



2026年8月28日

各位

会社名 フジコピアン株式会社
本社所在地 大阪市西淀川区御幣島五丁目4番14号
代表者名 代表取締役社長 佐々木 敏樹
(コード 7957 東証スタンダード、福証本則)
問合せ先 代表取締役専務 上田 正隆
電話番号 06-6471-7071

2026年12月期(2Q) 決算説明資料に関するお知らせ

当社は、2026年12月期(2Q)の決算内容、および中期経営計画(2026~2030)「FCX80」の初年度上半期における進捗状況について、株主・投資家の皆様のご理解を深めていただくことを目的として、2026年12月期(2Q)決算説明資料を作成いたしましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

記

1. 2026年12月期(2Q) 決算説明資料の内容

1) 2026年12月期(2Q) 業績

- ・決算概要
- ・品群別売上高
- ・バランスシート分析
- ・キャッシュフロー分析

2) 中期経営計画の重要施策・取り組み状況

①戦略の見直しによる成長(製品群)

事業ポートフォリオ変革(当社の強みと成長性による選択と集中)

- ・コアビジネスの強化 ⇒ 「拡大・伸長」+「変革・改善」
- ・新製品・新規事業の「創出」
- ・コスト競争力の強化

②人的資本投資

ルーティン業務に埋没することなく、従業員一人ひとりが経営パートナーへ成長

- ・人的資本への投資
- ・人的資本の拡充
- ・従業員エンゲージメントを高めるための施策
- ・組織風土(情熱+協力+挑戦)の醸成

③カーボンニュートラルへの取り組み

日本国内拠点におけるSCOPE1、2の削減目標は、当社新中期経営計画の最終年となる2030年度に2019年度を基準として30%の削減。

- ・SCOPE1 対応
- ・SCOPE2 対応

3) 次期中期経営計画（2027～2031）の検討状況（概要）

当社は、2026年3月5日開示・公表の「中期経営計画（2026～2030）策定に関するお知らせ」に記載のとおり、原則として毎年計画の見直しを行うローリング方式を採用した5ヵ年の中期経営計画としております。

2027年度12月期を初年度とする次期中期経営計画（2027～2031）の検討状況、課題、公表予定についてのお知らせです。

2. 今後について

1) 中期経営計画（2026～2030）の推進

2026年8月10日開示・公表の2026年度通期予測（連結）売上高9,700百万円 営業利益350百万円の達成

通期予測達成のため、各施策のKPI管理、および状況に応じた戦略・戦術の見直しを行い、早期にPDCAを回すことにより、確実に成果を上げてまいります。

（ご参考 2026年度当初予算（連結） 売上高9,000百万円 営業利益150百万円）

2) 次期中期経営計画（2027～2031）の策定

次期中期経営計画（2027～2031）については、取締役会にて検討・議論に入っております。

外部環境が先行き不透明な状況ではございますが、次期中期経営計画では収益計画に加え、以下の内容について、その概要をお示しする必要があると認識しております。

- ・「選択と集中」する製品群における具体的な成長ストーリー
- ・成長に資する投資計画（人的資本投資等を含む）
- ・経営資源の最適配分（アセットアロケーション、キャピタルアロケーション）

次期中期経営計画については、取締役会での検討・議論のうえ、2027年3月までにお示しする予定です。

以 上

2026年12月期(2Q) 決算説明資料

フジコピアン株式会社(証券コード:7957)
2026年8月28日

目次

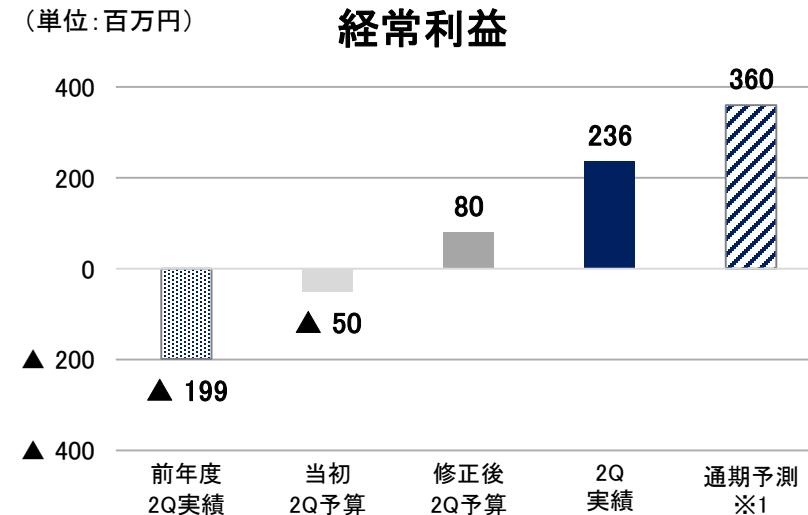
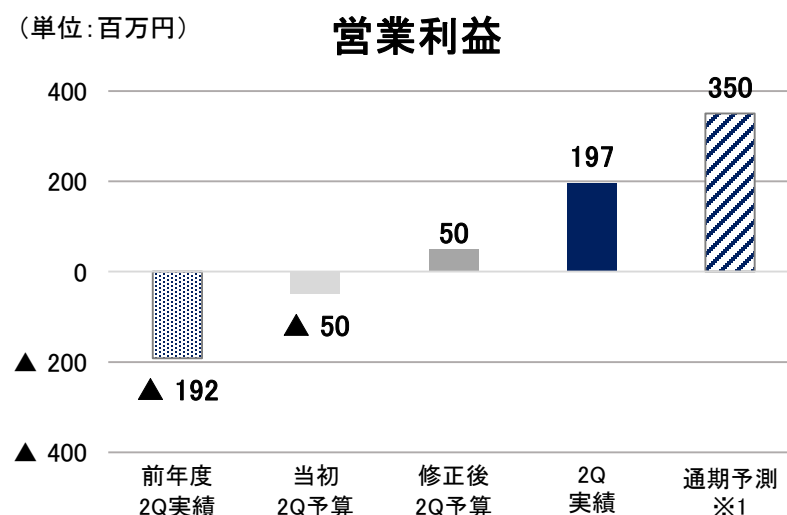
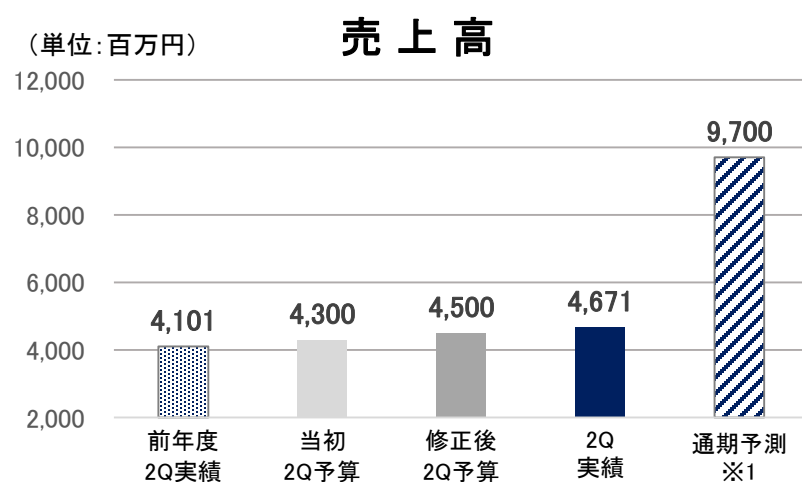
01	2026年12月期(2Q) 業績	2
02	中期経営計画の重要施策・取り組み状況	7
03	次期中期経営計画(2027～2031)の検討状況(概要)	16

01

01	2026年12月期(2Q) 業績	2
02	中期経営計画の重要施策・取り組み状況	7
03	次期中期経営計画(2027～2031)の検討状況(概要)	16

決算概要

- 上半期における外部環境（経済情勢）として、雇用・所得環境の改善を背景に個人消費の持ち直しの動きがみられるなど、緩やかな回復基調が続きました。一方で、中東情勢をはじめとする国際情勢の不安定化に伴う原材料調達不安や価格の高騰及び中国の景気停滞など景気の下振れリスクが引き続き懸念され、先行き不透明な状況が続いております。
- このような状況のもと、当グループでは、新中期経営計画（2026～2030）において、「戦略の見直しによる成長」を重点経営課題として、各製品群・市場のうち有望なテーマに絞って優先度をつけながら投資を行う「選択と集中」に徹底し取り組んでおります。販売面では、主力のサーマルトランスファーマディア（TTM）では国内および海外向け需要が着実に増加、インパクトリボンでは特定用途向け製品の競合他社からのシェア奪取により増加するなど、回復傾向にあります。収益面では、グループを挙げたコスト削減、中東情勢の影響による原材料価格の高騰に対して、販売先への一時的な価格転嫁を進めてまいりました。
- その結果、売上高は前年同期比＋13.9%の4,671百万円、営業利益は197百万円（前年同期▲192百万円）となりました。（経常利益は236百万円）
- 親会社株主に帰属する中間純利益は、政策保有株式（上場企業）売却益の計上もあり1,195百万円となりました。（前年同期の中間純損失▲191百万円）

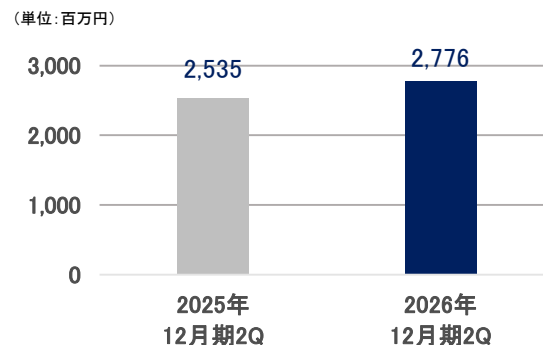


※1: 通期予測につきましては、2026年12月期 第2四半期（中間期）決算短信発表日（2026年8月10日）において、原材料の調達リスクや値上がり等を含めて入手可能な情報にもとづき作成したものです。今後、中東情勢の悪化や長期化などにより、業績の修正が必要と判断した場合には速やかに公表いたします。

品群別売上高

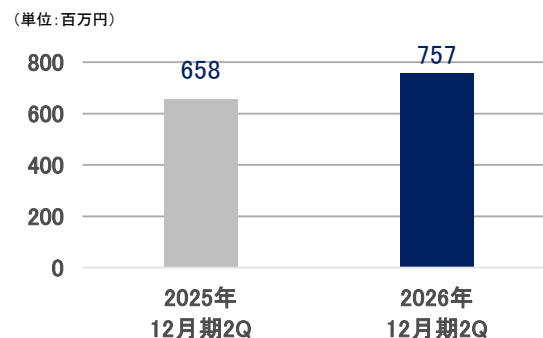
TTM

- 新中期経営計画における重点課題「コアビジネスの強化」において、伸長市場(用途)に「選択と集中」を徹底した営業活動を展開した結果、主力のバーコード用途リボン、テープ・チューブ用途リボン、食品等の軽包装用途リボンを中心に前期比9.5%の売上増加。



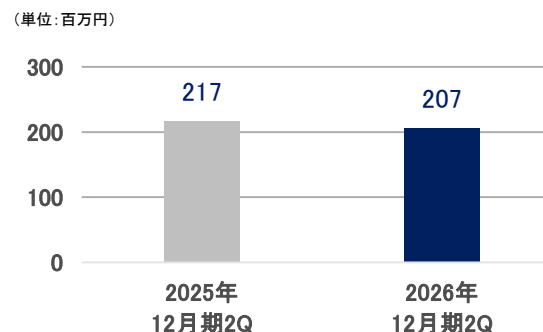
テープ類

- 中国市場での景気低迷にともなう個人消費の落ち込みがあった一方で、他市場での取引先各社の需要の回復、および一部新規開発品の売上高が伸長したことなど、付加価値の高い製品が好調で前期比+15.1%の売上増加。



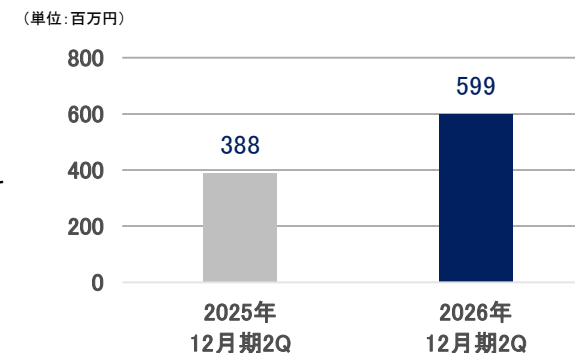
FIXFILM(機能性フィルム)

- 欧州自動車生産はまだまだ低水準であり、車載ディスプレイ用製品は低調。また、既存品の電子部品キャリアフィルム用途について、顧客の仕様変更による一時的な受注減もあり、前期比▲4.6%の売上減少。



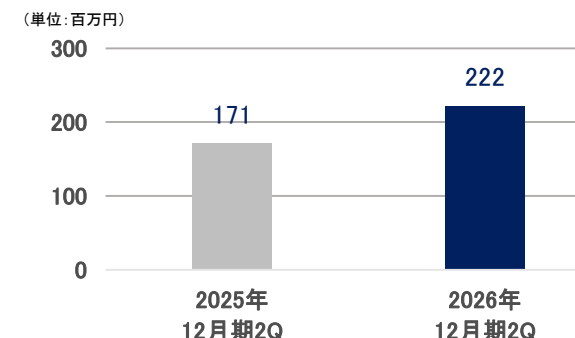
インパクトリボン

- 市場全体としての縮小傾向は継続しているなか、用途や案件の選択と集中にもとづく営業活動を展開。特定用途向け製品の競合他社からのシェア奪取により、前期比+54.5%の大幅な売上増加。

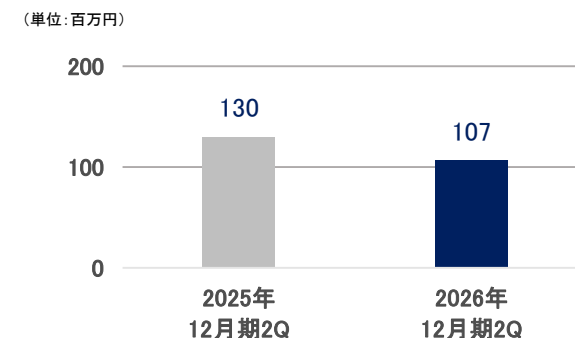


プラスチック成形

- エフシー ベトナム コーポレーション(FCVN)において、営業努力が奏功。取引先各社の需要の回復もあり、前期比+29.5%の売上増加。



塗工受託・その他



バランスシート分析

【資産の部】

- 現金及び預金は、政策保有株式（上場株式）の売却により増加しております。
- 商品及び製品ならびに原材料及び貯蔵品は在庫の縮減により減少、電子記録債権は特定顧客での回収条件の変更（振込入金への変更および回収期間短縮化）により、減少しております。
- 投資有価証券は、政策保有株式（上場株式）の売却により減少しております。

【負債の部】

- 支払手形及び買掛金は、売上高の増加にともなう仕入高の増加により増加しております。
- 設備関係電子記録債務は、本年1月の決済により減少しております。
- 純資産は、政策保有株式（上場株式）の売却益を中心とした中間純利益の計上により、増加しております。

（単位：百万円）

	2025年 12月期	2026年12月期 2Q		主な増減理由	
			前期比 増減額		
流動資産合計	7,599	8,466	866	現金及び預金 電子記録債権 商品及び製品 原材料及び貯蔵品	+1,386 ▲96 ▲189 ▲61
固定資産合計	6,271	5,071	▲1,200	投資有価証券	▲1,207
資産合計	13,871	13,537	▲333		
流動負債合計	2,836	2,641	▲194	支払手形及び買掛金 未払法人税等 電子記録債務 設備関係電子債務	+215 +138 ▲218 ▲549
固定負債合計	3,067	2,289	▲777	長期借入金	▲317
負債合計	5,903	4,930	▲972		
純資産合計	7,968	8,607	638		
負債・純資産合計	13,871	13,537	▲333		

キャッシュフロー分析

- 営業CFの主な発生原因は、税金等調整前中間純利益+1,292百万円（このうち投資有価証券売却益+1,058百万円）、減価償却費+247百万円、役員退職慰労金引当金の減少▲49百万円、売上債権の減少+127百万円、たな卸資産の減少+270百万円、仕入債務の減少▲20百万円であります。
- 投資CFの主な発生原因は、有形固定資産の取得による支出▲789百万円、投資有価証券の売却による収入+1,394百万円であります。
- 財務CFの主な発生原因は、長期借入金の返済による支出 ▲370百万円、配当金の支払による支出 ▲61百万円であります。
- 以上の結果、2026年12月期（2Q）の現金及び現金同等物は3,928百万円となりました。

（単位：百万円）

	2025年12月期 第2四半期	2025年12月期 通期	2026年12月期 第2四半期
営業CF	290	101	1,137
投資CF	▲ 375	▲ 532	631
財務CF	481	59	▲447
換算差額	35	55	65
現金及び現金同等物の 期末残高	3,289	2,541	3,928
FCF	▲85	▲431	1,769

02

01	2026年12月期(2Q) 業績	2
02	中期経営計画の重要施策・取り組み状況	7
03	次期中期経営計画(2027~2031)の検討状況(概要)	16

中期経営計画（2026～2030）について

- 今後、ますます不連続かつ不確実に変化する厳しい経営環境となることが想定されます。
そうしたなか、計画未達となった前中期経営計画の反省を踏まえ、事業ポートフォリオ分析を行い、当社の強みと成長性による選択と集中を徹底し成長することを軸とした中期経営計画（2026～2030）を策定し、今期は1年目の年になります。
なお、経営環境の変化へ迅速・柔軟に対応するため、原則として毎年計画の見直しを行うローリング方式を採用した5カ年の中期経営計画としております。

経営理念

我が社は技術力と行動力で顧客の満足を得て国際社会に貢献し充実発展する
人間性の尊重 合理性の追求 願望を現実に^{ゆめ}_{かたち}

FCL ビジョン ～ありたい姿、志～

“コンバーティング技術” × “コア技術” で未来を塗りかえる

* コンバーティング技術: 「処方設計技術」「ブレンド技術」「塗工／表面処理技術」「加工技術」

* コア技術: 「接着・粘着・吸着」と「剥離」というトレードオフとなる機能を一つの製品の中でバランスよく両立する界面制御技術

計画期間: 5年
ローリング方式採用

中期経営方針（2026～2030）

FCX80 【～ 守る／変える ～】

（2030年に創業80年を迎える）

フジコピアン トランスフォーメーション80【変革】 / フューチャークリエーション80【未来創造】

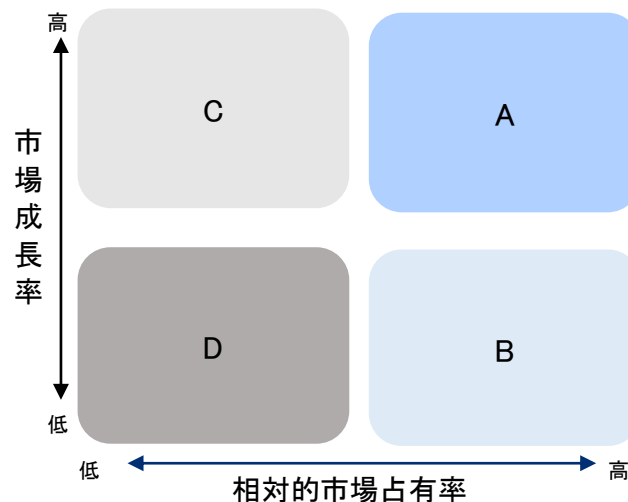
「ルーティン業務に埋没することなく、一人ひとりが経営パートナーへ成長していく」

「守（しゅ: 基本を守る）・破（は: 型を破り応用する）・離（り: 型から離れ独自の道を行く）にて
技術、精神の成長を促し、“変革”・“未来創造”を実現する。」

2030年度収益目標 売上110億円 営業利益10億円 ROE: 5%以上



事業ポートフォリオ変革



製品群		事業ポートフォリオ		具体的な取り組み(施策)
TTM	国内	A	中核的成長事業	・伸長用途での拡販(バーコード、軽包装、テープ・チューブ) ・オンデマンド印刷方式の拡販 (他印刷方式からTTM方式へのシフトを図り大手取引先と連携・推進)
TTM	海外	C	中核的成長事業	・コストダウン、廉価版製品による伸長用途での拡販
テープ類		B	基盤収益事業	・新興国への拡販 ・新製品投入によるシェア維持・拡大 (環境配慮型・次世代修正テープ)
インパクトリボン		B	基盤収益事業	・コストダウン ・競合他社からの当社シェア奪取
機能性フィルム		C	戦略的育成事業	・新製品「基材レス ディファレンスフィルム」を活用すること などによる電子、光学、精密加工分野でのシェアアップ

- 事業ポートフォリオ分析より、当社の強みと成長性による選択と集中を行い、事業ポートフォリオの変革を進めることにより
トップラインの売上高を向上させ収益の回復・拡大、ひいては中長期的な成長と持続的な企業価値の向上を図ります。

(重要課題)

- ・コアビジネスの強化 ⇒ 「拡大・伸長」+「変革・改善」
- ・新製品、新規事業の「創出」
- ・コスト競争力の強化



事業ポートフォリオ変革

製品群		具体的な取り組み(施策)	上半期の具体的な取り組み状況	今後の課題
TTM	国内	・伸長用途での拡販（バーコード、軽包装、テープ・チューブ） ・オンデマンド印刷方式の拡販（他印刷方式からTTM方式へのシフトを図り大手取引先と連携・推進）	・コアビジネスの強化として、伸長用途（バーコード、軽包装、テープ・チューブ）に“選択と集中”して拡販を実施、販売増 ・オンデマンド印刷方式の拡販は、複数案件を計画的に進捗し、大手取引先と連携を継続（新製品開発を含む） ・コストダウン活動として、特定製品に絞って実施	・伸長用途での拡販継続（バーコード、軽包装、テープ・チューブ） ・オンデマンド印刷方式の拡販（新製品開発を含む）（他印刷方式からTTM方式へのシフトを図り大手取引先と連携・推進） ・コストダウン活動の推進（溶剤削減活動の推進）
TTM	海外	・コストダウン、廉価版製品による伸長用途での拡販	・コアビジネスの強化として、伸長用途（バーコード、軽包装、テープ・チューブ）に“選択と集中”して拡販を実施、販売増 ・特に当社が品質面の優位性（高感度＋高堅牢）がある軽包装用途のコストダウン活動として工程改善活動を推進 ・廉価版製品の開発・拡販に向けた準備を実施	・廉価版製品の開発・拡販 ・コストダウン活動の推進（溶剤削減活動の推進）
テープ類		・新興国への拡販 ・新製品投入によるシェア維持・拡大（環境配慮型・次世代修正テープ）	・新興国への拡販については、同市場の動向を調査。中国市場での景気低迷により特定顧客での落ち込みが発生したものの、他市場顧客の需要回復もあり、当該顧客への拡販に注力 ・環境配慮型・次世代修正テープの新製品企画・開発の推進	・環境配慮型・次世代修正テープの新製品企画・開発の推進 ・コストダウン活動の推進（溶剤削減活動の推進） ・新興国への拡販検討
インパクトリボン		・コストダウン ・競合他社からの当社シェア奪取	・用途や案件の選択と集中にもとづく営業活動を展開。特定用途向け競合他社からの当社シェア奪取により販売増。	・競合他社からのシェア奪取推進 ・コストダウン
機能性フィルム		・新製品「基材レス ディファレンスフィルム」を活用することなどによる電子、光学、精密加工分野でのシェアアップ	・基材レス ディファレンスフィルムについて、関連する展示会に出展し提案活動を実施。販売見込顧客に対しサンプルワークを実施するも、計画遅れが発生。	・基材レス ディファレンスフィルムの拡販 ・他有望新規テーマの推進 ・大学連携テーマの推進



事業ポートフォリオ変革

上半期の取り組み状況

コアビジネスの強化 「拡大・伸長」+「変革・改善」

- 拡大・伸長策として、TTM、テープ類、インパクトリボン、FIXFILM
について、当社伸長用途・市場での拡販に注力
- 変革・改善策として、特定製品に絞り生産工程改善の推進に
よる生産効率UP
- コアビジネスの売上高実績
2026年12月期2Q 3,743百万円（前年同期比+6.4%）
（前年同期 3,519百万円）

コスト競争力の強化

- 2026年上半期コストダウン計画に対し201.5%の達成率
ただし、中東影響における原材料の上昇・高止まりにより購買関係
テーマは苦戦
- 停止時間削減活動による稼働率UP
- 溶剤使用の最適化による溶剤使用量の削減

今後の課題

- 拡大・伸長
 - ・当社伸長用途・市場での拡販
 - ・廉価版製品の製品化推進
- 変革・改善
 - ・主要生産機を優先とした生産効率UP
- 着実にP/Lにヒットするためのコストダウン活動
- 最適シフト対応による設備負荷率調整
- 引き続き環境に配慮した効率的な溶剤使用計画に則った
プロジェクトの推進

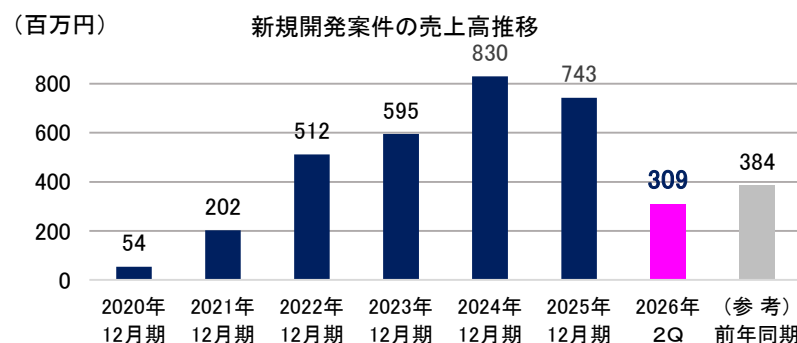


事業ポートフォリオ変革

新製品・新規事業の創出

上半期の取り組み状況

- 中東情勢に伴う原材料の調達問題により、新規開発テーマの優先順位を見直し、この影響を受け進捗遅れが発生



- 要素技術の拡充と産学連携の継続
(九州大学、京都大学の2校)

<https://www.fujicopian.com/technology/industry-academia.html>

・九州大学

(※1)九州大学の当該研究は、内閣府が推進するムーンショット型研究開発事業(未来社会を展望し、困難だが実現すれば大きなインパクトが期待される大胆な発想にもとづく挑戦的な研究開発を実施する事業)に採択されている

- ・九州大学発の分離ナノ膜を用いた大気中のCO2を直接回収する技術(※1)などの実用化検討に参画
- ・この技術は、地球環境再生に向けた持続可能な資源循環の実現に向けて注目されている。(九州大学が開設のHP(<https://mozes.jp/member/>))にて、当社上席執行役員開発部長が掲載されている)

・京都大学

(※2)濃厚ポリマーブラシ

長いひも状のポリマー(高分子)の形態を制御することによりまっすぐに伸ばし、高密度に配列させたブラシ系の状態になったもの

- ・京都大学が研究中の合成高分子による濃厚ポリマーブラシ(※2)の実用化に向けた取り組みに参画
- ・主に、高弾性特性、超低摩擦特性、生体適合性という優れた機能を有し、さまざまな用途への展開が期待される

今後の課題

- 新規開発テーマの優先順位見直し
新規開発テーマのうち、より具体的な進捗のあるものに集中し、量産化を実現。
- 開発難易度が高い案件へのコンカレントエンジニアリング(※3)の活用
- 開発部員の知財スキル向上
- 分析力・分析スピードの向上
- 市場動向および技術動向調査能力向上
- 産学連携案件の実用化検討
- 要素技術確立に向けた基礎検討の継続および製品化検討
- 展示会出展等により販売見込顧客の獲得

(※3)コンカレントエンジニアリング

関係部門・関係者が早期に連携し、相互理解を深めることにより、製品開発の各工程を同時並行で進め、開発期間の短縮と品質向上を両立させる手法



人的資本投資

“ルーティン業務に埋没することなく、一人ひとりが経営パートナーへ成長”

上半期の取り組み状況

1) 人的資本への投資

- コア人財の育成
 - ・次期幹部クラスのサクセッションマネジメントの議論実施
- 社員教育
 - ・部門教育のサポート推進
自己啓発16件／上期(前年同期19件)
→部門教育として自己啓発者をいかに増やすかが課題
 - ・自己啓発の効果測定として、上司へのアンケートを実施。
結果、自己啓発の効果ありを確認し、継続する方針。

2) 人的資本の拡充

- 人的資本の確保(採用活動)
 - ・新卒・経験者にとらわれない採用活動実施
岡山および近隣地域の高校との関係強化(近隣3校訪問)
非正規社員からの正社員登用(3名)
 - ・離職防止への取り組み検討開始
- 生産性の向上
 - ・業務の標準化推進
 - ・ルーティン業務を中心としたアウトソーシング(AI活用を含む)
→給与計算業務のアウトソーシング決定

今後の課題

- コア人財の育成
 - ・サクセッションマネジメントの議論継続
 - ・人財ポートフォリオ分析
(現状確認、戦略目標達成のための人財育成方針・計画の検討)
- 社員教育
 - ・次年度に向けた管理職候補者の育成対応
 - ・テーマ別外部研修、WEB研修など幅広く業者の再検討
 - ・部門教育のサポート強化
- 人的資本の確保(採用活動)
 - ・新卒・経験者にとらわれない採用活動および岡山工場や営業職のインターンシップ検討
 - ・従業員エンゲージメントを高めることによる離職防止検討
- 生産性の向上
 - ・アウトソーシングの推進(AI活用を含む)
給与計算業務のアウトソーシング実施
 - ・ペーパーレスシステムを活用した効率化検討
 - ・「ないじゅか」の推進検討

2

人的資本投資

“ルーティン業務に埋没することなく、一人ひとりが経営パートナーへ成長”

上半期の取り組み状況

3) 従業員エンゲージメントを高めるための施策

- 処遇関係
 - ・年間休日日数見直しに向けた現状整理の実施
 - ・定年/再雇用制度の見直しに向けた情報収集の実施
- エンゲージメント水準のアセスメントと施策
 - ・アセスメント準備の実施
 - ・エンゲージメント向上施策として全拠点にてタウンホールミーティング実施
- 健康経営への取り組み
 - ・健康経営の取り組み計画を見直し、次年度以降に健康経営優良法人認定の取得方針へ変更

4) 組織風土 (情熱+協力+挑戦) の醸成

- ダイバーシティ
 - ・女性活躍への取り組み実施(～2026年3月)
労働者に占める女性の割合(目標15%、実績18%)
管理職に占める女性労働者の割合(目標10%、実績10%)
男性労働者における子の看護休暇取得者比率(目標30%、実績34%)
 - ・女性活躍の取り組みについて新たな目標を策定

今後の課題

- 処遇関係
 - ・処遇面の定期見直しと年間休日日数の見直し検討
 - ・定年/再雇用制度の見直し検討継続
- 人事制度・人事評価
 - ・チャレンジ項目の2027年改訂に向けた現状分析
- エンゲージメント水準のアセスメントと施策
 - ・アセスメントの実施
 - ・アセスメントの結果による目標(KPI)の見直し検討
 - ・タウンホールミーティングの実施継続
- ダイバーシティ
 - ・新たな女性活躍への取り組み計画の推進(～2031年3月)
労働者に占める女性の割合(目標23%)
管理職に占める女性労働者の割合(目標15%)
男性労働者における子の看護休暇取得者比率(目標40%)
- デレゲーション(権限委譲)の推進
 - ・ストレッチアサインメントと人財育成の連携検討
- 人財活用の取り組み
 - ・人事ローテーション等による活性化の仕組み検討

【CO2排出量削減目標】

- 対象範囲：日本国内拠点（国内子会社を含む）
- 排出対象：SCOPE1およびSCOPE2^{（*1）}
- 削減目標：2019年度を基準として、2030年度にCO2排出量を30%削減

（*1）SCOPE1：燃料の燃焼などによる直接排出
 SCOPE2：電力や蒸気の使用による間接排出
 SCOPE3：SCOPE1、2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動

上半期の取り組み状況

- ① 岡山工場における、LNGの優先使用の実施
- ② 岡山工場における、高効率設備の活用
- ③ 全拠点における、省電力機器・照明などの導入
- ④ バイオ燃料の導入は、供給量が不安定なことから見送り
- ⑤ 再生可能エネルギー導入検討
 - ・岡山工場における、PPA^{（*2）}導入にて検討継続
 - ・岡山工場・本社での、再生可能エネルギー購入検討継続
 - ・カーボンクレジットの導入検討継続
 （情報収集と再生可能エネルギー購入との比較検討）

今後の課題

- ① 岡山工場における、LNGの優先使用は継続予定
- ② 岡山工場における高効率設備の活用、および追加購入検討
- ③ 全拠点での、2028年までの省電力機器・照明導入
- ④ 再生可能エネルギー導入検討（2030年までの継続検討）
 - ・岡山工場における、PPA^{（*2）}導入にて検討継続
 - ・岡山工場・本社での、再生可能エネルギー購入検討継続
 - ・カーボンクレジットの導入検討継続
 （情報収集と再生可能エネルギー購入との比較検討）

（*2）PPA：「Power Purchase Agreement」の略称、「電力購入契約」を意味する。
 例えば、企業は未使用の敷地を提供し、PPA事業者はその敷地に
 太陽光発電システムを無償で設置することで成り立つ仕組み。

03

01	2026年12月期(2Q) 業績	2
02	中期経営計画の重要施策・取り組み状況	7
03	次期中期経営計画(2027～2031)の検討状況(概要)	16

- 当社は、2026年3月5日開示・公表の「中期経営計画（2026～2030）策定に関するお知らせ」に記載のとおり、原則として毎年計画の見直しを行うローリング方式を採用した5カ年の中期経営計画としております。
- 2027年度12月期を初年度とする次期中期経営計画（2027～2031）につきましては、現中期経営計画（2026～2030）＜FCX80＞の進捗状況、当社を取り巻く外部環境等にもとづき、現在、取締役会にて検討・議論に入っております。
- 中東情勢をはじめとする外部環境が先行き不透明な状況のなか、まだ議論の途中であり流動的な面はありますが、収益計画に加えて、以下の内容について、その概要を次期中期経営計画（2027～2031）にてお示しする必要があると認識しております。
 - ・「選択と集中」する製品群における具体的な成長ストーリー
 - ・成長に資する投資計画（人的資本投資等を含む）
 - ・経営資源の最適配分（アセットアロケーション、キャピタルアロケーション）
- 次期中期経営計画における重点課題、成長に資する投資計画、数値目標につきましては、2027年3月までにお示しする予定です。



将来に関する記述等についてのご注意

本資料に記載されている将来に関する計画、見通し、経営目標に関する内容につきましては、当社が現時点で入手可能な情報および合理的であると考えられる一定の前提にもとづき判断したものであり、リスクや不確定要素を含んでいます。従いまして、掲載された将来の計画数値、施策の実現を確約あるいは保証するものではありません。