューアル製品による売上・利益増が課題</p>
サービス事業成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上はM&amp;Aによる事業領域拡大により、PHASE1計画値を前倒しで達成</li> <li>※売上高 23億円（22/3期）→26億円（24/3期）</li> </ul>	<p>人件費上昇もあり、利益面では、今一步の結果で収益性の改善がPHASE2持ち越しの課題。顧客情報の有効活用による『能動的サービス事業展開』のスロースタートが課題</p>
システム事業成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 大口案件を多く受注し、売上はPHASE1計画値を大幅に上回り前倒し達成、収益性も大きく改善</li> <li>※売上高 12億円（22/3期）→17億円（24/3期）</li> </ul>	<p>受注増に伴い、人材補強が急務</p>
新事業成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 社内ベンチャー制度を新設し、ケムシェルパ調査代行事業を開始</li> <li>■ 既存技術を応用したローリー車マンホールロックシステムを販売開始</li> </ul>	<p>自社保有技術アイデア、M&amp;A、アライアンスについては、実績までには至っておらず、PHASE2における継続課題</p>

	成果	課題
製造BCL戦略※	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 内製化推進により売上原価率の低減 (22/3期63.3%→24/3期58.5%)</li> <li>■ グループサプライチェーンの明確化および、中国子会社において新工場を建設開始</li> </ul>	<p>更なる内製化、製品ポートフォリオの見直しを含めた効率的な生産方式の構築による、工場稼働率、設備稼働率の改善 国内製造子会社の効率化</p>
DX推進戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ DX認定制度の認証を取得</li> <li>■ 専任部署・委員会の設置、CDOの任命等、DX推進体制の構築</li> <li>■ デジタルマーケティングの導入と活用</li> </ul>	<p>グループ会社、関連会社におけるDXの活用とリテラシーの向上</p>
人事財務強化戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ DE &amp; Iの方針の策定と推進</li> <li>■ 各種研修の充実化</li> <li>■ 事業部門別の収益性の分析</li> <li>■ CCCの分析</li> </ul>	<p>製造・サービス・システムなど直接部門の人員補強 事業部門別の収益特性に応じた事業計画設定 営業キャッシュフローの改善</p>
サステナビリティ推進戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ マテリアリティの特定</li> <li>■ オウンドメディアの発信</li> <li>■ 健康優良企業『金の認定』取得</li> </ul>	<p>特定したマテリアリティと、各戦略との紐づけ 環境寄与製品の開発 女性管理職比率の向上</p>

※PHASE2より、製造BCL戦略→生産性向上戦略に名称変更

## 事業機会とリスクを考慮しながら、持続可能な成長を目指す

### 機会

Opportunity

- 脱炭素社会の加速：次世代エネルギー（水素・アンモニア）の実証事業から実用化
- 労働人口減少：自動化、省人化ビジネスの拡大
- エネルギー安全保障：脱炭素社会の実現までの間の地政学リスクをふまえたエネルギーの安全供給
- 国土強靱化：災害に備えた電源不要製品のニーズ拡大

### リスク

Risk

- 市場の縮小：経済の下振れや物価上昇による、設備投資の鈍化
- 海外経済：中国経済の減速や米国トランプ新政権の関税施策
- 技術開発の遅れ：水素・アンモニアエネルギー普及の遅れ
- 人口減少：人材不足、人材獲得コストの上昇

## 成果

### 売上高、利益ともに計画値を前倒して達成

- センサ事業は、半導体関連業界、電気自動車用電池関連業界向けを中心に収益拡大
- サービス事業は、M&Aにより、事業領域を拡大
- システム事業は、大口案件を受注し、課題であった収益性も改善
- 環境・社会・ガバナンス（ESG）戦略を中心に据えた経営方針の浸透
- 3期連続の増配

### 事業領域の拡大と事業の効率化

- センサ事業の半導体関連業界、電池関連業界向けに代わる、新製品・リニューアル製品による売上利益増
- システム事業、サービス事業の人件費増と人材補強
- M&A、アライアンスによるセンシング・ソリューション事業の拡大
- 工場稼働率、資産回転率の改善などによる事業の効率化
- 非財務情報を含めた投資判断に資する情報開示の充実

## 課題

# 3. 中期経営計画 PHASE2

## (1) 全体像

---



## PHASE2 成長期ミッション **確かな**はかる技術と**新しい**価値でサステナブルな取り組みを加速

### 全社戦略

成長戦略	既存事業の「ブラッシュアップ」
	新規事業の「探求/サーチ」
経営基盤強化戦略	経営基盤の「ブラッシュアップ」
	カーボンニュートラル製品の「成長/グロース」
	支える舞台を「創る/クリエイト」
資本政策	株主還元の「充実/エンハンス」

### 2028年3月期目標値

- 新製品・リニューアル製品売上高 : 2025年3月期比30%増
- アジア市場売上高 : 2025年3月期比15%増
- 新規事業売上高 : 17億円
- 一人当たり営業利益 : 2025年3月期比10%増
- 水素・アンモニア関連製品売上高 : 2025年3月期比50%増
- 従業員エンゲージメント調査満足度 : 2025年3月期比5%増
- 従業員離職率 : 2025年3月期離職率維持
- 女性管理職 : 2025年3月期比20%増
- ROE : 2028年3月期7.2%
- 株主還元 : 中期経営計画PHASE2期間  
総還元性向70%以上<sup>※</sup>、DOE2.7%以上

※ : 計画期間3カ年の平均

## 中期経営計画Imagination2028 経営目標

単位：億円

	2025年3月期 (見込)	2028年3月期 (計画)	2032年3月期 (計画)
売上高	140	<b>170</b>	200
経常利益	14.0	<b>17.5</b>	29.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	8.8	<b>11.6</b>	20.0
ROE	5.7%	<b>7.2%</b>	10.0%
配当	16円	<b>28円</b>	40円

## 2032年3月期におけるROE10%とPBR1倍以上の実現に向けて、Imagination2028の各戦略を実行し、PHASE2計画値ROE7.2%を確実に達成します

### 利益率の向上

- 2028年3月期
- 売上高170億円の達成
  - 経常利益17.5億円の達成

### 総資産回転率の向上

- 工場稼働率、設備稼働率の向上
- 資本効率性の高い事業に経営資源を集中

### 財務マネジメント

- キャッシュフローの改善と並行したレバレッジの活用によるM&AやR&Dへの投資
- 株主還元の充実  
総還元性向70%※以上  
DOE2.7%以上

※計画期間3カ年の平均

## Imagination2028

### 成長期待の醸成

#### 当社魅力の情報発信の強化

- コーポレートサイトの充実化
- 統合報告書の開示

#### 情報発信

- 開示などによる当社魅力の情報発信の強化

#### 自己株取得

- 機動的な自己株取得によるEPSの向上

## ■ 中期経営計画における戦略との関連は以下の通り

関連  
ページ

ROEの 改善目標 ROE10%	利益率の向上 (マージン) <b>成長戦略</b>	「アジア市場」と「水素・アンモニア関連事業」の拡大と 経営資源の集中投下	P.19 P.20
		既成技術を活用した新製品開発と企画・設計からのコスト 削減	P.19
ROEの 改善目標 ROE10%	総資産回転率の向上 (ターンオーバー) <b>経営基盤強化戦略</b>	総資産回転率と工場稼働率の改善	P.21
		ROEの分解情報に基づく、生産性向上	P.21
ROEの 改善目標 ROE10%	財務マネジメント (レバレッジ) <b>財務戦略</b>	レバレッジの活用などによる資本収益性の向上	P.21
		キャッシュフローの改善と株主への利益還元の更なる拡充	P.21 P.25
PBRの改善 成長期待度 の向上	成長期待の醸成 <b>IR戦略</b>	株主・投資家とのコミュニケーションの充実化	P.27
		非財務情報を含めた投資判断に資する情報開示の充実	P.27

# 3. 中期経営計画 PHASE2

## (2) 基本戦略

---



## ① センサ事業成長戦略－経営戦略

### 新製品開発

- 成長エンジンとなる、既存技術の派生センサの開発。成長市場や潜在ニーズに合致した新製品の企画【PHASE1継続】

### 既存製品リニューアル

- マーケティングにより、顧客志向の開発を推進し、付加価値を創造、設計からの徹底したコスト追求【PHASE1継続】

### 水素、アンモニア計測用流量計の売上増

- 水素サプライチェーンへの関与、実証用途から事業用途へ【PHASE2新戦略】



## ② サービス事業成長戦略－経営戦略

### メンテナンス事業・校正事業拡大

- 受け身のサービスから、攻め（提案型）のサービスへの転換【PHASE1継続】
- JCSS校正の自動車関連市場向け流量計、他社製流量計、海外向け流量計を中心とした販促強化【PHASE1継続】
- 人件費増の価格転嫁などによる収益性の改善【PHASE2新戦略】

### 水素校正事業拡大

- 水素計測流量計校正設備『OVAL H2 Lab』運用開始、水素計測流量計の品質向上と共に校正事業の拡大【PHASE2新戦略】



## ③ システム事業成長戦略－経営戦略

### 社会への貢献

- ・ 省力化、国土強靱化を実現するシステムソリューションの提供 **【PHASE1継続】**
- ・ カーボンニュートラル実現までのエネルギー安全保障に関わる石油・天然ガスの安定供給に貢献 **【PHASE1継続】**

### アジア事業拡大

- ・ シンガポールを中心に、東南アジア、中国、韓国、台湾のグループ会社連携強化による販路拡大 **【PHASE1継続】**
- ・ 中国、韓国、台湾での小規模システム案件の売上拡大 **【PHASE1継続】**

### 人材育成

- ・ エンジニアリングから設置工事まで、マルチなソリューション人材の育成 **【PHASE2新戦略】**



## ④ 新事業創出長戦略－経営戦略

### 社内自社技術の展開

- ・ 自社保有技術（設計・製造）をベースに創出できる新事業の検討 **【PHASE1継続】**

### 新たなセンシングソリューションカンパニーとのM&A・アライアンス

- ・ 流量計測技術との融合によるシナジーで事業領域を拡大 **【PHASE2新戦略】**

きっかけは、  
あなたのアイデア



## ①生産性向上戦略－経営戦略

### 徹底したBCL（ベストコストロケーション）

- ・ 原材料・生産工程を考慮した設計、ならびに生産方式・サプライチェーンの見直しを実施し、コスト（材料費・製造経費）削減と、品質・納期の安定の両立を図る【PHASE1継続】

### 工場稼働率、設備稼働率の改善

- ・ 内製化と自動化の追求、製品ポートフォリオの見直しを含めた効率的な生産方式の構築による、工場稼働率、設備稼働率の改善【PHASE2新戦略】



## ②人事財務強化戦略－ESG戦略

### 人材戦略

- ・ DE&I（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）の推進、人材確保を見据えた従業員エンゲージメントの向上、各種教育・研修制度の充実【PHASE2新戦略】

### 財務戦略

- ・ 各事業部門のROEを分解情報から、資本効率性の高い事業を抽出し、経営資源を集中【PHASE2新戦略】
- ・ FCF（フリーキャッシュフロー）およびCCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）の改善と並行してレバレッジの活用による新規事業や研究開発への投資【PHASE2新戦略】



## ③ DX推進戦略－経営戦略

### デジタルツール活用による収益増

- ・ DX認定取得をバックグラウンドに、全社でデジタルツールを活用し、従業員一人当たりの売上高、利益増 **【PHASE2新戦略】**

### 情報資産の有効活用

- ・ 蓄積された納入実績・修理実績・顧客情報のデジタルマーケティングへの活用 **【PHASE1継続】**

### DXマインドのディフュージョン（拡散）

- ・ 全従業員がデジタルを活用し、IT資格にチャレンジ **【PHASE2新戦略】**



## ④ サステナビリティ推進戦略－ESG戦略

### 事業活動を通じての環境課題への取り組み

- ・ 化石燃料の代替エネルギー関連商品をはじめとした環境に配慮した製品およびサービスを提供 **【PHASE1継続】**
- ・ リデュース（プラスチック廃棄量削減）関連製品の開発と販売 **【PHASE2新戦略】**
- ・ 事業活動により排出されるCO2量の削減、廃棄物の削減と再利用の推進 **【PHASE1継続】**

### すべてのステークホルダーの人権を尊重

- ・ 性別や年齢、国籍や社会的身分、障がいの有無など個人の属性に関係なく、すべてのステークホルダーの人権を尊重 **【PHASE1継続】**

### マテリアリティの中期経営計画との連動

- ・ 特定したマテリアリティ(重要課題)を中期経営計画と連動させてKPIを定め、全社的な取り組みを通じて実効性を高める **【PHASE2新戦略】**



## ④ サステナビリティ推進戦略 – ESG戦略

### TCFDに基づく情報開示

オーバルグループはサステナビリティ基本方針である“「持続可能な社会の実現」と「持続的な企業グループの成長」の両立を目指す”という使命を果たしながら、パリ協定で掲げられた国際的な目標を目指すべく、TCFD提言に沿った情報開示に取り組んでまいります。

項目	対応状況
ガバナンス	環境経営の推進体制において、取締役・執行役員などで構成するマネジメントシステム会議を設置 同会議では、中長期的な課題の検討や方針の策定、気候変動による事業リスク・機会の共有や対策を議論
戦略	蓄積した技術と経験で、脱炭素社会の構築と代替エネルギーサプライチェーンに関連する商品・サービスの開発・提供に積極的に投資・推進
リスク管理	コンプライアンス委員会および監査室、経営企画室主導のもと、内部統制と一体化した全社的なリスク管理体制を構築、整備。気候変動に係るリスクについては、ISOマネジメントシステムに則り、運用・評価。
指標・目標	①水素、アンモニア関連商品・サービスの売上高を2028年3月期末までに2024年3月期比100%増とする。 ②自社が排出するCO2量を2028年3月期末までに2025年3月期比10%減とする。

# 3. 中期経営計画 PHASE2

## (3) 資本政策

---



# 2028年3月期のROE7%必達に向けて

## 中期経営計画 PHASE2 期間

**総還元性向 70%以上※、DOE2.7%以上**  
**機動的な自己株式取得の実施を予定**

※計画期間3力年の平均

	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年3月期～ 2028年3月期
	実績			予想	目標
年間配当	6円	9円	14円	16円	
配当性向	47.0%	31.1%	28.5%	40.7%	<b>期間中 総還元性向70%以上 DOE2.7%以上</b>
総還元性向	47.0%	31.1%	28.5%	40.7%	
DOE	0.9%	1.3%	2.0%	2.2%	

### 配当 基本方針

最も重視すべき株主の皆様への利益還元であると認識し、会社の経営基盤の確保と将来の事業展開に備えた財務体質の充実を総合的に勘案し決定する。  
 本中期経営計画期間中においては、利益変動にかかわらず、安定的な配当を実施するべく、株主還元指標としてDOEも導入する。

## 「成長投資」「株主還元」「財務体質の健全化」の バランスを確保の上、経営資源を配分



キャッシュイン



キャッシュアウト

### キャッシュイン方針

- ・利益率の改善（経常利益率2025年3月期比0.3ポイント増）、運転資本改善などによる営業キャッシュフロー増加に向けた取り組みの実施
- ・財務健全性を確保しつつ借入を実施
- ・保有資産の見直しと有効活用

### キャッシュアウト方針

- ・ESG投資①：水素事業への投資
- ・ESG投資②：人的資本投資
- ・M&A投資
- ・株主還元

### 投資計画

#### 成長投資

- ・水素・システム事業への投資
- ・人的投資
- ・R&D投資

#### 設備投資

- ・工場増設
- ・IT投資（スマート工場化）

#### 株主還元

- ・総還元性向(計画期間平均70%以上)、DOE(2.7%以上)の引き上げ
- ・自己株式の取得

## BS戦略

### 資産の最適化

- 固定資産の管理: 収益性 (CIF)の低い資産の見直し、政策保有株式の見直し
- 流動資産の管理: 余剰現金の適切な運用、売上債権回転率と棚卸資産回転率の改善

### 負債管理

- 借入金の最適化: 長短期の借入金をバランスよく組み合わせ、金利負担を抑えつつ資金を確保

### 資本構成の最適化

- レバレッジの調整: 自己資本と他人資本 (負債) の比率を最適化
- 株主還元の見直し: 総還元性向 (計画期間平均70%以上) DOE (2.7%以上) の引き上げ、自己株式取得

## IR戦略

### 株主・投資家の皆様との対話促進

- 決算説明会、個人投資家説明会等を通じた株主・投資家の皆様との対話促進

### 非財務情報の積極的な開示

- Webサイト、統合報告書等による非財務情報の積極的な開示

---

#### 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。
- 20ページ上段、21ページ上下段、22ページ上下段の画像はイメージです。