



マツダ株式会社
個人投資家様向け説明会
2025年4月12日

財務本部 副本部長
赤松 章雄

- 皆さまこんにちは。マツダ株式会社の赤松でございます。
- 本日はお忙しい中、当社の個人投資家様向け説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。

本日のご説明内容

1. 当社について
2. 中長期戦略
 - Phase1 振り返り
 - Phase2 今後の取り組み
 - コスト構造改革活動
 - ライトアセット戦略
 - 電動化トランジション
3. 企業価値向上に向けて

- 本日はこちらの内容を説明させていただきます。

本日のご説明内容

1. 当社について

2. 中長期戦略

- Phase1 振り返り
- Phase2 今後の取り組み
 - コスト構造改革活動
 - ライトアセット戦略
 - 電動化トランジション

3. 企業価値向上に向けて

- まずは当社の概要をご説明します。

マツダ株式会社 概要

本社所在地	創立	資本金 (24年3月末時点)	連結従業員数 (24年3月末時点)	グローバル販売台数 (24年3月期)	売上高 (24年3月期)
広島県	1920年	2,840億円	48,685名	124万台	4兆8,277億円

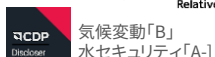
<主な社外評価>



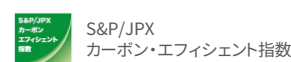
代表取締役社長兼CEO
もろ まさひろ
毛籠 勝弘



FTSE4Good/FTSE Blossom Japan Index



2024 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数



<長期債券格付>

	格付
日本格付研究所(JCR)	A-(安定的)
格付投資情報センター(R&I)	BBB+(安定的)

(2025年3月末時点)

MAZDA MOTOR CORPORATION

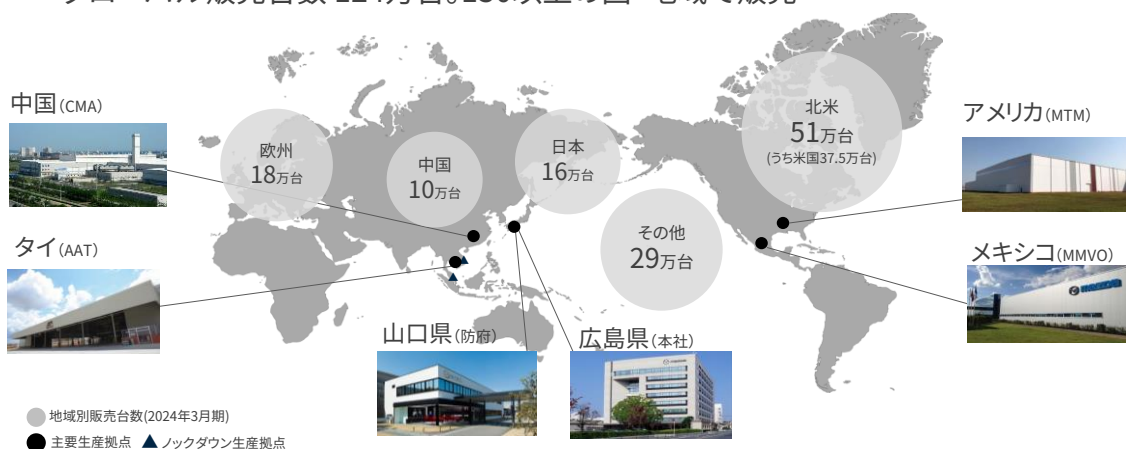
*免責事項(Disclaimer)
THE INCLUSION OF Mazda Motor Corporation IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF Mazda Motor Corporation BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

4

- 当社は広島県に本社を置く、1920年に創立した自動車メーカーです。
- 2024年3月期のグローバル販売台数は124万台、売上高は4兆8,277億円でした。

生産拠点と販売構成

- 日本、米国、メキシコ、タイ、中国に主要生産拠点
- グローバル販売台数 124万台。130以上の国・地域で販売



MAZDA MOTOR CORPORATION

5

- 主要な生産拠点は、国内ではここ広島と山口県防府市、海外はアメリカ、メキシコ、タイ、中国にございます。
- 販売構成については、2024年3月期のグローバル販売台数124万台の内、16万台を日本で、北米51万台をはじめ108万台を海外で販売しました。

商品構成

- お客様の幅広いニーズにお応えするラインアップを展開




MAZDA MOTOR CORPORATION

6

- 続いて現在の商品構成を紹介します。
- セダンやハッチバックに加え、需要が増加しているクロスオーバーSUVモデルを拡充し、お客様の幅広いニーズにお応えするラインアップを展開しています。



- こちらはマツダの企業理念です。
- 『前向きに今日を生きる人の輪を広げる』という『PURPOSE』はマツダの存在意義を示すものです。
- このPURPOSEと、マツダのヘリテージである「飽くなき挑戦」の精神は、広島に生まれて、育てられたマツダだからこそそのものです。



廃墟と化した広島で、人々は希望を失う中、
4か月後に3輪トラックの生産再開にこぎつけた

- 80年前、廃墟と化した広島で、人々は希望を失う中、マツダの前身東洋工業はわずか4か月後に3輪トラックの生産再開にこぎつけました。
- 復興に向けいち早く走り始めたクルマは広島に勇気と笑顔を取り戻す一助となりました。
- また、この経験を通じて培われた「決して諦めない精神」は、マツダと広島の間をより強いものとし、当社の「飽くなき挑戦」というスピリットとして現在まで受け継がれています。



- 先ほどのバタンコとも呼ばれた3輪トラックが、今日のマツダのPURPOSEの原点になっています。
- 広島の復興を支えたのは、人々が前向きに今日を生き、明日へとつなげようとする姿勢でした。
- マツダは、この平和都市・広島に生まれた企業市民として、「人々の笑顔をつくり、社会をより豊かにする」ことに貢献すべく、「前向きに今日を生きる人の輪を広げる」をマツダブランドのパーパスとして掲げ、その想いを大切にしています。

本日のご説明内容

1. 当社について

2. 中長期戦略

- Phase1 振り返り
- Phase2 今後の取り組み
 - コスト構造改革活動
 - ライトアセット戦略
 - 電動化トランジション

3. 企業価値向上に向けて

- このブランドパーパスのもと、マツダは2030年に向け「走る歓び」を次世代に
適応させながら進化を続けてまいります。
- ここからは、中長期戦略についてご説明します。

大変革期にある自動車産業

- 自動車産業を取り巻く環境の変化
(脱炭素化の流れ、電動化・知能化、エネルギー政策、環境規制 等)



MAZDA MOTOR CORPORATION

11

- 自動車産業は今「100年に一度の変革期」と言われています。
- 電動化や知能化の進行に伴い、新たなプレイヤーの参入もあり、多様な商品とビジネスモデルが生まれています。
- 皆さまの生活や、社会における価値も変化し、増していきます。
- こうした中で、当社のような内燃機関に強みを持つ既存メーカーにとって、電動化とEVシフトへの対応が構造的課題となっています。



- 電動化の進展には、世界各国の電源構成、環境規制、社会インフラ整備、そしてお客さまの選択など多くの不確実性が伴います。
- スモールプレーヤーであるマツダは、この不確実な状況に柔軟に対応するため、マルチソリューション戦略で地球環境への貢献とビジネス成長の両立を図る方針です。
- この方針のもと、エンジン車、プラグインハイブリッド車、ハイブリッド車、バッテリーEVなどの技術を積み上げてきました。

電動化への取り組み

- 規制動向の変化や消費者ニーズ、受容度、社会インフラの開発状況等今後の変化に柔軟に対応できるよう、3つのフェーズに分けて進捗

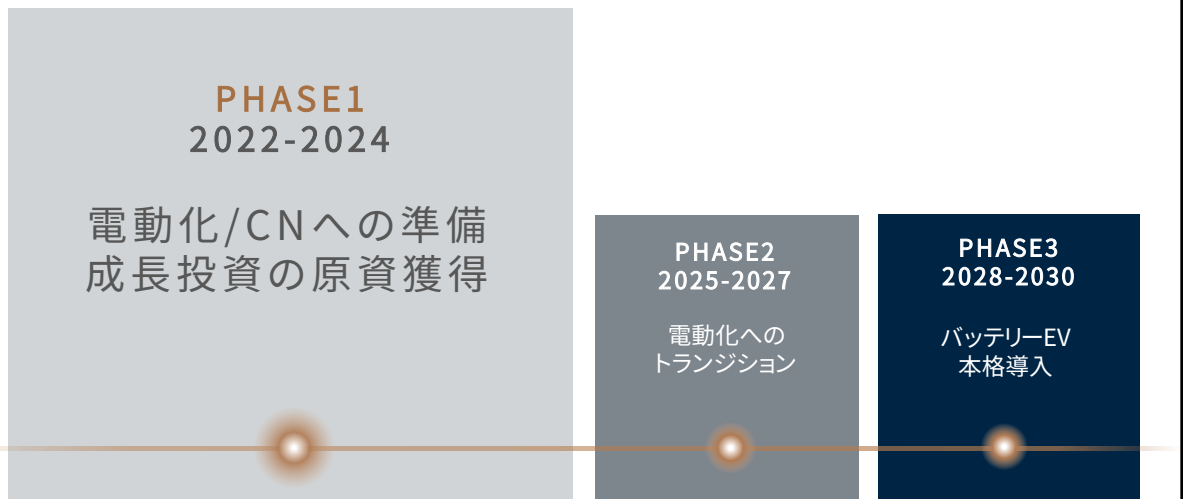


MAZDA MOTOR CORPORATION *CN: カーボンニュートラル

13

- そして、電動化への具体的な取り組みについては、今後の変化に柔軟に対応できるよう、3つのフェーズに分けて取り組みを進捗させています。

Phase1 振り返り



MAZDA MOTOR CORPORATION

14

- 第1フェーズは2022年から24年です。
- この期間は既存資産の活用によるビジネス成長を目指しながら、将来の電動化やカーボンニュートラル化に向けた開発・生産領域の技術開発の強化に取り組みました。
- 特に注力してきた取り組みについて次のスライドから説明していきます。

ラージ商品の導入

- お客様の幅広いニーズに応えるラージ商品をグローバルで4車種導入
2025年3月期にはCX-70・CX-80の2車種を発売
- プラグインハイブリッドなどの電動化技術や先進安全技術を採用
各国で高い安全性評価(米国IIHS、Euro NCAP、JNCAP)を獲得



MAZDA CX-60



MAZDA CX-70



MAZDA CX-80



MAZDA CX-90

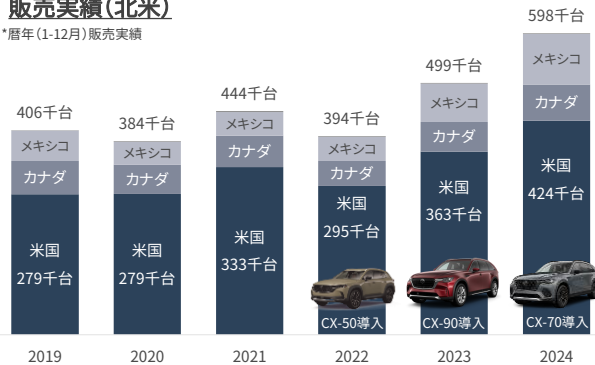
- まずは商品領域の取り組みです。
- 2022年以降、幅広いニーズに応えるラージ商品群としてグローバルで4つのモデルを導入しました。
- 日本や欧州市場にはCX-60とCX-80を、北米市場にはお客様のニーズに合った、より車幅の広いCX-90とCX-70を導入しました。
- このラージ商品は従来の商品の2倍の収益性を実現しています。
- プラグインハイブリッドをはじめとする電動化技術の採用により、各市場の環境規制に対応する役割も担っています。
- また、ラージ商品には先進安全技術を採用しており、米国・欧州・日本の安全性評価ではともに最高評価を獲得しています。

北米ビジネスの成長

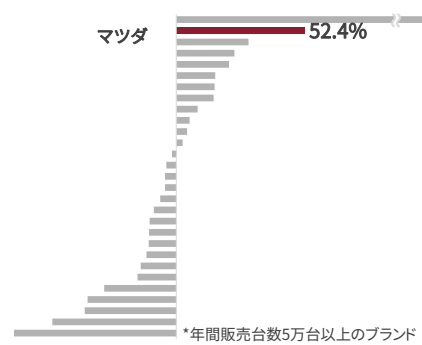
- 北米市場では、ブランド価値経営の取り組みにより力強いビジネス成長を継続
CX-50やCX-90、CX-70など市場のニーズに適した商品導入により台数成長を加速
- 米国およびメキシコの年間販売台数は2024年に過去最高を更新

販売実績(北米)

*暦年(1-12月)販売実績



米国ブランド別販売成長率(2024年vs 2019年)

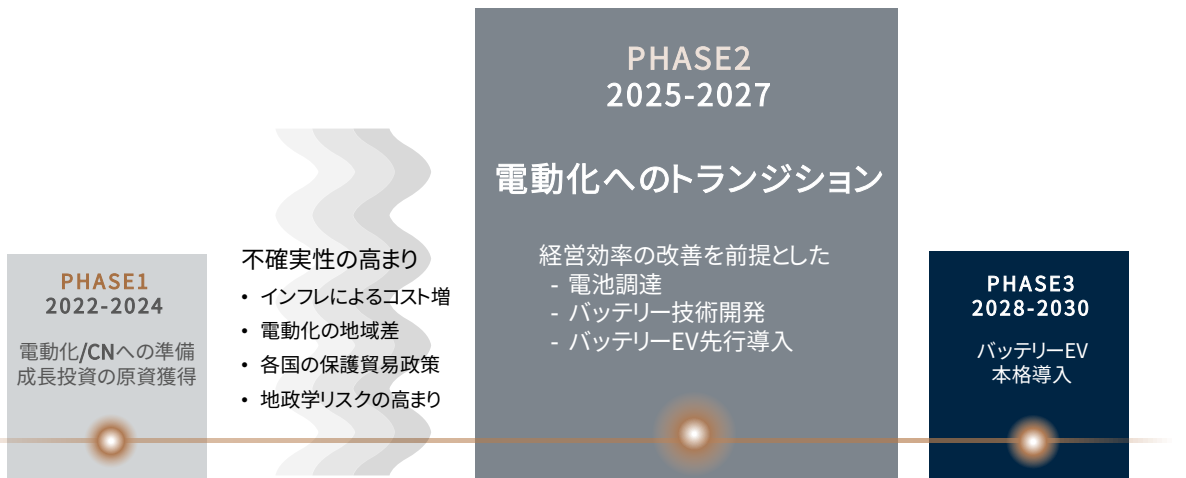


MAZDA MOTOR CORPORATION

16

- 続いて北米ビジネスの成長についてです。
- 北米市場では、新世代店舗の拡充や顧客体験に軸を置いた販売ネットワーク強化の取り組みにより力強いビジネス成長を継続しています。
- 特に第1フェーズが始まった2022年以降は、米国で生産するCX-50や、ラージ商品のCX-90・CX-70など、市場のニーズに適した商品を導入し販売台数成長を加速しています。
- マツダは過去5年間で米国において最も成長したブランドの一つで、2024年には過去最高の年間販売台数を達成しました。

Phase2(2025年-2027年)



MAZDA MOTOR CORPORATION

17

- 続いて、第2フェーズの取り組みについて説明します。
- 第2フェーズは2025年から27年です。規制のハードルも上がる電動化へのトランジションのフェーズです。
- 第1フェーズの進捗はおおむね計画通りですが、電動化を取り巻く環境は、インフレによる投資コストの増加、地域ごとの電動化進捗の違い、通商政策、地政学的リスクの高まりなど、多くの不確実性を抱えています。
- こうした状況下でも、経営リスクを最小化しながら、事業の競争力を高めるための取り組みを推進しています。

Phase2(2025年-2027年) 今後の取り組み

事業改善活動

コスト構造改革活動

- 構造的原価低減活動
- 固定費低減活動

企業価値向上
実行戦略

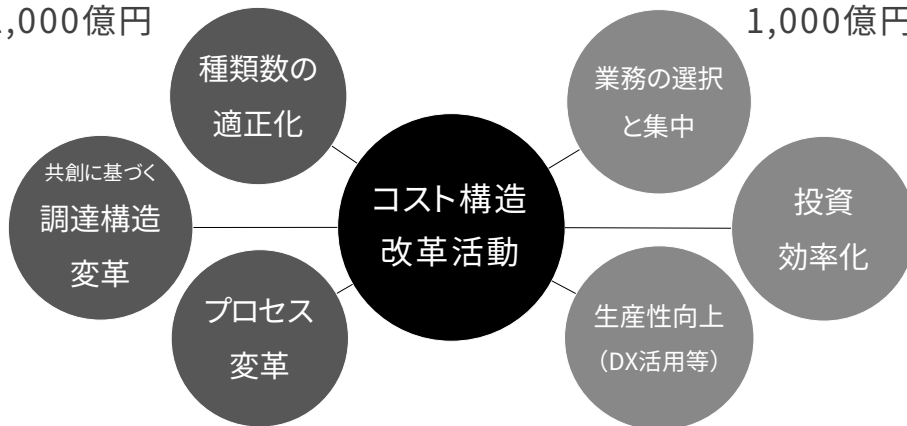
ライトアセット戦略

- バッテリーEVは意志あるフォロワー
- 協業／パートナーシップ主軸

- 今後の取り組みとして本日は「コスト構造改革活動」及び「ライトアセット戦略」について説明をしていきます。

構造的原価低減活動
1,000億円

固定費低減活動
1,000億円



- まずはコスト構造改革活動についてです。
- 経営環境の変化にしなやかに対応するためコスト構造の改革を進めていきます。
- まず種類数の適正化、サプライチェーンのシンプル化、近場化など調達構造全体の効率化により、構造的な原価低減1,000億円を進めます。
- 加えて、業務の選択と集中、投資効率化、DX活用などによる生産性向上によって固定費低減1,000億円も同時に進めていきます。

ライトアセット戦略

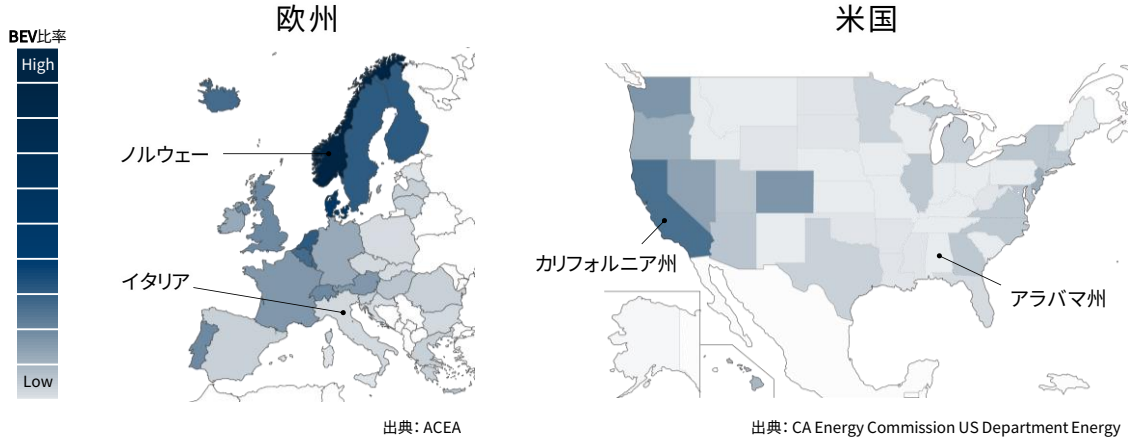
- バッテリーEV浸透スピードの鈍化、ハイブリッドなど複数の電動化ソリューションへの顧客受容性など市場環境は変化
- 財務体力や、電動化の実需を踏まえた投資規模・タイミングを見極める

ライトアセット戦略

- バッテリーEVは意志あるフォロワー
- 協業／パートナーシップ主軸

- また不透明な状況下において、私たちはライトアセット戦略に基づいて対応を進めていきます。
- ライトアセット戦略とは、既存資産の活用度を高め、スモールプレーヤーとしての競争力を高めるアプローチです。
- バッテリーEVの浸透スピードの鈍化や、ハイブリッドなど複数の電動化ソリューションへの顧客受容性など、市場環境の変化を考慮し、バッテリーEVについては投資規模やタイミングを慎重に見極めていきます。

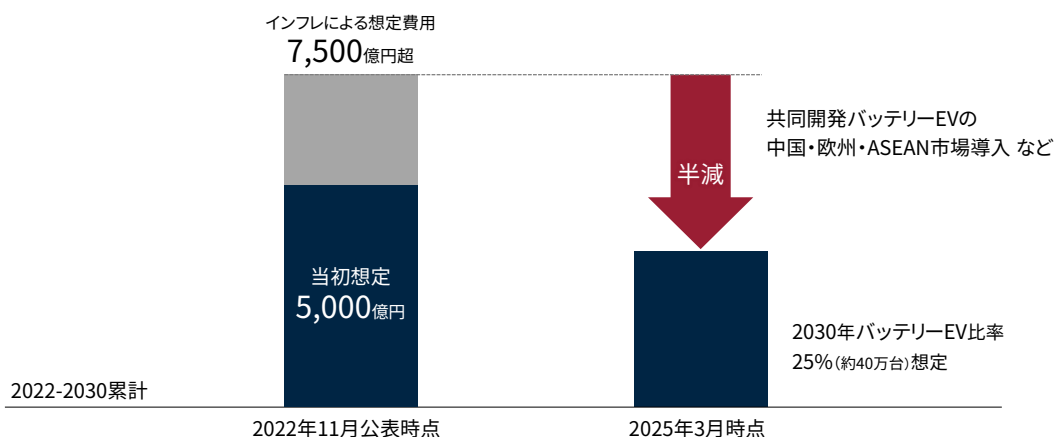
バッテリーEV比率(2024年)



- バッテリーEVの普及は国や地域ごとに大きく異なり、例えば、欧州ではノルウェーのように90%の普及率を誇る国もある一方、イタリアでは5%未満にとどまっています。
- 米国でも、カリフォルニア州では約20%がバッテリーEVですが、アラバマ州などではほとんど見かけないのが現状です。
- このような状況を踏まえ、電動化の進展に柔軟に対応する方針です。

電池投資の効率化

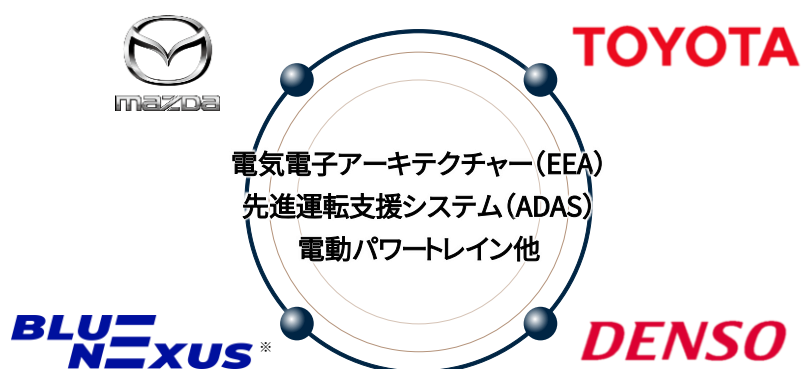
- 電池投資はインフレを加味した想定費用から半減できる見込み



- 特に、電池投資については巨額の投資を要する一方で需要の不確実性が大きいいため、技術革新の進展を見極めながら、慎重かつ合理的な投資を行っています。
- 例えば、2022年11月に公表した際には、全ての電池を自前で調達する想定をしており、これは足元のインフレを加味すると7,500億円以上の投資が必要となる状況でした。
- しかし、長年の中国現地パートナーである長安汽車さまとの協業による共同開発車を電動化の進展が早い中国・欧州・ASEAN市場で活用することなどによって、2030年にグローバルでバッテリーEV販売比率25% (約40万台) を想定した場合の電池投資は、半減できる見込みです。

電動化投資(成長投資)の効率化

- 協業・パートナーシップによる効率的な電動化技術開発

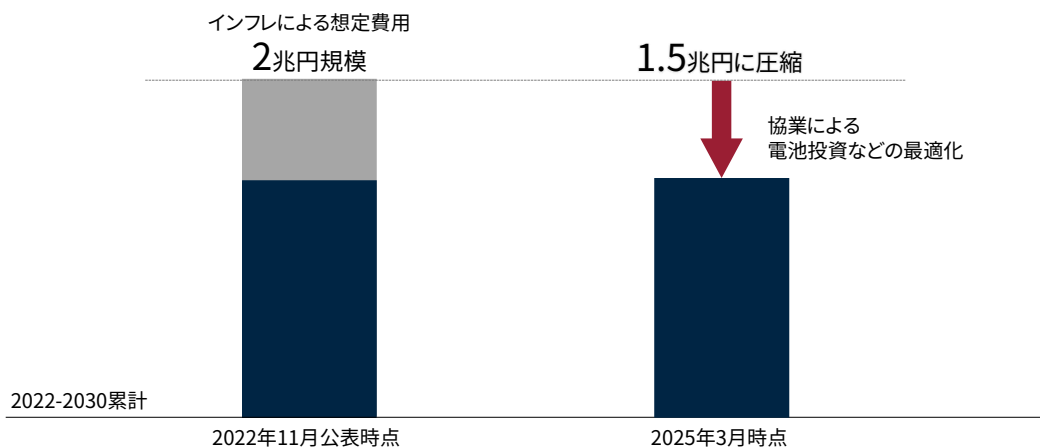


※ BluE Nexusはアイシン、デンソー、トヨタの技術を融合した電動化システム会社です

- また、2022年に公表した、地元広島に電動化ユニットの生産ハブを育成する協業に加え、電動化技術のさらなる発展を目指し、協業・パートナーシップを活用した技術開発に取り組んでいます。
- トヨタ自動車さま、DENSOさま、ブルーイーネクススさまなどと、電気電子アーキテクチャー、先進運転支援システム、電動パワートレインなどの分野で連携し、効率的に開発を進めています。

電動化投資(成長投資)の効率化

- 電動化投資は、2兆円規模から総額1.5兆円程度に圧縮



- こうした取り組みの結果、2022年に発表した電動化投資1.5兆円は、インフレの影響で2兆円規模となる見込みでしたが、電池投資などの最適化により、総額1.5兆円程度に抑えながら、自社開発のハイブリッドや内燃機関の開発を進めるなど、電動化の選択肢を広げながら、成長投資の大きな効率化と将来計画の強化へとアップデートいたしました。

電動化トランジションのロードマップ



MAZDA MOTOR CORPORATION

25

- これらの方針を踏まえた今後の電動化トランジションのロードマップを示したのがこちらの表です。
- 第1フェーズの2024年までには先ほど紹介したレンジ商品のほかに、協業を活用したハイブリッド車やバッテリーEVを導入してきました。
- 2025年からの27年までの第2フェーズには、長安汽車さまとの協業モデルの第2弾を導入するとともに、新たな自社製モデルの導入を予定しています。
- これからそれぞれの開発状況についてご説明いたします。

MAZDA EZ-6[※]

互いの強みを持ち寄り開発/生産し、2024年末に導入
今後欧州・ASEAN市場にも導入予定



※欧州・ASEAN名称: MAZDA6e

- まずは協業バッテリーEVについてです。
- MAZDA EZ-6は、長安汽車さまの電動技術やソフトウェア技術をベースに置きながら、マツダならではのデザイン、走行性能、クラフトマンシップを体現した商品に仕上げました。
- この商品はMAZDA6eとして欧州やASEAN市場でも導入を予定しており、大きな期待の声を頂いています。
- 今後もこのようなパートナーとのスキームを有効に活用しながら効率的かつスピーディーに市場のニーズに対応していきます。

e-MAZDA発足による迅速な意思決定



- ✓ 2023年11月に電動化事業本部(通称e-MAZDA)を発足
メンバーは現在300名超
- ✓ 事業戦略・技術・商品開発をワンストップシヨップ化
倍速でビジネスを推進
- ✓ 組織をフラット化し、意思決定を迅速化
- ✓ 日本のサプライヤーとの開発協業の積極推進
- ✓ 電動化商品とBEV専用プラットフォームの開発に
リソース集中

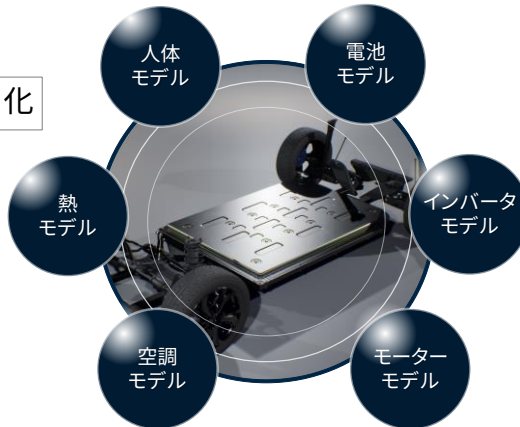
- このパートナーシップの活用により、私たちの貴重なリソースを自社開発バッテリーEVに集中できています。
- マツダではバッテリーEVの開発のため、2023年11月に電動化事業本部、通称e-MAZDAを発足させました。 現在、全社23本部から集まった約300名が商品開発やビジネスの変革に取り組んでいます。
- このe-MAZDAでは、組織をフラット化することで迅速な意思決定を日々実践しています。

EV専用プラットフォーム

- 将来を見据えた一括企画により、ソフト面・ハード面共に柔軟性を持たせたEV専用プラットフォームを開発

バッテリーEVの多様化

車両サイズ
航続距離
充電時間
価格など



電池の進化・変化

形状
性能
調達環境など

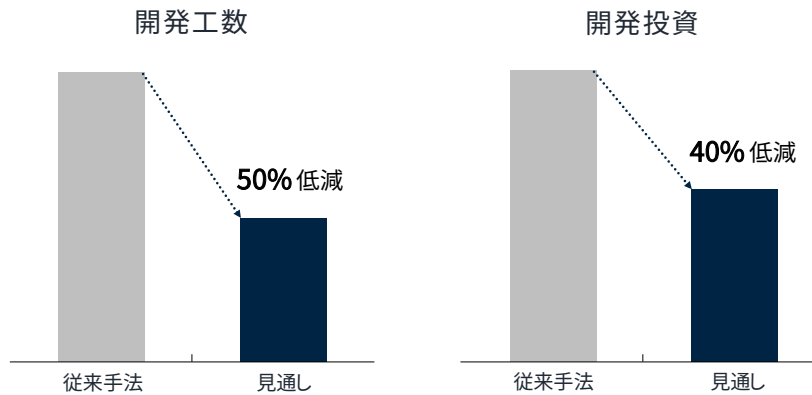
MAZDA MOTOR CORPORATION

*モデル化：事物や現象の本質的な部分を強調し、余分な要素や条件などを取り去って単純化し、コンピュータ上で再現・解析できるように数式化、データベース化すること ²⁸

- バッテリーEVの車両開発において、土台となるプラットフォームの開発は非常に重要です。
- 開発中の次世代EV専用プラットフォームは、ソフト・ハードの両面で高いフレキシビリティを備え、さまざまな電池タイプに対応可能な設計となっています。
- 電池の技術は急速な進化を遂げつつあり、また一方でその調達環境もさまざまな変化のリスクを持っています。
- スモールプレーヤーであるマツダにとって重要なことは、これらの電池技術の進化や環境変化に対し、素早くまた柔軟に対応可能な準備を最小の投資でしておくことだと考え、高いフレキシビリティを持ったプラットフォームを開発しています。
- また、制御対象であるハードウェアの構造や振る舞いをしっかりとモデル化しておくことも重要です。

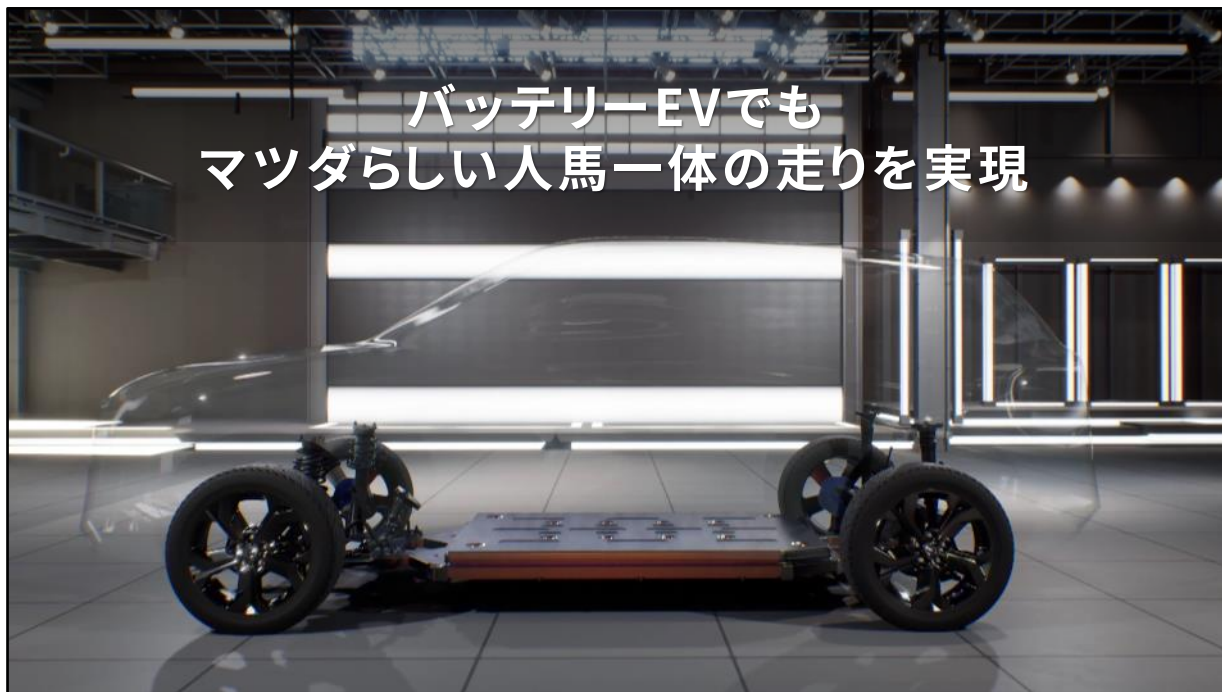
バッテリーEV開発の効率化

- 限られたリソースの中でも、商品開発を効率的に進めることができ、電動化時代においても、スピーディーにマツダならではの商品を実現



- このモデル化によって、限られたリソースの中でも、商品開発を効率的に進めることができ、電動化時代においても、スピーディーにマツダならではの商品を実現できる基盤が整っています。
- 先ほどお話ししたパートナーとの商品開発も合わせて、従来の開発と比較して足元の開発工数を50%、開発投資を40%下げられる見通しです。

バッテリーEVでも マツダらしい人馬一体の走りを実現



- また、高効率開発を実現するだけでなく、マツダの次世代バッテリーEVは、車両全体の統合制御のモデル化によって、安定した、そして、意のままのドライビングを実現しています。
- 走らせて楽しい、もっと走りたくなるマツダならではのバッテリーEVとすることができます。
- このバッテリーEVは2027年に導入の予定です。
- ぜひご期待ください。

理想の内燃機関 SKYACTIV-Z × マツダ独自のハイブリッドシステム

- 現在開発中のSKYACTIV-ZではSPCCI*領域拡大を効率的に進捗
- マツダ独自のハイブリッドシステムと組み合わせ2027年中に次期CX-5から導入予定
- SKYACTIV-Zは電動化時代のエンジンラインナップの中心に

- ✓ 2.5L直列4気筒ガソリンエンジン
- ✓ 欧州ユーロ7 / 米国LEV4 / Tier4クリア
- ✓ 実走行での優れた燃費とパフォーマンス
- ✓ アフォーダブルな価格帯



MAZDA MOTOR CORPORATION *SPCCI: 火花点火制御圧縮着火Spark Controlled Compression Ignition

ガソリンを燃料としながら、ほぼ全域でリーンバーン(希薄燃焼)を実現。低回転から高回転まで、少ない燃料で高効率な燃焼が可能。

31

- また電動化時代においても、マツダの看板技術である内燃機関、つまりエンジンは進化を続けます。
- 2019年にSKYACTIV-Xで、世界初のリーン圧縮着火燃焼をするSPCCI燃焼を実現しました。
- いまだこの方式での燃焼を達成した企業は他にありません。
- 現在開発中のSKYACTIV-Zではこの技術資産を活用、発展させ、高い効率を誇るSPCCI燃焼での運転領域を拡大します。
- 厳格化する排出ガス規制をクリアしながら、走行性能を高いレベルで両立させたエンジンです。また量販価格帯での展開を想定しています。
- SKYACTIV-Zはマツダ独自のハイブリッドシステムと組み合わせ2027年中に次期CX-5から導入する予定です。



電動化時代もマツダらしく

- 本日まで説明した技術以外にも、マツダは次世代液体リチウムイオン電池やカーボンニュートラル燃料普及に向けた取り組み、マツダのシンボルとも言えるロータリーエンジンの研究開発も進めています。
- 電動化時代のマツダにぜひご期待ください。

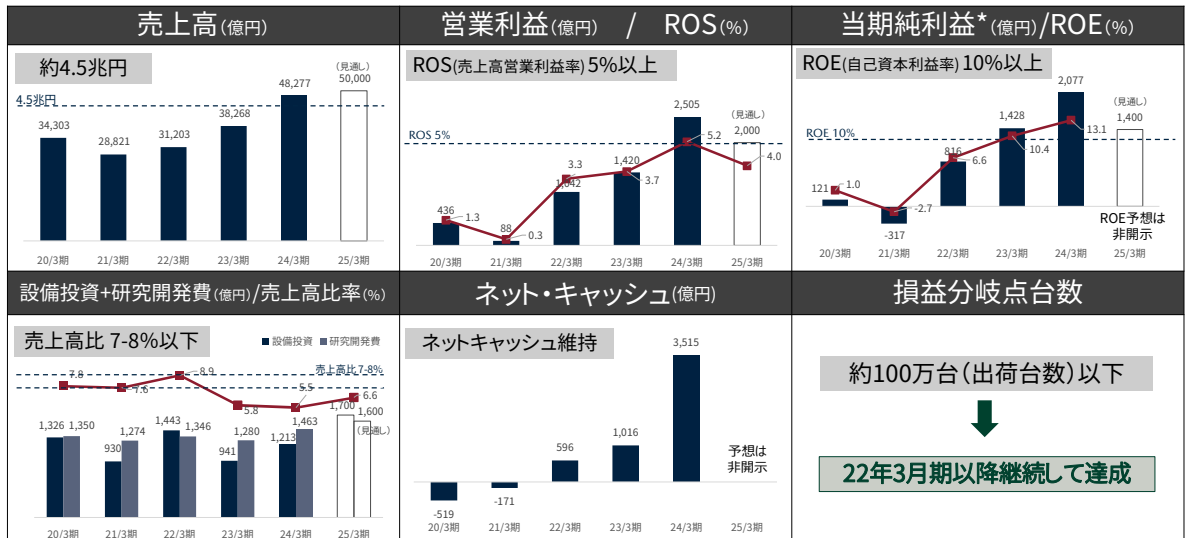
本日のご説明内容

1. 当社について
2. 中長期戦略
 - Phase1 振り返り
 - Phase2 今後の取り組み
 - コスト構造改革活動
 - ライトアセット戦略
 - 電動化トランジション
3. 企業価値向上に向けて

- 最後に企業価値向上に向けた取り組みについて説明します。

中期経営計画期間中(~2026年3月期)の財務目標に対する進捗

25/3期見直しは
2025年2月公表値



MAZDA MOTOR CORPORATION

*親会社株主に帰属する当期純利益 34

- こちらのスライドは中期経営計画の財務目標に対する進捗を示したものです。
- 上段に示している売上高、ROS、ROEの目標に対しては2024年3月期に達成することができました。
- また下段中央のネットキャッシュについては、2024年3月末時点で3,515億円とネットキャッシュを維持しています。
- 2026年3月期につきましては、競合環境の変化、地政学リスク、為替動向など、不透明な経営環境が想定されますが、引き続き財務基盤の強化に努めます。

企業価値向上に向けた取り組み



MAZDA MOTOR CORPORATION

35

- 今後の企業価値向上に向けた取り組みについては、本日も説明した、ライトアセット戦略によって、既存資産の活用度を高め、スモールプレーヤーとしての競争力を高めるとともに、構造的な原価低減で1,000億円、加えて固定費1,000億円の削減進めていき、持続的な成長を実現していきます。

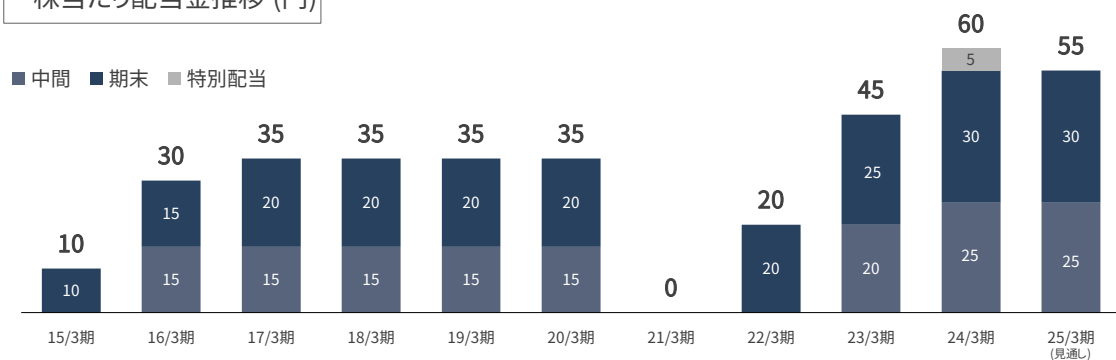
配当金について

25/3期見直しは
2025年2月公表値

- 業績及び経営環境、財務状況等を勘案し決定する方針
- 安定的な配当の実現と着実な向上に努める

一株当たり配当金推移 (円)

■ 中間 ■ 期末 ■ 特別配当



MAZDA MOTOR CORPORATION

36

- 配当金につきましては、2025年3月期の年間配当金は55円を予定しています。
- 今後も安定的な配当の実現と株主価値の向上につとめてまいります。

米国関税政策への対応方針

1. 現況(4/10時点)

- ・自動車関税: 米国産以外の自動車および特定の自動車部品の輸入に25%の追加関税
自動車は4/3発動。自動車部品は最大1か月猶予、5/3までに発動される見込み
- ・相互関税: 全ての輸入品に一律10%の基本関税を課した上で、国・地域別に税率を上乗せ
4/9に発動も4/10時点では相互関税の一部について90日間一時停止
日本の自動車は相互関税の対象外

2. 影響認識

- ・日本の自動車産業全体、当社の事業活動に大きな影響
- ・自動車産業のみならずグローバル経済に影響

3. 対応方針

- ・関税対応チームを立ち上げ対策検討。まずは自社でコントロール可能なコスト構造改革活動に全力で取り組む
- ・お取引先さま・販売店を守り、お客さまをはじめとするステークホルダーの皆さまへの影響を最小限に抑え、最適な対策を行う方針

- ・本日の説明の最後になります。
- ・米国関税政策に対する当社の対応方針についてご説明いたします。
- ・米国は自動車および特定の自動車部品について、全ての国からの輸入に対して、25%の追加関税を課すことを発表しました。
- ・自動車については4月3日からすでに発動しています。
- ・さらに、これとは別の、相互関税も発表しました。
- ・相互関税は、先に述べた自動車関税の対象を除く、全ての輸入品に一律10%の基本税率と、各国別の追加税率を上乗せするものです。
- ・日本への税率は24%とされ、4月9日から適用されていましたが、1日と経たず、日本を含む多くの国に対して一旦90日間の停止が発表されました。
- ・当社は、これからの政府間交渉と政策の動向、及び、市場の変化を注視し、対応を検討してまいります。
- ・今回の米国関税政策は、日本の自動車産業全体そして、当社の事業活動はもちろん、グローバル経済に大きな影響を及ぼすと受け止めています。
- ・当社においては関税対応チームを立ち上げ、検討を進めてきました。
- ・まずは自社でコントロール可能な、コスト構造改革活動に全力で取り組んでまいります。
- ・その上で、将来の成長に備え、お取引先さま、販売店を守ることを最優先に、そして、お客さまをはじめとするステークホルダーの皆さまへの影響を最小限に抑える施策を講じてまいります。



- 以上を持ちまして、マツダ株式会社の説明を終わります。
- 最後までご清聴いただき誠にありがとうございました。

参考情報



統合報告書

<https://www.mazda.com/ja/investors/library/integrated-report/>



サステナビリティレポート

<https://www.mazda.com/ja/sustainability/report/>



オフィシャルサイト IR情報

<https://www.mazda.com/ja/investors/>

将来見通しに関する注意事項

このプレゼンテーション資料に記載されている、当社の見通し及び将来の戦略については、当社として機関決定していない事項や、今後の世界経済情勢、業界の動向、為替変動のリスクなど様々な不確定要素が含まれております。従いまして、実際の当社業績は見通しと大きく異なる結果となる場合があることをあらかじめご了承ください。

投資に関する最終決定は、上記の点を踏まえ、投資家の皆様ご自身の判断で行われるようお願いいたします。当プレゼンテーション資料に掲載された情報に基づいて投資された結果、万一何らかの損害を被られましても、当社および各情報の提供者は一切責任を負いかねますので、併せてご了承ください。