株式会社ファインシンター

新中期経営計画
Vision2030

2027年3月期～2031年3月期

はじめに

❶中期経営計画2025　振り返り

❷新中期経営計画

- 当社グループを取り巻く環境と取り組むべき事項
- 新中期経営計画の位置づけとテーマ
- 経営目標
- 事業戦略
- 人的資本戦略
- サステナビリティ
- 資本配分および株主還元方針

ファインシンター基本理念

«基本理念»

ものつくりを通し、
すみよい社会と人々の幸せに貢献する。

«長期方針»

- 21世紀に勝ち残る企業基盤を確立する品質第一に徹し、魅力ある商品・技術の実現
- 良い社風を築き、地域に信頼される企業を目指す
- 明るく働きがいのある職場を築く

※「無限」という言葉を当社のロゴマークに込められたもの

FINE 精密で素晴らしい ＋ SINTER 焼結製品
↓
FINE SINTER 無限大の可能性

基本理念に基づいた長期方針による未来ビジョンの実現を目指す。

本経営計画に込めた思い

ファインシンターグループは、材料機能の創成と高精度部品製造を強みとする粉末冶金技術を中核に、設計・評価技術や他工法などの周辺技術との融合を進めることで、高付加価値製品を創出し、事業成長を実現してまいりました。一方で、当社を取り巻く事業環境は、過去に例のない大きな転換期を迎えており、技術革新は加速度的に進展し、社会や産業界から求められる水準も日々高度化しています。こうした中、従来の延長線上では対応しきれない構造的な変化が生じており、今まさに当社グループは企業としての真価が問われています。

このような環境変化に対応すべく、当社グループが有する技術融合の強みを軸に、事業ポートフォリオの見直しと収益構造の転換を加速させることを目的に、本中期経営計画を策定いたしました。

当社グループの競争力の源泉でもある「技術の応用・融合による価値創造」は、変化が激しい現在の産業構造の中において、その重要性を一層高めており、将来の成長を支える中核的な取り組みであると認識しております。こうした取り組みを起点として、既存事業の収益力強化と成長領域への経営資源の重点配分を両立させることで、資本効率の向上と持続的な企業価値の拡大を図ってまいります。

また、一昨年発生した不祥事を厳粛に受け止め、当社グループは、再発防止の徹底に取り組むとともに、企業体質の強化を通じて社会からの信頼回復を図り、持続的な成長に耐え得る強固な経営基盤の構築を目指してまいる所存です。

本中期経営計画を100年企業に向けた確かな礎として位置づけ、不退転の決意をもって本計画を着実に実行し、社会からの信頼を回復・強化するとともに、当社を次の成長ステージへと引き上げてまいります。

代表取締役社長　山口登士也

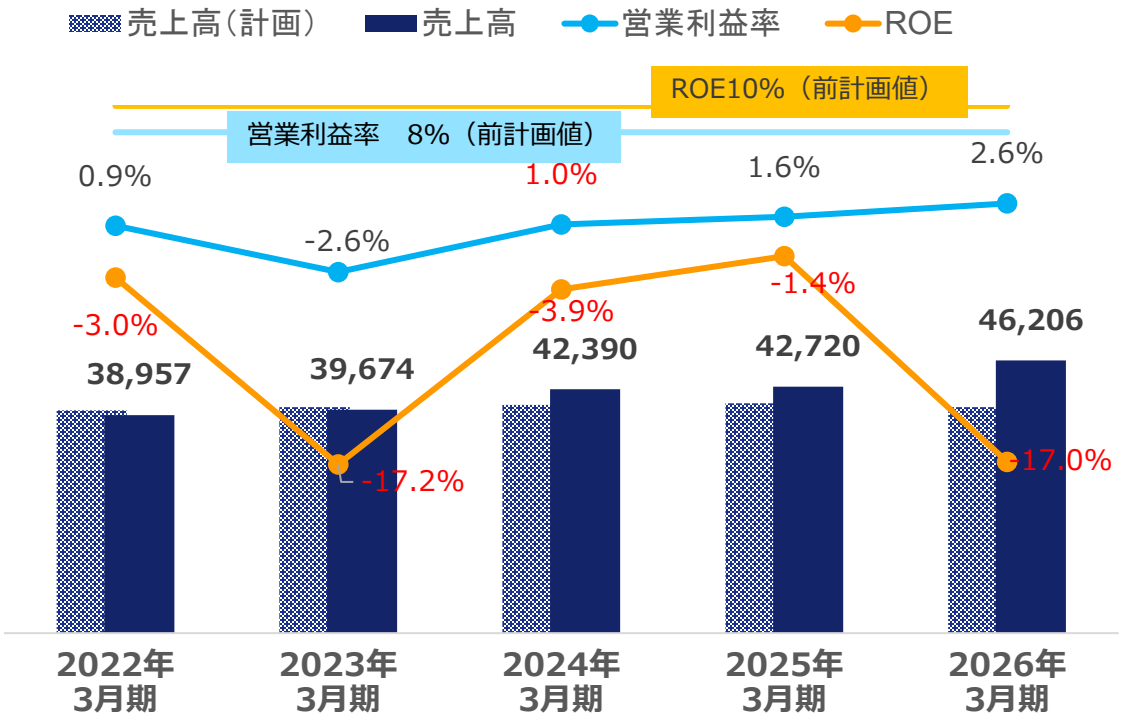
目次

はじめに

❶中期経営計画2025　振り返り

❷新中期経営計画
- 当社グループを取り巻く環境と取り組むべき事項
- 新中期経営計画の位置づけとテーマ
- 経営目標
- 事業戦略
- 人的資本戦略
- サステナビリティ
- 資本配分および株主還元方針

中期経営計画2025（2022年3月期～2026年3月期）の振り返り



	2026年3月期（当初計画値）	2026年3月期（実績）	計画対比
売上高	40,000	46,206	+15.5%
営業利益率	8%	2.6%	-62.6%
ROE	10%	-17.0%	-27.0pt
CO2	-40%	-42.6%	2.6pt

振返り

事業ポートフォリオ変革

- 磁性材は順調に拡大も、他の製品群で新規提案不十分で新規受注減少
- 鉄道油圧の売上伸長不足

収益基盤の抜本的改革

- 製品構成変化で不採算品の影響顕在化
- モノづくり改革の遅れ
- 投資が営業CF拡大に寄与せず

- タイ：市場低迷も第2拠点設置・輸出拡大で増収
- 中国：競争激化で売上・利益減少
- 米国：製品構成変化で売上大幅減・労務費の上昇
- インドネシア：在庫見直し

経営基盤

- コンプライアンス意識不足

新中期経営計画への課題

事業構造面

- ✓ **収益基盤の強化**
  - 生産体制の最適化
  - モノづくり改革の推進
- ✓ **重点事業へのリソース重点投入**（ビジネスパートナーとの連携含む）

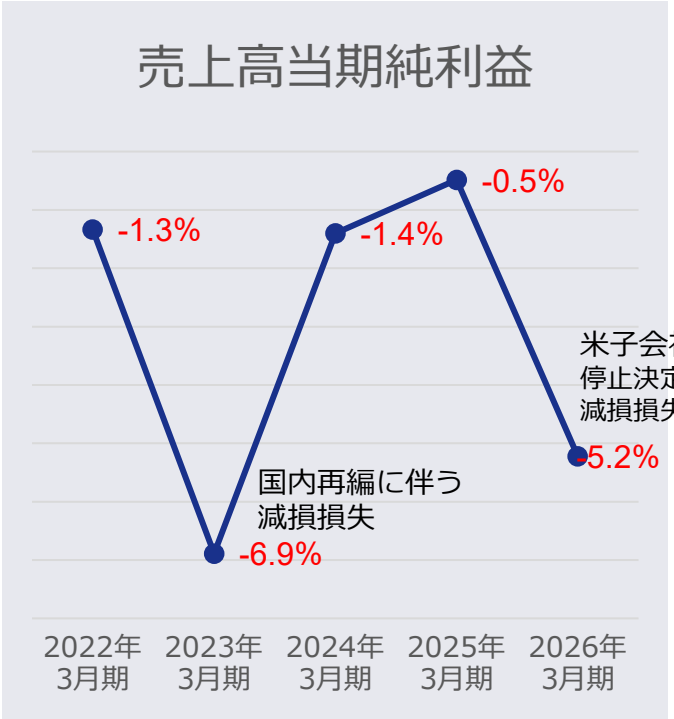
人材面

- ✓ **受動型から提案型への意識改革**
- ✓ **固有技術の伝承・進化・深化**
- ✓ **ガバナンス強化の取組み継続**

売上高は計画を上回って推移したものの、事業環境の変化に対応した収益構造改革の進捗遅れにより利益は計画を大きく下回る結果となった。新中期経営計画では、事業構造の見直しおよび働き方の改革を推進し、収益力の回復と持続的成長の実現に取り組む。

ROEの現状確認

ROE（自己資本利益率） ＝ **収益性** × **効率性** × **安全性**



レバレッジ投資が回収できず利益を圧迫・事業再編損失

低投資効率
未来Ｆａｃｔｏｒｙの遅れ
不採算品の影響拡大
グローバル市場の変化

資産圧縮による効率性向上

政策保有株式の売却　▲9億円
国内再編に伴う固定資産減損　▲14億円
米子会社の生産停止減損　▲22億円

レバレッジを活用した積極的成長投資の継続

目次

はじめに

❶中期経営計画2025　振り返り

❷新中期経営計画
- 当社グループを取り巻く環境と取り組むべき事項
- 新中期経営計画の位置づけとテーマ
- 経営目標
- 事業戦略
- 人的資本戦略
- サステナビリティ
- 資本配分および株主還元方針

当社グループを取り巻く環境と取り組むべき事項

取り巻く環境の変化

- **産業構造の変化**
  - 技術革新
  - AIとの協働
  - 国際競争の激化
- **消費ニーズの変化**
  - モノ消費→コト消費への変化に伴う車離れ
  - 所有→シェア・サブスク
  - 価格・量→価値・品質
- **総労働人口の減少**
  - 8掛け社会
- **環境配慮（脱炭素）**
- **人的資本経営**
  - サステナビリティリスクの高まり

取り組むべき懸念事項 社内で優先的に

- 少量不採算品の影響増加
- 構造改革の遅れ（モノづくり改革の遅れ）
- 設備の老朽化（生産性の低下）
- 技術継承（人材不足）
- ガバナンス強化

→ 稼ぐ力の低下

内外の環境変化に対応できる企業構造への転換が必要。

中期経営計画の位置づけとテーマ

前中期経営計画	新中期経営計画	次期中期経営計画	長期ビジョン
（2022年3月期～2026年3月期）	（2027年3月期～2031年3月期） Vision2030	（2032年3月期～2036年3月期）	

構造改革の実行

次世代に向けた新商品の開発・生産・販売体制の構築開始

- 未来Factoryの春日井工場展開
- 事業構造変革の開始

2026年3月期

変革を遂げる

構造 × 人

- ポートフォリオ変革の継続
- 収益基盤の強化
- 人的資本変革（未来志向へシフト）

2027年3月期　2031年3月期

持続的成長企業の実現

- 成長領域の中核事業化
- 強固な事業基盤

2032年3月期　2036年3月期

100年企業を目指して みんなが喜ぶ会社に

粉末テクノロジーの進化と応用で
新たな価値を無限に創造し、
モビリティ社会の未来を支え、
人々の幸せに貢献し続ける企業へ

骨子

変革を遂げる

構造 × 人

粉末テクノロジーの進化と応用で、新たな価値を無限に創造し、モビリティ社会の未来を支え、人々の幸せに貢献し続ける企業へ。

構造の変革

ポートフォリオ変革： →P19～
- 重点事業へのリソースの集中

収益基盤の強化：
- モノづくり革新・改革 →P16
- グローバル拠点再編 →P17～
- 不採算品対応

人の変革 →P26～

ガバナンスの徹底：
- 経営の透明性向上

プロフェッショナル集団*への回帰：
- フローが生まれる働き方支援
- 技能・スキル向上支援
- ウェルネス経営
- 組織力の強化
- 人材の多様化
- 職場環境の改善

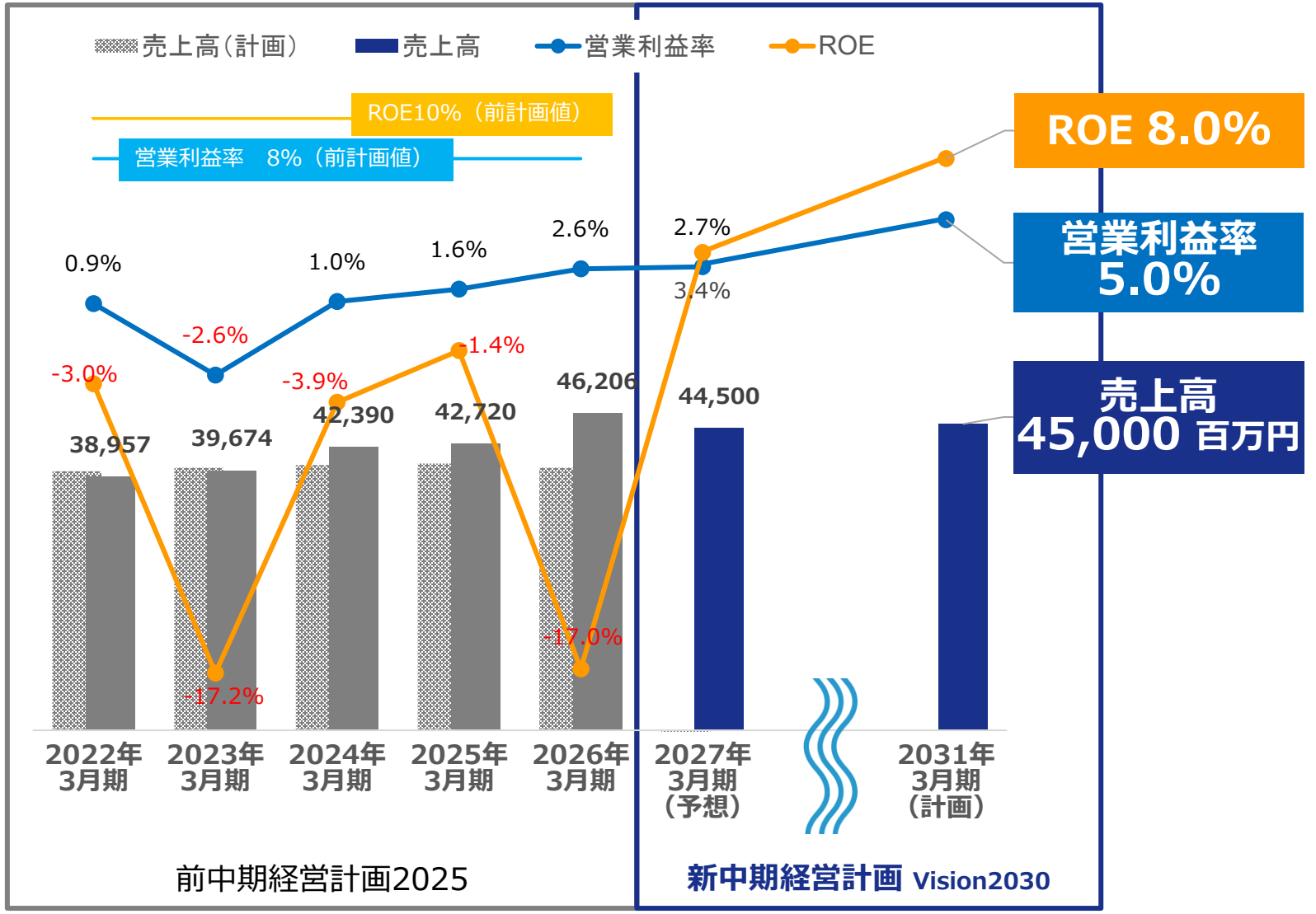
受動型から提案型企業へ変革を遂げ稼ぐ力を取り戻す

経営目標

**前中期経営計画の営業利益率、ROEは
いずれも計画未達となったため、事業環境
および収益力を再検証し、数値目標再設定**

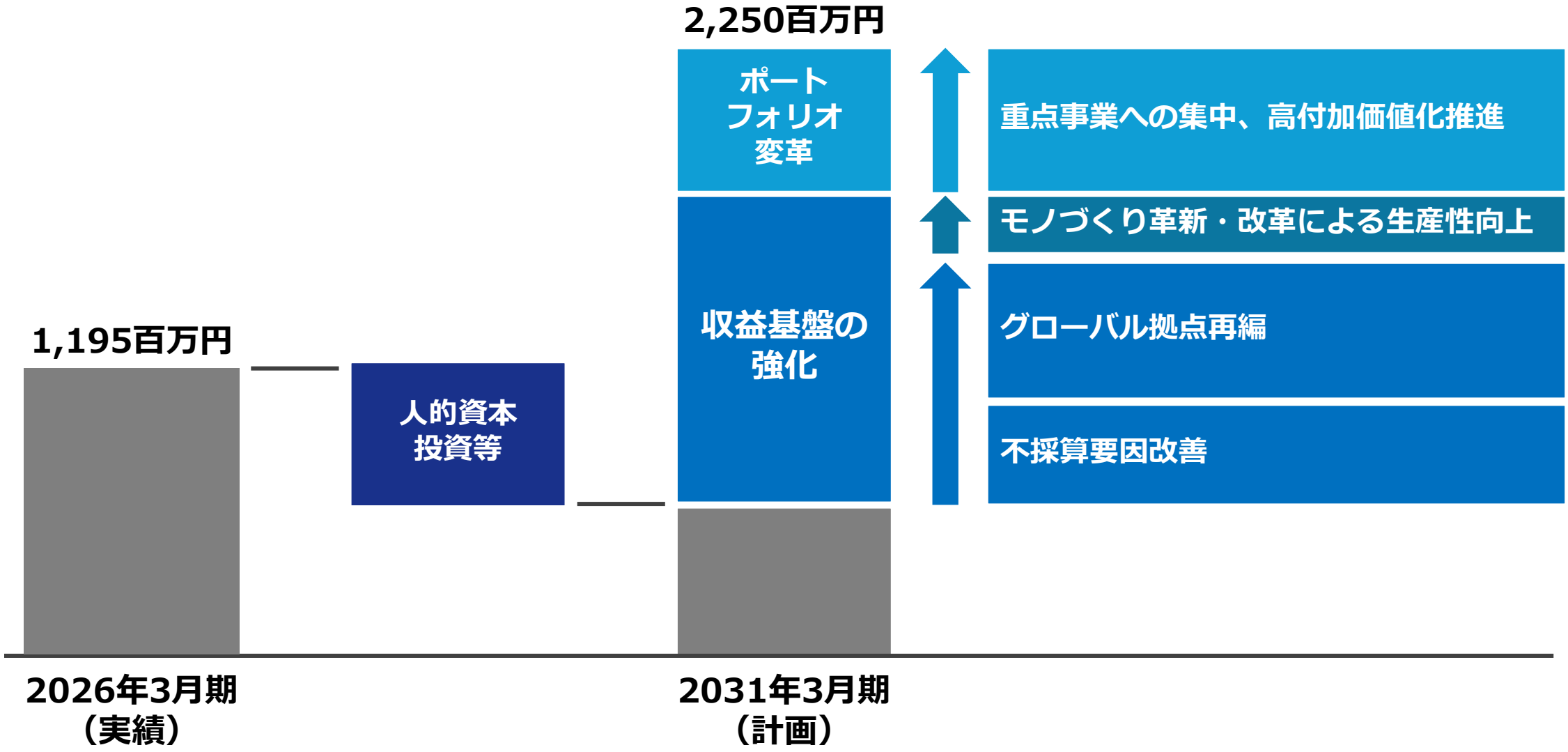
（単位：百万円）

		2026年3月期（実績値）	2027年3月期（予想値）	2031年3月期（計画値）
売上高		46,206	44,500	**45,000**
営業利益		1,195	1,200	**2,250**
営業利益率		2.6%	2.7%	**5.0%**
ROE		-17.0%	3.4%	**8.0%**
事業別	自動車焼結事業	41,895	40,790	**39,500**
	鉄道焼結事業	2,381	1,930	**2,900**
	油圧機器製品事業	1,920	1,780	**2,600**



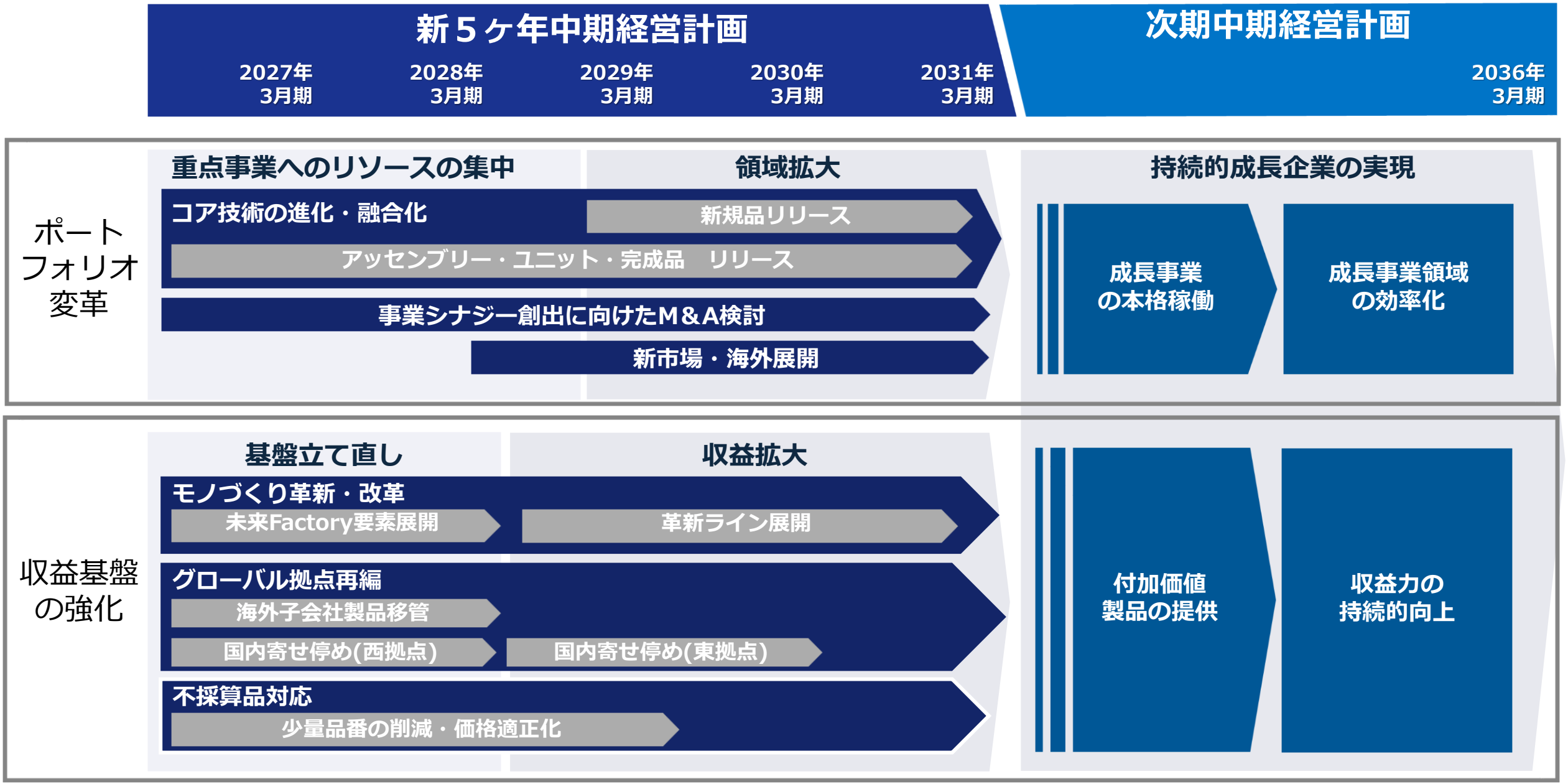
構造改革による収益基盤の強化とポートフォリオ変革の実現に向け、足元の基盤立て直しを最優先に推進し、利益率向上と運転資本最適化により 2031年3月期 ROE 8%を目指す。

経営目標（営業利益達成方策）

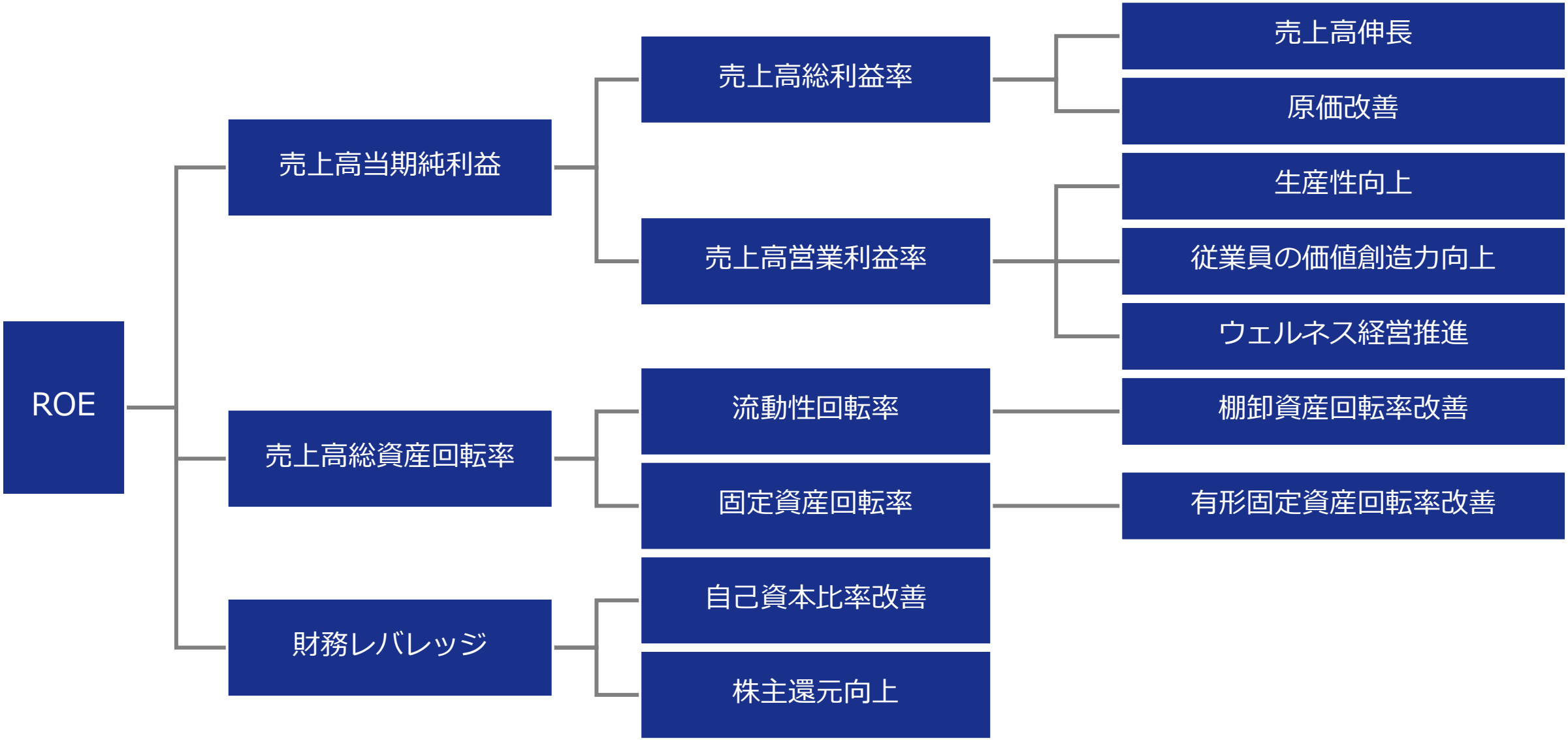


人的資本への投資および収益基盤の強化、ポートフォリオ変革を通じて、稼ぐ力を高める。

ロードマップ（構造の変革）



ROEの改善に向けた取り組み



ROE向上を経営の重要指標として定着させるため、ROEツリーを社内へ展開。

目次

はじめに

❶中期経営計画2025　振り返り

❷新中期経営計画

当社グループを取り巻く環境と取り組むべき事項
新中期経営計画の位置づけとテーマ
経営目標
事業戦略
人的資本戦略
サステナビリティ
資本配分および株主還元方針

収益基盤の強化　モノづくり革新・改革：基盤収益力強化に向けた全体像

	新５ヶ年中期経営計画 2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期	2030年3月期	2031年3月期	概要
1 グローバル拠点再編 ※最優先事項	米国子会社生産品の製品移管					**最適生産体制の確立（国内・海外再編）** 将来の事業規模・事業戦略に見合う生産拠点の整備推進、競争力強化（寄せ停めプロジェクト推進・加速化）
	国内寄せ停め（西）山科工場製品移管					
	国内寄せ停め（東）FS三信の拠点集約			国内寄せ停め		
2 不採算品対応	少量品の削減による生産の適正化 ※少量品生産によるロスの撲滅　永久残置処理					永久残置処理と共に当社製品の価値訴求を強化、適正価格への見直し活動継続
	価格の適正化 ※当社製品の品質価値、生産量に見合った価格設定					

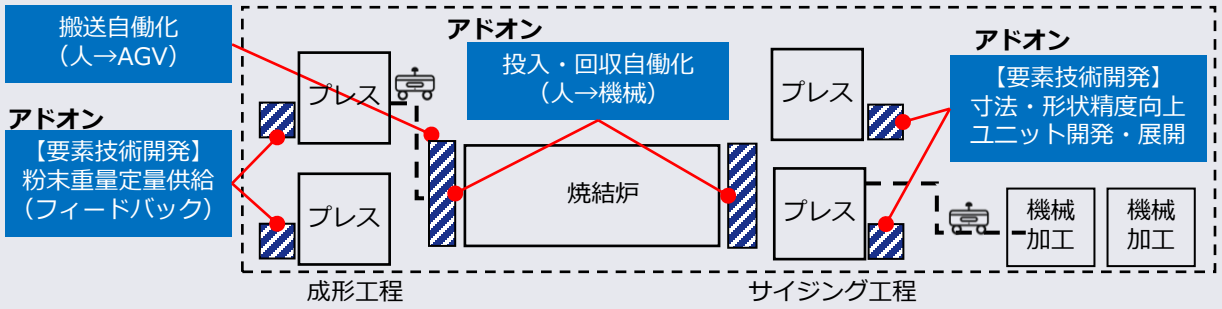
3 モノづくり革新・改革

未来Factoryの更なる進化、お客様（製品）と共に歩む新たな焼結ライン（革新ライン）構築

未来Factory

- **既存設備・ラインの有効活用（アドオン方式）**
- **最小限投資による自働化実証**
- **デジタル化：**
  - 省人稼働（労働人口対策+作業者依存脱却）
  - 検査レス（各工程品質デジタルチェック）

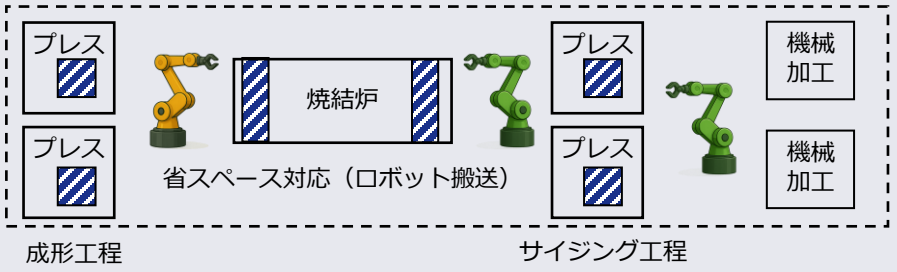
開発した要素技術



革新ライン

- **<u>安全で人に優しく働きやすい「未来の焼結工場」</u>**
  - 未来F要素技術を取込んだ設備活用（アドイン方式）
  - 量、品種フレキブル（少量多品種）対応
  - 属人工程レスによる高品質化（ AI導入等）

未来F要素技術 ＋ 特化型設備（コンパクト 安価）



収益基盤の強化　グローバル拠点再編

1 労働力、インフラコストの最適地選択と集中

- 足回り、ステアリング、エンジン部品などのアジア圏集約による生産性、価格競争力向上（中国メーカーとの競争）
- アジア＋αを中心とするアジア市場の成長対応

2 国内・海外生産戦略のブラッシュアップ

- HEV車両拡大、BEV化の市場構造変化への対応
- 重点3事業の足元固めとグローバル展開準備

3 海外市場への拡販

- 磁性材、鉄道部品、油圧部品の海外拡販

タイ・ファインシンター	アメリカン・ファインシンター	精密焼結合金（無錫）有限公司	ファインシンター・インドネシア
・グローバル輸出拠点として活用 ・ASEAN向け磁性材部品の生産等	・北米市場製品をグループ各社へ生産移管	・現地の強み（低コスト等）を活かせる拠点として活用	・タイと協働によるASEAN市場の開拓

ポートフォリオ変革を支えるため、グローバル生産最適化を推進。
自動車部品グローバル 11拠点（国内7拠点、海外4拠点）→ **7拠点**（国内４拠点、海外３拠点）

収益基盤の強化　国内拠点（寄せ停め）

川越工場内へ移転

	1	2	3	4	5	6	7	8
拠点	本社	春日井工場	滋賀工場	川越工場 FS三信	山科工場	玉川工場	FS東北	FS三信
主な事業	金型工場 自動車焼結 ※26年度～磁性材	自動車焼結 ※磁性材	自動車焼結 ※磁性材	自動車焼結	自動車焼結 ※鉄道	※油圧機器	自動車焼結 ※磁性材	自動車焼結

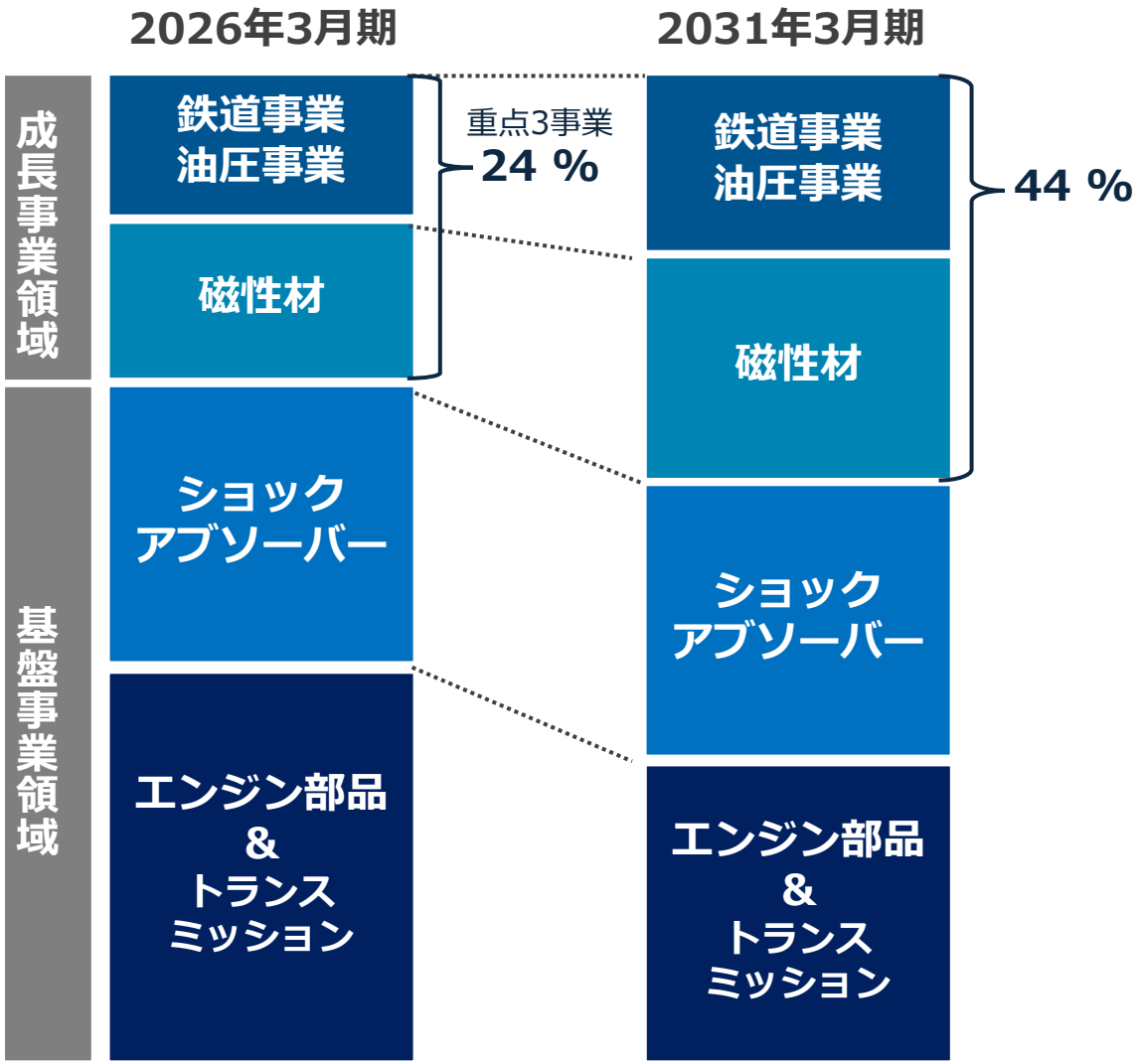
新地へ統合

山科の自動車焼結事業を３拠点へ分散

自動車部品　７拠点→4拠点へ

徹底した固定費削減と安全で人にやさしく働きやすい「未来の焼結工場」の実現により、既存自動車焼結事業の競争力向上。

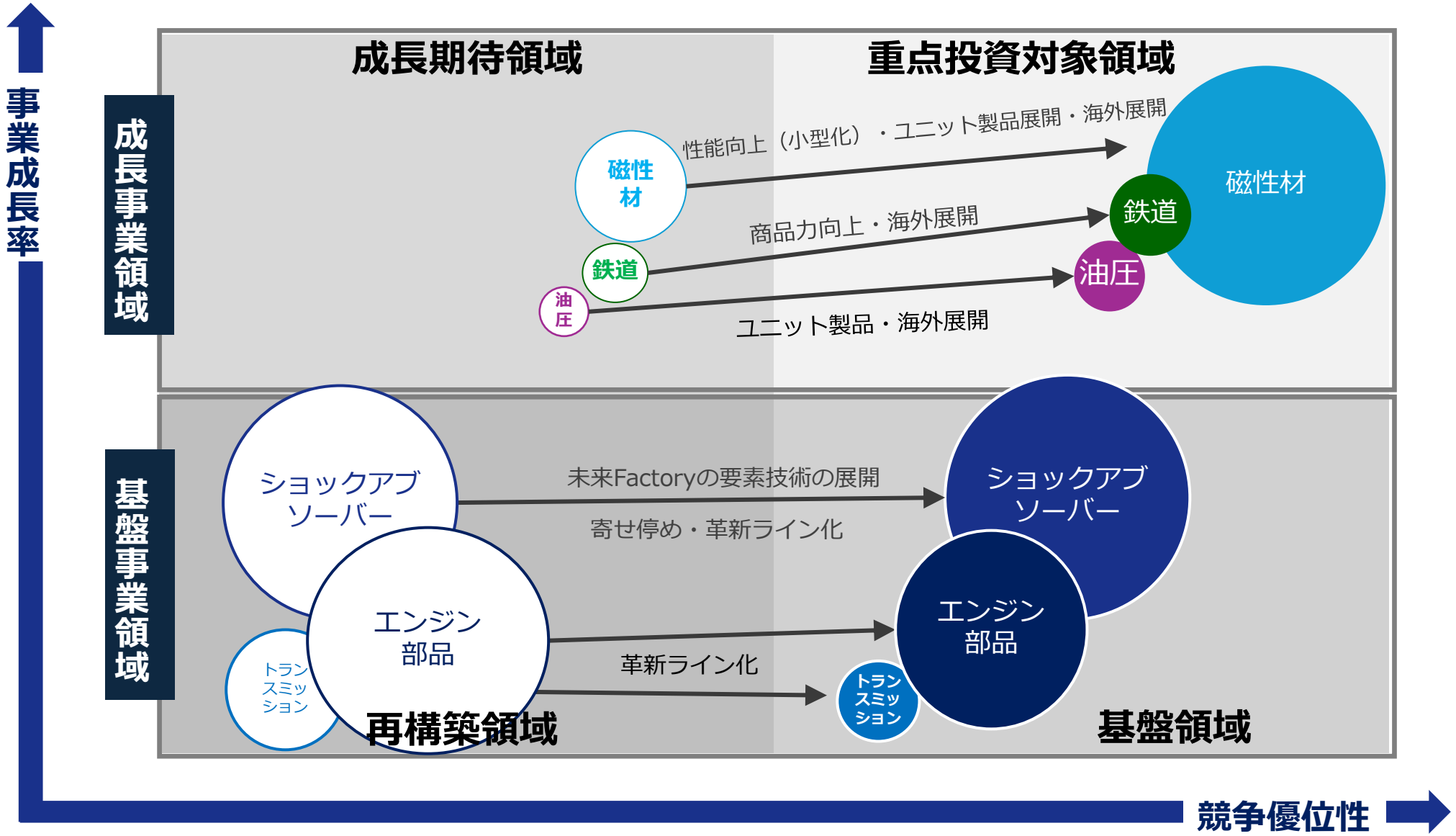
ポートフォリオ変革　売上構成のイメージ



最優先の取り組み	■競争力の高い磁性材、鉄道、油圧の３つの成長事業に重点的にリソースを投入し、売上と利益の成長を目指す。 ■ユニット製品の取扱い・アッセンブリ等を行うことによる付加価値向上・利益率向上。
強化	■高いシェアを維持しつつ、BEV化の進展においても需要が続く足回り部品の競争力をさらに高め、維持・拡大。
生産効率向上	■未来ファクトリー展開・寄せ停め・廃却ロス低減による生産性、収益向上。

成長事業領域を重点３事業とし売上・利益を成長させ、基盤事業領域の強化と生産効率向上による稼ぐ力の向上を図る。

各製品群の領域イメージ



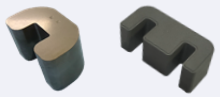
成長分野・高付加価値製品へのシフトと、BEV化でも継続する基盤事業製品の競争力強化を図る。

ポートフォリオ変革　当社のコアコンピタンスと製品戦略

FINE SINTER

基盤を支える

コア製品


HEV用圧粉
リアクトルコア

高速鉄道用
ブレーキライニング

CCカーボン
すり板

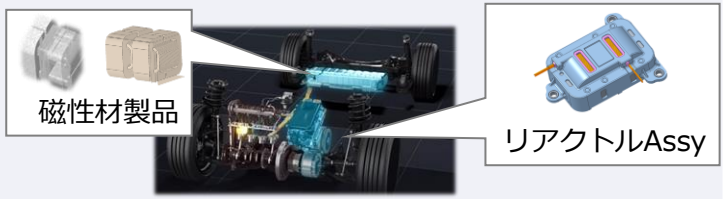
精密焼結ギア

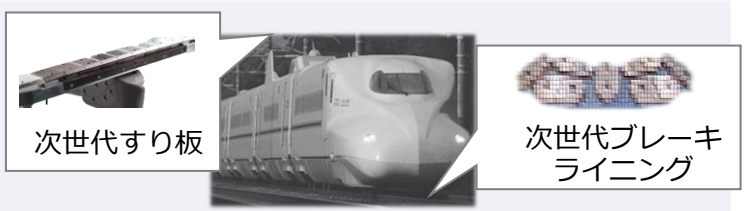
ショック
アブソーバ部品

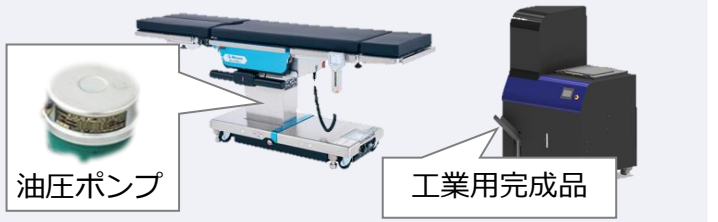
コア技術

根幹技術	粉末材料技術	磁性材 集電・摺動材 耐熱・耐摩材 高強度材 一般構造材
根幹技術	金型設計・工程設計	金型設計技術 高効率生産ライン
応用技術	解析・評価技術	磁気回路設計 熱解析 流動解析 トライボロジー設計 油圧回路設計 各評価技術
応用技術	焼結化設計複合化技術	焼結接合 カシメ モールド
付加価値技術	ユニット化技術	アッセンブリ 製品化

コア技術を融合した高付加価値製品





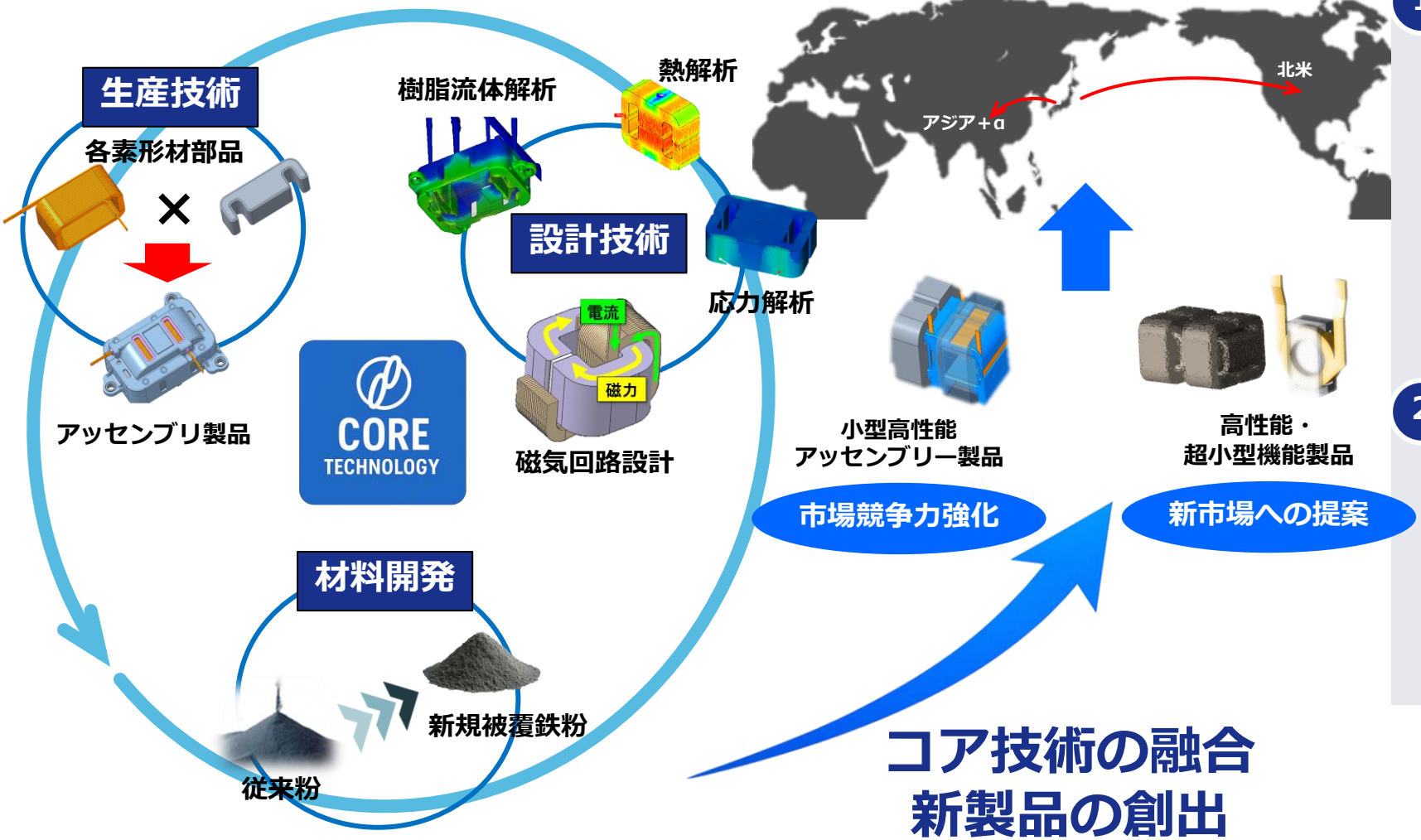


市場

- **次世代モビリティ用電動化製品**
  高機能磁性製品
- **鉄道・輸送・物流製品**
  集電・摩擦材製品
- **医療・美容**
  医療・美容用チェア製品
- **プラント設備**
- **従来モビリティ用構造製品**

創業より継承し発展させた「粉末冶金のコア技術」の応用・融合により、ユニット化など高付加価値製品を創出し、事業拡大を図る。

重点3事業：磁性材の事業戦略



小型高性能
アッセンブリー製品

高性能・
超小型機能製品

市場競争力強化

新市場への提案

コア技術の融合
新製品の創出

概要

1 コア技術の進化・融合化…高機能化

高性能材料の開発

- HEV用リアクトルコアの性能向上
  （小型、高性能）
- 北米、アジア＋αへの拡販
- 材料機能をフル活用した製品設計提案

磁気回路設計開発

- リアクトルAssy生産展開・拡大

2 領域拡大…高性能・超小型製品開発

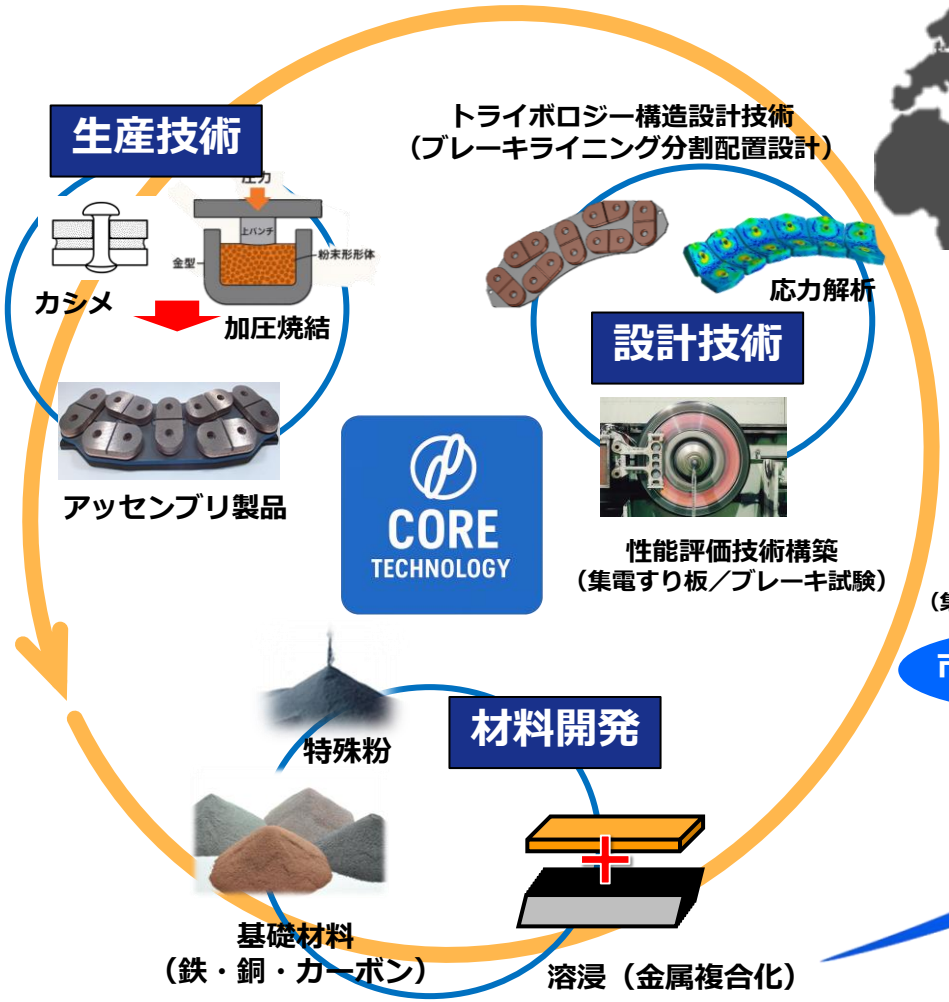
世の中にない新製品提案

- 進化させた材料と他工法材料を複合化
- ネットシェイプ技術による形状提案力強化

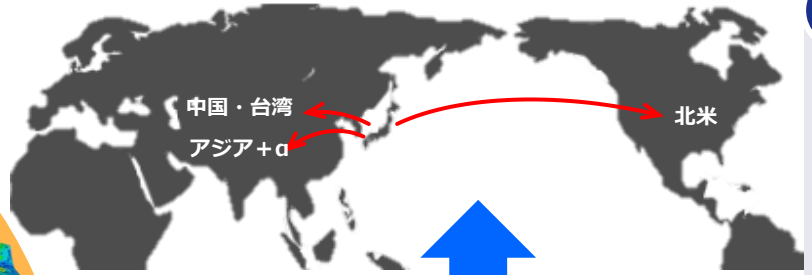
→従来にない性能、形状でBEV車用新製品提案

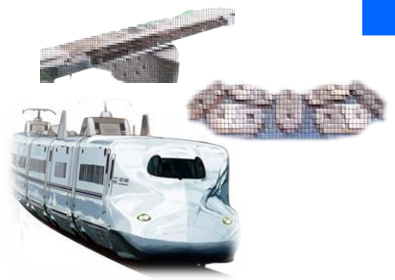
→29年リリース予定

重点3事業：鉄道事業の事業戦略



鉄道製品のグローバル展開





次世代鉄道製品
（集電すり板・ブレーキライニング）

その他摩擦集電材製品

市場競争力強化

新市場への提案

コア技術の融合
新製品の創出

概要

1 コア技術の進化・融合化…高機能化

摩擦摺動材競争力向上 → 拡販
- 既存車両の継続採用
- CCコンポジット技術の展開

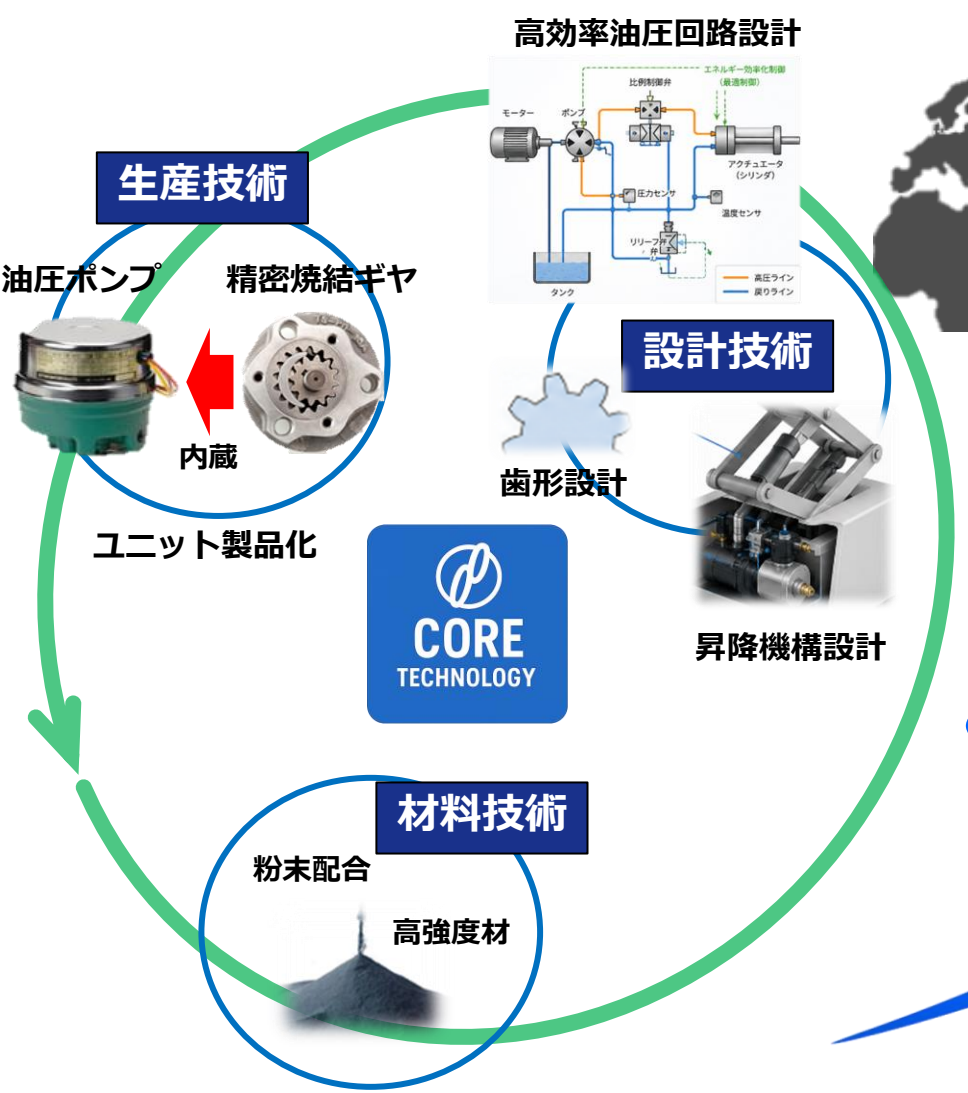
オールウェザー対応部品の開発
- 全天候（晴天/大雨/大雪/風）環境耐性

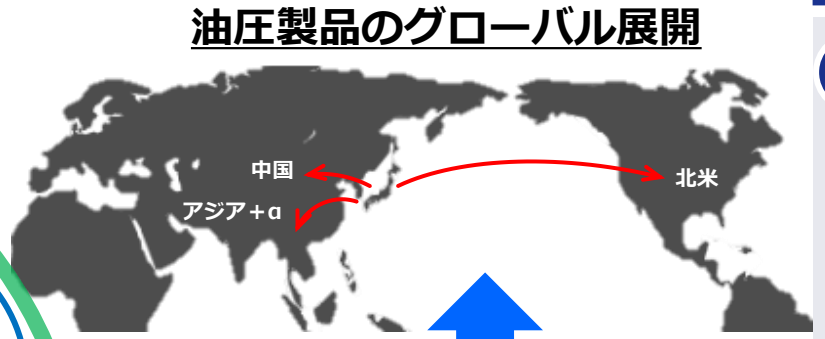
海外市場を見据えた新機能設計開発
- 部品交換利便性向上など、国ごとの顧客要求に応えた製品の提案

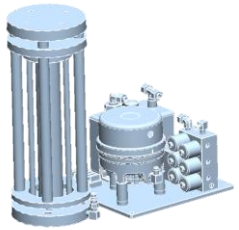
2 領域拡大…多（他）分野・海外展開

産業機器・物流など、新市場への提案
- 摩擦集電材の展開
- 各種制動装置へのブレーキ部品展開

ポートフォリオ変革　重点3事業：油圧事業の事業戦略







ユニット販売
（ポンプ・電磁弁・シリンダー）

完成品販売
（切粉圧縮機）

市場競争力強化

新市場への提案

コア技術の融合
新製品の創出

概要

1 コア技術の進化・融合化…高機能化

更なる小型高圧ポンプの開発・販売
- コア部品の焼結ギアに至るまで全て強化

ユニット化による販売力強化
- シリンダー、電磁弁、ポンプアッセンブリー提案

2 領域拡大…自社ブランド製品リリース

自社設計完成品の販売
- 小型、低騒音ポンプ搭載の切粉圧縮機のリリース
  ⇒ 採用実績によるブランド力向上、完成品ラインアップ体系化

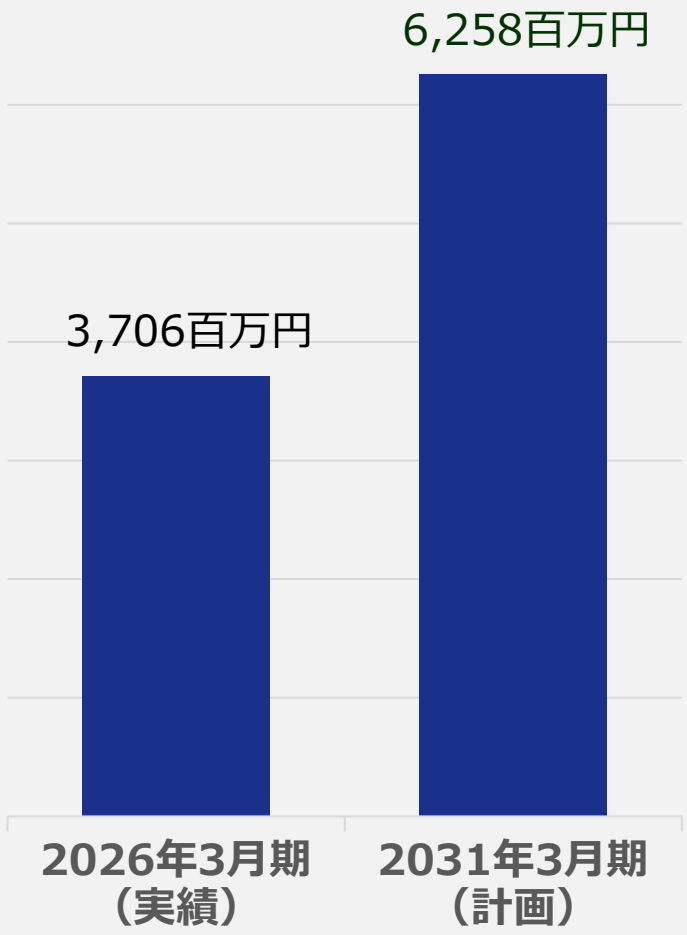
3 製品販売戦略

北米拡大、中国・アジア＋α市場参入
- 現地ODM/OEMメーカーとの提携による、参入障壁の攻略
- 各国規制、国産化政策に対応、現地アッセンブリーメーカーとの提携
- 現地アッセンブリー前提の製品設計

重点3事業の数値目標（売上高）

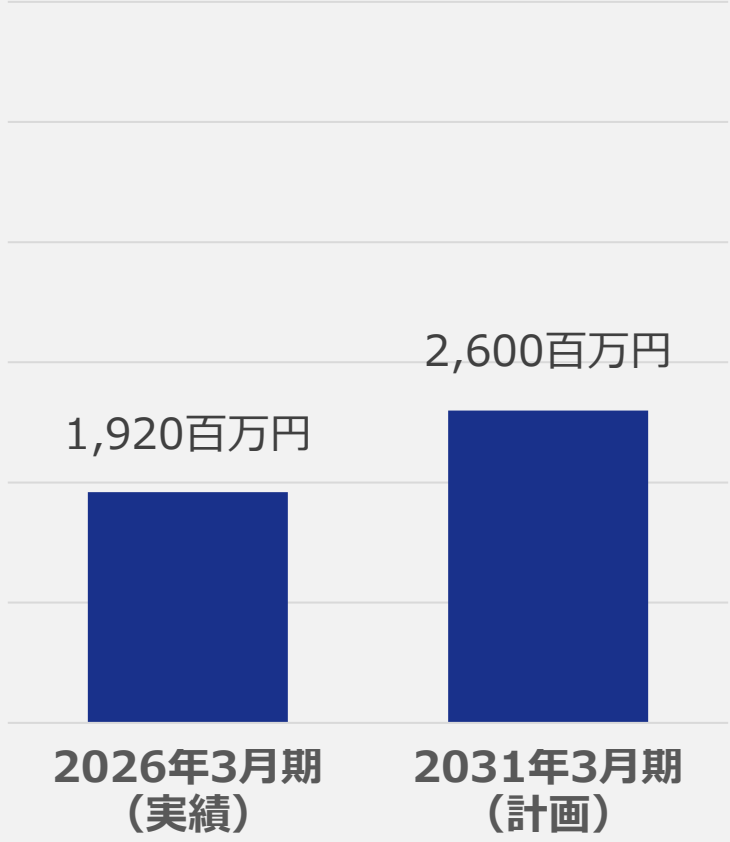
FINE SINTER

【磁性材】



【鉄道事業】

【油圧事業】



目次

はじめに

❶中期経営計画2025　振り返り

❷新中期経営計画

当社グループを取り巻く環境と取り組むべき事項
新中期経営計画の位置づけとテーマ
経営目標
事業戦略
人的資本戦略
サステナビリティ
資本配分および株主還元方針

人的資本戦略

人的資本投資

人材変革

フロー（Flow）*が生まれる働き方支援

エンゲージメントスコア
26/3 63.1%（実績）
→31/3 75.0%（計画）

- 顧客価値の共有
- 社員の自律性育成（責任と裁量）
- 成長実感を得られる仕組み
- 改善文化の醸成

技能・スキル向上支援

- DX人材の育成
- 技術・技能伝承
- マネジメント人材の育成
- 資格取得の推進・有資格者の育成
- 顧客課題解決型提案力の育成

ウェルネス経営

- 豊かな人生設計のための自己成長支援
- 身体的、精神的健康の増進

組織力強化

- サクセッションマネジメント
- 対話・会話の促進
- 自律・連携型組織への進化

人材多様化

- 経験・能力の多様化
- ジェンダー・国際性・経歴・年齢の多様性化と様々な人材活躍推進

女性管理職比率
26/3 5.9%（実績）
→31/3 7.0%（計画）

男性育児休養取得率
26/3 44.4%（実績）
→31/3 100%（計画）

職場環境改善

離職率
26/3 5.9%（実績）
→31/3 5.0%（計画）

- 働く価値を実感できる職場環境の整備
- DX・AIを活用した働き方改革で生産性と創造性を兼ね備えた組織への変革

組織変革

エンゲージメント向上

組織の成熟

- 一人当たり生産性向上
- 知識資産化
- 次世代リーダー輩出

中期経営計画の実現

- ポートフォリオ変革
- モノづくり改革・革新
- グローバル拠点再編
- 不採算品対応
- 新規事業確立

持続的成長実現

＊フロー（Flow）とは
人が高度に集中し、時間を忘れるほど没頭している最適な心理状態

変化に柔軟に対応できる力を持ち、「境界」を超えて学び、他者とつながり視野を広げられる人材の創出を通じて持続的成長を実現。

コンプライアンス強化の取り組み

『経営の透明性向上』

コンプライアンス意識の徹底・強化	全役職員を対象コンプライアンス研修、行動憲章の見直しや読み合わせ等実施
職層間・拠点間のコミュニケーション活性化	風通しの良い職場づくりに向けた企業風土改革
社内規程類の再整備、在庫管理、品質管理に対するチェック機能、監査の強化	社内外窓口、グループ会社を含めた内部通報制度の拡充。早期発見・是正の仕組みを強化

風通しの良い、何でも言える職場風土へ

上下間の隔たりの無い闊達な議論を行い、コミュニケーションを促進することにより、社内の問題点を洗い出し改善を進めていきます。また、内部統制アンケートの計画的実施により、職場の「生の声」を吸い上げ、真摯に受け止め対応していきます。

- 各職層での議論・共通課題洗い出し・対策議論
- 現場との対話継続
- 内部統制アンケートの実施

コンプライアンス意識の更なる向上

間違いに気づき、全員で解決するという明確な方針をメッセージとして、継続的に発信することによりコンプライアンス意識の習熟を図っていきます。

- トップメッセージの継続発信
- 役員を含む計画・継続的な教育の実施
- 内部通報制度の適切な運用
- 内部統制委員会の機能充実

今後もコンプライアンス意識や諸施策を確実に定着させることにより、全役職員が自らの役割と責任を理解し、健全な企業活動を実践できる体制を強化。

中期環境目標

項目	内容	目標
気候変動対策 **カーボンニュートラル（CN）**	●エネルギー起源CO2削減（電気・ガス・燃料） ●再生可能エネルギーの活用 ●非エネルギー起源CO2削減（GHG6.5ガス） ●水素活用炉の開発検討	CO_2排出量（総量） ２０１３年比▲50%
資源の循環利用 **サーキュラーエコノミー（CE）**	●廃棄物の削減 ●排出物のリサイクル化 ●リサイクル材の調達推進	廃棄物排出量（総量） ２０１０年比▲50%
自然環境と生物多様性の保護 **ネイチャーポジティブ（NP）**	●水使用量の低減 ●地域の自然保護活動への参画 ●生物の生態調査	水使用量（原単位） ２０２０年度比以下

人・地域社会・会社を守る、持続可能な成長を目指して、「守る責任」 、「攻める覚悟」で取り組む。

サステナビリティ ESG対応方針

CORPORATE GOVERNANCE

ガバナンス課題

- ✓ コンプライアンス遵守
- ✓ リスクマネジメント
  - 品質管理の徹底化
  - BCP管理
  - 労働人口減少対応
- ✓ 経営透明性向上
  - 経営方針の見える化

SOCIAL

社会的課題

- ✓ 労働安全性の向上
  - 作業環境の改善
  - 老朽施設設備の保全
  - 生産設備の自働化
- ✓ 人的資本経営
  - エンゲージメントの向上
  - 職場環境の改善
  - ウェルネス経営
  - 専門人材の採用と育成
- ✓ 地域との共生
  - 事業面の連携
  - 学校との連携
  - ボランティア活動
  - 障がい者雇用

ENVIRONMENT

環境課題

- ✓ カーボンニュートラル
  （CO_2排出量（総量）2013年比▲50%）
  - エネルギー起源CO2削減
    （電気・ガス・燃料）
  - 再生可能エネルギーの活用
  - 非エネルギー起源CO2削減
    （GHG6.5ガス）
  - 水素活用炉の開発検討
- ✓ サーキュラーエコノミー
  （廃棄物排出量（総量）2010年比▲50%）
- ✓ 生産工程の最適化
  - 環境負荷低減の技術革新
- ✓ ネイチャーポジティブ
  - 水資源の保全活動
    （水使用量（原単位）2020年度比以下）

目次

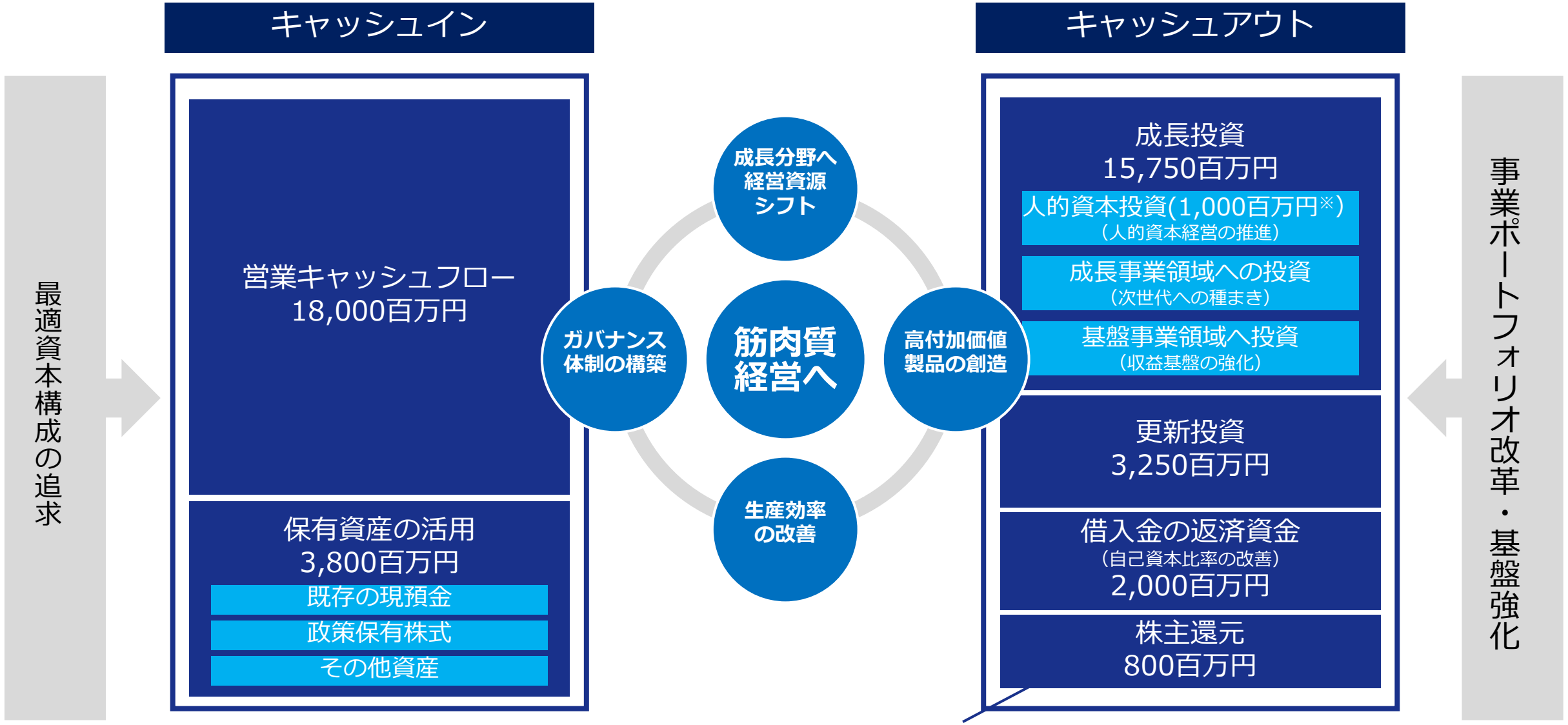
はじめに

❶中期経営計画2025　振り返り

❷新中期経営計画

当社グループを取り巻く環境と取り組むべき事項
新中期経営計画の位置づけとテーマ
経営目標
事業戦略
人的資本戦略
サステナビリティ
資本配分および株主還元方針

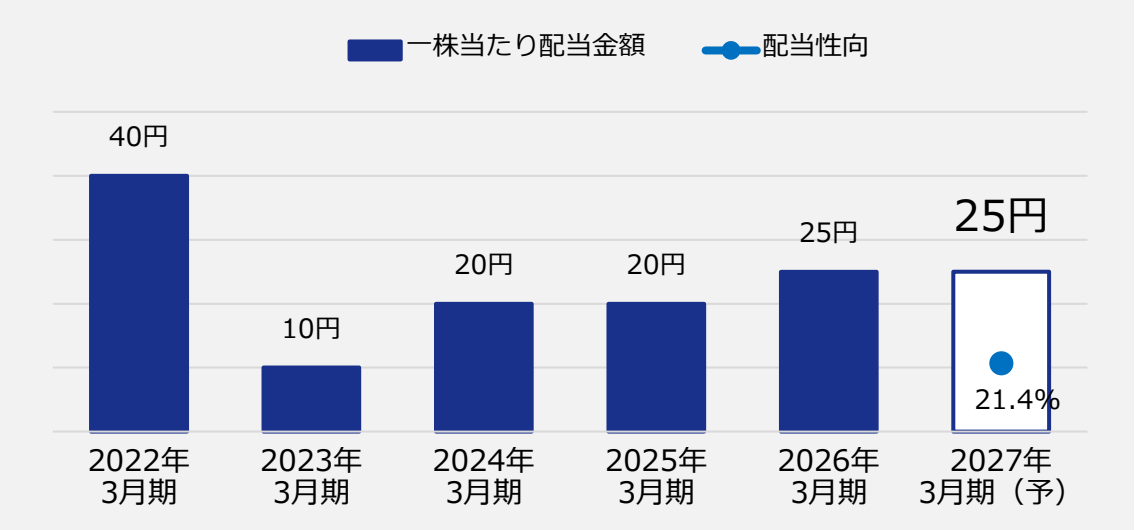
投資計画と資本配分

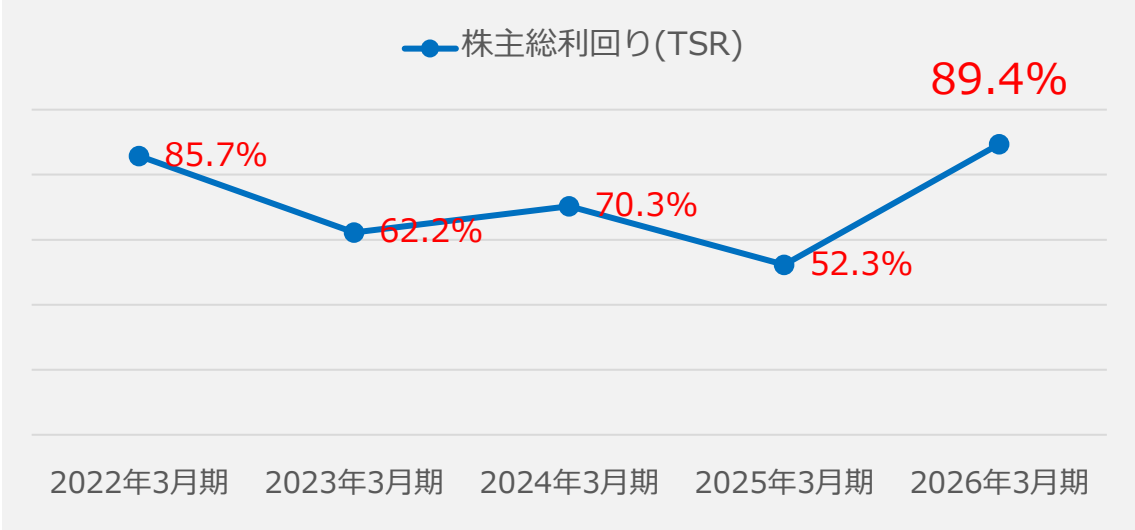


長期安定配当を基本方針とし、業績連動を総合的に勘案して、安定的な配当を継続

※ファインシンター単体分

株主還元の状況

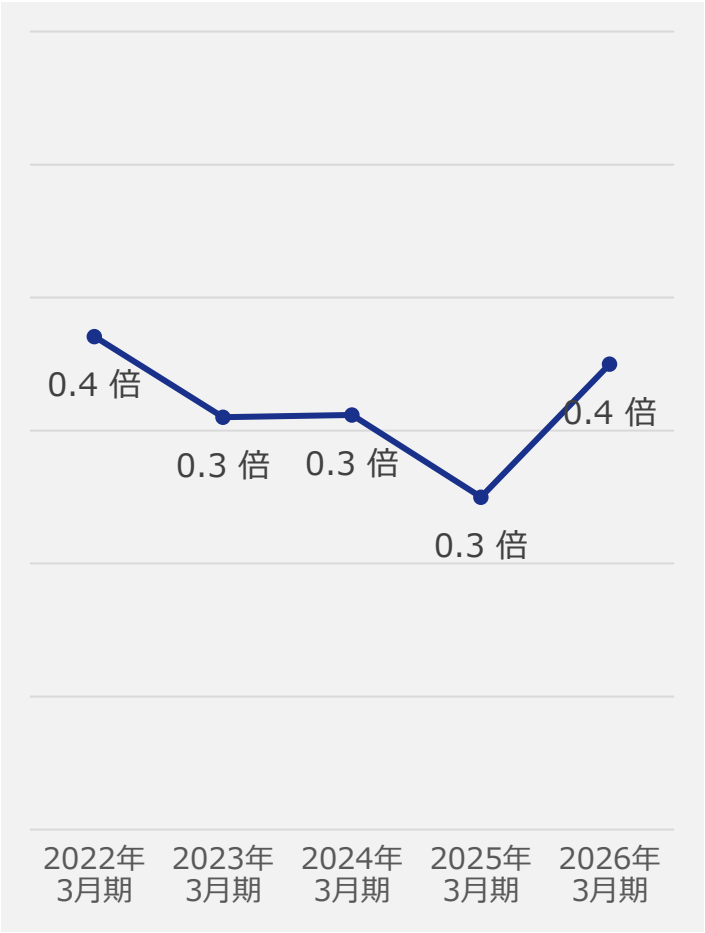




当面は早期黒字化を目指して成長投資を推進する一方で、株主の皆様への安定した利益還元を重要な経営課題と位置づけ、安定配当の継続を図る。

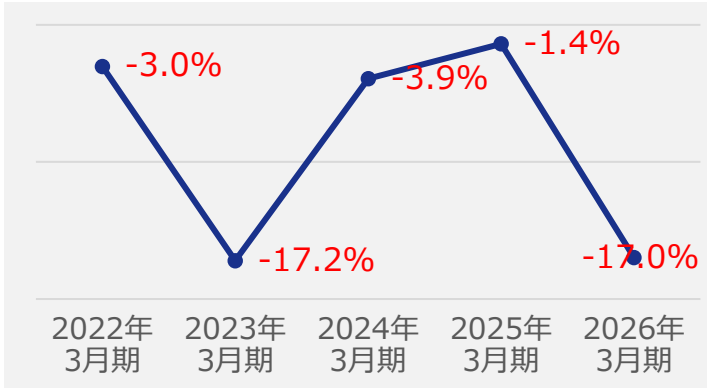
PBR1倍割れ是正に向けた対応について：現状確認

PBR（株価純資産倍率）



＝

ROE（自己資本利益率）



×

PER（株価収益率）＊

＊当時の株価を当時の予想当期純利益で除して算出

【PBR改善施策】

中期経営計画を着実に推進し、収益力と事業基盤の強化を図るとともに、ガバナンス強化により、会社の基盤を強固なものといたします。
これらの取り組みを通じて、資本効率の改善を進め、PBR の向上につなげてまいります。

中期経営計画の遂行
- ROEツリーを活用した進捗管理
- 事業ポートフォリオ再構築
- 優先投資分野への資源集中
- M＆A等による資本効率向上

ガバナンス強化
- 経営の透明性の強化
  - 積極的情報開示
  - IR／SR／ER活動の強化
- 取締役会機能の強化

免責事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本発表において提供される資料および情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの基準と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

また、本資料に記載される情報に関して、これに誤りがあった場合や第三者によるデータの改竄等によって生じた障害に関し、事由の如何を問わず弊社は一切の責任を負うものではありません。

それらリスクや不確実性には、弊社に関連する業界ならびに市場の状況や、国内および国際的な経済状況および一般的な市場環境等の要因が含まれます。今後、新しい情報や将来の出来事等が起こった場合であっても、弊社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正等をおこなう義務を負うものではありません。

お問い合わせ先　（受付時間：8：00～17：00）
株式会社ファインシンター　IR・資本戦略室
ＴＥＬ：０５６８－８８－４３５５（代）
E-mail：fsirinfo@fine-sinter.com