

2010 年 11 月 11 日

2010年度上期業績と12VISION達成に向けた取組み

社長 松本 正義



2010年度 上期連結業績

FY2010 1st Half Results

(単位：億円)	09年度上期 実績	10年度上期 年初予想	10年度上期 実績	前年 同期比	年初 予想比
売上高	8,123	9,750	9,906	+1,783	+156
営業利益	▲70	400	460	+530	+60
持分法損益	19	100	142	+123	+42
その他営業外損益	12	--	20	+8	+20
経常利益	▲39	500	622	+661	+122
特別損益	▲58	▲40	▲9	+49	+31
税・少数損益等	--	▲210	▲199	▲199	+11
当期純利益	▲97	250	414	+511	+164

2010年度上期 セグメント別業績の概要

FY2010 1st Half Results

グローバルな自動車・電機関連需要の回復と新興国市場の拡大により、自動車のみならず、輸出型事業の収益も着実に回復。情報通信は前年NW機器需要の集中あり、減益。

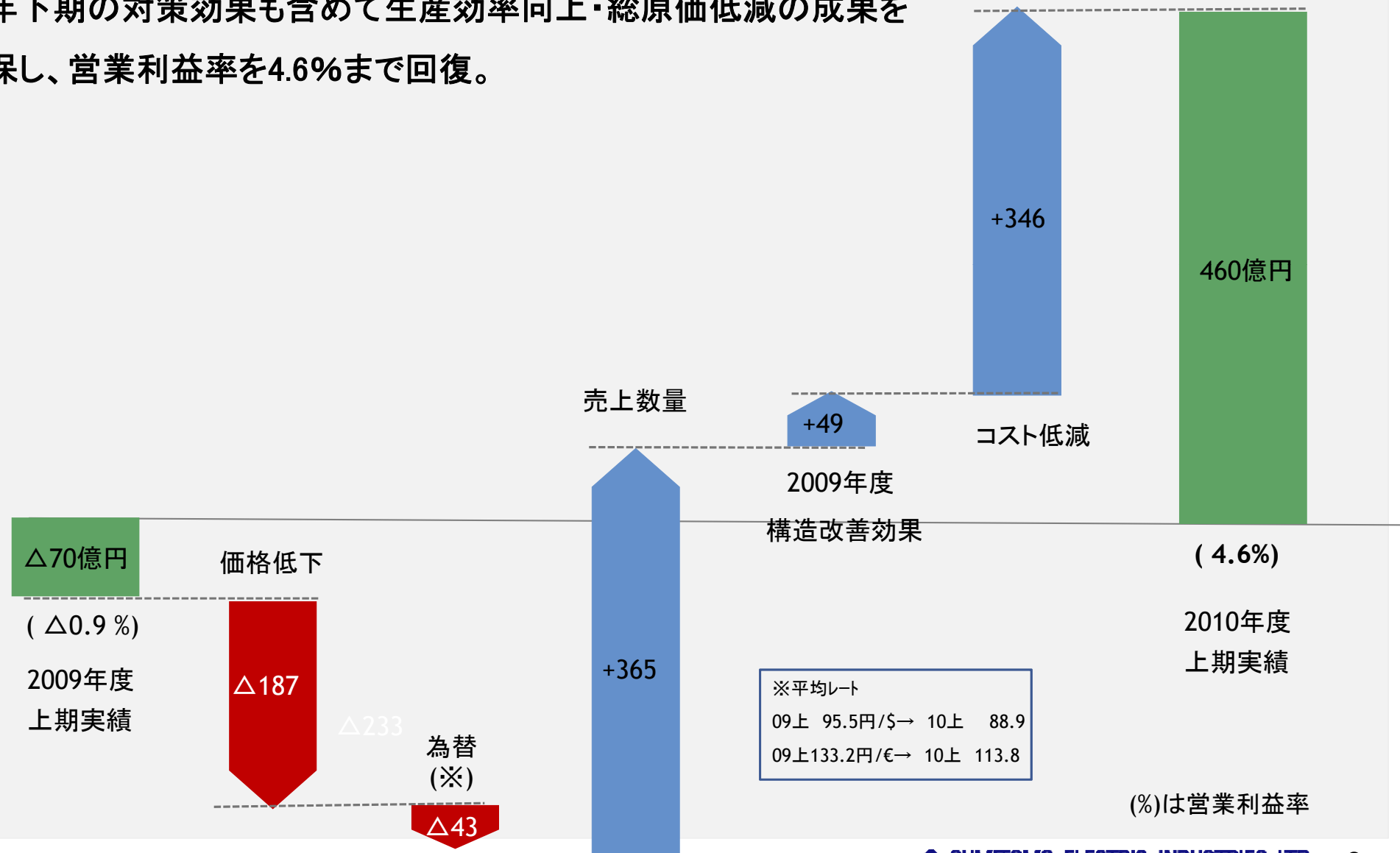
	2009/上		2010/上				前年同期比		年初予想比	
	実績①		年初予想②		実績③		③-①		③-②	
億円	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
自動車	3,494	△31	4,550	290	4,689	327	+1,195	+358	+139	+37
情報通信	1,290	8	1,150	△30	1,194	△15	△96	△23	+44	+15
エレクトロニクス	727	△2	950	50	860	39	+133	+41	△90	△11
電線・機材・エネルギー	1,836	△11	2,100	30	2,146	39	+310	+50	+46	+9
産業素材他	1,039	△34	1,350	60	1,331	70	+292	+104	△19	+10
消 去	△263	0	△350	0	△314	0	△51	+0	+36	+0
合 計	8,123	△70	9,750	400	9,906	460	+1,783	+530	+156	+60



営業利益の増減益要因 ～2009年度上期／2010年度上期

FY2010 1st Half Results

需要回復局面においても、継続してコスト低減(S.E.Q.C.D.D.)を徹底的に実施。
 昨年下期の対策効果も含めて生産効率向上・総原価低減の成果を
 確保し、営業利益率を4.6%まで回復。





2010年度 連結業績予想

FY2010 1st Half Results

下期の需要環境や為替動向に減速感・不透明感はあるが、年初の年間ターゲットの達成を予想。

(下期の為替想定: 83円/\$、115円/€)

(単位: 億円)	2009年度	2010年度			前年比 増減率	
	実績	上期予想 ①	[上期実績]	下期予想 ②		年間予想 ①+②
売上高	18,364	9,750	[9,906]	10,250	20,000	+9%
営業利益	517	400	[460]	600	1,000	+93%
経常利益	682	500	[622]	700	1,200	+76%
当期純利益	287	250	[414]	350	600	+109%
設備投資額	733				1,100	+50%
減価償却費	1,038				1,000	▲4%
研究開発費	723				750	+4%
ROA※	3.6%				7.1%	+3.5%
ROE	3.3%				6.5%	+3.2%

※ROA=営業利益/期中平均使用資本



2010年度 セグメント別営業利益

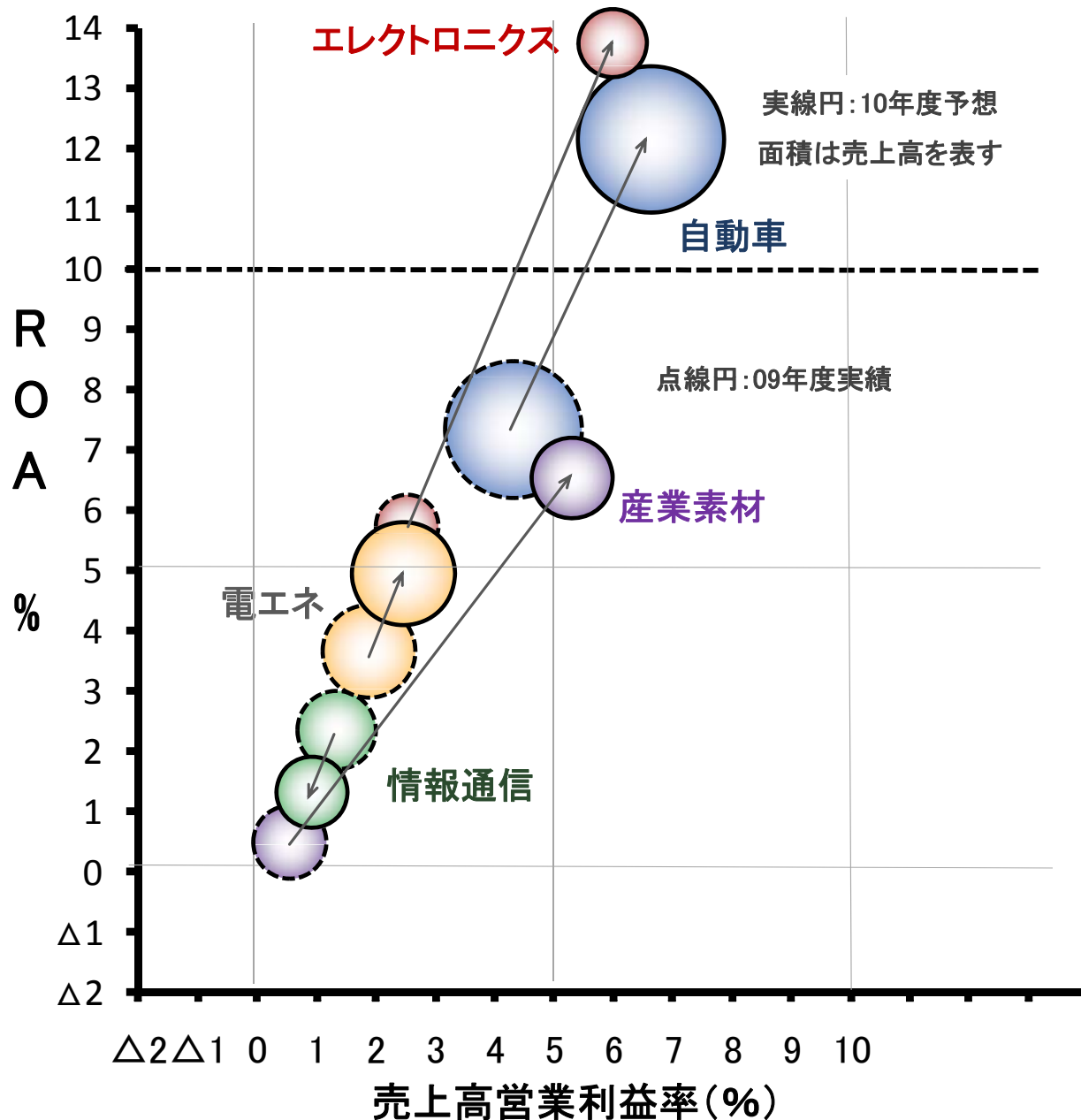
FY2010 1st Half Results

事業別・地域別に跛行性あるが、各市場の環境に対応した施策の実施により、年間で1000億円の営業利益を確保する。

	2010年度						年間予想①+②		下期見通し
	上期予想①		[上期実績]		下期予想②				
	億円	売上高	営業利益	[売上高]	[営業利益]	売上高	営業利益	売上高	
自動車	4,550	290	[4,689]	[327]	4,600	310	9,150	600	欧州ワイヤーハーネス堅調
情報通信	1,150	△30	[1,194]	[△15]	1,050	50	2,200	20	中国・アジア需要増 コミュニチュア持分へ
エレクトロニクス	950	50	[860]	[39]	1,050	70	2,000	120	FPC減 電子ワイヤ増
電線・機材・エネルギー	2,100	30	[2,146]	[39]	2,450	80	4,550	110	機器電線増
産業素材他	1,350	60	[1,331]	[70]	1,450	90	2,800	150	超硬工具増
消去	△350	0	[△314]	[0]	△350	0	△700	0	—
合計	9,750	400	[9,906]	[460]	10,250	600	20,000	1,000	—



2010年度 セグメント別営業利益率とROA(※)



- ・中期的な成長のために、資産効率・資産収益率の改善・向上を重視し、その対策を継続的に実施。

- ・製造リードタイムの短縮や不良率の低減など生産技術面の対策と、在庫管理面の対策により、棚卸資産を圧縮し、売上高利益率のみならず（或いはそれ以上に）ROAの向上を図る。

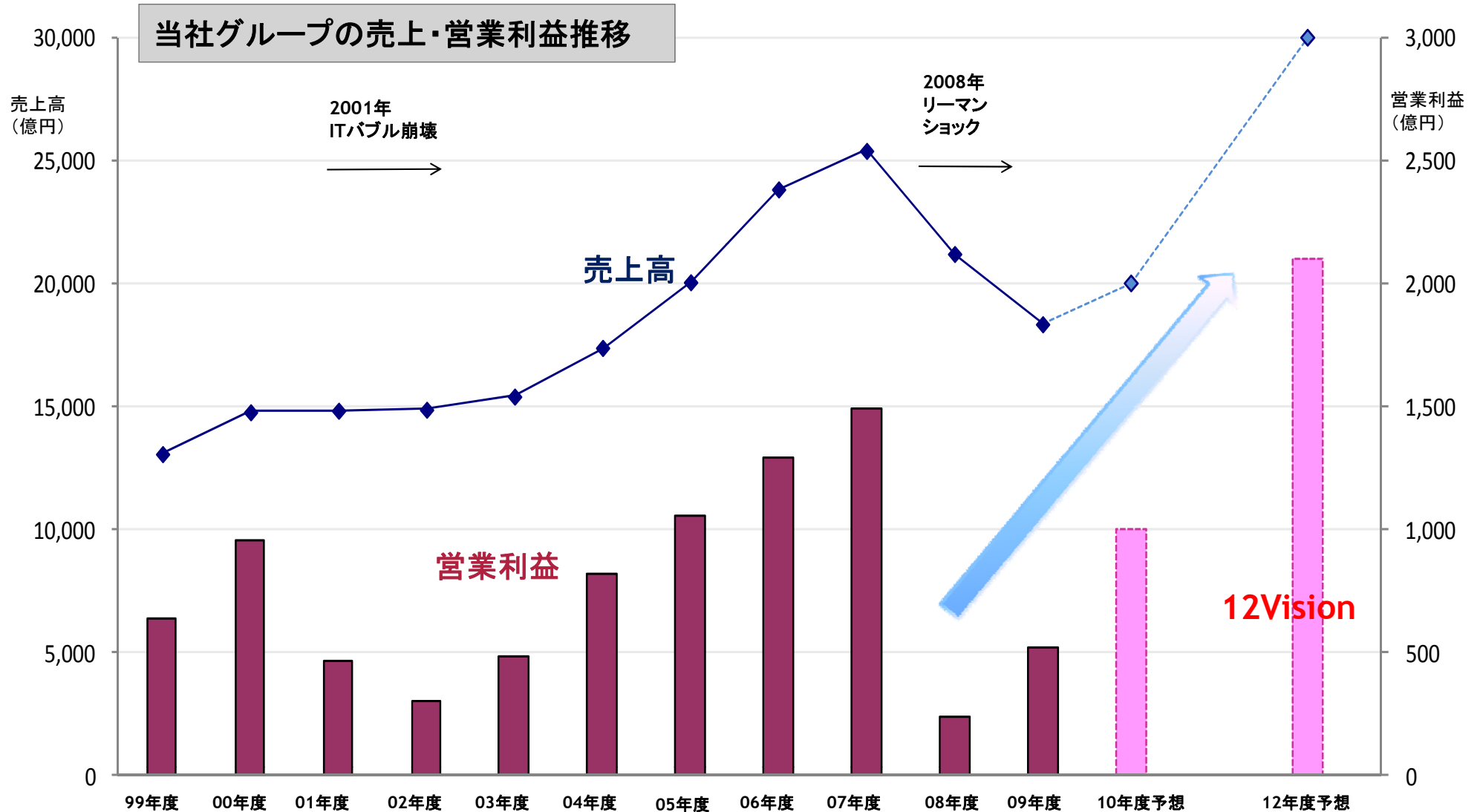
(※)ROA= 営業利益／使用資本



12Vision達成に向けて ~当社グループの業績推移~

FY2010 1st Half Results

2010年度の営業利益1000億円から、12Vision(2012年度:2100億円)の達成に向け、
事業基盤の強化、新市場・新分野への展開を図る。





新市場

2. 新市場(グローバル市場)への展開

- ・新興国対応
- ・インフラ需要の捕捉

Global Presence
の向上

1. 内部固めの深耕

- ・モノづくり力の強化
- ・コスト構造の再構築

Top Technology
の強化



*Glorious
Excellent
Company*

12Vision

2012年度目標

売上高	: 3兆円
営業利益	: 2,100億円
ROA	: 10.0%

3. 新分野への展開

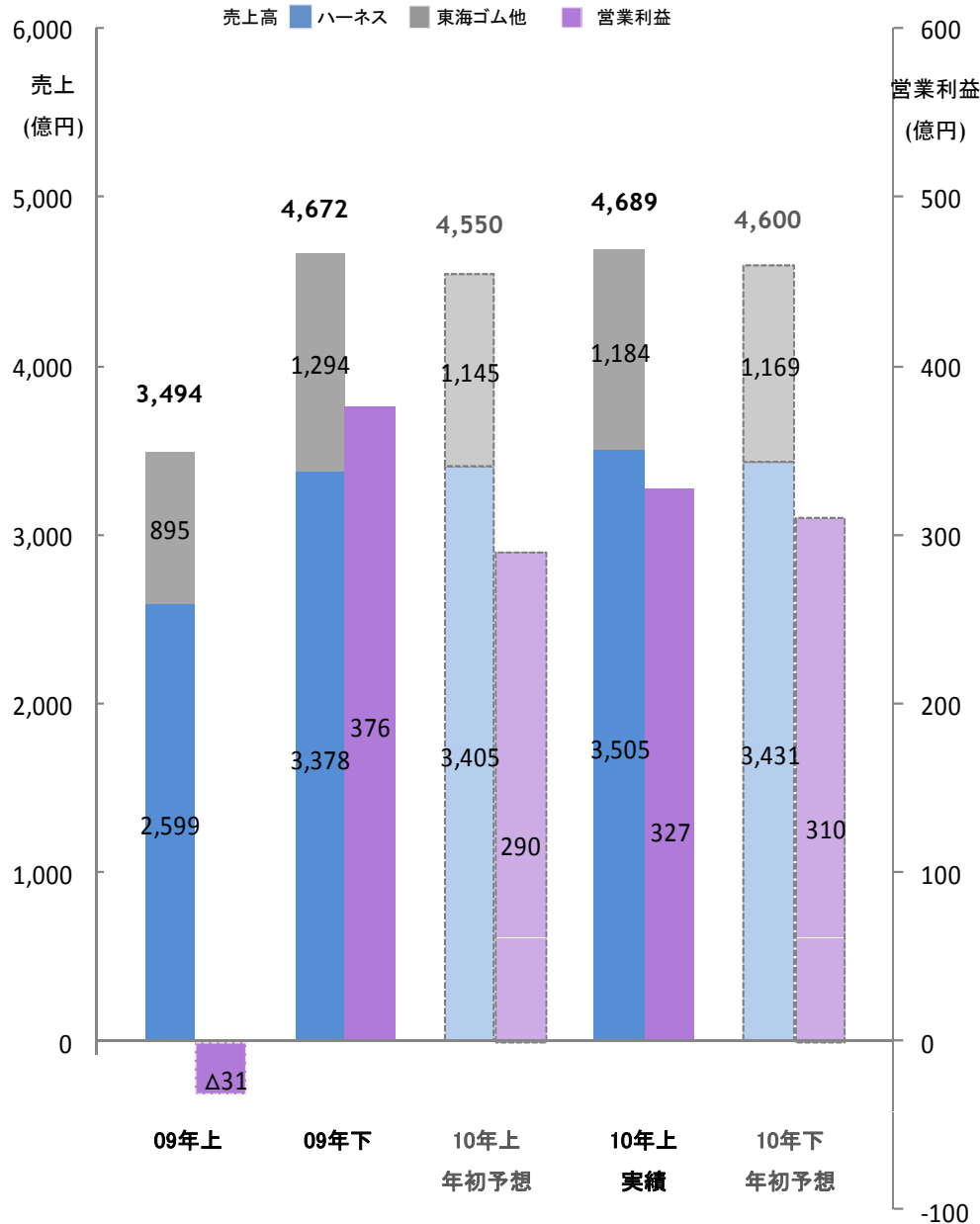
- ・環境など新技術分野への対応
- ・新事業領域への進出

新分野



自動車事業本部の取組み

売上高／営業利益(億円)



自動車セグメントの主要課題と進捗状況

■主要課題

①ハーネス・グローバルシェア25%(2012年度)の達成

- 日系 : 重要車種、世界戦略車の確実な受注
- 非日系: 開発営業体制強化

新興国市場の確保、転注対応

②グローバル生産最適化、生産効率化(自動化)

③新製品・新技術開発

- HEV・EV向け製品の開発
- 低価格車用ハーネス、光ハーネスの開発

■進捗状況

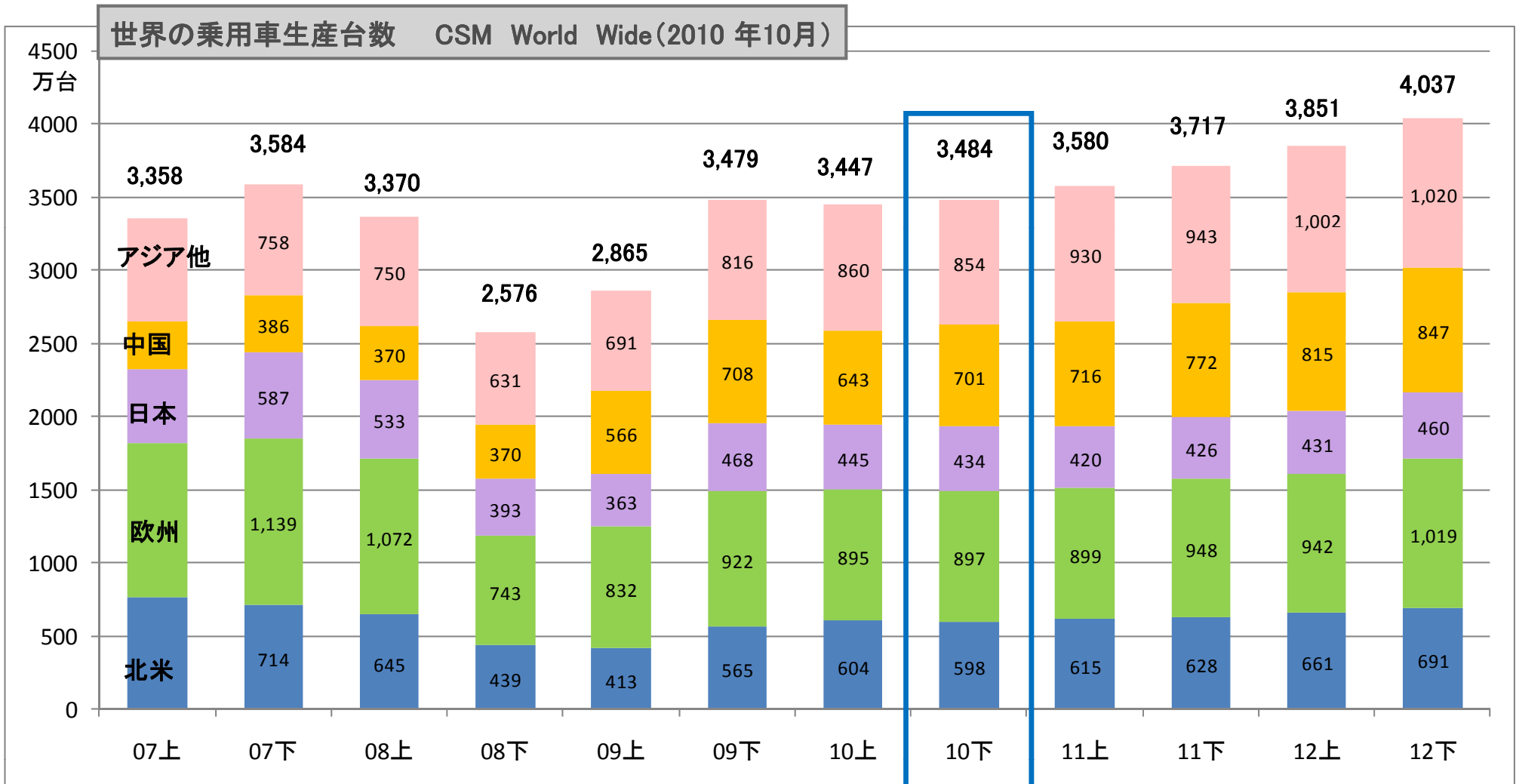
- 非日系受注活動強化
 - 欧州開発営業拠点、中国営業拠点
- 原価低減・・・低コスト地域への生産移管
 - 欧州向け拠点: 東欧→北アフリカ、
 - 北米向け拠点: メキシコ→アセアンなど
- 棚卸削減 (回転日数09/3 64日⇒10/3 48日)
- HEV車向け関連製品の拡販
- アルミハーネス量産開始(2010年下期)



グローバル自動車(乗用車)生産台数予測

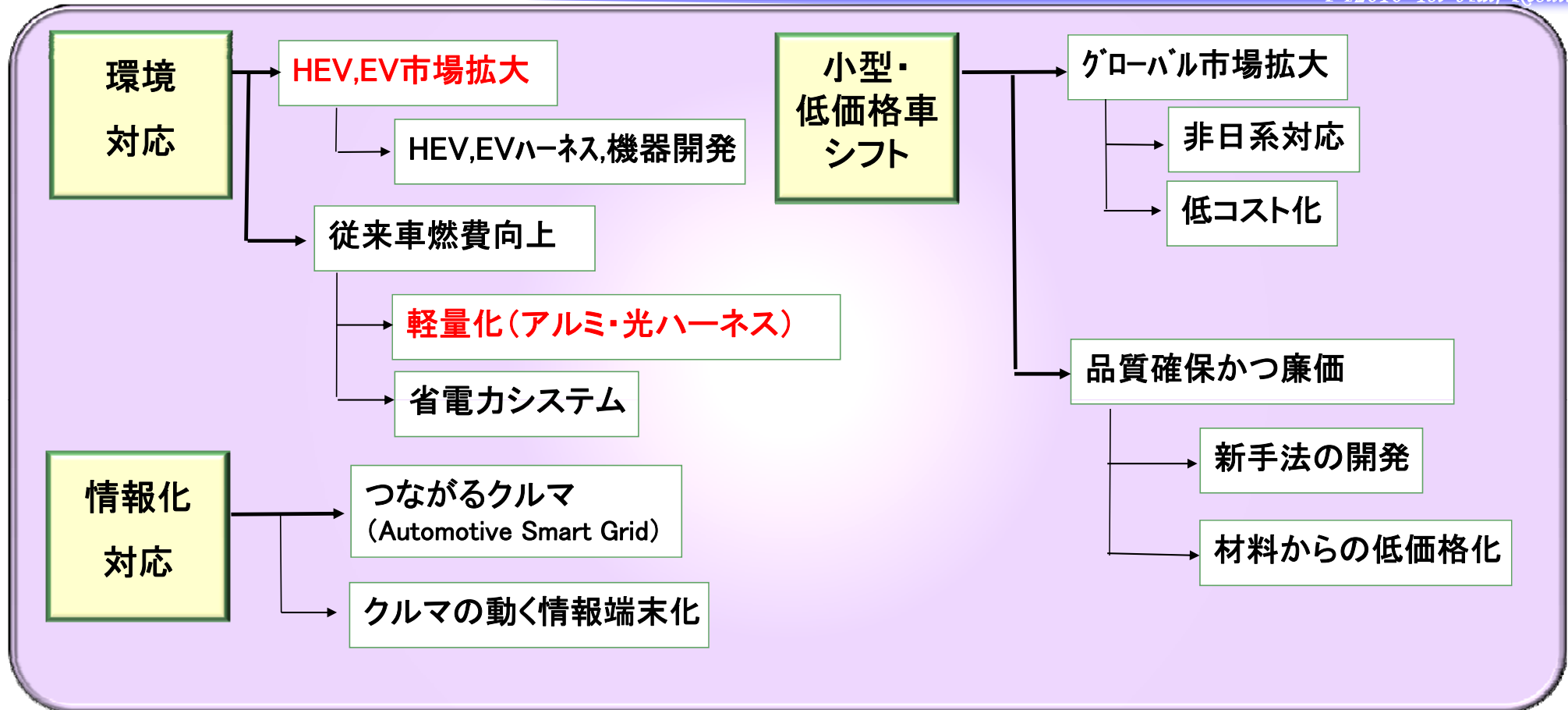
FY2010 1st Half Results

生産台数は既に07、08年水準まで回復。今後、日・米・欧の伸びは低いが、新興国の成長により、2012年度は40百万台／半期まで成長。



ワイヤーハーネスのトレンド

FY2010 1st Half Results



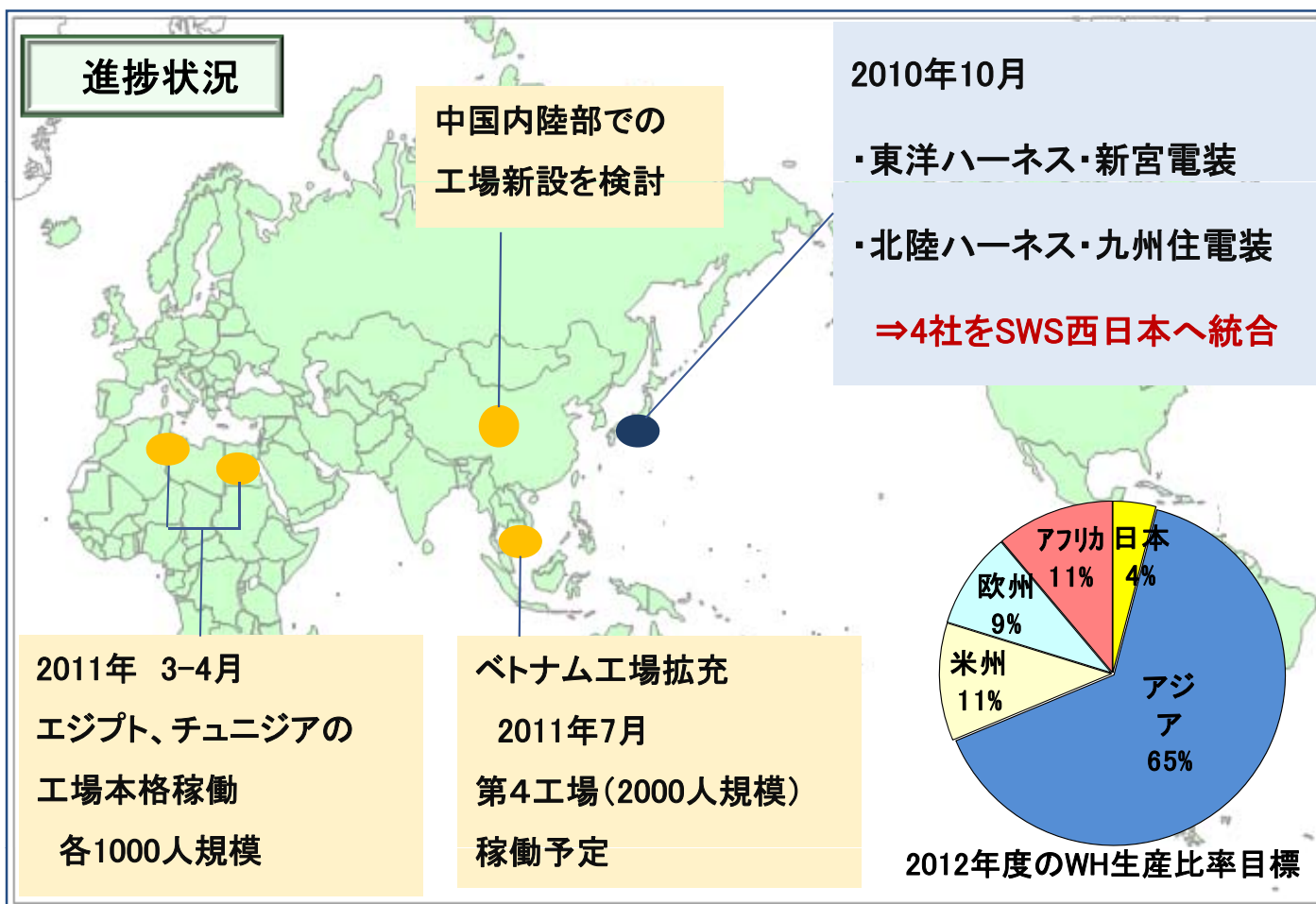
このトレンドの変化をシェア拡大の好機ととらえ、経営資源を集中し、住友の総合力を発揮した研究開発を加速。

ワイヤーハーネス原価低減の取組み

FY2010 1st Half Results

海外生産シフトの推進

国内生産拠点の効率化とともに、中国・東南アジア拠点（日本、北米向け）、アフリカ拠点（欧州向け）の拡充を進め、原価低減・円高対応を促進。



海外製造コスト低減

【2010年度上期】

生産技術改革による原価低減アイテム（設備・工法など）を、部分的に海外拠点へ展開。



【2010年度下期】

加工、組立、検査・保全など各工程のコスト低減アイテムを海外へ本格的に展開。

- ・セット工法の海外展開拡大
- ・安価自働機の海外展開
- ・省スペース、省人化
- ・検査合理化など

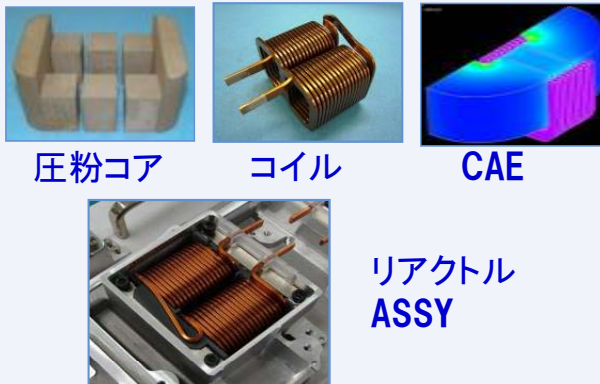
併せて、日本ではマザー工場としての生産技術開発機能を強化。

自動車関連製品・技術の研究開発体制

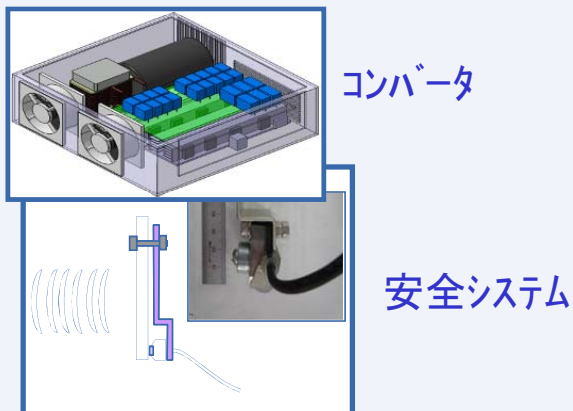
FY2010 1st Half Results

自動車技術研究所を中心に、グループの材料、デバイス、加工技術、情報通信技術など、コアテクノロジーを結集し、自動車分野の新技术・新製品を開発。

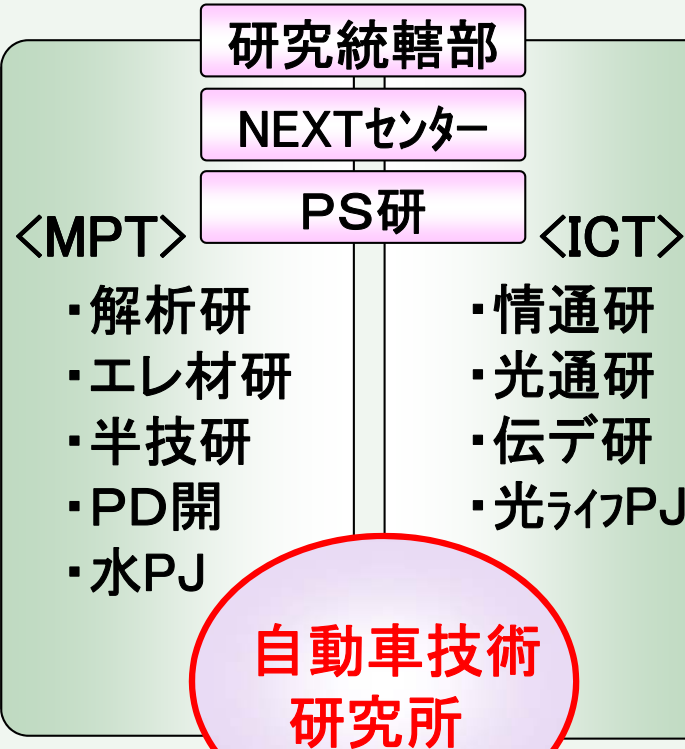
リアクトル



新規テーマ

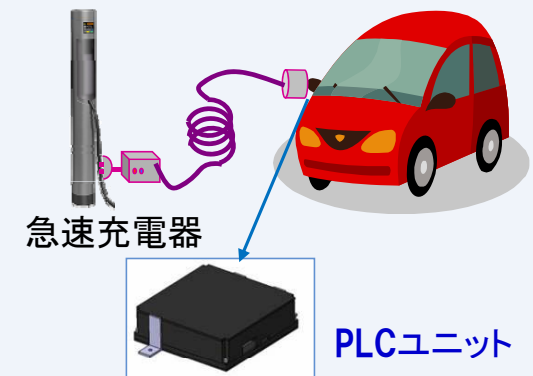


研究開発部門

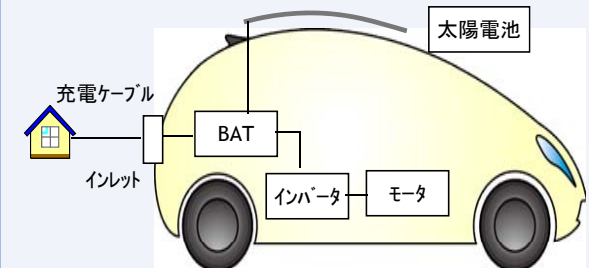


技術企画部
(株)オートネットワーク技術研究所

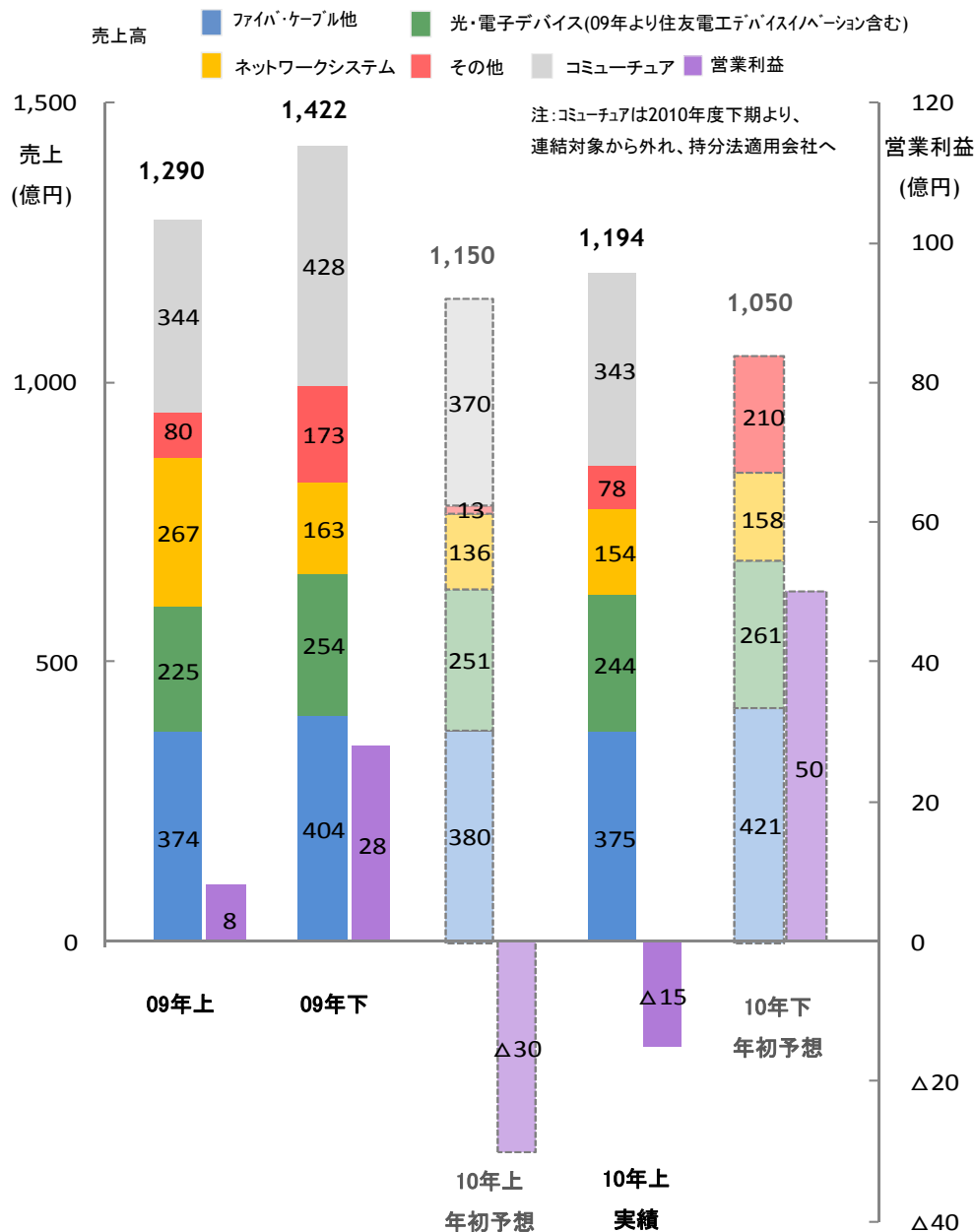
充電用通信機器



R&Dにおいては
グループの総合力を結集



売上高／営業利益(億円)



情報通信セグメントの主要課題と進捗状況

■ 主要課題

- ① 新興国などの高まる通信インフラ需要の捕捉
- ② 国内市場環境に対応した開発・生産体制の再構築
- ③ 円高に対応した、グローバルな生産最適化
- ④ 通信トラフィック増大に向けた高速化製品の開発、拡販
- ⑤ GaN電子デバイス、無線関連製品など新製品開発

■ 進捗状況

■ 光ファイバ・ケーブル

- 中国現地資本富通との光ファイバ・ケーブル合弁事業推進

■ 光機器

- 中国南京普天とのFTTx用光配線機器のJV会社操業開始
- トヨコ電線、住電ハイプレジジョンを「SEIオプティフロンティア」に統合。
国内製造体制の効率化を進め、海外市場展開を目指す。

■ 光・電子デバイス

- GaN無線デバイスの次期携帯基地局(LTE)参入
- 40/100Gbit/s 光伝送用部品の開発・拡販

■ ネットワーク機器

- 無線関連(WiMAXなど)の新製品開発、拡販

■ コミュニティア (通信工事)

- 大明(株)、(株)東電通と経営統合。10年度下期より持分法対象。

通信事業を取り巻く環境

- ・海外通信インフラの需要拡大
- ・国内通信キャリアの光関連投資抑制

国内市場の取組み

- ・国内製造体制の効率化
- ・経営資源を集中し、競争力強化

10年度の取組み

光機器 (2010年7月)
トヨクニ電線(株)、住電ハイプレシジョン(株)
を「SEIオプティフロンティア」に統合。

コミュニチュア(2010年10月)
大明(株)、(株)東電通と、持株会社「(株)ミライ
ト・ホールディングス」を通じた経営統合へ。
10年度下期より、持分法対象会社へ。

海外市場の取組み

- ・新興国市場の需要捕捉に向け、生産体制を確立
→中国現地資本との協業を加速

10年度の取組み

南京普住光ネットワーク

10年6月設立、8月稼働
現地資本南京普天との合併による
FTTx用光配線機器の開発・製造・販売

富通住電特殊光纜(天津)

ケーブル製造、年内稼働予定

富通住電光纜(成都)

10年7月、ケーブル製造に
加え、ファイバ線引きを稼働

本年9月 開所式



富通住電光纜(杭州)

10年9月 ファイバ用
母材の製造開始

住電光纜光纜(深圳)

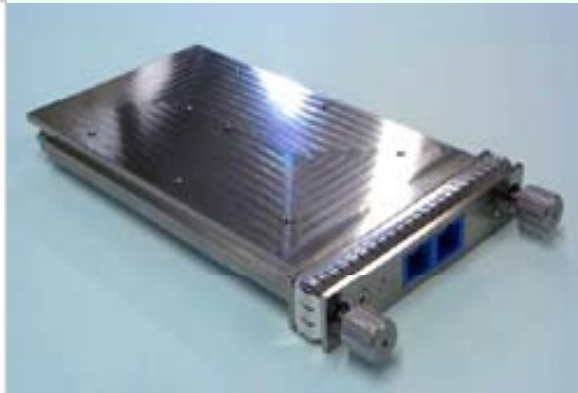
- ・ケーブル製造
- ・線引き
設備増強

高速・大容量通信用デバイス・コンポーネント・機器

伝送の大容量化・高速化に加え、低消費電力などを実現し、ブロードバンドの進展に寄与する製品の開発・拡販



レーダー用途向け高出力「GaN HEMT」の量産開始(2010/9)



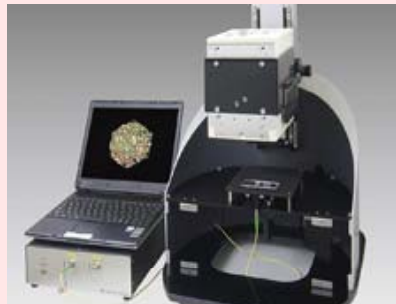
40Km伝送が可能な40Gbit/sの光トランシーバの開発に成功(2010/9)



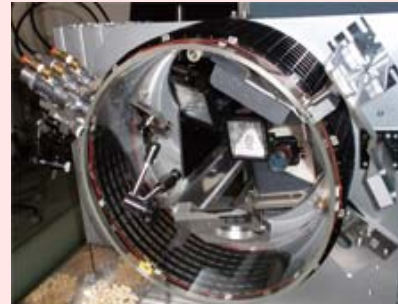
DWDM対応80Km伝送用10Gbit/sのXFP量産開始(2010/7)

高度な光関連技術のライフサイエンス分野への展開

近赤外光を用いた組成イメージングシステム「Compovision」販売開始(2010/8)
薬品や食品の組成や濃度分布を、非破壊・非侵襲でリアルタイムに画像化

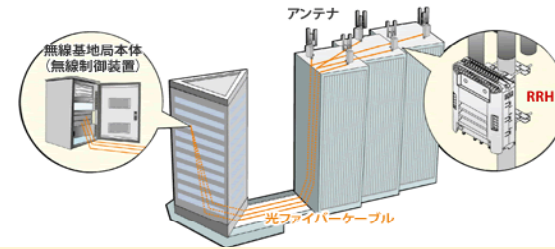


顕微鏡タイプ



インラインタイプ

あらゆるエリアでの通信を可能にする製品



4アンテナ対応の無線通信WiMAX用マルチアンテナ「Remote Radio Head」を開発。(従来品は2～3アンテナ対応)



監視用途向けのハイビジョン映像光伝送装置の販売開始(2010/10)



FTTH宅内配線用の
半径5ミリ迄曲げられる
低曲げ損失SM光ファイ
バの販売開始(2)



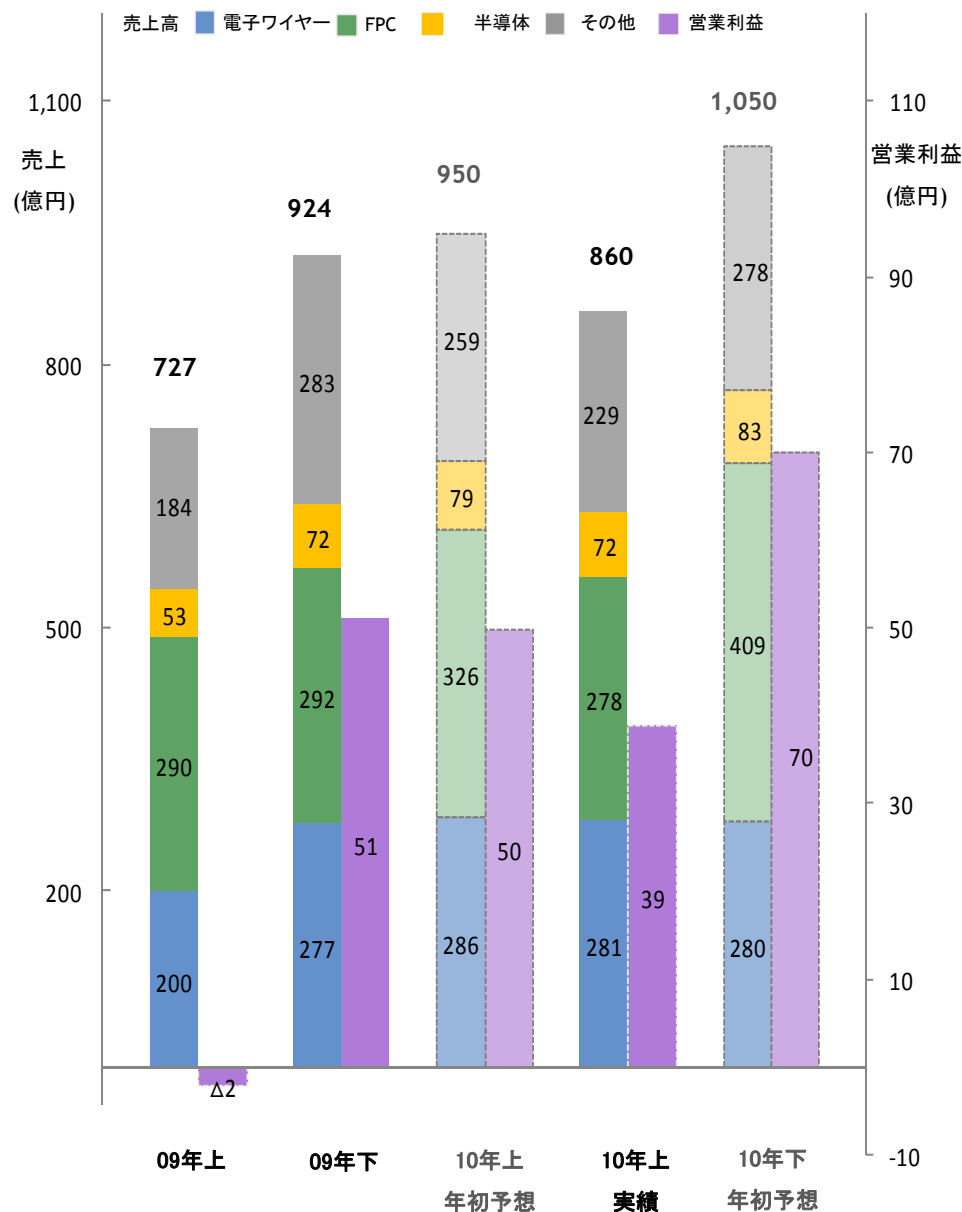
ビルに既設のTV用共聴用同軸ケーブルを利用した、高速同軸モデム「MC3000シリーズ」を開発、11月販売開始予定



エレクトロニクス事業本部の取組み

FY2010 1st Half Results

売上高／営業利益(億円)



エレクトロニクスセグメントの主要課題と進捗状況

■主要課題

- ①成長分野(携帯、液晶、ストレージ等)向け製品の拡販
- ②新興国市場を中心としたグローバル営業・生産体制の強化
- ③高付加価値製品の拡販と原価低減
- ④新製品投入と新技術開発

■進捗状況

■電子ワイヤー

- 車載リチウムイオン電池用タブリード(FC)の拡販
- 中国ローカル向け需要(ハロゲンフリー電線、スミカード等)の捕捉

■FPC

- スマートフォン、HDD向けなどの拡販強化
- 高密度IC実装FPC及びモジュール対応
- 中国での一貫生産によるコスト低減

■半導体

- グリーンレーザ用GaN基板の開発促進と、早期ビジネス化
- 携帯電話向けGaAs拡販・シェアアップ

■その他

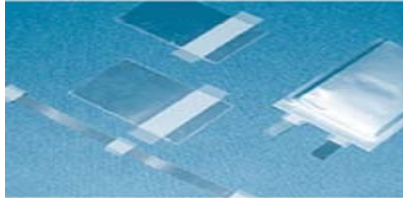
- 水処理用精密濾過膜モジュールの事業推進、市場開拓
- 金属ナノ粒子材料事業の拡大



エレクトロニクス事業の重点課題

FY2010 1st Half Results

・新製品の開発、拡販



Liイオン電池用タブリード線
電気自動車のリチウムイオン電池向け。
電気自動車の立ち上げで今後需要拡大の見込み。受注活動に注力。



水処理用精密ろ過膜モジュール
他素材膜と比べて高耐薬品性、高強度。
鉄鋼、石油関連の含油排水分野で拡販。
中国、台湾で既受注。



タッチパネルFPC
高密度実装モジュール化による高機能化・小型化達成。スマートフォンの伸びで国内外で需要拡大。



緑色レーザー用GaN
世界初の純緑色レーザー。
レーザーディスプレイや、新しい応用製品への展開に向け、開発を加速。



高強度・高剛性マグネシウム合金
強度、耐食性、加工性に優れ、モバイル機器、自動車、鉄道、医療、福祉などの幅広い分野への展開が期待。



CCD用 光/同軸複合ハーネス
高速伝送が可能で、CCD用途等へ拡販。
量産体制を整備。

・グローバル最適生産配置



▲住友電気電子製品(深圳)有限公司

住友電気電子製品深圳(SEPG)

- ・グループ内中国最大生産拠点
- ・約1万人を雇用
- ・2011年度売上高 約600億円
2012年度は680億円に拡大
- ・人民元建て決済も開始

(目的)

- ・12Vを見据えた生産能力の確保
- ・ローカルユーザー対応、生産集約、コスト低減促進

(対応)



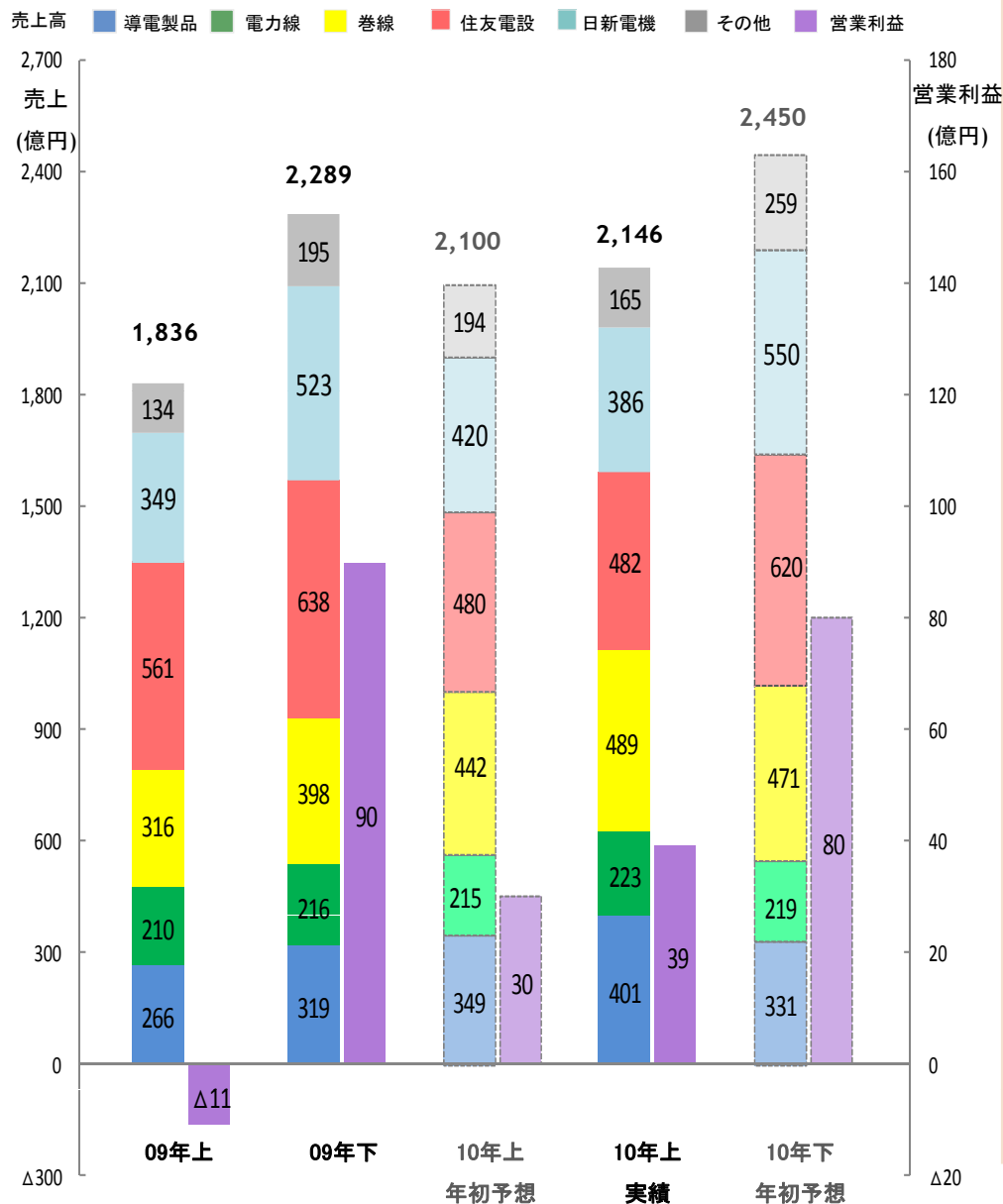
- ・SEPG社に約30億円を投じ新工場を建設。
中国国内で販売が増えているスマートフォン用などの電子部品の需要に対応。FPC上工程を含む中国一貫生産、電子Wの一部中国への生産移管を実施。
- ・今後、国内需要を見据えた中国への更なる投資、輸出拠点としてのASEANへの展開を図る。



電線・機材・エネルギー事業本部の取組み

FY2010 1st Half Results

売上高／営業利益(億円)



電線・機材・エネルギーセグメントの主要課題と進捗状況

■主要課題

- ①成熟分野の更なる構造改革と徹底したコスト低減
- ②海外、新興国のエネルギー、鉄道などインフラ需要の捕捉
- ③自動車・エレクトロニクス市場への製品展開
- ④エネルギー・資源・環境分野での新規事業開拓

■進捗状況

■巻線

- HEV向巻線の品質向上と拡販
- 巻線の総原価低減

■その他および全般

- アジア、中東の電力インフラ需要捕捉と高圧ケーブルのグローバル展開
- 鉄道需要の増加に応じた、空気ばね、トオリ線の拡販
- 超電導ケーブル、超電導応用機器の研究開発と実用化
- 再生可能エネルギー(太陽光・風力など)の活用、電力効率化に向け、関連製品の開発、拡販

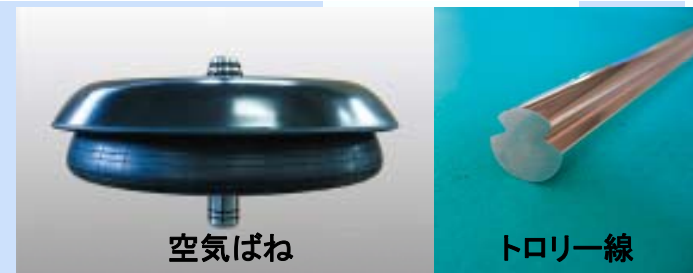
市場
国内電力・建設市場の低迷
海外需要の高まり→競争激化



海外のインフラ関連需要の捕捉と拡販強化
海外拠点活用によるコスト低減

鉄道需要の捕捉

中国拠点(空気ばね=常州、トロリー線=煙台)を活用し、拡販を推進



空気ばね

トロリー線

電力インフラ需要(導電)

● 中国・インド向け
架空送電線の輸出



インバ線

銅WR需要

電力インフラに加え、アジアの自動車、エレ向けWR需要を捕捉。インドネシア拠点(KSI)を活用



成長市場

J-Power Systems
Saudi Arabia Co.Ltd
中圧海底ケーブル製造
11年稼働

Finolex J-Power
Systems Private
Limited
高圧CVケーブル
製造・販売・工事
11年稼働



直流CVケーブル

電力インフラ需要捕捉

- ・インド、サウジアラビアのケーブル製造拠点設立(JPS)
- ・アジアなどの大型電力プロジェクトへの参画
- ・パワーシステム研究所、日新、明電舎と連携強化し、製品開発・拡販を加速



当社グループが培ってきた素材・エネルギー技術を結集し、環境・インフラ関連需要を捕捉して関連製品を開発・拡販。

送電インフラ関連製品

低ロス製品、再生可能エネルギー関連製品



↑ 直流CVケーブル
(JPS)

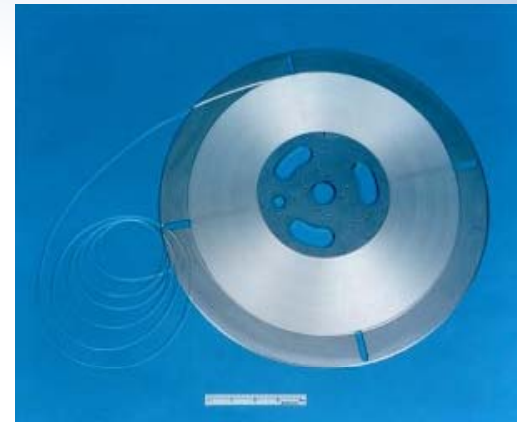
太陽光発電 設計・施工⇒
(日新電機、住友電設)



← 太陽光発電用
パワーコンディショナー
(日新電機)



超電導ケーブル



ビスマス系超電導線材



超電導ケーブル

<超電導のメリット>

- ・地中送電線(銅)比ロス半減
- ・銅比200倍の電流密度
- ・ケーブル小型化により、敷設コスト を大幅圧縮

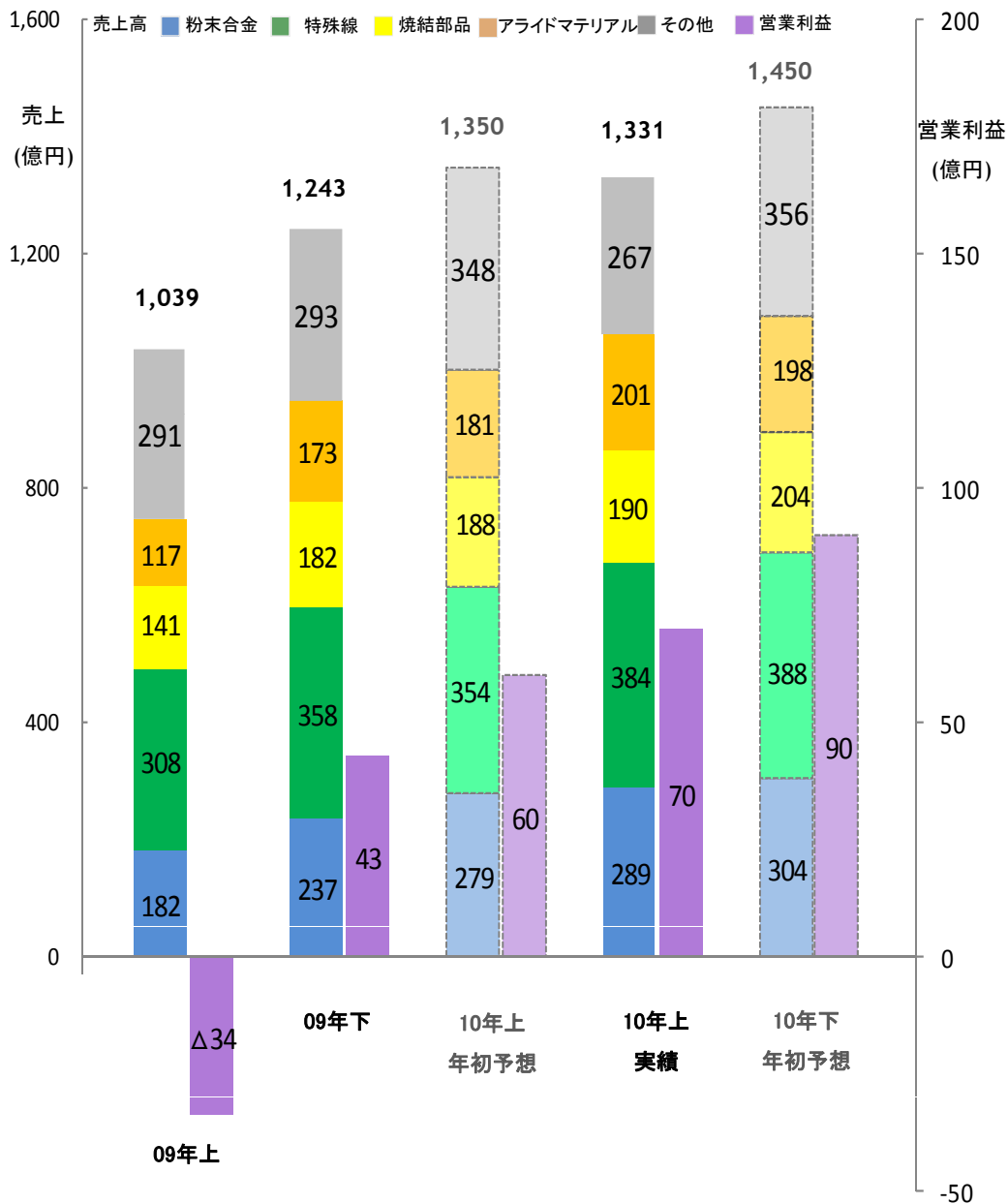
日本での実証実験(東京電力、中部大学他)を進めるほか、ロシアなどの実証実験にも線材を供給。



産業素材事業本部の取組み

FY2010 1st Half Results

売上高／営業利益(億円)



産業素材セグメントの主要課題と進捗状況

■主要課題

- ① 海外市場への拡販、グローバル生産体制の確立
- ② コア技術(新材料及び新製品の開発、加工技術等)の更なる強化、差別化
- ③ 航空・エネルギー等、自動車以外の分野への製品展開
- ④ タングステンなどの原材料資源の安定確保とリサイクル促進

■進捗状況

■特殊線

- 自動車用スチールコードの海外生産拡大
- 太陽電池向けソーワイヤー拡販

■粉末合金

- 中国支店網拡充(大連他)など、新興国向けの営業力強化
- 自動車以外(航空機、発電、鉄道など)の分野への営業強化

■アライドマテリアル

- PWS(プレジジョンワイヤーソー)、携帯基地局用ヒートシンクの拡販

■焼結製品

- 中国拠点増強を検討
- 環境対応型製品開発強化(VVT、CVT等)

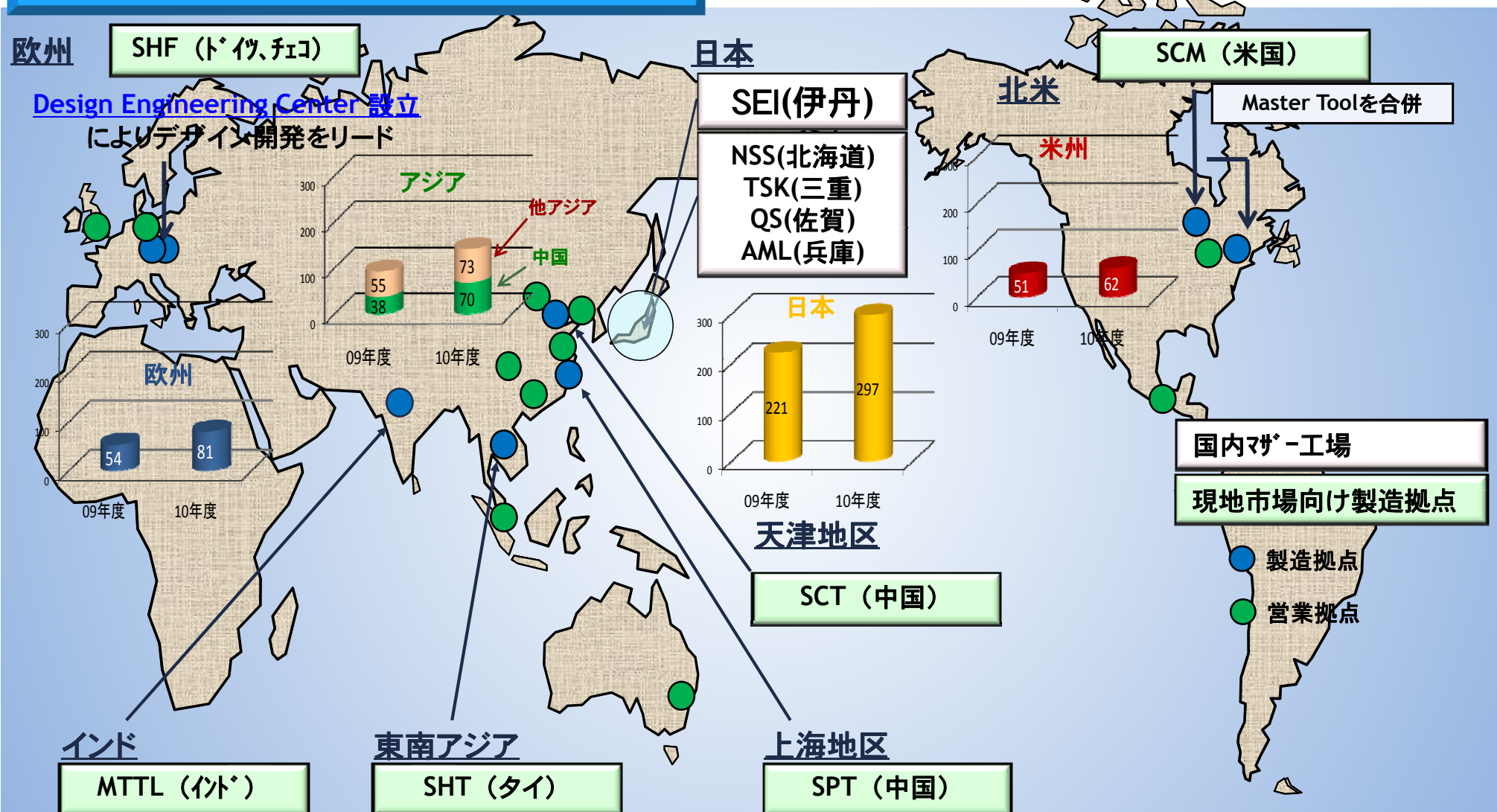
超硬工具のグローバル営業・生産体制の構築

FY2010 1st Half Results

新興国の営業拠点を拡充。中国の製造拠点を拡充。

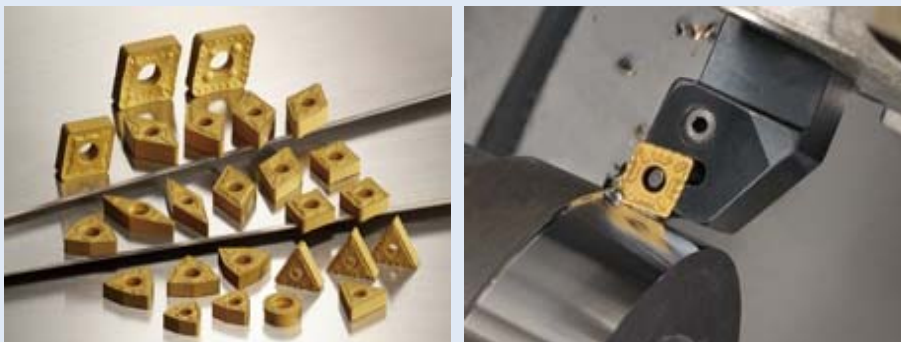
資源・環境保全とコスト低減に向け、原料リサイクルを強化。

超硬工具のグローバル生産体制 (10年10月現在)





高能率加工と耐摩耗性・耐欠損性を実現する超硬工具

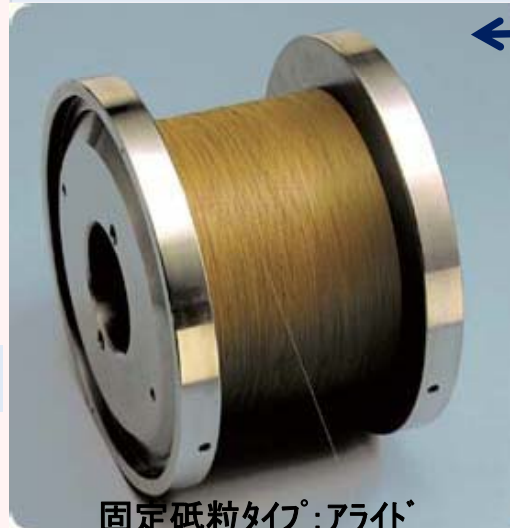


高速回転での旋削加工と長寿命を実現する「エスコートAC810P」を開発



耐久性と粒子サイズ制御により美しい仕上面を実現する「T1500A」を開発

太陽光発電など、新分野に向けた切断工具



固定砥粒タイプ：アライド

ソーワイヤー →

現在のシリコンインゴット切断分野で主流。アジアでの需要を補足すべく生産拠点を増強を検討。

← PWS(プレジジョン・ワイヤー・ソー)
環境配慮製品で、耐久性に優れる。LED用サファイアや太陽光電池向けシリコンインゴット切断で需要拡大が期待される。



遊離砥粒タイプ：特殊線

工期短縮・耐久性に優れる高機能PC鋼材



高能率・高精度の穴あけを実現する「スーパーマルチドリルHGS型」

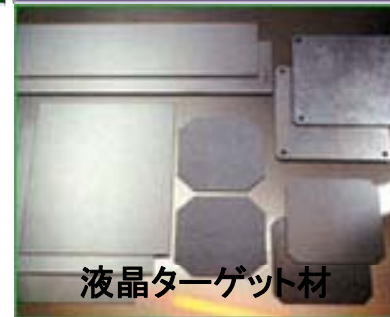


プレグラウトPC鋼より線



内部充填型エポキシ樹脂被覆PCケーブル

通信・エレクトロニクス分野で活躍するモリブデン関連製品



液晶ターゲット材



ヒートシンク



株主還元について～配当金・配当性向～

・2010年度中間配当は9円/株、年間では18円/株を予定。



住友電工グループのCSR取り組み

FY2010 1st Half Results

あるべき
理想の姿

CSR活動

事業活動

事業精神



当社グループCSRの考え方

「住友事業精神」「住友電工グループ経営理念」を基本的な価値軸とし、コンプライアンスに則った事業活動を通じて、社会に貢献することが当社CSRの基盤
→「Glorious Excellent Company」の実現へ

CSR活動の事例(2010年度)

- 1.住友電工グループ社会貢献基金
大学講座への寄付、奨学金などを実施
- 2.「CSR調達ガイドライン」を制定(2010年7月)
地球環境への配慮など、9項目のガイドラインを定め、当社グループ、お取引先様と一体となった、調達でのCSR活動を推進
- 3.「アクションECO-21(Phase IV)」(2010～2012)をスタート
地球温暖化防止等に向け、4期目の活動開始。
オフィス・工場に加え、新たに社員の家庭(ECOライフ活動)で5000t/年のCO2削減(2007年比)を目指す。
- 4.災害復興支援
2010年、ハイチ、中国青海省の地震被害者への義援金



添付資料

新中期経営計画“12Vision” ~Glorious Excellent Companyへの飛躍

FY2010 1st Half Results

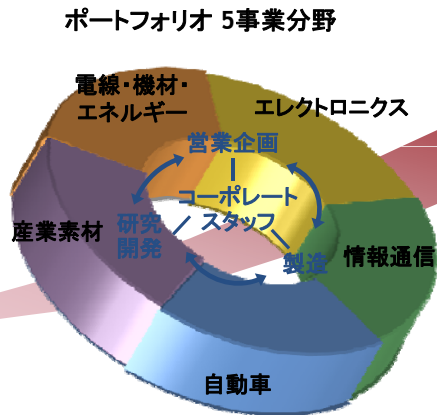
Glorious Excellent Company

**“07Vision”
(第一次5カ年計画)**

2007年度目標

売上高:	2兆円
営業利益:	1,200億円
ROA:	8.0%

「成長に向けたギア・チェンジ」



**“12Vision”
(第二次5カ年計画)**

2012年度目標

売上高:	3兆円
営業利益:	2,100億円
ROA:	10.0%

「戦略性の強化」

- 収益性を意識した成長型ポートフォリオの構築
- 資本・財務戦略の徹底による企業体質の強化
- グローバル・グループ経営の最適化

Global Presenceの向上

- 海外拠点(製造、R&D、販売、物流)拡充
- 他社との協業 戦略的展開

成長戦略

Top Technologyの強化

- Q・C・D・Dで世界の競合を凌駕 (品質)(コスト)(デリバリー)(開発)
- 知財(IP)活用

Global Best 3 作戦

- 製品群の選択と集中
- 売上(または技術力、収益力など)世界ベスト3へ
- ベスト3に入らない製品については、撤退も視野

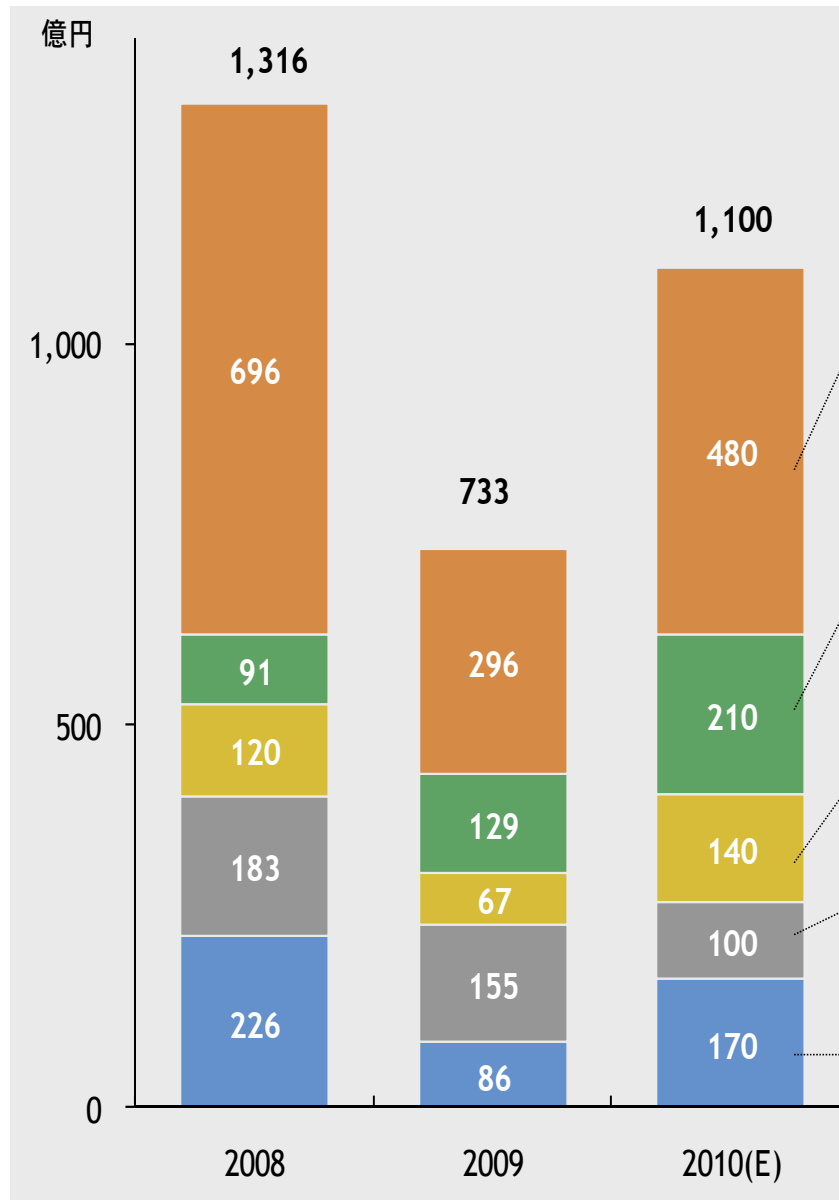
人材育成(SEIユニバーシティ)

・住友事業精神 ・住友電工グループ経営理念



成長分野への重点投入 —設備投資—

設備投資計画



ターゲット分野

重点対策

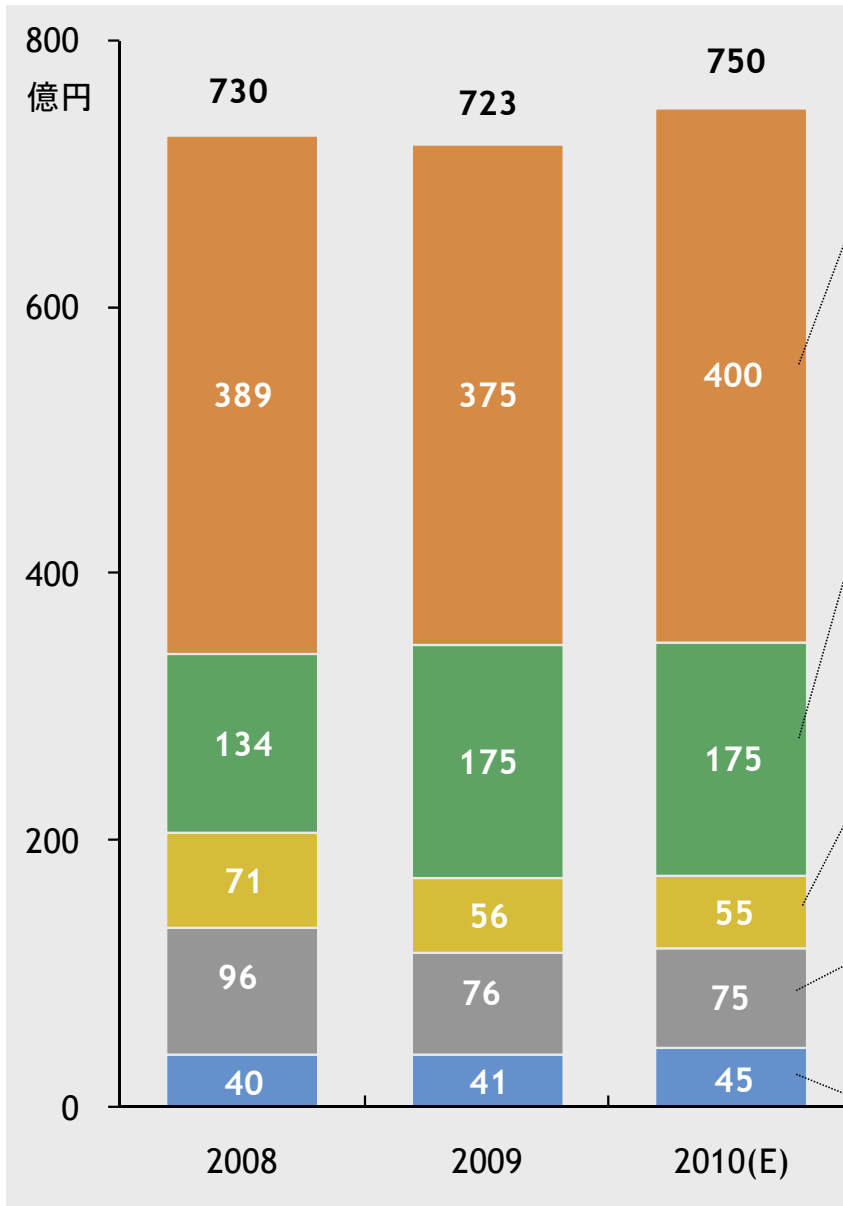
自動車	ハーネス 新規受注車種対応、合理化投資 アセアン・中国海外生産能力増強 東海ゴム 海外生産能力増強・受注対応
情報通信	中国における光通信関連需要増加対応 光・電子デバイス増産 合理化投資
エレクトロニクス	電子ワイヤー・FPCの海外生産能力増強 合理化投資
電線・機材・エネルギー	日新電機 中国展開・受注対応 合理化投資
産業素材	特殊金属線の増産(中国・日本) 粉末合金・ダイヤ製品の生産能力増強 合理化投資



成長分野への重点投入 — 研究開発 —

FY2010 1st Half Results

研究開発費



ターゲット分野

市場動向

重点対策他

自動車	環境対策(HEV/EV) 軽量化 安全性 快適性	高電圧ハーネス アルミハーネス、細径化(Cu-SUS)ハーネス HEV/EV用リアクトル Electric Control Unit Power Distributor
情報通信	幹線系容量増大 FTTH・無線アクセス拡大 通信と放送の融合 NGN対応、グリーンIT	高速光リンク/モジュール、高機能光ファイバ 光情報配線、光パワー応用 光アクセス機器、無線アクセス機器、 IP端末機器、映像配信機器、 省電力化技術、ITS無線機器 ユーティリティデバイス子会社化の影響で増加
エレクトロニクス	機器の小型・高密度化 パワーデバイス需要拡大 軽量化 半導体装置高性能化	高機能FPC 高密度実装部品・材料、Li電池 GaN、SiC、AlN マグネシウム合金
電線・機材・エネルギー	省エネ・環境保護	高温超電導線材・ケーブル・コイル
産業素材	高精度機械加工 レアメタル対策	高性能超硬工具、軟磁性応用製品 ナノ多結晶ダイヤモンド応用製品 タンガステンリサイクル技術



この資料に記載されております売上高及び利益等の計画のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、当社グループの各事業に関する業界の動向についての見通しを含む経済状況、ならびに為替レートの変動その他の業績に影響を与える要因について、現時点で入手可能な情報をもとにした当社グループの仮定及び判断に基づく見通しを前提としております。

これら将来予想に関する記述は、既知または未知のリスク及び不確実性が内在しており、例として以下のものが挙げられますが、これらに限られるものではありません。

- ・ 米国、欧州、日本その他のアジア諸国の経済情勢、特に個人消費及び企業による設備投資の動向
- ・ 米ドル、ユーロ、アジア諸国の各通貨の為替相場の変動
- ・ 急速な技術革新と当社グループの対応能力
- ・ 財務的、経営的、環境的な諸前提の変動
- ・ 諸外国による現在及び将来の貿易規制等
- ・ 当社グループが所有する有価証券等の時価の変動

従いまして、実際の売上高及び利益等と、この資料に記載されております計画とは大きく異なる場合があることをご承知おき下さい。なお、当社グループは、この資料の本リリース後においても、将来予想に関する記述を更新して公表する義務を負うものではありません。