



# 中国事業に係る減損損失の計上および 今後の経営方針について

オンライン説明会資料

2026年3月25日

明治ホールディングス株式会社

目次

1. 中国事業に係る減損損失の計上と今後の事業展開

取締役執行役員 COO（食品セグメント）

八尾 文二郎

2. 2025年度業績予想の修正と今後の経営方針

代表取締役社長CEO

松田 克也

# 1. 中国事業に係る減損損失の計上と 今後の事業展開

食品セグメントCOOの八尾です。

早速ではございますが、今回の中国事業に係る減損損失の計上について、ご説明いたします。

## 中国事業に係る減損損失の計上について

中国事業に係る固定資産の減損損失 【特別損失】	計194億円	
内訳 デイリー事業・BtoB事業	27億円	23年度末の143億円の減損計上を経て、販売限界利益改善やコスト改革を進めてきたが、売上高の伸長が計画を下回る
カカオ事業	88億円	売上高は順調に拡大するも、広州工場稼働に伴う間接費増加や原材料コスト上昇で、収益性悪化
アイスクリーム事業	79億円	市場低迷への適応遅れによる売上高・販売限界利益率低下。上海工場稼働に伴う間接費増加をカバーできず

- 日本でNo.1のブランド力や安全・安心という価値を武器に、競争優位性を発揮している商品を軸として展開してきたが、課題を乗り越えられなかった
- デイリーは現地で強力なブランドが台頭、マーケティング面での知見の蓄積にも限界あり、コロナによる事業環境・消費行動の変化も追い打ちに

3 © Meiji Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

本日、開示しましたとおり、中国事業に係る固定資産の減損損失として、194億円の特別損失を計上する見込みとなりました。

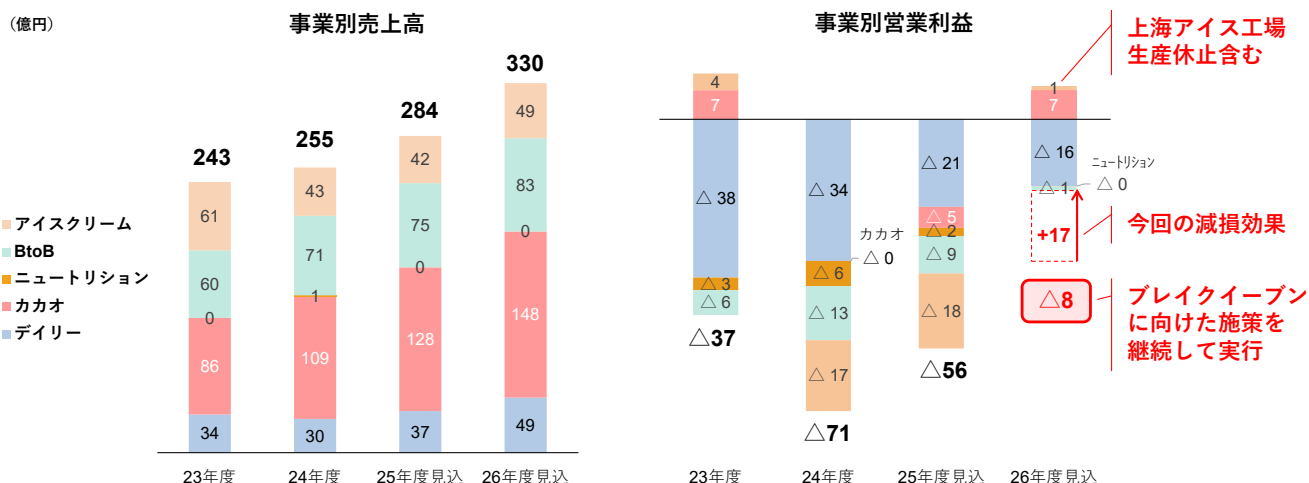
事業別の金額はスライドのとおりです。各事業の状況は、次のページで業績推移とともに詳しくご説明いたします。

中国事業は、海外戦略の大きな柱として位置づけ、23中計までに重点的に投資し、供給能力を拡大した上で、26中計から果実を得ていく想定でした。

日本で圧倒的なシェアを持つ強いブランドを揃え、安全・安心という価値も武器にして市場開拓にチャレンジしましたが、現地企業との競争やコロナを経ての環境変化への対応は後手に回りました。

26中計に入ってから戦略転換もして収益改善策を進めてまいりました。コスト削減や効率化には一定の効果がありましたが、新工場の重たい償却費負担をカバーするだけの、利益を伴うトップライン成長を実現するには限界があり、このたびの結果となりました。

## 中国事業の業績推移



4 © Meiji Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

4 ページは、23年度以降の事業別の業績推移です。

デリー事業は、23年度末の減損計上以降、リバイバルプランに沿って収益改善を進め、当初40億円近くあった赤字は25年度で20億円程度まで縮小する見込みです。

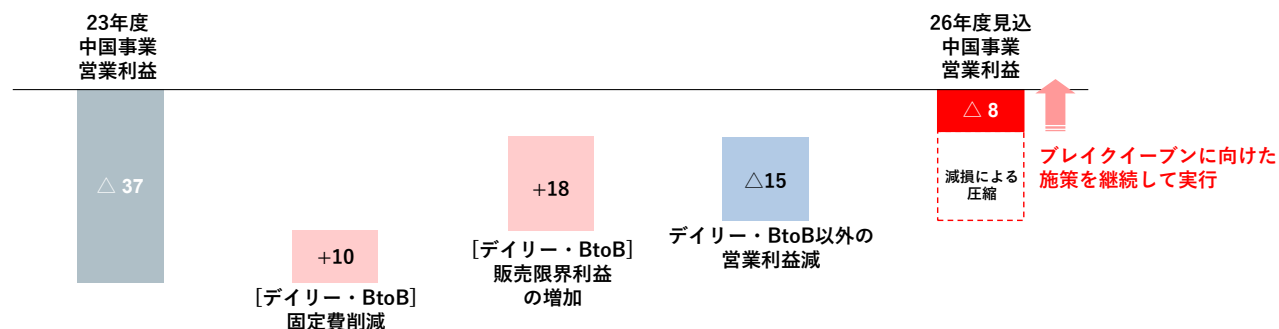
カカオ事業は今回、88億円と最も大きな減損計上となったものの、売上高は左のグラフのとおり、年平均成長率で約20%と、順調に拡大しています。カカオ原料の高騰が短期的に収益を圧迫した中で、広州工場の償却費負担が重く、収益性が悪化したことが減損につながりましたが、原価アップへの対応が追いつき、26年度は黒字に戻る見込みです。

BtoB事業も、カカオ事業と同様、売上は順調です。一方、利益面では、デリー事業と生産拠点を共有しているため、デリー事業の売上が伸び悩む中でBtoB事業の費用負担が増した分、赤字幅が拡大して見えています。ただ、こちらにも付加価値の高い商品に注力することで、徐々に改善しています。

アイスクリーム事業は、価格競争の激化や消費行動の変化などに適応するのが遅れ、また上海工場の稼働による間接費負担をカバーできず、79億円の減損計上となりました。市場低迷はしばらく続く見通しであることから、このたび上海工場は一時生産休止を決断しました。

中国事業全体の現時点での26年度の営業利益は、減損効果も含めて8億円程度の赤字まで縮小する見込みです。当初目標であるブレイクイーブンを目指した施策は、このほかにも準備していますので、しっかりと実行して、経営責任を果たしてまいります。

## 収益改善の取り組みの振り返り



### デイリー事業・BtoB事業

- BtoBは好調維持
- 商品・販売戦略に応じた人員体制にシフトするなどコスト改革も実行
- 収益性を考慮した販売エリア・販売先の見直しが奏功し、特に課題だったデイリーの販売限界利益率は大幅改善

23年度 約8% → 30%水準へ

- 独自価値商品を投入したが、定着に苦戦し計画未達

### カカオ事業

- 原材料コスト増
- 新商品不振で広州工場稼働に伴うコスト増を限界利益でカバーできず

### アイスクリーム事業

- 市場低迷への適応が遅れ、販促費を投入しても売上減少を食い止めきれず
- 上海工場稼働に伴うコスト増が重石に

5 ページのグラフは、中計3か年の取り組みを定量的に振り返ったグラフです。

23年度末にデイリー事業の減損を計上して以降、同じ生産拠点を活用するBtoB事業にも注力しながら、収益基盤を強化してきました。

その結果、3か年での固定費削減は10億円、課題だったデイリー事業の販売限界利益率は8%から30%に大幅改善し、18億円の増益要因となりました。

ただ、新たに投入した「おいしい牛乳」などの独自価値商品による押し上げ効果は、いま一步の状況です。

一方、カカオ事業とアイスクリーム事業は、23年度から利益を落とす見通しとなり、計画比では大きなギャップとなりました。

今回の減損計上により、アイスクリーム事業は黒字化、デイリー事業も16億円の赤字まで縮小しますが、両事業を取り巻く環境が厳しいことには変わりありません。今後は、追加の投資はせず、規模を縮小した中でそれぞれに好調な商品群を中心に展開し、次のステップも引き続き検討・実行していく考えです。

今後の見通し：デイリー事業・BtoB事業／アイスクリーム事業


デイリー事業・BtoB事業

好調なBtoBに注力して稼働率を拡大  
コストを抑えながら売上・利益改善

- BtoBのさらなる拡大
  - ・ 差別性があるチルドクリームに注力
  - ・ 新たな代理店との取引拡大
- 新商品・リニューアル品の強化
  - ・ 「おいしい牛乳」の価値訴求強化
  - ・ 商品リニューアル
- 継続的なコスト改革
  - ・ 低採算商品の見直し
  - ・ 着実なコスト低減

アイスクリーム事業

上海工場の一時生産休止による固定費削減  
差別化商品に注力し、商品・販売戦略を改革

- 上海工場の一時生産休止
  - ・ コスト低減額 5億円強
  - ・ 広州工場（シュエガオ）の稼働率拡大
- 商品戦略の見直し
  - ・ 好調な「ソフトコーン」に注力 
  - ・ ボリュームゾーンの価格帯の商品展開強化
- 販売戦略の見直し
  - ・ 取引制度の見直しによる適正価格販売推進
  - ・ エリア拡大と輸出促進

続いて、事業ごとの具体的な取り組みについて、ご説明いたします。

まずデイリー事業とBtoB事業は、好調なBtoBをさらに伸ばすことで、稼働率を向上させます。特に、チルドクリームは23年度からの売上の平均成長率が50%近くとなっていますので、ここに注力する考えです。市販と異なり、プロモーション費用などが抑制できるBtoBのウェイトを高めていくことで、コストを抑えながら利益改善を図ります。

市販品については、昨年7月発売の「おいしい牛乳」の定着に取り組むほか、商品ラインアップも見直していきます。

アイスクリーム事業は、先ほどもご説明したとおり上海工場を休止し、広州工場で好調な商品に集中することで、稼働率の上昇を目指します。中でも、「ソフトコーン」は全体がマイナス成長の中で、10%以上の伸び率で拡大しており、差別化商品として展開を強化していきます。

近年の競争環境変化に対応すべく、商品戦略も販売戦略も抜本的に見直し、輸出も含めた販売エリアの拡大に取り組めます。

## 今後の見通し：カカオ事業

## 好調なチョコレートの物量拡大に注力、原材料コストの低減とエリア拡大にも取り組む

- チョコレートのさらなる拡大
  - ・ 25年9-10月の値上げ後も好調に推移しており、継続して展開強化
  - ・ 新たな代理店の開拓、重点企業への配荷拡大
  - ・ 生産効率の向上
- 販売エリアの拡大
  - ・ 勝ち組チャネルとの取引拡大
  - ・ 輸出の拡大
- 原材料コストの低減
  - ・ 商品スペックの見直し
  - ・ 長期契約、新規調達先の開拓など安定・低価格調達を推進



カカオ原料の特性を生かし、複雑な組み合わせができる生産技術は中国でも強みとして確認  
トップライン成長による利益拡大が可能な領域として、経営資源を集中

続いて、今後、力を入れて伸ばしていくカカオ事業についてご説明します。

4ページのグラフでも示したように、カカオ事業の売上高は強い伸びを実現しています。日本と同様、中国でもカカオ原料高騰を受けて、昨年秋に値上げを実施しましたが、その後も好調を維持しています。その一番の理由は、やはり商品力にあると考えています。チョコレートそのもののおいしさはもちろんのこと、カカオと油脂のバランス、カカオとナッツ、グミなどの組み合わせなど、技術力をベースにした複合型商品が多彩に揃えられる点が競争優位性につながっています。

この強みを生かし、ホールセールクラブなどの勝ち組チャネルとの取引を強化するとともに、常温品ですので輸出の拡大にも取り組みます。

原材料コストについては、足元のカカオ相場は下がってはいるものの、世界情勢の変化や投機マネーの同行にも左右されることから、予断は許さないと捉えています。商品スペックや調達契約の見直し、調達先の開拓など、製造限界利益の安定化にも取り組みます。

最後になりますが、これまでの中国事業の展開において、市場の成長性や明治ブランドに対する過信があったこと、また、軌道修正に時間を要したことは、大いに反省すべき点と捉えています。一方で、大きな収穫もありました。日本で強みを持つ菓子商品群については、グローバルで戦う上での競争優位性があると再確認できたことです。現地パートナーや現地人財の活用、デジタルを含めたマーケティング手法、変化にキャッチアップするスピード感など、反省材料はカカオ事業の海外戦略に全面的に反映し、中国以外の地域も含めて、着実に拡大してまいりたいと考えています。

以上で、私からの説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

## 2. 2025年度業績予想の修正と今後の経営方針

CEOの松田でございます。

続いて私からは、業績予想の修正と今後の経営方針について、ご説明してまいります。

## 2025年度 連結業績予想の修正

(億円)	24年度 通期実績	25年度 通期計画 (11月時点)	25年度 通期見込 (今回修正)	前期比	11月時点 計画比
売上高	11,540	11,770	11,770	+2.0% +229	—
営業利益	847	910	910	+7.4% +62	—
経常利益	820	875	930	+13.4% +109	+6.3% +55
親会社株主に帰属する当期純利益	508	540	365	△28.2% △143	△32.4% △175

- 売上高・営業利益：据え置き
- 経常利益：**上方修正**
  - ・ オーストアジア社の持分比率低下により持分法投資損益が改善
  - ・ 為替差益を織り込み
- 当期純利益：**下方修正**
  - ・ 中国事業に係る固定資産の減損損失
  - ・ 構造改革による損失  
(生産体制再構築、ネクストキャリア特別支援など)
- B/Sへの影響：26年3月期末の固定資産の減少
- キャッシュフローへの影響：影響は軽微
- 期末配当：期初予想から変更なし

9 © Meiji Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

まず、連結業績予想の修正についてです。

連結売上高および営業利益は、11月に発表した計画から変更はありません。

経常利益は930億円に上方修正しました。これは、持分法適用会社であったオーストアジア社の当社持分が低下し、営業外損益が改善したことと、計画には織り込んでいなかった為替差益を反映したことが主な要因です。

なお、オーストアジア社は昨年7月に株主割当増資を実施しましたが、当社は増資に応募しておらず、持分が低下しております。

そして、当期純利益は365億円に下方修正しました。先ほど、八尾がご説明しました中国事業の減損損失に加え、ネクストキャリア特別支援を含めた、国内の構造改革による損失などが主な要因です。

なお、B/Sへの影響としては、減損対象となる固定資産が期末で減少することになりますが、キャッシュフローへの直接的な影響は軽微です。従いまして、年間配当105円という期初予想に変更はありません。

以上が、今回の業績予想修正の概要になります。

## エグゼクティブサマリー

- 課題であった食品中国事業に決断を下し、抜本的な構造改革への道筋を確立。中国事業における反省（外部パートナー・人財の活用、経営判断のスピード感など）を活かしつつ、海外事業や新規事業を成長の柱として強化する
- 国内事業においても構造改革を断行し、創出したキャッシュを株主還元と成長分野への投資に戦略的に配分していく
- これらの取り組みにより、成長軌道への回帰とROE10%水準への早期回復を目指す
- これまで経営指標としていた「明治ROESG」はサステナビリティを社内に深く浸透させることに貢献。今後は、サステナビリティと事業を融合させる意識は不変としつつも、より株主価値に直結する指標としてROEを経営の中心に据えていく

10 © Meiji Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

ここからは、「明治グループがこれからどこへ向かうのか」について、CEOとしての私の考えをお話しさせていただきます。

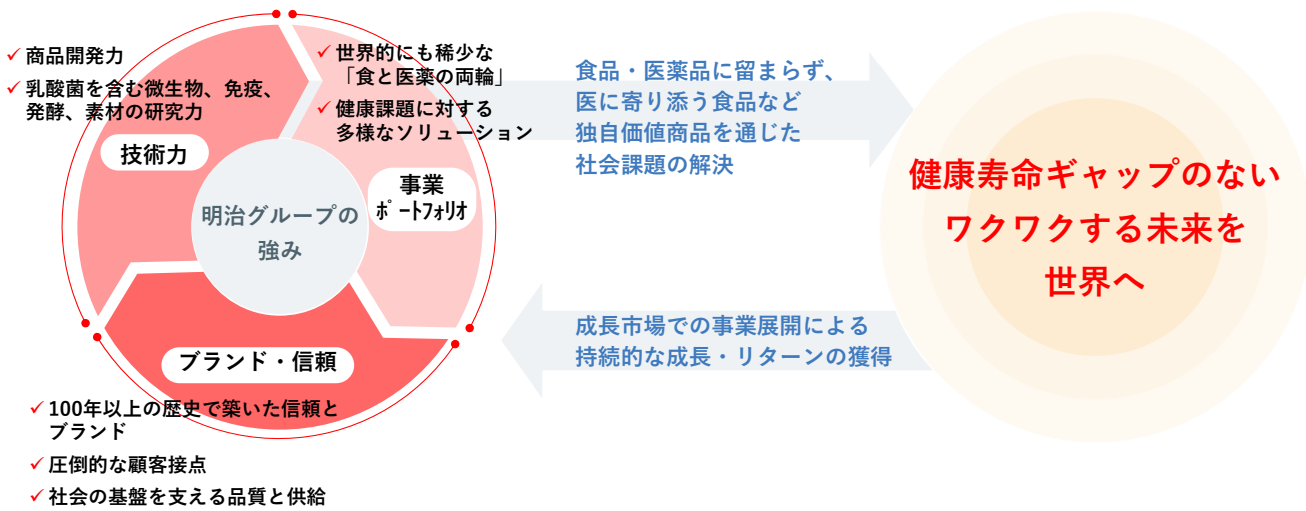
まず、ここ数年の課題であった中国事業に対しては、これで1つの決断を下したことになります。先ほどの八尾の説明にもありましたが、自社展開へのこだわりや経営判断のスピード感といった反省材料は、今後、海外事業や新規事業の成長を確実にするための糧（かて）としていきます。

4月から始まる26年度は現中計の最終年度ですが、ここから次の長期ビジョンを始めるつもりで、構造改革をスピーディーに実行してまいります。海外のみならず、国内でも構造改革を進め、創出したキャッシュは株主還元と成長投資に戦略的に配分します。そして、早期に成長軌道へと回復させ、ROEも10%の水準に戻していきます。

また、その実現のために、今後の経営指標はROEを中核に据えます。これまで「明治ROESG」を最重要指標としてきた結果、サステナビリティをいかにして付加価値に転換するかという視点が、社内に根付いてきたと感じています。そのよい例がカカオ事業です。カカオ生産国との強固な関係が原料の安定調達に留まらず、新しい商品開発や事業機会の創出にまで広がっています。

「明治ROESG」の根幹である「サステナビリティと事業の融合」という考え方は今後も意識していきますが、当社の事業はサステナビリティそのものである以上、事業戦略を徹底的に磨き上げ、短期的にも、中長期的にも、ROEの向上につなげていく考えです。

## 明治グループの目指す姿



11 © Meiji Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

明治グループが持つ強みは、私は3つの要素に集約されると考えています。

第一に、長年の歴史で築いてきた「ブランドと信頼」です。明治グループは、赤ちゃんからお年寄りまで、あるいは予防から治療まで幅広い価値を提供しています。そして、その商品ポートフォリオの幅や展開する温度帯の広さによって、圧倒的な顧客接点を確立しています。気が付けば、お客さまのすぐそばにいる存在であり、そのポジションを維持するための品質と供給力も保有しています。

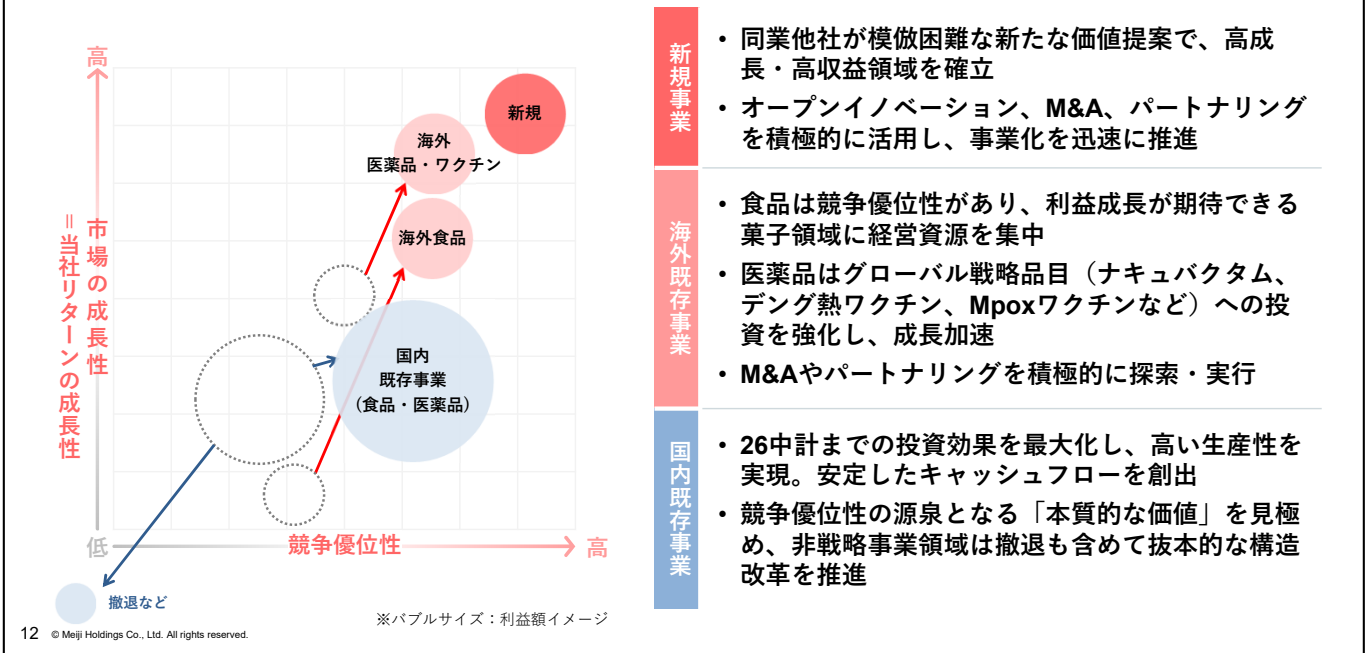
第二に競争力の源泉である「技術力」。乳やカカオなど素材の研究力、乳酸菌や免疫、発酵や培養など食品にも医薬品にも広がる知見、また、それらを融合する開発力はグローバルでも通用すると考えています。

そして第三に、独自性そのものである「食と医薬の両輪を持つ事業ポートフォリオ」。世界的にもユニークな組み合わせにより、健康課題に対する多様なソリューションが提供できる体制を構築しています。

これらの強みを結集して、グローバルな社会課題である「健康寿命の延伸」に真正面から向き合っていきます。この分野は成長市場ですので、多くの企業がこの社会課題に挑んでいます。競争を勝ち抜いていく上では、食品や医薬品に留まらず、医薬に寄り添う食品など、新たな展開ができる“懐の深さ”、すなわち「戦略的柔軟性・多様性」を最大の強みにしていく考えです。

もちろん、自社だけで展開するつもりはありません。その点は、これまでの経営の反省を生かして、他社との協業やM&Aを積極的に取り入れながら、スピーディーに事業展開していきます。そうした勢いやダイナミズムを、明治ブランドに誇りを持つ社員一人一人の活力にし、新しいアイデアや展開につなげ、社会に与える影響も増すという好循環を生みだしていきたいと考えています。

## 目指す姿の実現に向けた事業ポートフォリオの変革



新規事業

- 同業他社が模倣困難な新たな価値提案で、高成長・高収益領域を確立
- オープンイノベーション、M&A、パートナーリングを積極的に活用し、事業化を迅速に推進

海外既存事業

- 食品は競争優位性があり、利益成長が期待できる菓子領域に経営資源を集中
- 医薬品はグローバル戦略品目（ナキュバクタム、 Dengue熱ワクチン、 Mpoxワクチンなど）への投資を強化し、成長加速
- M&Aやパートナーリングを積極的に探索・実行

国内既存事業

- 26中計までの投資効果を最大化し、高い生産性を実現。安定したキャッシュフローを創出
- 競争優位性の源泉となる「本質的な価値」を見極め、非戦略事業領域は撤退も含めて抜本的な構造改革を推進

そのためには、事業ポートフォリオの変革が不可欠です。

まず、青色で示した、我々の基盤である国内事業についてです。冒頭に申し上げたとおり、26年度は次の飛躍への助走期間として構造改革を進めます。これまで食品も医薬品も積極的な投資を重ねてきましたが、特に食品はこの投資を刈り取り、安定したキャッシュフローを創出するフェーズへと移行させます。

一方で、競争優位性を厳しくジャッジし、非戦略事業領域と考えられる分野は撤退も含めて抜本的に見直します。本日の時点では、どの事業・どの分野が非戦略事業領域かは明示できませんが、市場自体の成長性やその中での我々の位置づけ、ROICといった基準に基づき、これまで以上のスピードで見直していきます。

次に、ピンク色で示した、成長けん引役となる海外事業です。食品は、八尾の説明にあったとおり、強みが最も活きる菓子領域に経営資源を集中し、確実な利益成長を目指します。そのため、4月には海外事業を束ねる組織を新設し、ヘッドにはキャリア採用した人財を据え、各事業であまねく海外展開を志向する体制から、勝てる領域にフォーカスする体制に変革します。

また、医薬品は、OP0595・ナキュバクタムや Dengue熱ワクチンなどのグローバル戦略品目にリソースを重点配分します。どちらも、M&Aやパートナーリングを積極的に探索し、実行していきます。

そして、未来の明治グループを創る新規事業です。食と医薬の境界を越えた、明治ならではの価値提供を軸とし、オープンイノベーションやパートナーリングを最大限に活用して、迅速な事業化を目指します。

**シナジー事業の創出：  
R-1 EPSによる免疫チェックポイント阻害薬(ICI)治療効果増強研究の進捗**

基礎研究（動物モデル）	ヒト試験（健常人対象）	臨床研究（がん患者対象）
<p>2022年 Cancer Discovery誌に論文掲載</p> <p>R-1 EPS の経口摂取により →特定の働きをもつ<b>免疫細胞</b>が小腸で増加 →この免疫細胞が血中を移動して、 がん組織内部の環境を改善 (ICIが効果を発揮しやすい免疫環境へ) →<b>ICIの治療効果増強</b></p>	<p>2024年 米国癌学会年次総会(AACR24)で報告</p> <p>R-1 EPS の摂取により、基礎研究と同様の免疫細胞がヒトの血中で増加する可能性を確認 この免疫細胞が、Th7R細胞*と同等である可能性を報告 * ICIがよく効く肺がん患者の血中に多いことが知られている免疫細胞</p>	<p>2026年（4月22日） 米国癌学会年次総会（AACR 26）で報告予定</p> <p>ICI治療を行う肺がん患者を対象に、R-1 EPS の摂取が患者に与える影響を追跡</p> <p>発表タイトル(和訳)： R-1 EPSを含むヨーグルトはTh7R細胞を維持し、肺がん患者における免疫療法の反応を高める可能性がある</p>

進捗状況

- 基礎研究や健常人対象試験で確認していた結果とメカニズムを、肺がん患者を対象とした臨床研究でも確認
- 140カ国以上、6万人を超える会員を擁する世界最大の癌学会である米国癌学会で発表し、事業化に向けてエビデンス構築と共創可能性の探索を着実に推進

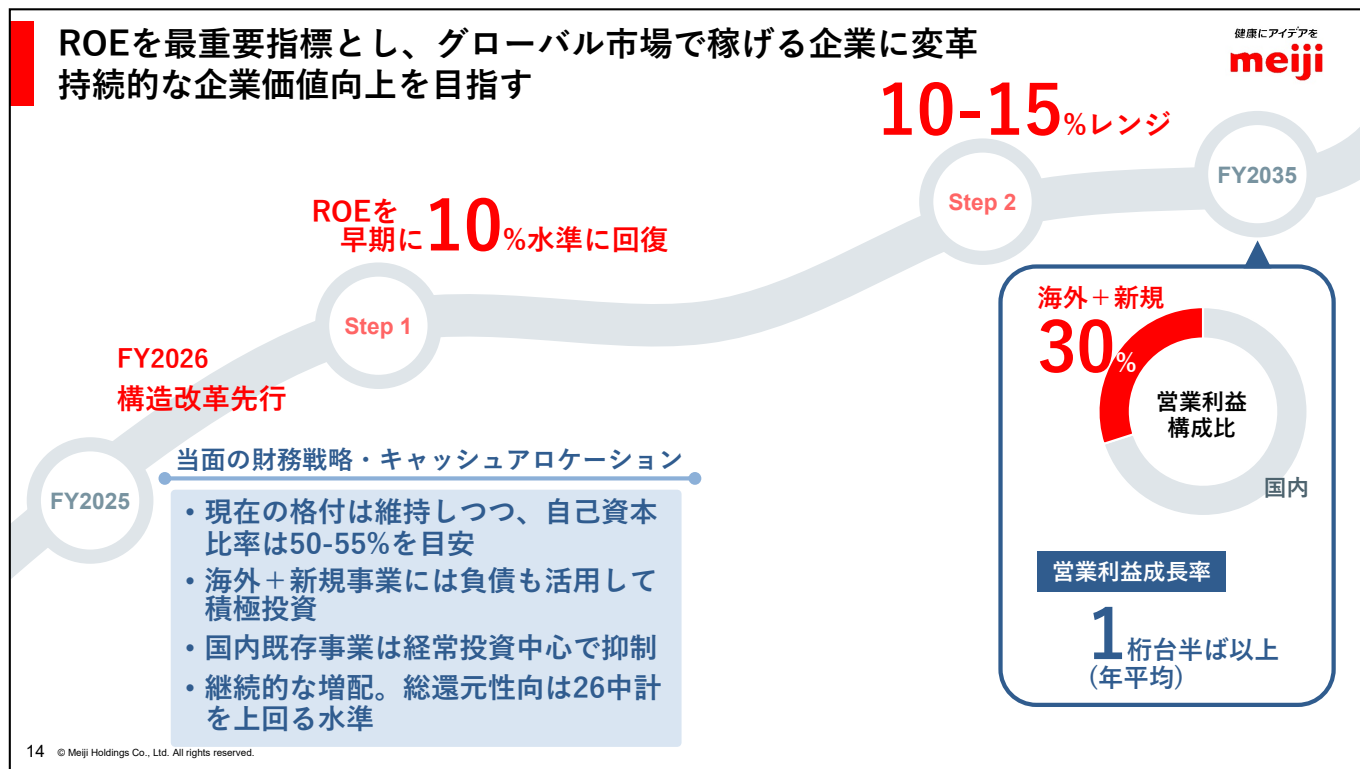
12月のイノベーションデーでは、新規事業の候補として「R-1 EPS」についてご説明しました。現在、事業化に向けて、エビデンスの構築と、グローバルでのパートナーとの共創の可能性探索を進めています。

その中で進捗がありましたので、ご紹介いたします。

来月、米国・サンディエゴで開催される、世界最大規模のがん研究会議「米国がん学会」の2026年の年次総会において、「R-1 EPS」に関する最新の研究結果が発表される運びとなりました。

これまで動物実験や健常者を対象にした研究で確認してきた仮説が、実際の肺がん患者さんにおいても確認された、という内容です。

この年次総会は、世界中から数万人の研究者や医師、患者団体、企業における事業開発の専門家、投資家、メディアが集う、イノベーションの最前線でもあります。そのような場で研究成果が発表されることにより、事業化に向けた次のステップへの足掛かりができると、期待しています。



最後に、KPIについて、ご説明いたします。

冒頭に、ROEを最重要指標とすることをお伝えしました。26年度は構造改革を先行させて、早期に10%水準に回復させます。しかし、そこがゴールではありません。次なる目標は、いかにして15%水準に高めていくか、です。

この水準は、過去に達成した数字ではありますが、単にその水準に戻すということではありません。スライド右の円グラフで示したように、国内中心の収益構造から脱却し、海外事業と新規事業の利益のウェイトを高めつつ、利益額自体も成長させるという、質的にまったく新しい形で、15%水準に近づけていきたいと考えています。

当面の財務戦略については、成長投資と株主還元のバランスを最適化するとともに、最適な資本構成も追求していきます。

まず現在の自己資本比率は60%超と、極めて健全な水準にあります。この強固な財務基盤を攻めにも活用し、50~55%を目安として財務レバレッジを最適化していきます。

そして、成長領域である海外と新規事業には負債も活用して積極投資する一方で、国内は投資効率を厳格に管理します。また、株主還元は、現在の総還元性向50%を上回る水準にしていきたいと考えています。

現在、長期ビジョンを検討している真っ最中ではありますが、その中から、私の考えを述べさせていただきます。ぜひ、この後の質疑応答で、忌憚のないご意見をお聞かせいただき、株主の皆さまもワクワクするようなロードマップを描き、即実行に移していきたいと考えています。

ご清聴ありがとうございました。

## 参考資料

## 中国事業への投資状況

(億円)

		出資額 (貸付含む)	減損損失計上額		残存資産額	
			23年度まで	25年度		
蘇州明治	デイリー・BtoB	80	22	3	26	23
天津明治	デイリー・BtoB	114	46	3	49	69
明治食品(広州)	デイリー・BtoB・菓子	277	74	61	136	128
上海食品工業	菓子・アイスクリーム	189	—	113	113	99
明治雪糕	アイスクリーム	36	—	9	9	36
明治チャイナ	統括会社	99	—	3	3	7
オーストアジア	持分法適用会社 (→除外)	285	83	—	83	—
		1,084	226	194	420	365

2025年7月にオーストアジア社は株主割当増資を発表。増資の結果、当社の持分比率は22.19%から15.85%に低下し（当社は増資に応募せず）、25年度上期において持分法適用の範囲から除外

※25年度は3月13日時点のレートで換算した概算値  
※明治チャイナから各社への出資分は除く

## 事業別の業績推移

(億円)		23年度	24年度	25年度		26年度		
				前年同期比	見込	前年同期比	見込	
デイリー	売上高	34	30	△11.0% △3	37	+24.6% +7	49	+29.9% +11
	営業利益	△38	△34	— +4	△21	— +13	△16	— +5
カカオ	売上高	86	109	+26.3% +22	128	+17.5% +19	148	+15.8% +20
	営業利益	7	△0	— △7	△5	— △5	7	— +12
ニュートリション	売上高	0	1	+180.4% +0	0	△66.6% △0	0	— △0
	営業利益	△3	△6	— △2	△2	— +4	△0	— +2
BtoB	売上高	60	71	+17.1% +10	75	+5.8% +4	83	+10.8% +8
	営業利益	△6	△13	— △6	△9	— +3	△1	— +8
アイスクリーム	売上高	61	43	△30.0% △18	42	△2.0% △0	49	+16.4% +6
	営業利益	4	△17	— △21	△18	— △0	1	— +19
中国事業 合計	売上高	243	255	+4.8% +11	284	+11.3% +29	330	+16.3% +46
	営業利益	△37	△71	— △34	△56	— +15	△8	— +48

17 © Meiji Holdings Co., Ltd. All rights reserved.

健康にアイデアを

meiji

- 本資料は投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。銘柄の選択、投資の最終決定はご自身でご判断をお願いいたします。
- 本資料に記載された業績見通しなどの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報、および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績などはさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。
- 本資料には、監査を受けていない参考数値が含まれます。
- 本資料には、薬品（開発中の製品を含む）に関する情報が含まれておりますが、その内容は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としたものではありません。

18 © Meiji Holdings Co., Ltd. All rights reserved.