

2016年5月18日

代表取締役社長 山本 謙

プレゼンテーション資料:

https://www.ube-ind.co.jp/ube/jp/ir/ir_library/presentation/pdf/keiei_change_challenge_2016_17111521.pdf

【P4. 前中計の総括】

前中計の総括 UBE

■ 数値目標達成度

項目	2015年度実績	前中計目標値
営業利益	414億円	550億円
自己資本	2,665億円	2,700億円
売上高営業利益率	6.5%	7%以上
経常営業利益率	6.5%	7%以上
自己資本比率	7.2%	12%以上

● 利益目標は大幅に未達。特に、化学部門の未達が大きく、主要因はコストダウンなど事業環境変化への対応遅れと認識しております。また、主要因はコストダウンなど事業環境変化への対応遅れと認識しております。

■ 実施した施策 事業構造改革の継続と主な設備投資

- 化学2カンパニーの統合
- 地下場から今川町工場へ生産停止
- アンモニア製造専攻工場(宇部)
- 宇部マテリアル完全子会社化
- 宇部高度機械と宇部システムズの合併
- ナロン製膜能力増強(スバイン)
- 合成ゴム能力増強(宇部、マレーシア)
- セパレート能力増強(宇部)
- 高級繊維チェーン(CDC)能力増強(宇部)
- 別センター工場稼働率向上

■ 今後の課題 化学部門の立て直しは最重要課題
 ・コスト競争力の強化と収益の柱となる成長ドライバーの顕在化が課題

2015年度の実績と、前中期経営計画の最終年度の目標値を対比してお示しております。ご覧のように、利益項目は大幅に未達となりました。これは特に化学部門の未達が大きく、主要因はコストダウンなど事業環境変化への対応遅れと認識しております。ただ、一方で非化学部門の建設資材部門は、前中期経営計画の目標値を超過達成しております。

また、前中期経営計画で実施した主な施策をまとめております。堺工場のカプロラクタムチェーンの生産停止、化学2カンパニーを1カンパニーに統合するなどの構造改革にも取り組んでまいりました。化学につきましては、能力増強投資を行ってまいりました。また、建設資材等では合理化投資を行ってまいりました。前中期経営計画のまとめとしますと、化学部門の立て直しが道半ばで終わってしまったということに尽きるかと思っております。これに対する課題としましては、コスト競争力の強化と、収益の柱となる成長ドライバーの顕在化が必要であるという認識であり、新たな中期経営計画もこれをベースに立案しております。

【P5. '16年度の業績予想（主要項目）】

'16年度の業績予想（主要項目） UBE

売上高は若干の増収、営業利益は減少、当期純利益は特損減少により増益

項目	'15年度	'16年度	差異
売上高	6,417	6,550	133
営業利益	414	350	△64
経常利益	396	330	△66
親会社株主に帰属する当期純利益	191	200	9
特子負債	2,166	2,100	△66
自己資本	2,665	2,800	135
自己資本比率率 (ROE)	7.2%	7.3%	0.1%
EPS(円)	0.81	0.75	△0.06
配当(円/株)	5.0	6.0	
配当性向	28%	32%	

新中期経営計画の初年度、2016年度の業績予想です。売上高は若干の増収、営業利益は約15%の減益、経常利益もほぼ同じ傾向です。一方、当期純利益は、特損が減少することで5%ほどの増益と予想しております。配当は、一株当たり1円増配の6円を予定しております。

【P6. '16年度業績予想 セグメント別 売上高・営業利益】

'16年度業績予想 セグメント別 売上高・営業利益 UBE

化学はアンモニア工場定期修理、建設資材はセメント輸出減が影響

セグメント	15年度	16年度	15年度	16年度	差異
化学	2,667	2,780	113	120	90
医薬	92	100	8	11	10
建設資材	2,373	2,380	7	198	190
機械	734	740	6	46	40
エネルギー環境	690	650	△40	38	35
その他	167	160	△7	11	10
調整額*	△309	△260	49	△12	△15
計	6,417	6,550	133	414	350

※セグメント別営業利益
 '16年度 営業条件(標準業況): 為替: 110円/ドル、原油(CIP) 430\$/バレル、豪州炭(CIP) 69.1\$/t

2016年度業績予想の、セグメント別売上高と営業利益の対前年度比較です。各セグメントとも減益を予想しております。特に、化学セグメントと建設資材セグメントの減益幅が大きくなっています。為替は1ドル110円を想定し、前期に比べて約10円の円高みしております。減益の大きな要因は、アンモニア工場の定期修理並びに自家発電所の定期修理を実施する予定のためで、約50億円の対前年度減益を見込んでおります。特に化学は、この2つの定期修理が約43億円の減益要因となりますが、一方で電池材料等の増収増益もございますので、あわせて約30億円の減益と見ております。一方、建設資材の減益の主な要因は、前年度好調

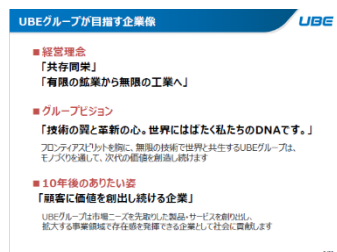
であったセメント輸出の利益率が、ドルベースでの市況悪化と円高によって低下することです。これらの要因により、今年度は営業利益トータルで 350 億円を予想しております。

【P7. 新中期経営計画 Change & Challenge 2018 の概要】



続きまして、新中期経営計画についてご説明いたします。前中計は「Change & Challenge —更なる成長に向けて—」と題して実行してきたわけですが、芳しくない結果に終わりました。これを受けて、チェンジしきれていない、あるいはチャレンジもまだまだやりきれていないという思いが私どもにはありますので、新中期経営計画ももう一度「Change & Challenge」と題しました。一方で、これを今中計でやり切るという思いを込めまして「2018」と追加しております。

【P8. UBE グループが目指す企業像】

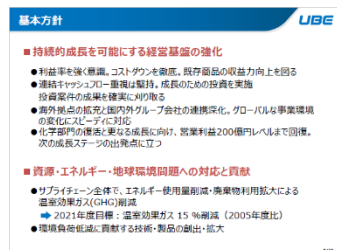


まず、目指す企業像を簡単にご説明申し上げます。従来私どもは、創業理念として「共存同栄」、「有限の鉱業から無限の工業へ」の2つを掲げて経営をまいりました。2017年には創業120周年を迎えます。この創業理念のもとに120年という歴史を経てまいりましたので、改めてこの創業理念を「経営理念」として設定しております。

グループビジョンにつきましては、この経営理念に基づく未来に向かって進む道ということで、従来どおり「技術の翼と革新の心。世界にはばたく私たちのDNAです」を掲げております。

さらにこれをより具現化する形で、「10年後のありたい姿」を様々に議論してまいりました。化学にしる、建設資材にしる、我々は装置産業ということもあり、長年の文化としてプロダクトアウト思想がまだまだ抜け切れていないところがあります。そこで、「顧客に価値を創出し続ける企業」をありたい姿として追求してまいります。「モノづくりを通して」との記述ありますが、この「モノ」には有形無形全てを含んでおります。サービスなり、あるいはお客様に解決策を提案するなり、いろいろな価値を提供し続ける会社になっていきたいと考えております。

【P9. 基本方針】



新中期経営計画の基本方針です。大きく分けて2つございますが、一つ目の大きな方針である「持続的成長を可能にする経営基盤の強化」には4つの項目を掲げております。

1 番目。利益率を強く意識し、コストダウンを徹底して既存商品の収益力向上を図ってまいります。今まで、利益の絶対額を目指して取り組んでまいりましたが、これに加えて、効率性を追求してまいります。そのためにはコストダウンを徹底していくことが重要と認識し

て、このような方針を掲げております。

2番目は連結キャッシュフロー重視です。これは従来からの方針であり、堅持してまいります。一方で、今中計ではセパレータの増産設備、宇部地区でのカプロラクタムの製法転換、海外でのナイロン増産等の必要な投資を行ってまいります。その成果を最終年度である2018年度に織り込んでこの中期経営計画を策定しておりますので、これらの投資に対する成果をきちんと刈り取ることが非常に重要と認識しております。

3番目は海外拠点の拡充と国内外グループ会社の連携深化です。やはりマーケットは海外になりますので、海外グループ会社との連携を一層強化していくということです。また国内につきましても、特にグループ会社の多い建設資材では、統合等含めて、より効率的な運営を進めてまいります。

4番目は化学部門の復活です。これが正にこの中計のポイントです。営業利益は200億円レベルを達成したいと考えております。これで十分とは思っておりませんが、この中計で、まず営業利益200億円レベルを達成し、次のステップに繋げていきたいと思っております。

以上が、4つの方針でございます。

もう一つの大きな方針は、従来から掲げております「資源・エネルギー・地球環境問題への対応と貢献」で、温室効果ガスの削減を目指しております。これにつきましては、最後に参考資料がございますので、ご覧ください。

【P10. 数値目標（2018年度） 主要項目、経営指標】



中期経営計画最終年度の経営目標です。営業利益は500億円、経常利益490億円を目指したいと思っております。指標といたしましては、ROSを6.5%以上、ROE9%以上を掲げております。なお2015年度は営業利益414億円、ROSは6.5%でした。

2015年度と2018年度の差は、アンモニア工場及び自家発電所の定期修理の有無です。2018年度は2016年度と同様、この定期修理による減益要因がございます。2015年度と比較しますと、2018年度は営業利益で550億円レベルの収益力がないとこれは達成出来ません。その意味では、決して低いハードルではないと思っております。

【P11. 事業ポートフォリオ】

事業ポートフォリオ	化学事業	建設資材	機械	エネルギー
成長分野	新規薬品材料、機能性有機材料 (電気・光学材料等)	高性能樹脂、機能性有機材料 (電気・光学材料等)	高性能樹脂、機能性有機材料 (電気・光学材料等)	高性能樹脂、機能性有機材料 (電気・光学材料等)
積極拡大事業	ナイロン 合成繊維 ナイロン 高級織物・フイニング 産業	繊維用樹脂 繊維用樹脂 繊維用樹脂	繊維用樹脂 繊維用樹脂 繊維用樹脂	繊維用樹脂 繊維用樹脂 繊維用樹脂
基盤事業	カーボン繊維、工業用高 性能樹脂、高性能樹脂 高性能樹脂	高性能樹脂 高性能樹脂 高性能樹脂	高性能樹脂 高性能樹脂 高性能樹脂	高性能樹脂 高性能樹脂 高性能樹脂
再生・再構築事業	高性能樹脂 高性能樹脂 高性能樹脂	高性能樹脂 高性能樹脂 高性能樹脂	高性能樹脂 高性能樹脂 高性能樹脂	高性能樹脂 高性能樹脂 高性能樹脂

事業ポートフォリオについてご説明いたします。私どもはいろいろな事業をやってありますが、それぞれの事業で環境・エネルギー、モビリティ、建築・インフラ、ヘルスケアの4つの大きな事業ドメイン（＝マーケット）に向かって集中していきたいと考えております。これは既存事業もそうですし、これから育成、あるいは新たに開拓していく分野につきましても同様です。

それぞれのセグメントを育成分野、積極拡大事業、基盤事業、再生・再構築事業に分類しています。積極拡大事業は資源を積極的に投入し、事業の拡大を行ってまいります。基盤事業は、長期的な視野でインフラ整備をしながら、安定的なキャッシュを生み出す事業にしていきたいと思っております。

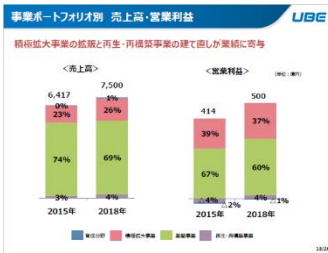
今中計では、再生・再構築事業としてポリイミドと電解液事業を設定いたしました。2015年度に減損損失を計上しましたが、両事業とも技術的優位性は従来どおり維持しておりますし、今後とも研究開発投資を行うことで、今中計で利益を底上げする源泉の1つにしていくことを考えております。

【P12. 志向する事業ドメイン】



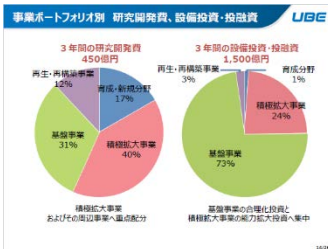
志向する4つの事業ドメインごとに、該当する事業を提示しております。背景が白抜きは既存事業、背景がカラー刷りのものは育成分野として、現在取り組んでいる事業です。いずれにしても、この4つの事業ドメインに向かって進めていくという認識です。

【P13. 事業ポートフォリオ別 売上高・営業利益】



事業ポートフォリオ別の売上高、営業利益の2015年度、2018年度対比を示しております。2018年度は売上高7,500億円を目指しますが、増えていくのは積極拡大事業です。一方で利益面につきましては、2018年度は定期修理を要因として目減りした形にはなっていますが、積極拡大事業、基盤事業でそれぞれ利益を上げていきたいと思っています。また、再生・再構築事業のポリミドと電解液につきましても、2015年度は赤字ですが、2018年度は黒字に転換させ利益貢献をさせていきたいと考えております。

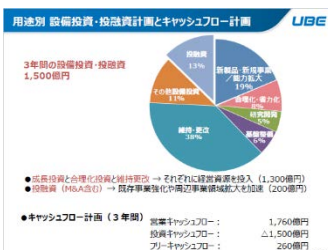
【P14. 事業ポートフォリオ別 研究開発費、設備投資・投融資】



事業ポートフォリオ別の、3年間の研究開発投資並びに設備投資・投融資を示しております。「3年間の研究開発費」については450億円と考えております。これは前期中計並みです。積極拡大事業に40%、育成・新規分野に17%投入します。再生・再構築事業も、メリハリをつけた研究開発は続けてまいります。

次に「3年間の設備投資・投融資」については、1,500億円を予定しています。約4分の1は積極拡大事業の投資に充てる予定ですが、残りの4分の3弱は基盤事業向けで、更新や基盤整備等、種々の投資に使う予定です。なお前中計の設備投資・投融資は約1,150億円でしたので、今中計は350億円ほどの投資増を予定しております。

【P15. 用途別 設備投資・投融資計画とキャッシュフロー計画】



1,500 億円とした設備投資・投融資の目的別分類です。20%弱が新製品・新規事業、能力拡大であり、積極拡大事業用途となっております。基盤事業としましては合理化・省力化等あるいは基盤整備等が該当します。一番大きいのは既存事業の維持更改で、40%近くを占めると考えております。1,500 億円のうち、設備投資が 1,300 億円、投融資が 200 億円と考えております。投融資につきましては、ナイロン・ファイン等の積極拡大事業の M&A、建設資材の海外事業、安定的なセメント輸出先の確保等のための投融資を考えております。キャッシュフローといたしましては、3 年間で 260 億円のフリー・キャッシュフローの創出を考えております。なお前中計では、およそ 500 億円のキャッシュフローの創出となっております。

【P16. 主要事業の課題と戦略 化学・医薬】

セグメントごとに説明をしております。まず化学・医薬です。化学部門につきましては、「2018 年度の営業利益 200 億円」を目指すというのが数値目標です。

積極拡大事業と分類しましたナイロン、合成ゴム、セパレータ、高機能コーティングの 4 事業に重点的に資源投入をしております。一方でそれ以外の各事業につきましても、ポートフォリオに従いキャッシュフロー経営を個別に徹底しております。

次に、コストダウンへの取り組みを強化しております。従来、ややもすると商品の機能創出に重点を置いた研究開発や生産技術開発等を行ってきたらいがございまして。その意味で今中計は、コスト競争力強化のための開発研究にも重点的に取り組んでまいりたいと思っており、機能創出とコスト競争力強化という 2 つの価値に対して、バランスのとれた投資を行っていきたくと考えております。

それから医薬部門についてです。医薬部門は現在 3 つの自社医薬品を上市していますが、今中計期間でそれら自社医薬品の特許切れという問題を抱えておりますので、従来より創薬のパイプラインの充実に取り組んできております。今後上市の可能性があるものを幾つもテーマとして抱えて進めておりますが、それらが上市して成果として見えてくるのは次の中計の期間からです。今中計中は、収益的には特許切れ問題を抱えているということですので。パイプラインの充実で従来どおりの研究開発投資は行っておりますが、一方で、とにかく収益力を上げるために受託医薬等モノづくりの収益向上に重点的に取り組んでまいります。しかしながら今中計の最終年度の 2018 年度は減益を予想しております。

【P17. 化学・医薬 - ナイロン -】

化学の積極拡大事業について、個別にお話をさせていただきます。まずナイロン 6 の事業です。当社では押出用途と射出用途のナイロン樹脂を製造販売しております。

押出用途につきましては 2015 年にスペインで 1 万トンの増産を行い、順調に販売しております。さらにスペインで 4 万トンのナイロンの増産を計画しており、2018 年度には稼働し、利益貢献する予定です。一方、タイでは射出用途を含む 4 万トンの増設の検討を今中計で行い、次の中計で実現させたいと考えております。マーケットは、アメリカ、ヨーロッパ、東南アジア、中国等で、シェアを確保しながら販売を拡大させていきたいと考えております。

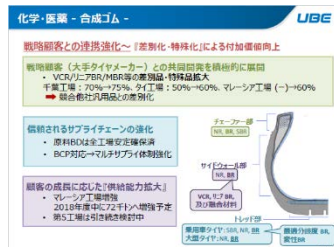
次に射出用途です。私どもは日本とタイで製造しておりますが、昨年来コンパウンドの生産委託という形での拠点開拓をいたしました。現在、米国、メキシコ含め世界各地での供給体制を構築中であり、今年度はそれぞれの委託先からサンプル出荷を進め、2018 年度には、前中計よりコンパウンドの出荷を 40%ほど増やしたいと考えております。一方、現在は委託で進めていますが、現地

企業とのより一層のアライアンス、あるいは M&A 等も検討していきたいと考えております。

押出用途、射出用途ともに、製品開発が常に必要となってきましたので、それにも力を入れてまいります。またナイロンチェーンを強化するためには、原料のカプロラクタムのコストダウンが必須ですので、これにも製法転換等含めて引き続き注力してまいります。

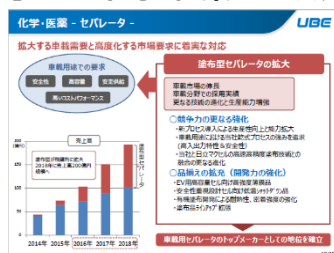
ナイロン 12 は、現在 1 万トンの製造能力をフル稼働していますが、より価値の高い製品、例えばガスパイプ等に順次シフトしていきたいと思っておりますし、将来的に能力増強が必要と判断すれば、設備投資も考えてまいります。

【P18. 化学・医薬 - 合成ゴム -】



合成ゴムは、お客様と共同開発をしながらの差別化、特殊化路線をこれからもより一層進めてまいります。特殊品比率をそれぞれの工場で引き上げたいと思っております。またサプライチェーンの強化として、千葉、タイ、マレーシアの工場を連携させながら、マルチサプライ体制をこの中計期間中に作り、一層のコストダウンを実現していきたいと思っております。また、マレーシアは現在 5 万トンの規模ですが、2018 年度には 2 万トンの増設を予定しております。さらにその次の工場拡張も、既に検討しておりますが、原料のブタジエンの確保が一番のポイントになりますので、引き続き採算性等を加味しながら検討してまいります。

【P19. 化学・医薬 - セパレータ -】



3 つ目の積極拡大事業のセパレータです。当社のセパレータは乾式で、従来より車載用途が多かったわけですが、昨年来中国での車載用途のリチウムイオン電池の大幅な生産増に伴い、当社のセパレータも順調に伸びてまいりました。今中計ではさらに車載用途の需要が増えると考えており、既に 2017 年度の完成を目指してセパレータの新工場の建設に着手しておりますが、さらなる増産も視野に入れてまいります。特に車載用途向けの付加価値の高い塗布型セパレータを拡大していきたいと思っております。

セパレータは増設、増販ですが、コスト競争は非常に厳しいため、コスト競争に打ち勝つ新しいプロセスや生産性向上に取り組んでまいります。日立マクセルさんと組んで、宇部マクセルという会社で塗布型セパレータの生産をしていますが、日立マクセルさんの高速高精度塗布技術との組み合わせで、品質、性能並びにコスト優位性を維持していきたいと思っております。お客様の要求はより薄膜化、より安全性能を高めるという形で高度化しておりますので、これらの開発にも積極的に取り組み、セパレータの売上高を 200 億円規模に持っていきたくと考えております。

【P20. 化学・医薬 - 高機能コーティング -】

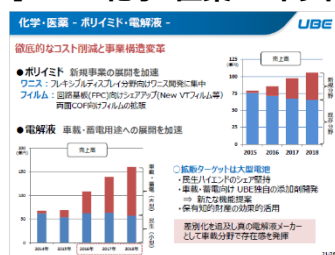


高機能コーティングは、従来より「顧客問題解決型ビジネス」という形で進めてきております。PCD、それから PUD を既に上市して販

売をしております。UA につきましても現在進めておりますし、TSU につきましても新商品として立ち上げたいと思っております。PCD は日本、スペインに続き、2015 年後半にタイでも設備を完成させ、現在順調に稼働している状況です。これで PCD は、世界で 1 万 1,000 トンの供給体制が構築できました。これからこの PCD の拡販を進め、必要であればさらに増産を考えてまいりますし、PUD につきましても今中計期間中にフル生産、フル販売まで持っていく、次期中計には更なる増産も考えてまいります。これら高機能コーティングは、2018 年度に売上高約 100 億円、ROS20%を目指してまいります。

以上 4 つを化学部門における積極拡大事業として、積極的に投資の重点配分を行ってまいります。

【P21. 化学・医薬 - ポリイミド・電解液 -】



ポリイミド、電解液は再生・再構築事業と位置づけましたが、研究開発投資は行ってまいります。ポリイミドは、キャッシュフロー創出を意識しながら、フレキシブルディスプレイ分野のワニス、両面 COF のフィルム等に、テーマを従来よりも絞った形で集中的に研究開発に取り組んでまいります。売上高は、3 年後には約 3 割増を目指してまいります。

次に電解液です。中国の工場の稼働が、競争が非常に激しいためになかなか上がらなかったわけですが、2016 年度より稼働が上がって売り上げも増えてまいります。電解液につきましては、民生用途ではそれなりの競争力と実績を持っていましたが、車載用途では開発等出遅れておりました。今中計では何とか追いついていける形になれると思っておりますので、今後は車載用途あるいは蓄電向けに開発をしながら、売り上げを拡大してまいります。3 年後には、現在の売り上げの倍以上を目指しております。

以上が、化学関係の個別の事業のご説明です。

【P22. 建設資材】



続きまして、建設資材です。建設資材はセメント事業が主体ですが、グラフにお示しますように、セメントの国内需要はこれからの 3 年間少しずつ増えていくと見ております。2015 年度の国内需要は 4,270 万トンでした。2020 年は東京オリンピックがございまして、これから東京オリンピックに向けて、いろいろな建設工事が本格的に始まってまいります。大体 2018 年か 2019 年の初めぐらいまでに躯体工事が終わらないと間に合わないということですので、国内需要は徐々に増えるの見込んでおります。

建設資材は、2015 年度営業利益が 198 億円で、2018 年度 200 億円を目指しております。この 3 年間何も変わらないように見えますが、2015 年度はセメントの輸出が非常に好調でしたが、そのような状況は続かないということと、原料価格も上がってまいります。つまり、事業環境は悪化するものの、2015 年度並みの営業利益を確保する計画としております。建設資材の基盤事業であるセメント、生コン、リサイクル、石灰石、カルシウム、マグネシアといった事業の一層の合理化、コストダウンに取り組むとともに、廃棄物利用を拡大するということです。

またグループ会社との連携強化も進めてまいります。2016 年 4 月から、宇部興産本体にありました資源事業を、宇部マテリアルズのカルシウム事業に統合いたしました。合理化するとともに、シナジー効果を発揮して事業の拡大を目指したいと思っております。さらに現在宇部興産本体にあります建材事業を、今中計期間中に、建設資材の中のいろいろなグループ会社でやっています建材事業と

統合する計画です。統合することにより、効率化かつ事業領域の拡大を図ってまいります。

一方で、事業エリアの拡大、事業領域の拡大を目指してまいります。1つは、セメントの安定輸出先の確保です。そのためにJV、資本参加等を現在検討しているところです。次に宇部マテリアルズの事業であるファインマテリアルですが、自動車向け樹脂フィラーのモスハイジの生産増、販売増を現在検討しており、海外での生産も視野に入れて進めております。また、環境資材として現在注目を集めつつあります中性固化材、重金属不溶化材といった品ぞろえを増やして、事業を拡大していきたいとも考えております。

建設資材は2015年度並みの利益を2018年度も確保し、さらに長期的な利益の源泉として、新たな成長戦略分野の事業拡大を進めてまいります。

【P.23 機械、エネルギー・環境】



上側が機械、下にエネルギー・環境を示しております。

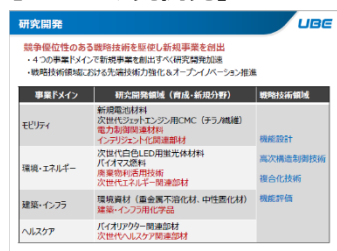
機械部門も、マーケットは既に重点が海外に移っておりますので、海外拠点をさらに拡充して、海外での収益を拡大していきたいと考えております。まず成型機・産機の製品ですが、こちらはたゆまぬコストダウンが必要であり、これからも今まで以上にコストダウンに注力していくとともに、商品開発やお客様への新機種提供を、海外マーケット主体に取り組んでいきたいと考えております。

また、機械サービスも海外を増強してまいります。機械部門の利益の3分の2は、この機械サービスが生み出しております。したがって、機械サービスを注力することにより利益は相当上げられると思っておりますし、特に海外における産機関係のサービスはまだ前中計で緒についたばかりですので、伸び代は十分にあると思っております。

さらに、今中計では産機関係で、日本国内の電力設備の増強が各地で進んでまいりますので、それにつながる工事関係での売上増も織り込んでおります。

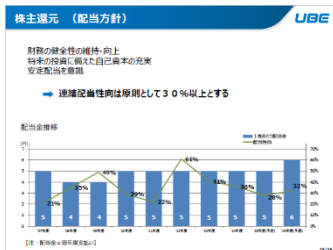
次にエネルギー・環境ですが、こちらは3カ年というより5年、10年というスパンで考える事業だと認識しており、まずこの3カ年は安定的に利益を継続できる体制を強化してまいります。また、喫緊の課題は石炭事業のための宇部港の整備であり、これは自治体等をお願いしながら、私どもとしましても整備を進めてまいります。また、自家発電所ですが、老朽化が進んでまいりますので、長期的な更新計画等を立案するのがこの中計の宿題であろうと考えております。

【P.24. 研究開発】



研究開発は、4つの事業ドメインに焦点を当てた戦略技術を駆使し、新規事業を創出してまいります。黒字で示しています事業は、育成分野として既に育てている事業です。あまり具体的に見えていないものは、赤字で示している分野に焦点を当てて研究開発を進めてまいります。

【P.25 株主還元（配当方針）】



最後になりますが、株主還元、（配当方針）です。資本政策として、従来より財務の健全性の維持・向上、それから将来の投資に備えた自己資本の充実、そして配当は安定的にするという、この3つの考え方で進めてまいりました。この考え方は今後とも継続していきたいと思っております。

配当方針ですが、連結配当性向を原則として30%以上にしたいと思っております。したがって、次回からは1円増配の6円配当を考えています。グラフにお示ししていますように、配当性向は結構変動しておりますが、一応安定的に配当は続けてきておりますので、こういう考え方で今後とも取り組んでいきたいと思っております。

以上で、私からの説明を終わります。なお、参考資料としまして、数値計画の詳細等を添付しておりますのでご参照ください。本日も説明しました新中期経営計画をやりきりまして、将来に向けた成長のポテンシャルを含めた企業価値の向上にグループを挙げて取り組んでまいりたいと思っておりますので、今後とも皆様方には引き続きよろしくご理解のほど、よろしく願いいたします。本日はありがとうございました。

（終了）