

2025年3月期 第2四半期 決算説明会

中期経営計画「New Challenge 2026」初年度の進捗について

2024年12月2日

稲畑産業株式会社

代表取締役社長執行役員 稲畑 勝太郎

目次

稲畑産業の強み	… P 2
中期経営計画「New Challenge 2026」*の概要	… P 10
中期経営計画「New Challenge 2026」初年度の進捗状況	… P 17
サステナビリティ	… P 24
財務戦略	… P 27
参考資料	… P 31

* 略称、NC2026

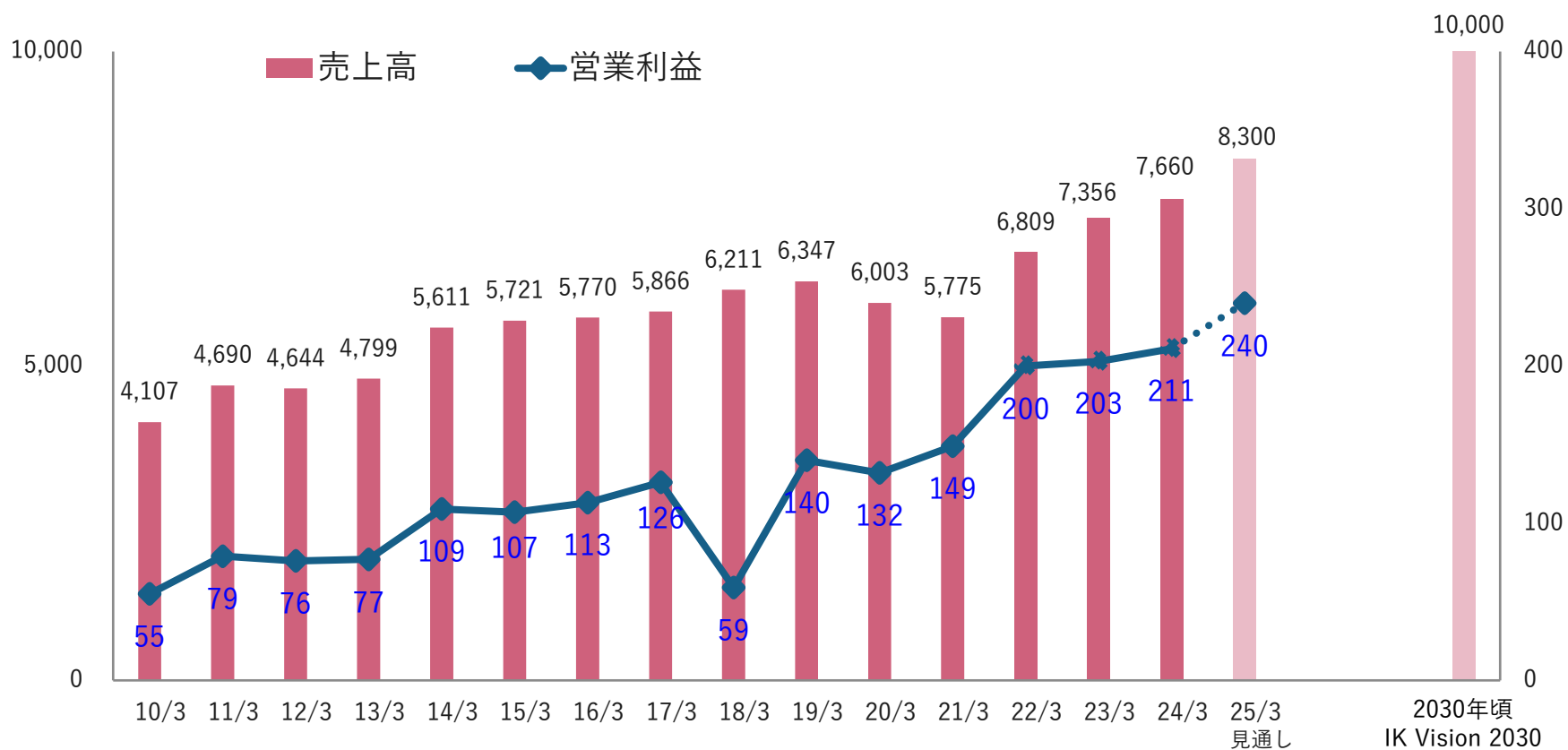
稲畑産業の強み

稲畑産業の強み ～① 業績の拡大

- 業績を順調に拡大。売上高、営業利益とも4期連続で過去最高を更新する見通し

(売上高：億円)

(営業利益：億円)



稲畑産業の強み ～② 歴史・顧客基盤・人的資本など

■ 創業1890年、130年以上の業歴で構築してきた約10,000社におよぶ顧客基盤

- 1890年、京都において稲畑染料店として発足。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カ国に約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、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、「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

稲畑産業の強み ～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11カ国に56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

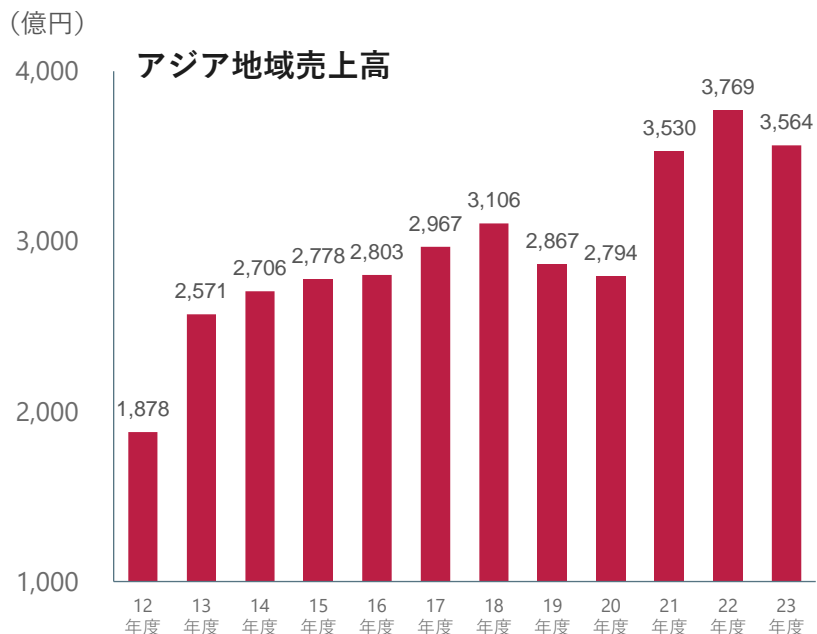
2カ国
3拠点



2023年末

11カ国
56拠点

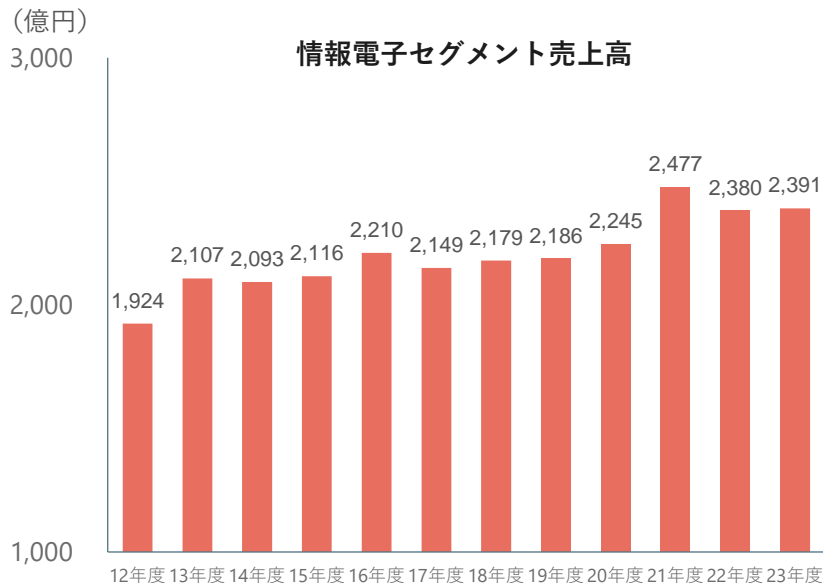
- アジア地域の人員数：2,956名（連結総従業員数に占める割合 64%）*2024年3月末



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

- 主なパネル製造国の変遷（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

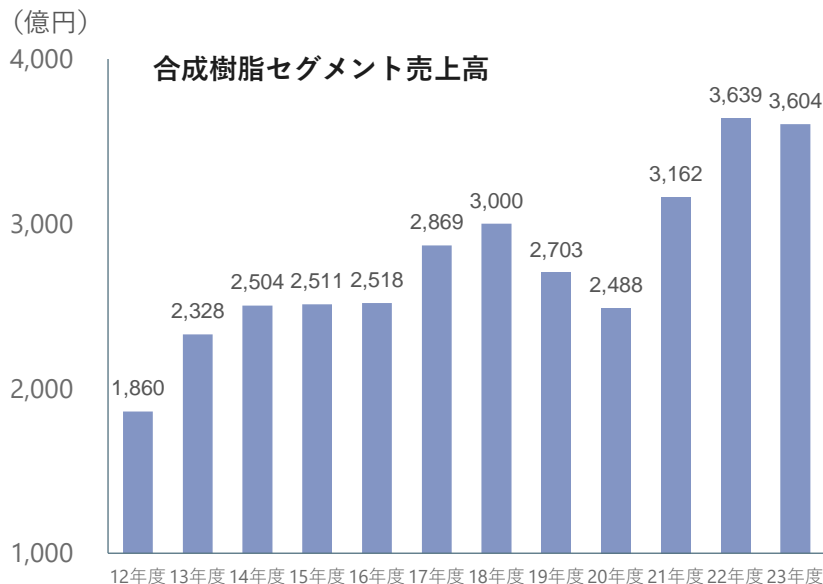


事業展開の推移

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併会社に引き継ぎ、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

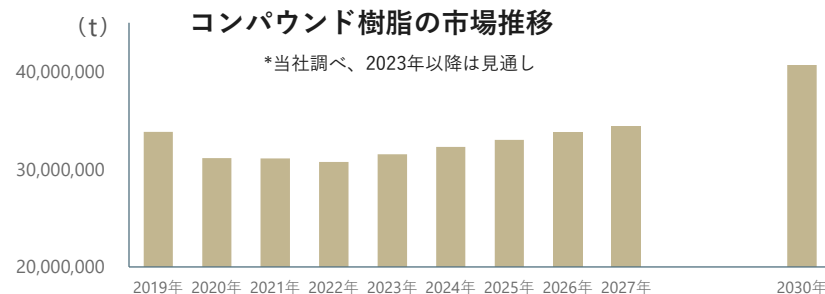
アジアにおける事業展開例 ～合成樹脂事業

- 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（2023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

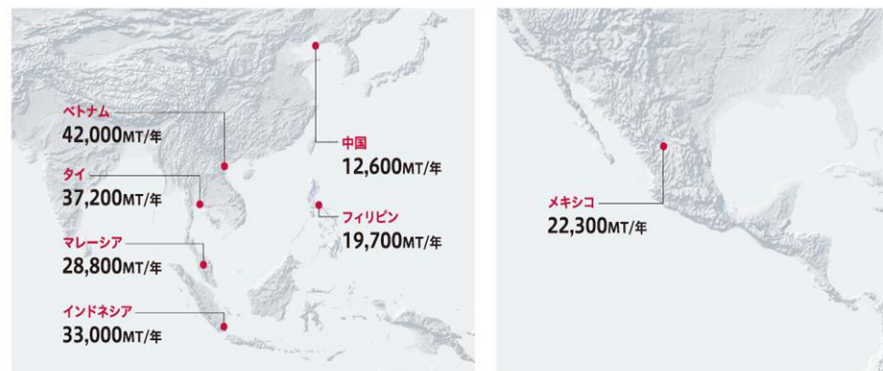


樹脂の市場環境等

- 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 ※2024年3月末現在



7カ国で計7工場を展開 合計年間生産能力:195,600MT/年

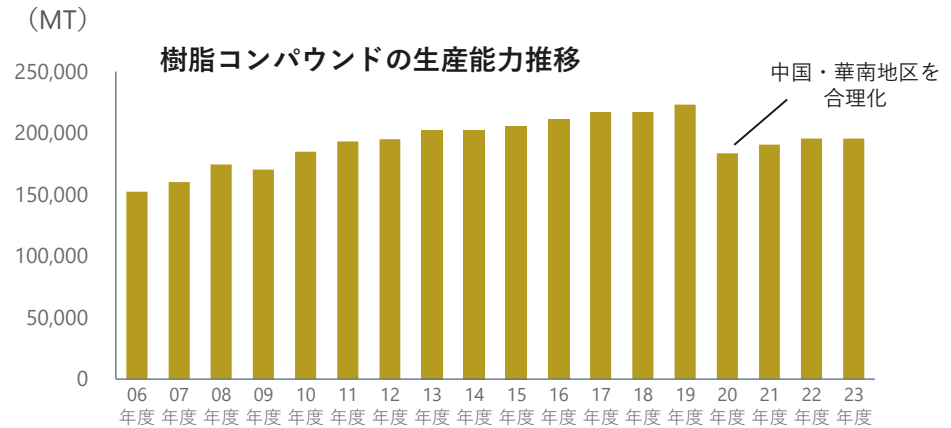
アジアにおける事業展開例 ～コンパウンド事業

■ 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195,600MT/年：2024年3月末現在）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

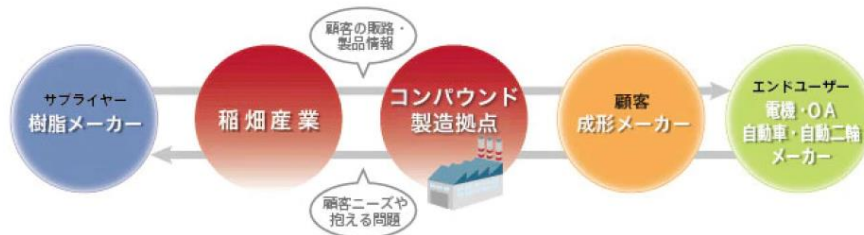
■ グローバルな顧客サポート体制

- 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



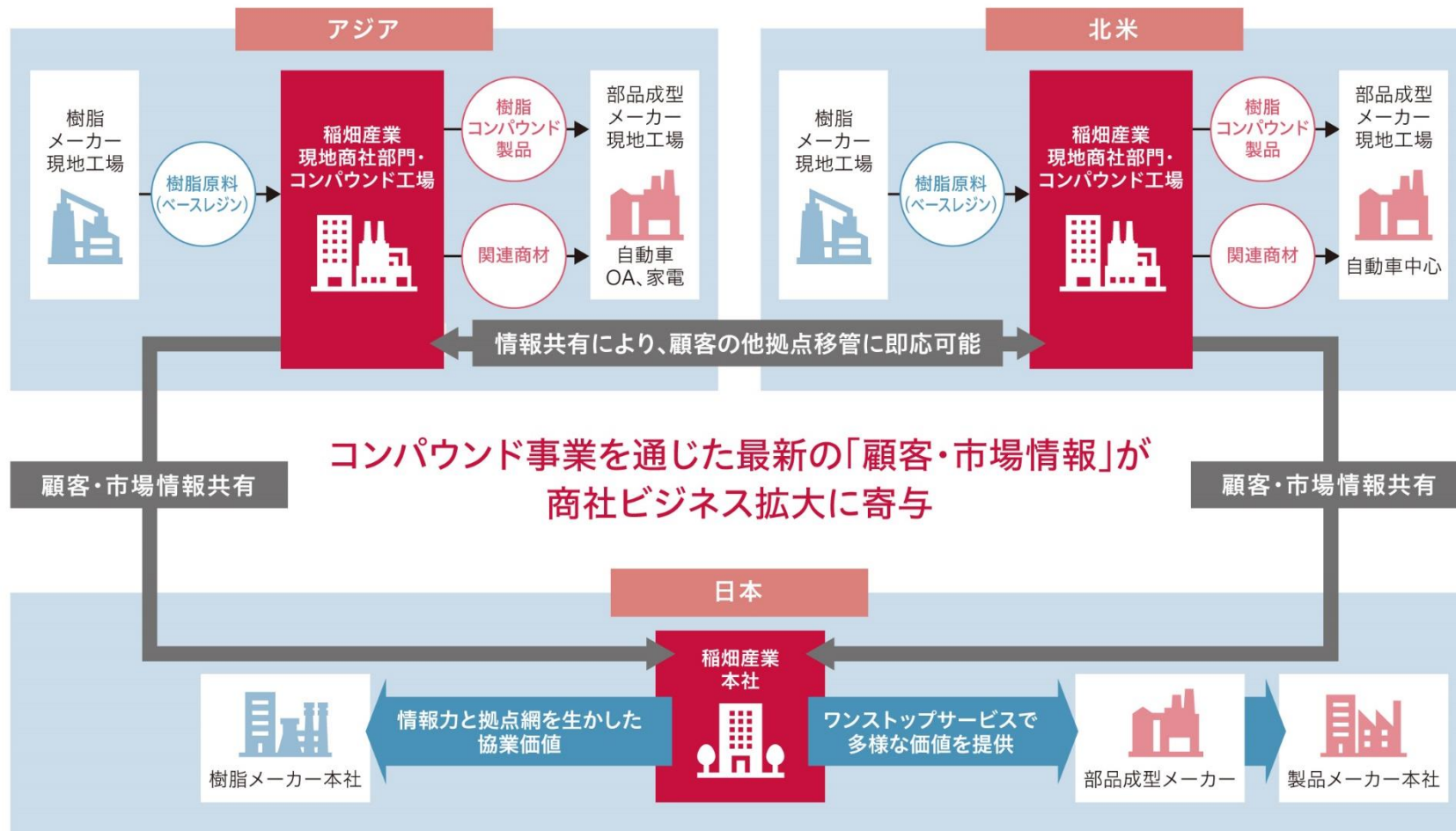
ダイセルとの合併会社設立

- ノバセル株式会社を設立。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図る

設立の狙い

- ・ 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」の概要

全社 定量目標

(億円)

	24年3月期 実績	NC2026		
		25年3月期 見通し	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	240	245	270
経常利益	213	240	235	260
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	200	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

*25年3月期の営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益計画は11月7日に修正

セグメント 定量目標

(億円)

セグメント	24年3月期 実績		NC2026					
			25年3月期 見通し		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	75.0	2,830	72.0	3,120	84.5
化学品	1,126	27.8	1,248	27.0	1,320	30.5	1,390	32.5
生活産業	535	14.8	610	16.0	668	26.0	728	31.0
合成樹脂	3,604	98.7	3,880	120.0	4,080	115.5	4,260	121.0
その他	1	1.3	2	2.0	2	1.0	2	1.0
合計	7,660	211.9	8,300	240.0	8,900	245.0	9,500	270.0

*25年3月期の営業利益計画は11月7日に修正

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）に対処する

全社 成長戦略

セグメント 成長戦略

経営基盤戦略

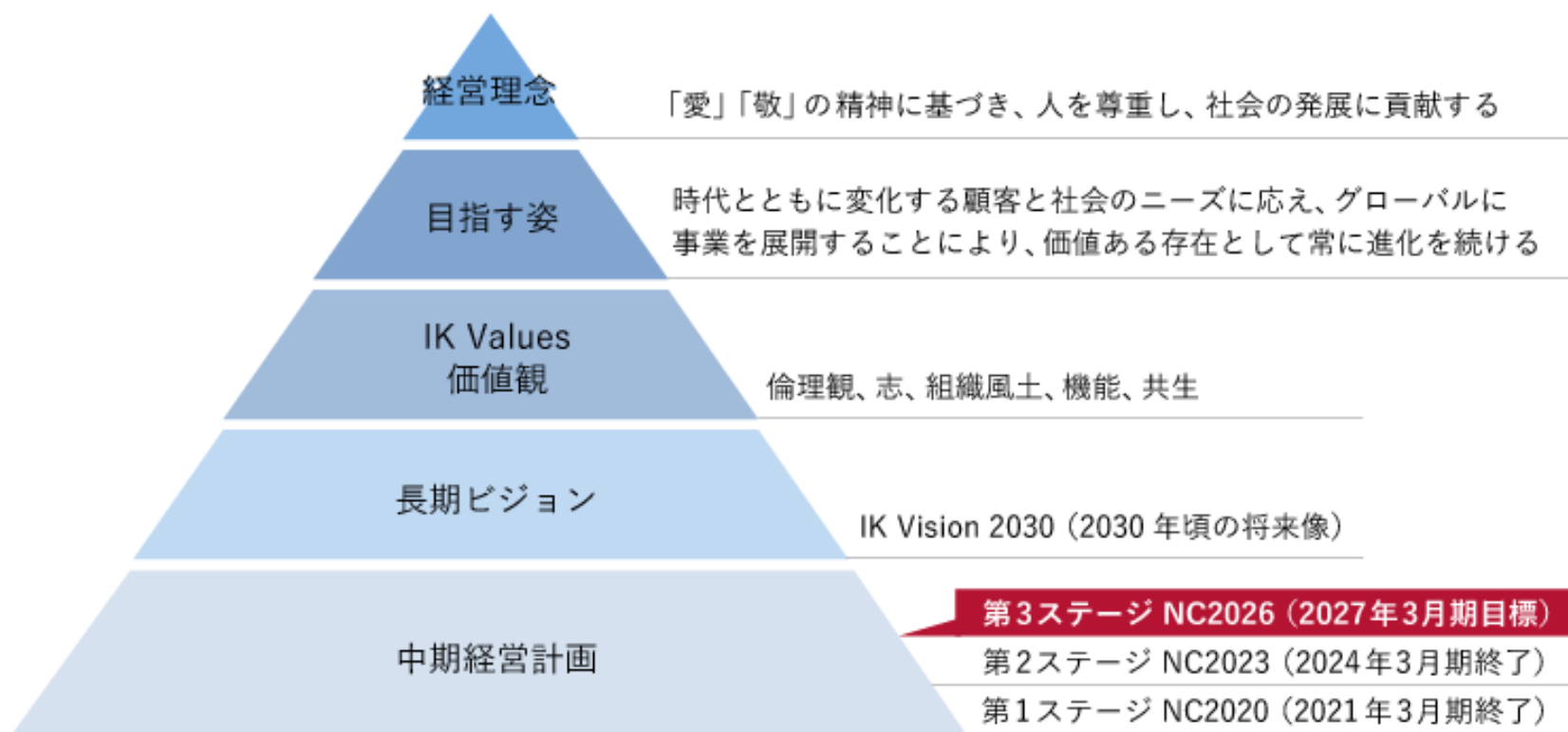
財務戦略

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

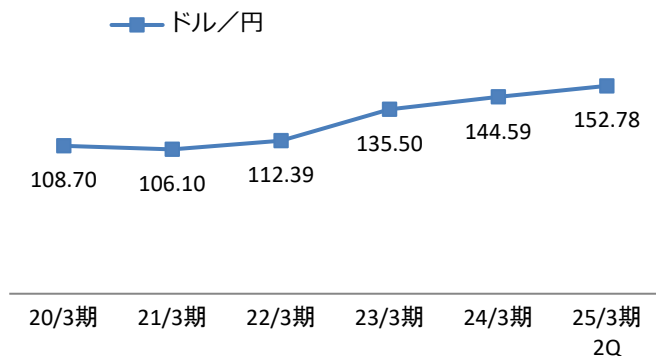
海外比率70%以上

- » 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

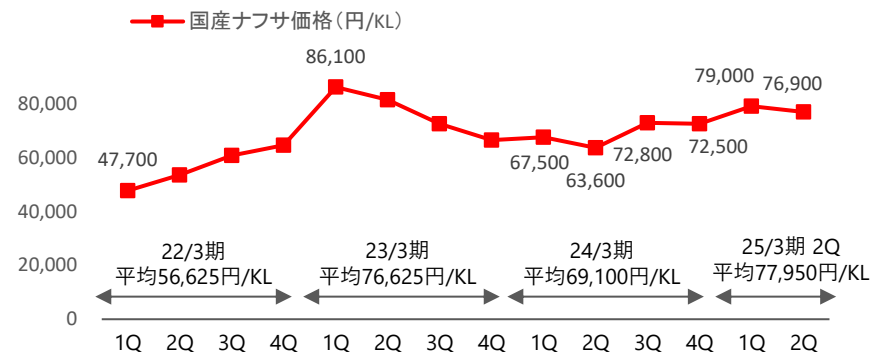
中期経営計画
「New Challenge 2026」 初年度の進捗状況

外部環境

- 25年3月期2Qに円安トレンド一服も、足元では再び円安方向



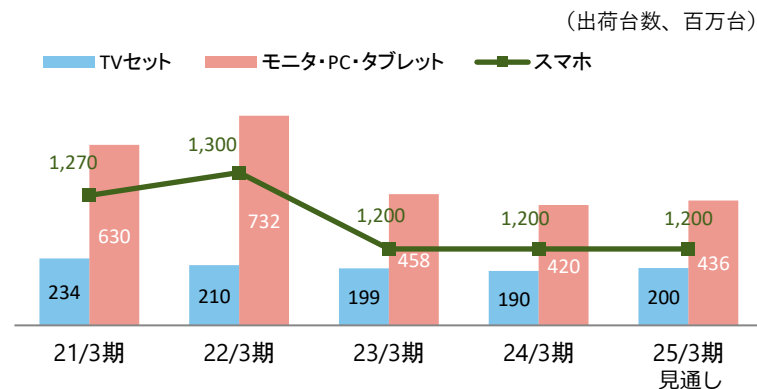
- 25年3月期下期の国産ナフサ価格は、緩やかに下落する見通し



- 海外金利は、足元で再び上昇傾向



- 25年3月期下期は、各パネルメーカーの生産調整を見込む



定量目標に対する進捗状況

- 「NC2026」 初年度は好調なスタート。営業利益率も向上し、各段階の利益見通しを上方修正

	NC2023 最終年度 2024年3月期		NC2026 初年度 2025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	通期 期初計画	目標
売上高	3,751	7,660	4,216	8,300	8,300	9,500
営業利益	104	211	138	240	225	270
営業利益率	2.8%	2.8%	3.3%	2.9%	2.7%	2.8%
経常利益	106	213	139	240	215	260
親会社株主に帰属する 当期純利益	125	200	115	200	170	190
ROE	-	10.5%	-	10%以上	10%以上	10%以上
ネット D/Eレシオ	0.06倍	0.06倍	0.07倍	0.5倍以下	0.5倍以下	0.5倍以下
自己資本比率	46.5%	46.8%	46.5%	概ね50%前後	概ね50%前後	概ね50%前後
為替レート (円/USD)	141.06円	144.59円	152.78円	145.00円	145.00円	145.00円

定量目標に対する進捗状況 ～セグメント別

■ 情報電子、合成樹脂が好調に推移し、業績をけん引。生活産業はやや出遅れ

(億円)

セグメント	NC2023 最終年度 2024年3月期				NC2026 初年度 2025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		通期 期初計画		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	売上高	営業利益
情報電子	1,162	33.4	2,391	69.0	1,371	47.9	2,560	75.0	2,560	65.5	3,120	84.5
化学品	545	13.6	1,126	27.8	580	15.2	1,248	27.0	1,248	28.5	1,390	32.5
生活産業	254	6.5	535	14.8	276	5.4	610	16.0	610	22.0	728	31.0
合成樹脂	1,788	50.3	3,604	98.7	1,987	69.2	3,880	120.0	3,880	108.0	4,260	121.0
その他	0	0.6	1	1.3	0	0.6	2	2.0	2	1.0	2	1.0
合計	3,751	104.6	7,660	211.9	4,216	138.6	8,300	240.0	8,300	225.0	9,500	270.0

全社 成長戦略の進捗状況 ～ノバセルについて

■ 上期の最も重要な成長戦略として、ノバセルを設立

会社概要・事業内容

社名：ノバセル株式会社

設立：2024年4月1日

事業内容：樹脂着色および樹脂コンパウンドの研究・開発・販売

出資比率：当社66.7%、株式会社ダイセル33.3%



設立の背景

- ・ アジア・新興国の経済成長や自動車軽量化ニーズなどを背景とした合成樹脂需要の拡大
- ・ 顧客（自動車メーカー、OA機器メーカー等）からの品質要求の高度化
- ・ コンパウンド事業のグローバル競争

設立の狙い

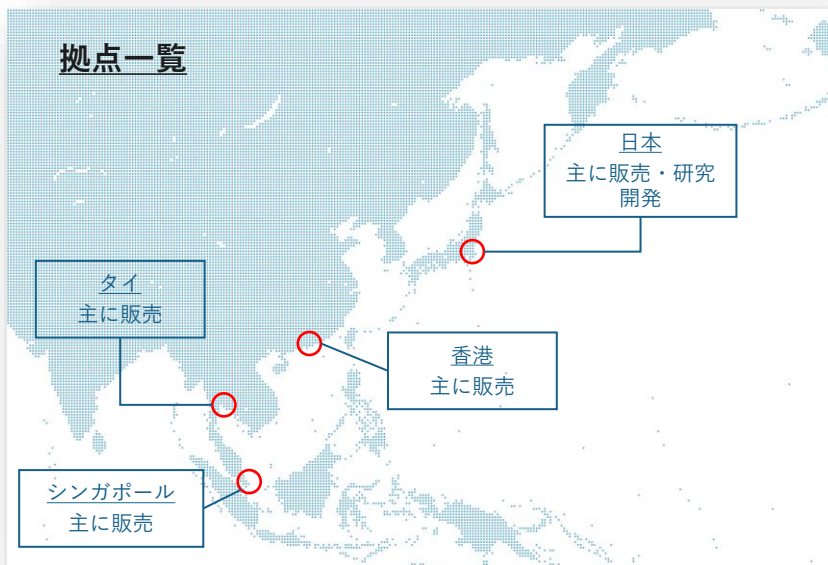
■ コンパウンド機能の高度化

- ・ 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

■ 合成樹脂事業のさらなる拡大

- ・ コンパウンド業界におけるグローバルレベルでの強固なポジション確立
- ・ 合成樹脂事業における差別化と受注獲得力強化

拠点一覧



全社 成長戦略の進捗状況 ～投資の状況

■ 成長加速のための投資を計画通り実施

(億円)

	22年3月期 実績	23年3月期 実績	24年3月期 実績	「NC2023」 累計 22/3～24/3 期	25年3月期 2Q実績	25年3月期 2Qの 主な成長投資
成長投資	12.0	28.6	88.1	128.8	101.3	<ul style="list-style-type: none"> • M&A（ノバセル、大五通商） • 事業投資（樹脂添加剤関連、リチウムイオン電池材料関連、バイオマス発電関連）
定常投資	20.1	27.8	39.1	87.0	29.0	<ul style="list-style-type: none"> • 設備投資（インフレフィルム関連、コンパウンド関連） • デジタル推進 • 東京本社建替え
合計	32.1	56.4	127.3	215.8	130.4	

※ 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

【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 (岩手県紫波郡)	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
	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	ノバセル株式会社の設立	コンパウンド事業の機能強化
	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

サステナビリティ

サステナビリティ

■ 2025年3月期は、グリーンファイナンスによる調達を開始

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	「稲畑産業グループ 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
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
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11月	当社初のグリーンボンド発行を決定

環境負荷低減商材

- エネルギー・電力分野は、事業環境悪化により横ばいとなる見通し
- リサイクル樹脂など資源・環境関連が順調に拡大

(億円)

分野	主な内容	売上高				
		22年3月期 実績	23年3月期 実績	24年3月期 実績	25年3月期 2Q実績	25年3月期 通期見通し
エネルギー・電力	再生可能エネルギー関連、 電池関連など	134	175	244	107	245
資源・環境	持続可能な原材料、リサイ クル、水関連など	42	75	107	66	133
素材・化学	低炭素部材、環境汚染物質 削減など	7	15	31	22	44
環境認証	森林認証、水産認証など	3	3	1	3	6
合計		187	269	386	199	430

* 合計は単純合算値

* 23/3期より分野の一部を組み換え（太陽電池部材、EV・バッテリー部材を「素材・化学」から「エネルギー・電力」へ）。22/3期数値も遡及して組み換え

財務戦略

株主還元の基本方針

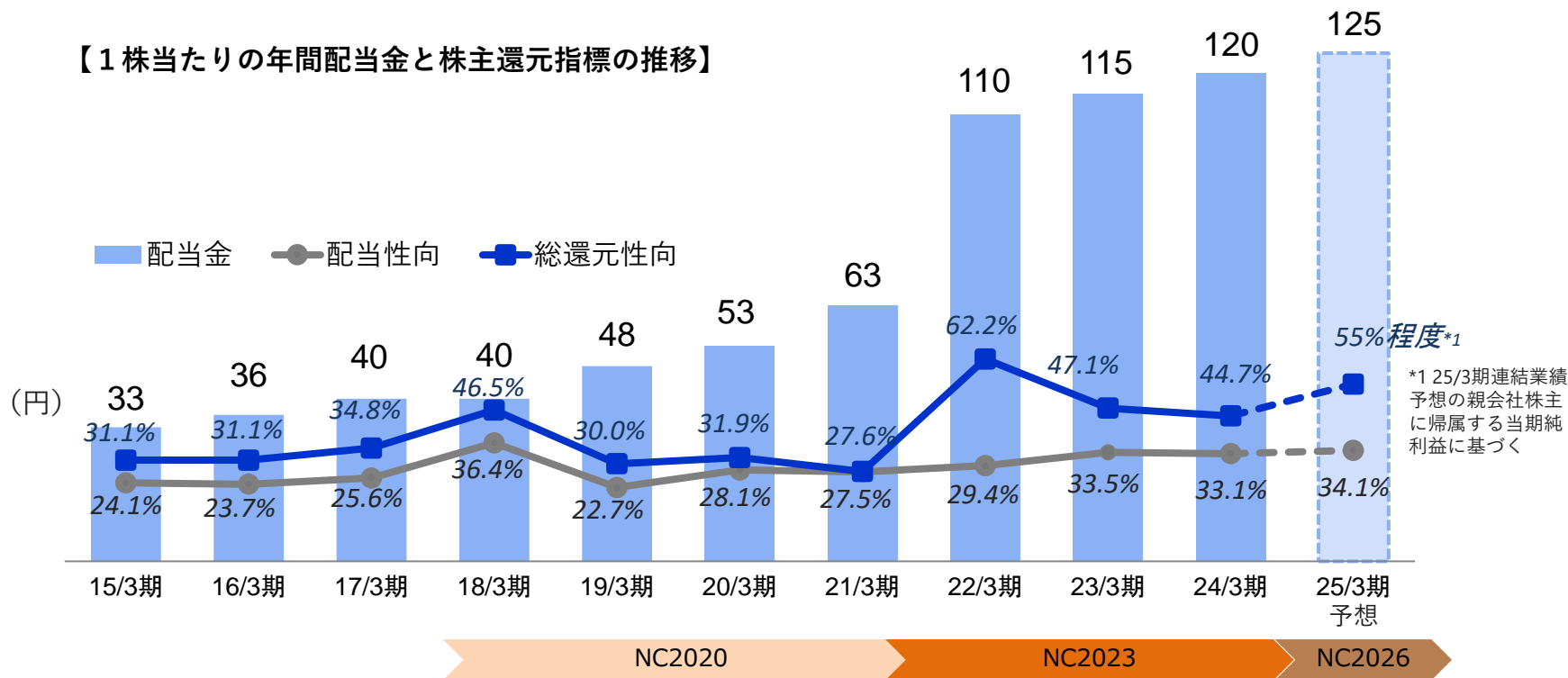
株主還元の基本方針

- 「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。

株主還元の推移

- 2025年3月期の配当は、5円増配となる125円/株を計画（中間60円実施済、期末65円計画）
- 120万株の自己株式取得・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】



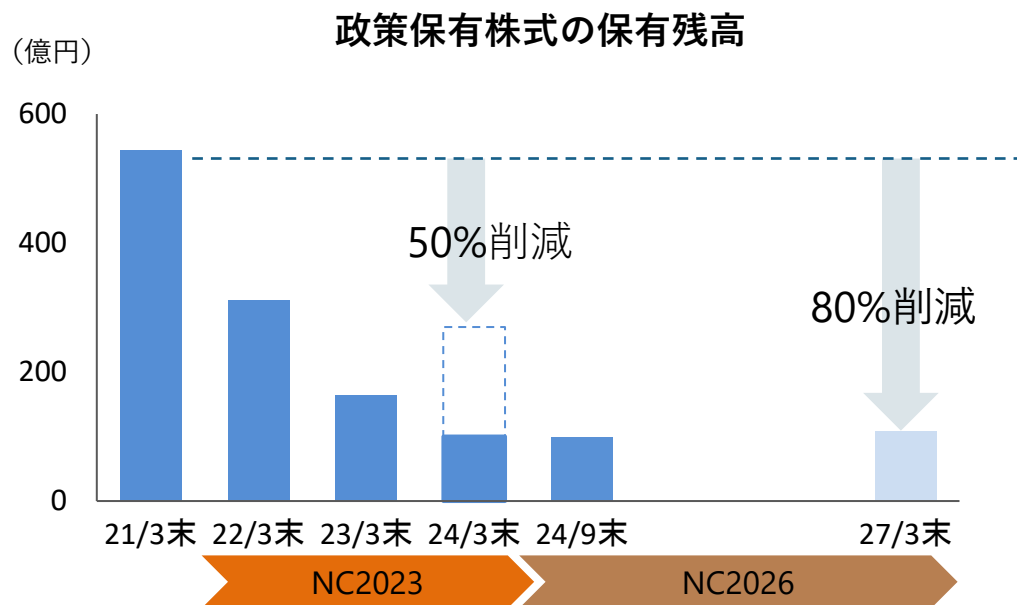
自己株式	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期*2	
取得額	604	707	891	679	936	425	-	7,499	2,635	2,229	4,079	百万円
取得株数	600	600	600	400	600	300	-	3,085	1,035	765	1,200	千株
消却数	1,660	-	-	-	-	-	-	2,700	3,685	1,200	1,200	千株

政策保有株式の縮減

- 政策保有株式の縮減は順調に進捗（2025年3月期上期は、縮減進むも時価上昇により保有残高はほぼ変わらず）

【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
- 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



* グラフの政策保有株式残高は、日本の上場株式で集計

* 政策保有株式残高は、各期末の株価により算出

【政策保有株式の売却額】 (百万円)

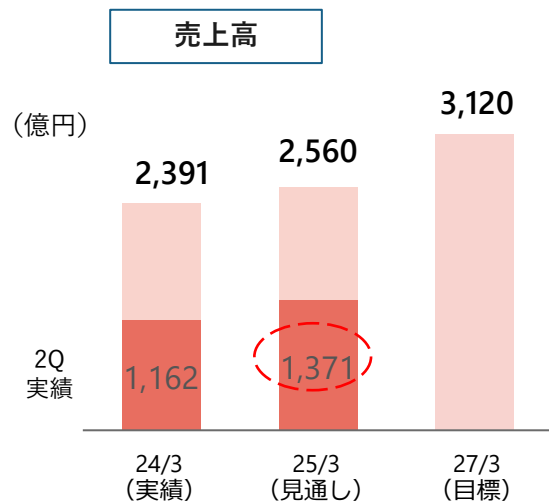
18/3期	9,017
19/3期	5,298
20/3期	3,026
21/3期	2,944
22/3期	9,367
23/3期	10,076
24/3期	4,159
25/3期*	1,850

* 9月末時点

※ 日本の上場株式で集計

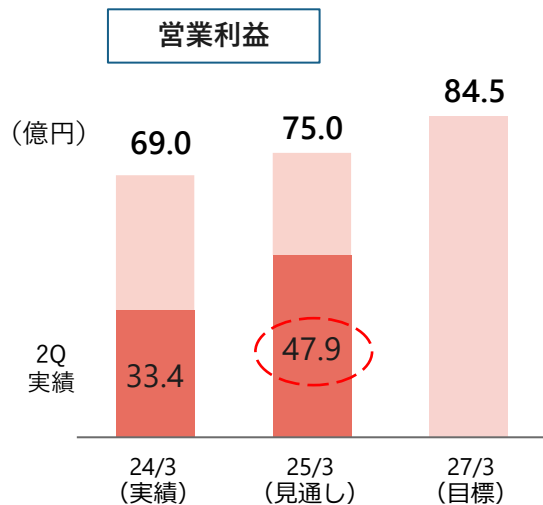
参考資料

成長戦略の進捗状況 ～情報電子セグメント



(億円)	24/3期 実績	25/3期 2Q実績	25/3期 通期見通し	NC2026 最終年度目標
売上高	2,391	1,371	2,560	3,120
営業利益	69.0	47.9	75.0	84.5
営業利益率	2.9%	3.5%	2.9%	2.7%

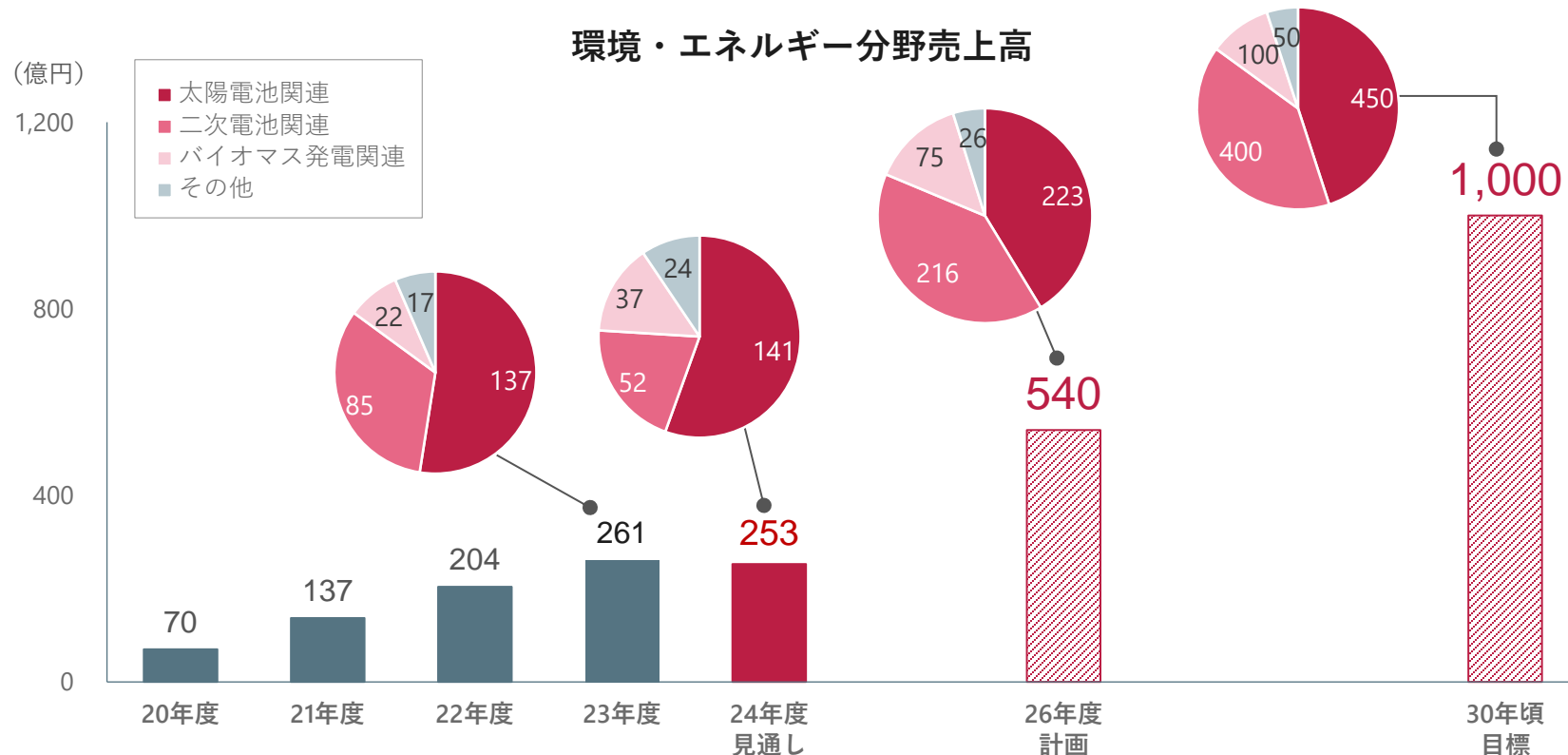
- FPD関連の利益率向上、プリンター・複写機関連の需要回復により、上期は好調に推移。通期営業利益見通しを上方修正
- 下期は、FPD関連の生産調整を見込む
- 太陽電池、二次電池関連は、事業環境悪化により販売減少も、新規開拓（インド、東南アジア向け等）は進捗
- 半導体関連は順調に拡大。さらなる事業拡大のための投資も実施
- 矢巾バイオマス発電所（岩手県紫波郡）の建設工事着手。エネルギー関連事業拡大のための種まきが進む



環境・エネルギー分野の拡大（情報電子セグメント）

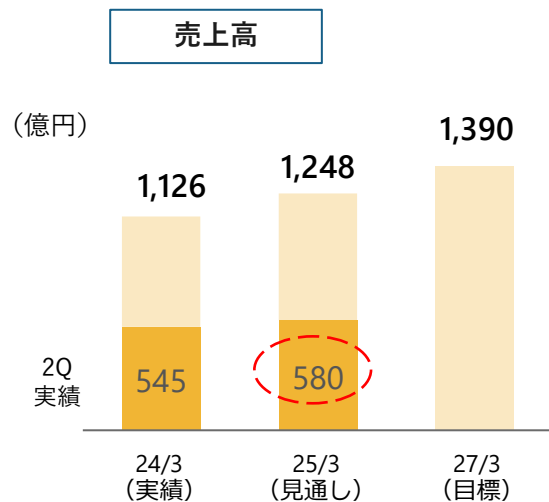
- 24年度は、世界的なEV販売鈍化を背景に、二次電池関連が減少する見通し
- 中長期的な需要拡大トレンドは不変。取扱商材の拡大やエリア開拓進め、成長目指す

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

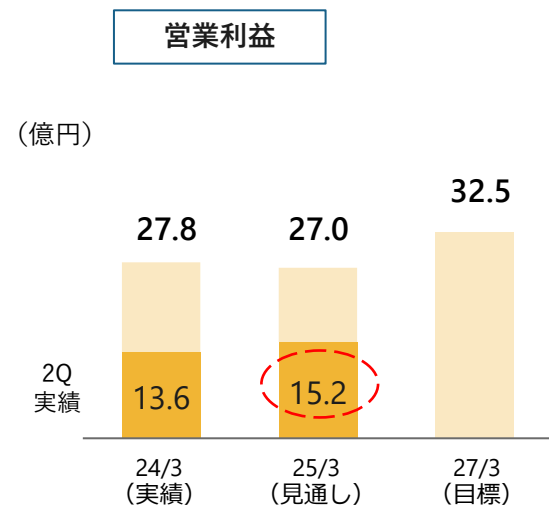


※為替レートは145円/ドルで統一

成長戦略の進捗状況 ～化学品セグメント

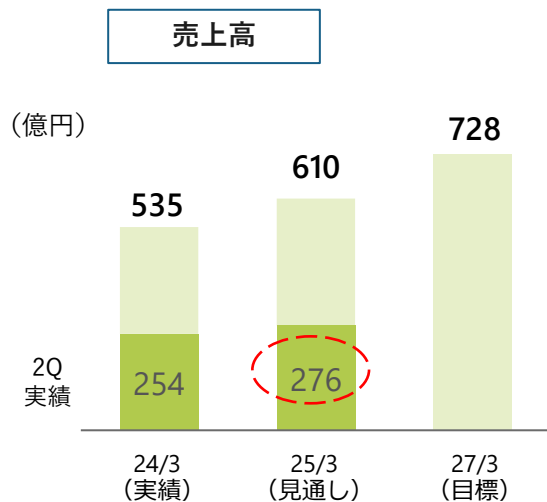


(億円)	24/3期 実績	25/3期 2Q実績	25/3期 通期見通し	NC2026 最終年度目標
売上高	1,126	580	1,248	1,390
営業利益	27.8	15.2	27.0	32.5
営業利益率	2.5%	2.6%	2.2%	2.3%

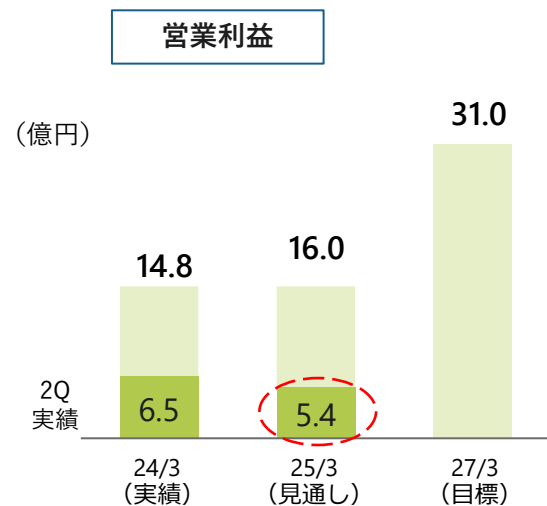


- 売上高、営業利益とも概ね計画通りに進捗
- 樹脂原料・添加剤などで海外展開が進捗
- EV分野における素材は、事業環境悪化により伸び悩みも、新規開拓は着実に進捗
- 24年3月期より新規連結の丸石化学品は、順調に収益寄与

成長戦略の進捗状況 ～生活産業セグメント

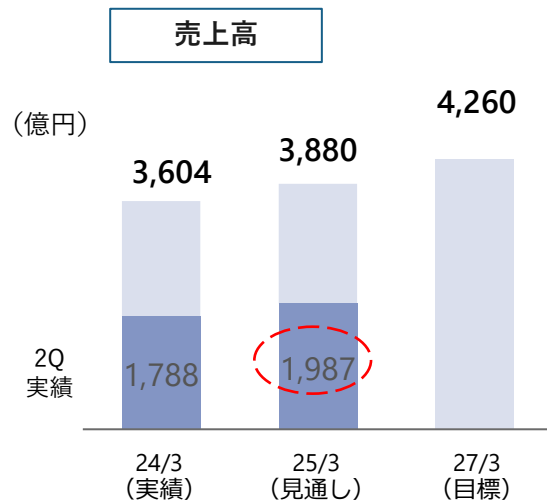


(億円)	24/3期 実績	25/3期 2Q実績	25/3期 通期見通し	NC2026 最終年度目標
売上高	535	276	610	728
営業利益	14.8	5.4	16.0	31.0
営業利益率	2.8%	2.0%	2.6%	4.3%

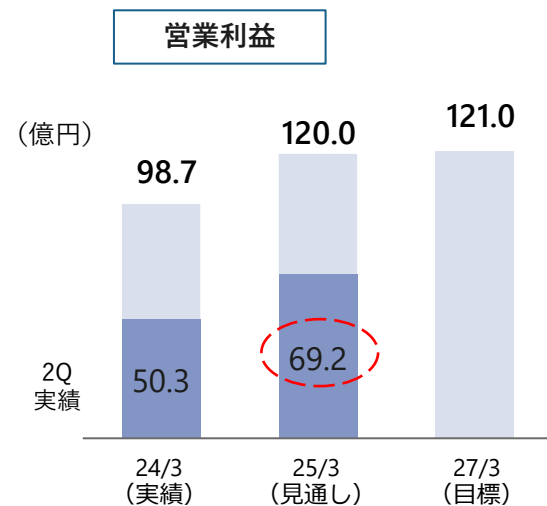


- 米国での食品関連が不振で、通期営業利益見通しを下方修正
- 米国食品関連は、ファストサービスレストラン向けなど新規顧客開拓や、取扱商材拡大により建て直しを急ぐ
- 国内食品関連は、回転寿司・量販店向け水産物が順調。24年3月期より新規連結の大五通商は、順調に収益寄与
- 医薬品などライフサイエンス関連は堅調。再生医療関連の事業拡大に向けた投資も実施

成長戦略の進捗状況 ～合成樹脂セグメント



(億円)	24/3期実績	25/3期2Q実績	25/3期通期見通し	NC2026最終年度目標
売上高	3,604	1,987	3,880	4,260
営業利益	98.7	69.2	120.0	121.0
営業利益率	2.7%	3.5%	3.1%	2.8%

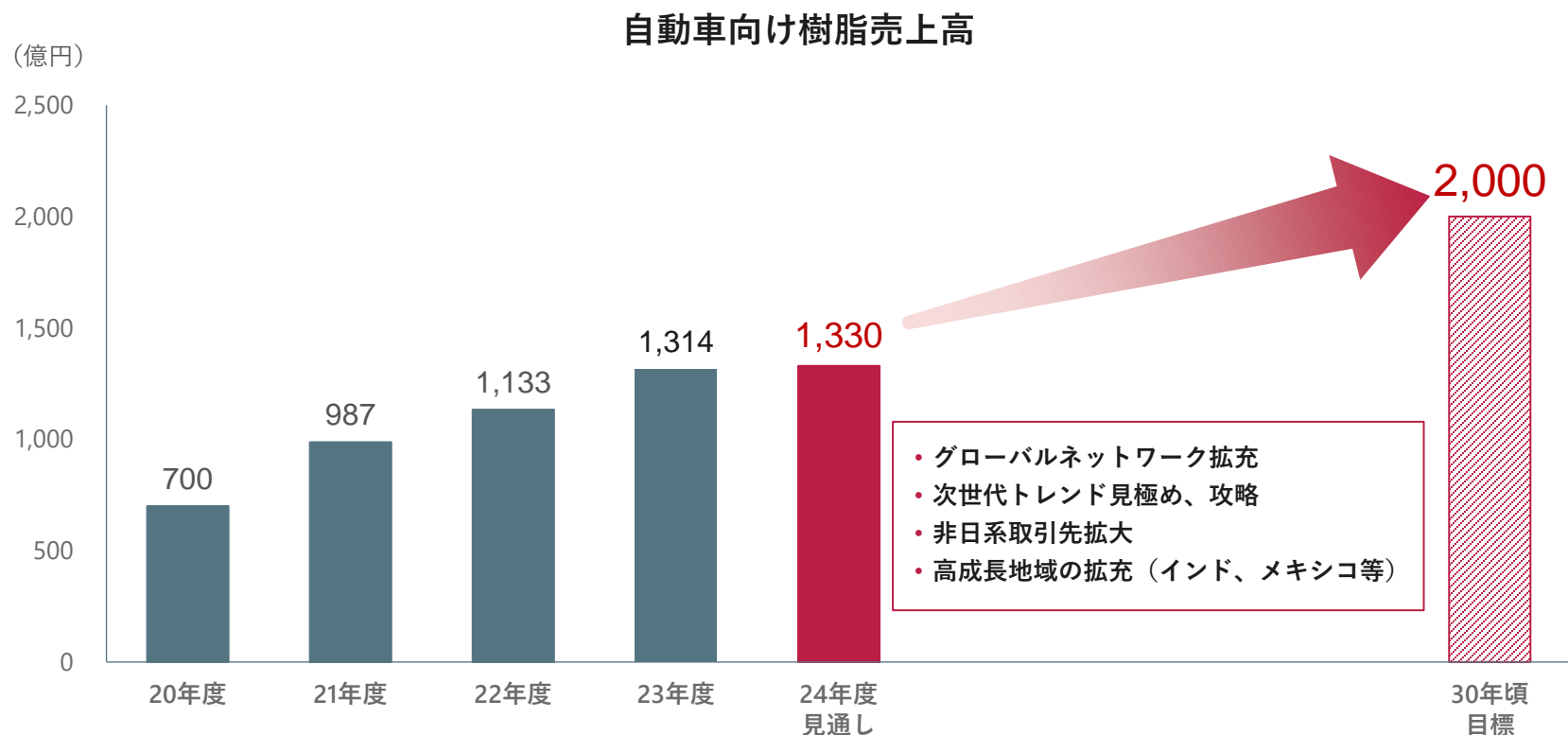


- 上期は各分野向けで好調に推移。高機能樹脂（自動車、OA関連等）販売拡大などにより利益率も向上し、通期営業利益見通しを上方修正
- 下期は、樹脂価格の緩やかな下落、自動車関連の需要の緩やかな減速を見込む
- ノバセル株式会社を新規連結。収益寄与とともに、コンパウンド機能の高度化に向けた体制が整う
- リサイクル事業、グリーンビジネスが順調に拡大

自動車向け樹脂の拡大（合成樹脂セグメント）

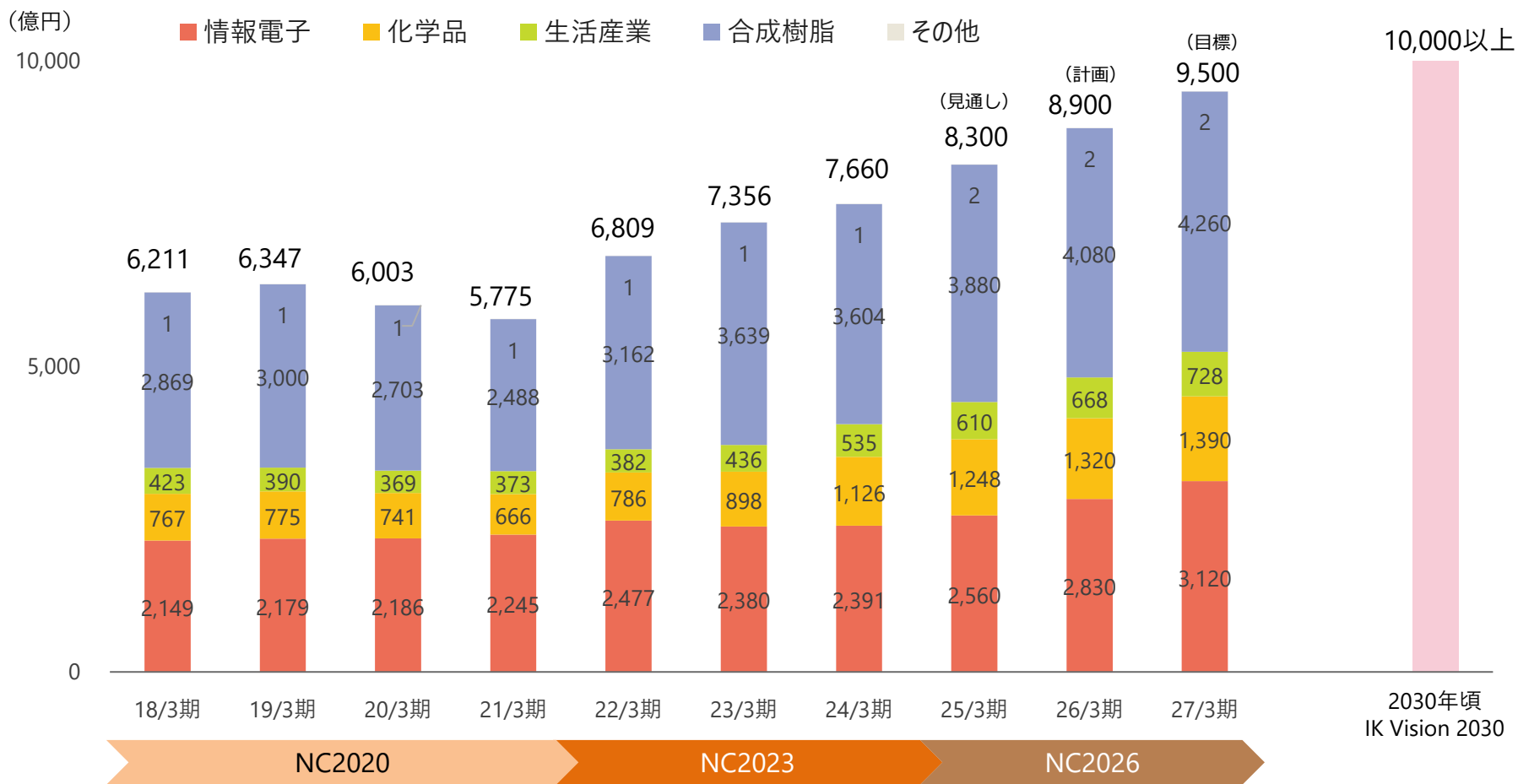
- グローバル自動車生産台数は前年比微減で推移も、当社売上は堅調に推移
- 重点地域のインド、メキシコの売上が順調に拡大

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

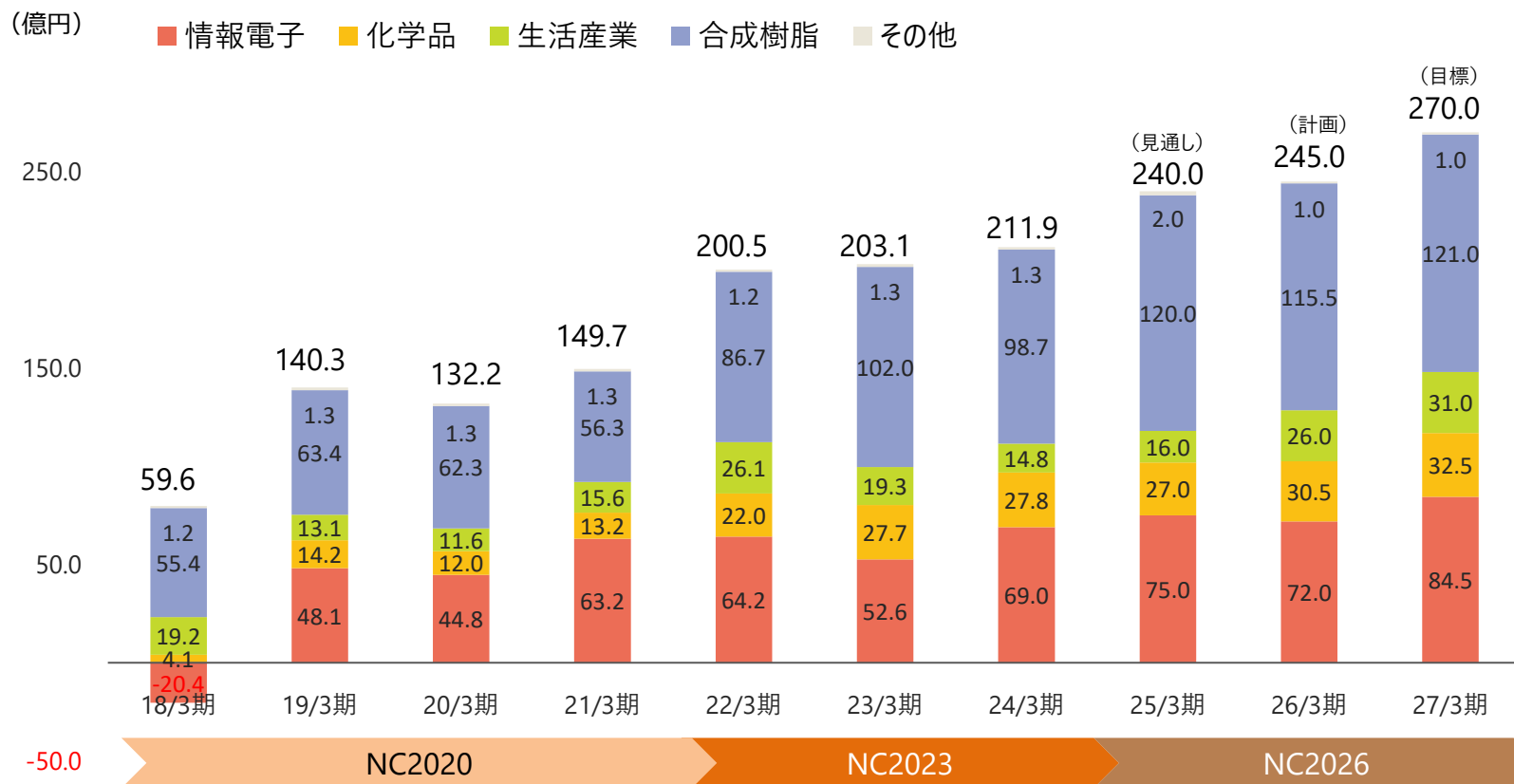


※為替レートは145円/ドルで統一

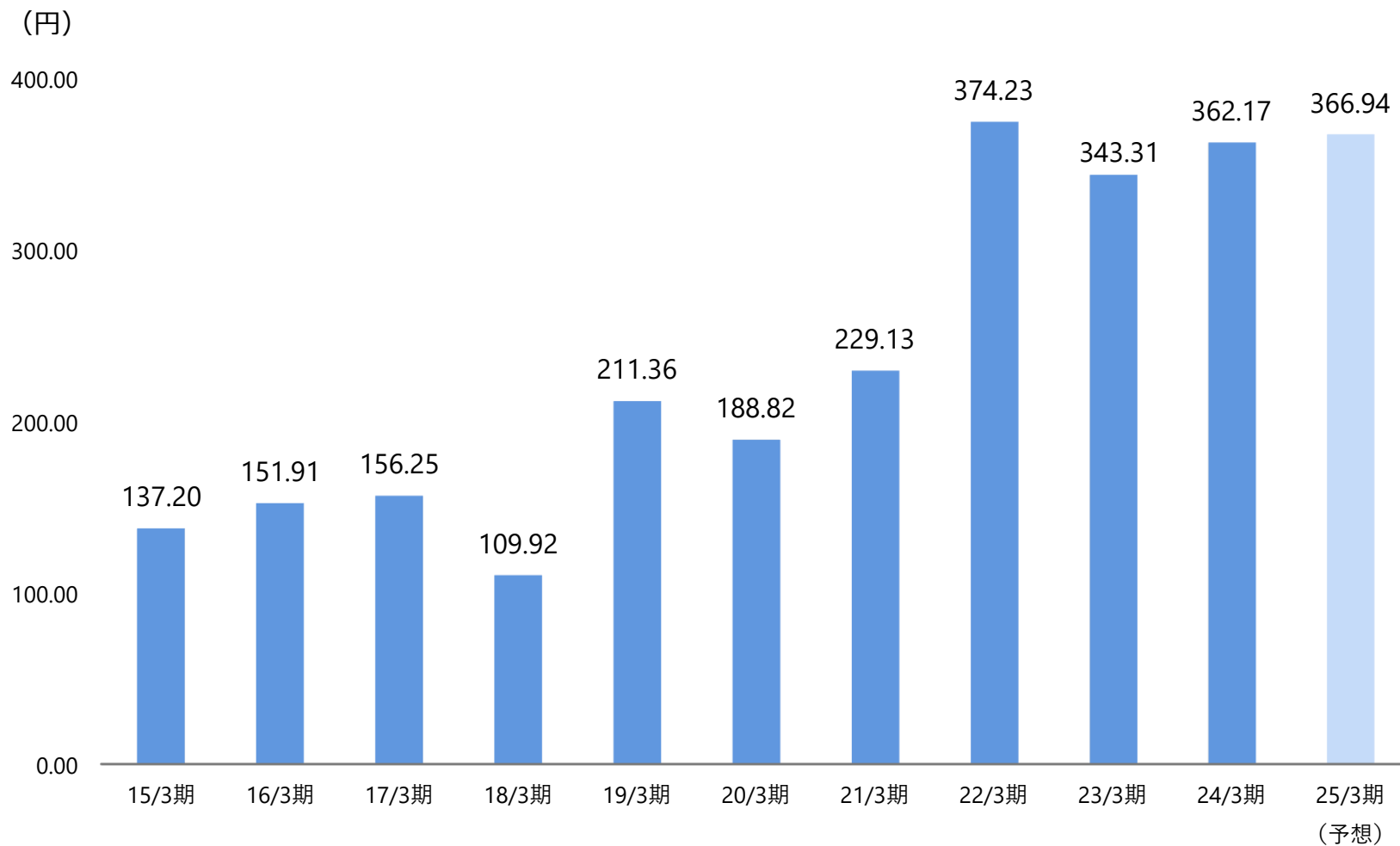
セグメント別売上高



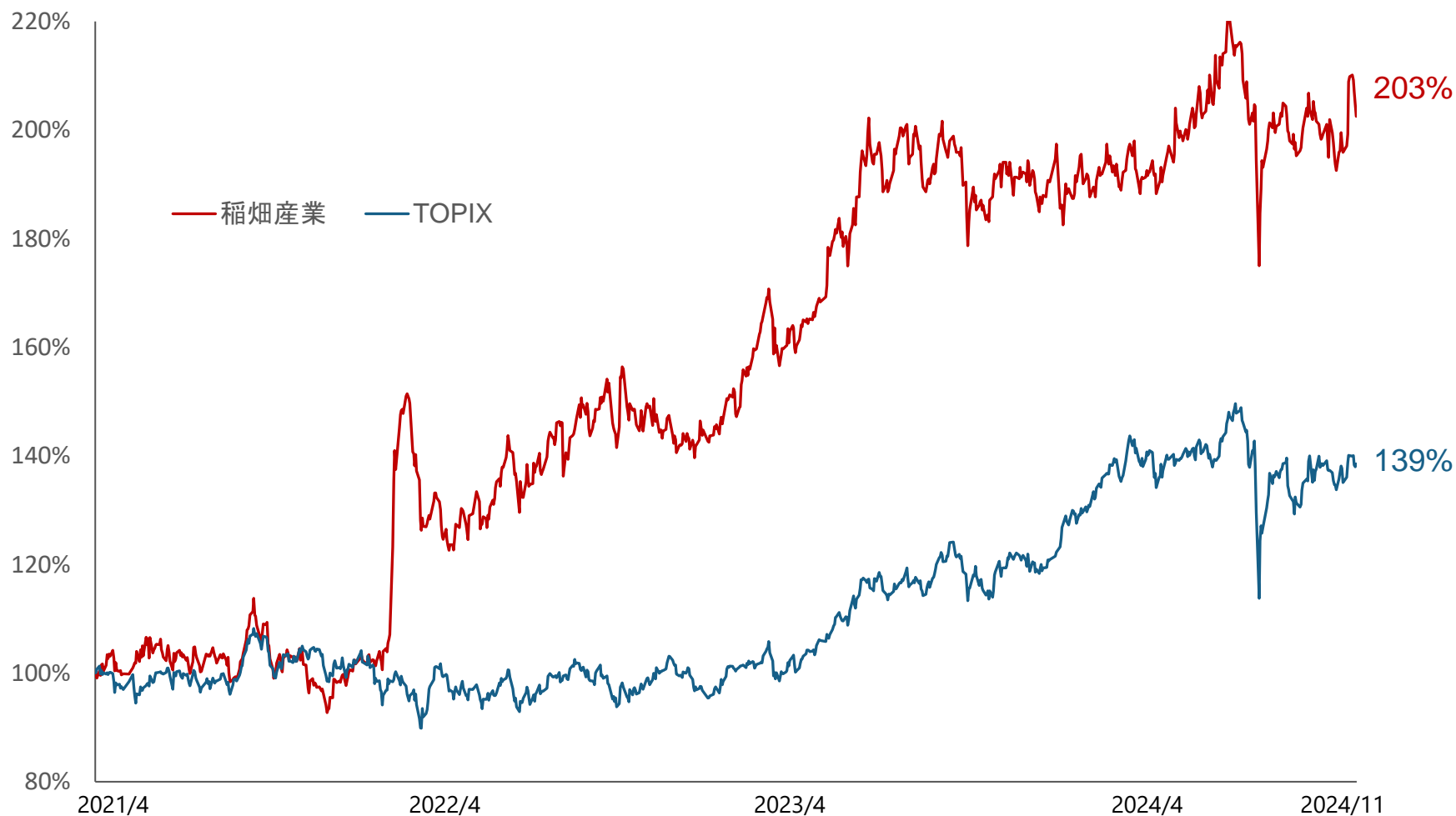
セグメント別営業利益



EPS（一株当たり当期純利益）



株価推移



※ 2021年4月1日を100%として指数化

会社概要

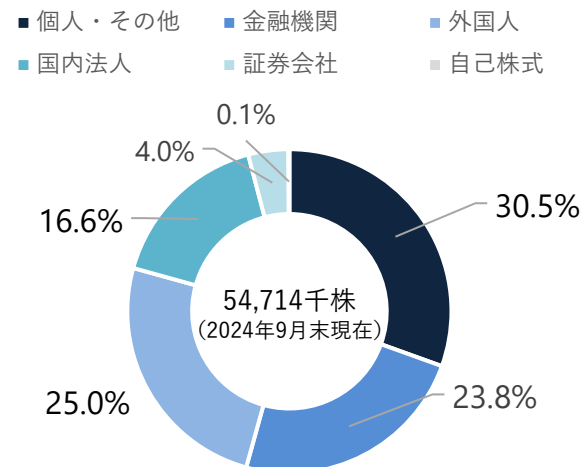
(2024年9月30日現在)

会社名	稲畑産業株式会社
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 稲畑 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	781名〔連結4,791名〕
発行可能株式総数	200,000,000株
発行済株式総数	54,714,127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年初頭まで、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	77,375名

所有者別株式分布状況



□ IRに関するお問い合わせ先

稲畑産業株式会社 財務経営管理室 IR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。

◆数値の表示に関して

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。