



2024年3月期 第2四半期 決算説明会

FISCAL YEAR MARCH 2024 SECOND QUARTER FINANCIAL RESULTS

2023年11月7日
マツダ株式会社

MAZDA MOTOR CORPORATION

【代表取締役社長兼CEO 毛籠 勝弘】

- 本日は弊社の決算説明会にご参加いただきありがとうございます。

本日の説明内容

- 決算総括
- 2024年3月期 第2四半期累計 実績
- 2024年3月期 通期見通し
- まとめ

- 本日の説明内容はご覧の通りです。

決算総括

- まず今回の決算の総括をさせていただきます。

決算総括

2024年3月期 第2四半期累計 実績

- 増収増益。全ての利益項目で過去最高
- 売上高 2兆3,173億円、営業利益 1,296億円、当期純利益 1,081億円
- 車種ミックス(CX-90など)、仕向地ミックス(北米)、単価改善、為替が寄与

2024年3月期 通期見通し

- 北米を中心に堅調な販売を想定
- CX-50の供給増、ラージ商品生産の本格化を計画
- 通期見通しを上方修正
⇒売上高 4兆8,000億円、営業利益 2,500億円、当期純利益 1,700億円

株主還元

- 年間配当予想を修正。中間配当は前回予想から5円増配の1株当たり25円
- 期末配当額は下期のビジネス進捗・成長投資などを考慮しながら検討

MAZDA MOTOR CORPORATION

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示す

4

- ・ 第2四半期累計の実績は前年対比、増収増益となりました。
- ・ 営業利益は前年の552億円より1,296億円へ増加、また親会社株主に帰属する当期純利益は1,081億円となり、売上高も含め、いずれもマツダの上半期実績として過去最高となりました。
- ・ この結果、上期時点の営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益の通期、期初公表対比で、それぞれ進捗率72%、83%となりました。
- ・ 台風による操業停止や物流の制約などにより、生産、出荷台数は社内計画には届かなかったものの、台当たり売上高、変動利益は過去最高レベルになりました。
- ・ ラージ商品のCX-60に続きCX-90が導入されたことや、CX-5など主力商品が引き続き好調に推移しグローバル販売台数は前年対比20%増加しました。さらには、収益の良い米国を中心とする北米向けの販売が前年対比約40%増加するなど仕向地ミックス改善に加え、単価改善努力、また足元の為替が後押しとなったことによるものです。
- ・ お取引先様、販売店様、当社従業員はじめ、多くの方の努力が反映された結果と受け止め、感謝を申し上げます。
- ・ 下期は2直化したアラバマ工場のCX-50の生産台数増加や、ラージ商品の生産本格化を計画しています。引き続き北米、オーストラリアや欧州などの市場を中心に堅調な販売が継続する想定を置いています。
- ・ 下期の為替は、上期から円高方向に前提を置くものの、安定的なパフォーマンスを期待しております。
- ・ 従って、通期見通しに関しては、上方修正を行い、売上高4兆8千億円、営業利益2,500億円、親会社株主に帰属する当期純利益1,700億円と、いずれもマツダとして過去最高のアウトプットの達成を目指してチャレンジしていきます。
- ・ 尚、配当に関しては、中間配当は一株当たり5円増配し25円、期末配当予想は25円とさせていただきます。下期のビジネス進捗及び将来への成長投資などを総合的に考慮し、期末配当額を決めていく予定とします。

2024年3月期 第2四半期累計 実績

【代表取締役専務執行役員兼CFO ジェフリー・エイチ・ガイトン】

- 続いて、第2四半期累計の実績についてご説明します。

2024年3月期 第2四半期累計 台数実績

(千台)	2023年3月期	2024年3月期	対前年増減
	第2四半期累計	第2四半期累計	第2四半期累計
生産台数※	503	✓ 593	+90 ✓ +18%
グローバル販売台数			
日本	68	82	+14 +20%
北米	181	251	+70 +39%
欧州	67	90	+23 +34%
中国	49	45	-4 ✓ -8%
その他市場	150	148	-1 -1%
合計	514	✓ 616	✓ +102 ✓ +20%
米国	133	184	✓ +51 +38%
オーストラリア	44	50	+6 +13%
ASEAN	46	38	-8 ✓ -17%

MAZDA MOTOR CORPORATION

※月次公表ベース(中国を含むグローバル生産台数/OEM受給車両は含まない) 6

- 生産台数は対前年18%増の59万3千台と、月10万台レベルの生産を維持しています。
- グローバル販売台数は対前年20%、約10万台増の61万6千台です。
- 台数増の半分は米国での増加です。米国では、台当り単価も高く、仕向け地ミックスの改善にも貢献しています。
- 中国市場は、新エネルギー車の販売が強く、内燃機関搭載車の価格競争が激化したことから苦戦が続きました。その結果、特に第1四半期の販売台数が対前年17%減となり、対前年で販売減となりました。第2四半期では一部モデルの価格や装備の見直しによる販売強化を図り、将来のBEV・PHEVの導入を見据えた販売ネットワークの維持に取り組みました。その結果、第2四半期の販売は前年を上回りました。今後も、中期戦略に沿って機動的な対応を継続してまいります。
- ASEAN市場は、タイを中心として計画台数を下回り前年から台数減となりました。タイも中国と同様、電動車の販売が好調で、それに伴い内燃機関搭載車の販売が苦戦しました。ASEANのその他の国については概ね計画通りに販売が進捗しました。
- 通期台数見通しの見直しについては後ほどご説明します。

2024年3月期 第2四半期累計 財務指標

(億円)	2023年3月期	2024年3月期	対前年増減
	第2四半期累計	第2四半期累計	第2四半期累計
連結出荷台数 (千台)	450	✓ 588	✓ +138 +31%
売上高	16,425	✓ 23,173	+6,748 ✓ +41%
営業利益	552	✓ 1,296	+744 +135%
経常利益	1,104	1,792	+688 +62%
当期純利益	859	✓ 1,081	+222 +26%
売上高営業利益率	3.4 %	✓ 5.6 %	+2.2 pts
EPS (円)	136.3	171.6	+35.3
為替レート (円)			
USDドル	134	141	+7
ユーロ	139	153	+15
タイバーツ	3.79	4.05	+0.26
メキシコペソ	6.66	8.13	+1.47

MAZDA MOTOR CORPORATION

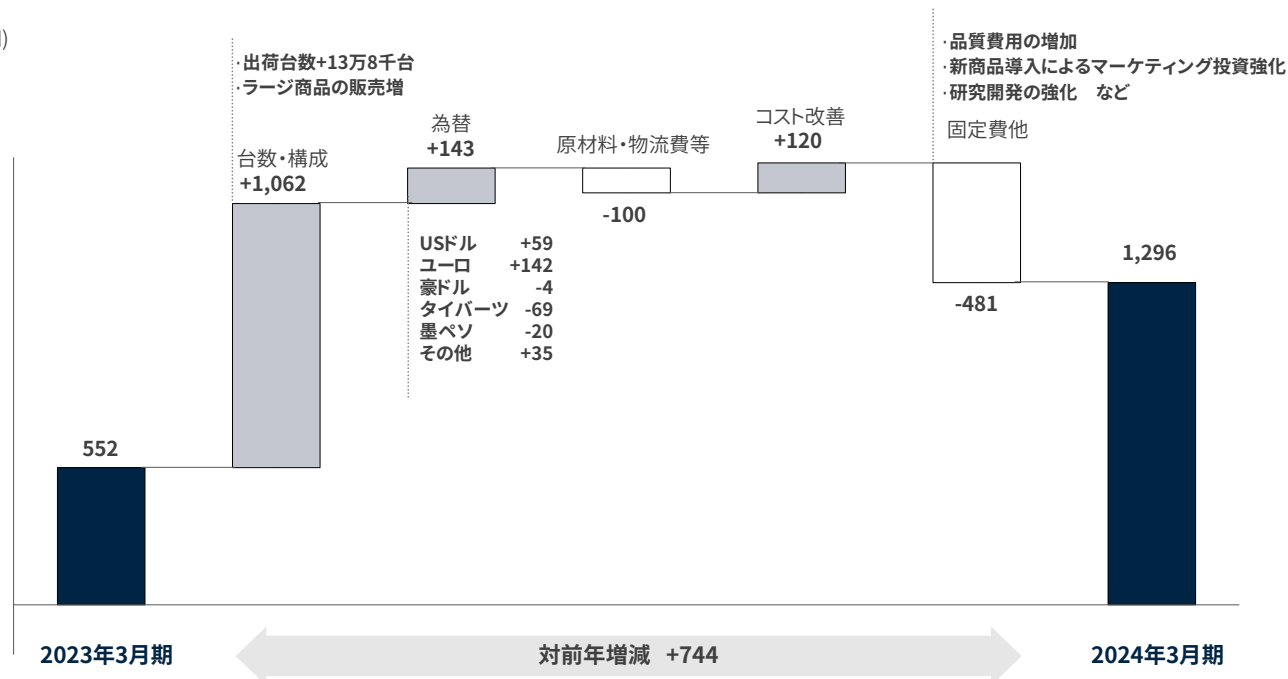
※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示す

7

- 第2四半期累計の財務指標を説明します。
- 連結出荷台数は対前年13万8千台増の58万8千台でした。
- 物流制約の継続により、北米における海上および鉄道輸送の輸送期間が平均よりも長くなったことで社内計画には届かなかったものの、生産と同じく第2四半期3か月で30万台レベルの出荷実績となりました。
- 売上高は2兆3,000億円を超え、対前年41%増となりました。営業利益は1,296億円、親会社株主に帰属する当期純利益は1,081億円です。
- マツダの上期実績としては全ての利益項目で過去最高の実績となりました。
- 売上高営業利益率は対前年2.2ポイント増の5.6%となりました。
- ほとんどすべての通貨に対し円安に推移しましたが、この為替の影響よりも、台数構成の改善による貢献はるかに大きいものでした。これについて、次のスライドで説明させていただきます。

2024年3月期 第2四半期累計 営業利益変動要因(対前年比較)

(億円)



MAZDA MOTOR CORPORATION

8

- 続いて営業利益の対前年変動の内訳についてご説明します。
- 台数構成は、約1,060億円の増益要因です。
連結出荷台数の増加に加え、米国のCX-90などラージ商品の販売増が増益に寄与しました。
- 為替は主要通貨に対し大幅に円安に推移した影響で約140億円の増益要因です。
- 原材料は、調達部品のエネルギーコストの高騰や人件費の増加により、100億円の減益要因となりましたが、コスト改善活動によりオフセットしました。
- 固定費他は第1四半期に計上した一過性の品質関連費用の影響に加え、主に北米市場へのラージ商品導入によるマーケティング投資の強化や、将来の商品に向けた投資のペースを前年比で上げたことなどにより約480億円の減益要因です。

2024年3月期 通期見通し

- 続いて、2024年3月期の通期見通しについてご説明します。

2024年3月期 通期 台数見通し

(千台)	2023年3月期	2024年3月期	対前年増減		対5月公表増減
	通期	通期	通期		通期
グローバル販売台数					
日本	165	176	+12	+7%	-7
北米	407	✓ 537	+131	+32%	✓ +41
欧州	160	193	+33	+20%	✓ +4
中国	84	91	+7	+8%	✓ -34
その他市場	294	289	-5	-2%	-17
合計	1,110	✓ 1,286	✓ +176	✓ +16%	✓ -14
米国	301	389	+88	+29%	+22
オーストラリア	91	100	+8	+9%	0
ASEAN	78	70	-8	-10%	✓ -9

MAZDA MOTOR CORPORATION

10

- グローバル販売台数の通期見通しは、対前年17万6千台、16%増の128万6千台に見直しております。
- 特に先ほどご説明した中国やタイでの低調な販売を、北米や欧州の改善が一部相殺し、5月公表比では1万4千台の減少となっております。
- 今期の販売台数全体の40%以上を占める北米での販売について少し詳細を説明させていただきます。CX-90を4月に導入し、シェアは毎月着実に改善しており、9月のセグメントシェアは3.6%となっています。CX-50については、7月にアラバマ工場を2直化し、今第4四半期にフル稼働を計画しています。全体としては、需要に見合う供給ができると考えており、この販売計画達成に自信を持っています。
- 今年米国では38万9千台の販売を計画しておりますが、これはマツダの米国販売の過去最高の台数となります。
- 世界最大の自動車市場である中国では、先ほど述べたとおり、2025年頃のBEV・PHEV導入に向けて販売ネットワークの維持に取り組みます。
- 次のスライドでは、財務見通しをご説明します。

2024年3月期 通期 財務指標

(億円)	2023年3月期	2024年3月期	対前年増減		対5月公表増減
	通期	通期	通期		通期
連結出荷台数 (千台)	1,059	✓ 1,220	✓ +161	+15%	✓ +20
売上高	38,268	✓ 48,000	+9,732	+25%	+3,000
営業利益	1,420	✓ 2,500	+1,080	+76%	✓ +700
経常利益	1,859	2,540	+681	+37%	+820
当期純利益	1,428	✓ 1,700	+272	+19%	✓ +400
売上高営業利益率	3.7 %	✓ 5.2 %	+1.5 pts		+1.2 pts
EPS (円)	226.7	269.8	+43.1		+63.5
為替レート (円)					
USDドル	136	140	+5		+12
ユーロ	141	151	+10		+12
タイバーツ	3.84	3.95	+0.11		+0.14
メキシコペソ	6.90	8.02	+1.12		+1.29

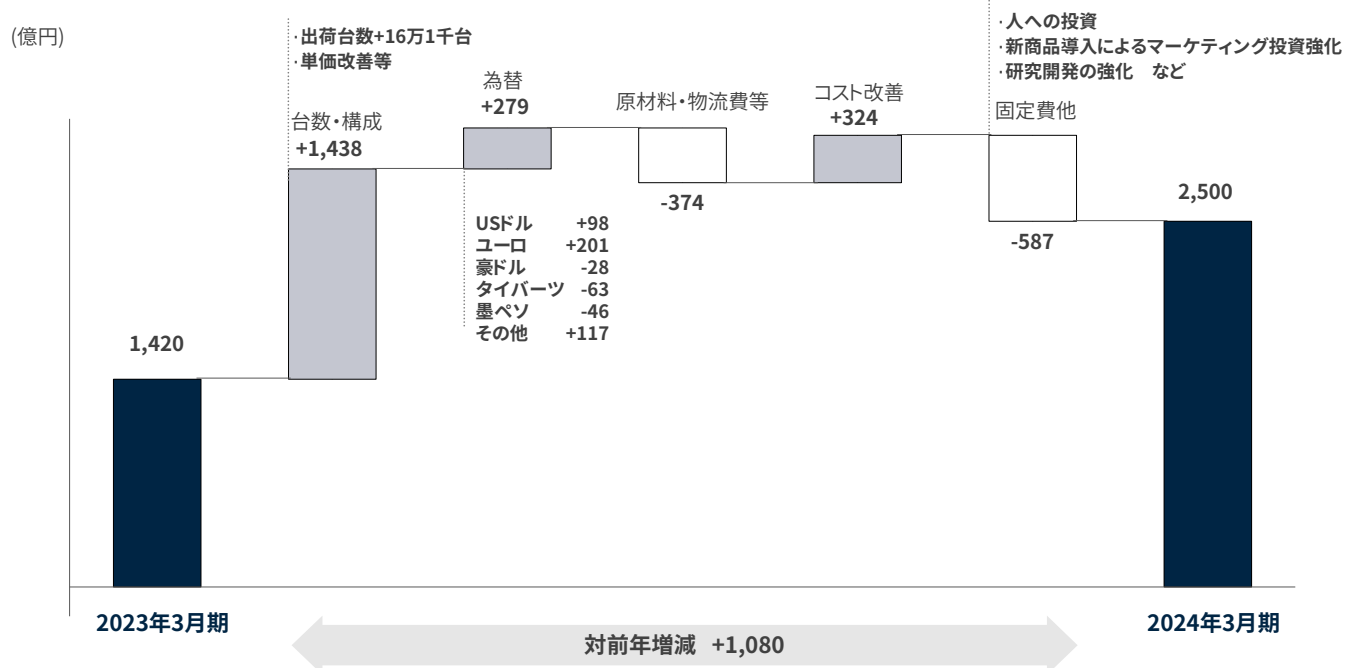
MAZDA MOTOR CORPORATION

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示す

11

- 連結出荷台数は前年から16万台以上増加の122万台の見通しです。5月公表比でも改善する見通しです。
- 収益見通しにつきましては、ラージ商品の貢献による収益改善や為替の円安影響などを反映し、全ての利益項目を上方修正いたします。通期の為替前提は、USDドルを140円、ユーロを151円に見直しました。足元のレートよりも若干保守的ではありますが、期初想定に対し円安の前提としました。
- 売上高は4兆8,000億円、営業利益は2,500億円、親会社株主に帰属する当期純利益は1,700億円の見通しです。全ての利益項目でマツダとして過去最高益となる見込みです。
- 売上高営業利益率は5.2%の見通しです。

2024年3月期 通期 営業利益変動要因(対前年比較)

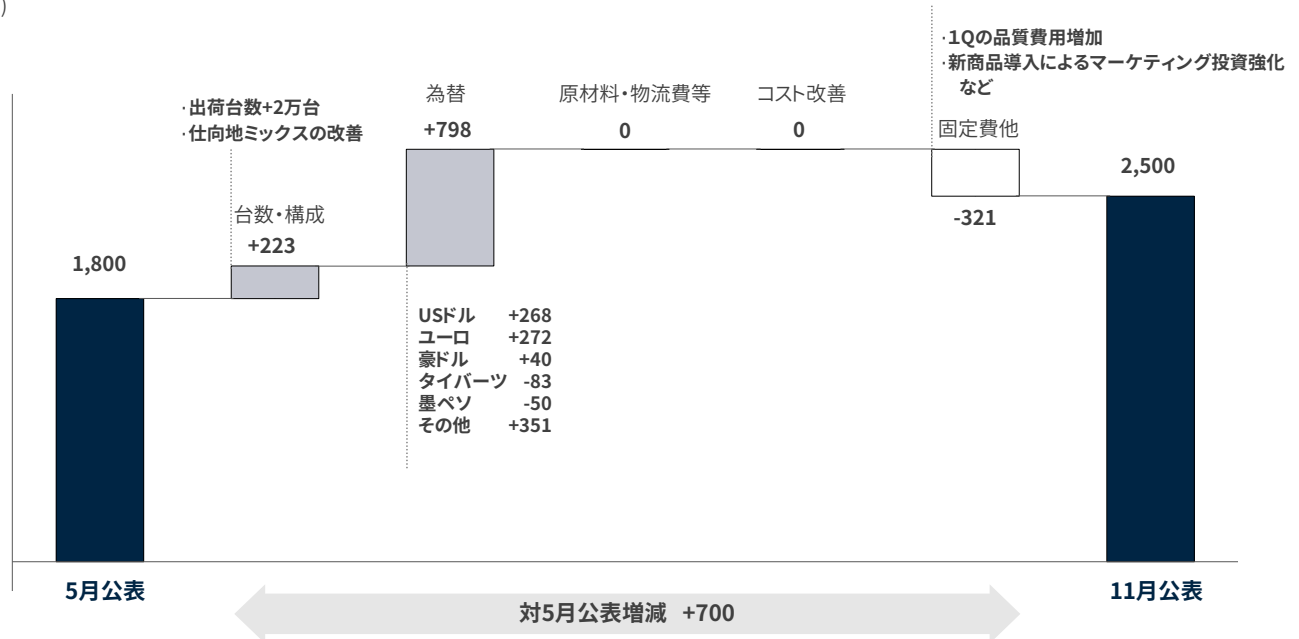


12

- 通期営業利益見通しの対前年変動および変動の要因についてご説明します。
- もっとも大きな変動要因は、販売台数増とミックスの改善です。これらにより、約1,440億円の利益改善効果を見込んでいます。具体的な要因は、まず、出荷台数が約16万台増加したこと、次に、米国など利益率の高い市場での販売比率が高くなったこと、そして、ラージ商品による改善です。
- 為替は、主要通貨が前年比で円安となる前提を置いており、円安は、ほとんどの通貨に対して増益要因となることから、約280億円の増益効果を見込んでいます。タイバーツとメキシコペソに関しては、現地生産をしておりコストのエクスポージャーが大きくなることから、円安により減益要因となる見通しです。
- 原材料・物流費につきましては、エネルギーコストの上昇や調達部品の価格上昇などの影響により約370億円の減益影響が出る前提を置いていますが、コスト改善により約320億円改善し、大部分をオフセットする見通しです。
- 固定費他は、新商品へのマーケティング投資強化や、将来に向けた開発投資の増加、第1四半期に計上した品質関連費用が一部相殺されることなどにより約590億円の減益要因となります。

2024年3月期 通期 営業利益変動要因(対5月公表比較)

(億円)



MAZDA MOTOR CORPORATION

13

- 続いて、現時点の見通しの、5月公表値からの変動内訳をご説明いたします。
- 台数構成は、北米市場の好調継続などにより、約220億円改善する計画です。
- 為替は、5月時点で、期末にかけて円高方向の前提を置いておりましたが、先ほどご説明したとおり、通期の平均レート前提を1ドル140円に見直したことで、約800億円の改善となる見通しです。
- 変動費用領域は、5月公表から変更ありません。
- 固定費他は、5月公表で見込んでいなかった一過性の品質費用や、高収益モデルの販売のさらなる牽引を図る米国を中心にマーケティング投資の強化などにより、約320億円の減益影響を見込んでいます。

さらなる収益/経営効率改善に向けての施策

スピード重視の経営を加速

- データイノベーションを活用し、管理プロセスを変革し、環境変化を迅速に施策に反映
- 電動化領域および新価値創造に向けた組織構築
- マツダのブランドパーパス実現に向けた多様性に富んだ企業風土づくり

トップライン成長に向けた施策の確実な実行

- ラージ商品群の拡販およびC-SUVラインアップの収益率向上を継続
- パーパス起点の施策により認知度、売上高、効率の向上につなげる

スケールメリットの追求とリスク低減

- 商品ラインアップ見直し、機種数削減による、投資効率、在庫回転率向上を追求
- サプライチェーンの長さや階層の深さの適正化(調達リスクの低減も含む)

パートナーとの協業の深化

- 電動化を含む多様な顧客ニーズに応える協業深化
- ステークホルダーと協力し、カーボンニュートラルへの取り組みを加速

- ・最後に、今期以降の業績改善に向けた取り組みを少し説明します。
- ・我々が今まさに取り組んでいる、取り組もうとしている施策をスライドに示しています。
- ・まず何よりも経営のスピードを上げることが重要です。
- ・社会やビジネスの急速な変化に対し、我々は迅速な対応を迫られています。
- ・そのためにも管理プロセスを変革するとともに、ブランドパーパス実現に向けて従業員一人一人が自律的に動ける風土づくりに着手しています。
- ・喫緊の課題である「電動化」や、新たな価値創造をリードする「ブランド体験」については、より機動的な意思決定・実行ができるよう、専門の部署を設立しました。
- ・トップラインについては効率的に成長を継続していかなければなりません。そのために、引き続きラージ商品の拡販に取り組むとともに、ブランドパーパスに基づいた顧客体験をより多く提供していきます。人は、相手がしてくれたことに対してどのように感じたかということによく覚えているものです。ですから、マーケティング効率やロイヤリティを改善するにあたって顧客体験は極めて重要なのです。
- ・次に、売れ筋にフォーカスした機種数の削減により、スケールメリットの改善に取り組んでいます。この考え方は、将来の商品にも適用されるため、投資効率の改善にさらに大きな効果があります。
- ・サプライチェーンの領域では、深さと長さの適正化に着手しており、効率化とともに調達リスクの低減を図ってます。
- ・協業についても、効率的な機能強化・価値向上、そして電動化に向けてパートナーシップを構築しています。
- ・コネクティッドの領域ではすでに協業を進めていますが、電気電子アーキテクチャー(EEA)でも協業を拡大しています。
- ・コスト効率の高いカーボンニュートラル達成に向けてステークホルダーとともに着実に取り組みを進捗させています。
- ・具体的な取り組みや成果については今後改めてお話する機会が持てればと思っています。

まとめ

【代表取締役社長兼CEO 毛籠 勝弘】

- 最後に、まとめです。

中期的重要取り組みの進捗

電動化の加速

- 電動化推進担当役員の設置、「電動化事業本部」を発足
電動化へのリソースを集中させ、取り組みを本格的に加速
- 2030経営方針で示したフェーズ2の具体策、フェーズ3の戦略検討を進展

ブランド体験の拡大

- 「ブランド体験推進本部」を発足
お客さまのブランド体験の拡大に向けた構想設計を開始

カーボンニュートラル(CN)への準備

- 2035年グローバル自社工場CN化目標達成(Scope1-2)に向けた中間目標およびロードマップを具体化
- 今後はアクションを取る段階へ移行

- CFOのガイトンが説明した通り、さらなる経営効率の改善に向けた主要な取り組みに下期も引き続き取り組んでまいります。
- 私からは、中期的重要課題の進捗について補足をしておきます。
- まず、2030年経営方針で説明を申し上げた、25年3月までのフェーズ1の重要課題である電動化への移行準備促進に関して、先日電動化推進担当役員を設置し、電動化事業本部を発足させました。BEVに関するリソースを一か所に集め意志決定のスピードを上げ、電動化にむけて柔軟かつ機動的な挑戦ができる体制で活動することを狙いとしています。具体的な取り組みに関しては適切な時期に担当役員を含め皆様にアップデートをお話したいと考えています。
- また、今期中には25-27年にあたるフェーズ2の具体案を絞り込み、その後のフェーズ3についてはいくつかの戦略的選択肢を立案し推進するとお話ししていますが、これに変わりはありません。あらためて適切な時期に皆さんに情報を開示していきたい。
- 加えて、ブランド体験の拡大を図るため、11/1付で、「ブランド体験推進本部」を発足させました。ブランド体験の強化について構想設計を始めており、お客様の体験に軸足を置いたオペレーションの強化を通じて統合的な価値創造を目指していきます。
- カーボンニュートラル推進の状況ですが、2035年のグローバル自社工場のカーボンニュートラル実現などに向けたScope1とScope2の中間目標および具体的な施策ロードマップが策定できたので、今後はアクションを取る段階に進んでいきます。本件については、皆様のご理解を深められるよう後日、別途説明をする場を設けるように考えています。

MAZDA ICONIC SP

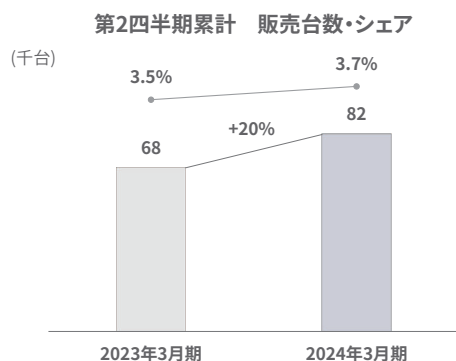


- 先日のジャパンモビリティショーにおいては、多くの反響を頂戴しました。
- モビリティインダストリーへの転換の中で、マツダは『クルマが好き』という感情を育むことを、人を中心とした研究開発やブランド体験で強化しつつ、時代に適合した技術でマツダらしい走る歓びの進化を進め、移動体験の感動を提供することにより、お客様の支持を獲得してまいりたいと思います。
- 前向きに今日を生きる人の輪を広げる、というブランドパーパスを全員で実現するべく取り組んでまいりますので、皆様のご支援をよろしくお願いいたします。
- 説明は以上です。



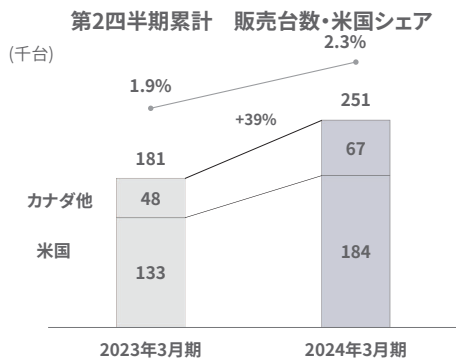
添付

日本



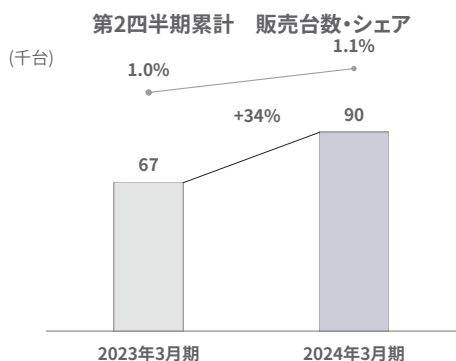
- 対前年20%増の8万2千台を販売
- CX-60・CX-8などが販売台数増加に貢献
- 8月以降国内主要モデルの商品改良を公表、第3四半期以降の販売貢献を見込む
- 9月よりMAZDA MX-30 Rotary-EVの予約販売を開始。発売は11月を予定
- シェアは対前年0.2pts増の3.7%、登録車シェアは同0.1pts減の4.5%

北米



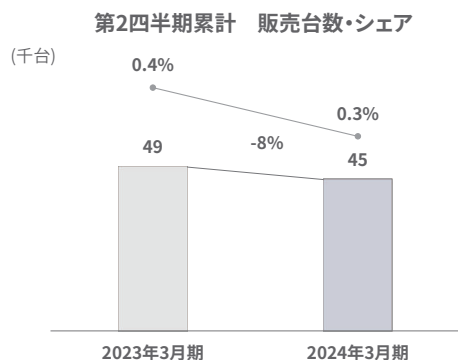
- 米国:
 - 対前年38%増の18万4千台を販売
 - CX-5・CX-30の販売増に加え、アラバマ工場2直化によるCX-50の供給増や4月に導入したCX-90が販売台数増加に寄与
 - シェアは対前年0.4pts増の2.3%
 - CX-90は第2四半期の3か月間で1万2千台を販売、第1四半期を上回る好調な販売
- カナダ:
 - 対前年20%増の3万2千台
- メキシコ:
 - 対前年70%増の3万4千台

欧州



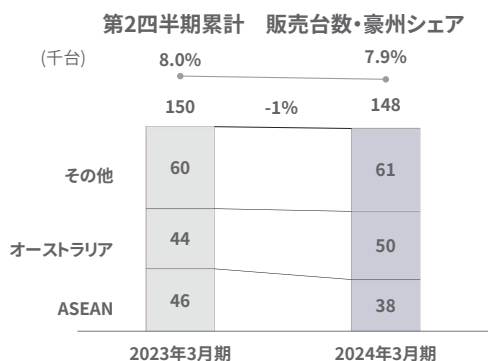
- 対前年34%増の9万台を販売
CX-60・CX-5などが販売台数増加に貢献
- CX-60は第2四半期で7千台を販売
プラグインハイブリッドモデルを中心に堅調な販売を継続
- シェアは対前年0.1pts増の1.1%
- 主要国の販売
 - ドイツ:対前年56%増の2万3千台
 - 英国:対前年35%増の1万6千台

中国



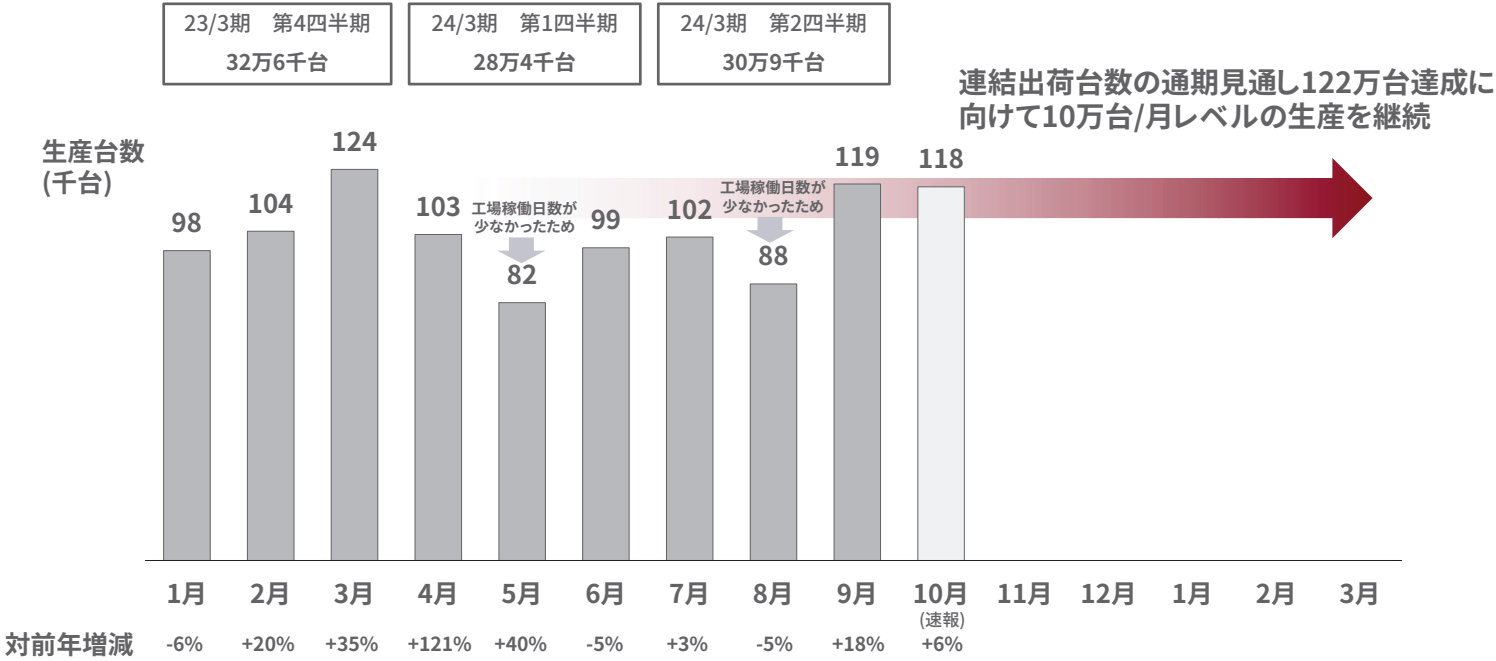
- 対前年8%減の4万5千台を販売
- シェアは対前年0.1pts減の0.3%
- 第2四半期の販売台数は対前年1%増の2万6千台
第1四半期対比ではMAZDA3及び5月下旬に発売開始したCX-50の販売が増加

その他市場



- 対前年1%減の14万8千台を販売
- オーストラリア:
 - 対前年13%増の5万台を販売
CX-3やBT-50が販売台数増加を牽引
 - 第2四半期よりCX-60、CX-90の販売を開始
 - CX-60は7月から販売を開始し、販売台数増に貢献
 - シェアは対前年0.1pts減の7.9%
 - 港湾混雑や物流の停滞は継続
- ASEAN:
 - 対前年17%減の3万8千台を販売
 - タイ:対前年45%減の9千台
 - ベトナム:対前年21%減の1万3千台

生産台数について



MAZDA MOTOR CORPORATION ※月次公表ベース(中国を含むグローバル生産台数/OEM受給車両は含まない) 25

キャッシュ・フロー及びネット・キャッシュ

(億円)	2023年3月期	2024年3月期	対前期末増減
	通期	第2四半期累計	
営業キャッシュ・フロー	1,374	1,651	-
投資キャッシュ・フロー	-994	-558	-
フリー・キャッシュ・フロー	380	1,093	-
現金及び現金同等物	7,171	7,812	+641
有利子負債	6,155	5,558	-597
ネット・キャッシュ	1,016	2,254	+1,238
総資産	32,593	35,055	+2,462
自己資本	14,396	15,895	+1,499
自己資本比率	44 %	45 %	+1 pts

2024年3月期 第2四半期 台数実績

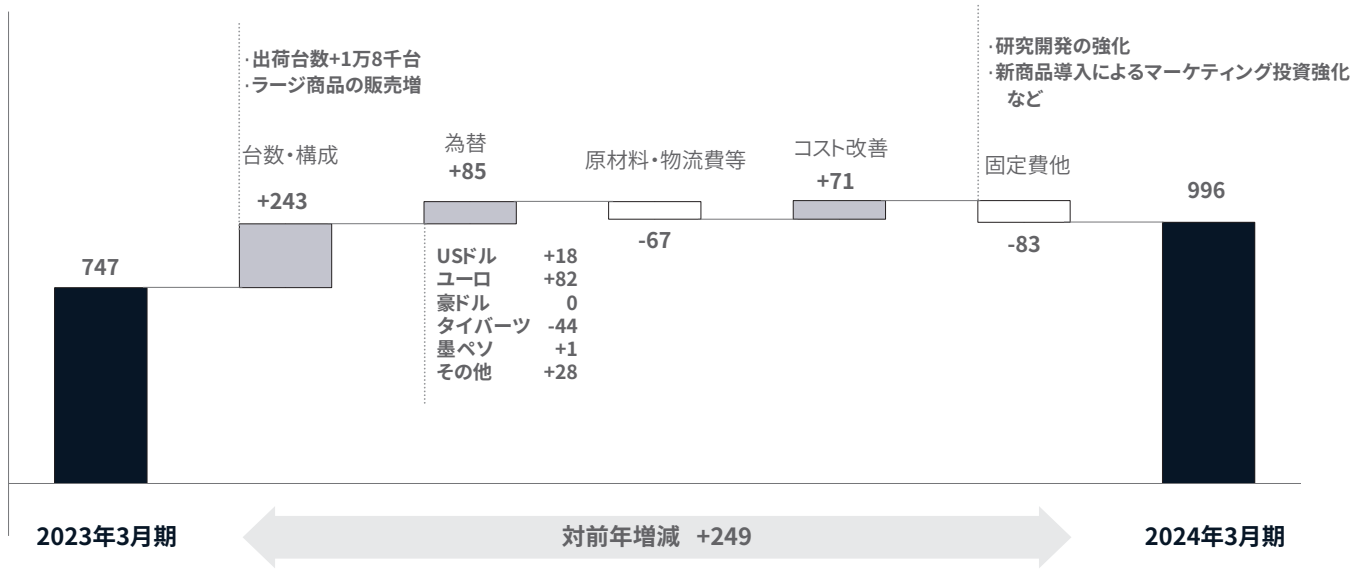
(千台)	2023年3月期	2024年3月期	対前年増減	
	第2四半期	第2四半期	第2四半期	
生産台数※	294	309	+15	+5%
グローバル販売台数				
日本	43	39	-4	-8%
北米	101	123	+22	+22%
欧州	37	46	+9	+25%
中国	25	26	0	+1%
その他市場	75	74	-1	-1%
合計	281	308	+27	+9%
米国	73	89	+16	+22%
オーストラリア	24	25	+1	+3%
ASEAN	21	19	-2	-9%

2024年3月期 第2四半期 財務指標

(億円)	2023年3月期	2024年3月期	対前年増減	
	第2四半期	第2四半期	第2四半期	
連結出荷台数 (千台)	284	302	+18	+6%
売上高	10,253	12,263	+2,010	+20%
営業利益	747	996	+249	+33%
経常利益	897	1,153	+256	+29%
当期純利益	709	709	0	0%
売上高営業利益率	7.3 %	8.1 %	+0.8 pts	
EPS (円)	112.5	112.5	0.0	
為替レート (円)				
USドル	138	145	+6	
ユーロ	139	157	+18	
タイバーツ	3.80	4.12	+0.31	
メキシコペソ	6.83	8.48	+1.65	

2024年3月期 第2四半期 営業利益変動要因(対前年比較)

(億円)



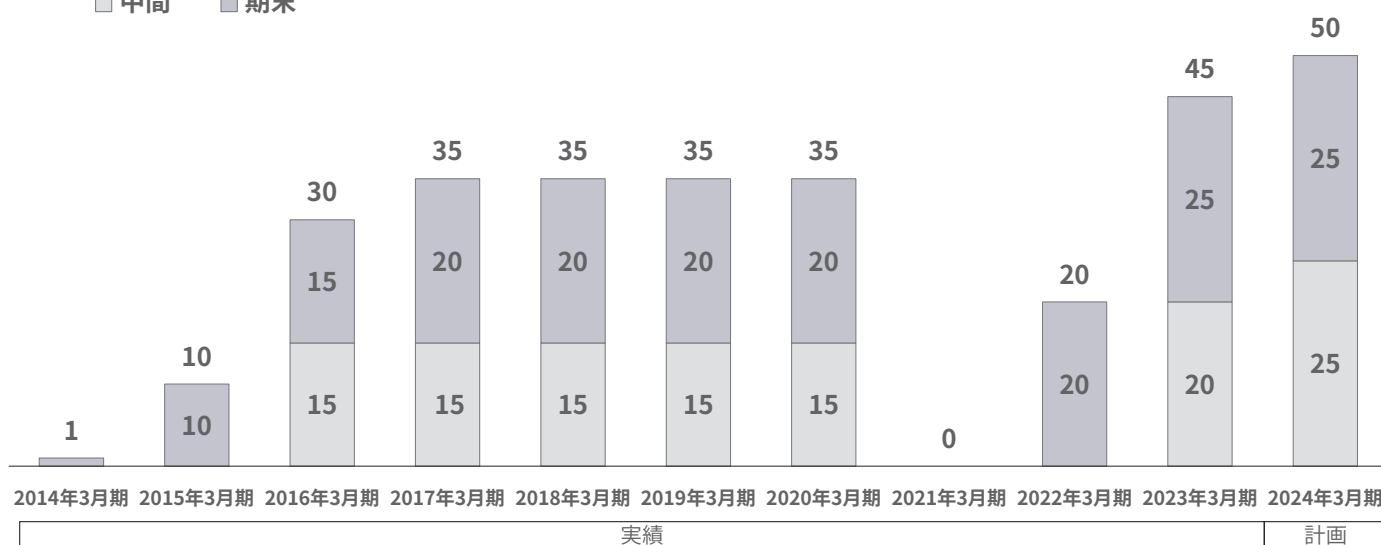
為替レート

(円)	2024年3月期			対前年増減			対5月公表増減
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	通期
USDドル	141	139	140	+7	+2	+5	+12
ユーロ	153	148	151	+15	+5	+10	+12
カナダドル	105	103	104	+1	+2	+1	+7
オーストラリアドル	93	89	91	0	-2	-1	+2
英ポンド	178	172	175	+15	+8	+11	+15
タイパーツ	4.05	3.85	3.95	+0.26	-0.05	+0.11	+0.14
メキシコペソ	8.13	7.91	8.02	+1.47	+0.76	+1.12	+1.29

配当について

一株当たり配当金 (円)

■ 中間 ■ 期末



注) 2014年8月1日付で普通株式について5株を1株の割合で株式併合を行っております。
一株当たり配当金は各年度における実際の配当金額を表しています。

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、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。