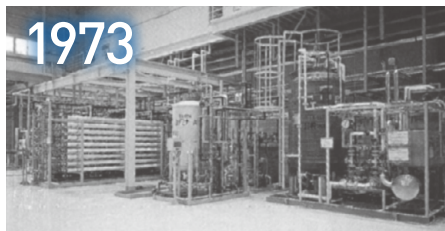


クリタ株主通信

株主の皆様へ

2025年3月期 第2四半期(中間期)

2024.4.1 ~ 9.30



【目次】

社長メッセージ	1
2025年3月期第2四半期(中間期) 決算ハイライト	3
2025年3月期第2四半期(中間期) セグメント別ハイライト他	4
創立75周年特集 クリタグループのあゆみ	5
トピックス クリタグループの事業基盤の強化に向けた取り組み	9
株主優待制度のご案内・会社情報・株式情報	11

75年の歴史で培った「水に関する知」を駆使して、 クリタグループの持続的な成長と企業価値向上を目指していきます。



ご挨拶

株主の皆様には、平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

当社は、2024年7月13日に創立75周年を迎えました。これもひとえに、ステークホルダーの皆様の日頃からのご支援とご愛顧の賜物と、あらためて心から感謝申し上げます。

75周年を迎えた今、クリタグループが目指す姿は、まさに当社グループの企業理念である「“水”を究め、自然と人間が調和した豊かな環境を創造する」の実現に尽きると考えています。水処理はもともと社会への貢献度が高いビジネスですが、水資源や気候変動問題、循環型経済社会の構築といった社会課題への意識の高まりに伴い、私たちのビジネスに対する社会からの期待が以前よりも高まっていることを実感しています。

私は、企業理念の実現に向けて「世界中のお客様により広く、より高い価値を提供し、より良い世界の実現の一助になること。その結果としてクリタグループが力強く成長し続け、企業価値を高めていくこと」を使命としています。お客様との多様な現場接点で培ってきた「水に関する知」を駆使して、クリタグループの持続的な成長と企業価値の向上を目指していきます。

株主の皆様には、クリタグループの取り組みに、引き続きご理解とご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

取締役 代表執行役社長

江尻 裕彦

中期経営計画Pioneering Shared Value 2027 (PSV-27計画)の取り組みと進捗

2023年4月にスタートした5カ年のPSV-27計画は、人材・技術・しくみを磨き上げ、圧倒的なスピードと課題解決力で、期待を超える価値を切り拓くことを基本方針としています。「顧客価値起点のトランスフォーメーションの実現」と「社会価値起点のイノベーションの創出」の2軸の競争戦略により、多様なサービス事業とCSVビジネス※を市場特性に合わせて拡大させることで、企業ビジョンが目指す、社会に高い価値を提供するとともに、クリタグループが高収益企業へと成長を図るものです。このことから、PSV-27計画では、財務指標と非財務指標をともに掲げており、グルーバー丸となって達成を目指しています。

PSV-27計画の初年度であった2024年3月期は、精密洗浄事業における半導体市況悪化の影響や新規のお客様との関係構築を目的とした戦略的な受注案件の影響により収益性の改善は足踏みしましたが、前期比で増収増益、計画を上回る結果となり、良いスタートを切ることができたと考えています。主要な非財務指標では、計画未達成の指標もありましたが、全体では重点施策にも着実な進展が見られ、PSV-27計画達成への手応えと自信にもつながりました。

2025年3月期は、事業基盤の強化と戦略的な成長投資によって、PSV-27計画後半における成長の加速へ道筋をつけるステージと位置付けています。財務指標における上期までの進捗は、初年度に続き着実に進んでおり、上期までの進捗状況と事業環境を踏まえ、通期の業績予想について、期初予想から上方修正しました。非財務指標の実績は、通年での集計となりますが、CSVビジネスの売上高は拡大しており、下期も継続して、企業ビジョン実現のための重要課題である「クリタグループのマテリアリティ」の各種施策に取り組んでいきます。電子セグメントでは、「水供給事業の進化」「欧米における新たな事業基盤構築」「生産プロセス変革とサプライチェーン強化」「精密洗浄事業の基

盤強化」の4つの重点施策に取り組んでおり、精密洗浄事業については、米国における半導体市況の回復の遅れの影響を受けていますが、その他の施策については、着実に進展しています。一般水処理セグメントでは、「CSVビジネスの拡大」「展開加速のためのデジタル基盤活用」「米国事業の収益改善」「循環型経済社会へ貢献する新規事業への挑戦」の4つの重点施策に取り組んでおり、それぞれ進展しています。「CSVビジネスの拡大」については、展開の速度を上げていくことが課題でしたが、価値創出力の高いモデルが積み上がっており、売上も拡大しています。また、重点施策以外の上期の取り組みでは、産業の水処理ニーズが高まるインドにおいて水処理薬品販売の事業会社を設立したことや、製紙工程向け予兆診断サービスなどの新しいビジネスの展開もはじめており、将来の成長に向けた取り組みを積極的に進めています。

資金使途と株主還元について

株主の皆様からお預かりした資金は、規律ある投資判断と財務管理のもと、水供給サービスをはじめとする資産保有型サービスや新規事業などの成長投資に優先的に振り向けています。上期においては、水供給事業や精密洗浄事業における設備投資を行いました。

また、株主の皆様への利益還元も経営上の最重要課題の1つと認識しており、安定的な財務体質の維持を前提としたうえで、直近5年間通算で配当性向30%から50%の範囲を目安に長期的に計画的な増配の継続に努めるという方針のもと、2024年3月期の配当により20期連続の増配となりました。2025年3月期の中間配当につきましても、前年同期比4円増の1株当たり46円とさせていただきます。株主の皆様には、引き続き変わらぬご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

2024年11月

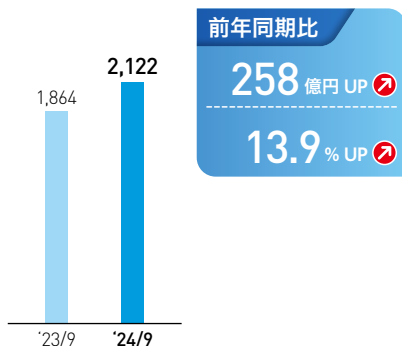
※ 社会価値の高い水処理事業の中でも、従来に比べ節水、GHG排出削減、廃棄物の資源化または資源投入量の削減に大きく貢献する製品、技術、ビジネスモデル

POINT

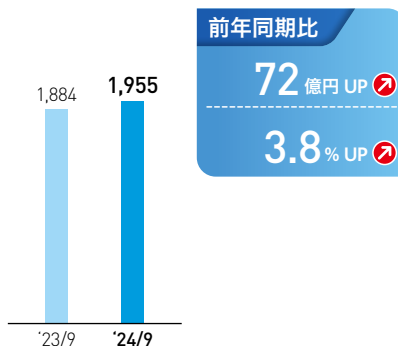
- 当中間期は、円安に伴う為替影響があったことに加えて、装置案件の獲得や継続契約型サービスの拡大により、受注高、売上高はともに増加しました。
- 利益については、電子、一般水処理ともに原価率の改善が進んだことから、事業利益^{※1}、営業利益、親会社の所有者に帰属する中間利益は、いずれも増益となりました。

※1 事業利益は、売上高から売上原価ならびに販売費及び一般管理費を控除した恒常的な事業の業績を測る当社グループ独自の指標です。
IFRSで定義されている指標ではありませんが、財務情報をご利用いただく際に有用であると考え、自主的に開示しています。

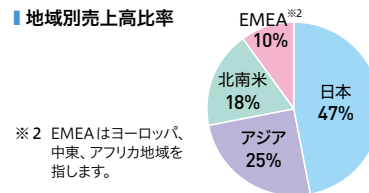
受注高 (億円)



売上高 (億円)



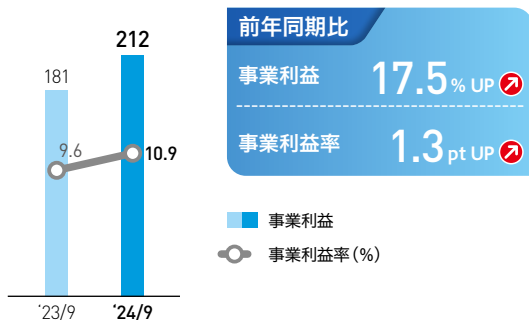
地域別売上高比率



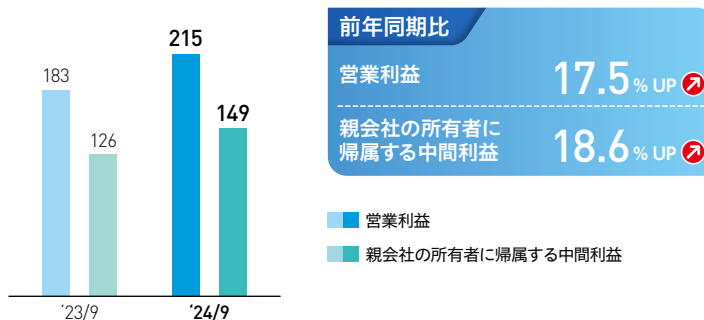
CSVビジネス売上高 (億円)

		'24/9	前年同期比
CSVビジネス売上高		240	+49
内訳	電子	69	+7
	一般水処理	171	+42

事業利益 (億円)

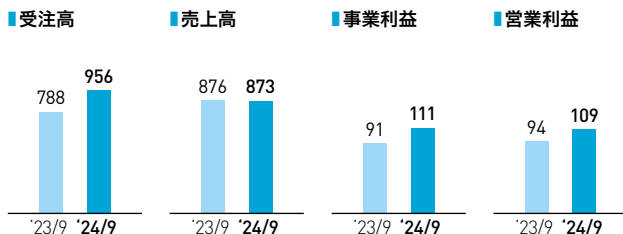


営業利益・親会社の所有者に帰属する中間利益 (億円)



セグメント別ハイライト (億円)

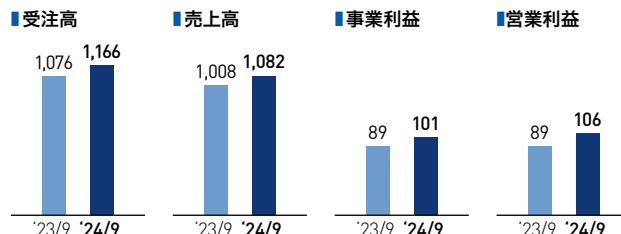
電子



POINT

- 東アジアで複数の大型案件を受注したことによる装置の増加に加えて、新たに開始した水供給サービス案件の寄与により継続契約型サービスが増加し、受注高は増加しました。
- 継続契約型サービスが増加したものの、装置で前年同期に国内大型案件の売上計上があった反動により、売上高は減収となりました。
- 利益については、継続契約型サービスなど収益性の高いサービスの売上高に占める割合が高くなったことから、事業利益、営業利益はともに増益となりました。

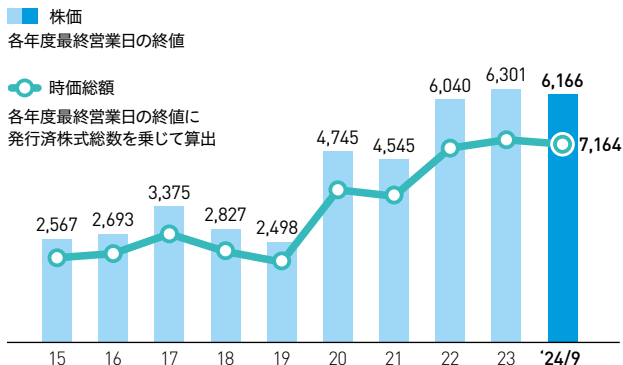
一般水処理



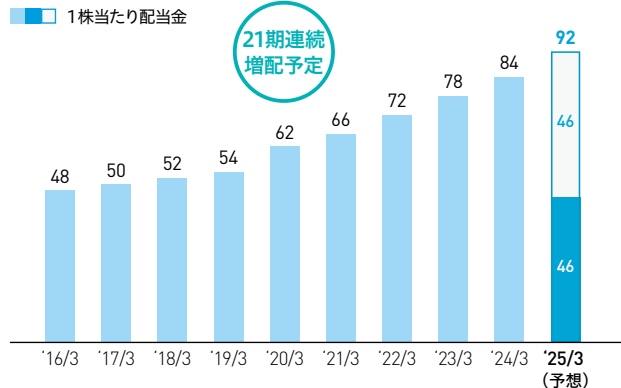
POINT

- アルカデ・エンジニアリング GmbH等の新規連結の影響や国内での装置、メンテナンス案件の獲得により、受注高は増加しました。
- 新規連結の影響に加えて、装置やメンテナンス、継続契約型サービスの増加により、売上高は増収となりました。
- 利益については、増収効果に加えて、CSVビジネスの拡大や製品構成の見直し等による原価率の改善が進んだことから、事業利益、営業利益はともに増益となりました。

株価と時価総額の推移 (株価：円/時価総額：億円)



株主還元 (1株当たり配当金の推移) (円)



クリタグループのあゆみ

創立75周年を記念して、クリタグループのあゆみをご紹介します。

1949年7月13日にボイラ向け水処理薬品事業により栗田工業株式会社は創業しました。

現在に至るまで、水と環境に関わる課題解決を通じて、社会と産業の発展に貢献しています。

水処理装置事業を開始

ボイラ給水の前処理をするための純水装置の販売を契機に、水処理装置分野へ進出し、薬品・装置による総合的な水処理事業を開始しました。

1949

初の研究施設「汽缶給水研究所」を設立



※写真は「中央研究所」に改称後のもの

化学洗浄事業を展開

1951

1953

メンテナンス・サービス事業を開始

アメニティ分野へ事業を拡大

1957 1958

クリタの誕生、 水処理薬品事業により創業

- ◆ 1949年7月13日、「水の技術を通じて社会に貢献する」という想いを胸に、創業者である栗田春生は、兵庫県神戸市で栗田工業を創業しました。

創業者
栗田春生



- ◆ 創業時の事業内容は、ボイラ薬品の販売、ボイラ洗浄、船舶修理の3本柱であり、お客様設備の安全かつ効率的な運転という「価値」を提供することで、事業を拡大していきました。

初の自社製品誕生

- ◆ 1953年、初の自社製品「クリタ清缶剤」が誕生しました。製品の効果を分析データに基づいて科学的に証明するクリタの「セールス・エンジニア手法」に対するお客様からの信頼に支えられ、本製品は好感をもって市場に迎えられました。

クリタ清缶剤



その後も開発の強化によって新製品を次々と誕生させ、創業から7年でボイラ向け水処理薬品市場を席巻するまでに成長しました。

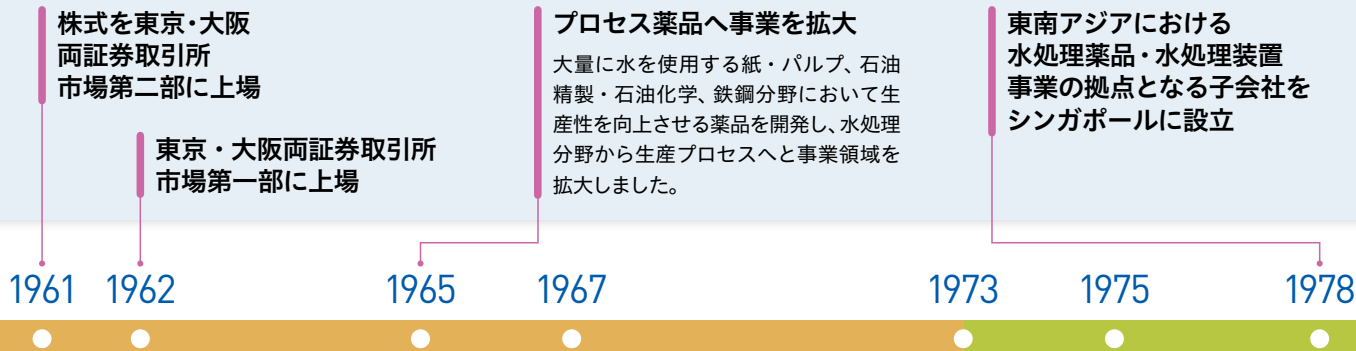
創業当時からの「価値」を売る営業スタイルは、クリタの基盤になっています。

総合水処理事業の基盤を確立

- ◆ 1955年頃より、日本経済が急速に成長し、社会が豊かになる一方で、健康被害などを伴う公害問題が発生しました。
- ◆ 栗田春生は、海外視察の際に、アメリカの排水処理の水準の高さに衝撃を受け、排水処理が今後の大きなテーマになることを確信し、1957年に排水処理装置の分野へ事業を拡大しました。
その後、日本で排水処理の必要性が高まり、さまざまな排水への対応が求められる中、世界最先端の排水処理技術を海外から導入したことがクリタの水処理技術発展の礎となり、技術革新と事業拡大を可能にしました。
- ◆ 自社技術の深耕と開発に加えて、海外からの技術導入を進めるとともに、社会・産業からのニーズに添えていった結果、創業当時の水処理薬品事業から、水処理装置、メンテナンス・サービスへと事業を拡大し、総合水処理企業としての基盤を築きました。

1949～1973 クリタの基盤となる精神や事業の確立

創業当時、経験に基づく処理が主流であった日本のボイラ水処理において、創業者である栗田春生は、データに基づく最適な処理や効果の検証を行う画期的なビジネスモデルを展開しました。実現の原動力となった「クリタにしかできない価値を提供する」という信念は、現在までクリタグループのDNAとして生き続けています。その後、産業の発展を背景に水処理薬品、水処理装置、メンテナンス・サービスの3つの事業基盤を確立し、紙・パルプ、石油精製・石油化学、鉄鋼といった産業の発展を水処理から支え、グループの着実な成長を実現しました。

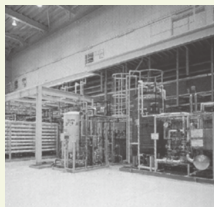


創立以来最大の経営危機からの再建

- ◆ 1960年頃までクリタは、業績と規模を順調に拡大してきましたが、行き過ぎた受注至上主義により、不採算受注が相次ぎ、資金繰りの悪化などから、創立以来最大の経営危機に陥ることになりました。
当時クリタと業務提携していた伊藤忠商事株式会社からの支援を受け、経営改革に取り組み、1971年に装置部門の黒字転換を達成後、1973年には繰越欠損金を一掃し、6年で経営危機からの再建を果たしました。

電子産業分野へ参入

- ◆ 1973年に電子産業分野へ参入し、逆浸透膜脱塩装置（RO膜）で高純度の純水をつくり、半導体製造プロセスの洗浄に使用した案件の成功から、本格的に超純水製造技術の開発を開始しました。
その後、電子産業の飛躍的な発展に伴い、より純度の高い洗浄水が求められるようになり、これに対応するため、超純水製造技術をより深化させ、不純物を徹底的に取り除く技術の開発を進めていきました。



超純水製造装置

グローバル化のはじまり

- ◆ 高度経済成長期に、国内のプラントメーカーや商社が海外へ進出する中、クリタも日系企業の引き合いを受ける形で、ブラジルをはじめ、東南アジアや東欧、中南米などへ水処理装置の輸出を積み重ね、各国に拠点を開設し、海外事業を拡大しました。
- ◆ 1975年には、初の全額出資の海外事業会社として、クリタ・ド・ブラジルLTDAを設立しました。ここからクリタの海外事業は加速し、グローバルにマーケットを拡大していきました。また、創立40周年にあたる1989年には、ヨーロッパに進出したことで、当社独自の海外事業の基盤が確立され、「グローバル企業」としての歴史がはじまりました。



ブラジルの製鉄所で活躍した水質分析車

1973～2002 環境企業としての発展と電子産業向け水処理でのポジションを確立

経済成長の背後で公害問題が日本各地で深刻化した中、クリタは、産業排水や生活排水による公害の解決に取り組むことで、環境企業としてのポジションを確立していきました。1980年代には、電子産業の高度な水処理への需要の高まりに対し、超純水の技術で応え、電子産業向け水処理で確固たる地位を築きました。また、1989年の創立40周年に、企業理念を制定し、「水と環境」の領域で社会との共通価値を創造するという使命をグループ内で共有し、土壌浄化へと事業の幅を広げました。

精密洗浄事業を開始

電子産業分野で確立した販売網や化学洗浄で培った技術を活かして半導体製造装置に使われる部品・治具などを洗浄する事業に参入しました。

土壌浄化事業を開始



世界最大規模の海水淡水化施設を受注



お客様工場における排水の100%回収・再利用を実現

創立40周年

1986

1989

1991

1994

2002

2003

未来を創造する企業理念の制定

◆ 創立40周年を迎えた1989年、クリタの存在意義と事業の指針を明確にするため、企業理念「“水”を究め、自然と人間が調和した豊かな環境を創造する」を制定しました。

この企業理念には、

- ① 水の本質を深く、広く探求することによって、水の新しい機能、価値を生み出していく。
- ② 多様な技術を駆使した独自のソリューションにより、お客様と社会の信頼を獲得する。
- ③ 水を通して、社会との共通価値を創造し、持続可能な社会の実現に貢献する。

という意味が込められています。

現在は、クリタグループが将来にわたり社会に果たしていく使命と中長期的に目指す姿、その実現に向け抛り所とする考え方や価値観を「クリタグループの理念体系」として定めており、企業理念はクリタグループの進むべき道を示す「軸」となっています。

超純水供給事業を開始

◆ 水処理薬品、水処理装置、メンテナンス・サービスの各事業で培った技術・製品・サービスを融合した新たなビジネスモデル「超純水供給事業」を開始しました。

本事業は、お客様に代わりクリタが水処理設備を保有して運転管理を行い、超純水を供給するサービスビジネスです。装置を販売する従来の事業モデルでは、お客様が設備投資の費用や運用コストを負担する必要があったのに対して、本事業では、水の使用量に係る費用のみの負担となり、初期投資や運転管理が不要になることから、超純水が製品の製造プロセスでもたらず「価値」だけを提供する真の「価値売り」を実現した事業となりました。

その結果、本事業は、収益の安定化に貢献し、クリタの財務体質を大きく改善するとともに、クリタグループが力を入れている「事業のサービス化」の基盤となりました。



2002～ 新たなビジネスモデルの展開とグローバル事業の拡大、サステナビリティ経営へ

IT技術の進展により、電子産業がさらなる発展を続けていた2002年、超純水供給事業という新たなサービスビジネスを開始しました。その後もビジネスモデルの変容に取り組み、節水・GHG（温室効果ガス）排出削減、資源化・資源投入量削減といった視点からお客様の課題に対するソリューションを生み出し続けています。また、M&Aも活用しながらグローバル展開を加速しており、日本・アジア・北南米・EMEAの世界四極体制を確立しました。これからもあゆみを止めることなく、「水」を究め、自然と人間が調和した豊かな環境を創造する」という企業理念の実現を目指し、ステークホルダーの皆様に新しい価値を提供し続けていきます。

M&Aの推進（2015～）

持続的な成長に向けて、主に欧州や北米地域でM&Aを行い、日本・アジア・北南米・EMEAの世界四極体制を確立しました。この結果、精密洗浄、RO膜関連サービス、デジタル分野で特長的な技術を獲得しました。

水資源問題の解決に貢献する「再生水供給サービス」を開始

工場の多種多様な排水を回収・浄化し、製造工程で再利用可能な水を供給するサービス契約型ビジネスを開始しました。

JAXAへ「水再生技術実証システム」を納入

国際宇宙ステーション内部で発生する水分（尿）を回収して、飲用可能なレベルの水質まで再生処理する「水再生技術実証システム」をJAXAに納入しました。



創立75周年

2015 2018 2019 2022 2023 2024

イノベーション創出のさらなる加速を目指して、新たな研究開発拠点「Kurita Innovation Hub」を開所

- ◆ 国内外のお客様や研究機関をはじめとするステークホルダーとのつながりにより、多様な知を融合させ、社会・産業の課題を解決するイノベーションを生み出すための拠点として、2022年4月に「Kurita Innovation Hub」を東京都昭島市に開所しました。
- ◆ 世界でも類を見ない規模の「水」に関する研究開発拠点として、クリタグループが有する知識・ノウハウなどの技術資産や人材を最大限に活用し、産業・社会の持続的発展に寄与するイノベーションの創出を目指していきます。



研究開発拠点 Kurita Innovation Hub（東京都昭島市）

中期経営計画（2024年3月期～2028年3月期） Pioneering Shared Value 2027 (PSV-27計画)を始動

- ◆ PSV-27計画では、サステナビリティを経営戦略の中核に位置付け、クリタグループの経済価値の向上と社会価値、顧客価値の向上を結び付けた取り組みを強化していきます。また、2030年のあるべき姿である企業ビジョンの実現に向けた重要課題を「クリタグループのマテリアリティ」として定めており、本計画に有機的に組み込んでいくことから、重点的に取り組んでいます。

テーマの1つである「循環型経済社会構築への貢献」の取り組みの一例として、従来焼却処分されていた使用済紙おむつを再資源化する装置「クリタサムズシステム」を開発し、事業化したほか、より再資源化に適した“環境にやさしい”紙おむつの製品化に向けた共同開発にも着手しています。クリタグループでは、循環型経済社会の構築や脱炭素社会の実現に寄与することで、持続可能な社会へのさらなる貢献を目指しています。

使用済紙おむつの分別処理装置
「クリタサムズシステム」



クリタグループの 事業基盤の強化に向けた取り組み

クリタグループは、PSV-27計画において、CSVビジネスをはじめとしたソリューションの拡充やグローバルでの水平展開を重点施策の1つとしています。最適なソリューションを機動的に創出・提供する体制の構築に向け、日本・アジア・北南米・EMEAにおける事業基盤を整備・強化しましたのでご紹介します。



日本

国内販売事業会社等を再編

国内の一般水処理市場におけるCSVビジネスのさらなる拡大に向け、水処理薬品の販売や水処理装置のメンテナンス・サービス事業を展開してきた国内販売事業会社等11社を再編しました。これにより、水処理薬品とメンテナンス・サービスを一体化したワンストップ営業を実現し、顧客現場との接点を強化するとともに、好事例の共有・水平展開を迅速かつ効率的に実現する体制を構築していきます。

韓国

海外連結子会社を合併

韓国で水処理装置の製造・販売およびメンテナンス・サービス事業を展開してきた韓水テクニカルサービス株式会社と、水処理薬品の製造・販売事業を展開してきた株式会社韓水を合併しました。これにより、同国の電子産業に対するサービス等の提案・提供力を強化し、さまざまな産業に対するCSVビジネスをはじめとした社会との共通価値を創造するソリューションの創出・提供を加速していきます。

インド

水処理薬品販売の事業会社を設立

インドのお客様における水や環境に係る課題に応えるソリューションを迅速に提供するため、クリタ・アクアケミ・インディア・プライベート・リミテッドを設立しました。世界有数の経済規模を有し、今後も発展が見込まれるインドでは、日系企業をはじめとする海外企業の進出が加速しており、水処理のニーズが高まっています。同国における顧客親密性を向上させることで、事業のさらなる拡大を図っていきます。

カナダ

海外連結子会社を合併

カナダにおける経営資源の最適化を図るため、同国西部で水処理薬品の販売事業を展開してきたクリタ・カナダ Inc.と、同国東部で水処理薬品および機器システムの製造・販売事業を展開してきたキーテック・ウォーター・マネジメントを合併しました。これにより、お客様の多様な課題に迅速に対応する基盤を強化し、顧客親密性の向上を図るとともに、同国における事業のさらなる拡大を目指していきます。

クリタグループは、引き続き各地域において事業基盤の強化を進め、成長機会を拡大するとともに、CSVビジネスをはじめとした多様なソリューションの創出・提供を通じ、持続可能な社会の実現を目指していきます。

株主優待制度について

当社は、株主の皆様からの日頃のご支援にお応えするとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの方に長期間にわたり保有いただくことを目的に、株主優待制度を導入しております。

今回は、2025年3月31日時点の株主名簿に記載された株主様に、ご所有株式数と継続保有年数に応じて、右表に記載の金額相当のQUOカードを、2025年6月下旬に配当金のお知らせ書類に同封してお送りする予定です。

株主優待制度の内容					
優待品	所有株式数	保有年数	贈呈金額	基準日	贈呈時期
QUOカード	100株以上 1,000株未満	—	2,000円分	3月31日	6月下旬
	1,000株以上 5,000株未満	3年未満	4,000円分		
	1,000株以上 5,000株未満	3年以上 ^(※)	6,000円分		
	5,000株以上	3年未満	8,000円分		
	5,000株以上	3年以上 ^(※)	10,000円分		

※ 保有年数3年以上継続とは、3月31日（基準日）において、毎年3月31日および9月30日の当社株主名簿に、同一の株主番号で7回以上連続して記載されていることといたします。
※ 長期保有優遇制度は、表内の「保有年数3年以上」が該当となります。

ご留意事項

- ・3月31日（基準日）時点の株主名簿に記載のご住所へお送りしますので、株主名簿に記載のないご住所へのお届け指定はできません。
株主名簿に記載のご住所が届け先と異なる場合は、下記までお問い合わせのうえ、住所変更のお手続きをお願いします。
- ・証券会社等の口座をお持ちの株主様：口座を開設されている証券会社等までお問い合わせください。
- ・特別口座をお持ちの株主様：三井住友信託銀行株式会社 証券代行部（TEL：0120-782-031（フリーダイヤル））までお問い合わせください。

会社概要（2024年9月30日現在）

商号	栗田工業株式会社 (Kurita Water Industries Ltd.)
本社所在地	東京都中野区中野四丁目10番1号 中野セントラルパークイースト
設立年月日	1949年7月13日
資本金	134億5,075万円
従業員数	1,665名（連結8,161名）
ウェブサイト	https://www.kurita-water.com

株式の状況（2024年9月30日現在）

発行可能株式総数 ————— 531,000,000株
発行済株式の総数 ————— 116,200,694株
株主数 ————— 22,281名

本株主通信に関するお問い合わせ先

経営管理本部 総務・リスクマネジメント部 株式・SR課
TEL：03-6743-5068
<https://www.kurita-water.com/ir/index.html>

本株主通信内で使用している商標（製品・サービス・ロゴ）は、当社または当社に使用を認めた権利者に帰属します。

大株主（2024年9月30日現在）

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行（株）（信託口）	16,106,700	13.86
（株）日本カストディ銀行（信託口）	7,142,768	6.14
日本生命保険（相）	5,979,883	5.14
栗田工業（株）	3,536,559	3.04
CACEIS BANK, LUXEMBOURG BRANCH/ UCITS CLIENTS ASSETS	2,046,194	1.76
バンク ピクテ アンド シエ ヨーロツパ アーゲー シュクルサル ド ルクセンブルグ ユーシツツ	2,006,300	1.72
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON TREATY ACCOUNT 15. 315 PCT	1,827,574	1.57
（株）三菱UFJ銀行	1,686,131	1.45
クリアストリーム パンキング エスエー	1,669,702	1.43
BNP PARIBAS LUXEMBOURG/ 2S/JASDEC/FIM/ LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS	1,593,901	1.37



クリタグループは賛同しています。



この冊子は適切に管理された森林（FSC® 認証林）およびその他の管理された供給源からの原材料で作られたFSC® 認証紙に、植物油インキを使用して印刷しています。