

2026年3月期 第2四半期 決算説明会

中期経営計画「New Challenge 2026」2年目の進捗について

2025年12月1日

稻畠産業株式会社

代表取締役社長執行役員 稲畠 勝太郎

目次

稻畠産業の強み	… P 2
中期経営計画「New Challenge 2026」*2年目の進捗状況	… P 10
サステナビリティ	… P 17
財務戦略	… P 20
参考資料 ① 各セグメントの進捗状況	… P 23
参考資料 ② 中期経営計画「New Challenge 2026」の概要	… P 30
参考資料 ③ その他参考資料	… P 37

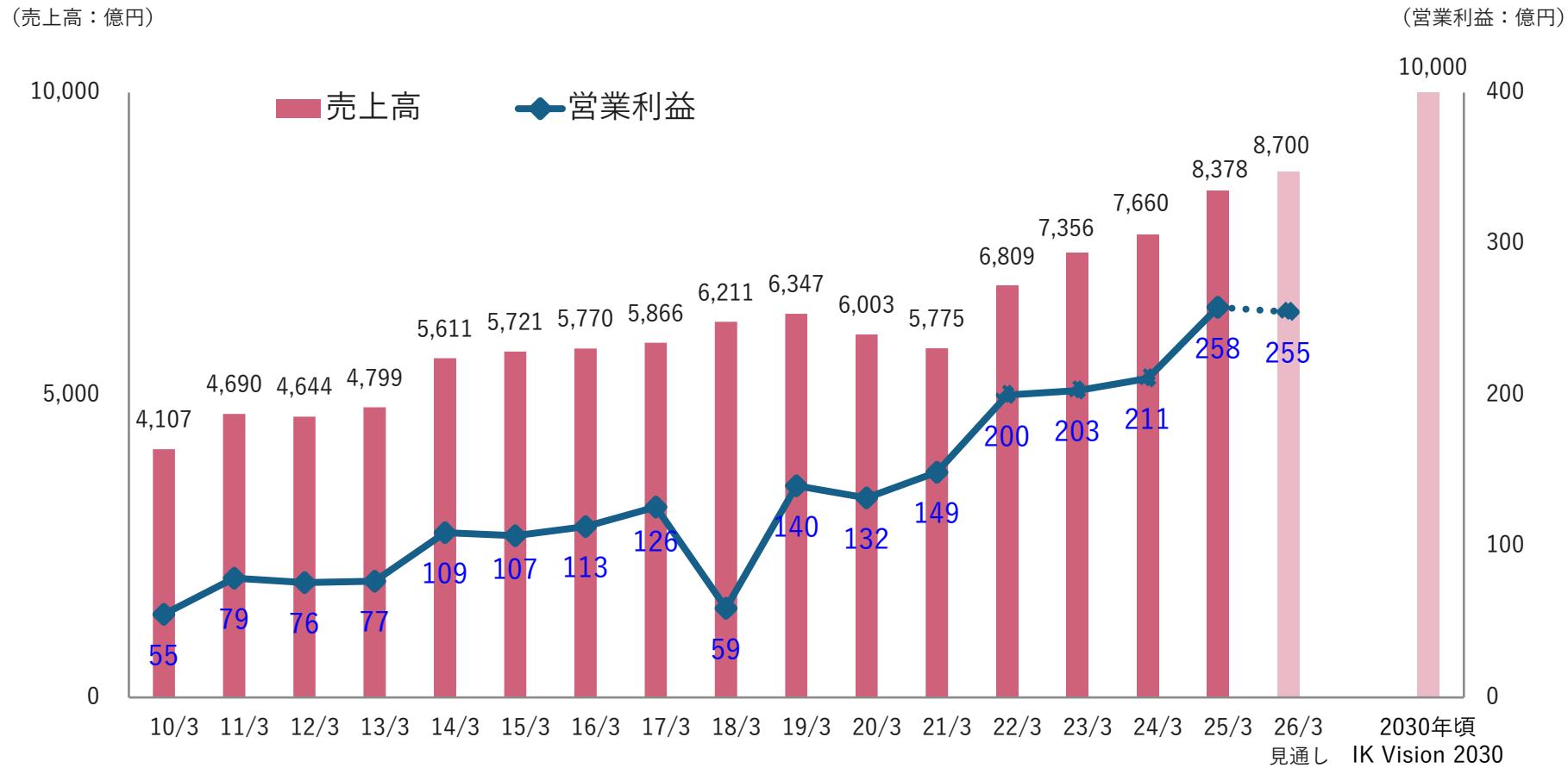
* 略称、NC2026

稻畠産業の強み



稻畠産業の強み ~① 業績の拡大

- 業績を順調に拡大。25年3月期は、売上高、営業利益とも4期連続で過去最高を更新



稻畠産業の強み ~②歴史・顧客基盤・人的資本など

■ 130年以上の歴史で構築した約10,000社におよぶ顧客基盤

- 1890年、京都において稻畠染料店として発足。その後、ケミカル分野を中心に時代に応じて顧客ニーズに対応し、事業を拡大
- 化学メーカーだけでなく、取引先は電機、精密機器、自動車、日用品、住宅関連まで多分野にわたり、安定収益の確保、および革新的な新製品や新用途の探索が可能

■ グローバルな情報網を有する化学品専門商社

- 海外19カ国に70拠点を展開する化学品専門商社。製品マーケットから原料需給に至るグローバルな情報網と顧客サポート体制を構築し、顧客の現地生産など海外展開ニーズに対してタイムリーな対応が可能

■ 多品種少量製造やVMI機能*など付加価値の提供

- 顧客の調達・小口の生産等のアウトソーシングのニーズに応え、付加価値を提供。例えば「顧客や需要家の近くに製造加工拠点を展開し、調達・物流コストを低減する」、「多様な原材料を必要とする顧客の調達活動を代行し、在庫レベルの管理や補給までを行う（VMI機能*）」など

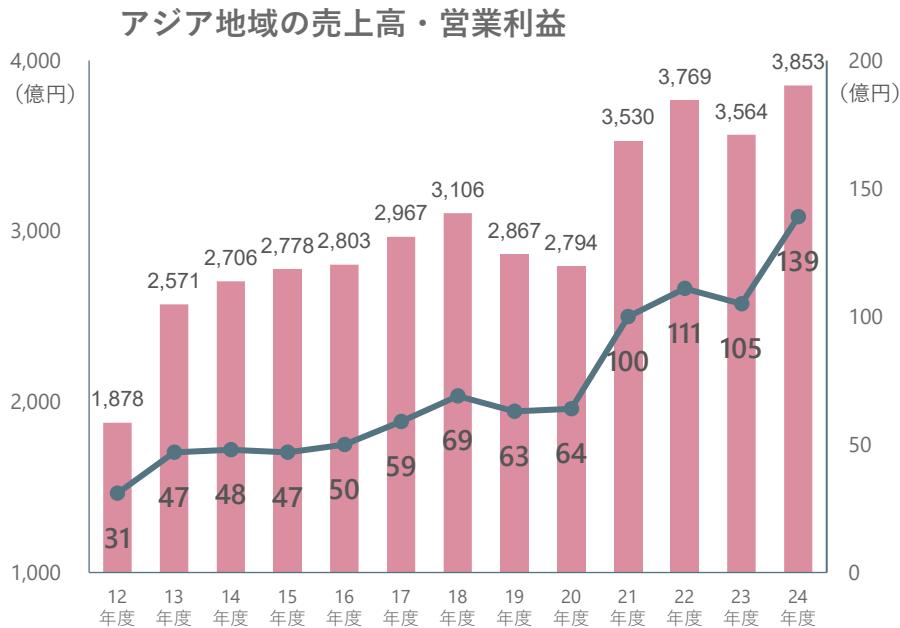
*Vendor Managed Inventory

■ “人間尊重の経営”を体現する人材

- 商社にとって最も重要な資本である社員は、社是である「愛」「敬」の精神と、高い専門性をもって仕入先や販売先との信頼関係を築き、高度な価値を提供

稻畠産業の強み ~③ アジアにおける強固な事業基盤

- 1976年 シンガポールに営業拠点を設立。
以降、順調に拠点網を拡大し、北東アジア、
東南アジア地域で強固な事業基盤を構築
(日本を除く12カ国に59拠点)
- 北東アジアではFPD材料を中心に拡大。
東南アジアでは、コンパウンド事業を差別化
要素として、合成樹脂を拡大



拠点数の推移と人員数

1980年頃

2カ国
3拠点



2025年9月

12カ国
59拠点

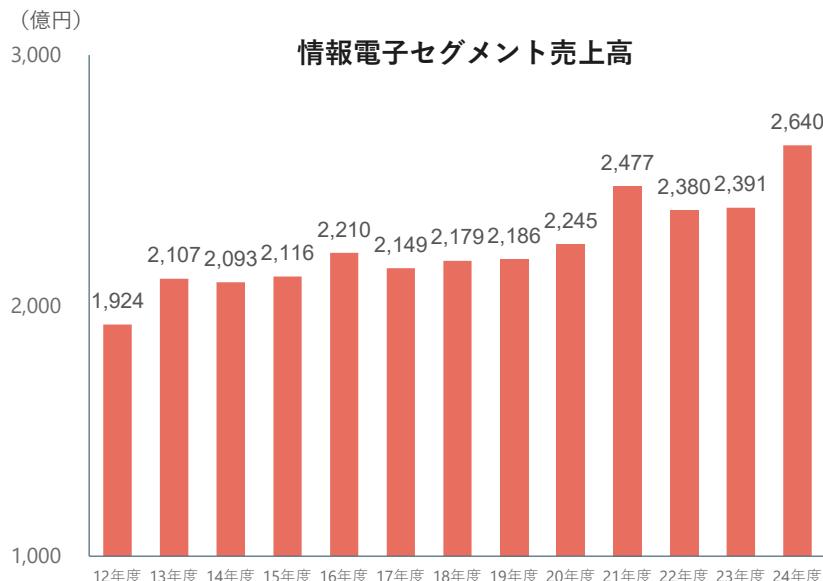
- ・アジア地域の人員数（日本除く）：2,781名
(連結総従業員数に占める割合 60%) *2025年9月末



アジアにおける事業展開例 ～FPD関連事業

■ FPD市場の環境変化にいち早く対応して顧客基盤と事業内容を拡大し、主力事業へ成長

- ・ 主なパネル製造国変遷（日本→台湾・韓国→中国）に、現地拠点の人員整備などいち早く対応し、現地メーカーとの取引開始
- ・ 偏光板原料からスタートし、偏光板、保護フィルム、配向膜、OLED材料などに取り扱い商材を拡大
- ・ 原料・部材メーカーからパネルメーカーに至るまで、幅広い顧客層からの情報をもとにビジネス展開
- ・ 蓄積した専門知識や情報力を用い、サプライチェーンの構築や提案型ビジネスの展開も可能

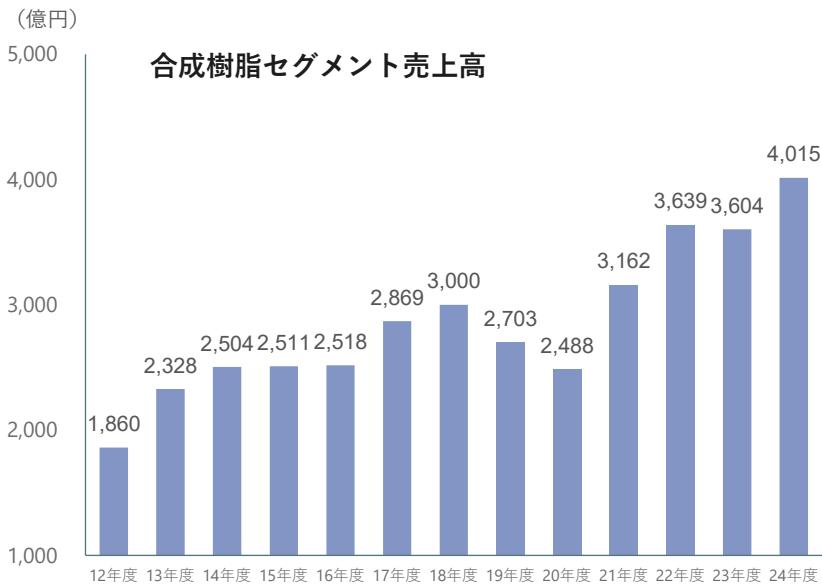


事業展開の推移

1990年～	<ul style="list-style-type: none"> 1990年偏光板原料（PVAフィルム）販売からスタート 1993年日系大手パネルメーカーへ偏光板販売を開始
2000年～	<ul style="list-style-type: none"> 台湾の有力パネルメーカー出現に対応し、現地に偏光フィルムの加工拠点を設立。2001年住友化学株式会社との合弁会社に引き継ぎ、販売まで担当 中国の有力パネルメーカーといち早く取引開始し、市場拡大（ノートPCの普及、テレビのFPD化、スマホの急成長等）を捉える
2010年～	<ul style="list-style-type: none"> OLED化、次世代FPD等の流れを捉え、幅広く商材を展開

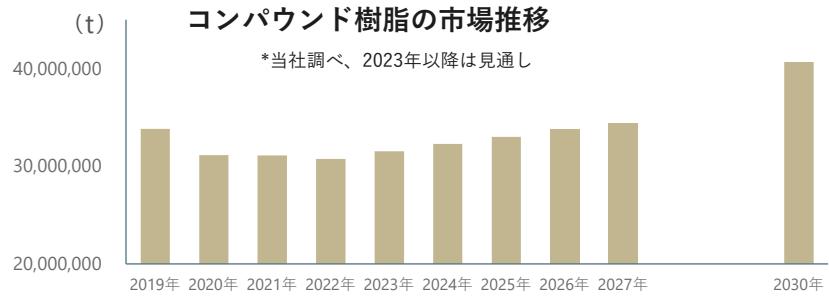
アジアにおける事業展開例 ～合成樹脂事業

- 日系家電メーカーの海外生産移管に合わせて海外へ進出。以降、OA・自動車業界などの顧客層開拓とともに、グローバルに拠点網を拡大（2024年度 海外売上高比率62%）
- アジアを中心に、7カ国7拠点でコンパウンドを生産。顧客のニーズに合った製品提供のほか、新たな樹脂原料の提案も行う
- 他社との差別化ポイント
 - vs大手商社：多品種少量のニーズにきめ細かく対応
 - vs中小商社：顧客の海外展開に対応、リード



樹脂の市場環境等

- ・ 市場全体では2~3%/年の伸長が続く見通し
- ・ レジ袋、食器・容器包装類等の汎用向けは減少傾向
- ・ 自動車向け等は軽量化や金属代替ニーズを背景に成長する見通し
- ・ 環境規制や脱炭素の流れを背景にリサイクル材が増加



樹脂コンパウンドの年間生産能力

*2025年7月1日現在



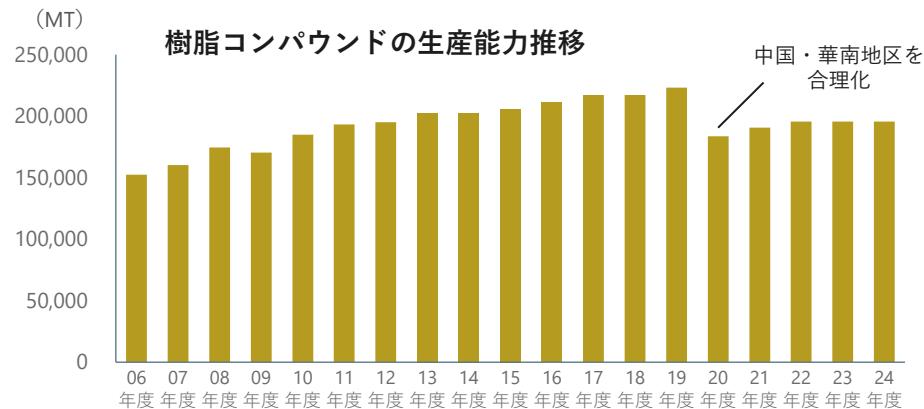
アジアにおける事業展開例 ～コンパウンド事業

■ 業界トップレベルの生産力

- 中国、ベトナム、インドネシアなど7カ国7拠点（計195,800MT/年：2025年7月初時点）の生産拠点を有し、商社系樹脂コンパウンダーとして業界屈指の生産規模を有する

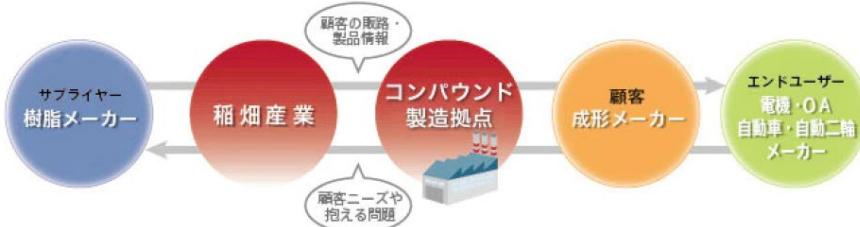
■ グローバルな顧客サポート体制

- 海外拠点を含めた国内外一貫の顧客サポート体制により、迅速で有益な情報提供、国内外ワンストップの価格交渉力、安定供給の確保を実現



コンパウンドのビジネスモデル

- 顧客の製造拠点近傍で、短納期、多品種少量生産などのニーズにきめ細かく対応し、差別化
- 顧客の製造プロセスへの関与により、開発段階から製品関連の生きた情報を獲得。新たな樹脂原料や化学品原料などを提案につなげる



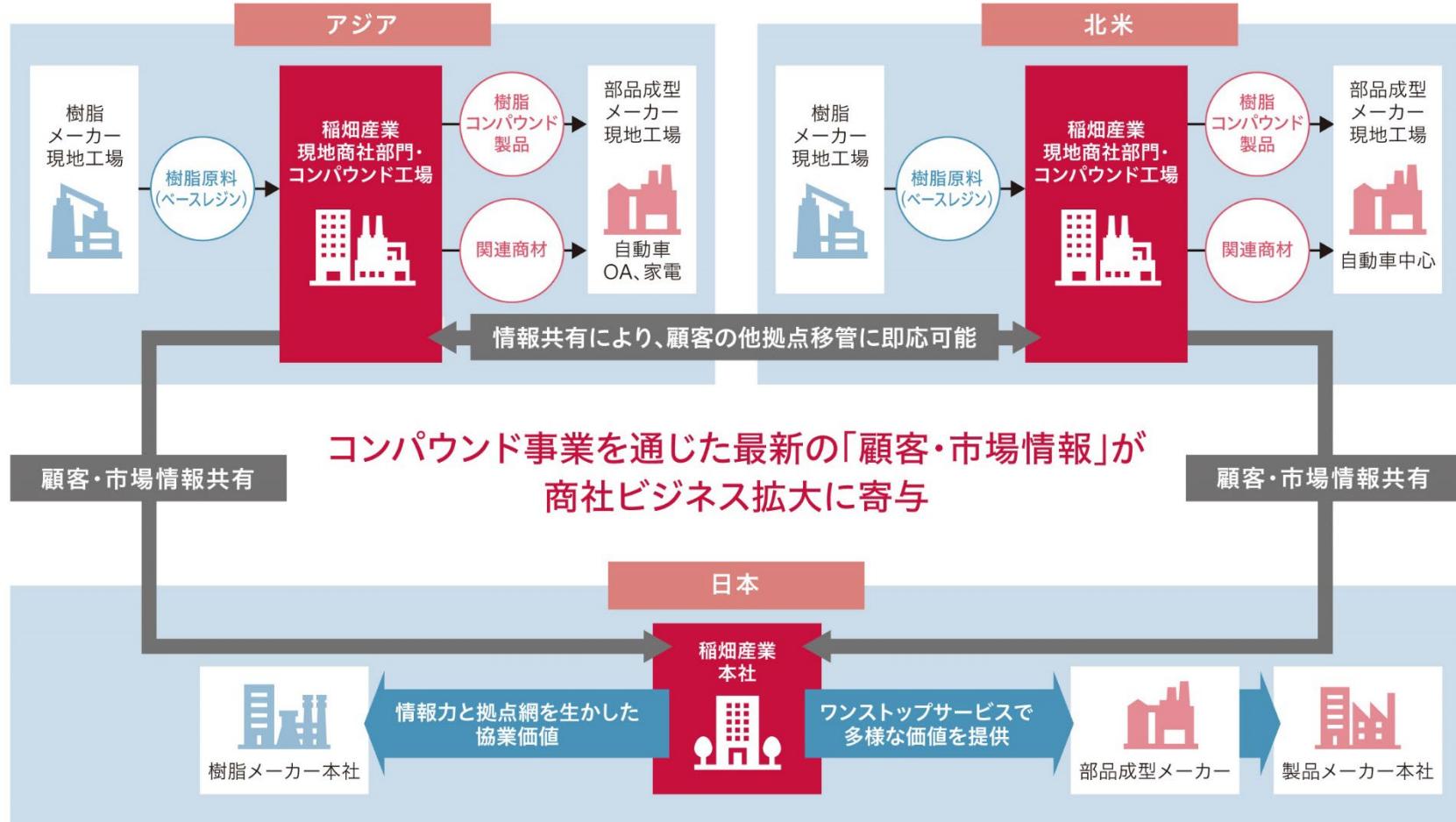
ダイセルとの合弁会社設立

- コンパウンド機能の高度化と合成樹脂事業のさらなる拡大を狙い、2024年度にノバセル株式会社を設立
- 新規連結初年度より、合成樹脂セグメントの収益水準向上に大きく貢献（2024年度の合成樹脂セグメント売上高・営業利益は過去最高を記録）
- 今後はシナジー効果発現により、さらなる収益力の向上を目指す

シナジー効果

- 生産技術の蓄積と品質管理の高度化
- 技術人材の育成
- 開発力の強化
- 製造システム導入による生産効率化

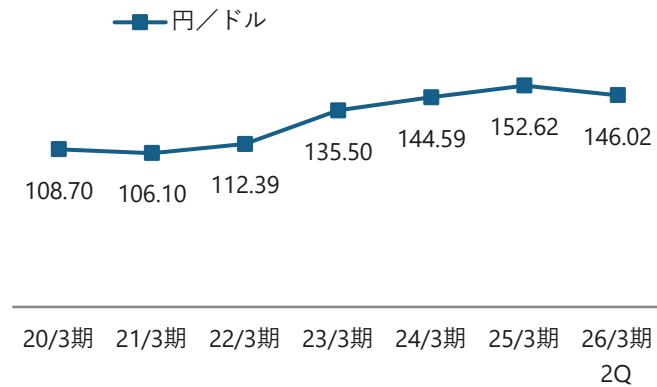
【参考】コンパウンド事業のビジネスモデル



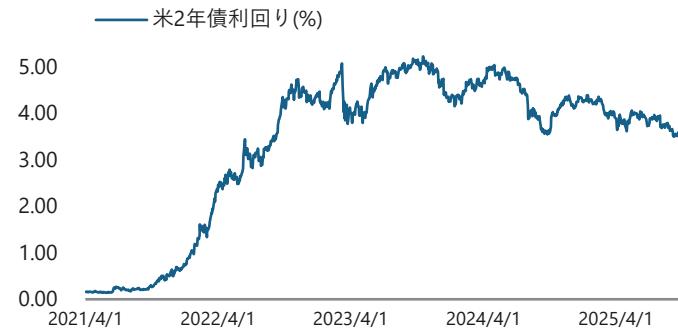
中期経営計画
「New Challenge 2026」2年目の進捗状況

外部環境

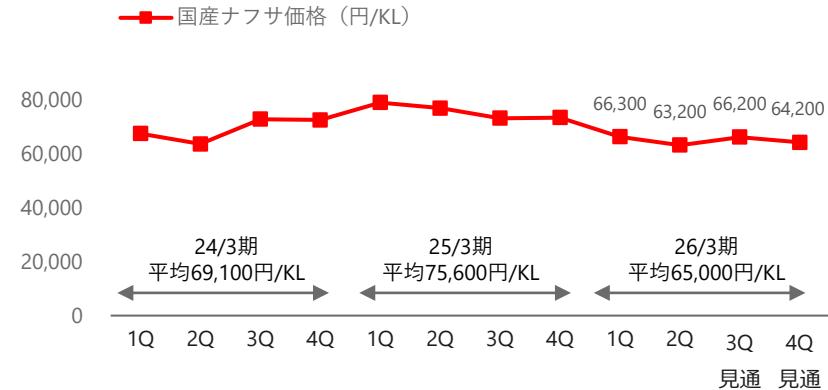
- 日米金融政策の方向性相違を背景に円高基調も、足元では円安が進行



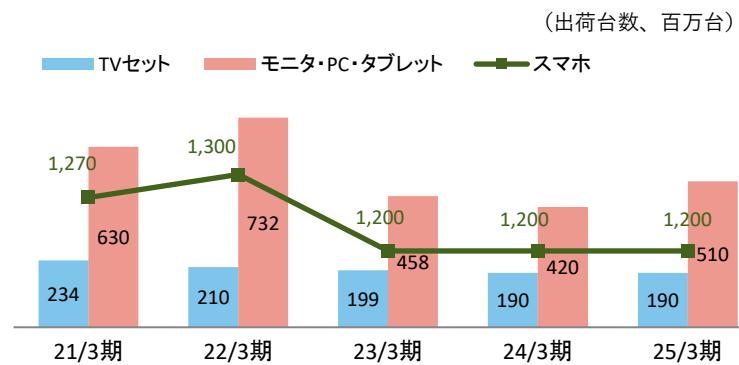
- 海外金利は、米政策金利引き下げによりやや低下も依然として高水準



- 国産ナフサ価格は、60,000円/KL台半ばで推移



- FPD関連は、中国補助金政策の効果等により底堅いが、足元では僅かに稼働調整。引き続きOLED化が進展



定量目標に対する進捗状況

- 「NC2026」2年目は、通期見通しに対して順調に進捗。各段階の利益は見通しを上回るペースで進捗し、利益率も向上

	NC2026 初年度 2025年3月期	NC2026 2年目 2026年3月期		NC2026 最終年度 2027年3月期	
	2Q実績	通期実績	2Q実績	通期見通し	目標
売上高	4,216	8,378	4,128	8,700	9,500
営業利益	138	258	140	255	270
営業利益率	3.3%	3.1%	3.4%	2.9%	2.8%
経常利益	139	261	148	255	260
親会社株主に帰属する当期純利益	115	198	119	195	190
EPS (円)	212.04	363.90	222.15	365.86	-
ROE	-	9.7%	-	10%以上	10%以上
ネットD/Eレシオ	0.07倍	0.07倍	0.05倍	0.5倍以下	0.5倍以下
自己資本比率	46.5%	47.1%	47.1%	概ね50%前後	概ね50%前後
為替レート (円/USD)	152.78円	152.62円	146.02円	143.00円	145.00円

定量目標に対する進捗状況 ~セグメント別

■ 総じて、通期見通しに対し順調に進捗。情報電子、合成樹脂の営業利益は、見通しを上回るペースで進捗

セグメント	NC2026 初年度 2025年3月期				NC2026 2年目 2026年3月期				NC2026 最終年度 2027年3月期	
	2Q実績		通期実績		2Q実績		通期見通し		目標	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
情報電子	1,371	47.9	2,640	84.7	1,214	40.1	2,640	66.0	3,120	84.5
化学品	580	15.2	1,182	29.4	607	17.2	1,325	32.0	1,390	32.5
生活産業	276	5.4	537	11.7	294	12.3	645	28.0	728	31.0
合成樹脂	1,987	69.2	4,015	130.8	2,012	70.0	4,088	128.0	4,260	121.0
その他	0	0.6	1	1.3	0	0.6	2	1.0	2	1.0
合計	4,216	138.6	8,378	258.2	4,128	140.4	8,700	255.0	9,500	270.0

全社 成長戦略の進捗状況 ～投資の状況

■ 26年3月期2Qは、バイオマス発電関連、食品関連等の事業投資を実施

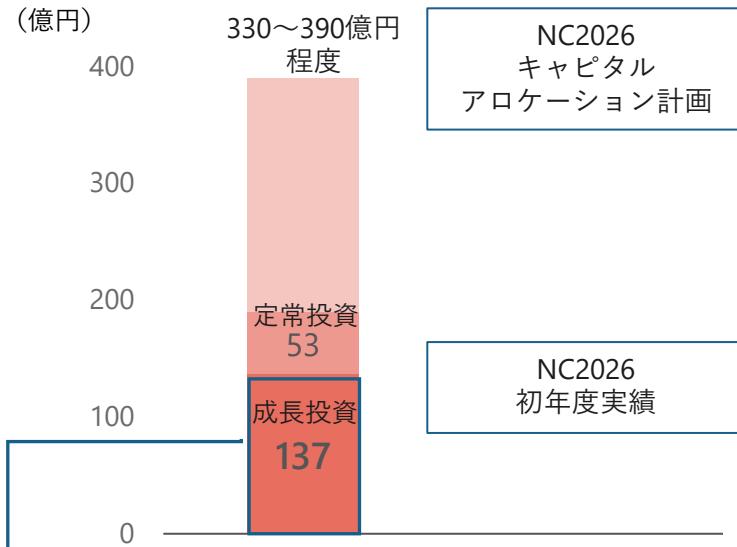
						(億円)
	24年3月期 実績	「NC2023」 22/3～24/3期 累計	25年3月期 実績	26年3月期 2Q実績	26年3月期 2Qの 主な成長投資	
成長投資	88.1	128.8	137.8	26.4	<ul style="list-style-type: none"> 事業投資（バイオマス発電関連、自動車部品用原料関連、食品関連等） 	
定常投資	39.1	87.0	53.4	54.2	<ul style="list-style-type: none"> 設備投資（コンパウンド関連、インフレフィルム関連） デジタル推進 東京本社建替え 	
合計	127.3	215.8	191.2	80.7		

※ キャッシュアウトベースで集計
DX関連投資は定常投資に含む

投資実績と収益貢献の状況

■ M&A案件は順調に収益貢献。今後のシナジーの早期発現に努める

投資実績

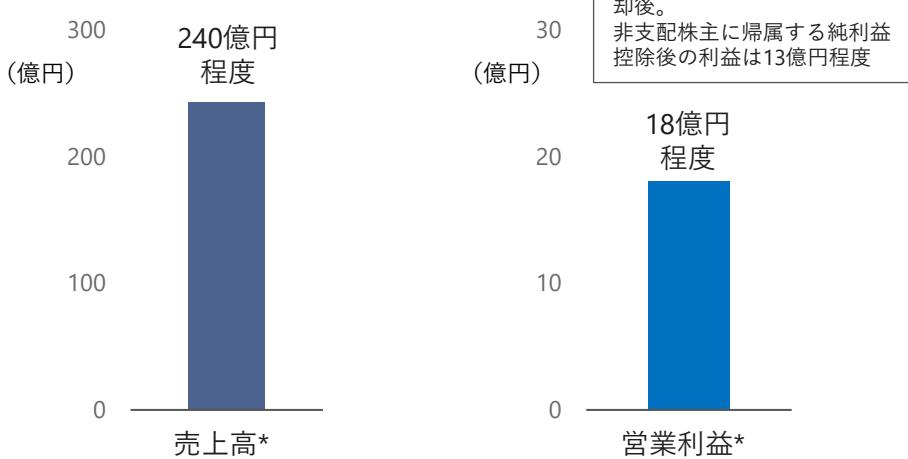


【主な成長投資案件】*

- M&A
 - ・ノバセルの設立
 - ・大五通商の子会社化（一部）
 - ・佐藤園の子会社化
- 事業投資等
 - ・環境・エネルギー関連事業投資
 - ・半導体関連事業投資
 - ・樹脂添加剤、再生樹脂関連事業投資

*キャッシュアウト
ベース

M&A3社の収益貢献（単年度）



今後のシナジー

- ノバセル：
 - ・コンパウンド機能の高度化と開発力強化
 - ・合成樹脂事業の競争力強化
- 大五通商、佐藤園：
 - ・海外展開、ECサイト等による販売力強化
 - ・食品事業の川下領域拡大
- 事業投資等：
 - ・新たな商権獲得による既存ビジネスの拡大等

【参考】2024年3月期以降の主な投資案件

セグメント	案件	狙い等
情報電子	バイオマス発電事業への参画	環境・エネルギー関連ビジネスの拡大
	半導体関連企業への出資	半導体関連ビジネスの拡大
化学品	丸石化学品の子会社化	化学品事業の強化
生活産業	大五通商の子会社化	食品の加工・販売機能強化
	佐藤園の子会社化	食品の加工・販売機能強化
	植物エキス成分の開発・抽出・販売等を行う仏企業への出資	天然由来原料の活用（化粧品・農薬原料等）
合成樹脂	ノバセルの設立	コンパウンド機能の拡充と高度化
	再生樹脂製造を行うリファインバース社への出資	グリーンビジネスの推進
情報電子・合成樹脂	樹脂添加剤（高機能フィラー）製造会社への出資	プラスチック製品の軽量化・再資源化を通じた成形材料拡販

サステナビリティ

サステナビリティのトピックス

■ 国内連結ベースで、使用電力の実質再エネ化を達成

2021年10月	サステナビリティ委員会発足（委員長：社長、全取締役が参加）
2021年11月	サステナビリティ基本方針、行動指針制定
2022年3月	「稲畠産業グループ 人権方針」を策定
2022年4月	「国連グローバル・コンパクト」に署名
2022年6月	「2050年カーボンニュートラル宣言」発表
	マテリアリティ特定
	TCFD提言に沿った開示を開始
2022年8月	「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に選定（以降、3年連続で選定）
2023年4月	TCFD提言への賛同を表明
2023年8月	「FTSE Blossom Japan Index」構成銘柄に選定（以降、2年連続で選定）
2024年5月	「サステナビリティ中期計画 2026」を公表
2024年7月	当社初のグリーンローンを締結
2024年12月	当社初のグリーンボンド発行
2025年6月	「SOMPO サステナビリティ・インデックス」構成銘柄に選定
2025年8月	「JPX日経インデックス人の資本100」構成銘柄に選定
2025年9月	国内連結グループの使用電力を実質再エネ化（2024年度実績）

ESG関連インデックス組み入れ状況（2025年8月時点）

- FTSE Blossom Japan Index★
- FTSE Blossom Japan Sector Relative Index★
- MSCI日本株女性活躍指数(WIN)★*
- S&P/JPX カーボン・エフィシェント指数★
- Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index (GenDi J)★
- SOMPOサステナビリティ・インデックス
- JPX 日経インデックス人の資本100

★ 年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)が選定したESG指標

環境関連ビジネス（環境負荷低減商材）

- 事業環境悪化により、エネルギー・電力分野が減少。資源・環境分野、素材・化学分野は順調に拡大

分野	主な内容	(億円)			
		24年3月期 実績	25年3月期 実績	26年3月期 2Q実績	26年3月期 見通し
エネルギー・電力	再生可能エネルギー関連、電池関連など	244	225	69	156
資源・環境	持続可能な原材料、リサイクル、水関連など	107	138	79	161
素材・化学	低炭素部材、環境汚染物質削減など	31	67	39	80
環境認証	森林認証、水産認証など	1	5	1	1
合計		386	435	189	400

* 合計は単純合算値

財務戰略

株主還元の推移

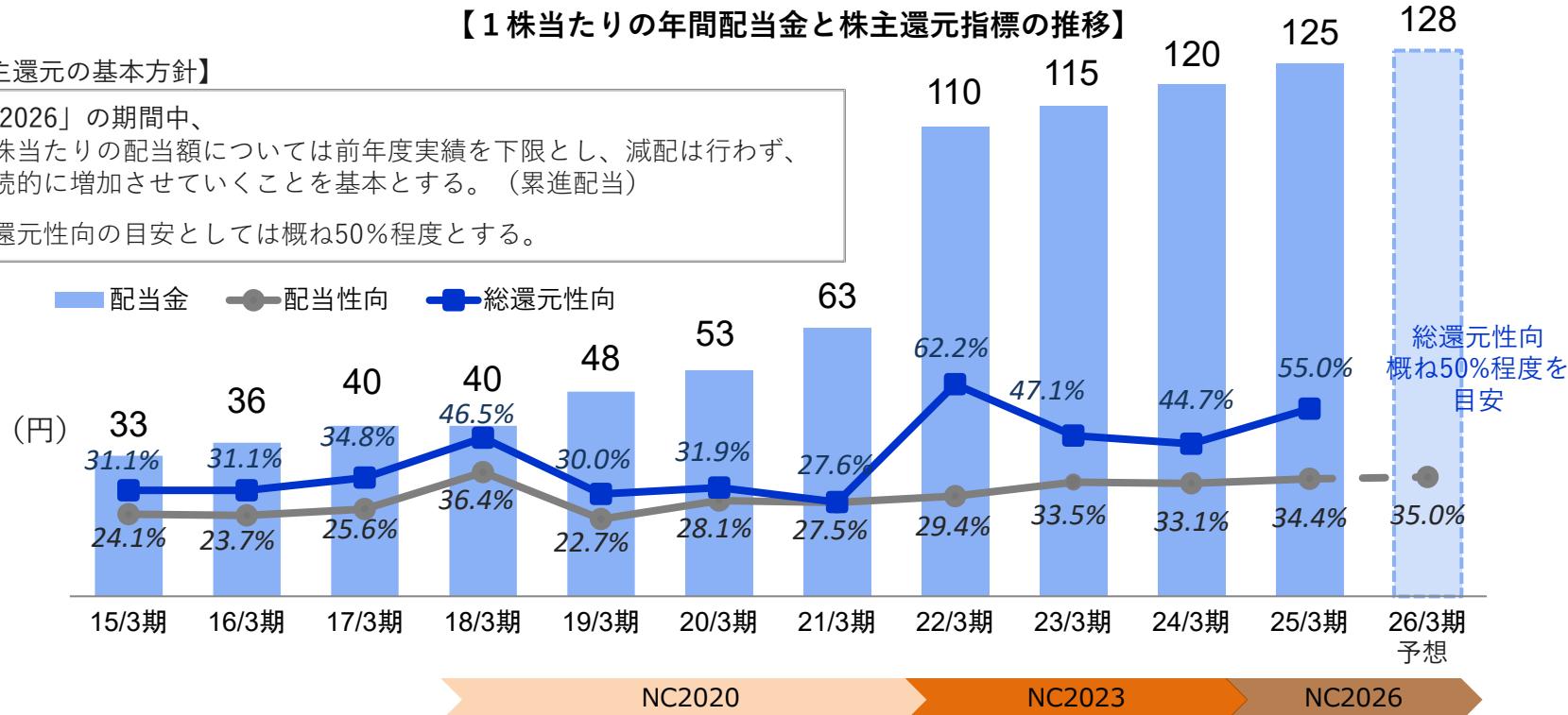
- 26年3月期の配当は、8期連続増配となる128円/株を計画（中間63円、期末65円）
- 100万株の自己株式取得・消却を実施済

【1株当たりの年間配当金と株主還元指標の推移】

【株主還元の基本方針】

「NC2026」の期間中、

- ・一株当たりの配当額については前年度実績を下限とし、減配は行わず、継続的に増加させていくことを基本とする。（累進配当）
- ・総還元性向の目安としては概ね50%程度とする。



自己株式	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期*
取得額	604	707	891	679	936	425	-	7,499	2,635	2,229	4,079	3,208
取得株数	600	600	600	400	600	300	-	3,085	1,035	765	1,200	1,000
消却数	1,660	-	-	-	-	-	-	2,700	3,685	1,200	1,200	1,000

百万円

千株

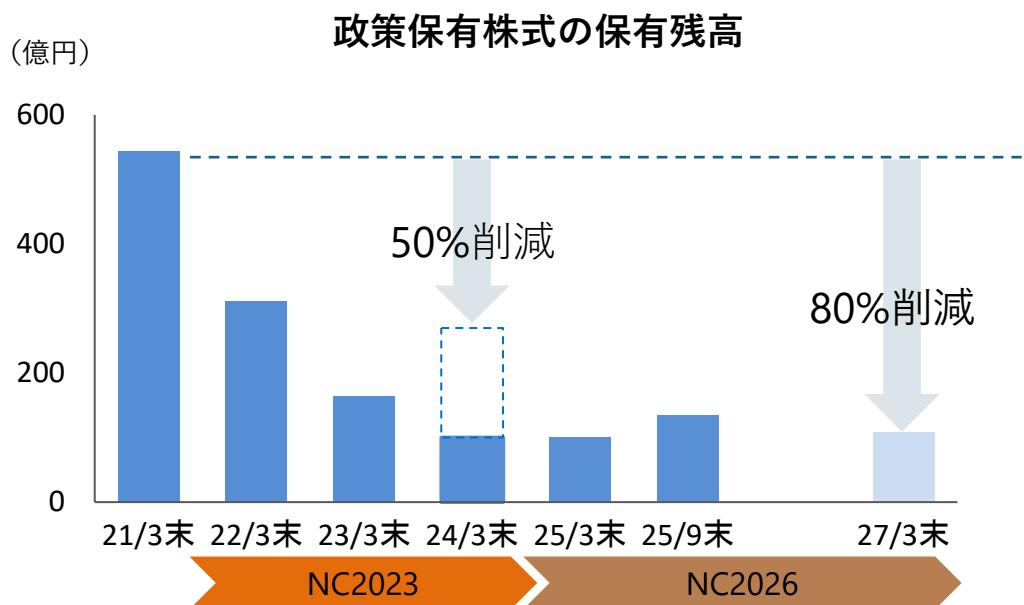
千株

政策保有株式の縮減

■ 政策保有株式の縮減は順調に進捗（26年3月期は、縮減進むも時価上昇により保有残高はやや増加）

【政策保有株式縮減の目標】

- ・「NC2023」期間中の3年間で、政策保有株式の残高を2021年3月末残高に対して50%削減 ⇒達成済
- ・中長期的に政策保有株式の縮減を更に進め、2027年3月末までに2021年3月末残高に対して概ね80%削減



【政策保有株式の売却額】 (百万円)

18/3期	9,017
19/3期	5,298
20/3期	3,026
21/3期	2,944
22/3期	9,367
23/3期	10,076
24/3期	4,159
25/3期	2,922
26/3期*	2,101

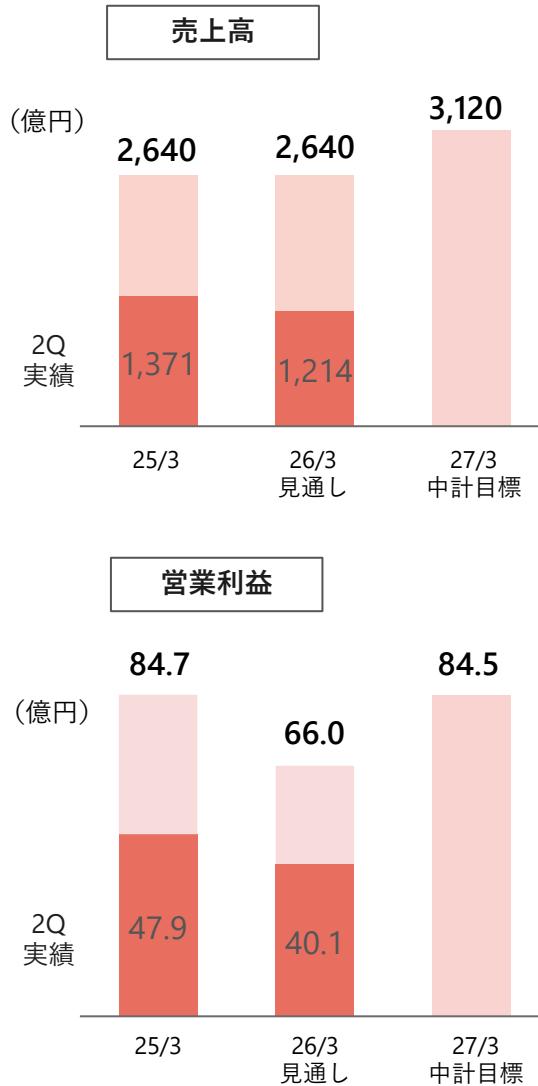
*9月末時点

※ 日本の上場株式で集計

参考資料 ①

各セグメントの進捗状況

各セグメントの進捗状況 ~情報電子セグメント



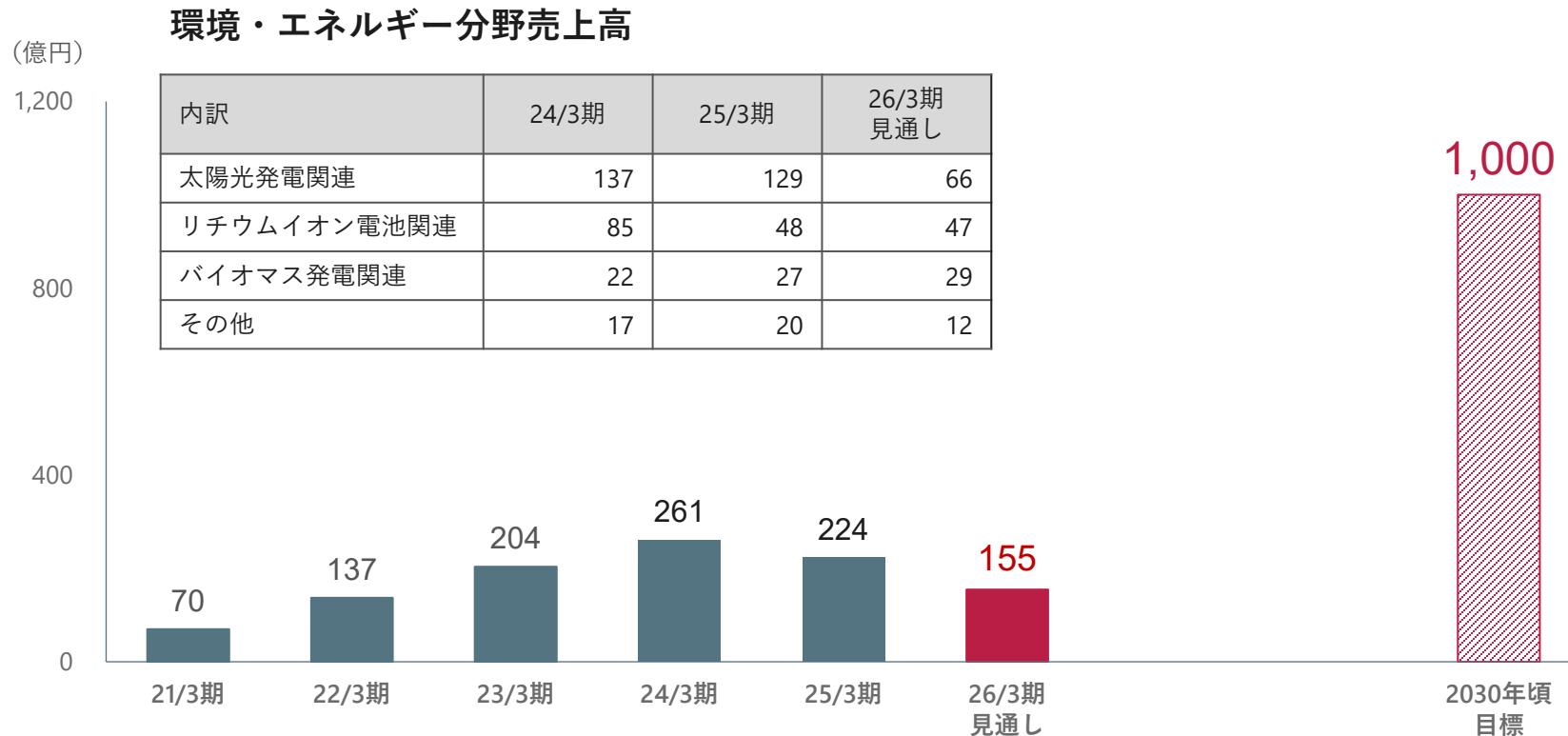
	(億円)	25/3期 実績	26/3期 2Q実績	26/3期 通期見通し	NC2026 最終年度 27/3期目標
売上高		2,640	1,214	2,640	3,120
営業利益		84.7	40.1	66.0	84.5
営業利益率		3.2%	3.3%	2.5%	2.7%

- 前年同期にあった大型装置の販売が無く、上期は減収
- FPD関連は、上期は車載向け・OLED関連を中心に堅調に推移。下期は生産調整を見込む
- 太陽光発電関連は大幅に販売減少も、リチウムイオン電池関連は底打ち
- 半導体関連は、AI半導体向けの先端材料等の販売が大幅に増加。事業拡大加速のための投資も検討
- 福山バイオマス発電所の営業運転を開始（7月）

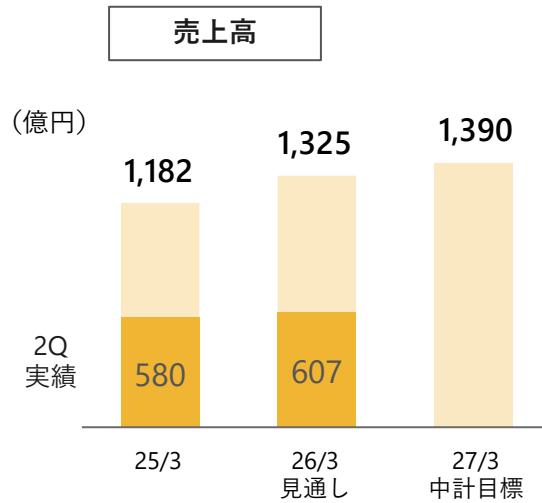
環境・エネルギー分野の拡大（情報電子セグメント）

- 太陽光発電関連は、グローバルでの市場混乱を背景に、大幅に販売減少。需要拡大中の米国、インド向けの取り組みを加速
- リチウムイオン電池関連は、引き続き市場は低調も、底打ちの兆し

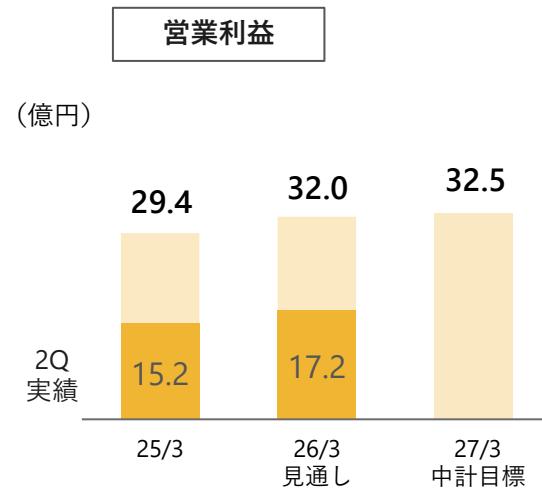
環境・エネルギー分野の拡大加速 ～2030年頃に売上高1,000億円を目指す



各セグメントの進捗状況 ~化学品セグメント

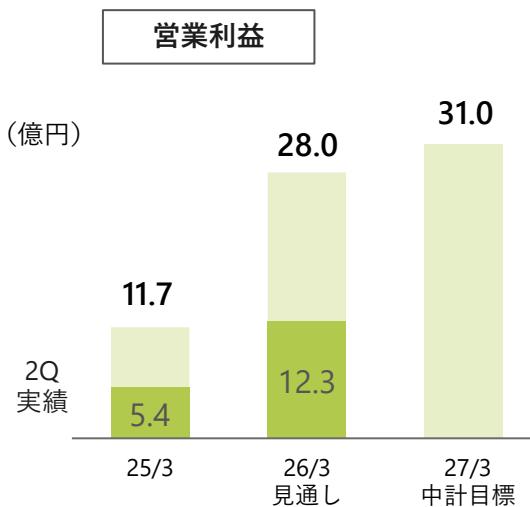
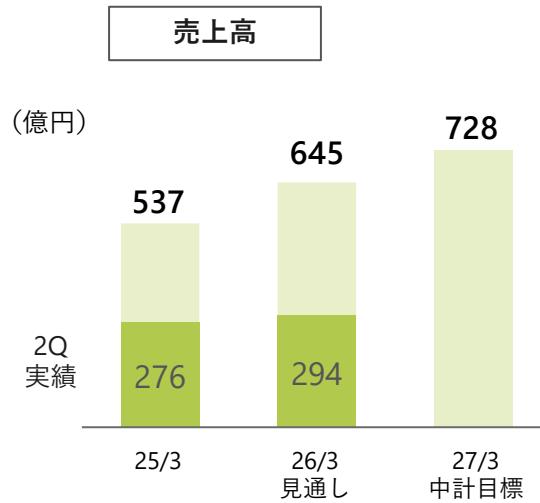


	(億円)	25/3期 実績	26/3期 2Q実績	26/3期 通期見通し	NC2026 最終年度 27/3期目標
売上高		1,182	607	1,325	1,390
営業利益		29.4	17.2	32.0	32.5
営業利益率		2.5%	2.8%	2.4%	2.3%



- セグメント全体として堅調に推移し、上期は増収増益
- 塗料・インキ・接着剤関連、建築資材関連が堅調に推移
- 自動車部品用原料（EV分野における素材）は、EVの販売鈍化を背景に伸び悩み
- 樹脂原料・添加剤や製紙用薬剤で、関税率引上げの影響受け米国向けが減少

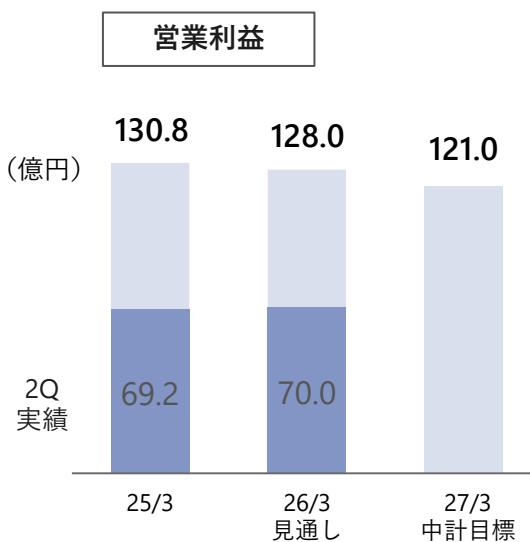
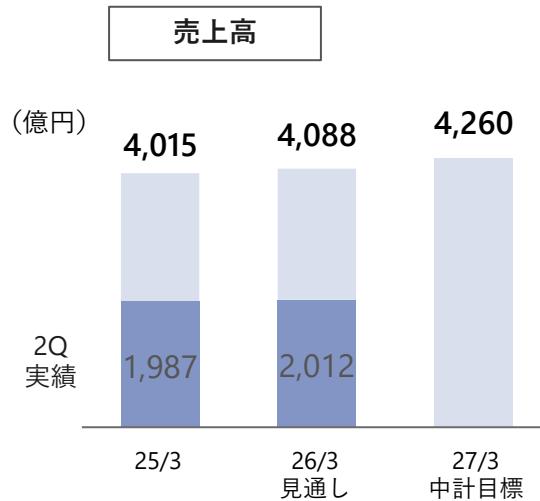
各セグメントの進捗状況 ~生活産業セグメント



	(億円)	25/3期 実績	26/3期 2Q実績	26/3期 通期見通し	NC2026 最終年度 27/3期目標
売上高	537	294	645	728	
営業利益	11.7	12.3	28.0	31.0	
営業利益率	2.2%	4.2%	4.3%	4.3%	

- 食品関連の収益改善が進み、営業利益が大幅に増加
- 食品関連は、国内の回転寿司・量販店向け好調。米国市場向けは需要低迷継続も、取扱商材拡大等により収益改善
- ライフサイエンス関連は、医薬品・日用品の原料販売が堅調
- 24年3月期から新規連結の大五通商は、うなぎ加工品のEC販売等が好調に推移し、順調に収益寄与
- 26年3月期から、茶の栽培・製造・販売を主業とする佐藤園を新規連結。食品関連の川下領域をさらに強化

各セグメントの進捗状況 ~合成樹脂セグメント



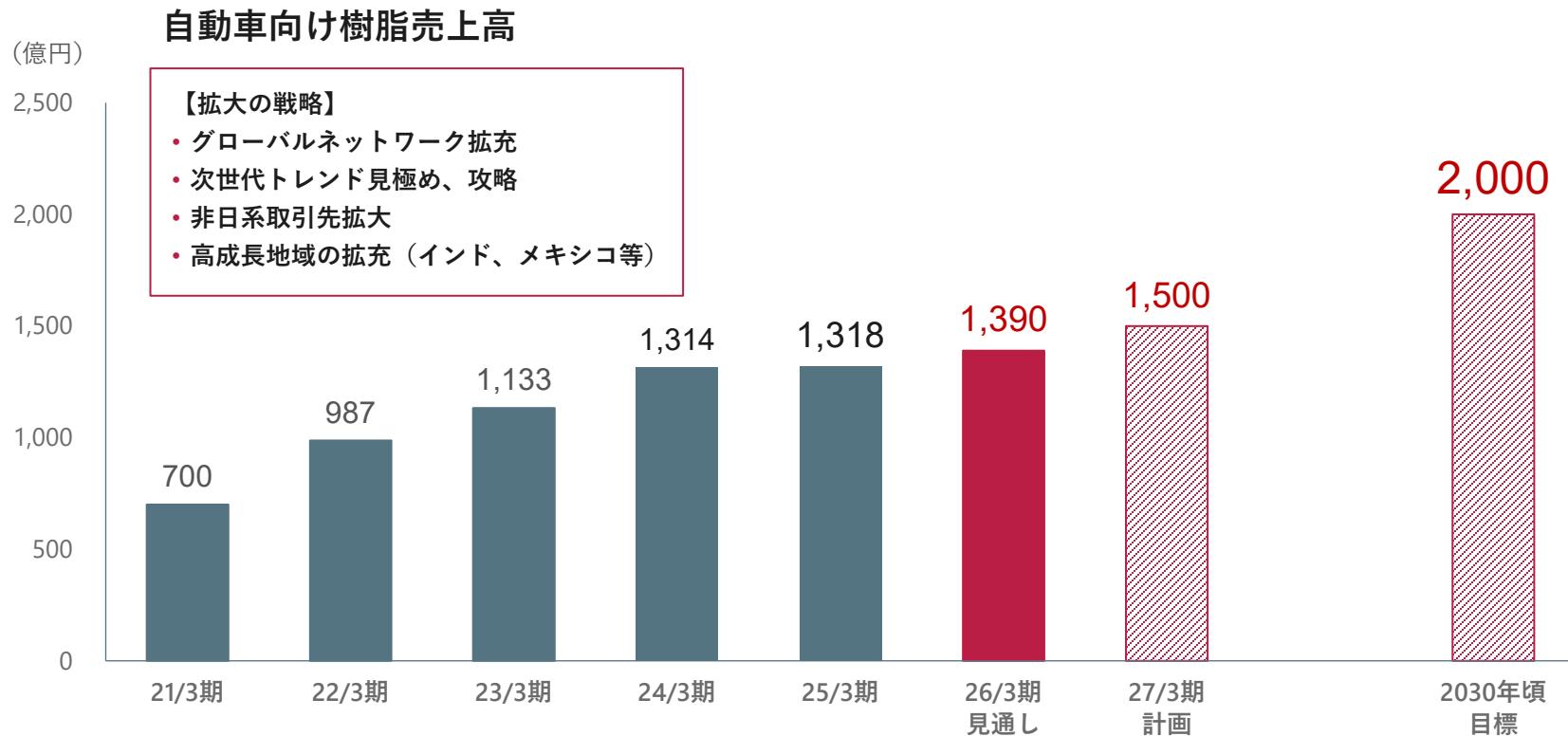
	25/3期 実績 (億円)	26/3期 2Q実績 (億円)	26/3期 通期見通し (億円)	NC2026 最終年度 27/3期目標 (億円)
売上高	4,015	2,012	4,088	4,260
営業利益	130.8	70.0	128.0	121.0
営業利益率	3.3%	3.5%	3.1%	2.8%

- 総じて各分野向けで堅調に推移し、上期は增收増益を確保
- OA関連は前年同期好調の反動によりやや減少。自動車向けは、グローバルで市況停滞のなか、国内、インドでの販売増加により增收確保
- 25年3月期よりノバセルを新規連結し、順調に収益寄与。コンパウンド機能の拡充・高度化に向けた体制整備が進捗
- スポーツ関連は、グリップテープを中心に国内外で好調に推移し、大幅に販売増加
- リサイクル事業、グリーンビジネスが順調に拡大

自動車向け樹脂の拡大（合成樹脂セグメント）

- 新規開拓・非日系向け拡販が寄与し、26/3期2Qは増収確保。通期でも増収見通し
- 重点地域のインドは拡大継続、メキシコは米関税政策をにらんだ駆け込みの反動があり販売減少

自動車分野のグローバル拡大加速 ~2030年頃に売上高2,000億円を目指す



参考資料 ②

中期経営計画 「New Challenge 2026」の概要

全社 定量目標（2024年5月9日公表）

	24年3月期 実績	NC2026			(億円)
		25年3月期 計画	26年3月期 計画	27年3月期 目標	
売上高	7,660	8,300	8,900	9,500	
営業利益	211	225	245	270	
経常利益	213	215	235	260	
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	170	175	190	
ROE	10.5%	10%以上	10%以上	10%以上	
ネット D/E レシオ	0.06倍	0.5倍以下	0.5倍以下	0.5倍以下	
自己資本比率	46.8%	概ね50%前後	概ね50%前後	概ね50%前後	
為替レート (円/USD)	144.59円	145.00円	145.00円	145.00円	

セグメント 定量目標 (2024年5月9日公表)

セグメント	24年3月期 実績		NC2026					
			25年3月期 計画		26年3月期 計画		27年3月期 目標	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
情報電子	2,391	69.0	2,560	65.5	2,830	72.0	3,120	84.5
化学品	1,126	27.8	1,248	28.5	1,320	30.5	1,390	32.5
生活産業	535	14.8	610	22.0	668	26.0	728	31.0
合成樹脂	3,604	98.7	3,880	108.0	4,080	115.5	4,260	121.0
その他	1	1.3	2	1.0	2	1.0	2	1.0
合計	7,660	211.9	8,300	225.0	8,900	245.0	9,500	270.0

全体像

長期ビジョン「IK Vision 2030」

中期経営計画「NC2026」

メインテーマ

- 投資の積極化により成長を加速する
- サステナビリティ中期計画を新たに策定し、経営の重要課題（マテリアリティ）に対応する

全社 成長戦略

セグメント 成長戦略

経営基盤戦略

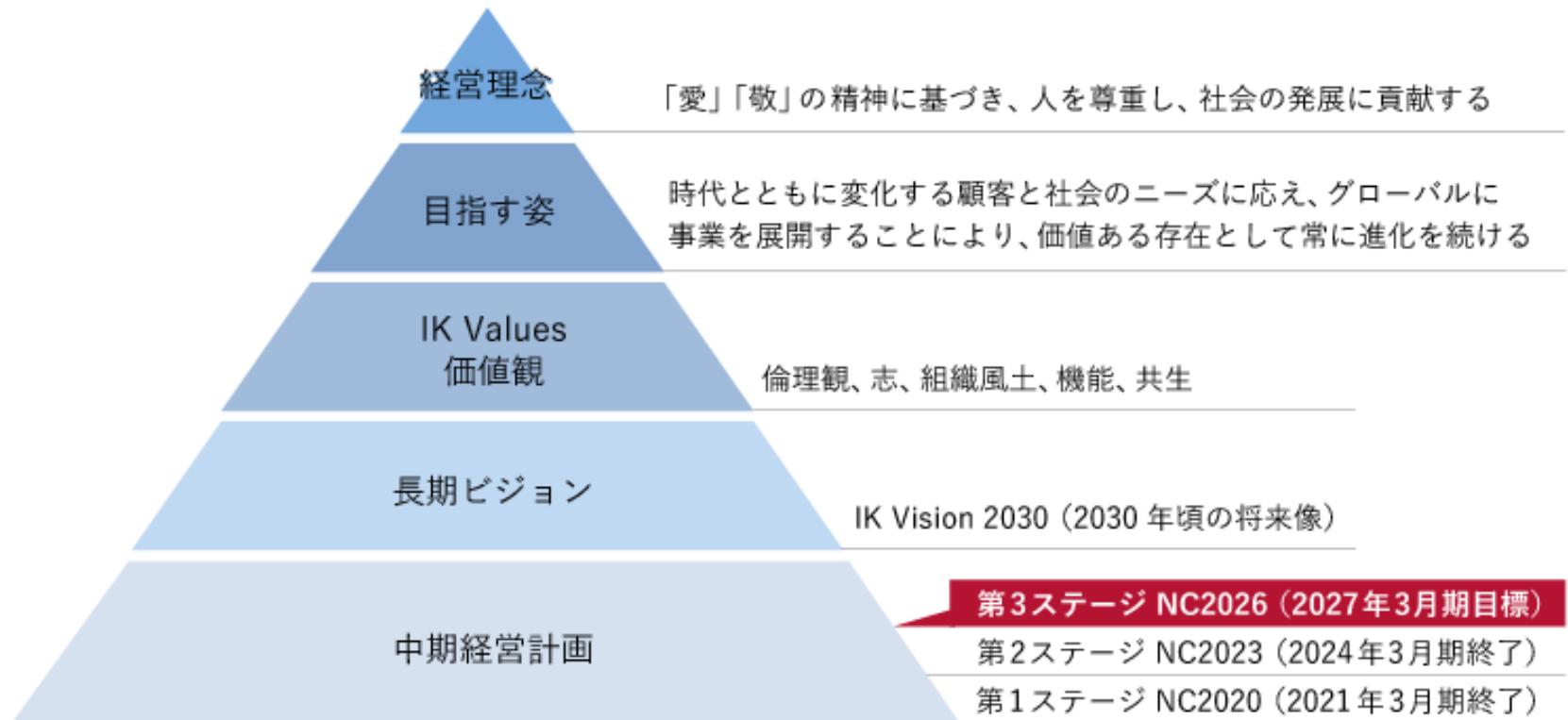
財務戦略

サステナビリティ戦略 (人事戦略を含む)

デジタル戦略

「NC2026」の位置付け

- 「NC2026」は、長期ビジョン達成に向けた中期経営計画の第3ステージ



【参考】長期ビジョン「IK Vision 2030」

連結売上高
1兆円以上

商社機能を基本としつつも
製造・物流・ファイナンス等の
複合的な機能の一層の高度化

IK Vision 2030

情報電子・合成樹脂以外の事業比率
1/3以上に

海外比率
70%以上

[2017年5月策定]

「NC2026」全社 成長戦略

■ 長期ビジョンに沿った形で、全社成長戦略を策定

連結売上高1兆円以上

- » 手段：
投資の積極化による収益拡大
- » 事業領域：
環境関連ビジネス、食品等生活
産業ビジネスの拡大

複合機能の高度化

- » 複合機能（特に製造・物流）
強化による差別化・収益性向上

事業ポートフォリオ

- » 主要セグメントの深耕
(合成樹脂・情報電子)
- » 主要セグメントに並ぶ収益の
柱の確立

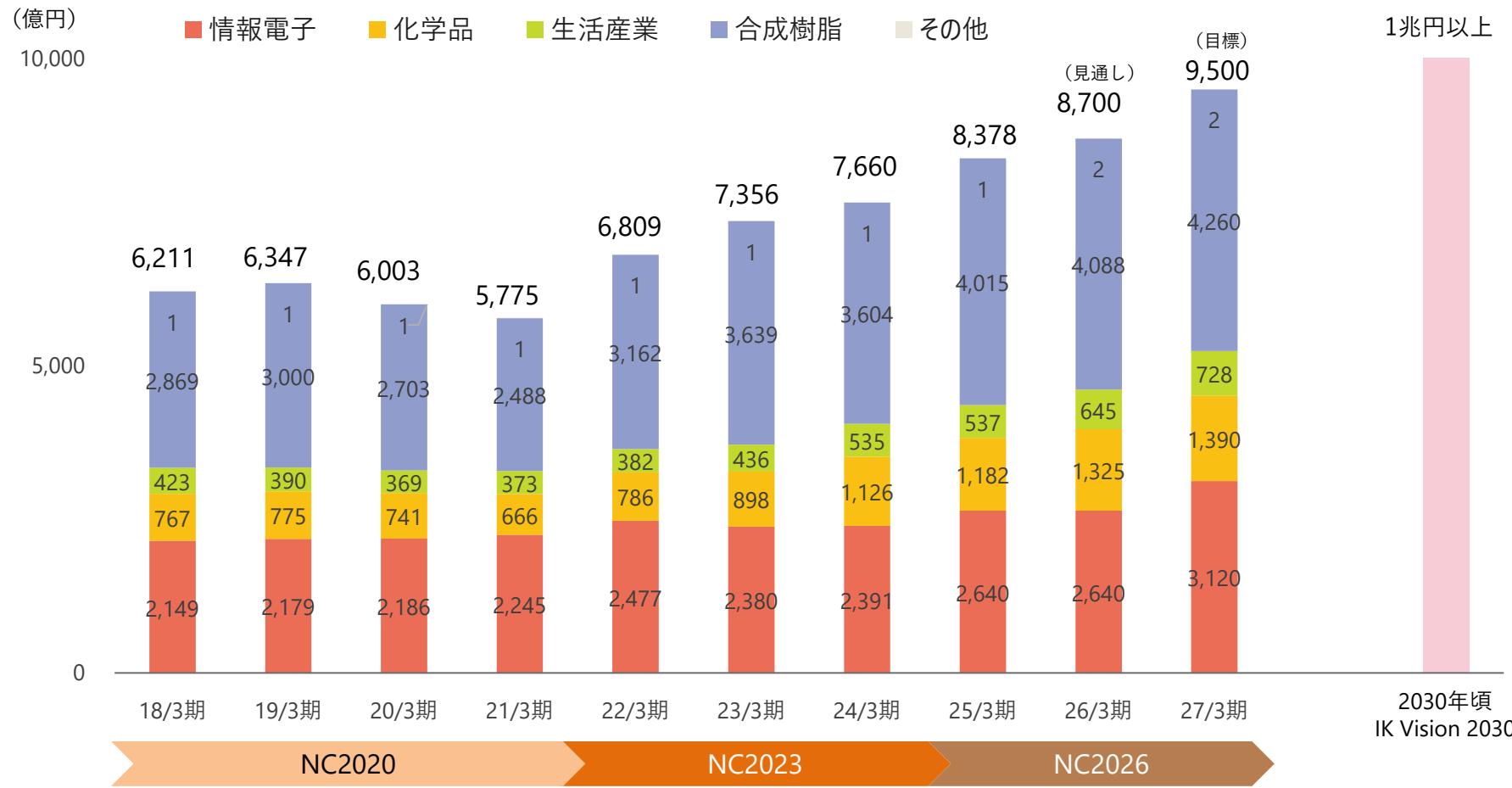
海外比率70%以上

- » 成長エリアの深耕
(従来のアジア拠点に加え、特に
インド、メキシコなど米州)
- » 未開拓エリア（東欧等）への進出

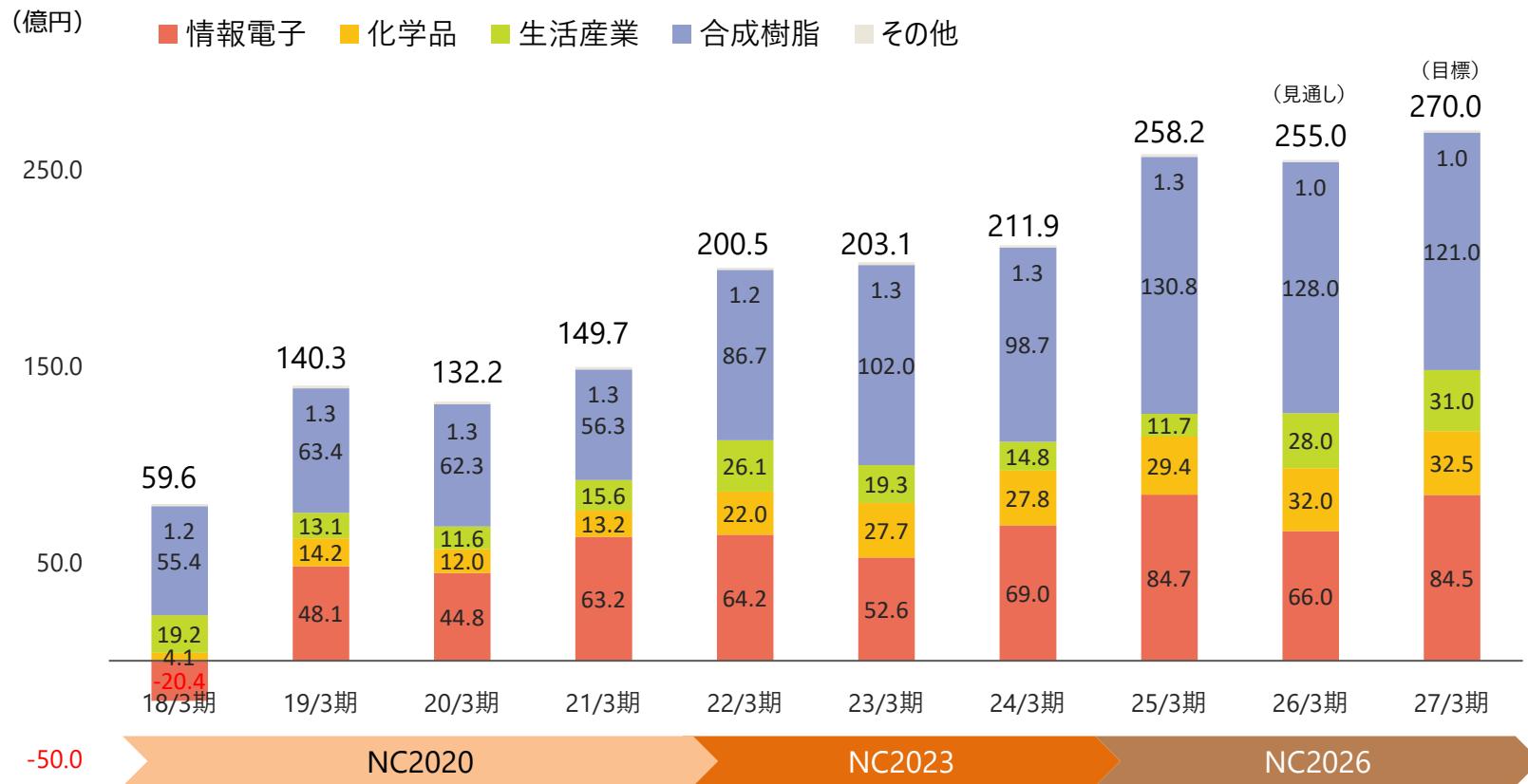
参考資料 ③

その他参考資料

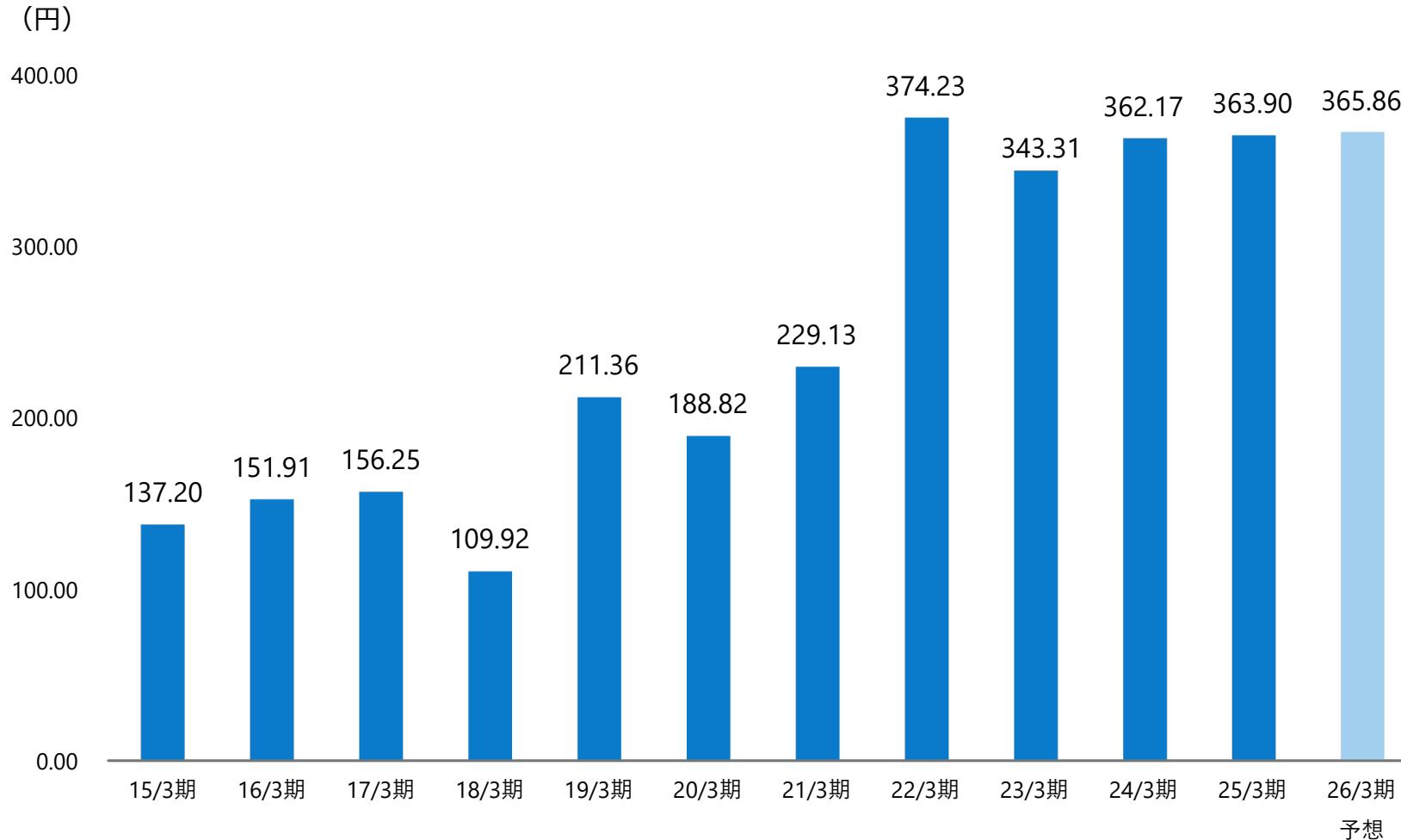
セグメント別売上高



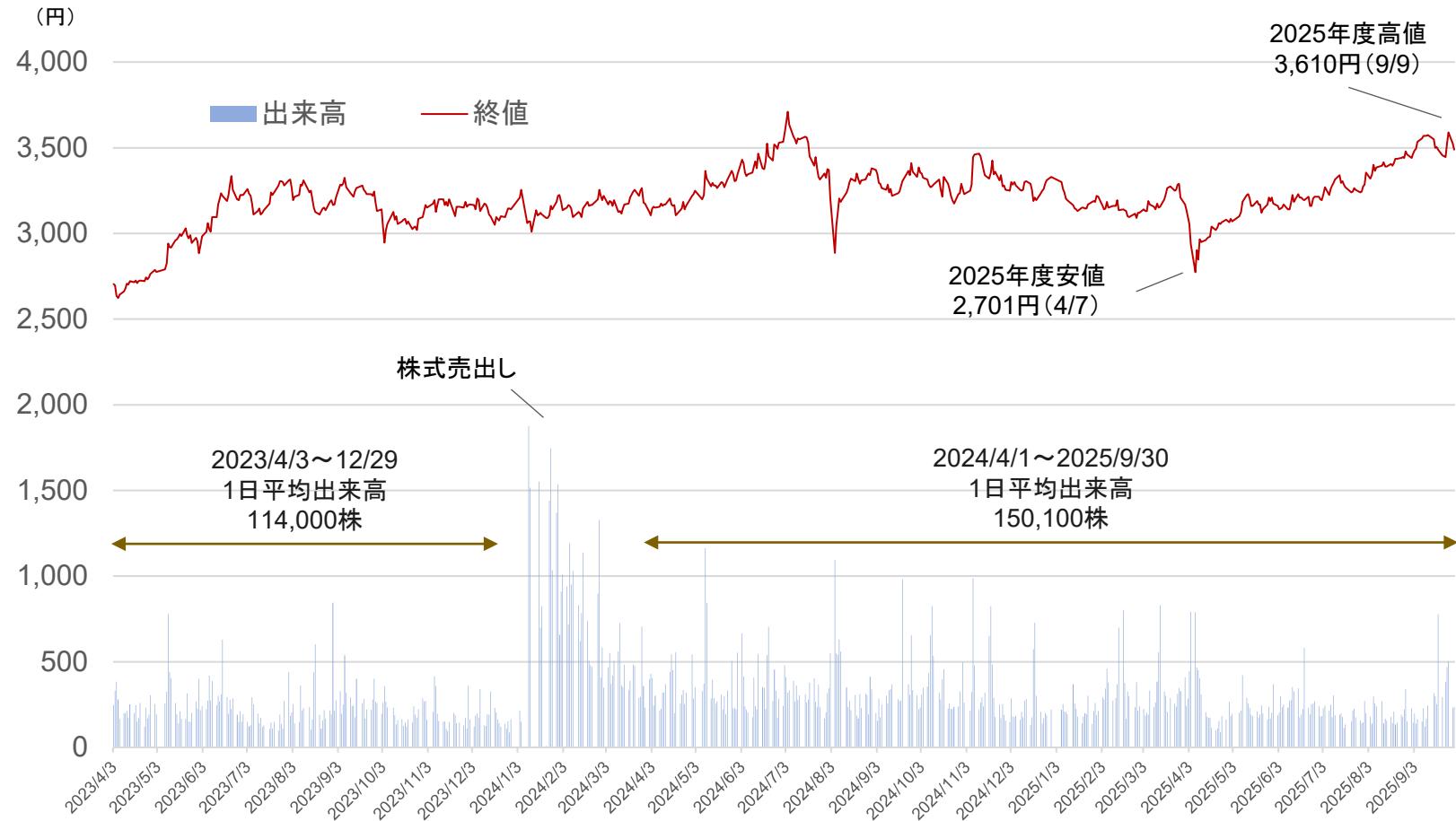
セグメント別営業利益



EPS（一株当たり当期純利益）



株価推移 (2023年4月～2025年9月)



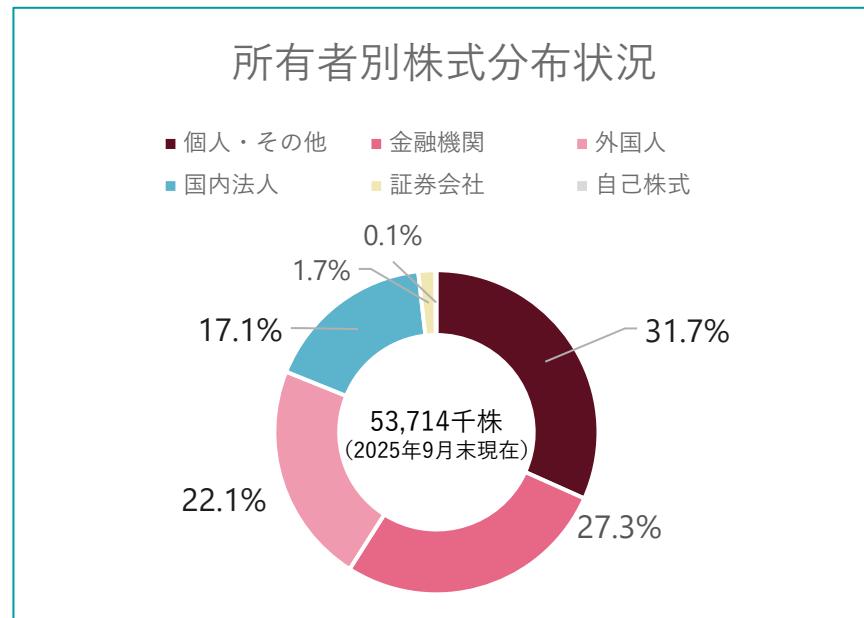
会社概要

(2025年9月30日現在)

会社名	稻畑産業株式会社
創業	1890年（明治23年）10月1日
設立	1918年（大正7年）6月10日
資本金	93億6千4百万円
代表者	代表取締役社長執行役員 稻畑 勝太郎
本社	大阪本社/大阪市中央区南船場1-15-14 東京本社/東京都中央区日本橋室町2-3-1*
従業員数	811名〔連結4,613名〕
発行可能株式総数	200,000,000株
発行済株式総数	53,714,127株

*東京本社ビル（東京都中央区日本橋本町2-8-2）の建替えに伴い、2022年12月～2026年3月末まで、上記仮移転先にて営業しております

事業年度	毎年4月1日から 翌年3月31日まで
上場市場	東証プライム
証券コード	8098
単元株式数	100株
株主数	81,390名



□ I Rに関するお問い合わせ先

稻畠産業株式会社 財務経営管理室 I R企画部

E-mail inabata-ir@inabata.com

◆将来の見通しに関する注意事項

本資料にて開示されているデータおよび将来に関する予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくものです。従いましてこれらのデータや将来の予測は、不確定な要素を含んだものであり、将来の業績等を保証するものではないことをご理解下さい。

◆数値の表示について

資料内の億円単位、百万円単位の数値は、それぞれ億円未満、百万円未満を切り捨てておりますので、個別数値と合計数値・増減額が一致しない場合があります。