

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会 質疑応答

開催日： 2025 年 11 月 6 日（木） 10：00～11：30
説明者： 代表取締役社長 CEO 堀 健一
代表取締役副社長執行役員 CFO 重田 哲也
執行役員 経理部長 栗原 雅男
司会進行： IR 部長 小西 秀明

質疑応答

<質問 1>

中期経営計画(中経)2026 公表時には、26 年 3 月期は基礎営業キャッシュ・フロー1 兆円、純利益 9,200 億円をターゲットとしていましたが、今回の見通しでは基礎営業キャッシュ・フロー9,000 億円、純利益 8,200 億円となっています。これを今の段階でどのように捉えていて、来期からの新中経にどのようにつながっていくのか教えてください。

<堀>

純利益 9,200 億円という中経 3 年目のターゲットは、一定の商品市況などの前提を置いて、当社の真水の基礎収益力を 1,700 億円増やすという計画の根幹で、大きなこだわりを持って取り組んできたもので、1,700 億円達成の見通しがほぼ立っています。単純な足し算では中経目標達成が本来見えてくるはずですが、マクロ要因のインフレや金利が足かせとなり、為替の相殺を超える形で影響しています。インフレや金利によるコスト増加はビジネスモデルの中で吸収していきますので、遅効性があります。また、将来大きく花開くプロジェクトのために先行でコストをかけている部分は中経想定時よりも大きくなっています。加えて、中経策定時に想定していなかった案件の売却も基礎収益のマイナス要因で、それらを足し合わせますとご指摘のギャップに相当すると思います。

これらのマイナス部分は恒久的なものではなく、ビジネスモデルの中で取り返していきたいと思います。1,700 億円の基礎収益力向上をしっかりと実現することに引き続き重きを置いていきます。

次期中経に関するご質問が多いと思いますので、あらかじめ申しあげます。現在、様々な議論をしており、あまり早く方向性を皆さんにお話しするとかえってミスリードなので気を付けたいとは思

いますが、現中経における基礎収益力の積み上げ 1,700 億円に更にオーガニックグロースも踏まえて規模を拡大していく想定です。そこに現在取組んでいる新規案件も新たな基礎収益として次期中経で貢献していきます。また、次期中経で実現する新規案件も同様に、それらとミドルゲームの徹底で基礎収益力を上げていきます。当社のあるべき利益水準をよく見極めて、強くこだわって成長軌道をつくっていきたいと思います。

<質問 2>

今回の 2,000 億円の自社株買いも含め、現中経の基礎営業キャッシュ・フローに対する還元割合は 54%超となり、かなり高いところまで来ているというイメージは持っていますが、資産売却のキャッシュ・インも含めたキャッシュ・インに対する総還元割合は 36%という見方もできます。目指すべき次期中経の ROE のターゲットの向上も踏まえた形で、資本効率向上についてのお考えをお聞かせください。

<堀>

利益と適正資本を中経の議論の中で見極めて、皆様に説明できる ROE の水準をしっかりと定めた上で、次期中経に取り組んでいきます。

ROE に対するこだわりはしっかり持っており、資本効率向上に向けた自社株買いの効果、1 株当たりの数値も意識して適正なレバレッジのあり方もよく見ていきます。

レバレッジに関しては、中経発表直前までの経営環境やマクロ環境をよく見極めてお話ししたいと思いますので、今は具体的な水準を申し上げないほうがよいと思っています。当社が健全な成長路線を築いて、しっかり ROE を出すためにレバレッジをどう考えていくのか、今まさに中経の文脈で議論をしています。

3 年間の帯で見ますと、基礎営業キャッシュ・フローに対して 54%という還元割合は、中経当初の想定を遥かに上回った数字になっています。次期中経における還元方針は非常に重要な前提であり、今まさに議論している最中です。力強い還元があってこそ株主の皆様からのサポートと思っており、その還元を実現しながら優良案件をしっかりと完成させて収益を伸ばしていく好循環を経営の基本としています。

<質問3>

上期決算、計画ともに基礎収益が積み上がって順調というお話をいただきましたが、来期に向けての増益確度をお聞かせください。

<堀>

基礎収益力の向上が来期の予算策定における重点取組みの一つとなり、一定の成長軌道を前提に考えることになると思います。

ただし、皆さまがタービュランスと表現されているように経営環境が大きく動いているときは、足元の四半期ごとの数字をしっかりと出して予算をつくっていきたいと思います。現時点で来期の数字を具体的に申し上げるのは尚早ですが、基本的な考え方としては、基礎収益力の向上を着実に予算に反映させつつ、マクロ環境の変化に対する対応力をどのように確保していくかが重要と考えています。

加えて、アセットリサイクル市況は、買い手側も慎重になっており、当社が求めている適正評価が見つからないケースがあり、資産回転型ビジネスの予算策定が難しくなっています。その点も踏まえながら基礎収益の向上とポートフォリオ入れ替えを来年度の予算策定において考えたいと思います。

現時点では、次期中経の対象期間や長期目標などの前提については議論中ですが、将来を展望するにあたっては、今申し上げたことをしっかりと踏まえ、検討を進めていきたいと考えています。

現中経において、ここまでのところ各事業部門が取りこぼしなく機会を着実に捉えられているという手応えがありますので、引き続きこの流れをさらに伸ばしていきたいと考えています。

<質問4>

新中経の議論の中でポートフォリオに関してはどのような議論をされていますか。ROIC 経営を進めると、御社では資源や機械・インフラに集中していく印象がありますが、全体としてのポートフォリオが偏っていくのか、分散を効かせて収益機会を広く捉えにいくのか、議論の状況をお聞かせください。

<堀>

ポートフォリオに関して、バランスが崩れていくような戦略は想定していません。三つの攻め筋に沿ってバランス良く、グローバルな分散も効かせながらポートフォリオを構築していく方向性は変わりません。

Rhodes Ridge 鉄鉱石事業が目立ちますが、本件は 20 年間かけて交渉してきましたので、できるときにきっちり仕上げるという種類の案件です。そのようなタイミングによるポートフォリオの瞬間的な偏りがありますが、基本的にはバランスよく構築をしていきたいと思います。

金属資源では競争力の高い鉄鉱石や銅の埋蔵量が豊富にあります。またエネルギーにおいても、優良な天然ガスアセットを地域的に分散して保有しており、これらが当社の中核をなす優良資産の一つという位置づけを今後も維持していきます。

当社の事業セグメントは七つありますが、それぞれのバランスを意識しながら、三つの攻め筋に沿って体系的にポートフォリオを運営していきたいと思います。

昨今の経営環境においては、複数のセグメントが連携しながら案件の検討や推進を行うケースも増えています。例えば、4 セグメントにまたがる事業領域で検討が進み、その領域のプロフィットプールが今後拡大すると見込まれる場合、各セグメントが役割を分担し、ある部門は機能提供に注力し、ある部門は投資エクスポージャーを拡大するといった形で協働する展開が見られます。

その中で経営は全体のかじ取りを行い、バランスを調整しつつ、各当事者がアカウンタビリティを全うできる体制を整えることが重要です。このような総合商社ならではの事業モデルによるポートフォリオバランスの調整も十分に想定されます。今後具体的にご説明できる案件が出てきた際にしっかり説明させていただきます。

<質問 5>

新規案件の収益貢献開始時期（説明会資料 11 ページ）について 27 年 3 月期以降に列挙頂いている案件の中で、金額的に期待ができる案件はどれでしょうか。また、Rhodes Ridge やモザンビーク LNG など大規模な利益が見込める案件について、現状を教えてください。

<堀>

Rhodes Ridge は開示している通り、年間 1 億トン体制で基礎営業キャッシュ・フロー 2,500 億円を見込んでいます。1 億トン体制に向けて、なるべく前倒しでランプアップしていきたいと思います。

モザンビーク LNG は不可抗力宣言を解消するための最終プロセスを関係者で詰めています。生産開始時期は、不可抗力宣言解消後の工事再開後に見えてきますので、そこでまたご案内します。

モザンビーク LNG はガス埋蔵量も多く、当社の権益比率も相応にありますが、金額規模はもう少し状況が進展した際にお話しします。モザンビークも含めて当社は競争力の高い LNG 資産をグロ

ーバルで保有しております。オーストラリアの Waitsia ガス事業や高い生産性が期待される北米の Tatonka もいよいよ収益貢献開始が見えてきており、しっかり対応していきたいと思います。あわせて、LNG 物流やブラジルで展開しているガスの物流も伸びしろがあり、今後更に伸ばしていきます。

低炭素アンモニアは米国案件での最終投資決断を通じて当社は先行者だと思っており、石炭との混焼や船舶燃料としての新規需要を見据えて取り組んでいます。非常に有望だと期待しており、当社が長年取組んでいるアンモニア事業の新展開と捉えています。需要の増加に合わせてアンモニアの増産が必要ですので、よりクリーンな、カーボンインテンシティの低さを競争力として、新規需要を捉えていきたいと考えています。本件も当社の期待リターンを実現する案件であり、相応の貢献を期待しています。

また、当社はコロナ明け直後からウェルネス・エコシステムの投資も行ってきました。これは鶏、エビ、サーモンといった良質なタンパク質事業や、食品科学の分野において世界が必要とする機能性食品素材への投資です。すでに当社収益に貢献しており、将来の貢献拡大を楽しみにしています。

<質問 6>

株主還元（説明会資料 13 ページ）に関して、現中経では純利益に対する総還元性向が約 57%となっています。現在のネット DER は 0.42 倍ですが、次期中経でも引き続き内部留保を増加させた場合、ネット DER はさらに低下する可能性があります。株主還元後フリー・キャッシュ・フローの設定について、現在どのような議論がなされているのか教えてください。

<堀>

当社は順調に利益が出た場合の資本勘定の状況は常に見ています。しっかりした ROE の数字をお見せする上で、どれだけ収益力を上げるべきか、資本効率の向上、デットの活用水準など意識して検討しています。同時に経営環境のリスクに対応できる体制を整えつつ、社内のインテリジェンスを結集して議論を進めています。

経営のプライオリティをぶらさず、ROE にこだわりながら当社の成長を踏まえた資本経営、株主還元方針をステークホルダーの皆様を示していきたいと思います。

この荒波の中で過度なリスクは抱えず、バランスさせながらやっていくことが大事だと思っております。世界の経営トップ同士の会話でも、どの様にレジリエンスと攻めを両立させ、資本市場に報

いるかということを常に話しています。ご指摘頂いたポイントをよく踏まえて、議論を詰めていきたいと思います。

現中経では、当初、基礎営業キャッシュ・フローに対する還元比率目標を 37%としていましたが、経営環境の変化に柔軟に対応しつつ 54%まで持ってきました。これは当社のマネジメント手法の成果であり、変化の激しい時代において環境に対応しながら確実に結果を出す経営管理が重要だと思っています。

次期中経で期間設定を行う場合、引き続き環境に応じてしっかり対応していきますので、経営の選択肢の確保についてはご理解をお願いする可能性があります。今後の分析結果を踏まえ、皆様とエンゲージメントさせていただければと思っております。

<質問 7>

還元に関して、配当についても教えてください。御社は再現性の高い利益水準をもって配当を決めていくとご説明されていますが、足もとの資源価格は、過去と異なりボラティリティが低下したことで、今はあまり収益がぶれず、岩盤の利益になっていると思います。これらを踏まえた上で、再現性のある利益水準はどの程度をお考えでしょうか。

<堀>

当社の事業成績と鉄鉱石価格や原油価格の動きをプロットしますと、当社収益の方が明らかにボラティリティが低いことが分かります。一例として、エネルギーの LNG 事業では液化トーリングモデルで安定した収益構造を有するプロジェクトがあります。また、金属資源でもインフラ収入があり、長年工夫しながら取り組んでいます。長年の努力に加え、最新の AI やコンピューター制御の力も借りてコストを下げています。

配当は再現性の高い利益水準をベースにしますので、レジリエンスを上げていくことで、再現性の高い利益水準の分析を絶えず行っています。通期予想 8,200 億円の内いくらが岩盤かという数字は手元にはありませんが、累進配当を成長とともに継続できるよう、社内で議論をしていきたいと思っています。

<質問 8>

説明会資料 12 ページで基礎収益力拡大 1,700 億円に関する取組みに今後も注力するという説明がありました。御社のウォーターフォールチャート(要素別増減分析)における累計の基礎収益力はマイナスで、これを如何に改善していくかが重要と考えています。継続対応中の事業もありますが、効率化・ターンアラウンドで結果が出ている事業もあります。今後も同規模の改善が見込めるのか教えてください。また、新規事業による貢献について、収益貢献までの時間軸が長いものも多いと思います。当面の 1~3 年で結果を出すための種まきが現中経で十分にできたのかお聞かせください。

<堀>

基礎収益力の拡大 1,700 億円は達成見込みと説明していますが、金利・インフレなどマクロ要因の影響を受けている部分もあり、ビジネスモデルを調整しながら挽回に取り組めます。

苦勞している会社はビジネスモデルの入れ替えを通じて徹底的にターンアラウンドを実行します。当社は様々なドメインで仕事をしているので、隣接する事業領域からヒントを持ち込む、会社全体のベストプラクティスを投入するといったこともあります。周辺事業のトレーディングによる追加収益の獲得や、トレーディングを通して違う世界が見えた時にビジネスモデルを調整するといったこともより意識的に行います。

また、これだけサプライチェーンの変化があると、ロジスティクスアセットが効果を発揮します。米国と欧州で取り組んでいる化学品タンクターミナル事業が一例ですが、生産拠点の分散、特に地政学的リスクの低い拠点での生産もターンアラウンド・効率化には有効と考えています。

現中経期間中の新規事業による収益貢献が年間約 600 億円まで積み上がっていますが、これらは今後オーガニックグロースが期待でき、そういった意識を持ってパイプライン案件を見えています。国内ではエームサービスの 100%化を経た収益ポテンシャルも見えていますし、Nutrinova や食料、タンパク質事業などもあります。

エネルギーの投資は時間がかかるものが多いですが、米国シェールガス事業は比較的収益貢献までが早いです。モビリティ分野ではボルトオンの投資を複数実行しており、即効性あるブラジルのガス配給事業等も少しずつ買い増していて、常に機会を模索しています。

<質問 9>

Mainstream の減損がありました、累計するとエクスポージャーはだいぶ小さくなっていると思います。Mainstream はネットゼロ目標達成に向けたコア事業と位置付けていたと思いますが、他社でも再生可能エネルギー関連の見直しのニュースもあり、世の中全体の流れが変化しています。今回の減損処理を受けて、ネットゼロの考え方、今後の取組方針について、現時点での整理を教えてください。

<堀>

Mainstream に関しては、再生可能エネルギー事業におけるプロジェクトの作り方、テンプレートが世の中の振れ幅に対応できていないものがあったことは一つの反省です。例えば、現在インフレ影響に対する契約上のプロテクションの組み込みは改善されてきましたが、ホスト国との利益の分配、規制対応などマネージが難しい部分がありました。ホスト国の理解が得られ、テンプレートの改善が見込める案件を優先して取り組む一方、現時点では実行を控える判断を下した案件もあり、バランスシートの最適化を進めています。

Mainstream の残存エクスポージャーは約 50 億円ですが、転換したポートフォリオで取り返せるようにかじを切っています。再生可能エネルギー事業もストラクチャリングとポートフォリオ構築の高度化により、十分に収益が確保できるものもありますので撤退は考えていません。

様々な学びを経て取り組んでいる台湾洋上風力発電は予定どおり順調に進捗していますし、ブラジルのジラウ水力発電も順調です。気候変動対応に資する且つ収益が取れる案件には引き続き取り組みます。

今後の展望については、当社は地下構造を検証する能力がありますので、カーボンキャプチャーとアンモニア・水素を組み合わせたクリーンモレキュールの検討を進めていきます。

ネットゼロ目標は変更しておらず、技術・ビジネスモデルの革新を見極めながら利益を確保することを大前提に進めていきたいと思っています。その結果が将来の競争力の源泉になる可能性があると考えています。

<質問 10>

説明会資料 12 ページの既存事業強化、特にミドルゲームについて、每期 250～300 億円程度の伸びが続いていますが、次期中経でも同水準が期待できるのか。また、モビリティ、化学品、次世代・機能推進などの分野でどのような取組や成果があり、それらは全社で統一的に進めているのか、事業部ごとに個別で行っているのか教えて下さい。

<堀>

ミドルゲームは、現状に満足せず自ら変化を起こすという考え方で、意識が高まっていると感じています。社内では多様な分野でベストプラクティスを共有し、特にトレーディング事業では、どのようにポジションを構築すればリスクを抑えつつ収益を確保できるかといった知見の相互共有や活用が進んでいます。

モビリティ分野では、新車だけでなく中古車、リース、レンタル、サービスなどを組み合わせることで、経営環境の変化に柔軟に対応し、安定した収益基盤を確立しています。化学品分野では、拠点間でのタンクターミナルの運営ノウハウの共有や、地政学的リスクや物の流れを踏まえた最適なサプライチェーンを構築しお客様に提供しています。ブローラー事業においても、世界各地で得た知見を共有し、飼料や種鶏の情報をオペレーションに迅速に反映させています。

<質問 11>

現在の事業環境とリスク要因について、地政学的リスクや円安、インフレなどによりトレード機会も増える中、現状をどのように捉えているか。また、最も懸念されているリスクについてお聞かせ下さい。

<堀>

現在の事業環境においてトレードの機会は増えています。お客様からは、代替供給プランや保険的なサプライチェーン対策に関するご要請を多くいただいております。それに応える形で、貯蔵能力を活用した代替供給やリスク低減の取組を進めています。

LNG 物流においても、様々な需給調整が求められるマーケットの中で、当社は船舶を保有し、専門知識を持ったチームがお客様のニーズに応えることで取引機会が拡大しています。

こうした活動を支える基盤が、統合的なリスク管理です。対応を誤れば思わぬリスクが顕在化する可能性があるため、全社的に注意を払っています。当社は 25 年 3 月期までの 4 年間で平均して税後利益 1 兆円超を維持しており、安定したオペレーションを継続してきました。今後もこの水準を

保つべく、統合的なリスク管理をさらに深化させ、変動の大きい環境下でも確実に事業機会を捉えていく方針です。

また、お客様の多様な要望に応じて最適なオプションを提供するためには、当社がどの程度のリスクを負っているかを正確に把握し管理することが不可欠です。現場ではこれを定量的に認識し、適正なリスク管理のもとで最適なサービス提供と収益確保を実現しています。

<質問 12>

26 年 3 月期上半期総括と下半期取組み(説明会資料 4 ページ)の中で、下半期にさらなるアップサイドの実現を目指すがありますが、どの辺りの事業でアップサイドが期待できるのかを教えてください。

<堀>

全セグメントにおいてアップサイドポテンシャルがあると思っています。

例えば、コストについては量産することで固定費を吸収し、その部分がプラスに転じるというのが、例えばタンパク質の分野などでは期待されます。

LNG については、例年は下半期に収益取込み機会が集中する傾向があるのですが、今年は例年と違って、上半期に物流サービスを提供することによる収益獲得機会がありました。従い、今年は例年ほど下半期偏重になるとは思っていませんが、今後は天候やトレーディング環境によって更に収益機会が出てくる可能性はあるとは思っています。

<質問 13>

中国が一部企業の鉄鉱石の輸入を停止するという報道が出ていましたが、こちらの現状と今後の影響について教えてください。

<小西>

特定の個社の状況については、回答を差し控えさせていただきます。ただし一般論としましては、足もと中国の主要経済指標が総じてよくない状況に反して、鉄鉱石の価格が 100 ドル以上を維持しているのは、もしかしたらその様な状況の不透明さが供給面での不安材料となっていて、それに加えてコスト面の要因も含め、下方耐性が強い形で推移している側面はあると考えています。

<質問 14>

天然ガス・原油持分権益生産量について、27 年 3 月期まで開示（説明会資料 28 ページ）いただいておりますが、28 年 3 月期以降さらに数量が増えていくと見てよいか教えてください。

<堀>

油・ガスの生産量については、減衰部分と新規部分の相殺で右肩上がりに出していく計画で進めていますが、28 年 3 月以降を集計するときに、そのような傾向でお見せできることを期待しています。

エネルギー、金属資源は、本当に競争力のある埋蔵量をしっかり分散して確保しなければ伸びていけないと思います。当社は長い年月をかけて厳選して埋蔵量を積み上げておりますが、長期的な市況やアセットの評価も同時に見ながら時には資産リサイクルとの組み合わせで取り組んでいきたいと思っています。

<質問 15>

生活産業セグメントの個社の数字が出ていますが（説明会資料 45 ページ）、エビ養殖、国内流通、北米流通、IHH は、前年同期比で数十億円レベルで動いています。この要因を教えてください。また、生活産業セグメントの今期計画における当期利益は 650 億円ですが、今ポテンシャルとしてどの程度出てきているのか、今後 1,000 億円を目指せるのか、教えてください。

<堀>

ベトナムのエビ事業は、ターンアラウンド中でもっと大きな数字を出す事業にしなければならないと思っています。また、エクアドルのエビ事業は、予算はもっと意欲的でして、今後エビ市況が伸長するともう一段高いレベルになると期待しています。その他、海外ブローラー事業も着実に増やしていきたいと思っています。人口の増加による良質なタンパク質需要の増加、さらにその中でも伸長率が高いので、ブローラー事業に集中していきたいと思っています。

国内流通関連事業は、仕組み、ロジ、お客様対応等で当社が持っている力を結集させて現在進めており、ここは一定の成果が出つつあります。北米の流通事業も非常に順調で、ここはマーケットが大きいので、しっかりとしたオペレーションを確保できれば伸長すると思っています。

IHH は、年度後半に利益が出る季節性もありますので、順調に推移していると思います。IHH は、当社の事業プラットフォームの一つですので、M&A によるものが多いですが、プラットフォーム

をさらに拡大し、これをベースに、デジタルとヘルスケアの組み合わせの新規事業をパイプラインとして充実させています。ここは非常に楽しみな分野で、将来非常に大きな利益源になると期待していますので、次期中計に向けてどこまでそれを投資計画に入れるかというのも併せて検討している最中です。

将来 1,000 億円というのは当然狙っていきますし、特にヘルスケア事業は今後累乗的な成長が期待できる領域と期待していますので、成長を捉える術をお話しできる様になれば、さらに意欲的な数字になると思います。

<小西>

若干補足させていただきますと、今ご質問いただいた前年同期比で大きな増減が見られる事業は、一過性要因により数十億円単位の変動が出ていますが、そのような一過性要因を除いても各事業、真水部分で比較的堅調に推移しています。

<質問 16>

次期中経では、恐らく IFRS18 号が適用されるタイミングになり、MPM (Management-defined Performance Measures：経営者が定義した業績指標) を定義しなければならないと思いますが、御社が今掲げている基礎営業キャッシュ・フローは MPM に当たらないと理解しています。こういった中で、次期中計において基礎営業キャッシュ・フローを使い続けるのか、あるいは別の指標を検討しているのか、議論の方向性を教えてください。

<栗原>

MPM に関しては、監査法人や日本貿易会等を通して、いろいろと議論を進めているところです。基礎営業キャッシュ・フローは PAT に対する指標ではありませんので、これは MPM に当たらないということになっています。次期中経の議論がまだ継続中ですので、その議論の中で何が KPI になるのかということが決まり、その上で IFRS18 号においてそれが MPM に該当するか、またどうやって IFRS18 号を適用するのかという議論につながるものと理解しています。

<質問 17>

コーヒートレーディングについて、第 2 四半期（7-9 月）の状況と、第 1 四半期（4-6 月）からの変化を教えてください。また、今後のターンアラウンドに向けた施策、及び足元のコーヒー価格上昇に伴うリスクについても聞かせください。

<堀>

コーヒー市況全体としては主要生産国であるブラジルの作付けは順調であり、中期的には徐々に正常化を見込んでいます。一方で、投機的要因や米国関税の影響などもあり、短期的には高値圏で推移しています。ヘッジを実施していますが、ポジションの組換えに伴うコストが発生しています。また、四半期ごとの現物契約の公正価値評価により損益の振れも大きくなっていますが、ポジションを適切に管理し、市況の落ち着きを見極めながらマネージしていきます。引き続き、事業の実態を分かりやすくお伝えできるよう努めていきます。

<質問 18>

キャッシュ・フロー・アロケーション実績（説明会資料 10 ページ）に示す資産リサイクルについて、26 年 3 月期通期計画 3,620 億円に対し、上半期実績は 1,130 億円とややスローペースに見えますが、下半期見通しを聞かせください。また、物価・株価・資源価格などが上昇する中で、売却市場環境や買い手の意欲、バリュエーションの動向をどのように見えていますか。

<堀>

26 年 3 月期下半期の資産リサイクルについては、案件を精査の上で着実に進めています。上半期に取り組んだ案件の中には、実現益の計上が下半期となるものもあり、全体としては計画通りの実現を見込んでいます。現時点で特段の懸念はなく、想定外の事象が生じた場合には適宜アップデートしますが、計画通り順調に進捗しているとご理解ください。