

個人投資家様向け会社説明会



2023年 9 月
多木化学株式会社
経営企画部 IR室
証券コード：4025

本日のご説明内容

1. 会社概要

2. 業績・財務状況

3. 株主還元・株価推移

4. 成長戦略

5. サステナビリティへの取り組み

6. おわりに

本日のご説明内容

1. 会社概要

2. 業績・財務状況

3. 株主還元・株価推移

4. 成長戦略

5. サステナビリティへの取り組み

6. おわりに

1. 会社概要

グループ理念

多木化学グループは創業者精神に則り自然と環境を守り
確かな価値の創造を通じて豊かな社会の実現に貢献します

社 名：多木化学株式会社
(英文社名：Taki Chemical Co., Ltd.)

社章：「神代鍬印」



本社所在地：兵庫県加古川市別府町緑町2番地

設 立：1885年3月 創業138年

代 表 者：代表取締役社長 多木 隆元

上場取引所：(東証)プライム市場
(証券コード：4025)



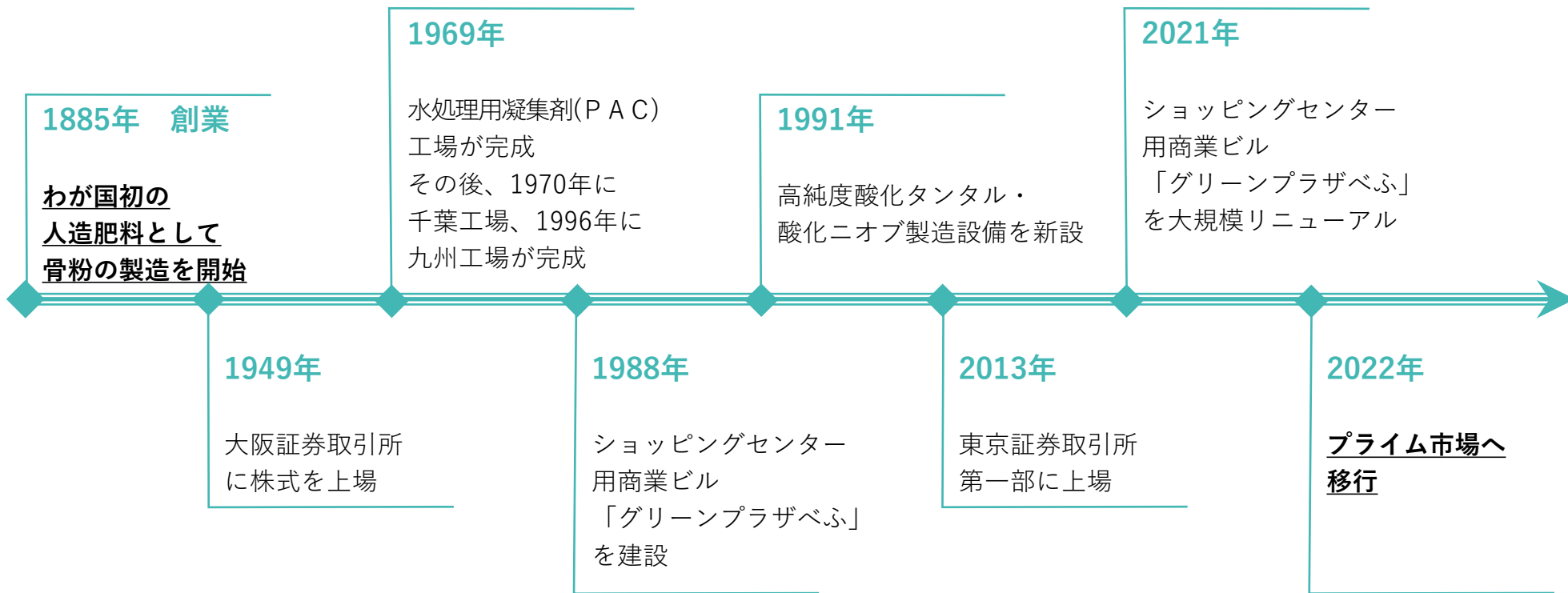
代表取締役社長
多木 隆元



代表取締役上席専務執行役員
多木 勝彦

1. 会社概要 – 創業から現在まで –

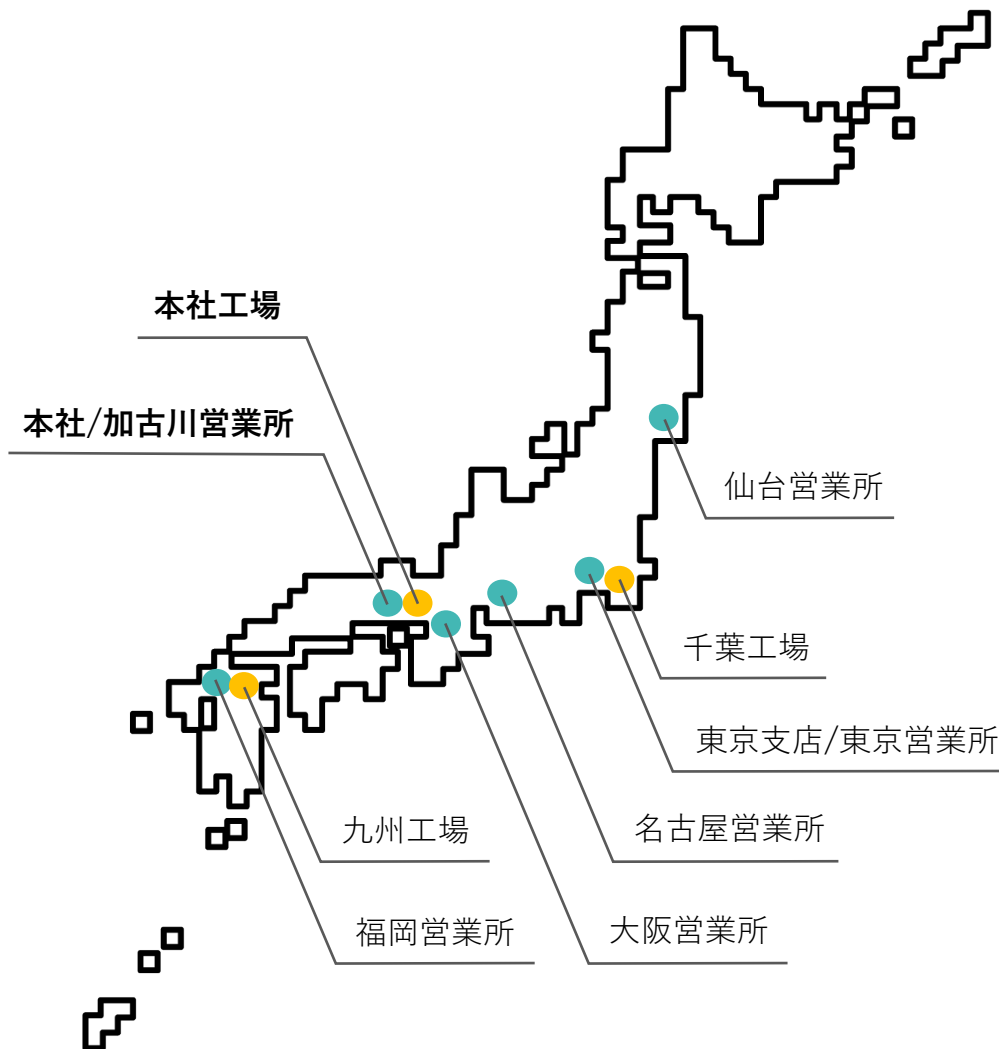
沿革(主な出来事)



創業138年の長い歴史

1. 会社概要

数字で見る多木化学



※ 2022年12月末現在

1. 会社概要 – 事業紹介 –

事業分野

- ◆ 6セグメントで構成
- ◆ 長年蓄積した化学のチカラで、時代が求める豊かさを育む

アグリ事業

化学肥料のパイオニアとして
日本の農業発展に貢献しています。

化学品事業

工業薬品から医薬材料まで
広範な分野に貢献しています。

不動産事業

地域の活性化と発展に貢献しています。

建材事業

石こうボード
で豊かな暮らしに貢献して
います。

石油事業

地域社会への
エネルギー供
給に貢献して
います。

運輸事業

運輸サービス
を通じて地域
社会の物流に
貢献しています。

1. 会社概要 – グループ概要 –

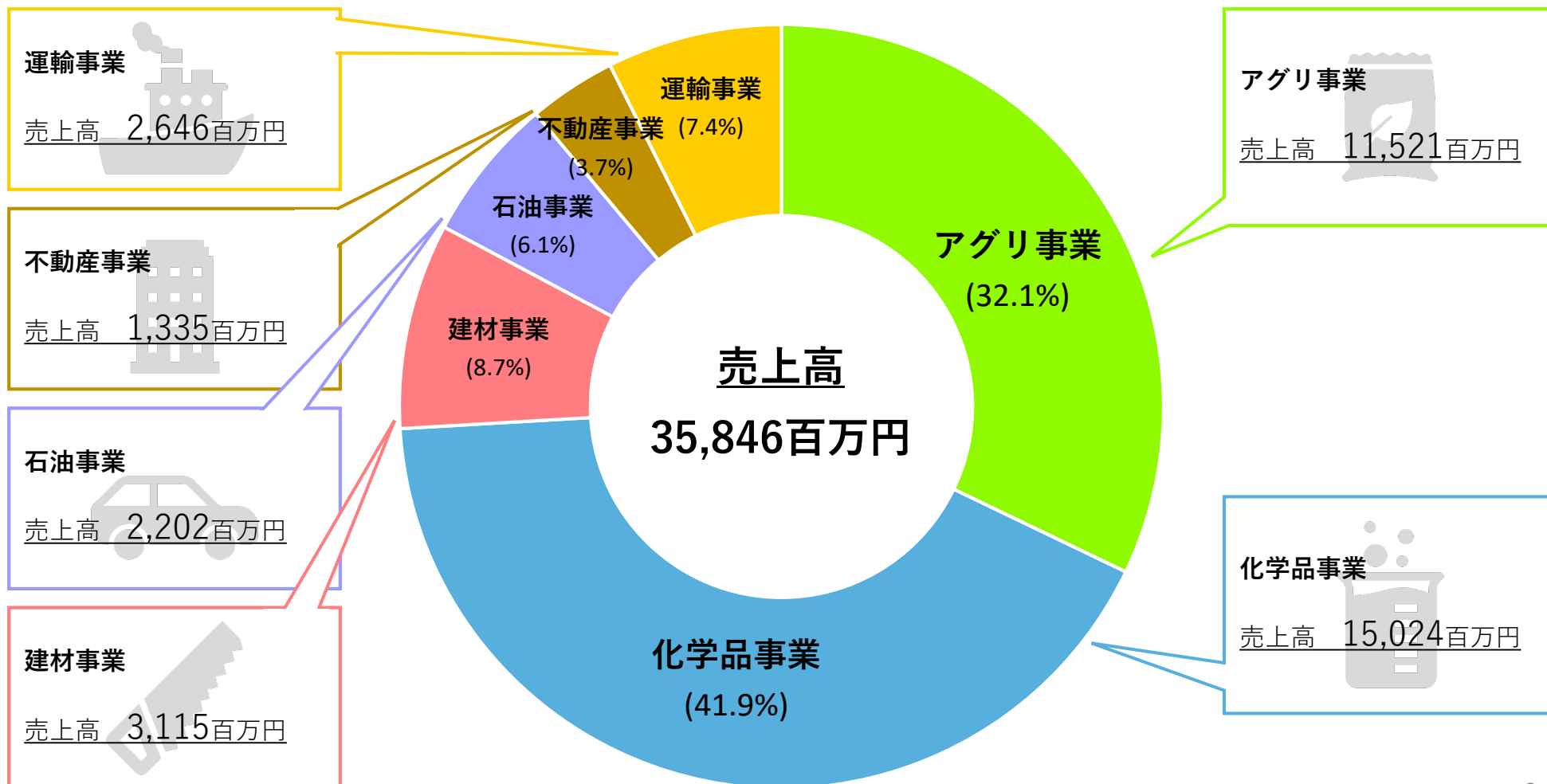
事業構成・グループ組織図(2022年12月期)

多木化学グループ

アグリ事業	化学品事業	建材事業	石油事業	不動産事業	運輸事業
多木化学(株)	多木化学(株)	多木建材(株)	しき島商事(株)	多木化学(株) 別府鉄道(株)	多木商事(株) 多木物流(株)
6社 (非連結子会社、 関連会社合計)		他1社 (関連会社)	他2社 (非連結子会社、 関連会社合計)	他2社 (非連結子会社)	他3社 (非連結子会社、 関連会社合計)

1. 会社概要 – 事業紹介 –

セグメント売上高構成比(2022年12月期)



※ 構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても100%にならないことがあります。

1. 会社概要 – 事業紹介 –

セグメント別売上高、利益または損失(連結)※

(百万円)

	報告セグメント							調整額 (注1)	連結 財務諸表 計上額 (注2)
	アグリ	化学品	建材	石油	不動産	運輸	計		
売上高									
外部顧客への売上高 ①	11,521	15,024	3,115	2,202	1,335	2,646	35,846	-	35,846
セグメント間の内部売上高 又は振替高	-	53	-	148	75	533	811	▲811	-
計	11,521	15,078	3,115	2,351	1,411	3,180	36,657	▲811	35,846
セグメント利益 (▲はセグメント損失) ②	1,426	2,156	▲155	18	749	306	4,501	▲1,749	2,751

◆セグメント別売上高利益率

(%)

セグメント別売上高利益率 (調整額含まず) ②/①	12.4	14.4	-	0.8	56.1	11.6	12.6	-	7.7
------------------------------	------	------	---	-----	------	------	------	---	-----

(注) 1. セグメント利益 (▲はセグメント損失) の調整額▲1,749百万円は、各報告セグメントに配分していない全社費用等

2. セグメント利益 (▲はセグメント損失) は、連結損益計算書の営業利益と調整

1. 会社概要 – アグリ事業 –

セグメント詳細

主な事業内容

- ・ 肥料・土壌改良材等の製造・販売



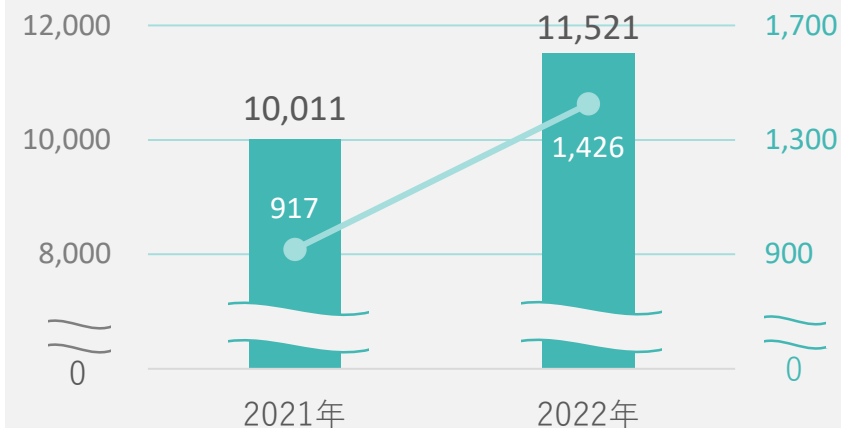
当社の強み

- ・ **農事技師による栽培指導**
- ・ 土壌診断に基づく最適な**施肥設計**
- ・ **約600種類の豊富な品揃え**と確かな品質
- ・ 北海道から沖縄まで**全国約1,300の特約販売店網**を通じた販売体制
- ・ 特約店会、技術研修会による情報提供・共有

アグリ事業 売上高・セグメント利益

売上高：百万円

利益：百万円



1. 会社概要 – アグリ事業 –

YouTubeチャンネル「肥料の寺子屋」



特長

- ・ 農家様に向けた専門チャンネル
- ・ 肥料の効果的な使用方法を中心に様々な情報を発信



多木肥料 肥料の寺子屋

@user-jt5wc3qo4j チャンネル登録者数 622人 12本の動画

兵庫県加古川に本社を置く、肥料メーカーの多木化学㈱です。 >



必見 イモ増収の鍵は肥大スイッチ
3377 回視聴・2週間前



活着促進の秘ケツ 苗踏んでますか?
5637 回視聴・1か月前



その症状危険かも! 低pH土壌の落とし穴
499 回視聴・2か月前



実の肥大には、やっぱり「カリ」
1146 回視聴・4か月前

URL <https://www.youtube.com/channel/UChaWsdgZpnzkdTgJLZ-rKwg>

12

1. 会社概要 – 化学品事業(水処理薬剤) –

セグメント詳細

主な事業内容

- ・ 水処理薬剤の製造・販売および関連資材の販売

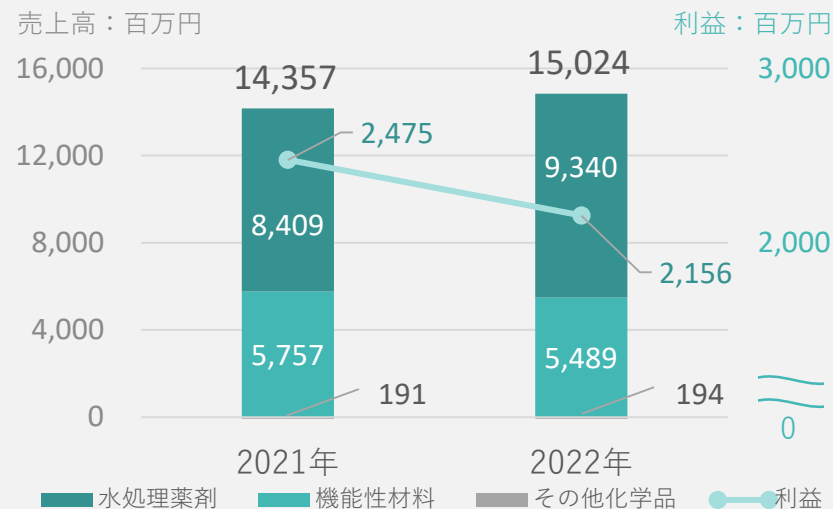


当社の強み

- ・ 本社(兵庫)、千葉、福岡の **自社3工場**による生産体制
- ・ SP(ストックポイント)への船出荷などによる広域供給体制
- ・ 官民さまざまな施設への採用実績と適応ノウハウ
- ・ 原水に最適な凝集剤と量を提案する **技術営業力**
- ・ 高性能で環境負荷の少ない新規水処理凝集剤

超高塩基度ポリ塩化アルミニウム(PAC700A)

化学品事業 売上高・セグメント利益

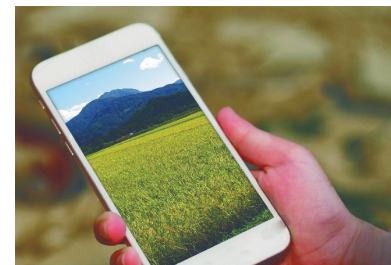


1. 会社概要 – 化学品事業(機能性材料) –

セグメント詳細

主な事業内容

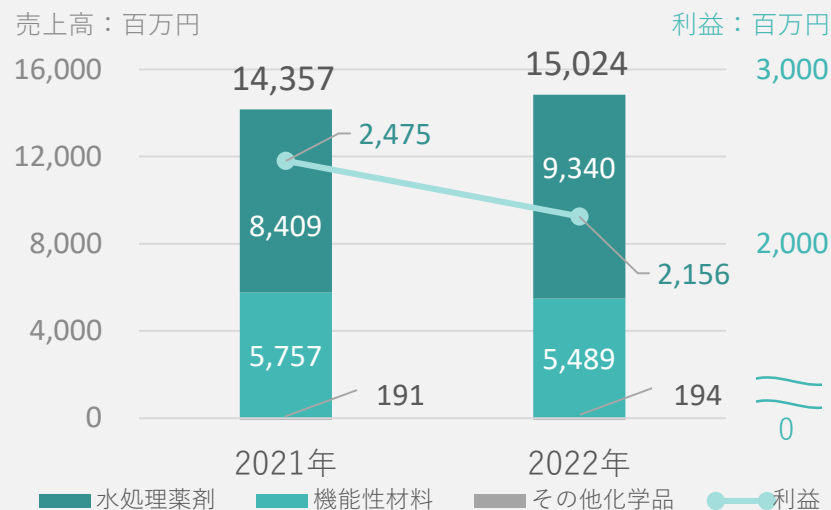
- ・ 各種機能性材料の製造・販売



当社の強み

- ・ スマートフォンや自動車排ガス触媒、製鉄、歯磨、医療用材料、化粧品など、**生活インフラ**をはじめとする身の回りの製品の製造に使用される
- ・ 中でも自動車関連セラミック繊維向け高塩基性塩化アルミニウムやスマートフォンなどに使用される高純度酸化タンタルは**高いシェア**を有する

化学品事業 売上高・セグメント利益

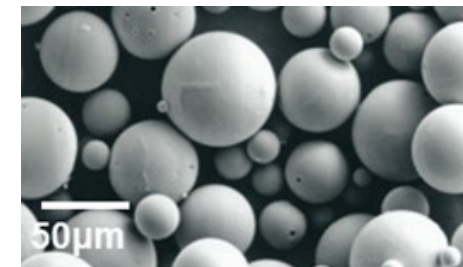


1. 会社概要 – 化学品事業(成長が期待される製品群) –

セグメント詳細

主な事業内容

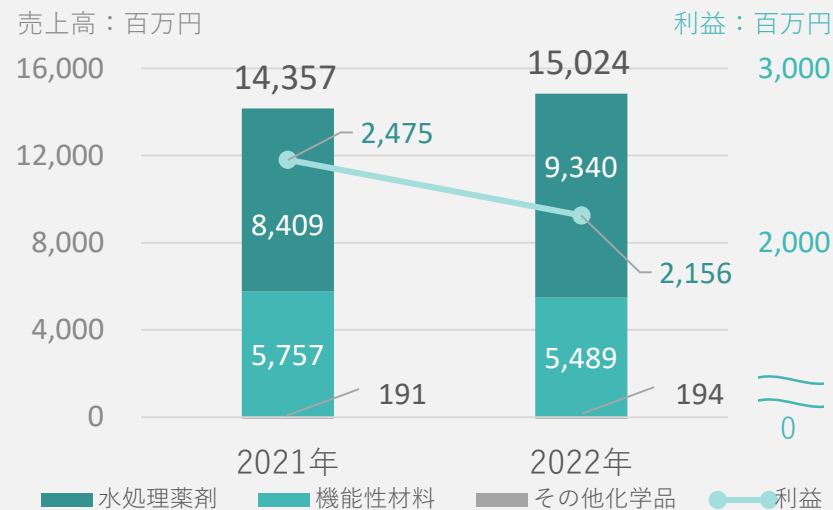
- ・ 生分解性ポリマー、酸化物ゾル、3重らせんコラーゲンの製造・販売



当社の強み

- ・ 生分解性ポリマー：**医薬品原料、医療用材料として最高品質**の高純度生分解性ポリマーを開発、医薬品から医療機器まで幅広い用途に適用可能
- ・ 酸化物ゾル：**ナノサイズの酸化物粒子を分散させた液体**。光触媒、帯電防止、紫外線吸収、導電性、触媒助剤などのさまざまな機能を付与
- ・ 3重らせんコラーゲン：化粧品原料のほか、**膜、多孔体、繊維状などの形状に加工可能**

化学品事業 売上高・セグメント利益



1. 会社概要 – 不動産事業 –

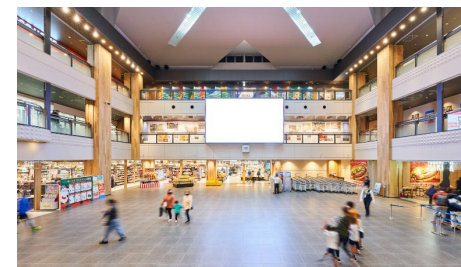
セグメント詳細

主な事業内容

- ・ 商業ビルや不動産の賃貸

当社の強み

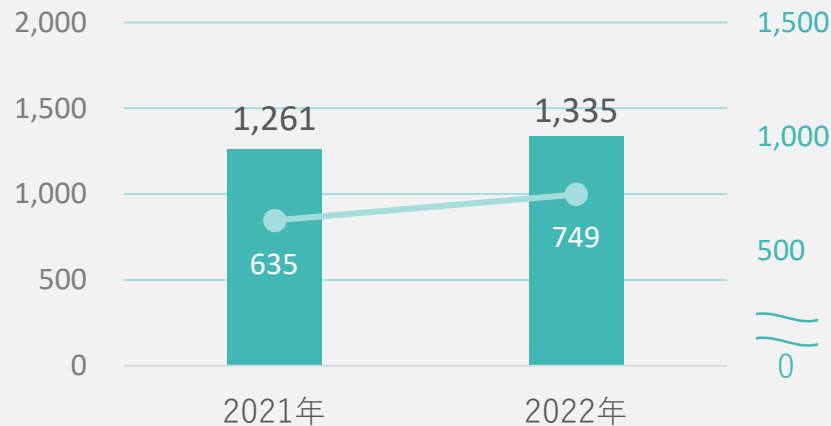
- ・ **社有地**を活かした不動産開発
- ・ 加古川市南東部エリアの**商業地域の中心**
- ・ 地域のニーズやコミュニティの特性を考慮した**住み続けられるまちづくり**への貢献



不動産事業 売上高・セグメント利益

売上高：百万円

利益：百万円



1. 会社概要 – その他事業(連結子会社関係) –

セグメント詳細

建材事業：主な事業内容

石こうボードの製造・販売

火力発電所で発生する副生石こうや、建築現場からのボード端材の一部を有効活用し、石こうボードを製造・販売



(百万円)	2021年	2022年
売上高	2,902	3,115
セグメント利益	▲4	▲155

石油事業：主な事業内容

石油製品の販売、車検整備

サービスステーションでの石油製品の販売を中心に、自動車の点検・整備・修理および販売を担う



(百万円)	2021年	2022年
売上高	1,966	2,202
セグメント利益	12	18

運輸事業：主な事業内容

海上および陸上輸送、倉庫業

一般港湾運送事業、港湾荷役業、船運送業、内航海運業、倉庫業、通関業、トラック運送業を担う



(百万円)	2021年	2022年
売上高	2,312	2,646
セグメント利益	249	306

1. 会社概要 – 多木化学の「〇〇初」 –

化学のチカラで、豊かさを育む



◆ 日本初の
人造肥料の開発に成功

◆ 世界初の水処理用の無機系凝集剤
ポリ塩化アルミニウム「PAC」の開発に成功



左：処理前
右：処理後

◆ 世界初のバカマツタケの完全人工栽培※に成功



※ 天然のきのこから分離した菌株を、植物と共生せず、室内の人工栽培環境下のみできのこを得る方法

1. 会社概要 – 研究開発トピックス –

新化粧品ブランド「うるみこ(Urumico)」の開発・販売

フリーズドライコラーゲンを
溶かして使う新しい美容液

自然の力をそのままの形で
素肌にまとう本物のうるおい



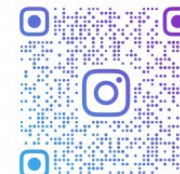
※詳細は公式サイトをご参照ください。

URL

- ・ 公式サイト <https://urumico.jp/>
- ・ Urumico 公式ショップ楽天市場店 <https://www.rakuten.co.jp/urumico/>
- ・ 公式Instagram <https://www.instagram.com/urumico.jp/>



Urumico 公式ショップ
楽天市場店



URUMICO.JP

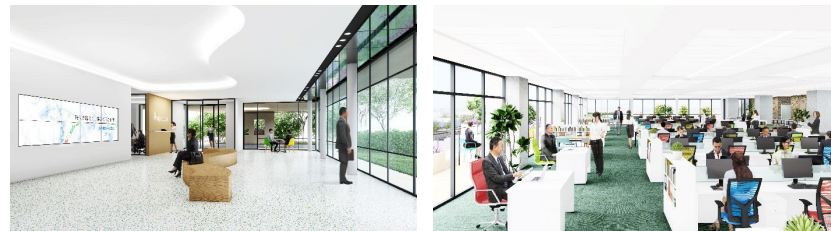
1. 会社概要 – 会社トピックス –

本社新社屋建設について

設計コンセプト：「アグリ & グリーンの共創空間」

～次世代の多木化学を担う若者、女性の意見や希望を取り入れた社屋～

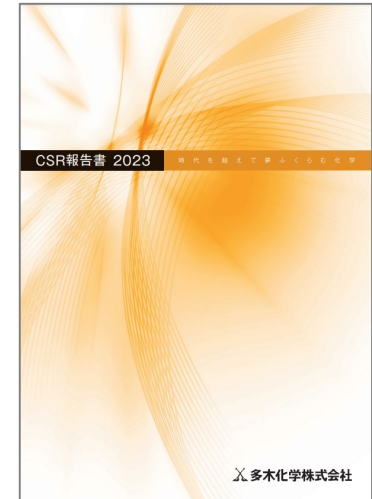
- ・ 兵庫県加古川市別府町新野辺にある社有地に、
2024年1月完成予定で本社新社屋を建設
- ・ BCPに対応する災害に強い構造
- ・ 多様な人材によるダイバーシティを尊重した
協創空間がコンセプト
- ・ SDGsへの対応やカーボンニュートラルに
資する省エネ基準「ZEB Ready※」を満たす
- ・ 社員の健康と安全に最大限配慮した
サステナビリティの実現をめざす



1. 会社概要

当社ウェブサイト

- ◆ 当社の最新情報をわかりやすく紹介しています。
- ◆ 製品・会社紹介のほか、CSR報告書や「サステナビリティビジョン2030」などの各種財務・非財務データを掲載しています。



URL <https://www.takichem.co.jp/index.html>

本日のご説明内容

1. 会社概要

2. 業績・財務状況

3. 株主還元・株価推移

4. 成長戦略

5. サステナビリティへの取り組み

6. おわりに

2. 業績・財務状況

2022年12月期 業績概要(連結)

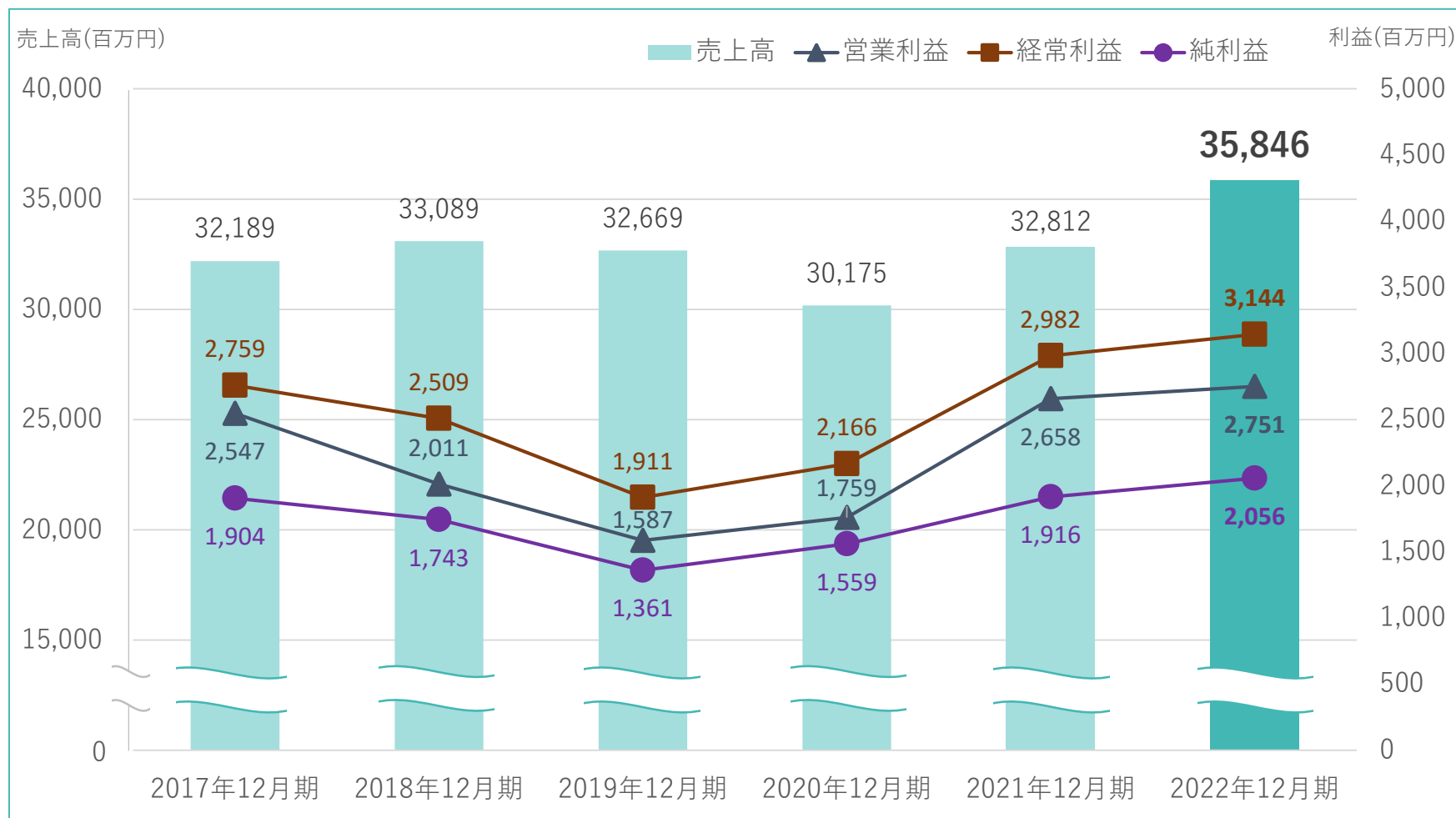
(百万円)

	2021年12月期	2022年12月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	32,812	35,846	+3,034	+9.2%
営業利益	2,658	2,751	+93	+3.5%
経常利益	2,982	3,144	+161	+5.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,916	2,056	+140	+7.3%

- ◆売上高は、前期比+3,034百万円(+9.2%)の増収。
- ◆営業利益は、前期比+93百万円(+3.5%)の増益。
- ◆経常利益は、前期比+161百万円(+5.4%)の増益。
- ◆親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比+140百万円(+7.3%)の増益。

2. 業績・財務状況

2022年12月期 業績概要(連結)



2. 業績・財務状況

主要経営指標等※1

自己資本当期純利益率
(ROE) **6.7** %

有形・無形
固定資産
の増加額 **795**百万円

総資産経常利益率
(ROA) **6.5** %

減価償却費 **1,281**百万円

売上高営業利益率 **7.7** %

EBITDA※2 **4,331**百万円

※1 2022年12月末現在(データは連結)

※2 「税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 (のれんを含む)」にて算出

2. 業績・財務状況

キャッシュ・フロー関連指数 ※

自己資本比率

63.5%

キャッシュ・フロー対有利子負債比率

1.8年

時価ベースの自己資本比率

78.4%

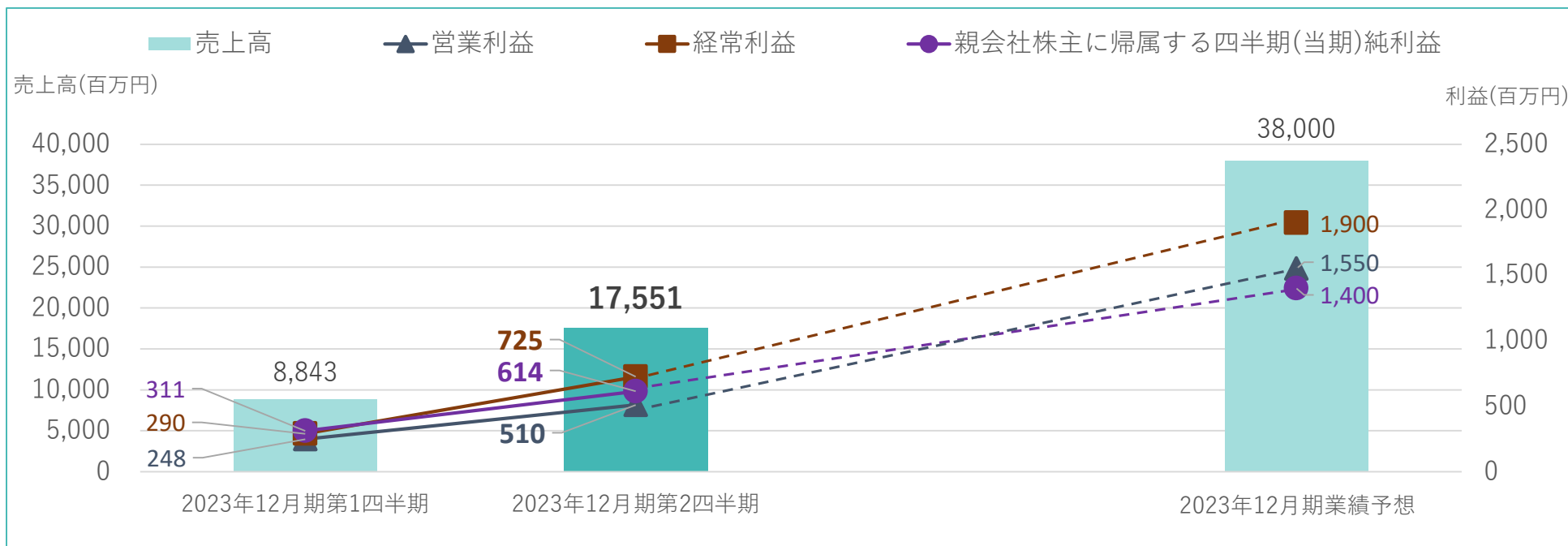
インタレスト・カバレッジ・レシオ

118.3倍

2. 業績・財務状況

2023年12月期第2四半期の連結業績（累計）※1と期末業績予想

- ◆売上高は、前期※2比▲543百万円（▲3.0%）の減収。
- ◆営業利益は、前期※2比▲1,062百万円（▲67.6%）の減益。
- ◆経常利益は、前期※2比▲1,059百万円（▲59.3%）の減益。
- ◆親会社株主に帰属する当期純利益は、前期※2比▲763百万円（▲55.4%）の減益。



2. 業績・財務状況

2023年12月期第2四半期の連結業績（累計）※1に関する要因分析

		売上高	顧客との契約から生じる収益	その他の収益	外部顧客への売上高	セグメント間の内部売上高又は振替高	計	セグメント利益 (▲はセグメント損失)
アグリ事業	2023年	5,590	5,590	－	5,590	－	5,590	200
	2022年	6,091	6,091	－	6,091	－	6,091	626

- (注) 1. セグメント利益 (▲はセグメント損失) は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整
 2. その他の収益は「リース取引に関する会計基準」の範囲に含まれる取引

◆アグリ事業

原料価格の上昇により販売価格は値上がりしたものの、値下がりを見越した買い控えなどの需要減退により、販売数量が大幅に減少した結果、売上高は前年同期比▲8.2%。加えて製品在庫の影響などにより売上原価率が上昇したことで、営業利益は前年同期比▲68.1%。

2. 業績・財務状況

2023年12月期第2四半期の連結業績（累計）※1に関する要因分析

			売上高	顧客との契約から生じる収益	その他の収益	外部顧客への売上高	セグメント間の内部売上高又は振替高	計	セグメント利益 (▲はセグメント損失)
化学品事業	2023年	計		7,416	－	7,416	28	7,444	514
		水処理薬剤	5,144						
		機能性材料	2,177						
		その他	94						
	2022年	計		7,466	－	7,466	26	7,492	996
		水処理薬剤	4,360						
		機能性材料	3,006						
		その他	99						

- (注) 1. セグメント利益（▲はセグメント損失）は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整
2. その他の収益は「リース取引に関する会計基準」の範囲に含まれる取引

◆化学品事業

水処理薬剤では出荷好調により販売数量が増加したことや原料価格の上昇に伴う販売価格の是正に努めたことにより、売上高は前年同期比+18.0%。一方、機能性材料では需要の大幅な減退により販売数量が減少し、売上高は前年同期比▲27.6%。その他化学品の売上高も前年同期比▲4.6%となり、化学品事業全体では売上高は前年同期比▲0.7%、営業利益は前年同期比▲48.3%。

2. 業績・財務状況

2023年12月期第2四半期の連結業績（累計）※1に関する要因分析

		売上高	顧客との契約から生じる収益	その他の収益	外部顧客への売上高	セグメント間の内部売上高又は振替高	計	セグメント利益 (▲はセグメント損失)
建材事業	2023年	1,506	1,506	－	1,506	－	1,506	▲289
	2022年	1,364	1,364	－	1,364	－	1,364	▲138

- (注) 1. セグメント利益（▲はセグメント損失）は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整
 2. その他の収益は「リース取引に関する会計基準」の範囲に含まれる取引

◆建材事業

石こうボードの販売数量の増加、販売価格の上昇により売上高は前年同期比+10.4%となったが、燃料価格の大幅な上昇によるエネルギーコストの増加などにより289百万円の営業損失。

2. 業績・財務状況

2023年12月期第2四半期の連結業績（累計）※1に関する要因分析

		売上高	顧客との契約から生じる収益	その他の収益	外部顧客への売上高	セグメント間の内部売上高又は振替高	計	セグメント利益 (▲はセグメント損失)
石油事業	2023年	937	937	12	950	61	1,011	4
	2022年	1,122	1,122	13	1,136	75	1,211	7

- (注) 1. セグメント利益（▲はセグメント損失）は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整
 2. その他の収益は「リース取引に関する会計基準」の範囲に含まれる取引

◆石油事業

燃料油の販売数量が需要の影響により減少したことや、販売価格が原油価格の下落により値下がりのことなどにより、売上高は前年同期比▲16.3%、営業利益は前年同期比▲38.8%。

2. 業績・財務状況

2023年12月期第2四半期の連結業績（累計）※1に関する要因分析

		売上高	顧客との契約から生じる収益	その他の収益	外部顧客への売上高	セグメント間の内部売上高又は振替高	計	セグメント利益 (▲はセグメント損失)
不動産事業	2023年	9	9	667	677	37	714	329
	2022年	8	8	657	665	37	703	349

- (注) 1. セグメント利益（▲はセグメント損失）は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整
 2. その他の収益は「リース取引に関する会計基準」の範囲に含まれる取引

◆不動産事業

ショッピングセンターの賃料収入は前年同期並みに推移し、売上高は前年同期比+1.7%、営業利益は前年同期比▲5.9%。

2. 業績・財務状況

2023年12月期第2四半期の連結業績（累計）※1に関する要因分析

		売上高	顧客との契約から生じる収益	その他の収益	外部顧客への売上高	セグメント間の内部売上高又は振替高	計	セグメント利益 (▲はセグメント損失)
運輸事業	2023年	1,358	1,358	53	1,411	249	1,661	155
	2022年	1,317	1,317	53	1,370	275	1,645	164

- (注) 1. セグメント利益（▲はセグメント損失）は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整
2. その他の収益は「リース取引に関する会計基準」の範囲に含まれる取引

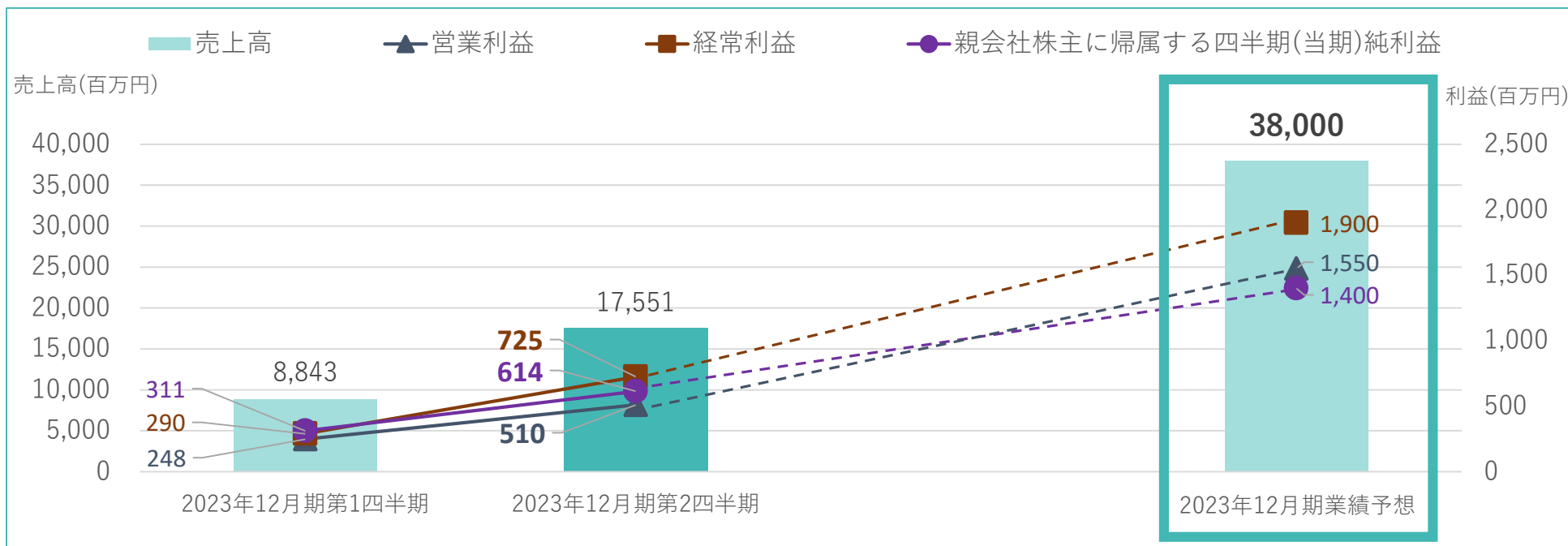
◆運輸事業

輸送貨物量や荷役量の増加により、売上高は前年同期比+3.0%となったが、営業利益は前年同期比▲5.1%。

2. 業績・財務状況

2023年12月期第2四半期の連結業績（累計）※1と期末業績予想

- ◆売上高は、前期※2比▲543百万円（▲3.0%）の減収。
- ◆営業利益は、前期※2比▲1,062百万円（▲67.6%）の減益。
- ◆経常利益は、前期※2比▲1,059百万円（▲59.3%）の減益。
- ◆親会社株主に帰属する当期純利益は、前期※2比▲763百万円（▲55.4%）の減益。



本日のご説明内容

1. 会社概要

2. 業績・財務状況

3. 株主還元・株価推移

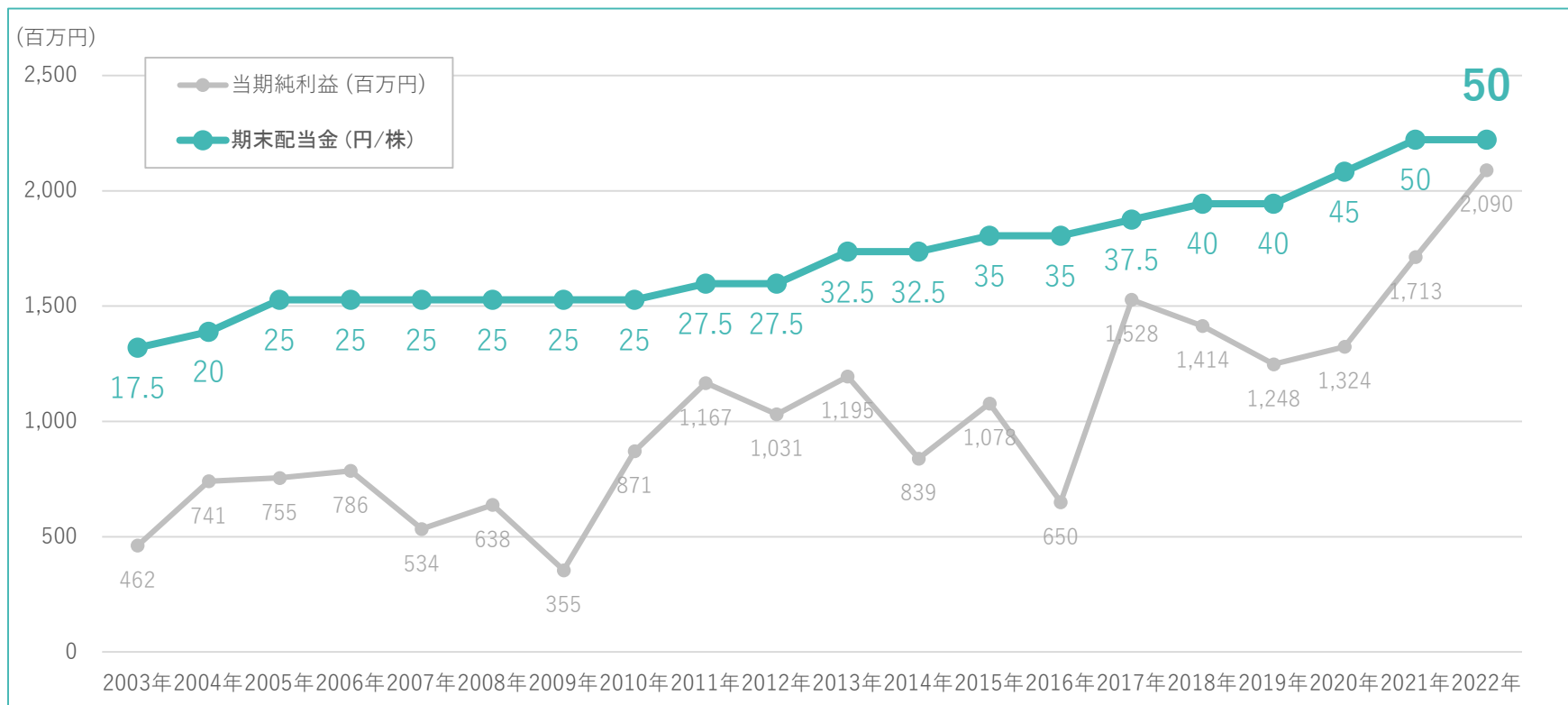
4. 成長戦略

5. サステナビリティへの取り組み

6. おわりに

3. 株主還元・株価推移

期末配当金ならびに当期純利益の推移



——過去20年間の安定配当

2017年7月1日に普通株式5株を1株とする株式併合、2019年1月1日に普通株式1株を2株とする株式分割を実施。それぞれ2003年の期首に行われたものと仮定して算定しております。

3. 株主還元・株価推移

株主優待制度

◆対象株主様

毎年12月31日現在の株主名簿に記載または記録された1単元以上の株式を保有されている株主様

◆優待内容

定時株主総会終了後の毎年3月下旬に、決議通知等とともに次の基準の保有株式数に応じて、クオ・カードを贈呈させていただきます。



※絵柄は変更となる場合があります。

保有株式数	優待内容
400株以上	クオ・カード(3,000円分)
100株以上400株未満	クオ・カード(1,000円分)

3. 株主還元・株価推移

株価チャート



URL <https://www.daiwa.jp/market/stock/jp/?ric=4025.T>(大和証券提供)

本日のご説明内容

1. 会社概要

2. 業績・財務状況

3. 株主還元・株価推移

4. 成長戦略

5. サステナビリティへの取り組み

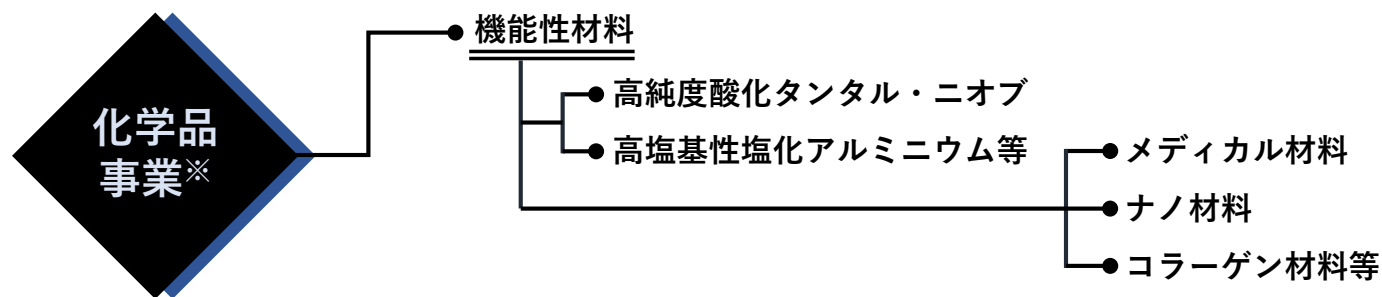
6. おわりに

4. 成長戦略

事業ポートフォリオ

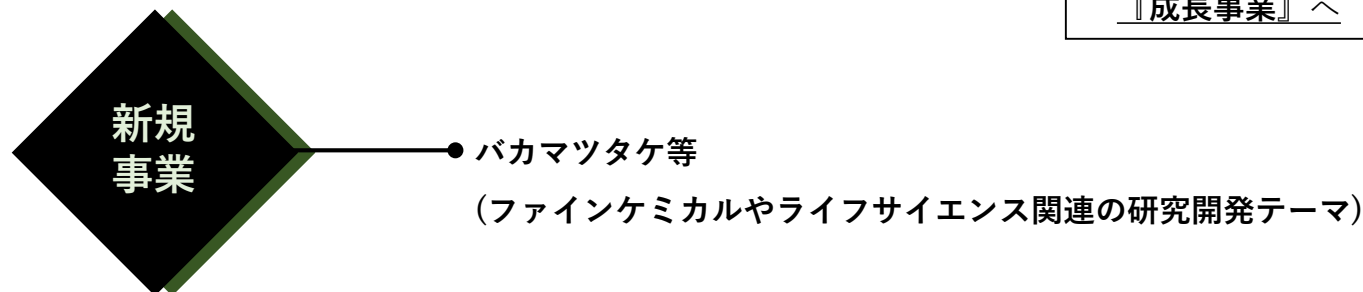
◆成長事業

成長市場において、社会課題解決に貢献する成長ドライバー



◆育成事業・新規事業

高付加価値な新規事業の創出と早期育成



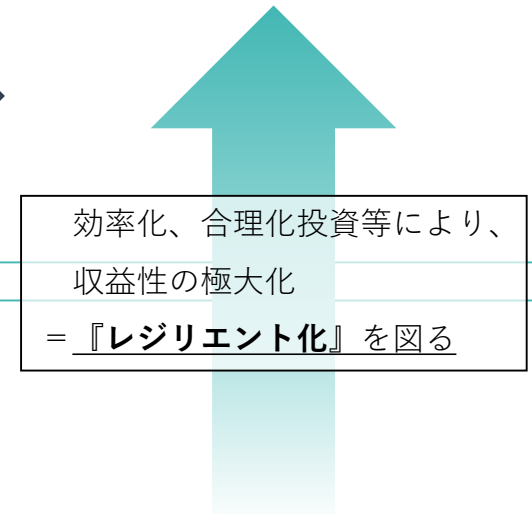
※ 機能性材料

4. 成長戦略

全社的な収益成長のためのポートフォリオ管理

◆レジリエント事業

安定的な需要により、市況などの変動時においてもレジリエントな経営に貢献



◆低収益事業（=課題事業）

既存のリソースを活かしつつ、新たな付加価値の獲得を検討
(価値の再獲得)



※ 水処理薬剤

4. 成長戦略

「中期経営計画2023」基本方針と基本戦略

1 成長事業への 積極的投資

- ◆ 「バカマツタケ」の生産・販売体制の早期確立および事業化
- ◆ 「メディカル材料」「コラーゲン材料」「各種酸化物ナノ材料」などの開発商品の新規用途への展開および事業拡大

2 既存事業の 収益力向上

- ◆ 「アグリ事業（肥料）」「化学品事業（水処理薬剤）」における生産性向上、コスト削減および提案型営業による販売力の強化
- ◆ 製品を通じた気候変動、環境負荷低減への貢献

3 経営基盤の 強靱化

- ◆ 「事業継続計画（BCP）」の継続的改善
- ◆ 「労働安全衛生マネジメントシステム」の構築・運用
- ◆ 労働環境の改善や生産性向上に関わる設備の更新・保全

4 コンプライアンス 経営の推進

- ◆ コンプライアンス教育およびコーポレート・ガバナンス体制の強化

4. 成長戦略

「中期経営計画2023」進捗について

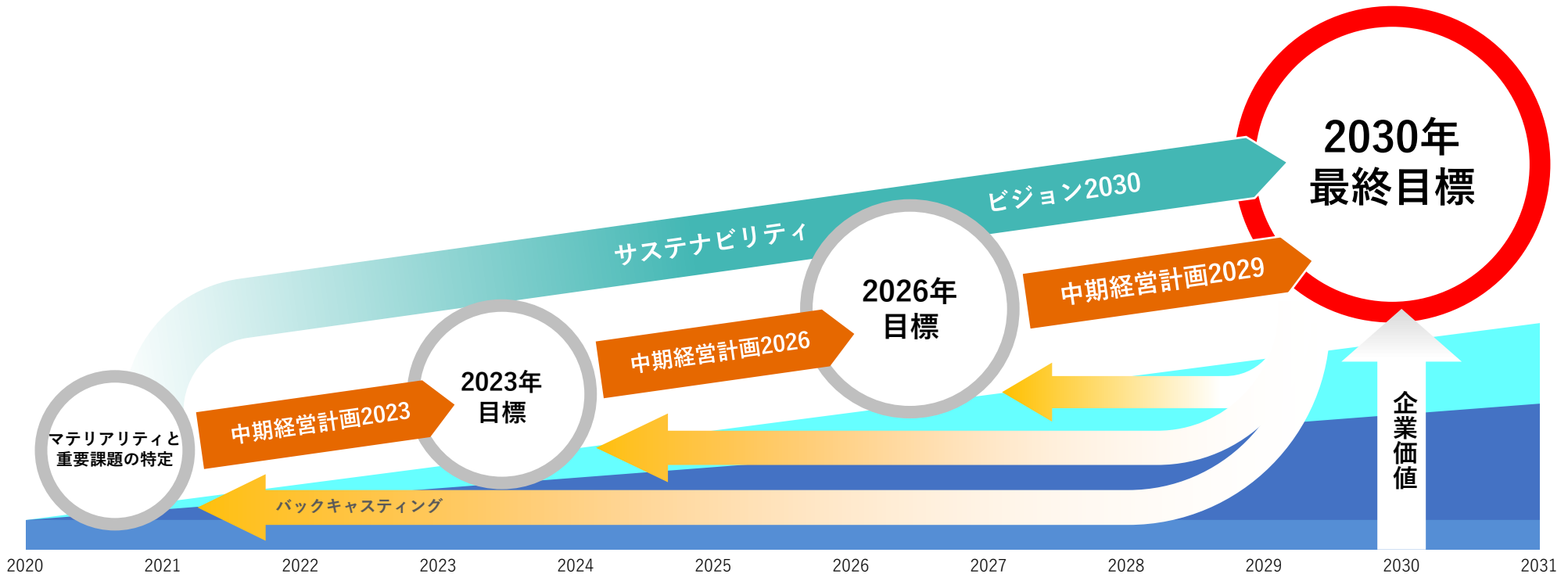
- ◆2022年度は、アグリ事業では値上がりを見越した駆け込み需要の反動で販売数量が減少したものの、原料価格の上昇により販売価格が値上がり
- ◆化学品事業の水処理薬剤では出荷好調により販売数量が増加
- ◆その結果、当社グループの業績は、中期経営計画最終年度の目標数値を初年度に続いて上回る

	2021年12月期 実績	2022年12月期 実績	中期経営計画2023 最終年目標
売上高(百万円)	32,812	35,846	32,000
経常利益(百万円)	2,982	3,144	2,500
自己資本当期純利益率(ROE)	6.8%	6.7%	6.0%以上

4. 成長戦略

今後について

- ◆気候変動対応を含めたサステナビリティ課題への積極的・能動的な対応をこれまで以上に強く推進するため、「サステナビリティビジョン2030」を中長期の取組方針として構築
- ◆中期経営計画と連動させ、財務活動・非財務活動ともに計画的な進捗推進を図る



本日のご説明内容

1. 会社概要

2. 業績・財務状況

3. 株主還元・株価推移





4. 成長戦略

5. サステナビリティへの取り組み

6. おわりに

5. サステナビリティへの取り組み

マテリアリティと重要課題

マテリアリティ	関連するSDGs	重要課題
1.気候変動への対応		①資源・エネルギーの使用量削減と有効利用 ②3Rの推進と廃棄物の削減 ③事業継続性の強靱化
2.製品・サービスを通じた環境と社会への貢献		④新製品・新技術の研究開発 ⑤環境配慮型、社会課題解決型製品・サービスの提供
3.人権の尊重と人材育成		⑥人権尊重とダイバーシティの推進 ⑦人材育成と働きやすい職場づくり ⑧業務効率化と生産性向上
4.ガバナンスとコミュニケーション		⑨地域社会への貢献 ⑩コーポレート・ガバナンスの強化 ⑪コンプライアンス態勢の強化 ⑫コミュニケーションの充実 ⑬マネジメントシステムの統合管理

5. サステナビリティへの取り組み

人材の価値を最大限に引き出す人的資本経営

人的資本

多様な人材の確保

総務人事部担当
取締役上席執行役員
正木 貴久



従業員エンゲージメント調査による課題の可視化

施策推進

- ・ジョブローテーション
- ・パーソナリティ診断（新規に導入）
- ・1 on 1 ミーティング（新規に導入）



- ・教育制度の充実
→次世代の経営幹部養成研修（新規に導入）
- ・人事制度の見直し
→キャリアパスの明確化など
- ・女性活躍推進委員会の設置

人材ポートフォリオに基づいた適材適所の人材配置

価値創出

組織強靱化・従業員の幸福度向上

企業価値最大化

本日のご説明内容

1. 会社概要

2. 業績・財務状況

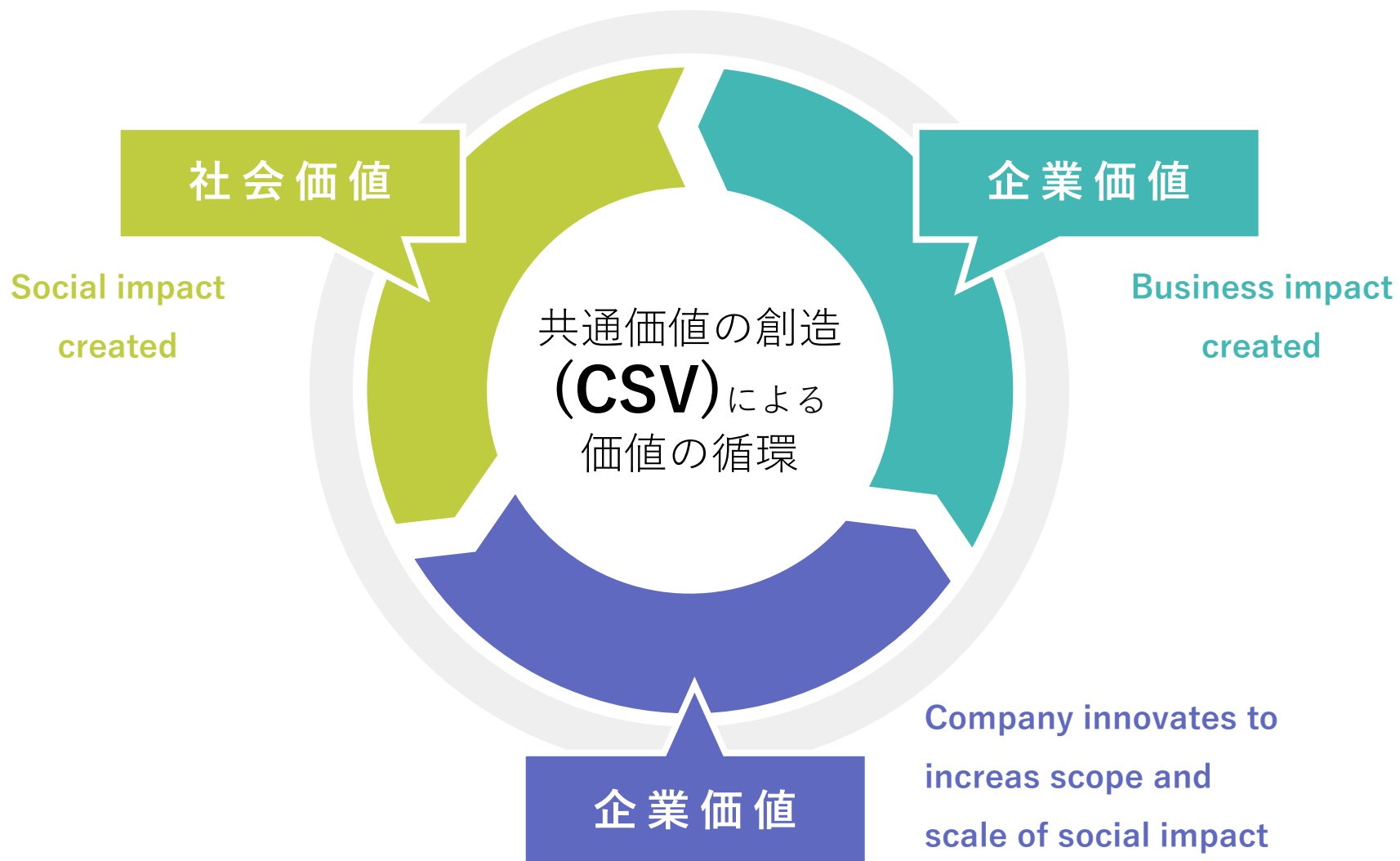
3. 株主還元・株価推移

4. 成長戦略

5. サステナビリティへの取り組み

6. おわりに

6. おわりに



ご清聴ありがとうございました。

※本資料は投資勧誘の目的のための資料ではありません。また、将来にわたる部分につきましては、予想に基づくものであり、確約や保証を与えるものではありません。当然、予想と違う結果となることがあることを十分にご認識の上ご活用ください。