



Chemical Innovator for Crop & Life

2015年9月期
決算説明会

2015年11月30日



日本農薬株式会社

<http://www.nichino.co.jp>

説明会次第



- I. 2015年9月期実績について
- II. 2016年9月期計画について
- III. 日農グループビジョンについて
- IV. 新中期経営計画について
- V. 質疑応答





Ⅰ. 2015年9月期実績について

2015年9月期実績(前期比)

増収増益

(単位:億円、%)

	15年9月期	14年9月期		
	実績	実績	前期比	伸び率
売上高	569	567	2	0.4
国内農業販売	199	199	0	△ 0.3
海外農業販売	247	261	△ 14	△ 5.7
化学品・医薬品他	45	43	2	3.5
ノウハウ技術料	62	45	17	37.5
その他	17	18	△ 1	△ 3.4
売上原価	309	323	△ 14	△ 4.3
売上総利益	260	244	16	6.6
販売費及び一般管理費	160	150	10	7.2
営業利益	99	94	5	5.8
経常利益	94	94	0	0.2
特別損失	(※)10	0	9	1862.8
当期純利益	56	61	△ 5	△ 8.4

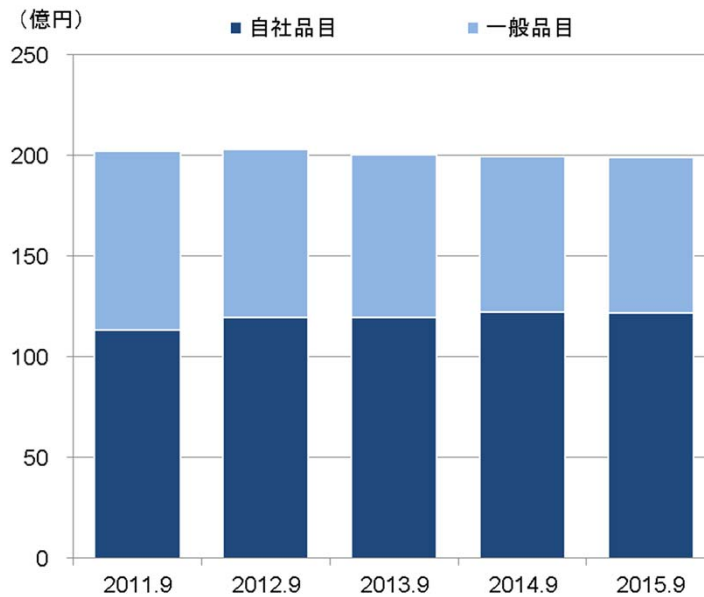
(※)オルトスルフアムロンのれん減損損失等

前期の売上高は、569億円と前期比2億円、0.4%の増収であります。

事業部門別の状況については後ほどご説明致しますが、利益面ではノウハウ技術料の増加や為替の円安基調での推移もあり、営業利益は99億円と前期比5億円、5.8%の増益であります。経常利益は営業外費用として持分法による投資損失を計上したこともあり、ほぼ前期並みの94億円であります。また、当期純利益は特別損失として、2013年にイタリアのISEM社より買収した除草剤「オルトスルフアムロン」の「のれんの減損損失」を特別損失として計上したことなどから56億円と前期比5億円、8.4%の減益であります。

国内農薬販売 – 売上高構成比

昨年の消費税増税前の前倒し需要の反動などから横ばい



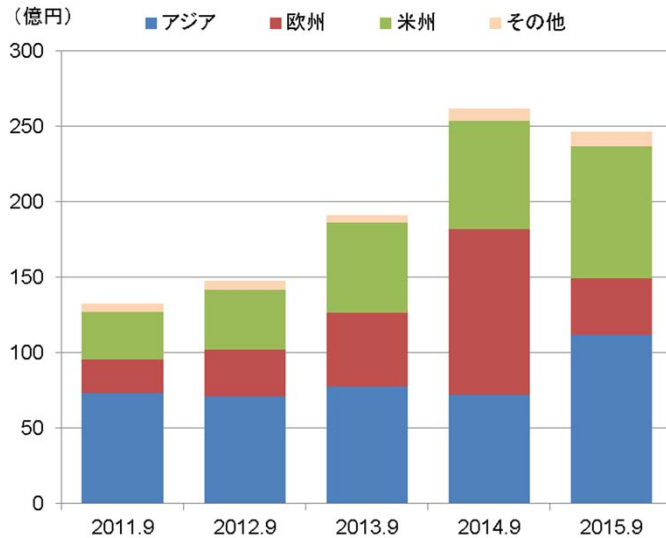
ご覧のグラフは、国内農薬販売の売上高構成比の推移を表したものです。

前期は新規殺ダニ剤「ダニコング」を始めとする新製品5剤の販売を開始し、品目ポートフォリオの拡充を図るとともに、園芸用殺虫剤「フェニックス」などの自社開発品目の普及拡販に努めました。

また、農薬原体販売では園芸用殺虫剤「コルト」の適用拡大分野での販売が好調に推移しました。しかしながら、昨年4月の消費税率引き上げに伴う前倒し需要の反動や天候不順の影響などから農薬需要が伸び悩み、国内販売全体の売上高は、ほぼ前期並みの199億円であります。

海外農薬販売 – 地域別売上高

アジア、米州が伸長もフェニックス原体販売が減少



実績為替レート:118.20円/ドル (2014年度:101.10円)、136.69円/ユーロ (2014年度:138.04円)

ご覧のグラフは、海外農薬販売の地域別売上高の推移を表したものです。

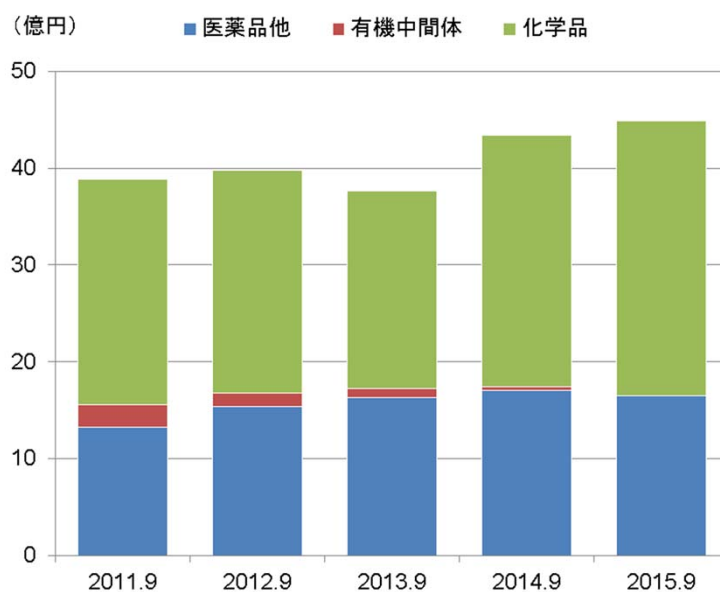
前期はベトナムと過年度の流通在庫の消化が進展した韓国で販売が好調に推移したことに加え、本年3月に発行済株式総数の74%を取得したインドのハイデラバードケミカル社の業績を下期から連結の範囲に含めたこともあり、アジア地域の売上高が拡大しました。

また、米州ではニチノーアメリカの業績伸長などを背景に売上高が増加しました。その一方で、グラフの欧州に含まれておりますバイエル社向けフェニックス原体販売の大幅な減少などから、為替は円安基調で推移したものの、海外販売全体の売上高は247億円と前期比14億円の減収であります。

なお、前期の為替の実績レートはご覧のとおりであります。

化学品・医薬品他－事業部門別売上高

シロアリ薬剤販売が伸長



化学品・医薬品他－事業部門別売上高

ご覧のグラフは、化学品・医薬品他の事業部門別売上高の推移を表したものです。

前期は医薬品事業では外用抗真菌剤の販売が競争激化や販社の在庫調整などから伸び悩みました。

一方、化学品事業はアグリマートの業績寄与もあり売上高が伸長し、化学品・医薬品他全体の売上高は45億円と前期比2億円の増収であります。



II. 2016年9月期計画について

2016年9月期計画(前期比)

増収減益

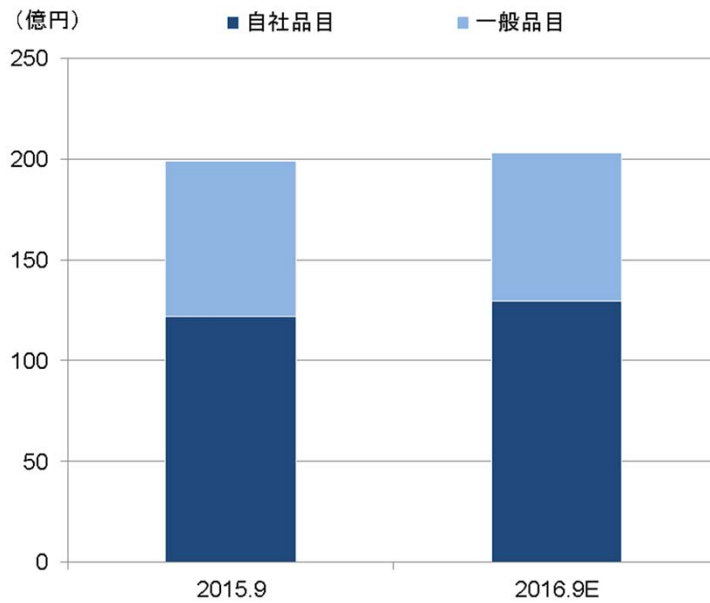
(単位:億円、%)

	16年9月期	15年9月期		
	計画	実績	前期比	伸び率
売上高	575	569	6	1.0
国内農薬販売	203	199	4	2.1
海外農薬販売	270	247	23	9.5
化学品・医薬他	51	45	6	13.6
ノウハウ技術料	32	62	△ 30	△ 48.0
その他	19	17	2	8.9
売上原価	347	309	38	12.2
売上総利益	228	260	△ 32	△ 12.3
販売費及び一般管理費	171	160	11	6.6
営業利益	57	99	△ 42	△ 42.7
経常利益	49	94	△ 45	△ 47.7
特別損失	0	10	△ 10	0.0
当期純利益	28	56	△ 28	△ 50.2

売上高は、海外農薬販売の伸長を主要因に575億円と前期比6億円、1.0%の増収の計画であります。利益面では、ノウハウ技術料の減少に加え、新中期経営計画に沿った将来への事業拡大と収益向上に向けた販管費の増加11億円もあり、営業利益は57億円と前期比42億円、42.7%の減益、経常利益は49億円と前期比45億円、47.7%の減益、さらに当期純利益は28億円と前期比28億円、50.2%の減益の計画であります。

国内農薬販売 – 売上高構成比

自社品売上高が増加

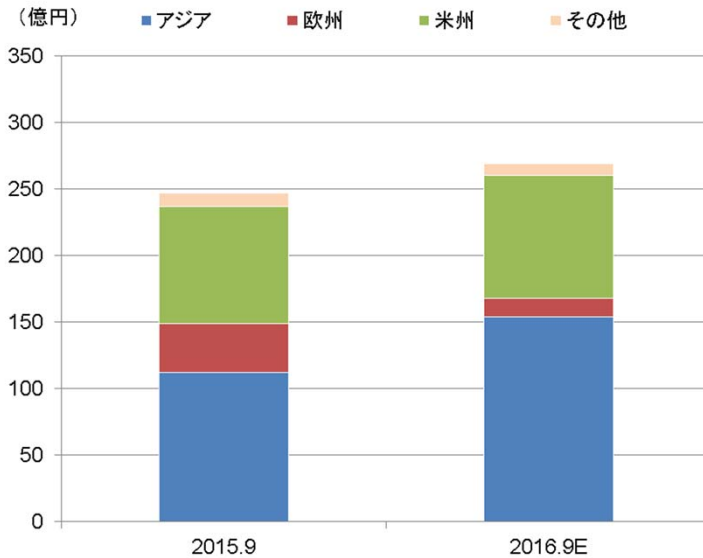


ご覧のグラフは、今期の国内農薬販売の売上高構成比を表したものです。

今期は「フェニックス」を始めとする主力自社開発品目の拡販に努めるとともに、前期から販売を開始した「ダニコング」の普及拡販に努め、売上高は203億円と前期比4億円の増収の計画であります。

海外農薬販売 – 地域別売上高

アジア、米州の売上高伸長



計画為替レート:120円/ドル、130円/ユーロ

ご覧のグラフは、今期の海外農薬販売の地域別売上高を表したものです。

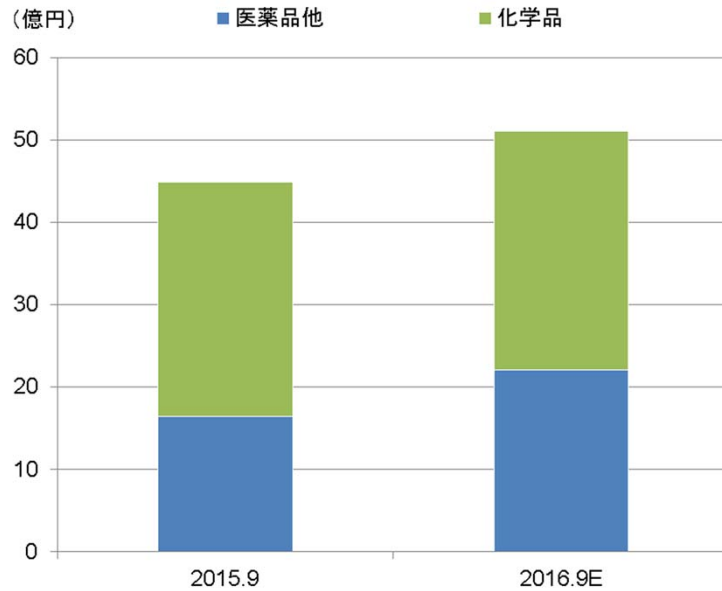
アジア地域では、「フェニックス」の普及活動を強化し拡販を目指すとともに混合剤の開発を推進します。また、前期の下期より連結の範囲に含めたハイデラバードケミカル社の通期での連結寄与もあり売上高が伸長する計画であります。

緑色でお示している欧州はフェニックス原体販売の消失から、減収となる見込みであります。

また、米州でのニチノーアメリカの業績伸長などもあり、海外販売全体の売上高は270億円と前期比23億円の増収の計画であります。

化学品・医薬品他 – 事業部門別売上高

医薬品事業の拡大



ご覧のグラフは、今期の化学品・医薬品他の売上高の計画を表したものです。

化学品事業では、新規シロアリ薬剤「ネクサス」を市場に投入するとともに、アグリマーとの協働を推進します。

また、医薬品事業では、今期より新規品目上市に係る原薬の提供を開始することなどから売上高が伸長する見込みであります。

配当計画

安定的な配当の継続

		12.9	13.9	14.9	15.9	16.9E	
当期純利益	百万円	2,285	4,715	6,137	5,625	2,800	
配当総額	百万円	602	869	1,002	1,002	1,002	
1株当たり配当金	中間	円	4.5	4.5	6.5	7.5	7.5
	期末	円	4.5	8.5	8.5	7.5	7.5
	合計	円	9.0	13.0	15.0	15.0	15.0
配当性向	%	26.4	18.4	16.3	17.8	35.8	

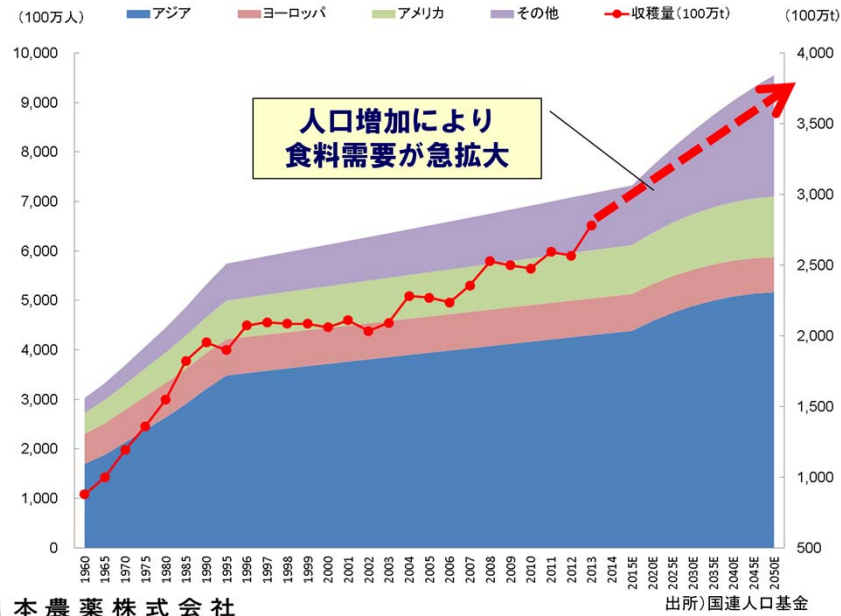
今期の配当金につきましては、「安定的な配当を継続する」との方針から年間15円の予定であります。今後とも、経済環境、業績や事業計画、財務状況などを総合的に勘案して適正な利益還元を図りたいと考えております。



III. 日農グループビジョンについて

世界人口の推移

約70億人(2011年)から約97億人(2050年)へ



13

まず、農薬業界を取り巻く事業環境についてご説明致します。

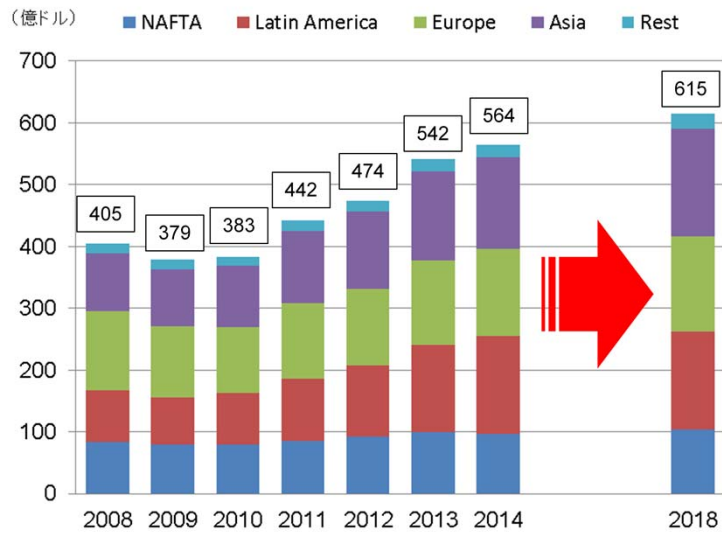
ご覧のグラフは、1960年からの世界の人口の推移と2050年までの予想を表したものです。2011年に世界人口は約70億人を超え、2050年には約97億人にまで達すると予想されております。

人口増加に伴う食料需要の増大に応えるには、食料の増産が必要ですが、作物栽培に適した耕作地は限られており、その拡大には莫大な資本投下と時間が必要であるとの報告もあります。

将来的な食料の安定供給を考えたとき、いかに単位面積当たりの収穫量を増やすか、ということが重要な課題であり、農薬の果たす役割もこれまで以上に大きなものになると考えられます。

世界の農薬市場

世界的な人口増加、新興国の経済発展などから需要拡大
2014年から2018年まで年平均2.7%の成長を見込む

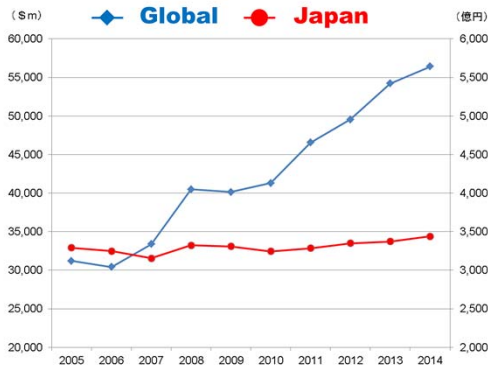


世界の農薬市場は、ご覧のグラフにありますように拡大基調にあります。

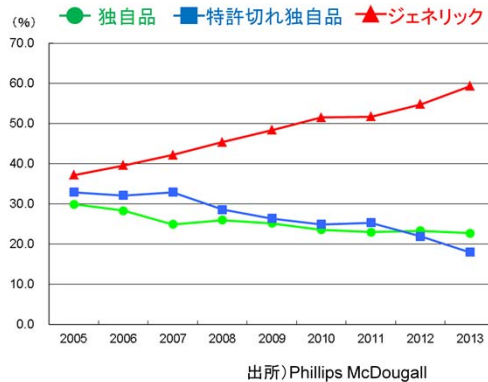
フィリップスマクドゥーガル社の調査によれば、世界の農薬市場は人口増加や新興国の経済発展などを背景に2014年から2018年までに年平均2.7%の成長を遂げるとされており、今後も市場は拡大基調にあると考えられます。

世界と日本の農薬販売とジェネリック農薬動向

世界と日本の農薬販売



世界のジェネリック農薬動向



ご覧の左上のグラフは、世界と日本の農薬販売額の推移を表したものです。

世界の農薬市場が拡大基調にある一方で、日本の農薬市場は農業従事者の高齢化などの構造的な問題からほぼ横ばいで推移しております。

また、右下のグラフは世界のジェネリック農薬の動向を表したものです。

農薬にも医薬と同様にジェネリック品があり、ジェネリック農薬と呼ばれています。

現在、創薬難度の高まりと研究開発費の増大から新規農薬、ここでは独自品と表示していますが、その上市頻度は低下傾向にあります。また、オリジナルメーカーのオフパテント品、ここでは特許切れ独自品と表示しておりますが、このシェアも大きく低下しています。

一方、ジェネリック農薬は研究開発に係る費用を大幅に削減出来るため、低価格での商品提供が可能であり、近年その使用は急速に拡大しております。世界の農薬市場における、そのシェアは2010年には50%を超え、その後もシェアの拡大が続いております。

。

中長期的事業環境

業界再編	Platform(Arysta、Chemtura買収)、FMC(Cheminova買収)のように、規模拡大(世界トップ5~10)を目指したM&Aが再度活発化
国内農薬販売	米価低迷による農家の収益低下やTPPによる農業資材費の低下圧力継続
海外農薬販売	食料需要増加により農薬市場が拡大する一方で、ジェネリック農薬との価格競争激化
農薬開発	農薬登録の世界的な規制強化による既存農薬の登録維持コスト急増と創薬コストの増加
製造	化学物質の規制強化によりコストと調達難度が上昇、原価低減難

- ビジョンの目標達成に向けた事業推進
- 収益力(財務体質)の維持・強化
- 研究開発力(創薬力)の強化
- コスト競争力と調達力の向上

以上の当社を取り巻く中長期的な事業環境の見通しについて簡潔にまとめますと、米国のプラットフォームとFMCの両社のように世界のトップ10入りを目指したM&Aが再度活発化しております。

国内農薬市場は、米価低迷による農家の収益低下やTPP参加による農業資材費の低下圧力が継続するものと考えられます。海外農薬市場は、食料需要増加により拡大基調が継続する一方で、ジェネリック農薬との価格競争の激化が懸念されます。

開発面では、世界的な登録規制の強化により既存農薬の登録維持コストの急増と創薬コストの増加が見込まれます。

製造場面では化学物質の規制強化によるコストと調達難度の上昇、さらに国内では円安の影響から原価低減が困難な状況にあります。

このような事業環境下、当社に求められるものは、ここにお示した4つの事業競争力強化に向けた施策の実現であると認識しております。

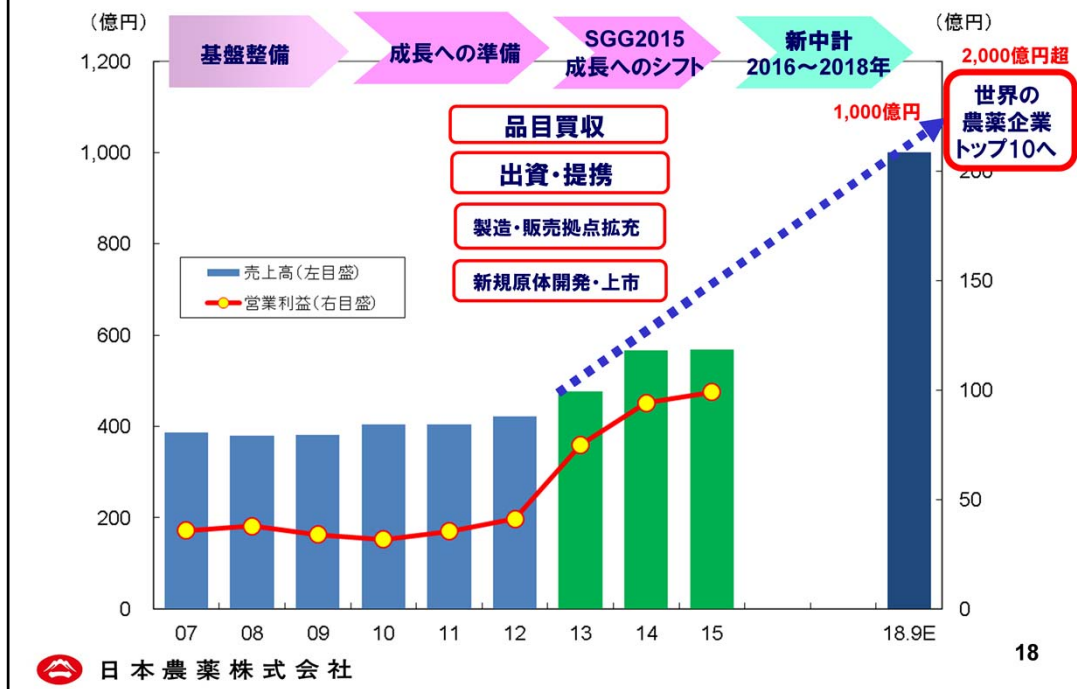
Nichino Group - Growing Global 世界で戦える優良企業へ

作物保護や生活環境改善など、これまで農薬化学事業で培ってきた技術を更に高めることで、人類の未来に貢献する企業グループを目指す

新規農薬や技術の継続的提供による農業生産支援を通じて社会に貢献する

当社のグループビジョンの呼称は、「Nichino Group – Growing Global 世界で戦える優良企業へ」であります。また、本ビジョンの基本方針は、「作物保護や生活環境改善など、これまで農薬化学事業で培ってきた技術をさらに高めることで、人類の未来に貢献する企業グループを目指す」ことであり、主たる目標は「新規農薬や技術の継続的提供による農業生産支援を通じて社会に貢献する」ことであります。

Nichino Group – Growing Global 達成に向けて



ご覧のグラフは、2007年度から2018年度までの売上高と営業利益の実績と計画を表したものです。

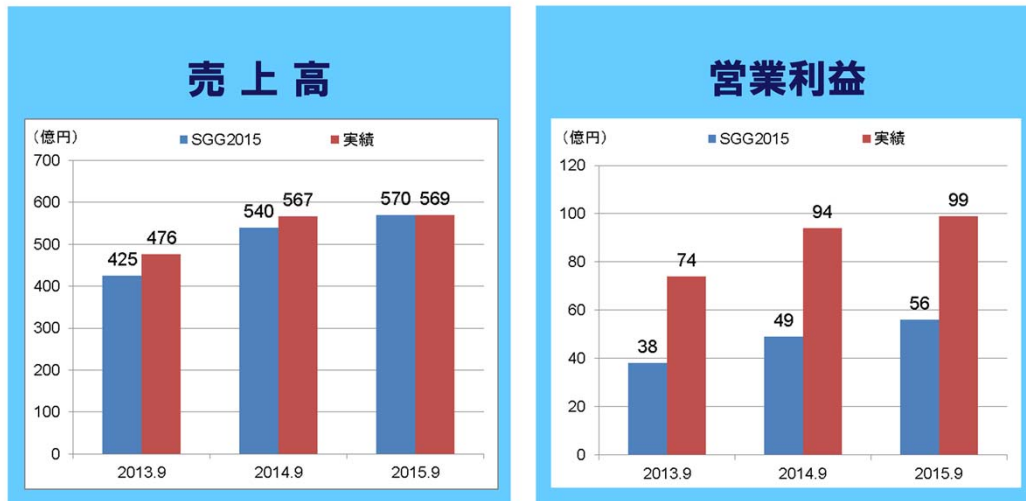
2007年度から2012年度までの6年間は、基盤整備と成長への準備期間との位置づけであり、この間の業績は安定的ではありましたが、研究開発投資を強化して企業理念を具現化し、将来のさらなる成長と飛躍を目指すためには、積極的な目標設定とそのための戦略立案が必要であると判断し、成長路線に舵を切ることと致しました。



IV. 新中期経営計画について

Shift for Growing Global 2015 の数値計画と実績

売上高は計画水準ながら営業利益は計画を上回る



まず、2013年度から2015年度までの前中期経営計画「Shift for Growing Global 2015」の総括を致します。

業績の計画と実績の比較では、売上高は左のグラフにありますように、ほぼ計画水準で推移しましたが、営業利益につきましては、右のグラフにありますように計画を上回ることが出来ました。

Shift for Growing Global 2015 の総括

成長戦略の推進

- **海外事業展開強化**
HCL、SNBへの出資やブラジル現地法人、ベトナム駐在員事務所開設による海外展開の進展
- **創薬力強化と開発早期化**
ピフルブミド上市 と ピラジフルミド登録申請ならびに NNI-1501の開発決定
- **製造力強化**
海外製造拠点の獲得

高収益体質の追求

- **国内営業強化**
ピフルブミド(商品名:ダニコング)の上市
- **農薬外事業の選択と集中**
アグリマート出資によるシロアリ薬剤事業の拡大とルリコナゾールの開発進展
- **経費構造の改善**
経費適正化の遅延と在庫の高止まり

前中期経営計画では、「成長戦略の推進」と「高収益体質の追求」を2本柱として、従来の品目主体の事業展開に加え、自らがビジネスの枠組みを創造・提供する事業開発を推進することにより中計とグループビジョンの達成を目指してまいりました。

その結果、「成長戦略の推進」においては、M&Aや出資・提携などにより海外事業展開を強化するとともに海外製造拠点などを獲得致しました。また、創薬力の強化と開発の早期化に取り組み、新規殺ダニ剤「ピフルブミド」、商品名「ダニコング」の上市と新規汎用性殺菌剤「ピラジフルミド」の登録申請および新規水稻用殺虫剤「NNI-1501」の開発の機関決定など一定の成果を上げることが出来ました。

「高収益体質の追求」では事業基盤である国内営業の強化を目指すとともに、シロアリ薬剤事業の拡大と外用抗真菌剤「ルリコナゾール」の開発が進展するなど農薬外事業の拡大を図りました。一方、経費適正化の遅れと在庫の高止まりから経費構造改善には課題が残ったものと認識しております。

成長戦略の進捗状況

国内外企業を対象としたM&Aや出資、品目買収

品目買収

- ・除草剤「オルトスルフアロン」の買収（2013年10月）

出資・提携

- ・アグリマート社株式取得（2014年1月）
- ・ブラジル Sipcam Nichino Brasil S.A.へ出資(50%)（2014年9月）
- ・インド Hyderabad Chemical Pvt. Limited へ出資(74%)（2015年3月）
- ・Sipcam Europe へ追加出資(10%⇒20%)（2015年9月）

海外拠点強化

- ・ブラジル現地法人 Nichino do Brasil Agroquimicos Ltda.新設（2014年7月）
- ・ベトナム駐在員事務所新設（2014年11月）

次に、前中期経営計画の成長戦略の進捗状況と主な成果についてご説明致します。

品目買収では、一昨年10月にイタリアのISEM社より同社が保有する「オルトスルフアロン」を譲り受けました。

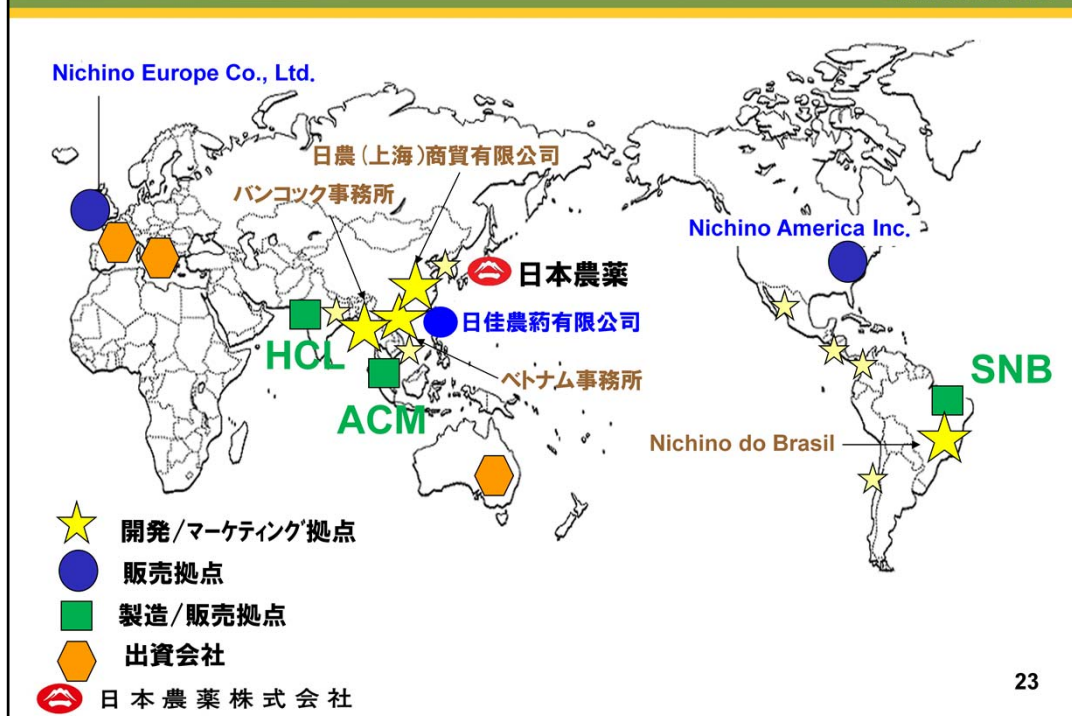
出資・提携案件では、昨年1月にシロアリ薬剤事業を展開する「アリストライフサイエンスアグリマート」の発行済株式の100%を取得し、「アグリマート」へと社名変更し当社の連結子会社と致しました。

また、昨年9月にはイタリアの大手農薬企業であるシプカム社のブラジル子会社「シプカムアグロ」の発行済株式の50%を取得し、社名を「シプカムニチノーブラジル」へ変更して合弁会社として共同経営を行なうことと致しました。

また、本年3月にインドの農薬製造販売会社である「ハイデラバードケミカル」の発行済株式の74%を取得し連結子会社化致しました。さらに、本年9月にはシプカムヨーロッパへの追加出資を行ない、持分法適用関連会社としました。

一方、海外拠点強化策として、昨年7月にはブラジル・サンパウロ市に同国および南米諸国における当社品目の登録、開発、普及などの統括を目的とした100%出資会社「ニチノー・ド・ブラジル」を新設致しました。また、昨年11月には、ベトナム・ホーチミン市にベトナム駐在員事務所を新設致しました。

海外拠点戦略の進捗状況



ご覧の世界地図は、当社の海外拠点を表したものです。

黄色の星でお示したブラジルのニチノー・ド・ブラジル、中国の日農上海、ベトナム事務所、バンコック事務所その他、アジアおよび中南米各国にサテライトオフィスとして、開発とマーケティングの拠点を設置しております。

また、青色でお示した米国・ニチノーアメリカ、英国・ニチノーヨーロッパならびに台湾の日佳農薬3社は当社農薬の販売子会社であります。

緑色は製造・販売拠点を表しており、マレーシアにACM社があります。さらに、先ほどご説明致しましたように新たな拠点としてシブカムニチノーブラジルとハイデラバードケミカルの両社が加わりました。また、オレンジ色でお示したフランス、イタリアならびにオーストラリアの農薬会社3社にも出資し、海外拠点強化を着実に進めております。

Advance to Growing Global 2018 グローバル企業への前進

- 日農グループビジョン達成に至る通過点として目標売上高1千億円を達成する
- SGG2015で実施した積極策(投資)の早期収益貢献化
- 事業収益力と整合した経費の適正化を図り、収益向上を目指す

これらの前中期経営計画の成果を踏まえ、当社は今期を初年度とする3カ年の新たな中期経営計画を策定いたしました。

呼称は「Advance to Growing Global 2018 グローバル企業への前進」であります。

本中計期間をグループビジョン達成に至る通過点として、前中計期間に実施した積極策の早期収益貢献化を図るとともに事業収益力と整合した経費の適正化と収益向上により、目標売上高1,000億円の達成を目指します。

目指す事業規模と2018年のありたい姿

将来、世界で**トップ10**の
事業規模(売上高2,000億円超)の研究開発型企业

通過点としての2018年のありたい姿

- グループ全従業員が常に高い志と誇りを持ち、自主的に業務に取り組む企業
- 目標売上高 1,000億円を達成
- 創薬による高付加価値品と価格競争力のある汎用品・良質なジェネリック品をグローバルに展開
- 強固な国内基盤を確保し、流通への影響力と事業規模・収益力は業界トップクラス
- 開発・生産・販売拠点を世界主要市場に展開し、海外でも存在感のある企業グループ

次に、目指す事業規模とその通過点としての2018年のありたい姿についてご説明致します。

目指す業容は、世界でトップ10に入る事業規模、売上高では2,000億円超の研究開発型企业であります。但し、短期間で売上高2,000億円に到達することは容易ではないことから、2013年度からの2回に亘る3カ年の中期経営計画の成長戦略を着実に推進した後の3年後、すなわち2018年を一つのマイルストーンとして捉え、目標売上高1,000億円の達成を含めたご覧の5項目のありたい姿を目指してまいります。

新中期経営計画の方針

(ビジョン) Nichino Group - Growing Global
世界で戦える優良企業へ
-農業支援等を通じた社会貢献-

(新中計) Advance to Growing Global 2018
グローバル企業への前進

収益の向上

- ・国内事業の収益性向上
- ・コスト競争力の向上
- ・経費の適正化

成長戦略の推進

- ・創業力の強化
- ・事業競争力の強化
- ・グループ力の強化

事業基盤の強化

- ・人材育成・活用
- ・グローバル経営の基盤構築

次に、新中期経営計画の方針と主な施策についてご説明致します。

当社はこの中計期間中に「収益の向上」と「成長戦略の推進」を2本柱として、M&Aや提携、品目買収などの「事業拡大への取り組み」を実行し、事業規模を拡大します。

また、これらを実行するための「事業基盤の強化」に積極的に取り組み、新中期経営計画とグループビジョンの達成を目指してまいります。

成長戦略の推進

創薬力の強化

- 創薬力の質的・量的向上
- 研究開発のグローバル展開加速
- 海外子会社の活用(PMI)
- 自社剤登録の世界最適化

事業競争力の向上

- 自社原体の拡販(最大・最長)
- 海外事業の着実な成長
- 農薬外事業の強化

グループ力の強化

- HCL、SNBのPMI推進
- グループシナジーの追求
- グループ間取引の拡大

次に、新中期経営計画の施策について具体的にご説明致します。

「成長戦略の推進」においては、創薬力強化と事業競争力の向上に取り組むとともに、ハイデラバードケミカル社やシプカムニチノーブラジル社との連携を深めるなどグループ力の強化を目指してまいります。

収益の向上

国内営業の収益力向上

- 選択と集中による収益力向上
- 外販の拡大
- 効率的な資源配置の推進

コスト競争力の向上

- コストダウンの推進・定着
- SCMのグローバル体制推進
- 日農、NS、HCLの一体的運営

経費の適正化

- 固定費の最適化
- 業務やビジネスモデルの見直し
- 在庫削減

「収益の向上」においては、事業基盤である国内営業の収益力向上を図るとともに、コスト競争力の向上と固定費の最適化など経費の適正化に努めます

事業基盤の強化

人材育成・活用

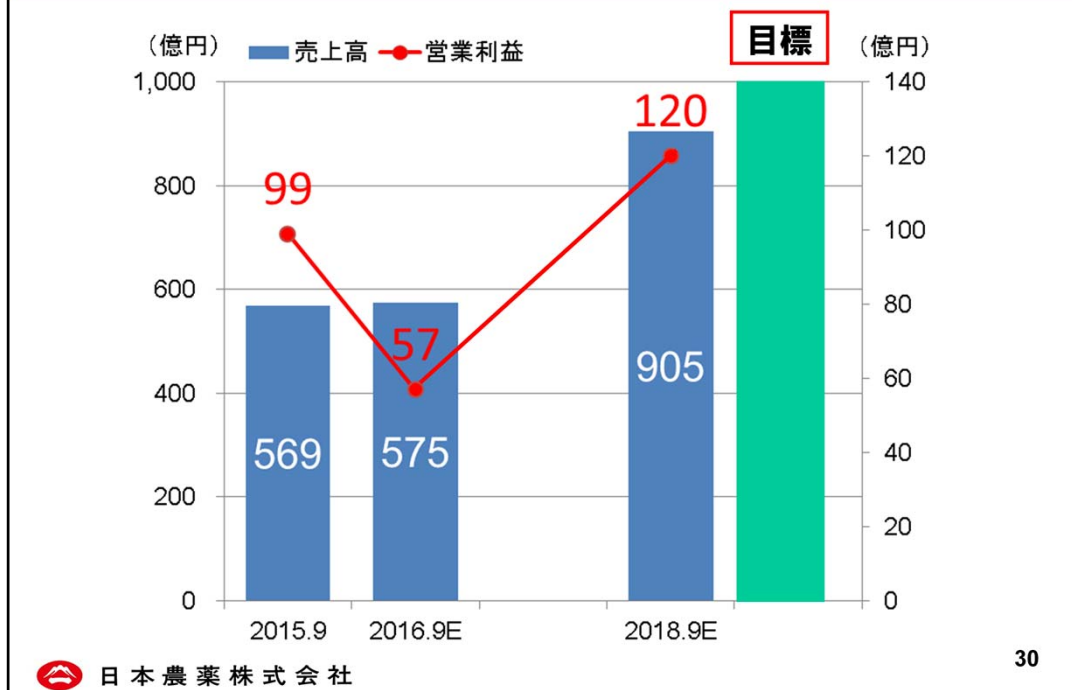
- グローバル人材の確保・育成
- ダイバーシティの推進

グローバル経営の基盤構築

- グループガバナンス体制の再構築
- 連結決算・内部統制体制の整備

「事業基盤の強化」においては、ダイバーシティの推進などの人材育成・活用に取り組み、グローバル経営の基盤構築を目指します。

連結数値目標

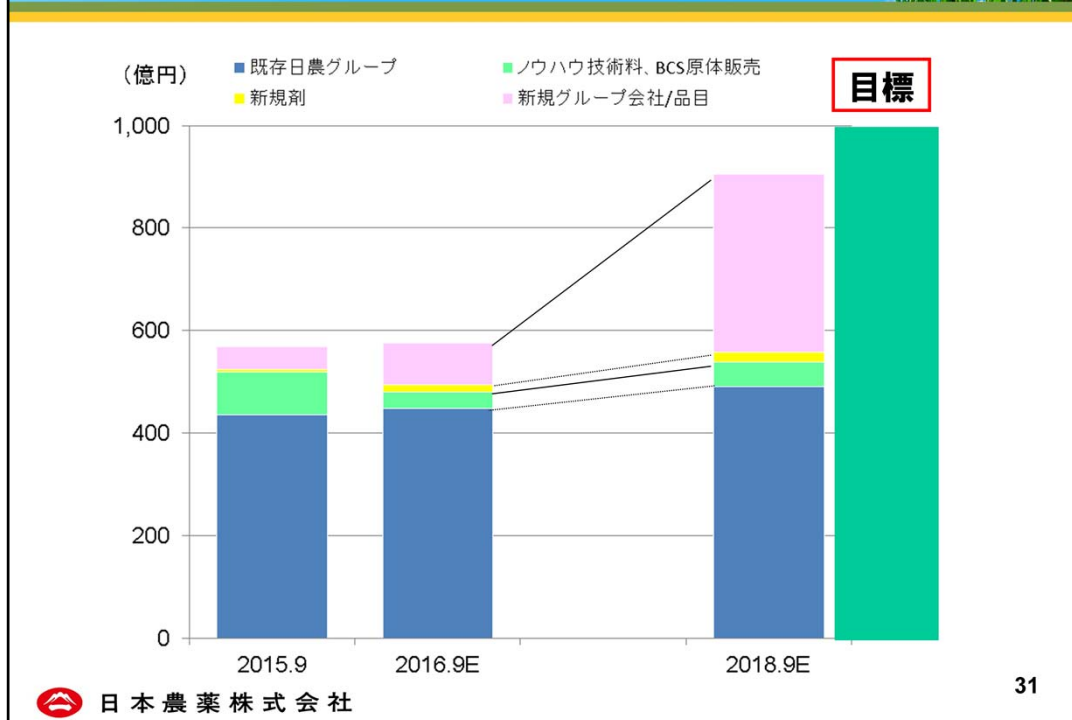


ご覧のグラフは、新中期経営計画の売上高と営業利益の計画を表したものです。

事業の拡大により、最終年度の2018年9月期には売上高905億円、営業利益120億円の計画であります。

なお、本中計期間内に既存および新規事業のさらなる積み上げを図り、目標である売上高1,000億円の達成を目指します。

連結数値目標(売上高)



ご覧のグラフは、当社の売上高を既存の当社グループ、ノウハウ技術料およびバイエル社向け原体販売、新規剤、新規グループ会社および品目の4つに区分して前期実績と今期計画および新中計の最終年度である2018年度計画を表したものです。

なお、バイエル社への原体販売は2015年度で終了しております。

今期の売上高の構成はご覧のとおりですが、2018年度には既存の当社グループのオーガニックグロースや新規剤の拡販に加え、前中計で実施した出資案件のハイデラバードケミカル、シプカムニチノーブラジル両社との連携を深め、シナジーを早期に具現化することによって売上高の伸長を目指すものであります。

研究開発の投資

	SGG2015 2013～2015年度	AGG2018 2016～2018年度
研究開発投資	150億円(3カ年)	200億円(3カ年)

既存剤の登録維持・新規剤開発

●新規剤開発とスケジュール

	上市見込年
・汎用性殺菌剤「ピコキシストロビン」(商品名:メジャー)	2016年
・新規汎用性殺菌剤「ピラジフルミド」(商品名:パレード)	2018年(国内) 2021年(米国)
・NNI-1501(新規水稲用殺虫剤)	2021年(国内) 2023年(インド)

次に、研究開発投資の計画についてご説明致します。

新たな生理活性化合物の発明、発見、すなわち「創薬」の難度は著しく高まっており、加えて安全性評価の高度化や既存登録維持コストなどの研究開発費の負担が急速に増大しております。

このような環境下、当社は前中計期間に150億円の研究開発費を投じてまいりましたが、新中計期間においては200億円を計画しており、研究開発力の一層の強化を目指します。

また、新規剤開発とその上市スケジュールはご覧のとおりで、デュポン社より国内開発権を取得した「ピコキシストロビン」、商品名「メジャー」は、2013年に登録申請を終え、2016年上市に向けて開発作業を継続しております。

また、水稲、園芸、芝などの広範囲な分野に適用可能な汎用性殺菌剤「ピラジフルミド」、商品名「パレード」は、既に登録申請を完了し、2018年の上市を見込んでおります。また、本剤は米国においても本年より開発に着手し、2021年の上市を目指して鋭意開発中であります。さらに、本年5月には新規水稲用殺虫剤「NNI-1501」の日本・インド同時開発を機関決定し、2021年および2023年の上市に向けて両国での本格的な開発を開始しました。

業績予想・事業計画に関する注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因によって異なる可能性があります。