



2024年3月21日

各 位

会 社 名 イノテック株式会社
代 表 者 名 代表取締役 社長執行役員 大塚 信行
(コード：9880 東証プライム)
問 合 せ 先 経営企画部長 宮崎 裕一
(TEL：045-474-9000)

イノテックグループ 新中期経営計画(2024年度～2026年度)

イノテックグループは、2024年3月21日開催の取締役会において、2024年度～2026年度にかけての中期経営計画を策定、決議致しました。これまでの中期経営計画は5か年計画としてきましたが、今回は3か年計画とすることで、変化の激しい半導体/エレクトロニクス業界に対応した柔軟な経営を行っていくことと致します。

1. 現中期経営計画の振り返り

2019年に発表した現中期経営計画(5か年計画)においては、数値目標としてROE8%を掲げました。現中計期間中の2021年度に10.4%と目標を一旦達成したものの、最終年度は特別損失計上の影響もあり8%には届かない見通しとなり、安定的に目標を超える収益力の構築には至りませんでした。

ただ、当該期間において、自社株買いによる資本構成の大胆な変更や業績の拡大により、ROEやROICが向上、資本コストも低下し、さらには増配の効果もあり株価は上昇、PBRは1倍を超える水準まで改善致しました。

事業面においては、ハード、ソフト、受託事業などを含めた自社製品/サービスの割合を高めることで事業ポートフォリオの改革を進め、東証の所属業種も「卸売業」から「電機機器」に変更となるなど、目に見える変化を実現し、売上、利益とも概ね拡大傾向で推移致しました。

2. 環境認識

半導体業界に対する日本政府の支援や海外企業の誘致、生成AIの普及やデジタル化の進展など当社グループを取り巻く事業環境は今後好転していくものと期待されます。一方で、地政学的リスクの顕在化への対応など、リスク管理にも十分な配慮が必要と認識しております。

こうした環境下、当社グループは昨年3月に東京証券取引所が公表した「資本コストや株価を意識した経営」についての要請を十分に考慮した計画を策定致しました。

3. ビジョン、方針

「未来を変えテック、イノテック ～Innovation Technology～」

社名の由来でもある Innovation と Technology を経営の根幹に据え、経営理念のひとつである「未来社会に貢献する」という命題にチャレンジ致します。革新的な技術により未来を変えていくことで持続可能な社会の実現のために不可欠な存在となることを目指します。

そのために、以下のミッションに取り組んでまいります。

「最先端技術と人を繋ぎ、豊かで快適な未来社会に貢献する」

「顧客に寄り添い、ともに課題を解決する」

「イノテックならではの付加価値の提供を目指す」

4. 目標

「ROE10%を目指す（8%以上を維持）」

「ROIC 8%を目指す（6%以上を維持）」

新中期経営計画では、資本コストを上回る資本効率性と株価/企業価値の向上を意識した目標設定が肝要と考えており、ROE に関して安定的に 8%を上回る水準を達成するとともに 10%を目指すことを最大の目標と致します。

資本効率性の改善は、業績の拡大を伴ったものでなければ企業価値の拡大には繋がらないため、利益の拡大も重視しており、ROE 目標達成には連結営業利益での過去最高益 (3,332 百万円) 更新が必要となります。

5. グループ共通の事業戦略

ROE や ROIC の向上、資本コストの低減、業績の拡大（成長）を実現するため、イノテックグループ全体で、以下の 3 つの戦略に取り組んでまいります。

1) 「営業利益率の向上」

ROE 等の向上には、第一に売上高営業利益率をはじめとした本業の採算向上が求められます。イノテックグループは自社製品比率の向上/メーカー化により利益率の向上を図ってまいりましたが、さらに付加価値の高い製品やサービスの提供を目指してまいります。

2) 「経営資源の再配分による事業ポートフォリオの最適化」

2014 年の中期経営計画で事業構造改革として商社からメーカー中心の事業への転換を掲げ、2019 年の中期経営計画で自社製品事業それぞれの拡大を目指してきました。新中計では、これらの事業のなかで注力分野、成長分野を見定め、経営資源の再配分を検討し、グループ内の組織再編や事業

撤退を含め、事業ポートフォリオを今一度見直す時期に来ていると考えます。それによって採算性や成長性のさらなる向上が実現できるものと考えております。

3) 「業績の安定性向上」

半導体業界への売上比率の高い当社グループにとって業績の安定性向上は、資本コストの低下にも繋がる重要なテーマと捉えております。特定業界、特定顧客依存からの脱却のため、製品等の充実を図るとともに、定期的に入見込めるストック型ビジネスの強化にも取り組む方針です。

6. 事業戦略

「営業利益率の向上」、「事業ポートフォリオの最適化」、「業績の安定性向上」の実現のため、各セグメントでは以下の戦略を中心に事業を発展させていく計画です。

「テストソリューション事業 ～製品ポートフォリオの拡充と最適化～」

テストソリューション事業は、特定顧客への依存や収益変動の大きさが課題となっております。引き続き NAND フラッシュメモリー向けテスターを主軸としながら、CMOS イメージセンサーなど他のデバイス向けテスターへの展開や、テストシステムの一部を担う機能の提供（バーンイン工程用ボード、キャプチャーボードなど）に事業範囲を広げてまいります。STAr は、強みであり比較的安定した収益が見込めるファウンドリ向け信頼性評価装置や研究開発用プローブカードに経営資源を集中するとともに、高周波、化合物半導体、パワー半導体など成長性の高い分野への展開を進めます。

「半導体設計関連事業 ～グループ経営の基盤を固める強固な安定収益～」

半導体設計関連事業は、安定的な収益が見込める現在のビジネスモデルをベースに、さらなる成長や収益性の向上を目指し、事業領域を拡大していきます。米国ケイデンス社の EDA ツールや各種シミュレーション/解析ツールを駆使し、従来の IC 設計から基板設計やシステム製品の設計に範囲を広げ、効率的な設計開発をサポートする体制を目指します。さらに、ツールの提供にとどまらず、設計自体をサポートするサービスの提供を子会社の三栄ハイテックスやモーデックとの連携により実現していきます。

「システム・サービス事業 ～マスカスタマイゼーション～」

システム・サービス事業は、ハード、ソフト、コンサルなど様々な形で顧客の製品への付加価値提供を目指しております。顧客ニーズを的確に捉えたパーソナライズドサービスを念頭に、B to B 分野における「マスカスタマイゼーション」を基本的な戦略として掲げ、ビジネス拡大を行ってまいります。キャッシュレス決済端末、エッジコンピューティング、画像処理など特徴的な技術により、イノテックらしく顧客満足度の高いソリューション提供に尽力致します。また決済端末のサービス収入のようなストック型ビジネスの拡大にも注力致します。

また、セグメントを超えたシナジーとしてシミュレーションプラットフォームの活用を目指します。半導体設計や自動車開発の場で、当社グループの事業セグメントを跨ぐ形で強みとなっているのが、シミュレーション/解析、検証のためのツールやコンサルティングサービスです。デジタルツインが注目されるなか、当社の提供するシミュレーション関連の製品やサービスが、顧客の開発効率の改善や製品付加価値の向上に資することを目指し、ノウハウの蓄積を進めてまいります。

7. 資本政策

2018年2月に公表した「イノテックグループの資本政策に関する基本方針」については新中期経営計画においても踏襲してまいりたいと考えております。具体的な数値の目安や施策に関しては、以下を念頭に置いております。

- D/E レシオ 0.5 倍以下
- 現預金保有は月商の 2 カ月以内
- 配当性向は 50% 程度
- 取引銀行との政策保有株式の見直し
- 在庫水準の適正化と運転資金管理

新中期経営計画期間中におけるキャピタルアロケーションについて、営業キャッシュフローは 80 億円程度と見積もっており、配当や自己株取得による株主還元は 30~40 億円程度、既存事業への投資に 40 億円程度を振り向けることを想定しております。一方、D/E レシオ 0.5 倍までをデットキャパシティと捉えると、およそ 40 億円程度の追加投資が可能となり、M&A を中心とした成長のための投資も十分可能であると考えております。

8. サステナビリティ

当社グループでは「ヒューマンキャピタルマネジメント」、「サプライチェーンマネジメント」、「エレクトロニクス技術を通じた社会課題の解決」、「社会との共生と持続可能な未来への貢献」、「経営基盤の整備」の 5 つのマテリアリティを特定し、それぞれに KPI を設定、開示しております。

ヒューマンキャピタルマネジメントに関しては、ダイバーシティの推進に加え、モチベーション向上のための報酬制度見直しや福利厚生の充実策を段階的に講じております。女性管理職については新中計期間中の 2025 年に 5%、2030 年に 10% とすることを目標として掲げております。

気候変動への対応については、本社ビル屋上へのソーラーパネル設置工事の実施を完了し、さらに 2050 年までに Scope 1・2 の温室効果ガス排出量を実質ゼロにするという目標達成に向け、具体的な計画を策定中です。

9. まとめ

イノテックグループは、事業戦略、財務戦略、ESG/サステナビリティ推進を有機的に結び付け、ブライム市場上場企業に相応しい活動を行うことで、持続的、長期的な企業価値の向上と社会への貢献

に努めてまいります。

新中期経営計画の詳細につきましては、5月10日開催予定の2023年度決算説明会においてご説明させていただきます予定です。

以上

イノテックグループ 新中期経営計画（FY2024～2026）

現中期経営計画(FY2019～2023)の進捗

現中期経営計画の振り返り

■ テストソリューション事業の成長

- ・業績は5年間で大きく伸長

⇒汎用的な製品ラインナップとリソース拡充が今後の課題

■ 自社製品売上の増加／メーカー機能の強化

- ・サービスを含めて売上高の7割超を自社製品が占める

⇒次のターゲットマーケットの選定と製品開発への注力、EMSとの協力体制強化がカギ

■ 顧客ベースの拡大／海外顧客開拓

- ・製品の多様化によって顧客も多様化
- ・テストソリューション事業はアジア、北米への進出が加速
- ・三栄ハイテックスの海外進出が進展

⇒地政学的リスクを検討しつつ、テスター以外の製品も海外展開を狙う

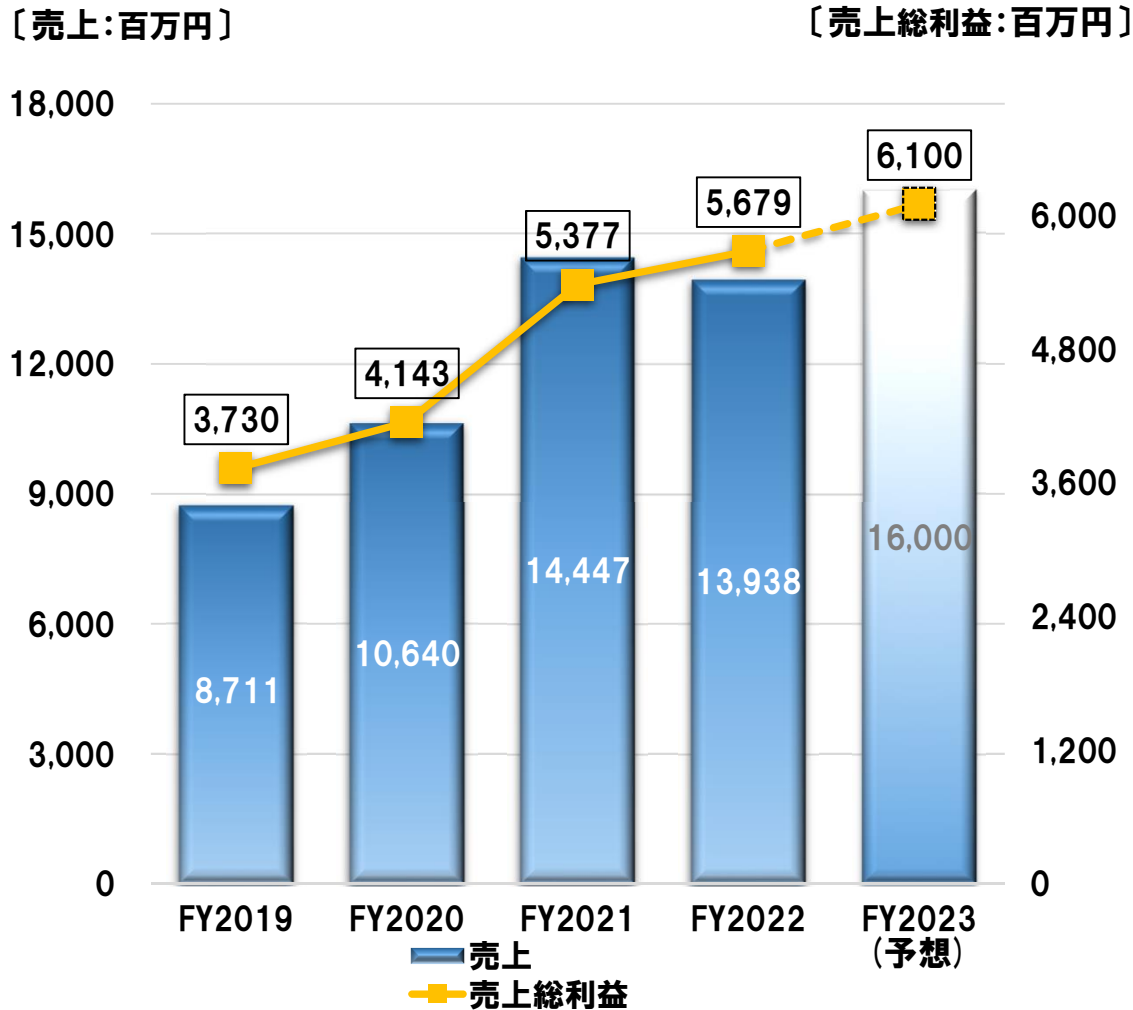
■ 新規分野への積極的な取り組み

- ・CVCへの投資では産業用ロボット向けの物体認識・アーム制御AIを中心に一定の成果

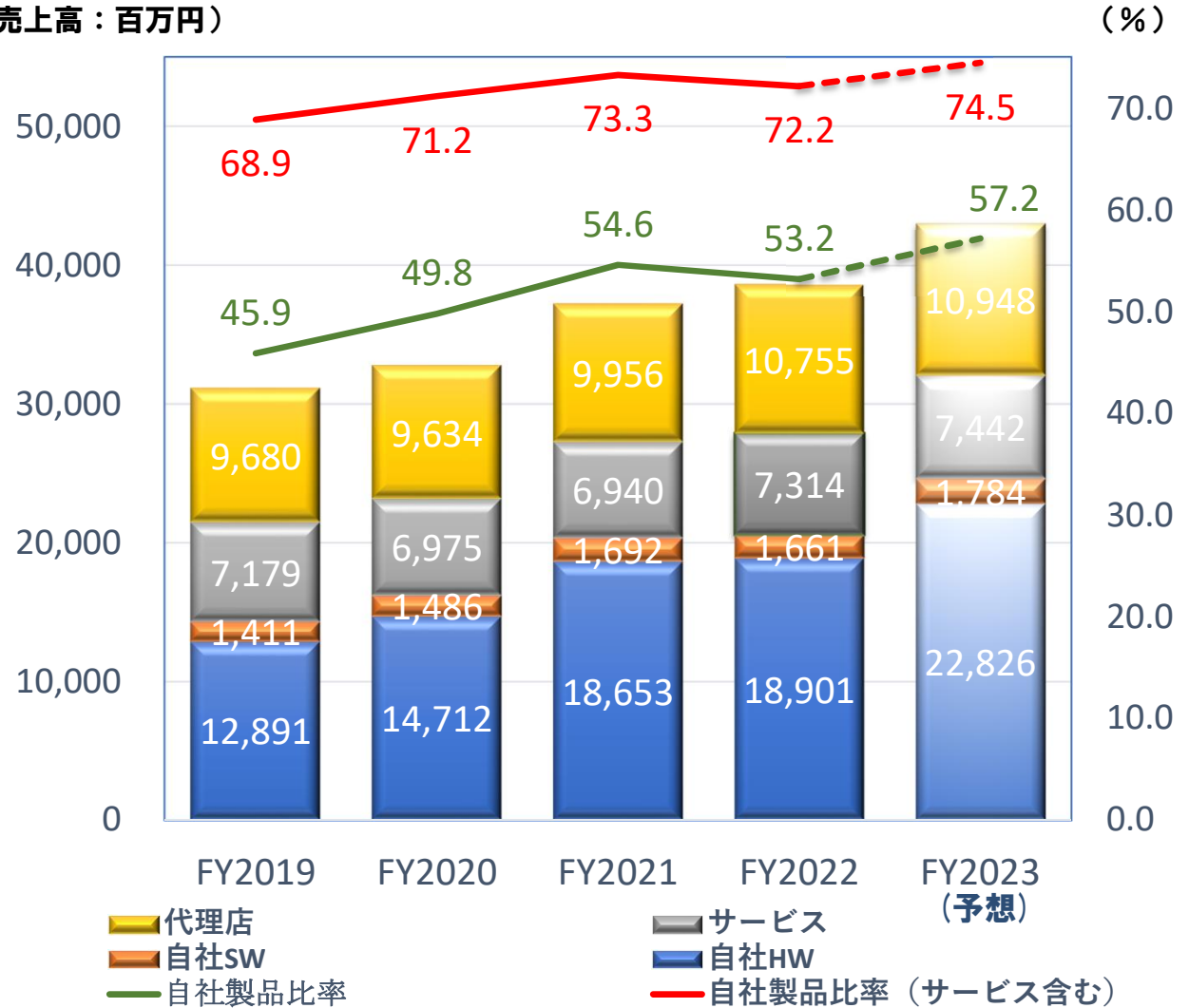
⇒イノテックグループの要素技術が活かせる分野を開拓していく

テストソリューション事業の成長と自社製品売上比率の推移

【テストソリューション事業業績】



【自社製品売上比率】

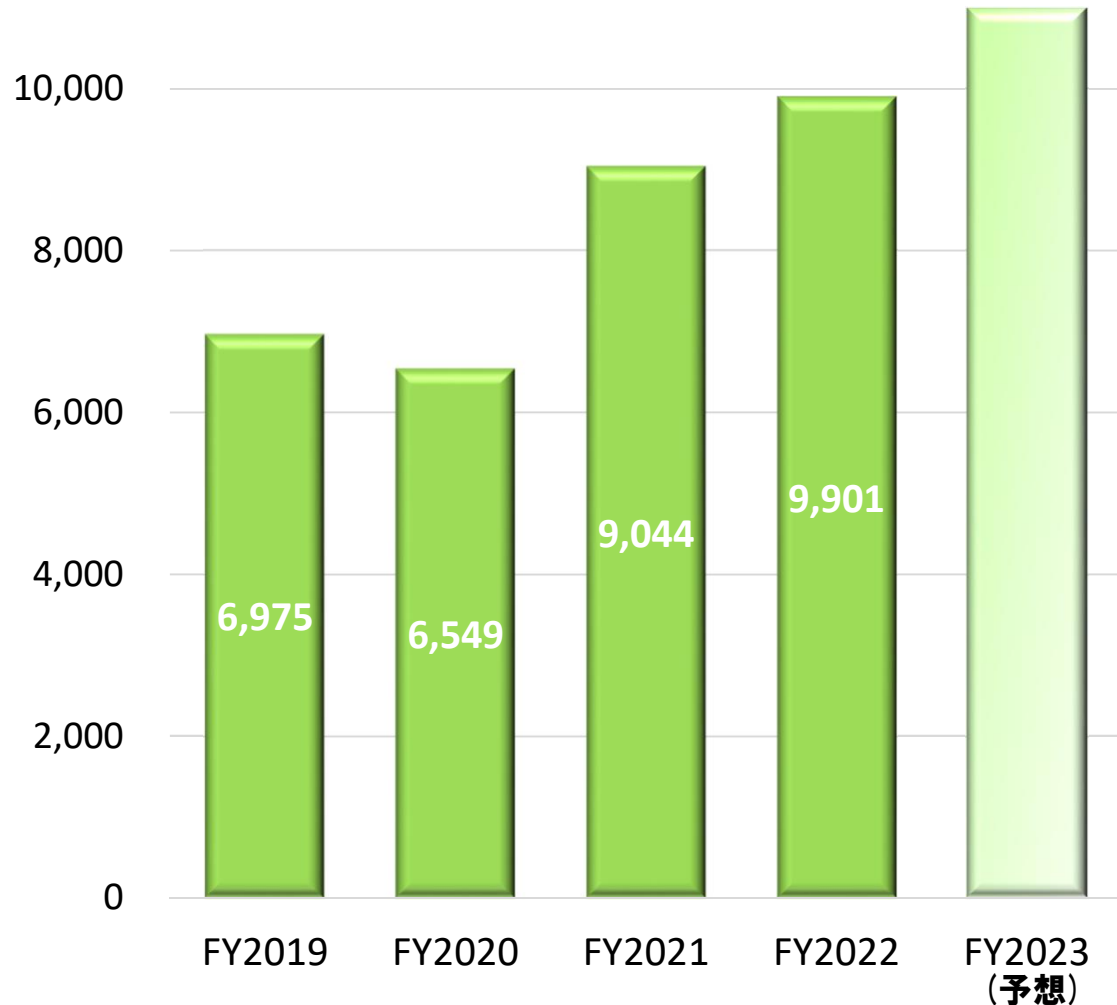


(※) 百万円未満切捨て

海外売上高の推移と新規事業展開

(百万円)

海外売上 (連結)



OSARO社の産業用ロボット向け認識・制御AIを用いた自動化ソリューション



産業機器向けエッジ顔認証



クラウド決済システムの開発・販売・サービス提供



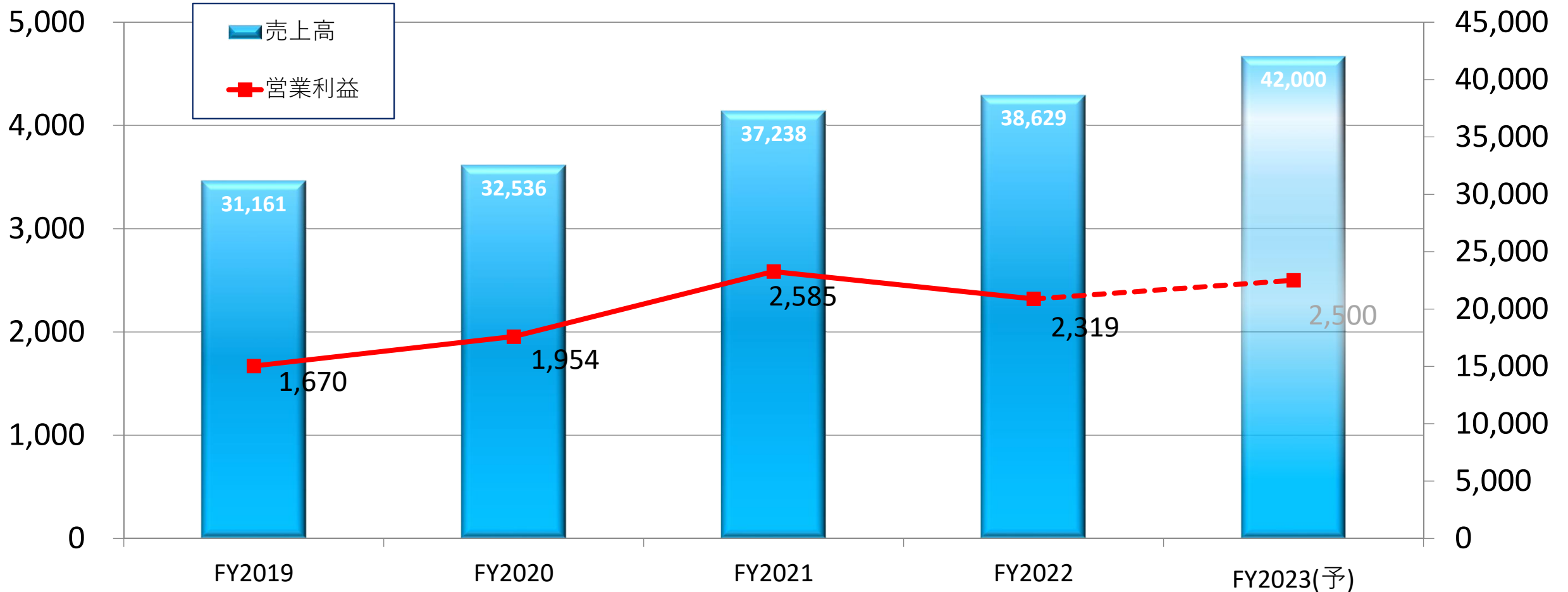
FY2019～2023の業績推移

営業利益

〔百万円〕

売上高

〔百万円〕



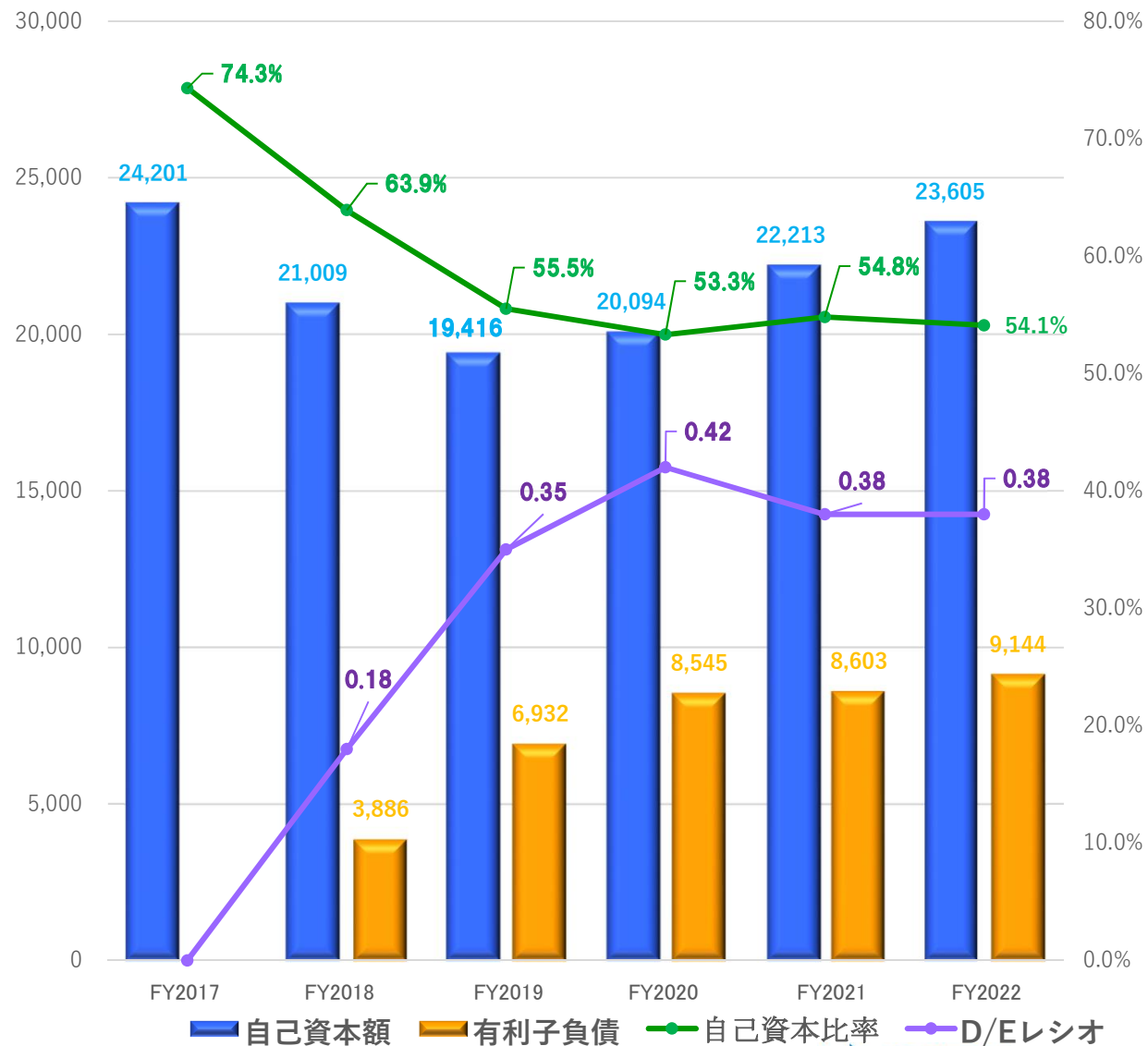
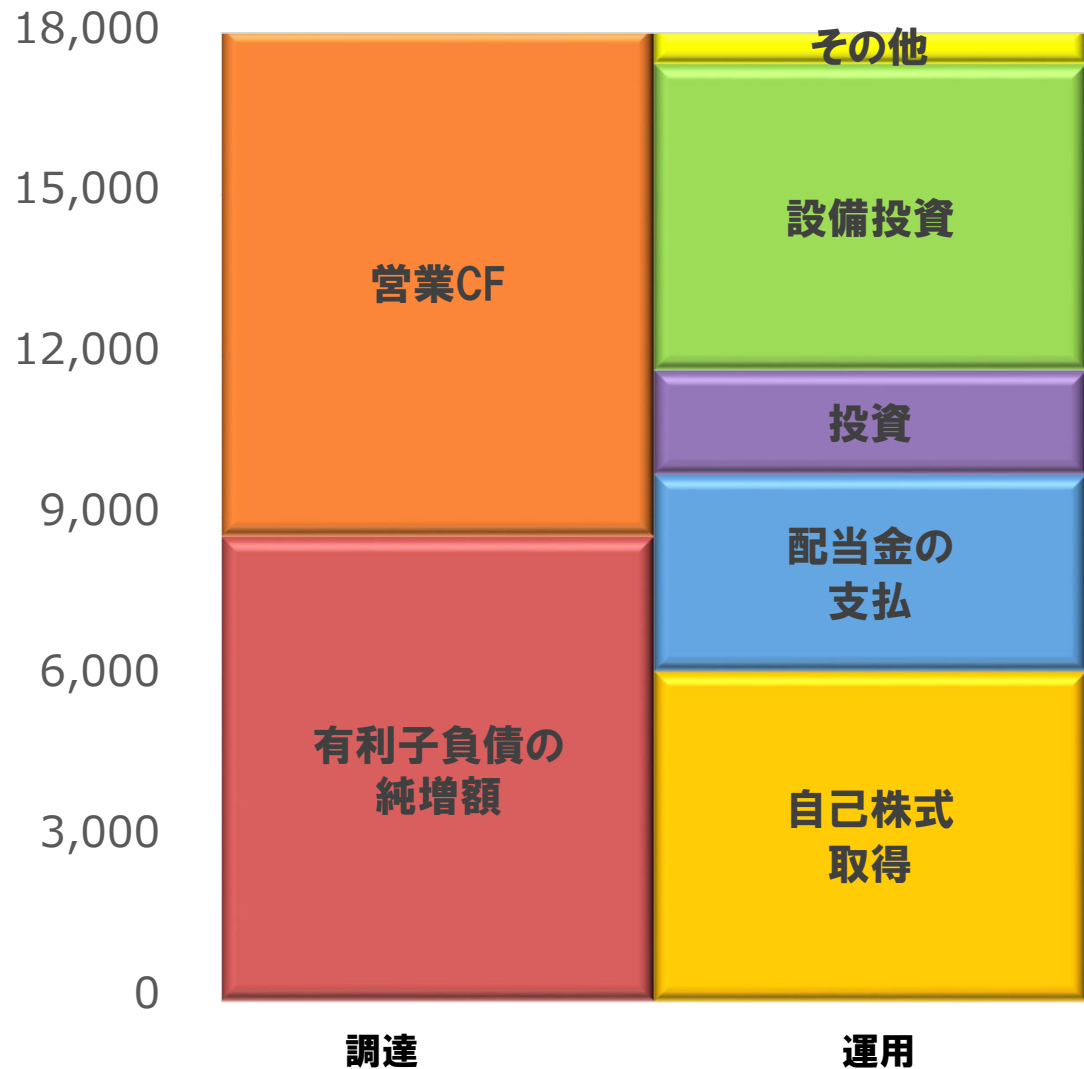
(※) 棒グラフの上に位置する数値は売上高の通期合計です

(※) FY2023は、11月9日に公表した修正後の業績予想です

キャッシュフローと資本構成の変化

FY2018~2022

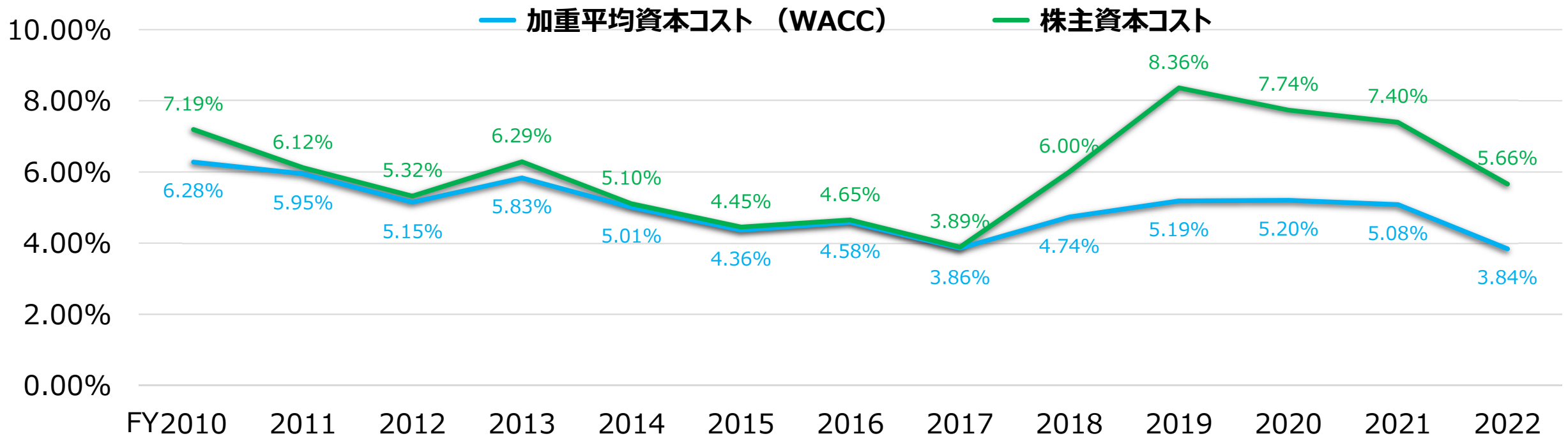
(百万円)



資本コストに関する当社グループの考え方

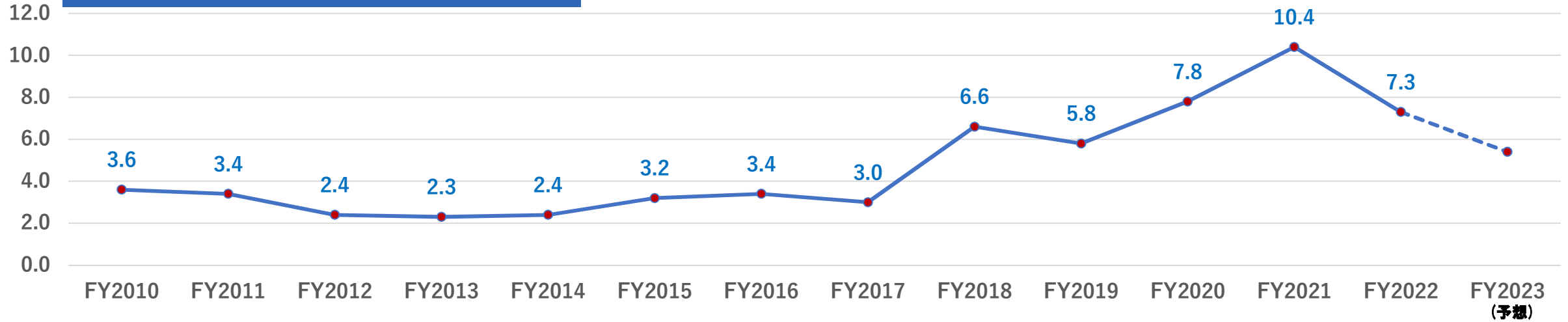
- 資本コストは投資家の期待収益率であり、株主資本コストは最低で8%を基準とすべき
- 資本コストについては、外部データを基にした数値(CAPM)と、株主資本コストを8%とした場合の数値の双方を把握し、社内で共有している

【外部データを基にした数値(CAPM)】

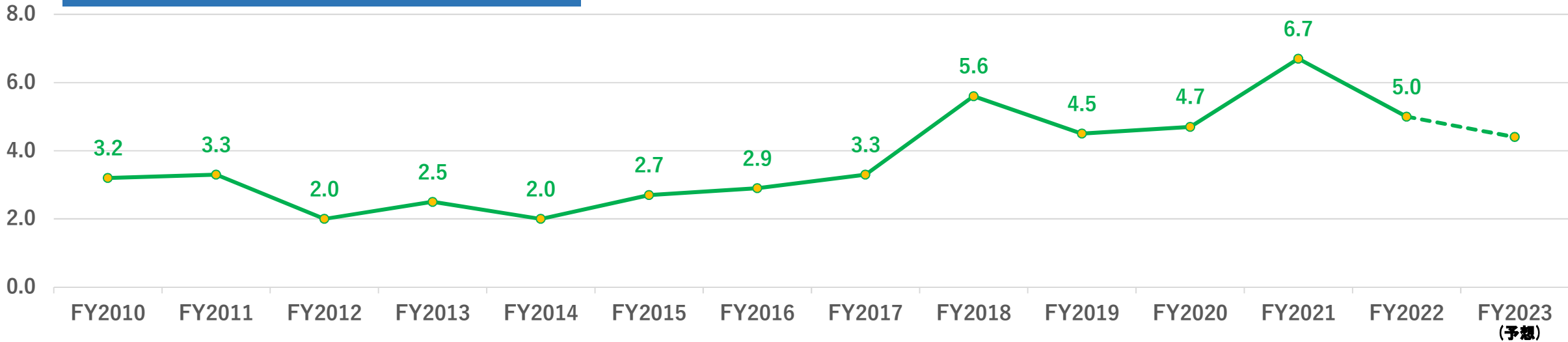


ROEとROICの推移

ROE（自己資本利益率）



ROIC（投下資本利益率）



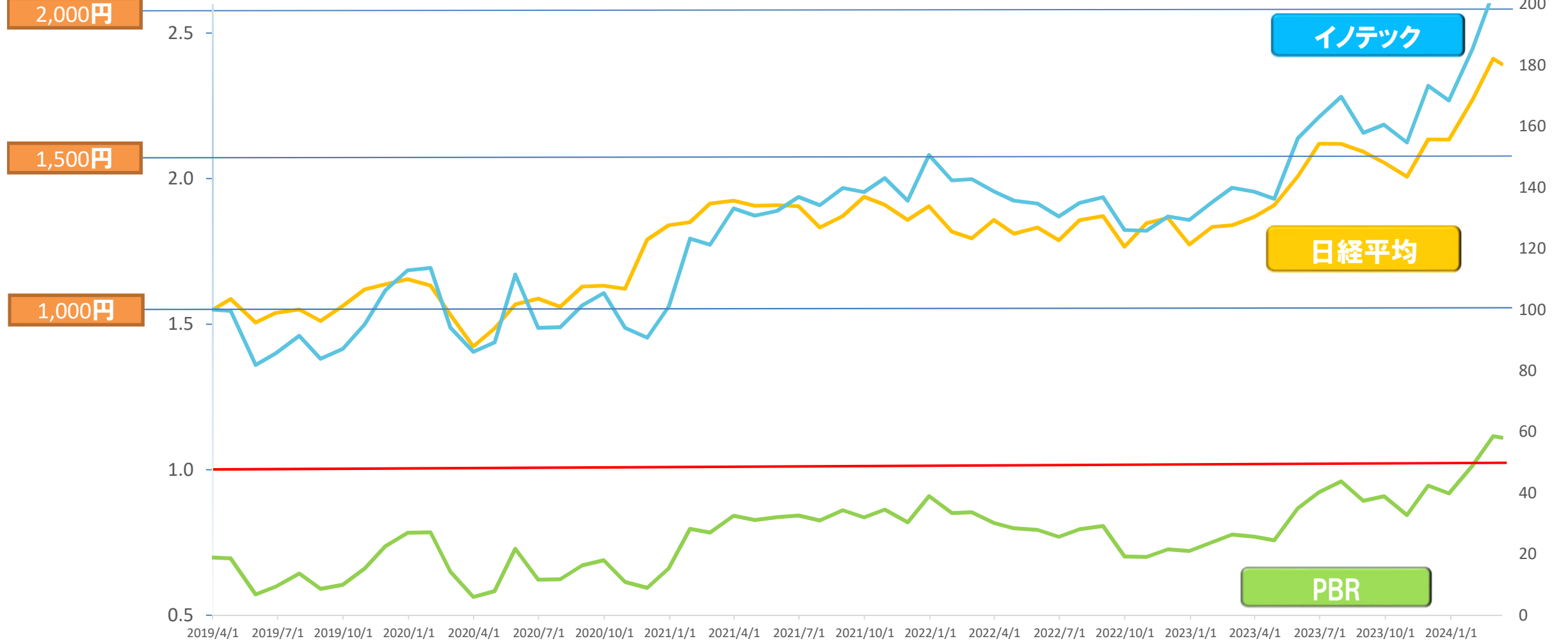
➤ ROEは2021年度に10.4%を一旦達成したものの、最終年度は特別損失計上の影響もあり8%には届かず

FY2019~2023の株価とPBR推移

イノテック株価

PBR〔倍〕

2019/4/1比〔%〕



➤ 資本コストの低下や増配の効果もあり株価は2倍超、PBRは1倍を超える水準まで成長

現状評価・分析

$$PBR = ROE \times PER$$

$$PER = \frac{1}{\text{資本コスト} - \text{期待成長率}}$$

- 自己株取得による資本構成の大胆な変更と業績拡大により資本収益性指標は大幅に改善したが、安定的にROE8%を上回ることができていない
- 負債利用によりWACCは低下しているが、半導体市況、特定顧客の動向に業績が左右される傾向にあり、株主資本コスト(β値)が高い可能性がある
- 成長戦略が投資家に十分理解されていない

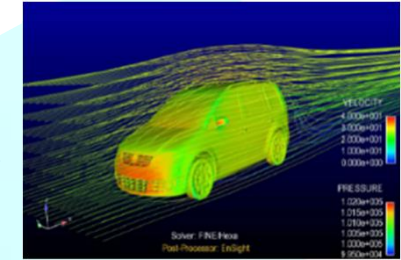
新中期経営計画(FY2024～2026)基本方針

テクノロジーの進化と技術革新へのチャレンジ

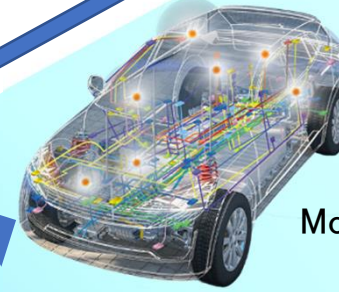
チップレットへの対応やシミュレーション・プラットフォームの提供など、進化していくテクノロジーや新規分野に対し、要素技術を活かしたグループ横断的な取り組みによってイノテックならではのソリューションを実現していく



ML/AI化

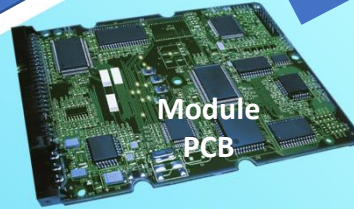


熱流体解析



Model Based Design

System



Module
PCB



Package



Chip

-3DIC: Chip-let

- ・多種多様なChip、他社Chipの混載
- ・超最先端プロセスの必要性無し
- ・熱/ノイズの問題



分散処理/Cloud環境
大規模なSimulationの実現

- ・LSI微細化 ($\mu\text{m} \rightarrow \text{nm}$)
- ・Power IC , Mixed Signal化
- ・FPGA \rightarrow ASIC化の動き

Vision

未来を変えテック、イノテック

~INNOVATION TECHNOLOGY~



Mission

- **最先端技術と人を繋ぎ、豊かで快適な未来社会に貢献する**
- **顧客に寄り添い、ともに課題を解決する**
- **「イノテックならではの」の付加価値の提供を目指す**

数値目標

基本的な考え方

- 株価/PBR上昇には収益性(ROEなど)と成長性(PER)双方の向上が必要

具体的目標

- ROE 10%を目指す (8%以上を維持)
- ROIC 8%を目指す (6%以上を維持)

業績の目安

- 連結営業利益の過去最高益(2007年度:33億32百万円)を更新
- 営業利益率7~8%

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応(グループ共通の事業戦略)

ROE、PER向上のための基本戦略(ROE向上、資本コスト低下、期待成長率向上)

➤ 営業利益率向上

- ・各事業の成長と収益性改善
- ・業務効率改善のための施策(DX投資など)

➤ 経営資源の再分配による事業ポートフォリオの最適化

- ・成長分野への集中投資
- ・事業見直し並びにグループ再編

➤ 業績の安定性向上

- ・ストック型ビジネスの強化
- ・特定顧客依存からの脱却
- ・製品ラインナップの充実

事業ポートフォリオに関する基本方針①

【基本方針】

当社は、顧客課題を解決することで持続可能な社会の実現を目指すとともに、事業の収益性や成長性、また資本効率などを勘案して事業ポートフォリオの最適化を図ることで企業価値の向上に努めます。

【事業ポートフォリオの構成および位置付け】

当社グループは、提供する製品・サービスに基づいて事業を「テストソリューション事業」、「半導体設計関連事業」、「システム・サービス事業」の3つのセグメントに区分し、各セグメントを統括する事業責任者を置いて当社の事業部門とグループ会社が連携して事業活動を推進する体制を構築しています。各セグメントは、主に下記の製品・サービスにより構成されます。

■テストソリューション事業

半導体テストシステム、信頼性評価装置、プローブカード、等

■半導体設計関連事業

半導体設計用ソフトウェア、LSI設計開発支援、シミュレーションモデル開発、等

■システム・サービス事業

エッジコンピューター、クラウド型決済サービス、組込みソフト開発検証ツール、AIカメラシステム、MBD支援、等

事業ポートフォリオに関する基本方針②

当社グループは、3つの事業セグメントを次の通り位置付けており、事業環境や景気動向、成長性等を踏まえて事業ポートフォリオの最適化を図っています。

セグメント	区分	特徴
テストソリューション事業	中核事業	大きな成長が期待できるが、半導体市況の影響を受けやすい事業
半導体設計関連事業	安定事業	長期に渡って安定的に利益貢献する事業
システム・サービス事業	成長事業	ストック型ビジネスの拡大等により今後の成長が期待できる事業

【事業ポートフォリオの運用・見直し】

当社の取締役会は、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、年度計画に対する各事業の進捗状況について定期的にモニタリングしています。また、事業年度の終了時には、資本収益性や成長性、競争力など所定のKPIを用いて事業ポートフォリオの構成について検討を行い、必要に応じて事業ポートフォリオを見直しています。

このようなPDCAサイクルを通じて、当社は経営資源配分の最適化を図っています。

事業戦略(FY2024~2026)

テストソリューション事業

- NAND向けだけでなくCIS向けも事業の柱に
- バーンインボードなどテスト周辺ソリューションで収益安定を目指す
- STArはファウンドリやパワー半導体向けソリューションにフォーカス

半導体設計関連事業

- ソフト代理店＋エンジニアリングによる付加価値の追求
- 設計サービス強化
- モーデックの技術を有効活用

システム・サービス事業

- 自動車業界の新しい流れを捉えたマーケティングとビジネス拡大
- クラウド決済サービスプラットフォーム構築と新規マーケット展開
- ODMや産業用PC、物流市場の需要を確実に取っていく

テストソリューション事業
～製品ポートフォリオの拡充と最適化～

テストソリューション事業 ～製品ポートフォリオの拡充と最適化～

テスター事業の製品ラインナップ拡充による新規市場・顧客の獲得

- **NANDフラッシュメモリ向けを主軸としつつ製品ラインナップを拡充**
 - ・ CMOSイメージセンサーなど他のデバイス向けソリューション事業の拡大
 - ・ バーンインソリューションなどの特殊技術を要するテスト周辺ソリューションの提供
 - ・ ロボット分野でも事業拡大を目指す



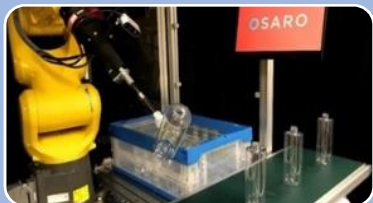
次世代NANDフラッシュメモリテストシステム

- ・ 先端メモリ向け高効率テストソリューションの開発と提供
- ・ バーンイン向けなどテスト周辺ソリューションの開発と提供



CIS向けテストソリューション

- ・ 高速画像処理・インターフェースソリューションの開発と提供
- ・ 車載向けCISテストソリューションの提供



AIロボットソリューション

- ・ AIを利用した物流効率化ロボットソリューションの開発と提供



テストソリューション事業 ～製品ポートフォリオの拡充と最適化～

STAr社の製品ポートフォリオ最適化

- ファウンドリ向け信頼性評価装置やプローブカードに経営資源を集中
- 高周波、化合物半導体、パワー半導体など成長性の高い分野へも展開

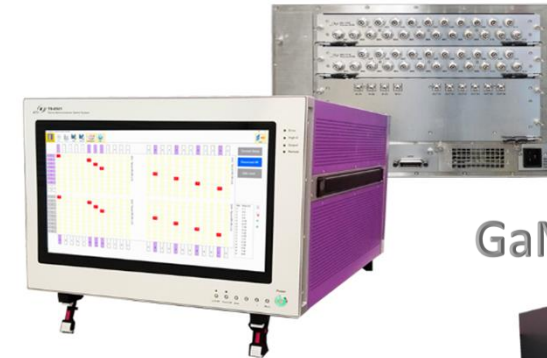
Foundry Solutions



Virgo Prima
WAT MEMS
Probe Cards



Pluto PLR / WLR
Process Reliability Test System



Taurus Instruments
LI/HV Switch Matrix
Precision SMUs

GaN SiC Solutions



AARTS – Accel-RF
Accelerated Reliability Test System



STAr Technologies

半導体設計関連事業
～グループ経営の基盤を固める強固な安定収益～

半導体設計関連事業～グループ経営の基盤を固める強固な安定収益～

開発分野	LSI		パッケージ		プリント基板		システム解析		構造解析	
	Chip	Package	Module PCB	System	熱流体	CFD				
ソリューション	設計	検証	設計	検証	設計	検証	EMC	熱	熱流体	CFD
設計・解析ツール cadence	→									
モデリングビジネス MODECH	→								→	
設計サービス 三栄ハイテックス株式会社 SANEI HYTECHS co.,ltd.	→									

現在のビジネスモデルをベースに安定的な収益をもたらす柱となる

開発、設計サポート範囲の拡大

- 従来のIC設計から基板設計やシステム製品の設計に範囲を広げ、効率的な設計開発をサポートするシミュレーション・プラットフォームの提供を目指す

設計サービス力の強化

- ツールの提供にとどまらず、三栄ハイテックスやモーデックとの連携により設計自体をサポートするサービスの提供体制を強化

システム・サービス事業
～マスカスタマイゼーション～

システム・サービス事業～マスカスタマイゼーション～

産機向けエッジ顔認証“INNINGS EDGE FACE(仮称)”をリリース予定
(生産設備、工作機械にアドオン)



受付端末
スマートログイン



工場内の装置
ログイン、操作ログ、人トレース

建機・フォークリフト向けの人物検知、
停止制御の機能を備えたシステム開発



REGULUS

現場の安全性確保はサステナビリティにも貢献

IT Access



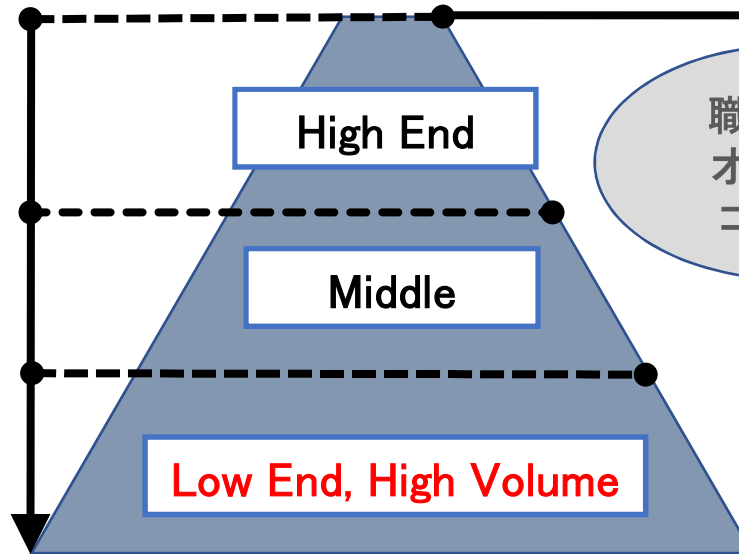
VMPU-04-E
EMV対応



VMPU-01L-E
EMV対応



VMPU-03
印刷QR



New Markets, New Services →

職域決済
オフィス・
コンビニ



オフィス・
コンビニ
EMV対応



券売機
精算機
物販機



小店舗
路面店



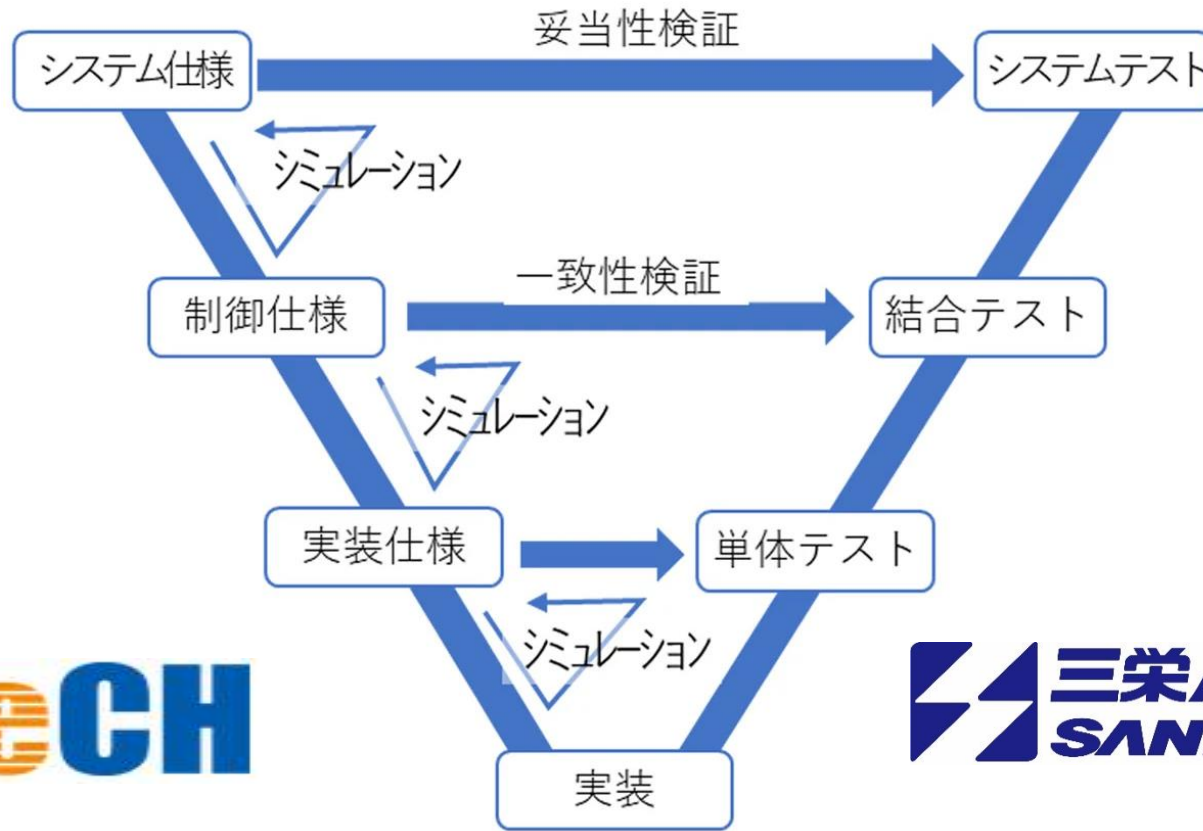
VMPU-03
印刷QR

BtoB分野において顧客ニーズを的確に捉えたマスカスタマイゼーションを提供

セグメントを超えたシナジー
～シミュレーション・プラットフォームの活用～

セグメントを超えたシナジー ～シミュレーション・プラットフォームの活用～

グループ内外の要素技術を活かしたイノテックならではのソリューションを提供



ソリューション案として設計効率化、品質向上のためのツール化にも注力
各設計プロセス毎のノウハウをモジュールコア化
⇒コアIP販売＋エンジニアリングサービス提供のビジネスモデルを展開

成長のための投資方針

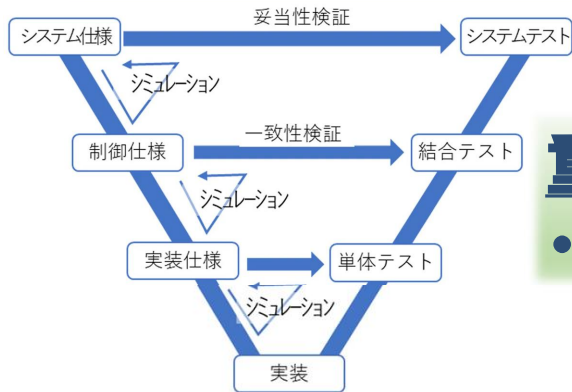
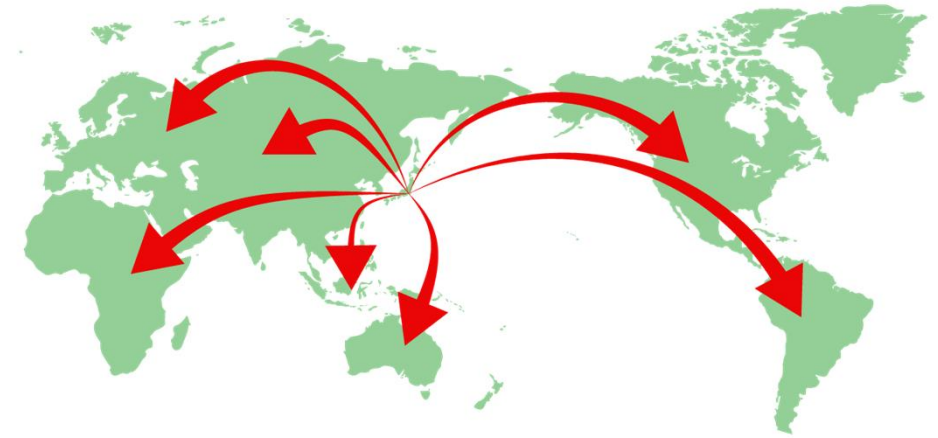


M&A

- ・企業への投資は買収(マジョリティ出資)を重視

グローバル化

- ・海外顧客発掘に積極的に取り組む
- ・地政学的リスクは十分に考慮



重点分野(グループ横断的なテーマ)

- ・チップレットやシミュレーション・プラットフォームなど新規成長分野

DX投資

- ・業務効率改善のための施策を継続



財務戦略(FY2024~2026)

新中計期間における具体的施策

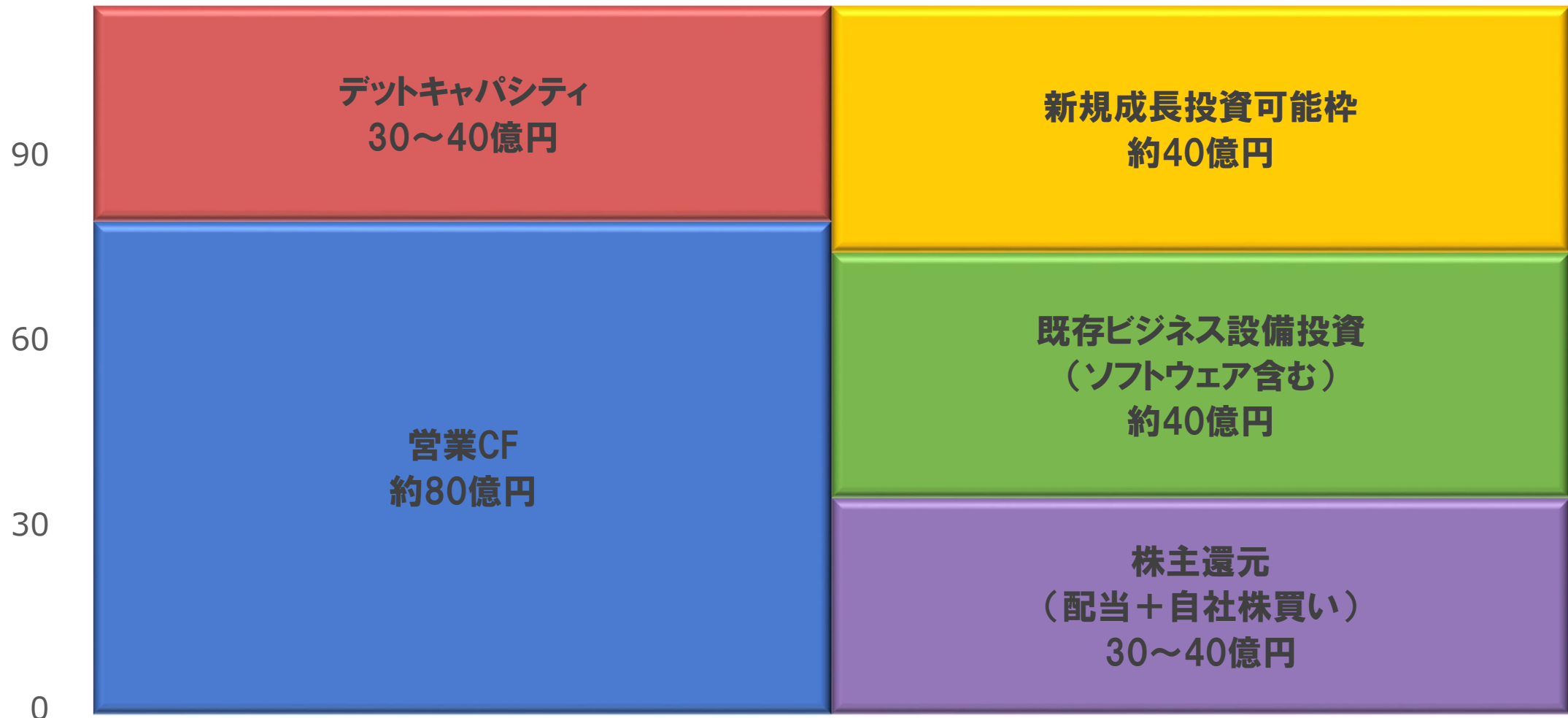
- 財務健全性維持と機動的な成長投資を図るため、D/Eレシオは0.5倍を上限とする
- デットキャパシティの有効活用
- 適正現預金水準は月商の2カ月程度まで
- 株主還元として配当性向は50%を目安とし、自己株取得を適時実施
- 政策保有株式の見直し
- 在庫水準の適正化と運転資金管理

財務戦略(FY2024~2026)

成長戦略と株主還元を重視したキャピタルアロケーション

(億円)

120



調達

運用

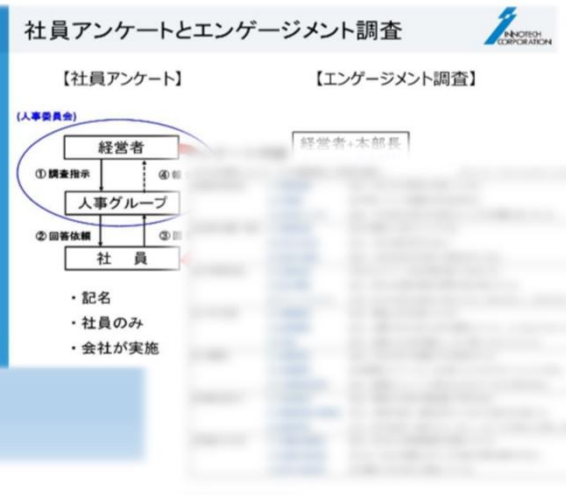
サステナビリティに関する取り組み マテリアリティを特定し継続的な企業価値の向上を図る

マテリアリティ	重点テーマ	KPI
ヒューマンキャピタルマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ・人材確保・育成、ナレッジマネジメント ・ダイバーシティ&インクルージョン ・モチベーションの向上 ・労働安全衛生、働き方改革・業務効率化 	<ul style="list-style-type: none"> ・女性管理職比率 2025年5%、2030年10%(国内) ・新卒女性採用比率 30%以上(国内) ・男性育児休暇取得率 50%以上(国内) ・有給休暇取得率 70%以上(国内)
サプライチェーンマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ・部材・材料調達と製品供給の安定化 ・持続可能エネルギーへのアクセス確保 ・サプライチェーンCSR行動基準 	<ul style="list-style-type: none"> ・仕入額の80%以上から行動基準の同意書入手(単体) ※RBA加盟の仕入先は行動基準同意とみなす
エレクトロニクス技術を通じた社会課題の解決	<ul style="list-style-type: none"> ・環境負荷低減製品での環境貢献 ・顧客企業の生産性向上 ・新規技術・分野への取り組み ・品質マネジメントによる生産性の改善 ・ディーセントワークの実現 	<ul style="list-style-type: none"> ・研究開発費比率4%以上(連結) ・重大事故0件
社会との共生と持続可能な未来への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・地球環境、気候変動への配慮、貢献 ・イノベーション・価値創造の促進 ・取引先とのパートナーシップ 	<ul style="list-style-type: none"> ・2050年までにScope1・2の温室効果ガス排出量を実質0に
経営基盤の整備	<ul style="list-style-type: none"> ・資本効率の向上 ・サクセッションプランニング、 ・情報セキュリティ、コンプライアンス 	<ul style="list-style-type: none"> ・ROE 10%を目指す(8%以上を維持) ・ROIC 8%を目指す(6%以上を維持) ・重大な情報セキュリティ事故0件

サステナビリティに関する取り組み

人的資本経営の継続

- ・従業員エンゲージメントの向上
- ・人材確保、育成(報酬、研修等の充実、リスキリング推進)
- ・ダイバーシティの推進



気候変動への対応

- ・2050年までにScope 1・2の温室効果ガス排出量実質ゼロへ
- ・本社ビル屋上に太陽光発電用パネル設置

地域貢献

- ・社内公募により地域貢献活動に関するコンテストを実施

CONFIDENTIAL

社会貢献活動に関するアイデア募集について

教室の課題例

課題例 ①

プログラム例

支援方法

- ① 資金の支援
公益活動や業界の発展など、社会貢献活動を行っている団体に資金提供することで、間接的に社会貢献活動を行う方法。
- ② 物的支援
自社製品やサービス、技術やノウハウの提供による社会貢献。その他、設備提供による社会貢献など、直接的に社会貢献活動を行う方法。

将来の事象に関する記述についての注意

本プレゼンテーション資料が提供する情報には、当社の現時点における期待、見積および予測に基づく記述が含まれています。これらの将来の事象に係る記述は、当社における実際の財務状況や活動状況が、当該将来の事象に係る記述によって明示されているもの又は暗示されているものと重要な差異を生じるかもしれないという既知及び未知のリスク、不確実性その他の要因が内包されています。