

みなさま、こんにちは。大阪ガス株式会社代表取締役社長の藤原です。本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。また、平素より当社事業への多大なるご理解とご協力を賜り、重ねて厚く御礼申し上げます。

それでは、2026 年 3 月期第 2 四半期決算について、お手元の資料、または当社ホームページに開示しているプレゼンテーション資料に沿って説明します。

まず 2 ページをご覧ください。今回お伝えしたい内容は、大きく 3 点に分けられます。

サマリー		Daigas Group	
1	● 26.3期 第2四半期(中間期)の順調な進捗 ・ 第2四半期実績は、経常利益・純利益ともに前年より増益。	<26.3期 第2四半期実績> ※カッコ内はタイムラグ差損益を除く値	
		● 経常利益	
		26.3期 第2四半期	1,054(862)億円
		対前年	+335(+191)億円
		● 親会社株主に帰属する当期純利益	
26.3期 第2四半期		948億円	
対前年		+440億円	
2	● 26.3期 見通しを上方修正 ・ 足元の進捗が順調であることを踏まえて、今回26.3期の見通しを上方修正する。タイムラグ差損益を除く経常利益は+100億円を見込む。	<26.3期 見通し> ※カッコ内はタイムラグ差損益を除く値	
		● 経常利益	
		変更前	1,650 (1,590)億円
		変更後	1,860 (1,690)億円
		対前回見通し	+210 (+100)億円
3	● 実力利益の向上と株主還元の強化(DOE水準変更による増配) ・ 一過性要因を除く実力利益を着実に向上できていることと、財務基盤の安定性を背景に、26.3期の中間配当より株主還元方針を変更。株主資本配当率(DOE)の水準を、3.0%から「3.5%」に引き上げる。 ・ 自己資本のコントロールとしては、期初に発表した上限700億円の自己株式の取得を計画通り執行中。 (期間 2025年5月9日～2026年4月24日)	<株主還元方針>	
		● 株主資本配当率(DOE)	
		変更前	3.0%
		変更後(中間配当より)	3.5%
		● 26.3期 配当金予想	
		変更前	105.0 円/株
		変更後	120.0 円/株
		対前回予想	+15.0 円/株

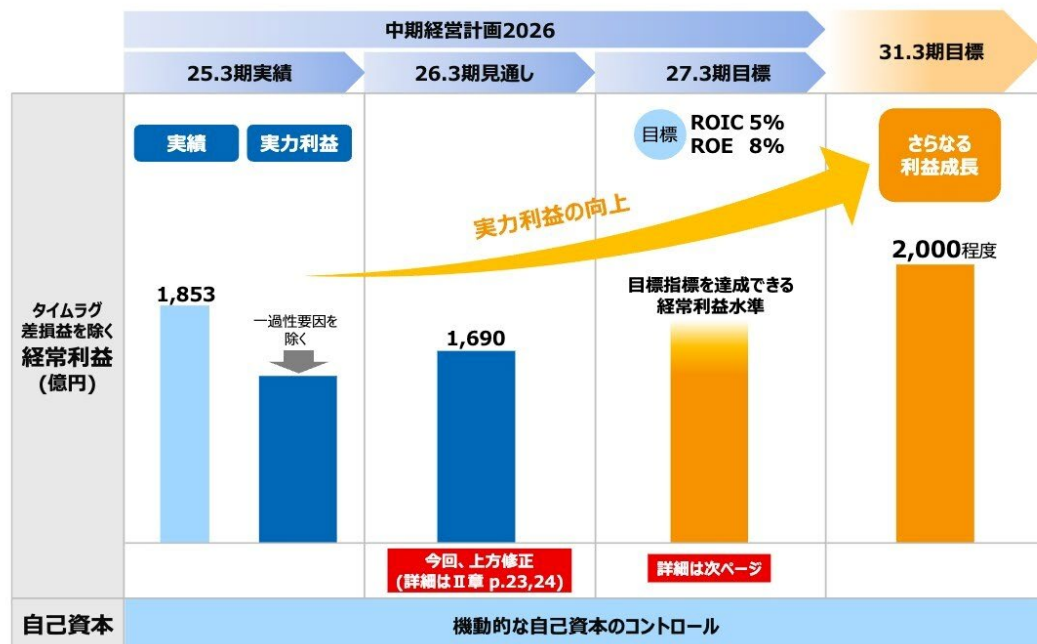
1 点目は第 2 四半期決算についてです。第 1 四半期の好調なトレンドが継続し、経常利益は前年同期比プラス 335 億円の 1,054 億円、タイムラグを除いた経常利益も前年同期比プラス 191 億円の 862 億円となりました。比較的よい決算であると受け止めています。

2 点目は業績見通しの上方修正です。第 2 四半期の好調な業績に加え、下期もこのトレンドが継続すると期待できることから、通期の経常利益見通しを 1,650 億円から 210 億円上方修正し、1,860 億円としました。タイムラグを除いた経常利益も 1,590 億円から 100 億円上方修正し、1,690 億円としています。

3 点目は、このように昨年度も含めて比較的良い収支状況が続いていること、また 3 年間の中期経営計画がちょうど折り返し地点にあることを踏まえ、このタイミングで当社の利益推移と今後の事業見通しをレビューしました。その結果、実力利益が着実に向上していると判断しました。これを受け、2026 年 3 月期の中間配当より、株主還元方針の株主資本配当率（DOE）を 3 パーセントから 3.5 パーセントに引き上げ、今期の年間配当見通しを 1 株あたり 105 円から 120 円に上方修正します。次に、この株主還元方針の変更に至った背景として、当社の企業価値向上に向けた取り組みをご説明します。

中期経営計画2026期間における実力利益の向上

✓ 利益成長と自己資本のコントロールの両面で、中期経営計画2026目標「27.3期 ROIC5%、ROE8%」の達成を目指す中、一過性要因を除く**実力利益を着実に向上**できている。**28.3期以降も持続的な成長を図る**。



4

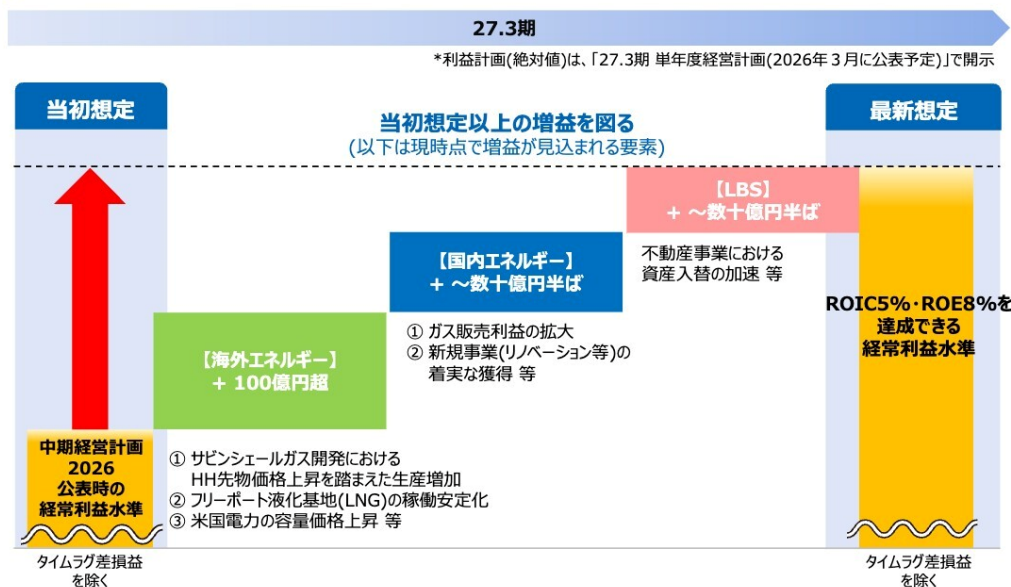
当社は利益の向上と自己資本コントロールの両方を進めており、現中期計画では 2027 年 3 月期に ROIC5 パーセント、ROE8 パーセントを達成し、さらに 2031 年 3 月期には経常利益 2,000 億円を目指しています。現在の自己資本の状況を踏まえると、2027 年 3 月期に中期経営計画の目標を達成するためには、利益について当初計画からの増益が必要です。そのイメージは次のページでご説明します。

27.3 期における経常利益見通しの増益（詳細）

27.3期における経常利益見通しの増益(詳細)

✓ 事業ポートフォリオ経営が奏功し、安定的に実力利益を向上できていることや、各事業の進捗状況等を踏まえ、**27.3期について、中期経営計画2026公表当初に計画していた利益水準以上への増益が可能**である見通し。

経常利益見通し



5

スライドのグラフに示すとおり、各セグメントにおいて中期計画当初の想定を上回る増益を実現したいと考えています。

海外エネルギー事業では、サビン社のシェールガス事業において、ヘンリーハブ先物価格の回復を踏まえ、生産量を増加させています。次に、フリーポート液化基地については、稼働が正常化してから時間が経過し、現在は安定している状況です。また、米国 PJM 市場の容量価格について、2027 年 3 月期下期に影響する価格が今年 7 月に公表され、前年の水準よりさらに約 2 割上昇しています。

これらの要素を合計すると、足元の市況や稼働状況が継続した場合、米国事業で 100 億円を超える増益が見込まれます。また、国内エネルギー事業と LBS 事業も、それぞれ数十億円半ばの増益に貢献しています。国内エネルギー事業ではガス販売利益の拡大や新規事業の着実な獲得、LBS 事業では不動産事業における資産入替の加速が見込まれています。これらにより中期計画の目標を達成し、後ほどご説明する中長期の成長シナリオの中で持続的な企業価値向上を図っていく考えです。

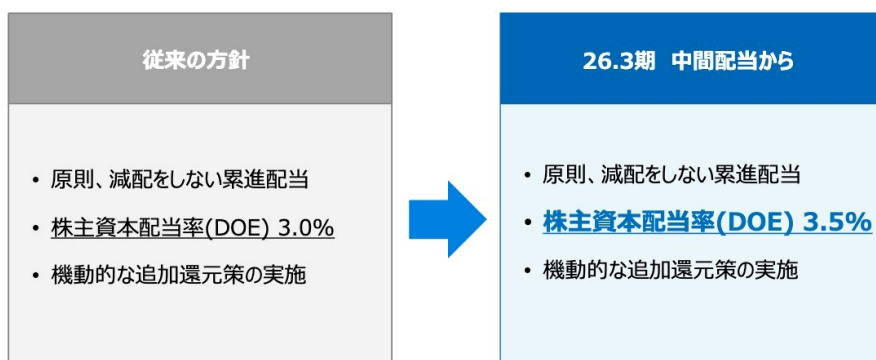
株主還元の強化（DOE 水準の変更による増配）

株主還元の強化（DOE水準の変更による増配）



- ✓ 実力利益の着実な向上と、財務基盤の安定性を背景に、**26.3期**の中間配当から、**株主資本配当率(DOE)の水準を3.0%から3.5%に引き上げ**、株主還元を強化する。

株主還元方針の変更



6

このような実力利益の着実な向上と財務基盤の安定性を背景に、2026 年 3 月期の中間配当から、DOE の水準を 3 パーセントから 3.5 パーセントに引き上げることとしました。

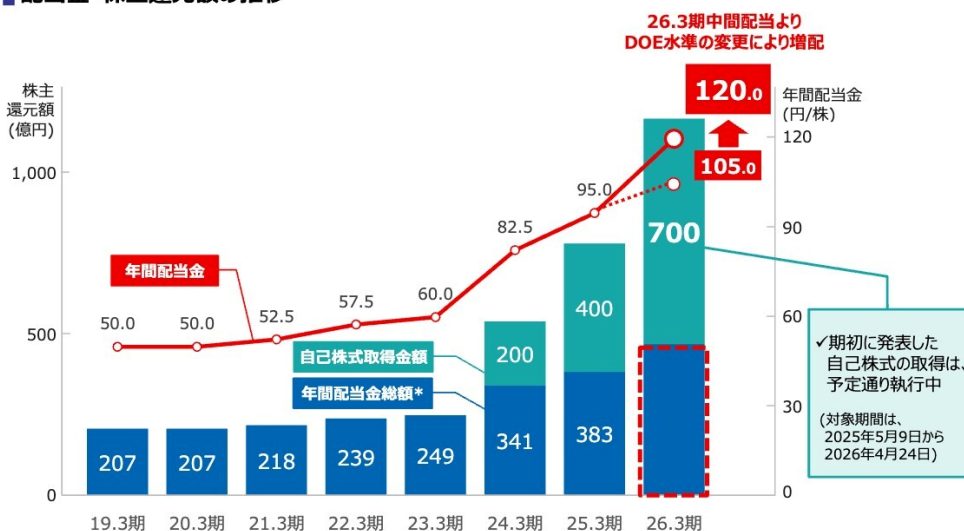
株主還元の強化（配当金・株主還元額）

株主還元の強化（配当金・株主還元額）



- ✓ DOE水準の変更により、**26.3期の年間配当金予想は、105円/株から120円/株に増配(+15円/株)**。
- ✓ 現在実施中の上限700億円の自己株式の取得と合わせて、引き続き、長期的な株主さま価値の向上を図る。

配当金・株主還元額の推移



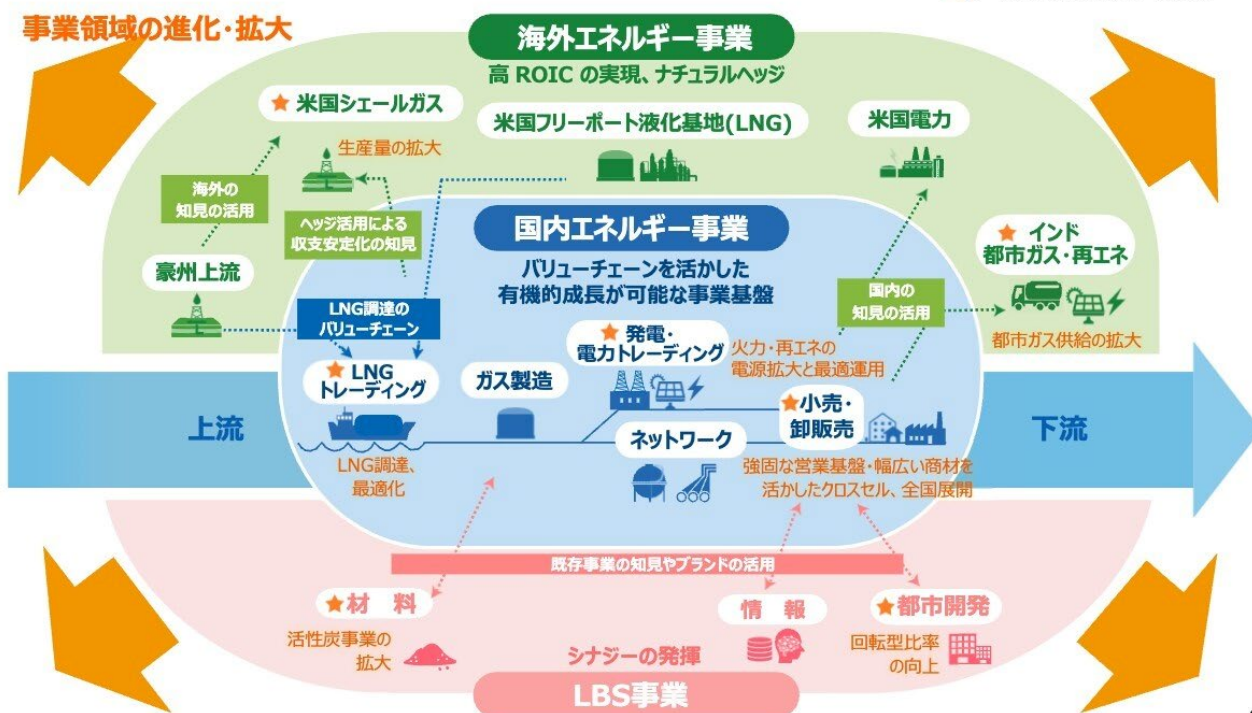
DOE 水準の引き上げに伴い、当期の年間配当金予想を前回予想の 105 円から 15 円増配し、120 円とします。
事業ポートフォリオと成長ドライバー

事業ポートフォリオと成長ドライバー



- ✓ **国内エネルギー事業の有機成長**を図りつつ、国内のノウハウを活かした**高ROICの海外エネルギー事業の拡大**と、**国内事業とLBS事業のシナジーの発揮**により、**持続的な成長の好循環を創出**できるポートフォリオ。
- ✓ **成長ドライバーを中心に、持続的な企業価値向上**を図る。

★マークは今後の成長ドライバー



8 ページ以降では、当社の中長期的な成長シナリオについてご説明します。

当社のエネルギーおよび関連事業は、メーカーのように看板商品で一気に世界展開ができるというような、比較的わかりやすい

成長ストーリーがあるわけではありません。また、多角化しているが故に、さまざまな事業をご説明する必要があり、「当社の強みや今後の成長シナリオについて、みなさまに十分お伝えできていないのではないか？」という懸念がありました。

そこで、各セグメントや事業の位置づけ、市場の見通し、当社の強み、シナジーについて、これまでとは異なるかたちであらためてご説明したいと思います。

9 ページをご覧ください。こちらは、当社の事業ポートフォリオの全体像です。当社は多様な事業に取り組んでいますが、単に手当たり次第に事業を広げているわけではなく、既存事業のインフラやブランド、リテラシー、人的ネットワークを活かして展開しています。

成長が期待できる市場、いわゆる「隣の事業」や「隣のエリア」に時間をかけ、試行錯誤を重ねながら実力やプレゼンスを積み上げ、これまで事業を拡大してきました。このアプローチは今後も変わりません。

例えば国内電力事業では、当社が持つ LNG 取引、LNG 基地隣接のガス火力発電、そしてお客さまへの小売接点といったシナジーをフル活用し、競争力のあるバリューチェーンを構築しています。その上で、さらに再生可能エネルギーや蓄電池にも挑戦し、オーガニックな成長を図れる事業体です。

LBS 事業は、一見するとエネルギー事業と関係のない成り立ちのように見えますが、もともとは遊休地やガス製造に付随して発生した副産物の有効活用、あるいは料金システムを起点としています。そこから自社ブランドや人的ネットワークを活用して販路を拡大し、さらに資金力を活用した M&A も組み合わせることで、LBS 事業の中核を担う 3 社がそれぞれ 100 億円規模の利益水準の企業へと成長してきました。

海外事業は、国内エネルギー事業のリテラシーを活用しています。多くの試行錯誤を重ねる中で海外人材が育成され、各国での当社の知名度も向上してきました。また、当社グループに加わった海外人材や外国企業の仲間も増え、大きく利益に貢献するセグメントへと成長しています。

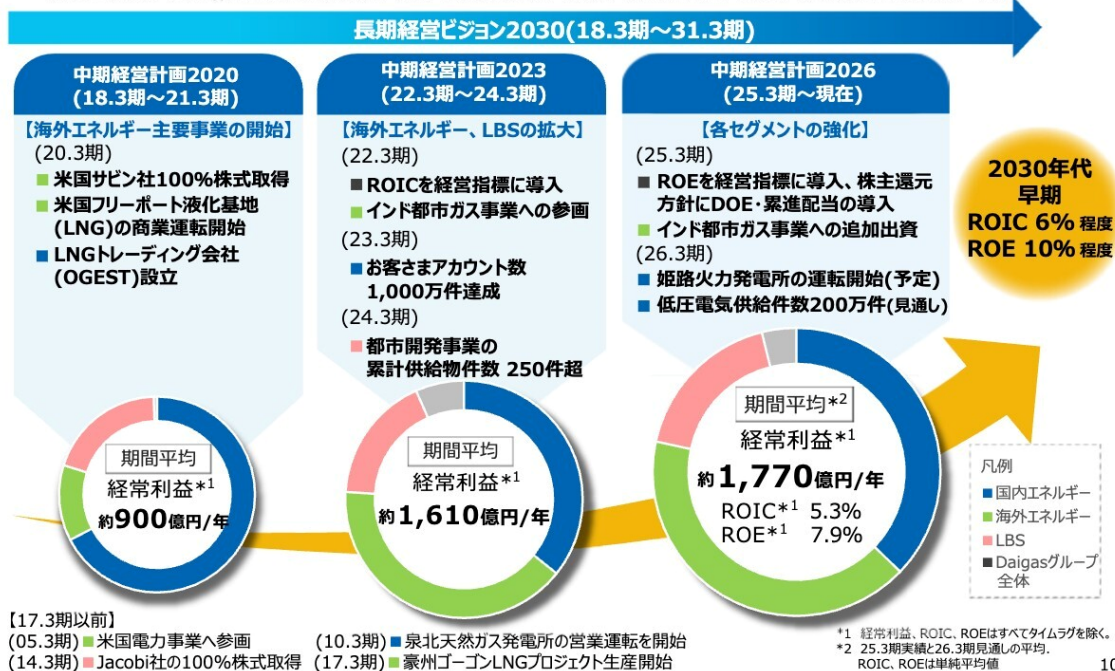
成長した分野では、電力と LNG をトータルで最適化することや、上流事業と国内エネルギー事業のナチュラルヘッジにより、経営安定性にも効果的に寄与しています。さらに、事業領域の拡大に伴い、先進事例の共有や部門を超えたビジネスチャンスの紹介、お客さまへの共同提案やクロスセルの機会も創出されています。

グループ全体で協力しながら事業を推進するとともに、各事業が自律的に成長していくスタイルで事業を拡大してきました。そのため、決して飛び地的に展開してきたわけではありません。

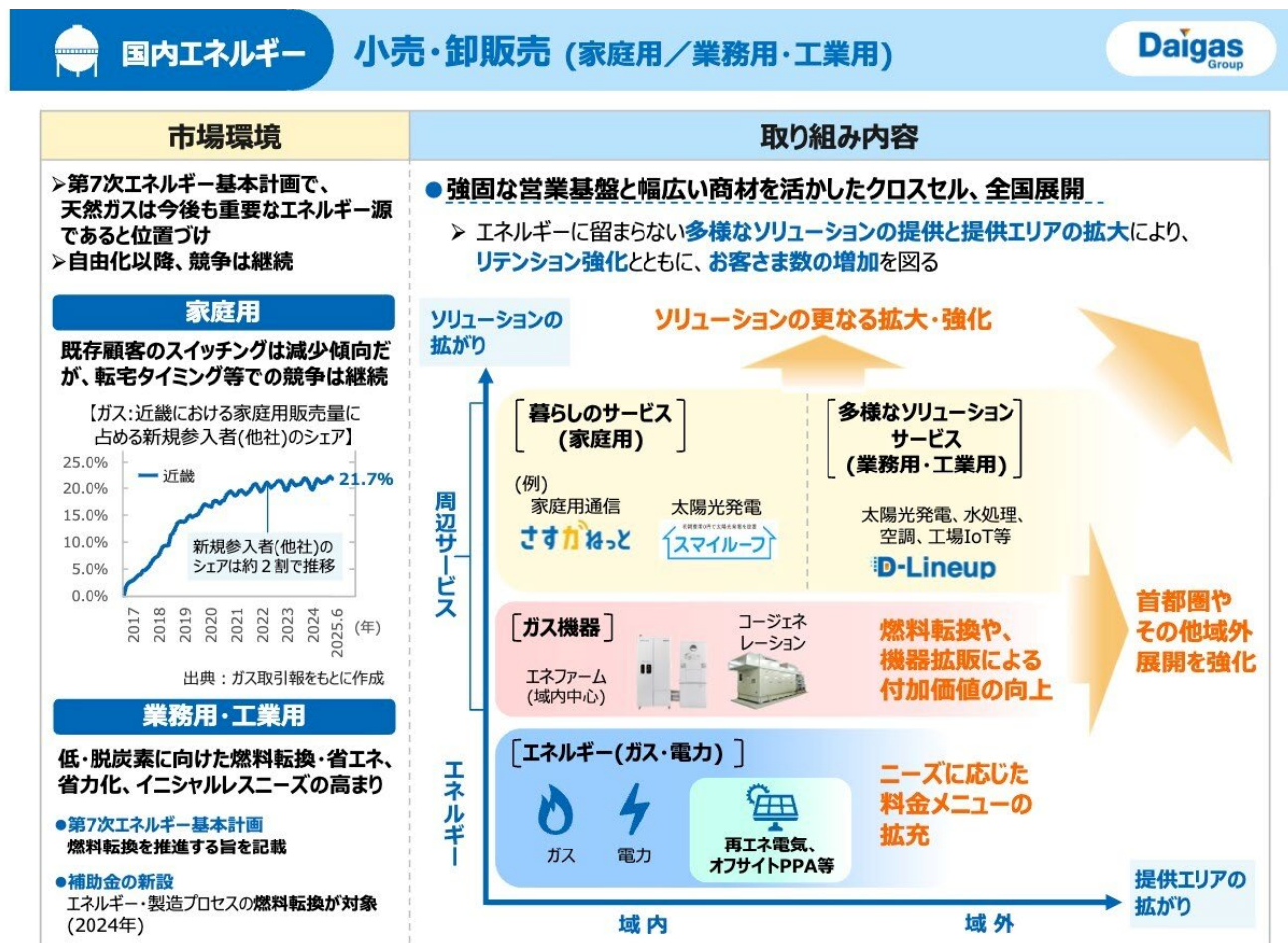
次のページでは、このようなビジネスを推進する中で、利益がどのように推移したかをご説明します。

利益成長のトラックレコード および 今後の成長

- ✓ 成長投資による新規事業の拡大や既存事業の強化等を図り、**着実に事業ポートフォリオの進化・強靱化と利益成長を実現してきた。**
- ✓ 2030年代早期段階でROIC6%程度・ROE10%程度を目指し、引き続き、事業拡大による利益成長を図る。



当社は事業領域を拡大する中で、ROIC や ROE といった経営指標を導入し、成長投資と経営基盤の強化を両輪で進めてきました。その結果、本中期経営計画では、タイムラグを除いた経常利益について、着実に成長を実現できる見込みです。この成長をさらに加速させ、2030 年代早期に ROIC 約 6 パーセント、ROE 約 10 パーセントを達成することを目指し、引き続き企業価値向上に邁進していきます。



11

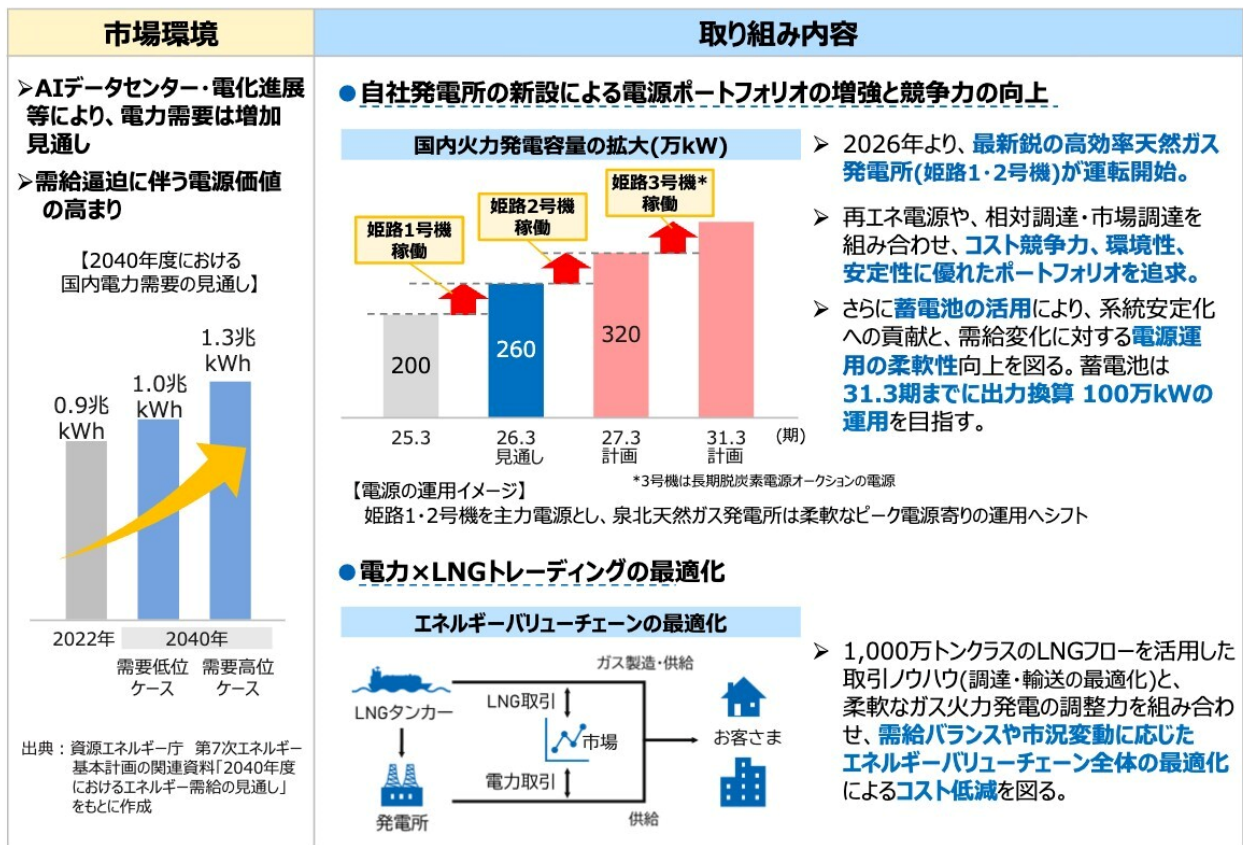
11 ページでは、先ほど 9 ページで示した事業構造に関連し、星印を付けた各セグメントの成長ドライバーについて、市場環境と当社の取り組み内容の共通軸でご説明します。

まず国内エネルギー事業です。第 7 次エネルギー基本計画により、天然ガスは今後も重要なエネルギー源として位置づけられました。当社の取り組みとしては、強固な営業基盤と幅広い商材を活かし、クロスセルと全国展開を進めています。

家庭用では、当社の顧客基盤をいかに活用するかが最大のポイントです。そこで、各家庭に入り込める強みを活かし、ガスや電力に加え、さまざまな暮らしのサービスや家の中のサービスを拡充し、お客さまとの契約のリテンション強化とお客さま数の増加を図っています。

業務用・工業用では、低炭素化・脱炭素化や省力化といった多様なソリューションを提供することで、付加価値の向上を目指しています。

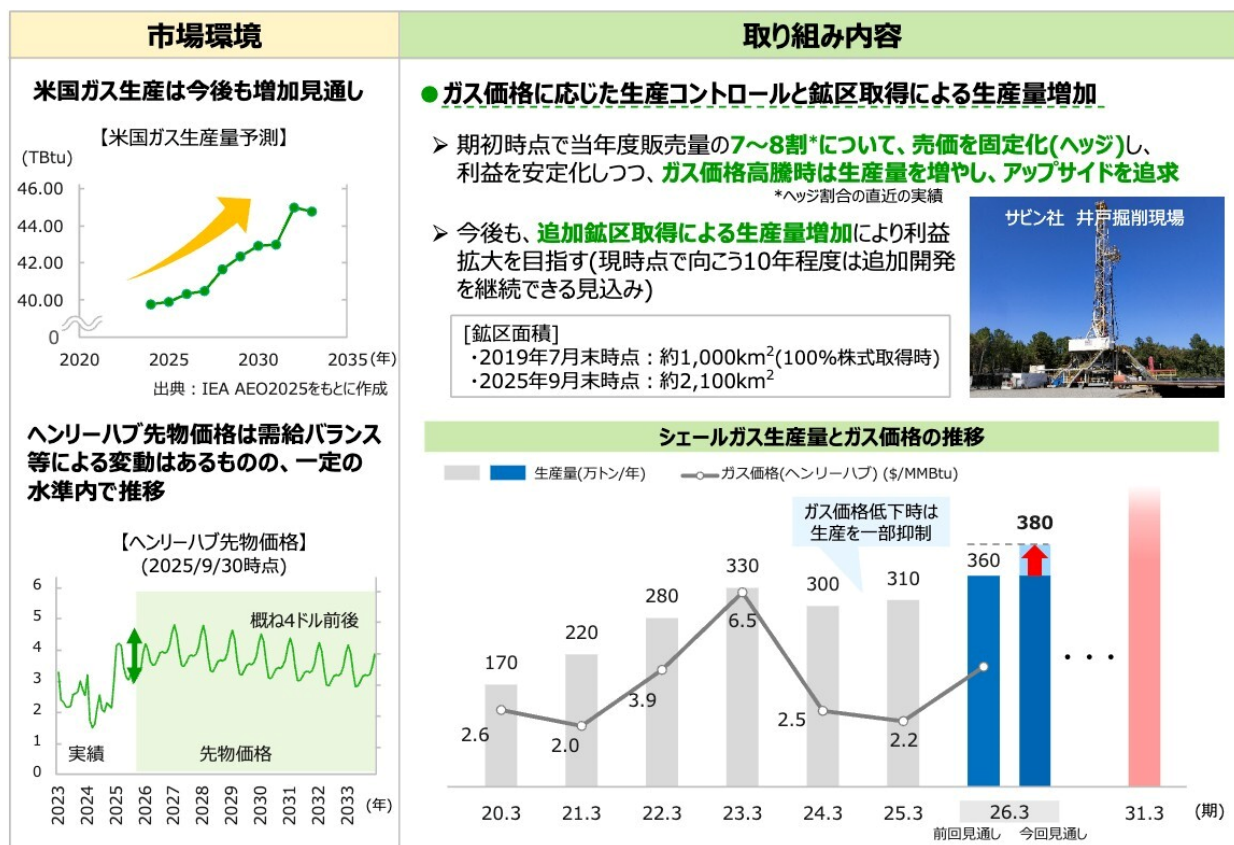
また、提供エリアを首都圏やそれ以外のエリアに拡大し、事業の成長を進めています。



ガス事業に続き、国内エネルギー事業の大きな柱となっている電力事業についてです。国内電力需要は、AI データセンターの増加や電化の流れに伴い増加しています。

このような中、当社は2026年1月に姫路天然ガス火力発電所の1号機、5月に2号機の運転を開始する予定です。これにより、国内の供給力は120万キロワット増加する見込みであり、電力販売を拡大したいと考えています。

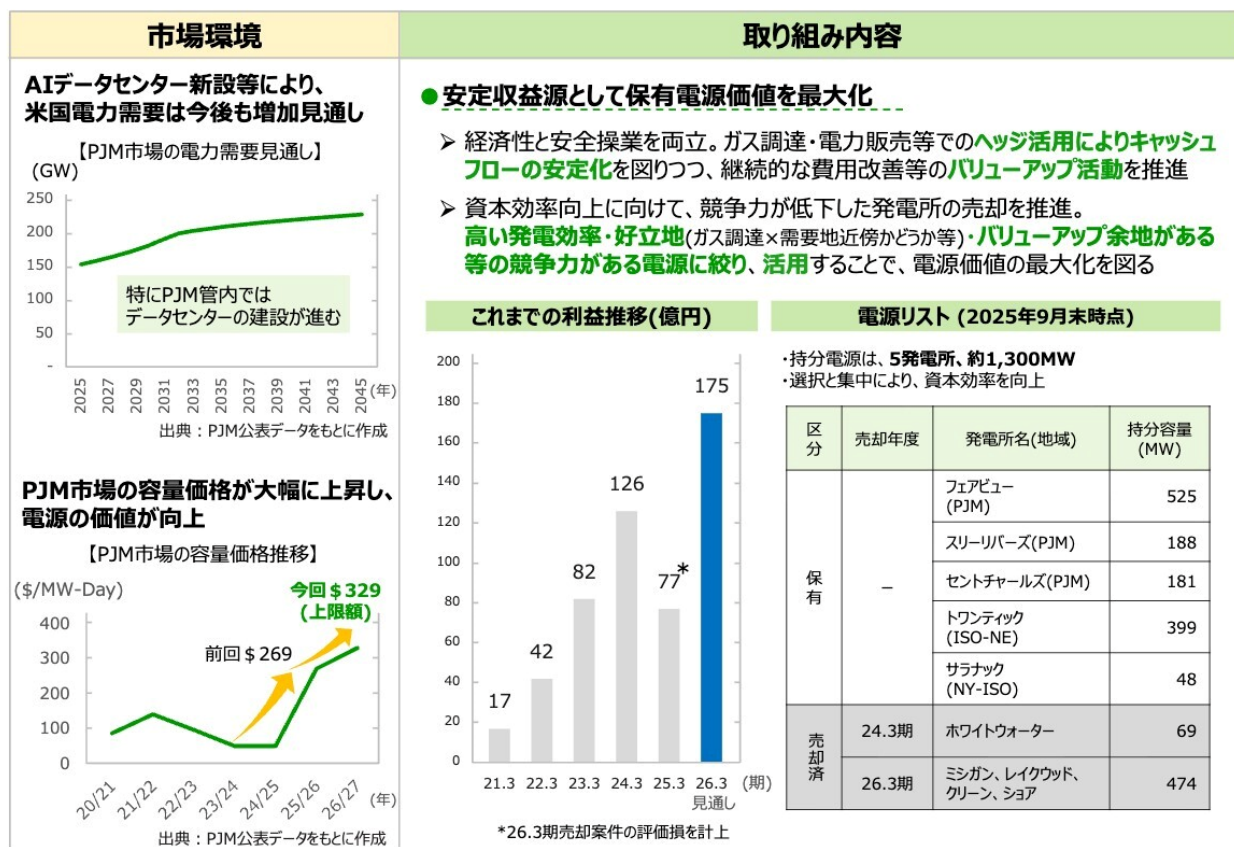
また、電力とガスのバリューチェーンをトータルに運営する取り組みとして、需給バランスや市況価格に応じた電力およびLNGのエネルギー取引を進め、利益を最大化する方針です。電気とガスの市場における値差を活用しながら、マネタイズを進めていきます。



15

次に、拡大を続ける事業領域である、海外事業についてご説明します。アメリカでは、LNG の輸出や電力需要の増加を背景に、天然ガスの需要が引き続き高水準で推移する見込みです。シェールガス事業では、サビン社のヘッジオペレーションにより売値を固定化することで、ヘンリーハブ価格が低迷した数年間でも利益を堅実に確保しました。

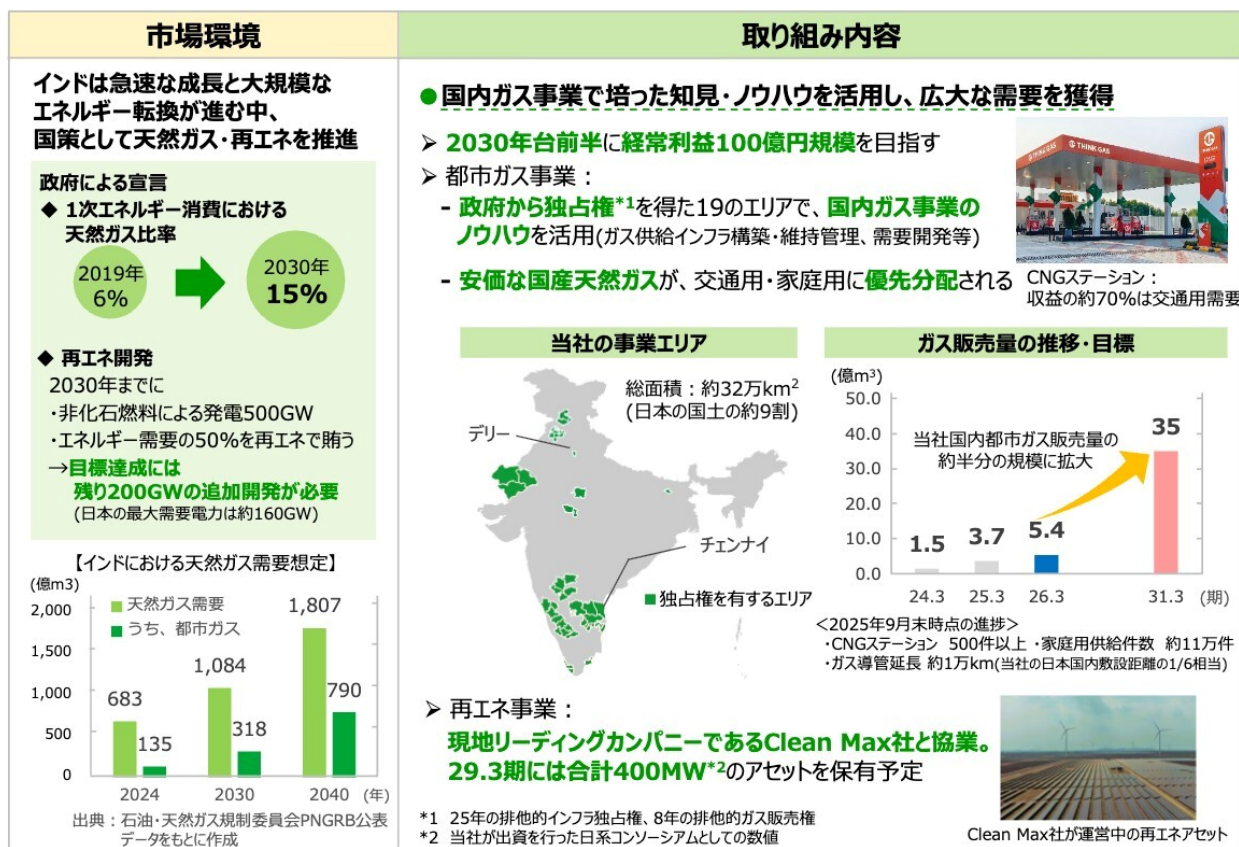
また、ヘンリーハブ価格が低い時には生産を抑制し、価格が高騰した際には生産量を増加させるなど、貴重なガス田鉱区を有効活用しています。今後は、追加鉱区を取得することで生産量を拡大し、さらなる事業拡大を図っていきます。



米国での電力需要の急拡大を受け、注目度が高まっている米国電力事業です。米国では、電力需要の増加を背景に、当社が主に IPP 事業を展開している PJM 市場の容量価格が大幅に上昇しています。

発電所は短期間で建設することが難しく、供給力の増強は簡単ではありません。この中で、当社はガス発電所を 5 件、持分容量として 130 万キロワットを保有し、米国社会に必要な電力を供給しています。

当社の国内発電所オペレーションのノウハウを組み合わせ、発電所の価値向上を図るとともに、資産の入れ替えも含めたさらなる価値向上を追求していきたいと考えています。



成長が著しいインドにおける都市ガス事業と再生可能エネルギー事業にも取り組んでいます。

インドでは、国策として天然ガスと再生可能エネルギーの推進が行われており、これらの需要が大きく伸びる見通しです。都市ガス事業では、国内ガス事業のノウハウを活かし、政府から独占権を得た19のエリアで事業を展開しています。2031年3月期には、販売量を現在のほぼ10倍となる35億立方メートルまで拡大し、当社国内都市ガス販売量の約半分の規模を目指して努力を重ねているところです。

また、再生可能エネルギー事業では、現地のリーディングカンパニーであるClean Max社と資本業務提携を行い、アセット拡大を進めています。これらの取り組みを通じて、2030年代前半にはインドで経常利益100億円規模の実現を目指しています。

 LBS  Daigas Group	都市開発																																																
市場環境 当社が注力する都心エリアは人口増見通し、底堅い需要 【全国・主な投資エリアの将来推計人口】 (2020年 = 100) <table border="1"><caption>Projected Population Trends (2015-2045, 2020 = 100)</caption><thead><tr><th>Year</th><th>大阪都心3区</th><th>東京都心5区</th><th>東京東城3区</th><th>東京城南3区</th><th>全国</th></tr></thead><tbody><tr><td>2015</td><td>95</td><td>98</td><td>96</td><td>97</td><td>102</td></tr><tr><td>2020</td><td>100</td><td>100</td><td>100</td><td>100</td><td>100</td></tr><tr><td>2025</td><td>105</td><td>103</td><td>102</td><td>101</td><td>98</td></tr><tr><td>2030</td><td>110</td><td>106</td><td>104</td><td>103</td><td>95</td></tr><tr><td>2035</td><td>113</td><td>108</td><td>106</td><td>104</td><td>92</td></tr><tr><td>2040</td><td>114</td><td>109</td><td>107</td><td>105</td><td>89</td></tr><tr><td>2045</td><td>113</td><td>108</td><td>106</td><td>104</td><td>85</td></tr></tbody></table> 出典：国立社会保障・人口問題研究所 (https://www.ipss.go.jp/)の公表データをもとに作成	Year	大阪都心3区	東京都心5区	東京東城3区	東京城南3区	全国	2015	95	98	96	97	102	2020	100	100	100	100	100	2025	105	103	102	101	98	2030	110	106	104	103	95	2035	113	108	106	104	92	2040	114	109	107	105	89	2045	113	108	106	104	85	取り組み内容 ● <u>シナジーの活用：ローカルな土地仕入れ情報・ブランド・信用力・ガス商品</u> ➢ 当社グループの人的ネットワーク、ブランド力、資金力を活用した優良な土地の仕入れ ➢ 関西圏での知見を活かし、2009年以降は首都圏でも賃貸マンション事業を積極展開 ➢ ガス戦略商品(床暖房、乾太くん等)を備えることで、住宅の付加価値向上に寄与 ➢ 具体事例 分譲マンション： エネファーム採用 2,000台超 (2018年以降単独 開発では全棟)  大規模開発 うめきた2期： 開発側として参画し、コージェネ、エネルギーサービス、地域冷暖房5,000RTを獲得。 分譲マンション2棟全1,040戸にエネファーム採用 大阪・関西万博： Daigasエナジーと都市開発子会社の連携により、地域冷暖房の運営管理を獲得  ● <u>資産売却推進に伴う資本効率向上</u> ➢ 資本効率向上のため、中長期的に回転型事業の比率を高める ➢ 私募リートへの売却は累計388億円*、31.3期に累計1,000億円を目指す *2025年9月末時点
Year	大阪都心3区	東京都心5区	東京東城3区	東京城南3区	全国																																												
2015	95	98	96	97	102																																												
2020	100	100	100	100	100																																												
2025	105	103	102	101	98																																												
2030	110	106	104	103	95																																												
2035	113	108	106	104	92																																												
2040	114	109	107	105	89																																												
2045	113	108	106	104	85																																												

LBS		材 料	
市場環境		取り組み内容	
環境保全意識の高まりによる 浄化需要の拡大等で、 活性炭市場は成長見通し 		● <u>活性炭の供給力・販売強化とカーボンニュートラル分野への展開</u> ➢ 活性炭市場の拡大にあわせ、自社の製造設備の増強等により年々供給力を上げ、活性炭の販売規模を拡大 ➢ 大阪ガスケミカルが研究開発を行う材料について、大阪ガスが推進するバイオガス事業向けへの活用を検討 ➢ 2030年に向けては、活性炭事業における再生サービス、イオン交換樹脂等を伸ばす	

LBS の成長ドライバーである都市開発事業と材料事業についてです。都市開発事業では、当社が注力している都心エリアは今後も人口増加が見込まれることから、当社のブランド力やガス戦略商品を活用し、住宅の付加価値向上を図っています。また、資本効率を向上させるため、中長期的に回転型事業の比率を高めることを目指しています。2031年3月期には、私募リートへの売却累計を1,000億円程度まで拡大する計画です。

材料事業に関しては、生活水準の向上に伴い活性炭市場の成長が見込まれています。そのため、製造設備の増強などにより供給力を向上させ、販売規模の拡大を目指します。

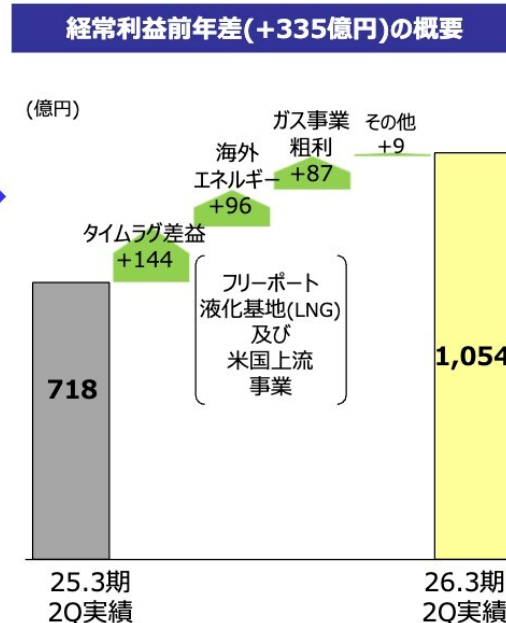
このように、単一の事業が当社グループを牽引するのではなく、グループ内の各事業で「市場の成長性」と「当社の強みやポジション」を掛け合わせた取り組みを進めています。そして、その総和がグループ全体の成長につながると考えています。

26.3期 第2四半期(中間期)決算のポイント

- ✓ 売上高は、概ね前年並み。
- ✓ 経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は、国内エネルギー事業におけるタイムラグ差益の増加や、海外エネルギー事業におけるフリーポート液化基地(LNG)や米国上流事業等での増益などにより、増益となった。

(億円)	26.3期 2Q実績	25.3期 2Q実績	前年差
売上高	9,591	9,501	+90
経常利益	1,054	718	+335
タイムラグ差損益 を除く	862	671	+191
親会社株主に帰属する 当期純利益	948	507	+440
EBITDA ^{*1}	1,690	1,307	+382

^{*1} EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 (のれん償却費含む) + 持分法投資損益



ここからは、第2四半期決算と見通し修正の概要をご説明します。まず、21ページをご覧ください。2026年3月期第2四半期決算のポイントをご説明します。

売上高は前年並みで、経常利益はタイムラグ差益の拡大により、前年から335億円増加し、1,054億円となりました。タイムラグを除く経常利益は862億円です。親会社株主に帰属する当期純利益は前年から440億円増加し、948億円となっています。

26.3期 見通し上方修正について

- ✓ 26.3期 第2四半期の業績動向等を踏まえ、前回見通し*から通期見通しを上方修正する。
- ✓ 売上高は、米国事業の好調等を織り込み、前回見通しを100億円上回る2兆500億円を見込む。
- ✓ 経常利益は、国内エネルギー事業におけるタイムラグ差益の拡大や、海外エネルギー事業における米国シェールガス事業及び、フリーポート液化基地(LNG)の生産好調等による増益を織り込み、前回見通しを210億円上回る1,860億円を見込む。

*2025年5月8日公表

(億円)	26.3期 修正見通し	26.3期 前回見通し	前回差
売上高	20,500	20,400	+100
経常利益	1,860	1,650	+210
タイムラグ差損益を除く	1,690	1,590	+100
国内エネルギー	755	675	+80
海外エネルギー	740	610	+130
ライフ&ビジネス ソリューション	340	340	±0
その他	25	25	±0
親会社株主に帰属する当期純利益	1,420	1,270	+150

23

今回の上期業績動向等を踏まえた通期見通しの修正についてです。売上高は、米国事業の好調等を織り込んだ結果、前回見通しを 100 億円上回る見込みとなっています。

経常利益は、国内エネルギー事業におけるタイムラグ差益の拡大や、海外エネルギー事業における米国シェールガス事業およびフリーポート液化基地の生産好調による増益を織り込み、前回見通しを 210 億円上回る見込みです。

26.3 期 見通しの対前年比較のポイント

26.3期 見通しの対前年比較のポイント

- ✓ 26.3期見通しは、5月公表の業績予想から今回修正した。(P23、24、34-39参照)
- ✓ 売上高は、原料費調整制度に基づくガス販売単価の低下等により、25.3期に比べて減収となる見通し。
- ✓ 経常利益は、前年度の電力市場取引による利益の反動等により、25.3期に比べて減益となる見通し。
- ✓ 一方で親会社株主に帰属する当期純利益が25.3期に比べて増益となっているのは、主に米国再エネ事業における利益の計上先変更による。

(億円)	26.3期 通期見通し	25.3期 通期実績	前年差
売上高	20,500	20,690	▲190
経常利益	1,860	1,896	▲36
タイムラグ差損益 を除く	1,690	1,853	▲163
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,420	1,344	+75
EBITDA	3,210	3,089	+120
ROIC ^{*1} (%)	5.7%	5.4%	+0.3%
ROE (%)	8.4%	8.2%	+0.2%
自己資本比率 ^{*2} (%)	54.6%	55.5%	▲0.9%
D/E比率 ^{*2} (倍)	0.53	0.50	+0.03
配当額 (円/株)	120.0	95.0	+25.0

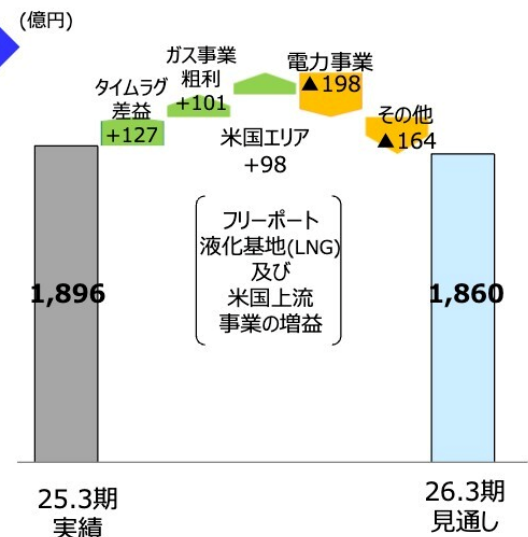
*1 ROIC = NOPAT ÷ 投下資本(期首期末平均)

NOPAT = 経常利益 + 支払利息 - 受取利息 - 法人税等

投下資本 = 自己資本 + 有利子負債残高(当社にリスクのないリース負債除く)

*2 発行済ハイブリッド社債の資本性50%を調整

経常利益前年差(▲36億円)の概要

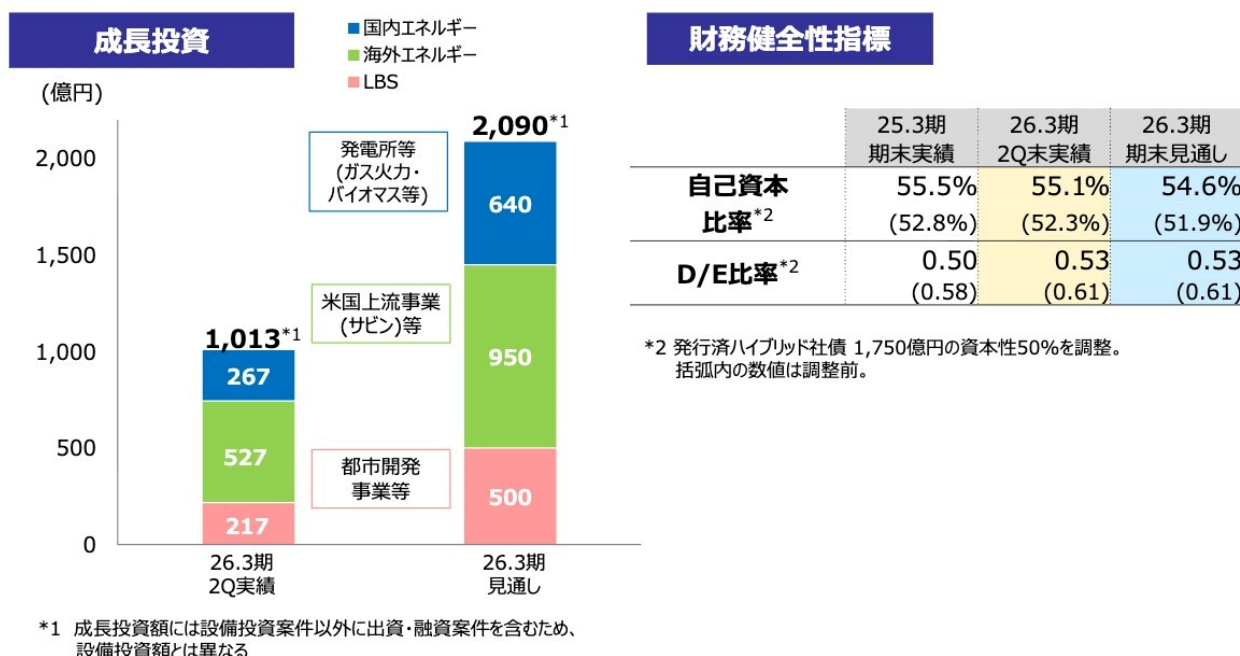


25

通期見通しのポイントです。売上高は、国内エネルギー事業におけるガス販売価格の低下により、前年から 190 億円の減収となる見通しです。一方で経常利益は、主に電力市場取引などで前年の一過性増益の反動が影響し、前年から 36 億円の減益、タイムラグを除く経常利益では 163 億円の減益となる見通しです。

成長投資の実績と見通し

- ✓ 26.3期 第2四半期の成長投資額の実績は、1,013億円となった。
- ✓ 財務健全性指標は中期経営計画2026で示した「自己資本比率45%以上、D/E比率0.8以下」を確保している。
- ✓ 今後も成長投資を継続し、キャッシュ・フローと収益性・効率性を向上させ、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現する。



27

成長投資と財務健全性についてです。2026年3月期第2四半期は、累計1,013億円の成長投資を行いました。年間計画の48パーセントと、おおむね順調に推移しています。

第2四半期期末時点の財務健全性指標は、「中期経営計画2026」で示した水準、「自己資本比率45パーセント以上、D/E比率0.8以下」を確保しています。

なお、以降の説明は割愛しますが、28ページからは第2四半期実績と前年同期の比較、34ページからは通期見通しと前回見通しの比較、40ページからは通期見通しと前年実績の比較、46ページ以降には補足情報として収支感度、タイムラグの状況、B/Sにおける為替換算調整勘定の変動、IR参考資料一覧を記載しています。

以上で私からの説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

注意事項：

本書に記載される情報は、将来の業績に関する見通し、計画、戦略などが含まれており、これらは現在入手可能な情報から得られた当社グループの判断に基づいております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績の見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、日本経済の動向、急激な為替相場・原油価格の変動並びに天候の異変等があります。