

2026年3月期 第2四半期(中間期)決算説明会

2025年11月11日
TSEコード:2612



ひらけ、ごまの可能性。

ごまの価値を極限まで高めることで、小豆島から、世界に貢献していく。



1

上期決算概要／通期業績予想(上方修正)

執行役員 コーポレート本部長 高野 純平



2

目指す未来の実現に向けて

代表取締役社長 北川 淳一



1

上期決算概要／通期業績予想(上方修正)

執行役員 コーポレート本部長 高野 純平



2

目指す未来の実現に向けて

代表取締役社長 北川 淳一

上期決算の概要

- トランプ政権による関税発動前の駆け込み需要や、菜種油が4割ブレンドされた「調合ごま油」の家庭用商品が100%ごま油であると誤認している消費者への啓発活動等により、ごま油販売数量は前年同期対比7%増加（国内家庭用ごま油市場における当社シェアは、前年同期対比1.5ポイント増加）
- 人件費、資材費や修繕費等の増加により売上原価は前年同期比で上昇。しかし、トップラインの伸長がこれを吸収し、経常利益は前年同期比2割増となる24.9億円と、期初想定を上回り順調に推移

			売上高		営業利益		販売数量	
(単位:億円/トン)			実績	増減率	実績	増減率	実績	増減率
ごま油	国内	家庭用	57.8	+0.6%	非開示		4,827	+4.6%
		業務用	53.6	+5.5%			6,401	+3.2%
		脱脂ごま他	6.0	▲15.0%			13,258	+9.9%
	海外	45.4	+16.2%	3,687			+18.2%	
	小計		162.8	+5.7%	22.4	+28.5%	28,174	+6.9%
食品ごま		43.3	+2.4%	2.1	▲20.0%	6,037	+0.5%	
合計		206.1	+4.8%	24.6	+22.2%			
経常利益					24.9	+20.4%		
当期純利益					16.9	+20.5%		

国内家庭用ごま油市場※			
当社の売上高シェアは1.5ポイント増加 (前年同期(4-9月)対比)			
	2024年	2025年	増減率
当社	37.9%	39.4%	+1.5% 
A社	31.6%	31.2%	▲0.4% 
B社	8.2%	7.4%	▲0.8% 
C社	5.4%	5.3%	▲0.1% 
D社	3.1%	3.6%	+0.5% 
PB他	13.8%	13.1%	▲0.7% 
出所:インテージSRI+			



※表記は前年同期比増減率

※菜種油が4割ブレンドされた「調合ごま油」商品も含む

通期業績予想(上方修正)

- トランプ政権による関税発動後の米国消費の冷え込み懸念や、脱脂ごま価格の指標となる大豆・菜種ミール市況の軟調など不透明感はあるものの、上期の実績や円安傾向を踏まえ、**経常利益を期初計画比+4億円の36億円へ上方修正**
 また、配当性向40%の方針に基づき、**1株当たり配当金も95円から105円へ上方修正**
- 下期の想定為替レートは期初計画策定時145円から150円へ変更※

		2025年3月期	2026年3月期	2026年3月期	増減額	
(単位:億円)		通期実績	通期予想 2025年5月発表	修正予想 2025年11月発表	通期予想比	前期実績比
連 結	売上高	395	400	405	+5	+10
	営業利益	31.7	31.0	35.0		
	営業利益率	8.0%	7.8%	8.6%		
	経常利益	33.9	32.0	36.0	+4	+2.1
	経常利益率	8.6%	8.0%	8.9%		
	当期純利益	23.6	21.5	24.5	+3	+0.9
	当期純利益率	6.0%	5.4%	6.0%		
	1株当たり配当金	100円	95円	105円	+10円	+5円

※下期損益への影響は為替1円当たり円安で約+20百万円



1

上期決算概要／通期業績予想(上方修正)

執行役員 コーポレート本部長 高野 純平



2

目指す未来の実現に向けて

代表取締役社長 北川 淳一

- 醤油が世界に広がったように、「ごま」の持つ価値を極限まで高め、美味しさと健康を届ける
- 「KADOYAごま油」が世界中の食卓で並んでいる未来を創造する

パーパス・ビジョン・バリュー(2025年4月策定)

パーパス(存在意義)

ごまの価値を極限まで高めることで、世界に貢献する。

ビジョン(在りたい姿)

「ごま」を通じて社会課題の解決に取り組み、社員と会社の両方が持続的に成長する。

バリュー(大切にする価値観)

ご: ごまのパイオニア

ま: まずは、お客様第一主義

せ: 誠実、公平、偽りなく行動

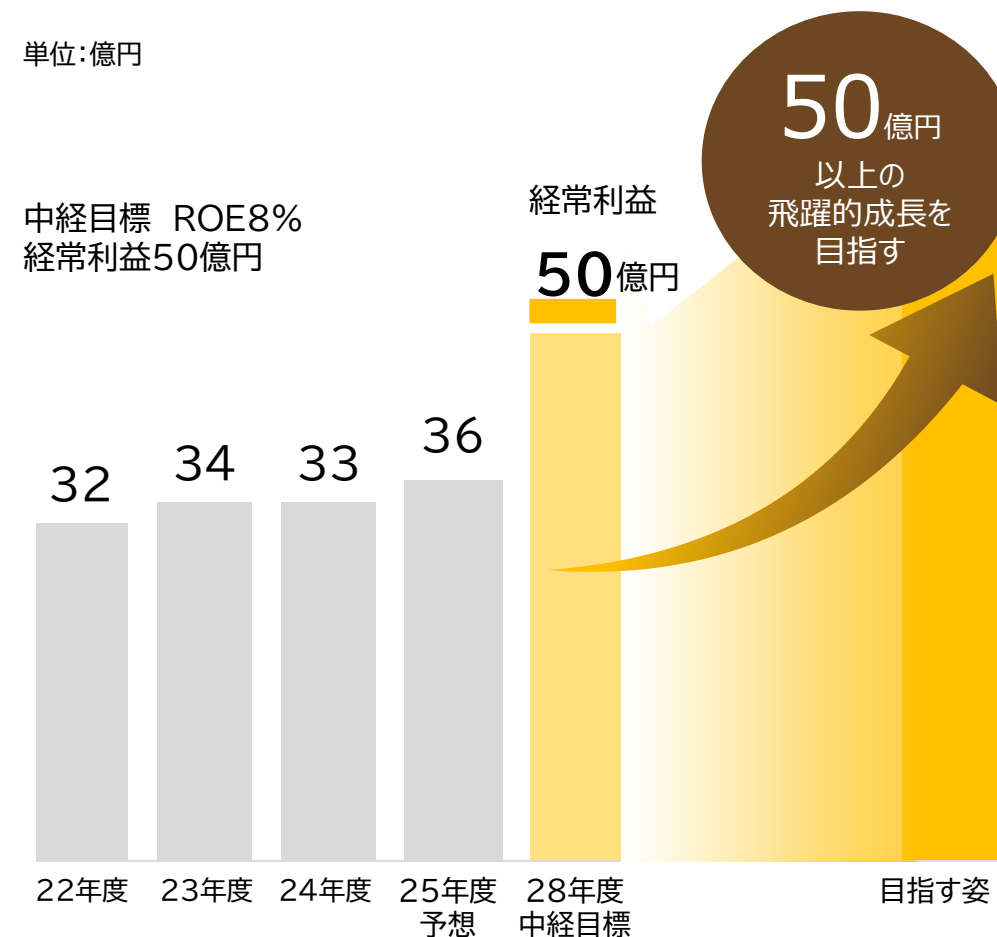
さ: 差別なく、異なる考え方、文化、社会に敬意

み: 自ら挑む、常に変化を生む

中期経営計画を通過点として成長を実現させる

単位: 億円

中経目標 ROE8%
経常利益50億円



成長に向けた取り組み

- ファンベース経営を通じた「ごま油」の新たな需要開拓を促すブランディングと新商品開発の強化
- 脱脂ごま(搾り粕)を飼料用から食品素材に転換することによるアップサイクル事業の開発



※国内卸経由の輸出を含む

1 ごま油 売上高:298億円 | 数量:28千トン | 営業利益:28.7億円

日米両市場で夫々シェア1位を有するブランド力と167年の歴史に裏打ちされた「香り」に拘る職人芸的技術力を梃子に、新たな需要を開拓

～日米の人口計約5億人の1割にあたる5,000万人が小さじ1杯(約5グラム)のごま油を週に2回使えば、年間2.6万トンと当社販売量2.8万トンに匹敵～

2 食品ごま 売上高:96億円 | 数量:37千トン | 営業利益:2.4億円 脱脂ごま

- ・脱脂ごま(搾り粕)を“美味しくて体に良い、新たな食品素材“へ転換
- ・食品ごま事業は汎用品から付加価値型商品へ重心をシフト

3 事業基盤の強化

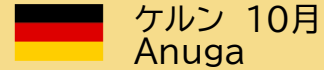
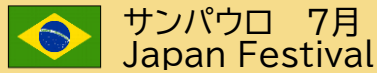
- ・ブランド力／商品・研究開発力／調達力の強化
- ・将来を見据えた最適な生産体制の検討
- ・サステナビリティ対応の深化
- ・社員の挑戦と成長を促す新たな人事制度の検討
- ・新基幹システム導入
- ・IR活動の強化

売上高／販売数量／営業利益は 2024年度実績値

1 ごま油 | 新たな需要開拓 1/2

- 「かける」おいしさ・楽しさの認知拡大に向けた取り組みとして、Brickny Europe様 (ドイツ)／ワタミ(株)様(日本)が展開する飲食店の食卓へ当社製品を設置
- 引き続き飲食店様食卓への設置を進めつつ、ごま油の使用機会拡大に向けた発信を強化

海外展示会への積極出店



飲食店での使用機会拡大



Brickny Europe様



ワタミ様 (ミライザカ)



新しい使い方を発信

「動画配信」350万回視聴



「ごま油 x コーヒー」



「かける」
おいしさ



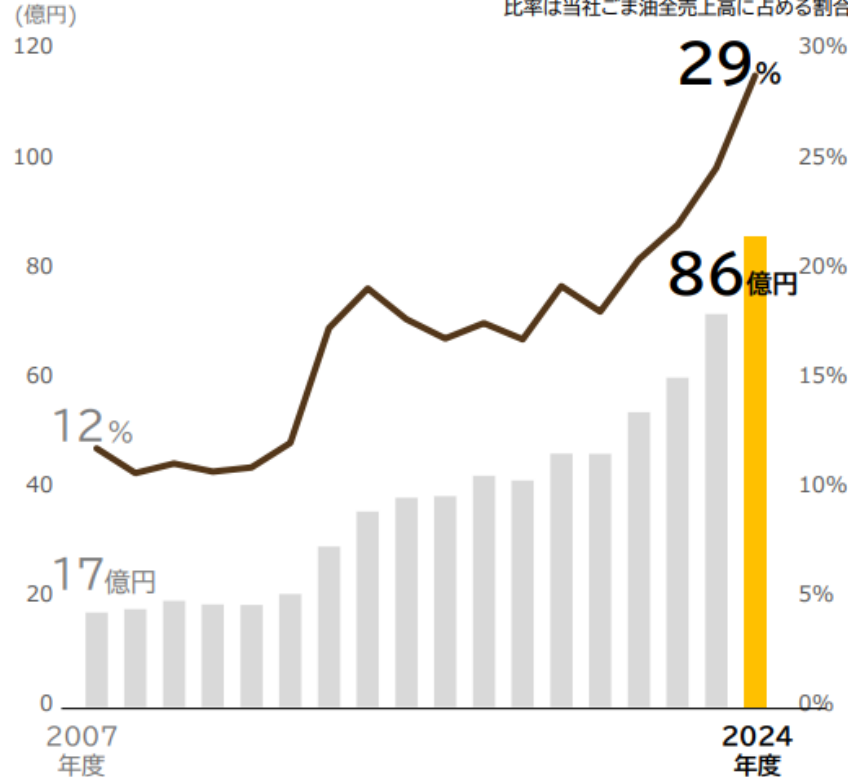
SNSにて3,200万回
表示を越え話題に

1 ごま油 | 新たな需要開拓 2/2

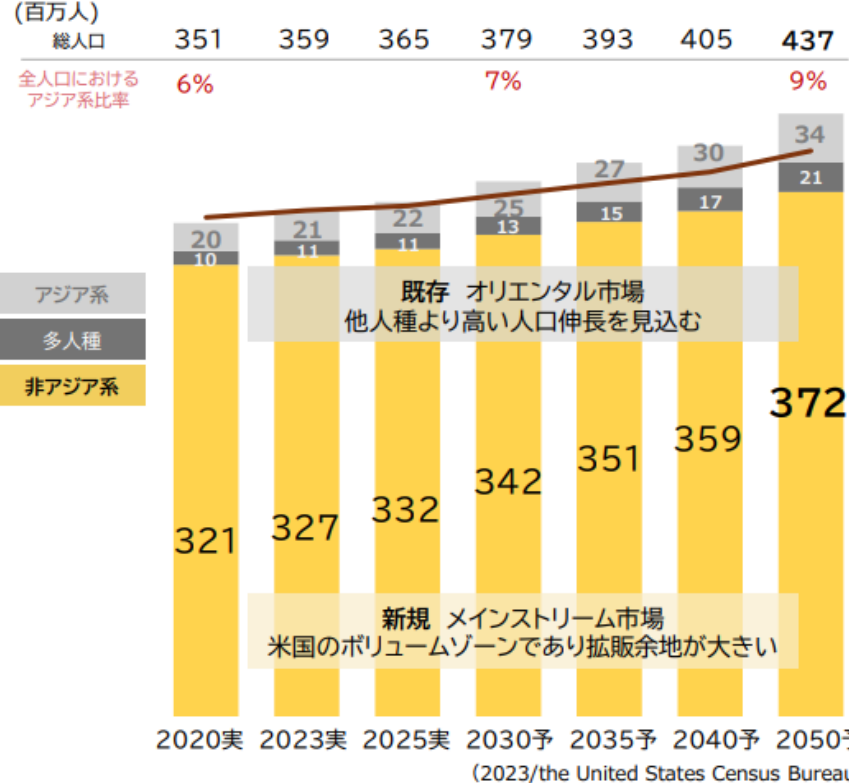
- アジア系人口の増加とアジア食の広がりを背景に、ごま油の需要が着実に増加する米国を日本と並ぶマザーマーケットと位置づけ、カリフォルニア州に100%子会社の設立を決定(11/5公表済)
- 現在の主戦場であるオリエント市場(約2,000万人)に加え、メインストリーム市場(約3億人超)も開拓

海外ごま油売上高・比率の推移

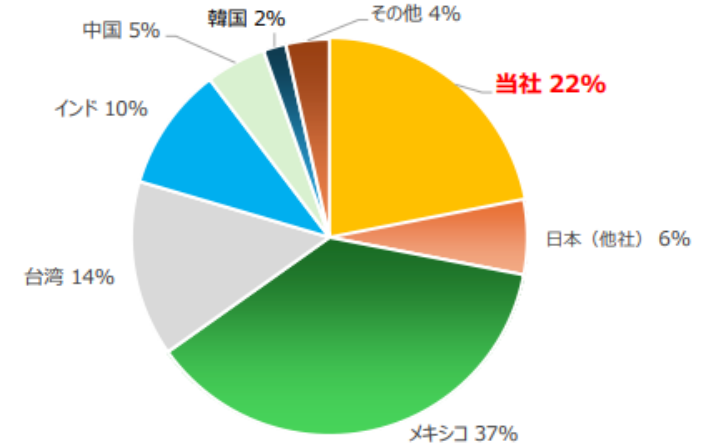
比率は当社ごま油全売上高に占める割合



米国 人口動態予測



米国ごま油市場全体における当社のシェア※



出所：Global Trade Atlasをもとに当社作成
 (2023年1月～12月分データ)

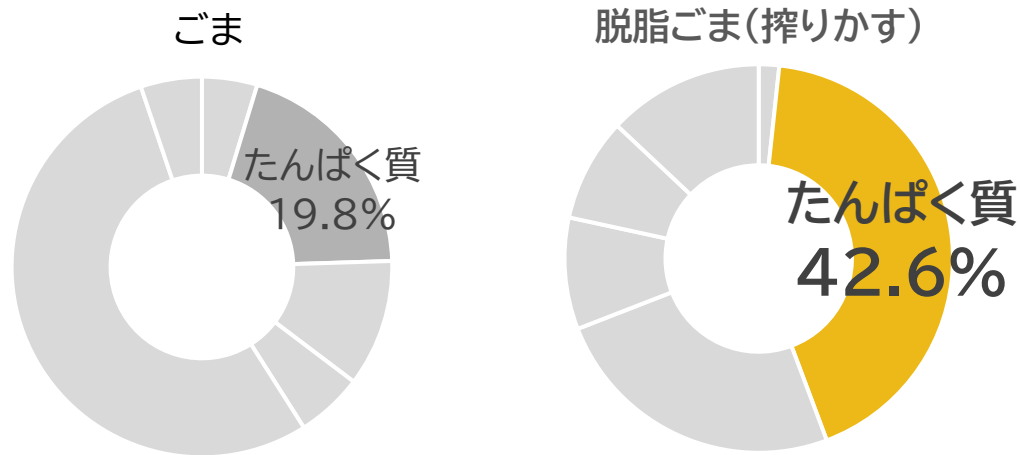
② 食品ごま・脱脂ごま | 脱脂ごま(搾りかす)の食品素材化

- 現在、飼料用途として展開している脱脂ごま(搾りかす)を「新しい植物性食品素材」として利活用すべく2026年度中の食品分野での商品化に向け、フィージビリティスタディ(F/S)を推進

健康

高たんぱく × 豊富なマグネシウム・カルシウム・セサミノール配糖体含有

たんぱく質含有量比



	マグネシウム mg/100g	カルシウム mg/100g
ごま※1	360	1200
脱脂ごま(搾りかす)※1	778	2540
国産大豆※2	220	180
おから(乾燥)※2	150	310

※1 自社分析結果 ※2 食品成分表 8訂

X

おいしさ

独特な香ばしさ

脱脂ごま・食品ごま実績(2024年度)

脱脂ごま	販売量: 25千トン 売上高13億円 単価52円/kg
食品ごま	販売量: 12千トン 売上高83億円 単価692円/kg

約13倍

ごま特有成分セサミノール配糖体

- ・ごま特有の抗酸化成分で、ごま油ではなく脱脂ごま(ごま粕)に多く含まれる。
- ・水溶性で、腸内で分解されて活性化する。

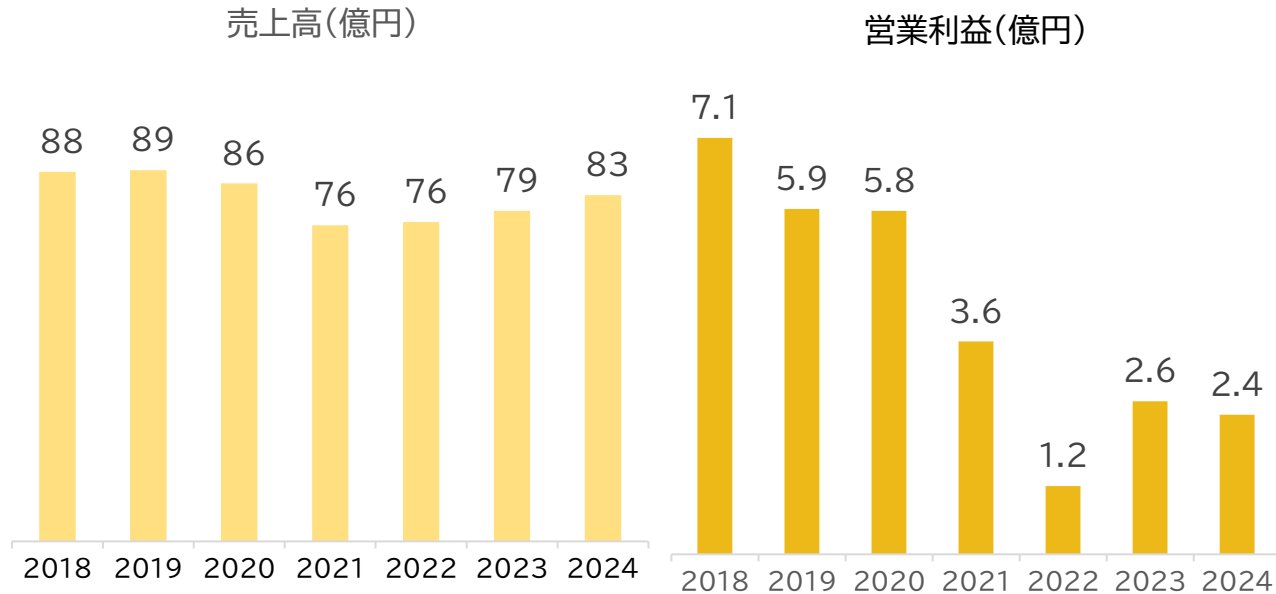
主な健康効果

- ・強力な抗酸化作用
細胞の酸化ストレスを軽減、エイジングケアや生活習慣対策への寄与が期待される。
- ・肝機能サポート: 肝臓での酸化ダメージを防ぐ。
- ・動脈硬化予防の可能性: LDL酸化抑制に関与。
- ・発酵や酵素分解で効果増強: 配糖体が分離され機能性を発揮する成分が活性化

② 食品ごま・脱脂ごま | 食品ごま事業の付加価値化

- 食品ごま事業は数量減・単価上昇傾向の中、売上高は略横ばいで推移しているが、営業利益は減少傾向
- 消費者の嗜好が多様化・細分化しており、汎用品は競争が激化
- 数量・シェア拡大は狙わず、汎用品から独自の強みを持つ「金ごま」「有機ごま」「ネリごま」等のニッチ型商品の需要掘り起こしへ重心をシフト。また、簡便性や新しい食シーンを提案する「味付きごま」等の新たな商品開発にも挑戦

食品ごま事業の売上高・営業利益推移(2018～24年度)



2021年度より収益減額に関する会計基準を適用

独自の強みを持つ商品群

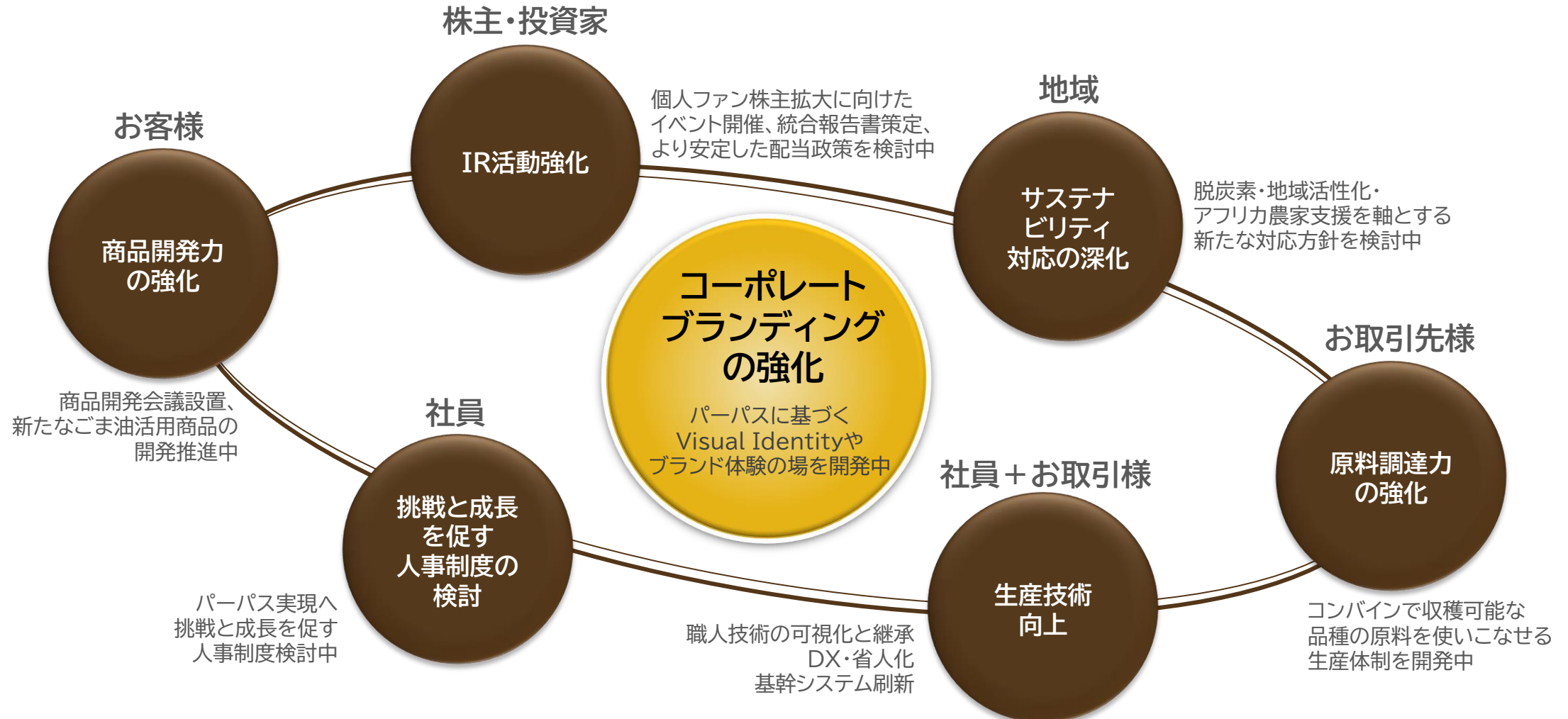


高品質原料の安定調達に強み

粒度が極めて細かく分離しにくい

3 事業基盤の強化

- 情報があふれ、1日にYouTubeにアップされる動画をすべて視聴するには82年かかると言われる時代
- こうした環境の中で、当社はパーパス・ビジョン・バリューという大切な価値を支持してくださるファンを中心に、そのご家族や親しい方々にも推奨していただける企業を目指し、「ファンベース経営」を実現するため、事業基盤を強化



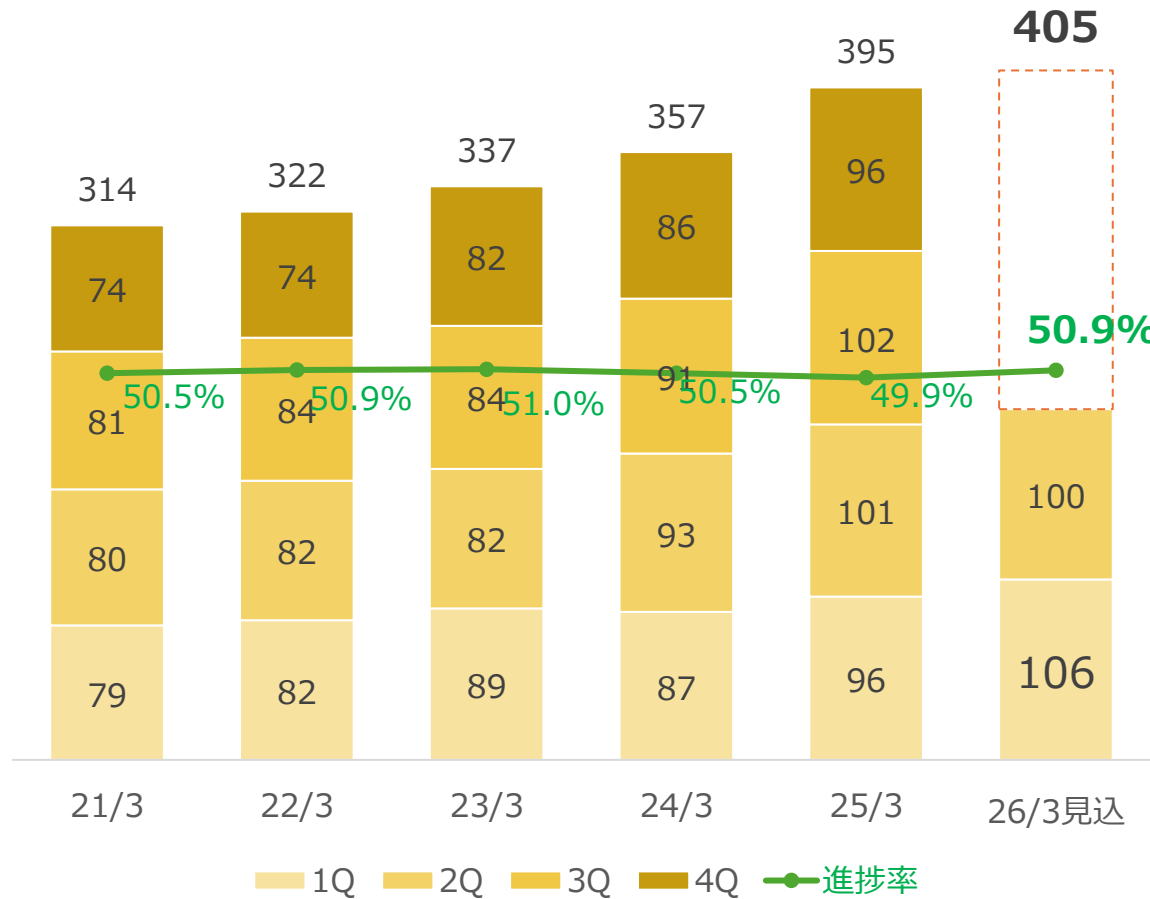


補足資料

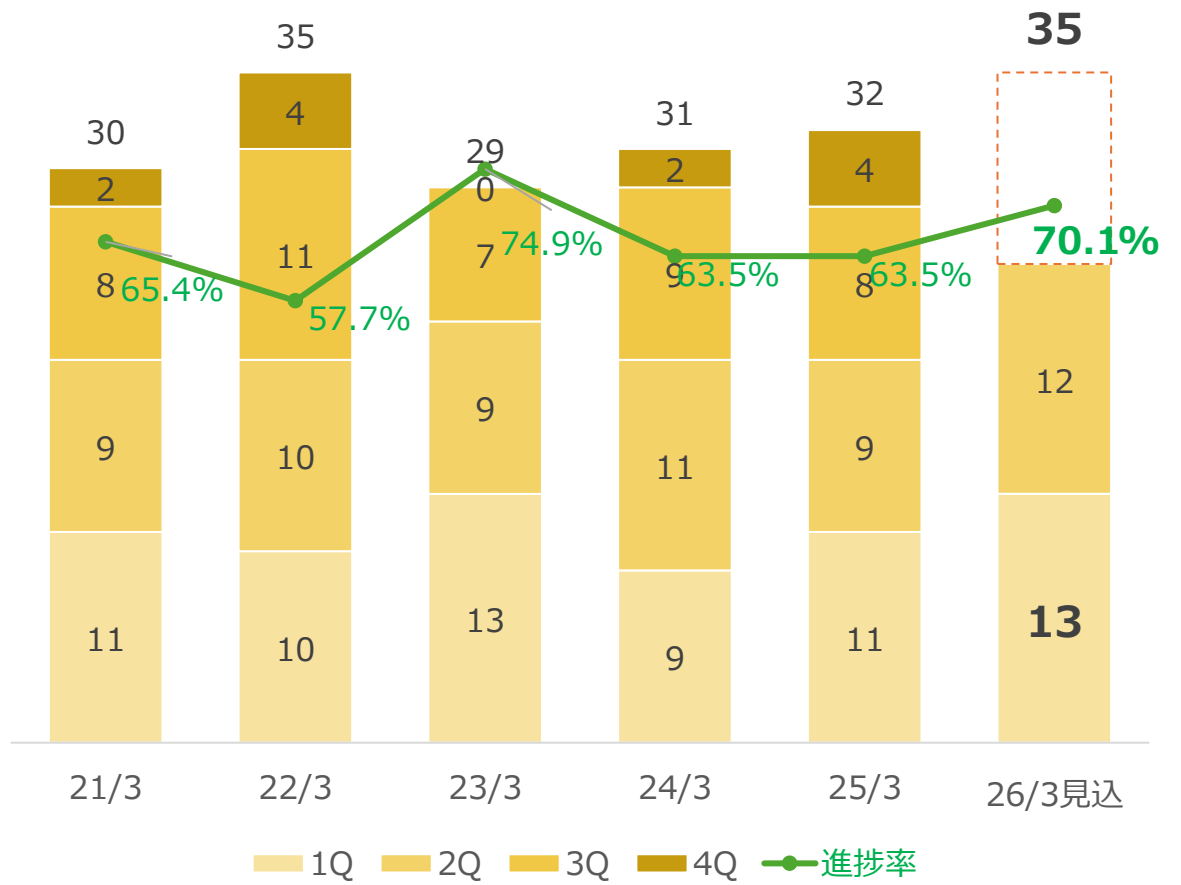
売上高・営業利益の推移および進捗率

- 当社の収益は、売上高は通年平準であるのに対し、季節性の観点から営業利益は1-3Qに集中しやすい構造
- 今期は70%超と過去5年の中でも高い進捗率

売上高/2Q進捗率(億円)



営業利益/2Q進捗率(億円)



※1 24/3期より「重要なヘッジ会計の方法」の変更に係る会計方針の変更を行っており、23/3期は遡及修正後の数値となっております。
 ※2 上記金額は、億円未満を四捨五入して記載しております。

当社グループ生産拠点と生産量

24年度生産量(単位:トン)



香川
小豆島工場 ごま油 23千トン 食品ごま 8千トン



千葉
袖ヶ浦工場 ごま油 6千トン



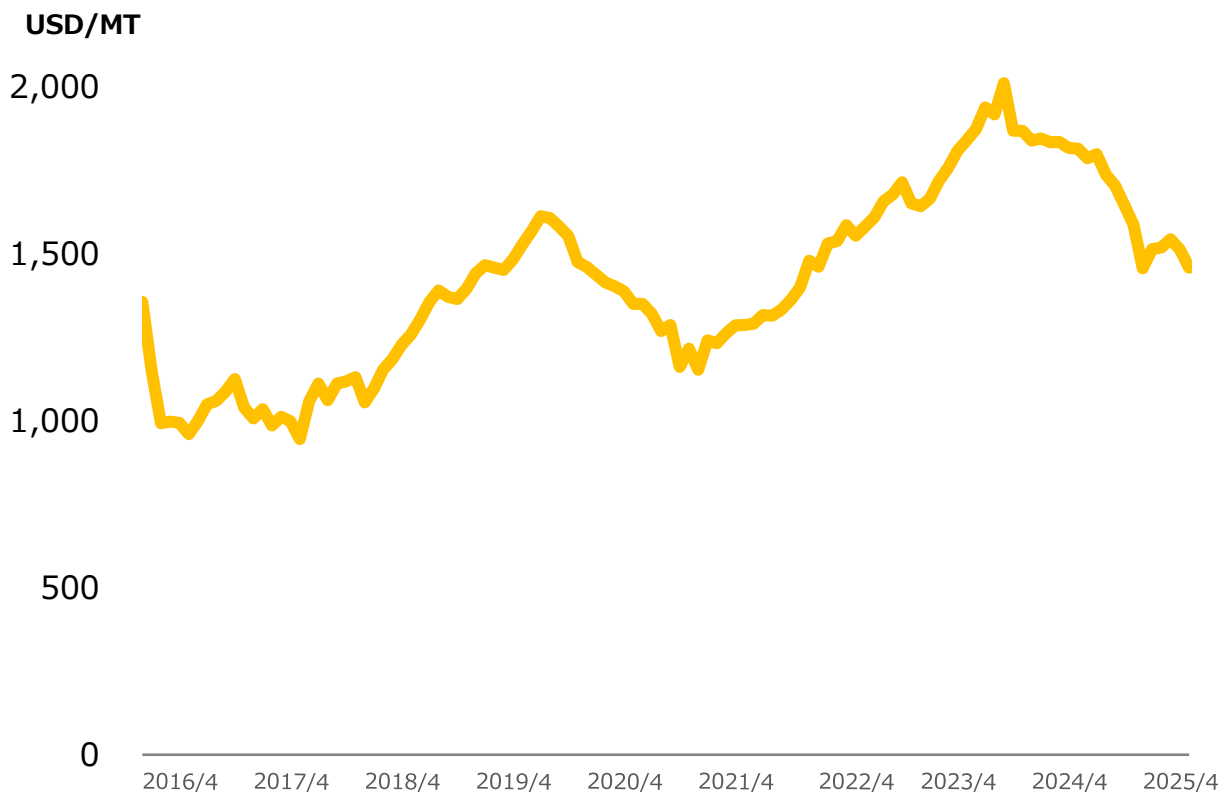
大阪
寝屋川工場(カタギ食品)食品ごま 4千トン

過去5年分の要約財務諸表

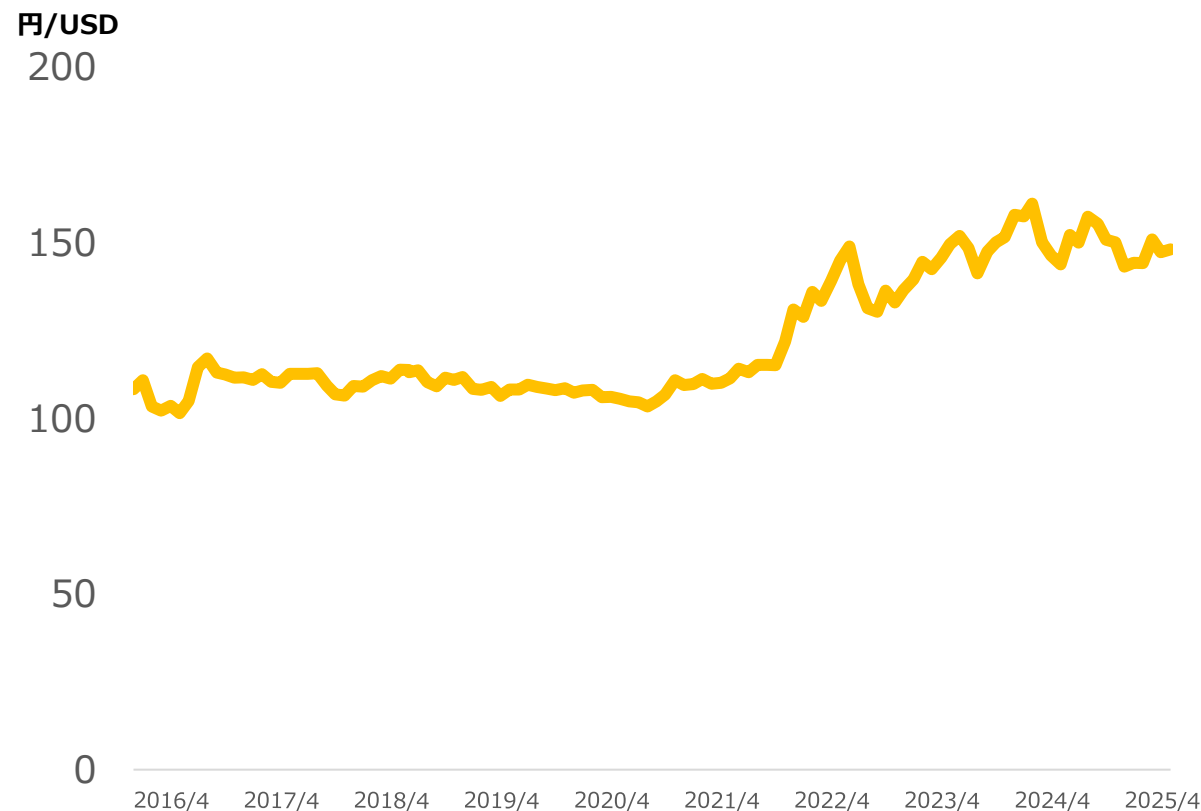
(百万円)		21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期予想
連結 P L	売上高	31,371	32,185	33,690	35,680	39,450	40,500
	売上総利益	9,147	10,163	9,712	9,781	10,146	-
	売上高総利益率	29.1%	31.5%	28.8%	27.4%	25.7 %	-
	営業利益	3,021	3,450	2,914	3,117	3,166	3,500
	売上高営業利益率	9.6%	10.7%	8.6%	8.7%	8.0%	8.6%
	経常利益	3,135	3,968	3,229	3,409	3,394	3,600
	売上高経常利益率	10.0%	12.3%	9.6%	9.6%	8.6%	8.9%
	親会社株主に帰属する当期純利益	2,101	2,769	2,219	2,255	2,357	2,450
	EPS	228.43	301.00	241.19	245.13	256.12	266.19
	1株当たりの配当(円/株)	85	110	100	100	100	105
	ROE	7.4%	9.2%	6.9%	6.7%	6.8%	7.0%※
※連結BS予算未作成のため、かどや単体の参考値							
連結 B S	流動資産	19,789	23,705	26,091	28,206	30,369	—
	現金及び預金	2,861	6,148	6,886	8,696	7,881	—
	有形固定資産	13,510	12,760	12,006	10,992	10,234	—
	無形固定資産	396	348	229	141	73	—
	投資その他の資産合計	2,616	2,546	3,163	3,330	2,859	—
	資産合計	36,314	39,361	41,490	42,671	43,536	—
	流動負債	5,166	6,148	6,603	6,071	6,018	—
	固定負債	2,047	2,061	2,155	2,244	2,252	—
	負債合計	7,213	8,210	8,759	8,316	8,271	—
	株主資本合計	28,288	30,277	31,494	32,832	34,268	—
	評価・換算差額等合計	812	873	1,236	1,522	997	—
	純資産合計	29,100	31,150	32,731	34,354	35,265	—
	負債純資産合計	36,314	39,361	41,490	42,671	43,536	—
連結 C F	税金等調整前当期純利益	3,113	3,950	3,221	3,406	3,384	—
	減価償却費	1,840	1,599	1,512	1,301	1,129	—
	営業活動によるキャッシュ・フロー	2,715	4,542	2,460	2,972	384	—
	投資活動によるキャッシュ・フロー	▲846	▲473	▲720	▲239	▲258	—
	財務活動によるキャッシュ・フロー	▲3,011	▲781	▲1,002	▲922	▲925	—
	現金及び現金同等物の期末残高	2,846	6,133	6,871	8,681	7,881	—

- アフリカの堅調な生育、パキスタンやブラジルといった新興産地の生産も伸長し、中国港湾在庫の高止まり等、需給両面での弱材料により一時の高値からは一服

搾油用原料ごま(Any5)価格推移(通関統計)
2016年4月～2025年9月



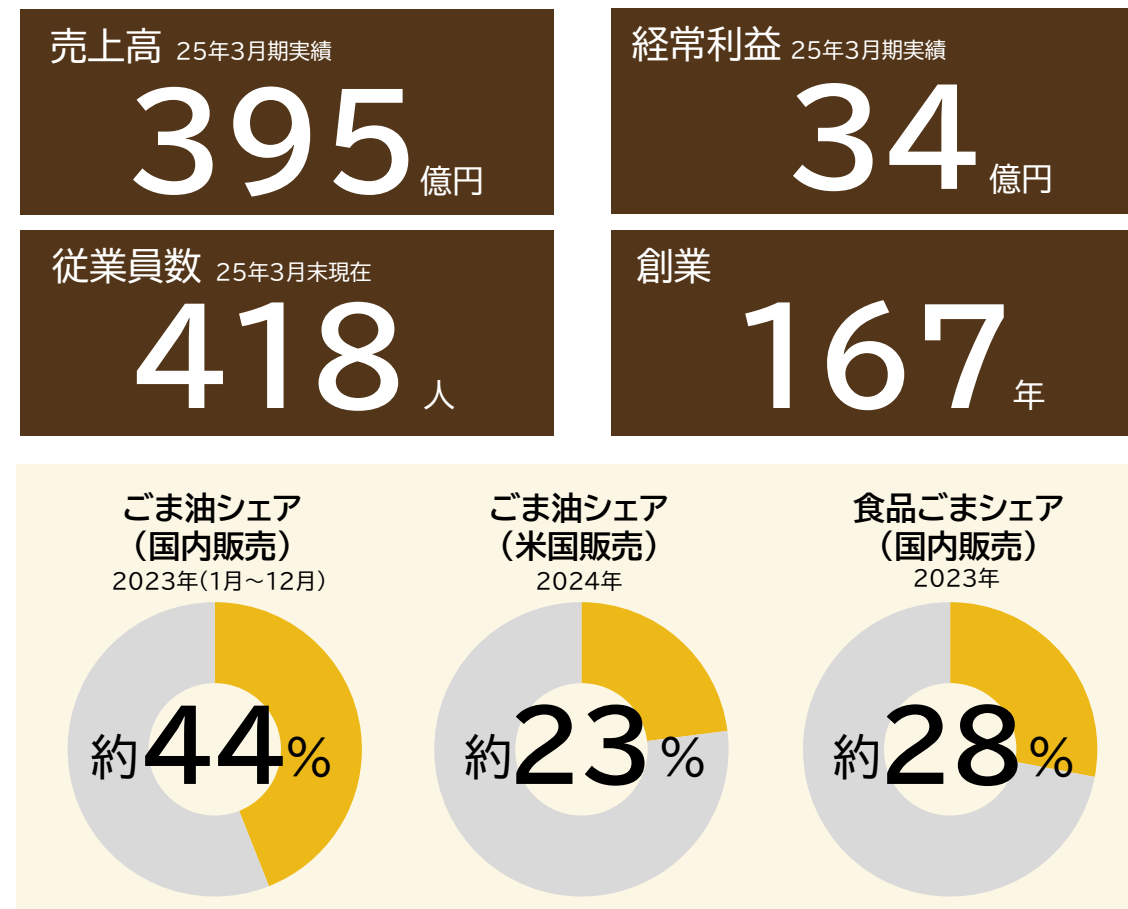
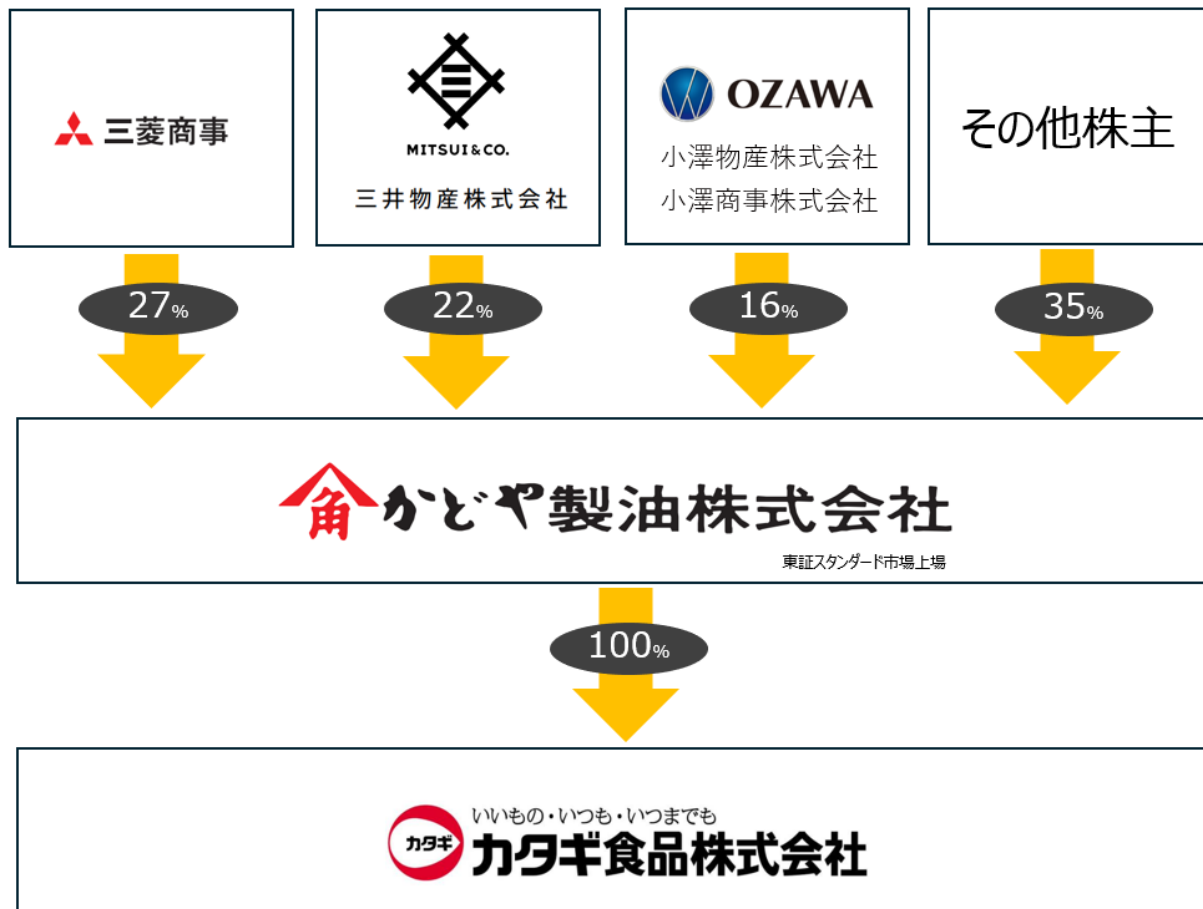
ドル円為替レート推移(月足)
2016年4月～2025年9月



新体制による取組方針

2025年5月 決算説明会資料より再掲

安政5年(1858年)より一貫して小豆島でごま油を製造。ごま油市場において、日本のみならず米国でもシェアNo.1。



出所:富士経済
「2025年 食品マーケティング
便覧No.4」ごま油販売額

出所:Global Trade Atlasより
当社試算

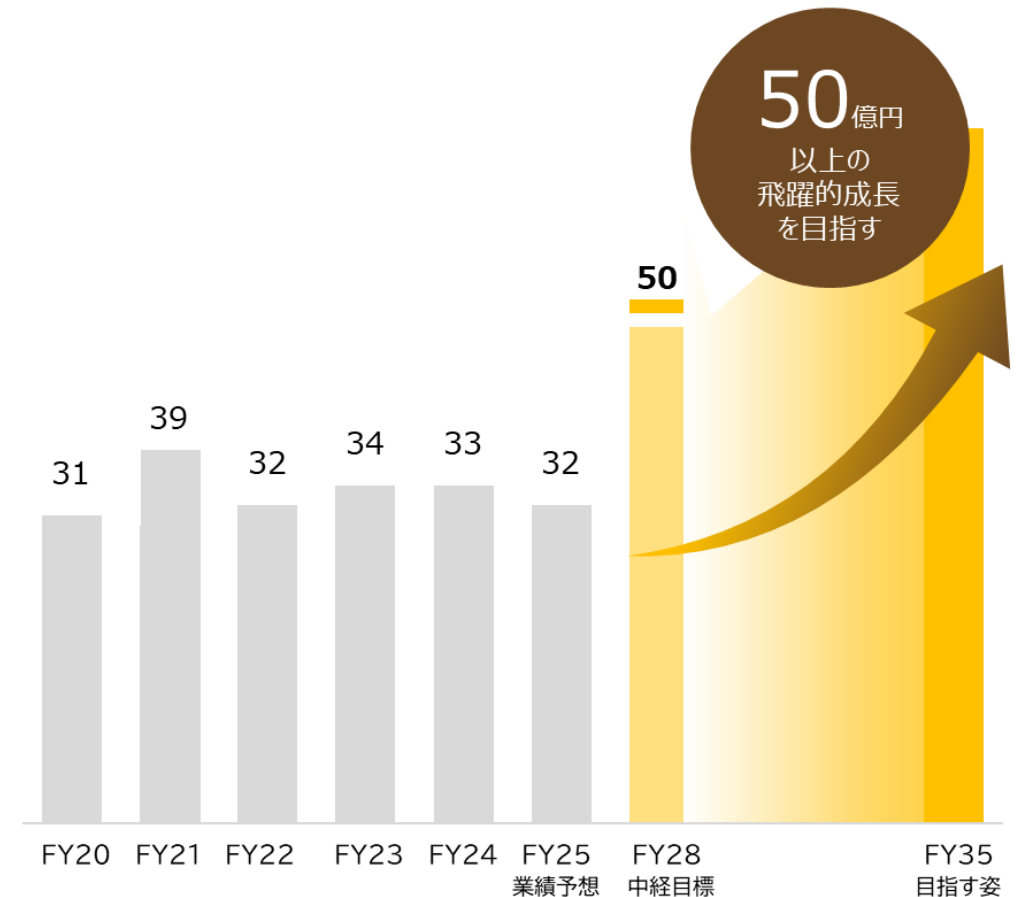
当社調べ

醤油が世界に広がったように、「ごま」の持つ価値を極限まで高め、美味しさと健康を届ける。
「KADOYAごま油」が世界中の食卓で並んでいる未来を創造する。

ごまの価値を極限まで高める



中期経営計画を通過点として成長を実現させる



- ・当社が手がける「ごま油」は、健康と美味しさを兼ね備えた、世界に誇れる調味料。
 まるで「醤油」のように、世界中の食卓に欠かせない存在になる可能性を秘める。
- ・これまで食用ではなかった「脱脂ごま(搾りかす)」も、栄養価の高い新たな食品素材となり得る。

当社の取組に対して世界中の人々に共感していただき、ファンになっていただきたい

- ・日本で唯一、ごま油の製造で抽出工程を使いこなせる高い技術力
- ・167年間の歴史に裏打ちされた、信頼とブランド力
- ・高品質なたんぱく質の供給力
- ・日米両市場における「KADOYAファン」の存在
- ・大株主のリソースを有効活用できる可能性

強み
 (模倣困難な要素)

S

W

- ・過去の成功にとらわれない、変化に挑む力の必要性
- ・低採算取引の見直しなどに対する対応力の強化
- ・ごまの価値を伝えるための更なる発信力の必要性

弱み
 (変革への一歩)

機会
 (広がるチャンス)

O

T

脅威
 (乗り越えるべき課題)

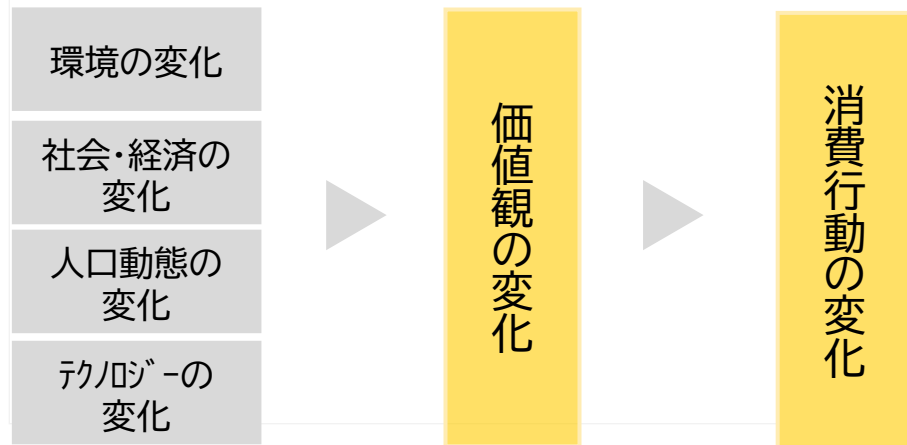
国内: かける調味料として人気が高まる
 米国: 人口増加／日本・韓国の食文化の浸透
 共通: 植物たんぱく需要の増加／
 サステナビリティ意識の高まり／AIの進化

国内: 少子高齢化／競合商品(調合ごま油)の台頭
 米国: トランプ関税の影響による消費減退の可能性
 共通: ・地政学リスクの高まりによる原料の安定調達
 ・世界的に情報過多の時代となり「伝える」ことの難しさが増大

環境認識を踏まえた取組方針 ～ファンベース経営の実践～

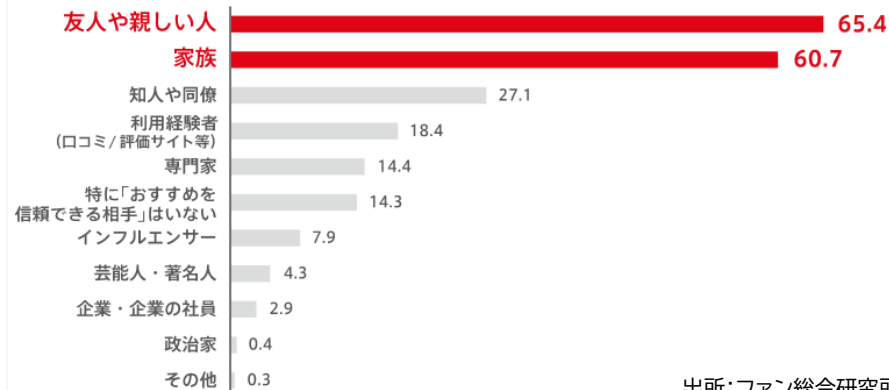
当社が大切にしている価値を支持してくれる人(＝ファン)を社内外で増やし、ファンを基盤にして企業価値を高める経営(＝ファンベース経営)を実践する。

環境変化の要因



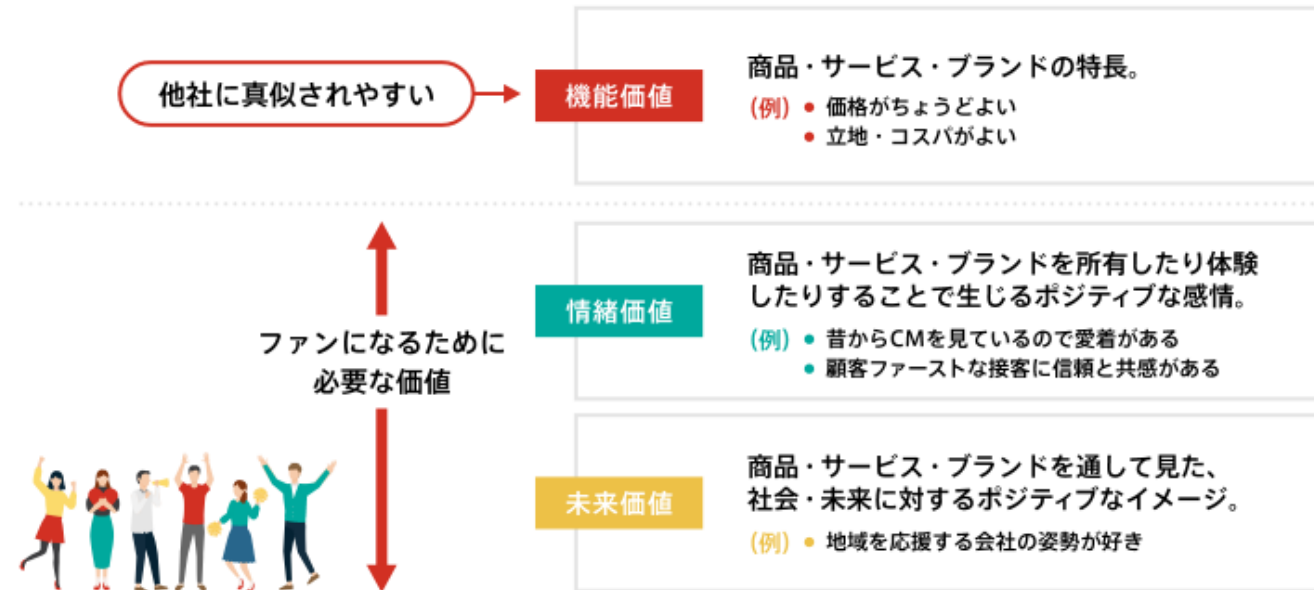
推奨度の信頼性

「おすすめを信頼できる」と思える相手(%) N=25,482



出所：ファン総合研究所

ファンにとっての特別な存在を目指す



出所：ファンベースカンパニー

ファンが
次のファン
を生む

ファンの
熱量が
伝播する

ファンと
社員が
共鳴する

ファンベースの前提となる「当社が大切にしている価値」をパーパス・ビジョン・バリューとして整理

全社員対象のアンケートや社員各階層が参加するワークショップでの「当社が捨てるべきもの・守るべきもの・加えるべきもの」等に関する議論を経て、2025年4月にパーパス・ビジョン・バリューを制定。



Values（大切にしている価値観）

ご：ごまのパイオニア
 ま：まずは、お客様第一主義
 せ：誠実、公平、偽りなく行動
 さ：差別なく、異なる考え方、文化、社会に敬意
 み：自ら望む、常に変化を生む

Vision（ありたい姿）

「ごま」を通じて社会課題の解決に取り組み、社員と会社の両方が持続的に成長する。

Purpose（存在意義）

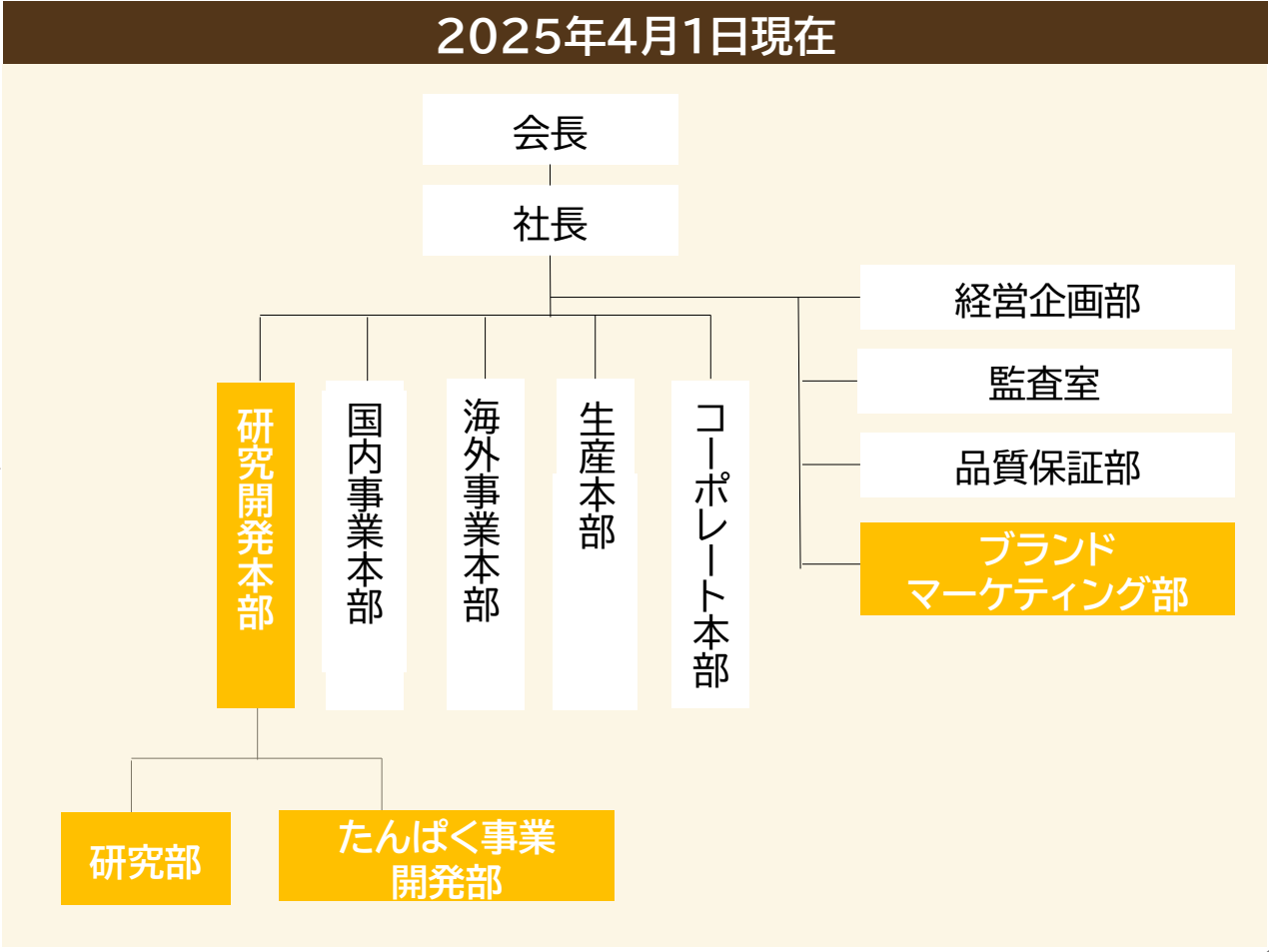
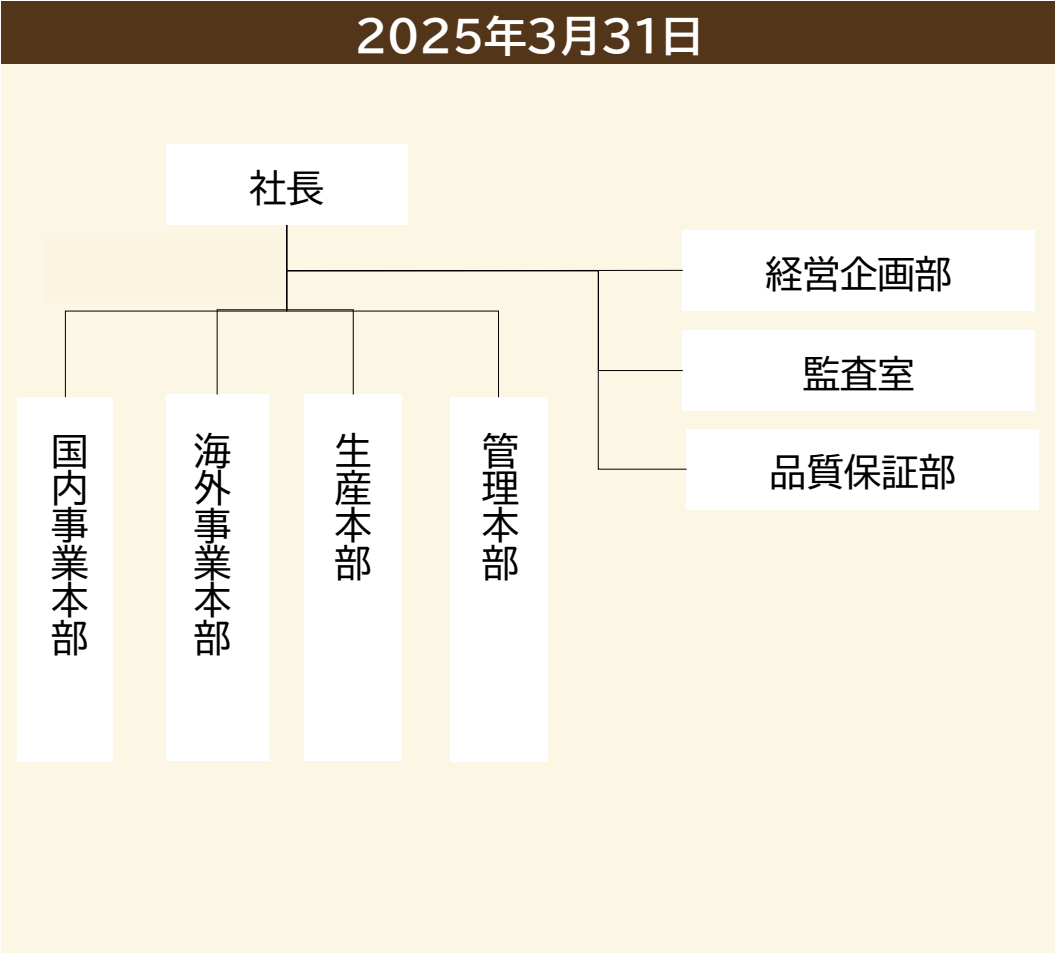
ごまの価値を極限まで高めることで世界に貢献する。

社内ワークショップの様子



組織体制の見直し(2025年4月1日付)

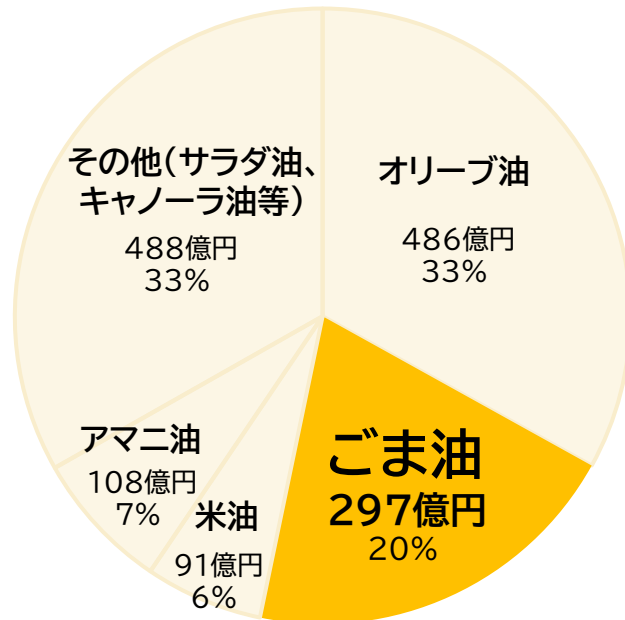
- ・ ファンベース経営の推進を担う「ブランドマーケティング部」を社長直轄組織として新設。
- ・ “ごまの価値を極限まで高める”べく「研究開発本部」を新設。
- ・ 米国市場の成長取り込み加速に向けて、本年度中を目途に米国かどや製油(仮称)設立を検討中。



ごま油の新たな需要創造にむけた施策

- ・ごま油は家庭用食用油カテゴリーにおいて、オリーブ油と同様、調味料としての用途が定着しつつある。
- ・「味変」ニーズを掘り起こすべく、飲食店の卓上への設置を働きかけると共に、洋食にも合う風味の新たなごま油の開発にも取り組む。

家庭用食用油の販売額構成・比率（2024年見込み）



出所:富士経済。2025年 食品マーケティング便覧 No.4

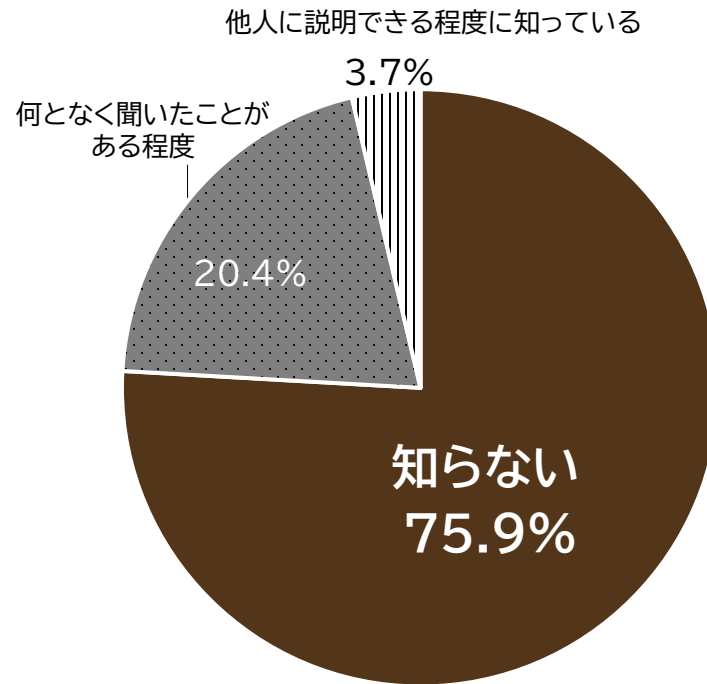


ごまら一油／ごま油＆塩で、洋食や唐揚げ等をお楽しみ頂く機会なども提案

国内市場における価値伝達の取組

- ・ 家庭用調合ごま油を「ごま油100%」と誤解している消費者が75%にも達する(当社調べ)。
- ・ ごま油100%であることが、大切な価値である「おいしさ」の理由であることをしっかりとお伝えし、ファンの皆様のご理解を深めていく活動にも注力する。

75%の消費者が純正と調合の違いを知らない



出所: 自社調べ 2024年3月消費者調査(n=65,653)

純正ごま油 一般的な調合ごま油



ごま油
100%



ごま油 60% 菜種油 40%

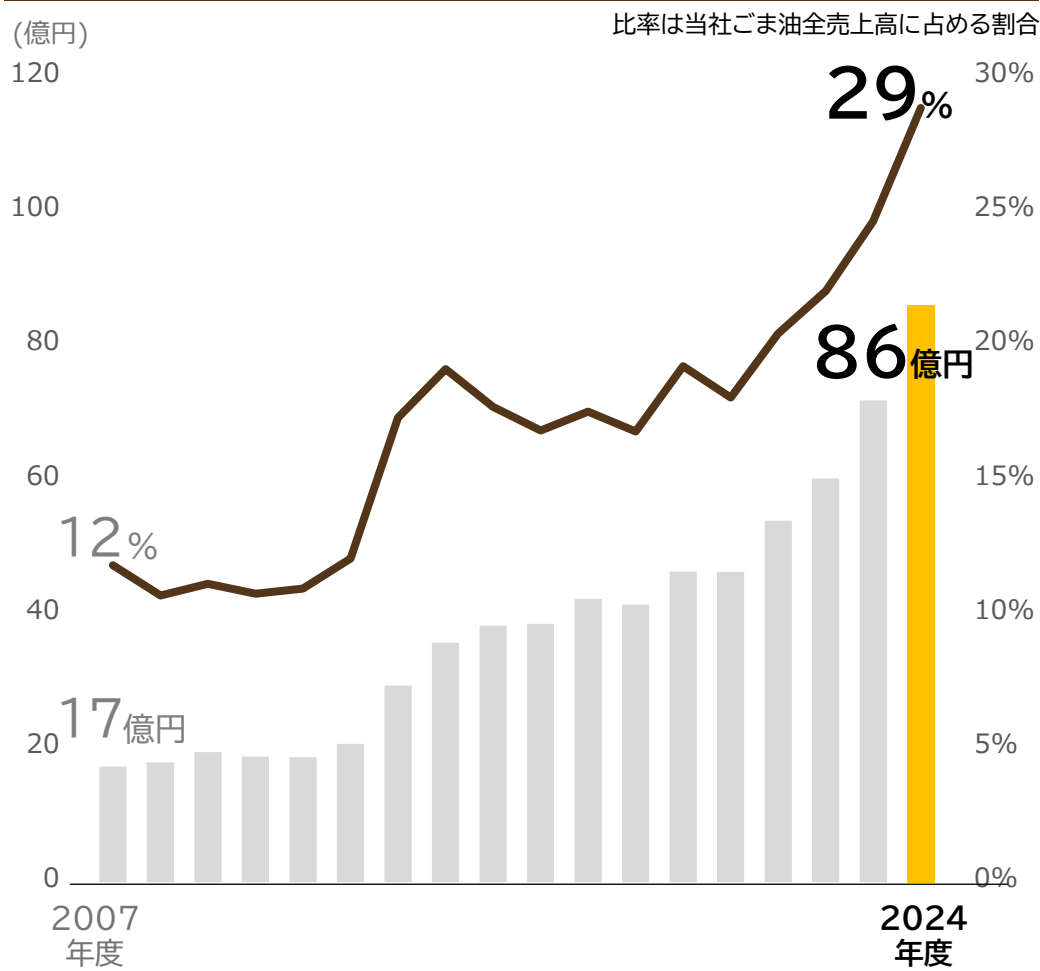
純正ごま油のおいしさを伝える動画



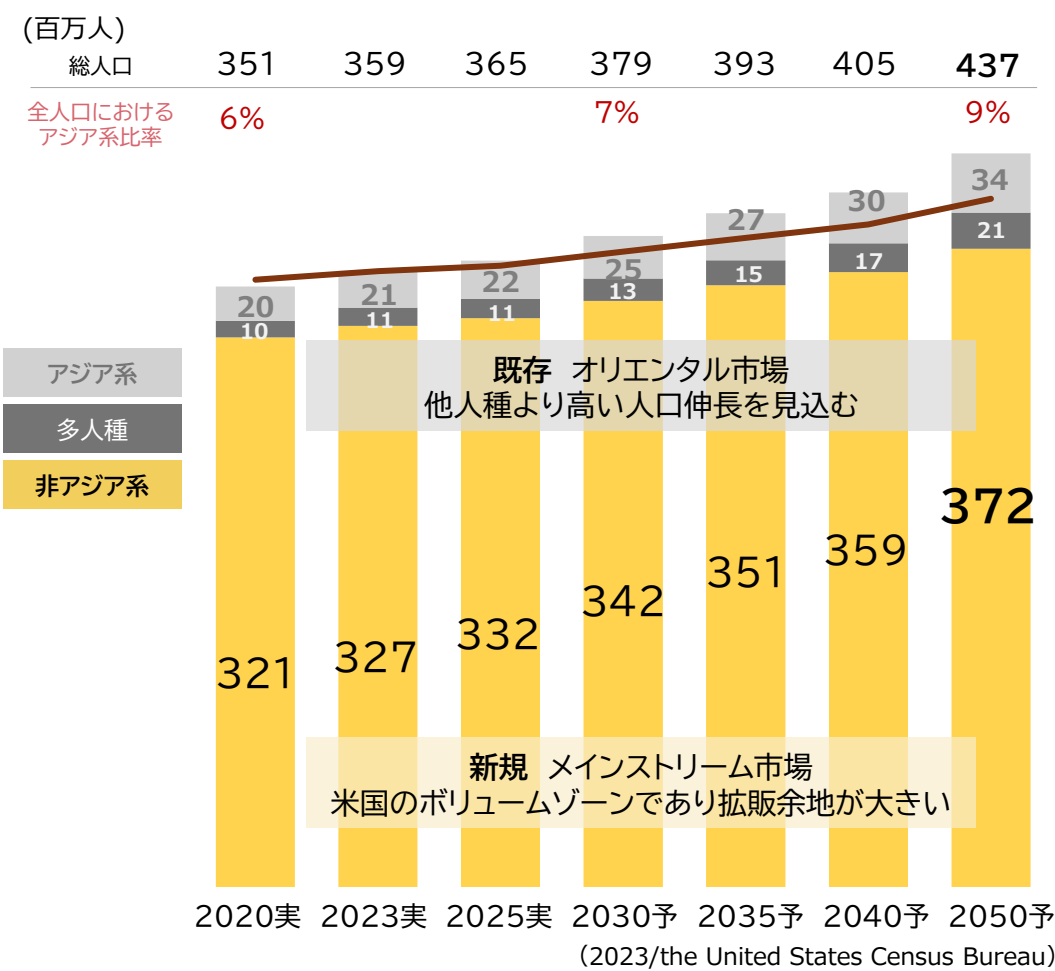
米国市場における更なる成長の取り込み

- ・ 米国市場では、アジア系人口の増加とアジア食の広がりを背景に、ごま油の需要が着実に拡大。
- ・ 現在主戦場としているオリエンタル市場(2,000万人)に加え、メインストリーム市場(3億人超)も開拓。

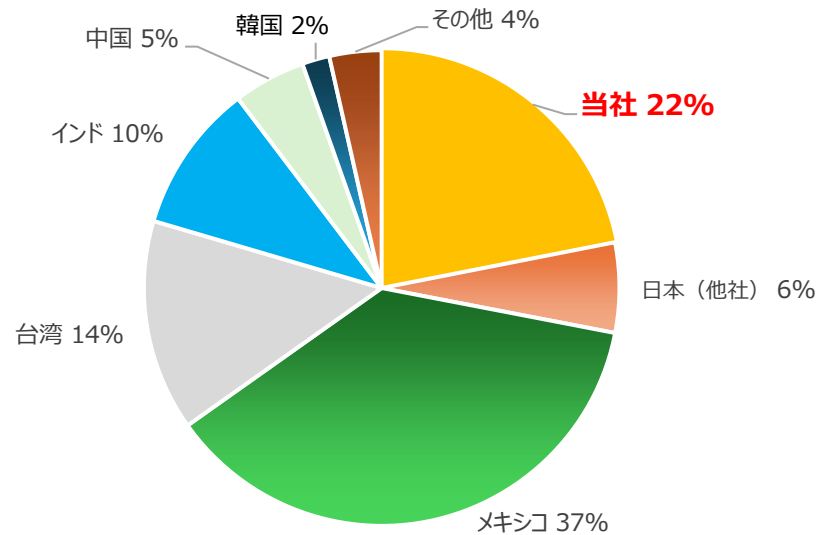
海外ごま油売上高・比率の推移



米国 人口動態予測



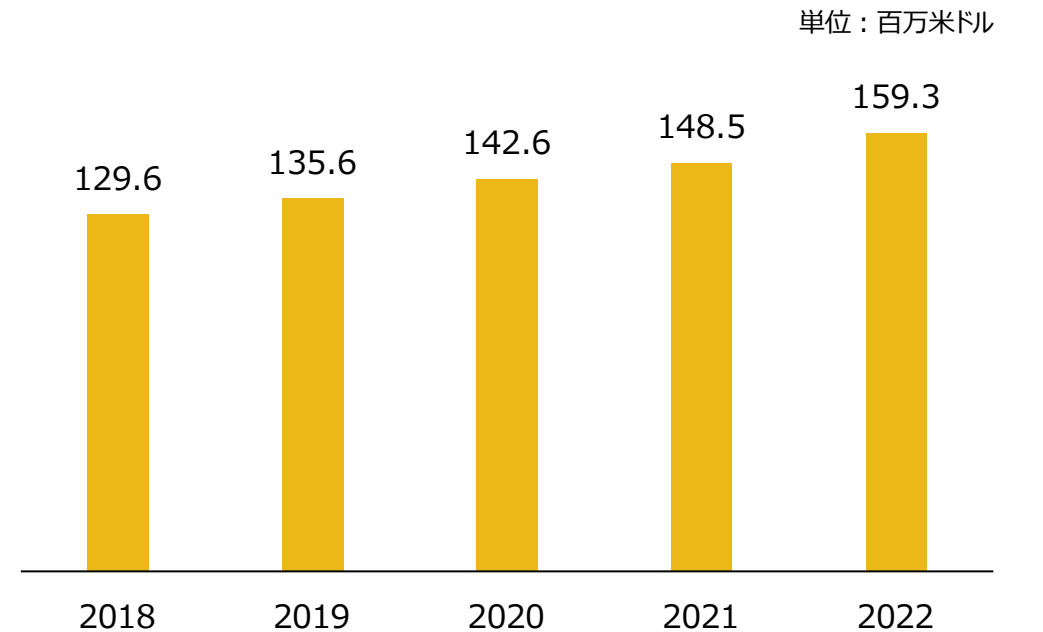
米国ごま油市場全体における当社のシェア＊



出所：Global Trade Atlasをもとに当社作成
(2023年1月～12月分データ)

＊当社が認識する限り米国にはごま油製造メーカーは略存在しておらず、市場は日本・メキシコ・台湾等からの輸入品で構成されております。

米国ごま油市場は拡大傾向



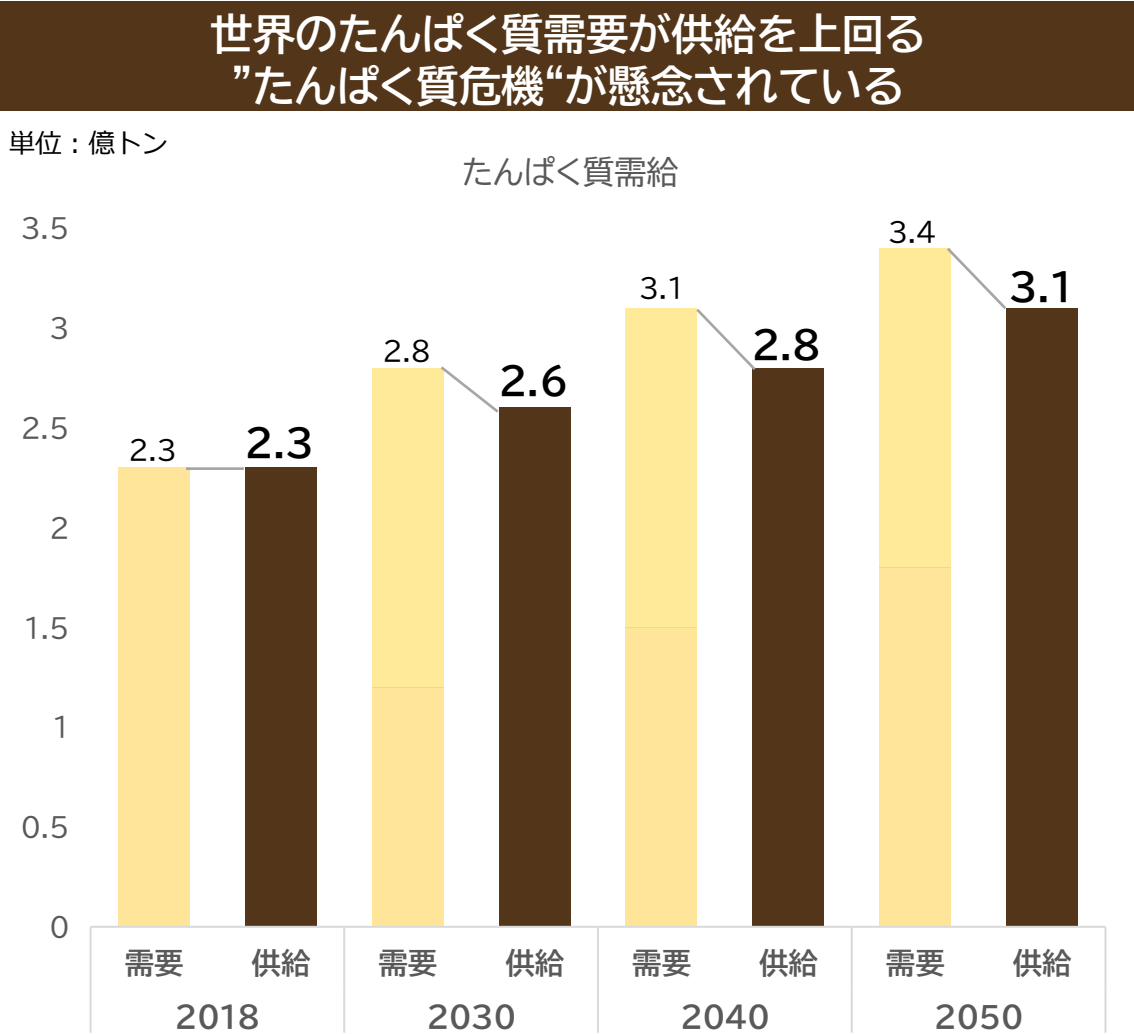
出所：Persistence Market Research

脱脂ごま(搾りかす)の食品利用に向けた取組

- ・ 100%非遺伝子組換の脱脂ごまには、良質なたんぱく質が約4割含まれる。また、強い抗酸化作用を持つセサミノール配糖体や、焙煎ごま香味も有しており、食品に利活用できる高い潜在力を有する。

2025年3月
脱脂ごまを利用したグラノーラをオリゼ社と共同で上市





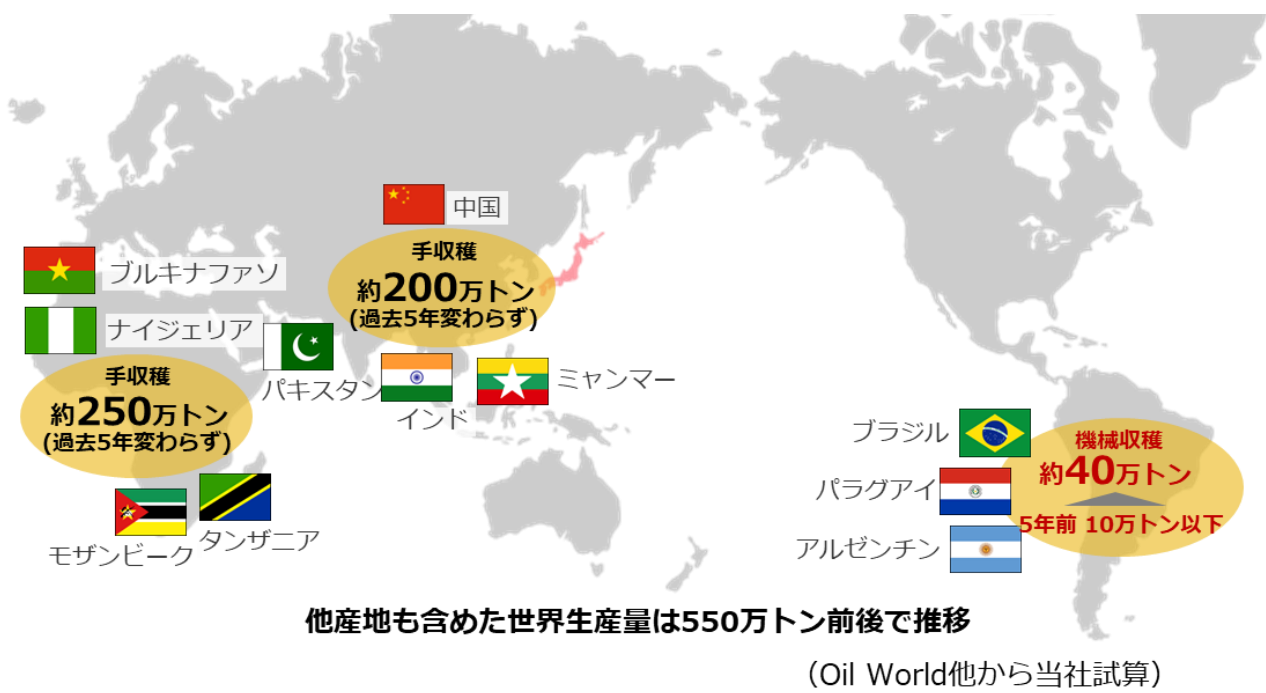
出所：ニュースイッチ、(2024年05月02日)、三井物産・双日・兼松…商社がたんぱく質確保に走る理由、<https://newswitch.jp/p/41410>

地政学リスクに強い持続可能な原料調達戦略

- ・ ブラジル等の南米において、大規模農家による機械収穫ごま品種を利用した生産が拡大中。
- ・ 南米からの安定調達スキームを構築し、相対的に地政学リスクが高いアフリカへの依存度低減を図る。

世界の主要地域におけるごま生産量

数量は2024年クロープ、国名は主要産



アフリカ等での伝統的なごま栽培(手収穫)

播種

収穫

脱穀

保管



南米での大規模生産によるごま栽培(機械収穫)

播種

収穫

脱穀

保管



社会課題解決に向けた取り組み：JTB 20年先の小豆島をつくるプロジェクトへの参画

- ・小豆島は1950年代から始まった人口減少が止まらず、地域の持続可能性に懸念がある。
- ・“日本の縮図”ともいえる社会課題を抱える小豆島における最大企業として、「JTB 20年先の小豆島をつくるプロジェクト」に参画し、観光・教育・環境の各分野で課題解決に取り組んでいく。

観 光

小豆島工場にある歴史資料館「今昔館」の移設およびリニューアルの検討を進め、観光としての立ち寄り場所の1つとなることを目指す。

国内外からの観光誘致場所となり得る、レストランやお土産の販売、体験型の工場見学の併設等の可能性も含め、観光事業での連携を検討。



教 育

将来を担う小豆島の子どもたちの未来へ、健やかな笑顔のきっかけづくりとして、かどやの食育活動「ごまんぞく給食」を実施。ごまを通じて、食の大切さを学ぶ機会を提供。



環 境

ごまでつながる持続可能な島を目指した地域創生プロジェクト「ごまのみらい小豆島プロジェクト」を立ち上げ、行政・地域との連携によりごまを栽培し、収穫したごまを使用した商品化を計画。持続可能な地産地消を目指す。



社会課題解決に向けた取り組み： ごま生産地における農家支援

- ・ 2021年より、現地サプライヤーと共に、現地農家の生産性と生活の質を高める営農指導に注力している。
- ・ 収穫量と品質の向上を支援することで当社にとっての安定調達の実現に加えて、農家の自立を促し持続可能なサプライチェーンを強靱化している。



ナイジェリア

独学で学んでいたごま農家へ農業技師を派遣。
約2000haの圃場で実施し、単位あたりの収穫を改善。



タンザニア

農業技師が2,000戸の農家を訪問し、栽培マニュアル配布などを実施。2年目以降も連続して参加する農家も多い。



パラグアイ

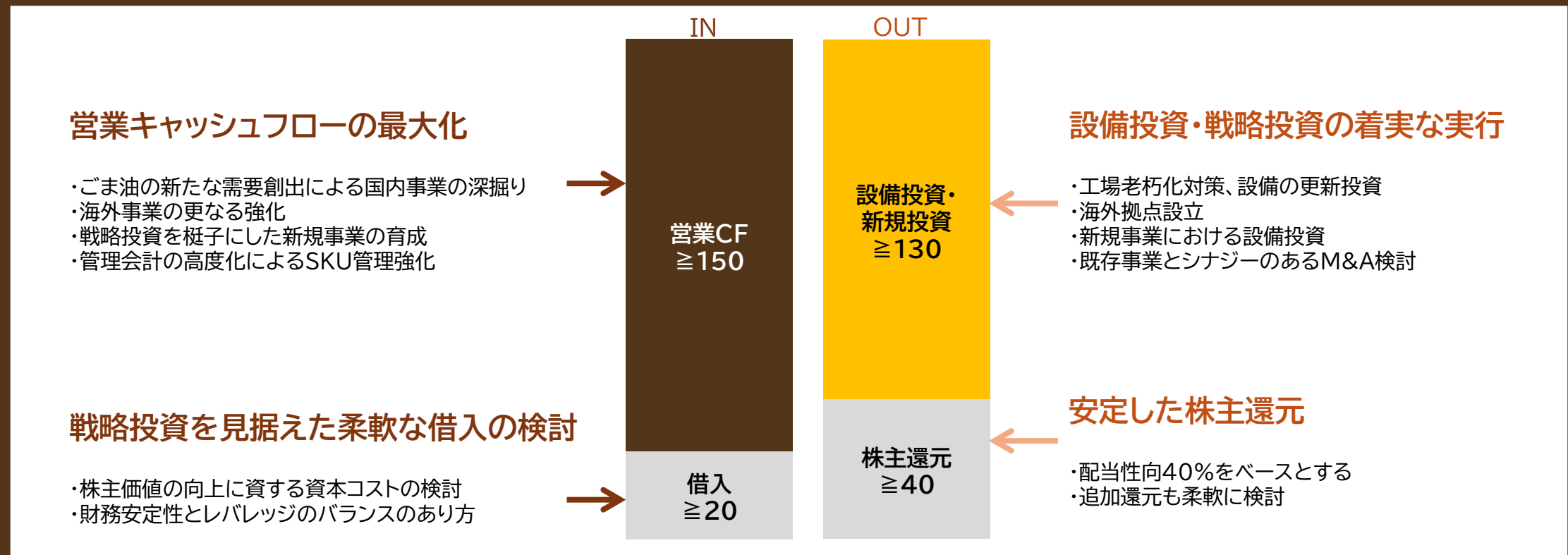
生活水準の引き上げのため、政府がごま栽培を推奨しており、現地サプライヤーと共に技術指導を実施。



財務政策の考え方

- ・小豆島／袖ヶ浦／寝屋川(カタギ食品)の国内3工場における老朽化対策や低採算取引の見直しに加え、将来的な米州での生産なども見据え、生産体制の在り方を検討の上、戦略投資を実行。
- ・配当性向40%を基準とし、安定した株主還元を実行(投資進捗や資本コストを踏まえた追加還元も検討)。
- ・成長の実現に向けて、財務安定性を棄損しない範囲での有利子負債活用も検討。
- ・戦略投資により稼ぐ力を底上げし、営業キャッシュフローを最大化。

2024～28年度累計キャッシュフローのイメージ (単位:億円)



ひらけ、いまの可能性

角 かとや



この資料は、かどや製油株式会社(以下「当社」)が作成したものであり、投資家の皆様に対する情報提供を目的としています。本資料に含まれる情報は、現時点での当社の見解や予測に基づいており、将来の業績を保証するものではありません。市場環境や経済状況の変化により、実際の業績が予測と異なる可能性があります。

本資料に記載されている情報は、信頼できると判断した情報源から得たものですが、その正確性や完全性を保証するものではありません。また、本資料に含まれる情報は、予告なしに変更されることがあります。

投資に関する最終的な判断は、投資家ご自身の責任で行っていただくようお願い申し上げます。当社は、本資料に基づいて行われた投資判断に関して、一切の責任を負いません。