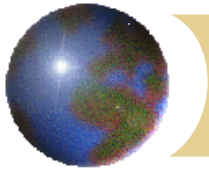


健康・農業関連事業部門の事業戦略

住友化学株式会社

代表取締役常務執行役員 西本 麗

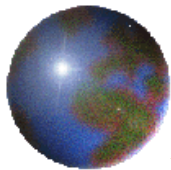
2014年9月19日



1. 健康・農業関連事業部門の概況
2. 農業に関するグローバルトレンド
3. 農業関連事業の世界戦略
 - (1) 海外の事業拡大
 - (2) 国内の事業拡大
4. 長期展望



1. 健康・農業関連事業部門の概況



健康・農業関連事業部門の事業ユニット

◆ アグロ事業

- ❑ 化学農薬・生物農薬
- ❑ 肥料
- ❑ 各種農業資材

◆ 生活環境事業

- ❑ 家庭用殺虫剤・PCO
- ❑ 衣料用防虫剤・シロアリ防除剤
- ❑ 動物薬

◆ バクターコントロール事業

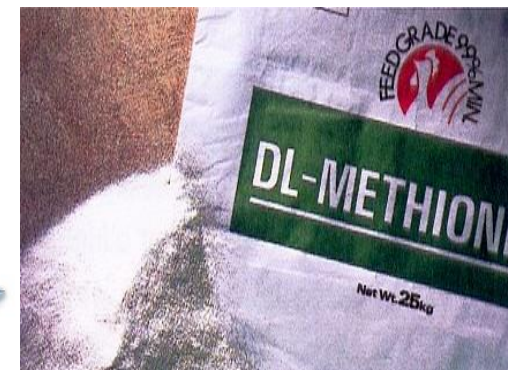
- ❑ オリセットネット等感染症対策剤

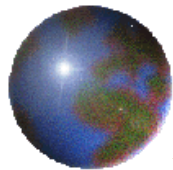
◆ アニマルニュートリション事業

- ❑ 飼料添加物
メチオニン(必須アミノ酸)

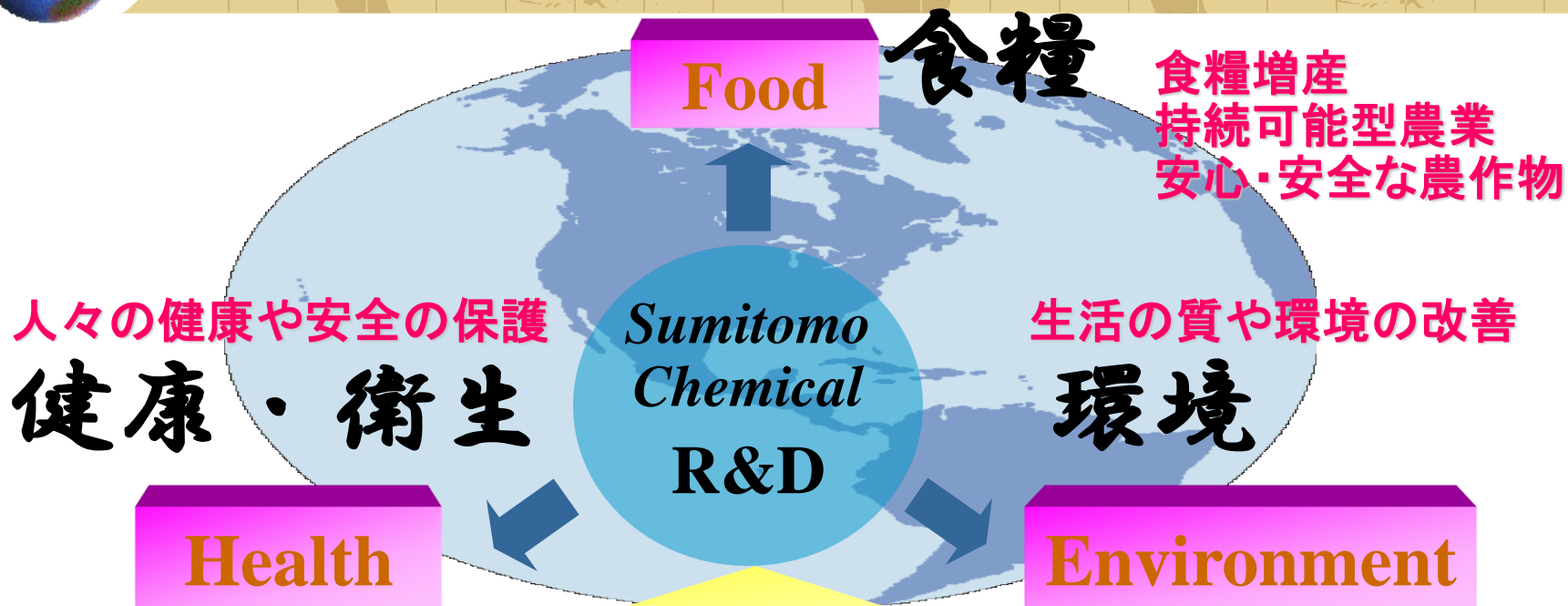
◆ 医薬化学品事業

- ❑ 医薬中間体、原体受託製造





健康・農業関連事業部門 長期ビジョン



高収益事業基盤の確立・グローバル事業拡大
コンプライアンス遵守と安全の確保

差別化

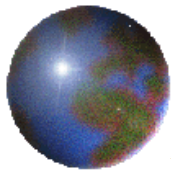
マルチナショナル会社／ジェネリック会社等競合他社との事業の差別化

事業創造

ブランド製品事業拡大／川下、周辺事業拡大／地域拡大(中欧・南米等)

イノベーション

R&D パイプライン化合物／新製品の拡販・上市の加速／知的財産戦略強化
グローバル研究体制の確立／工場 国内外の最適生産体制の確立
SCM、全分野におけるコスト合理化／資産効率化



健康・農業関連事業部門の特色

事業の特徴・強み

- 研究開発力と充実したパイプライン
- 大手競合他社と差別化した製品ラインナップ
- 国内トップシェア^{*1}・グローバル高シェア商品^{*2}
- グローバルな販売網

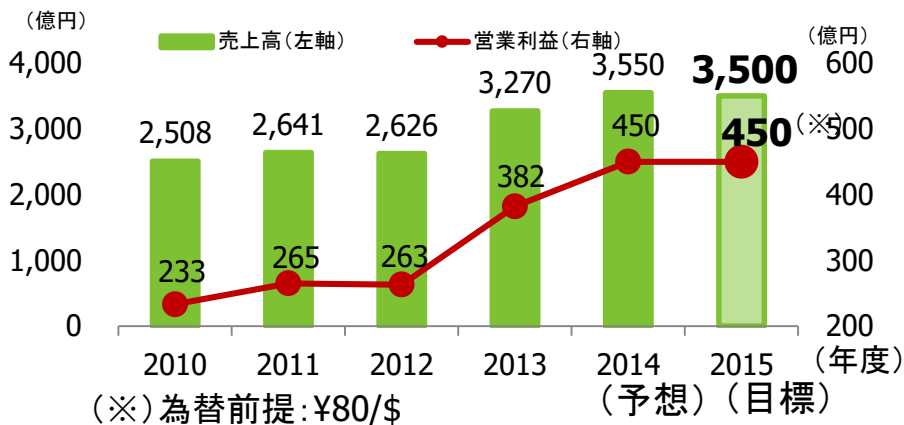
*1 農薬・医薬化学品など、*2 家庭用防疫薬・メチオニンなど

今後の収益ドライバー

- 提携効果の拡大^{*1}
- 事業領域の拡大
- ニッチ分野での事業拡大
- 新規剤の継続的上市

*1 モンサント等とのアライアンス拡大、ニューファームとのシナジー追求

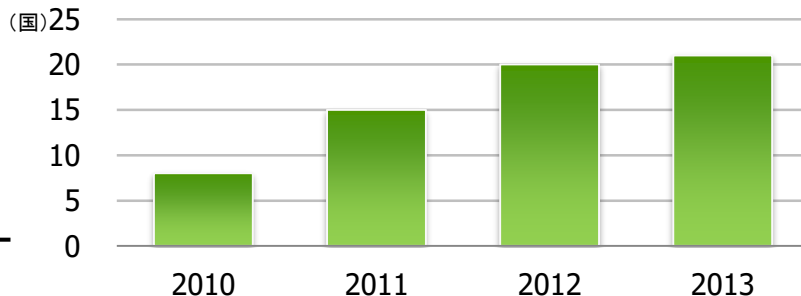
売上高・営業利益の推移

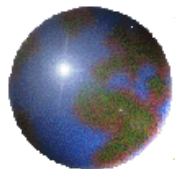


フルミオキサジンの生産能力



ニューファームとの販売提携国数



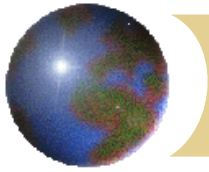


2014年度の状況と見通し

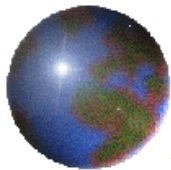
<健康・農業関連事業部門 連結売上高・営業利益>

(億円)

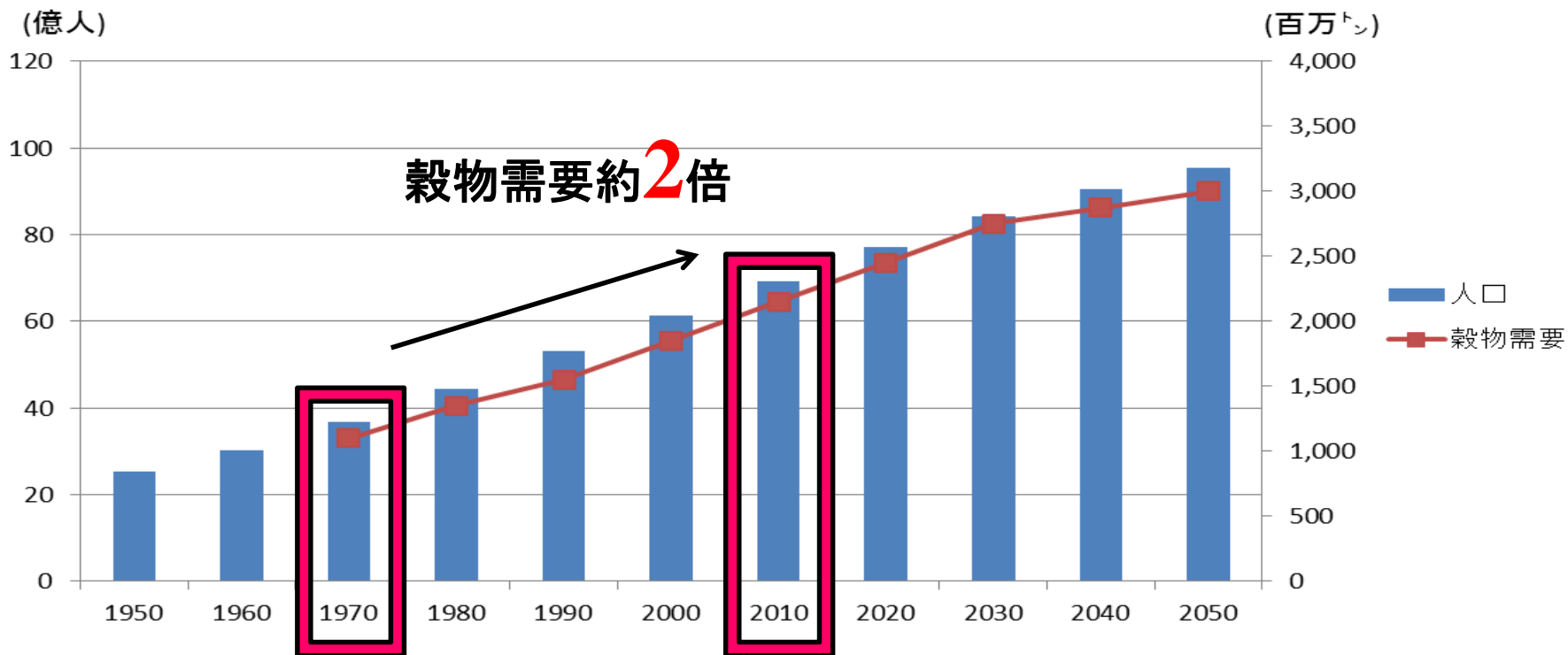
	2013年度 第1四半期 (実績)	2013年度 年間 (実績)	2014年度 第1四半期 (実績)	2014年度 年間 (予想)
売上高	760	3,270	774	3,550
営業利益	81	382	59	450



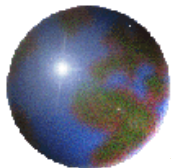
2. 農業に関するグローバルトレンド



世界の人口と穀物需要



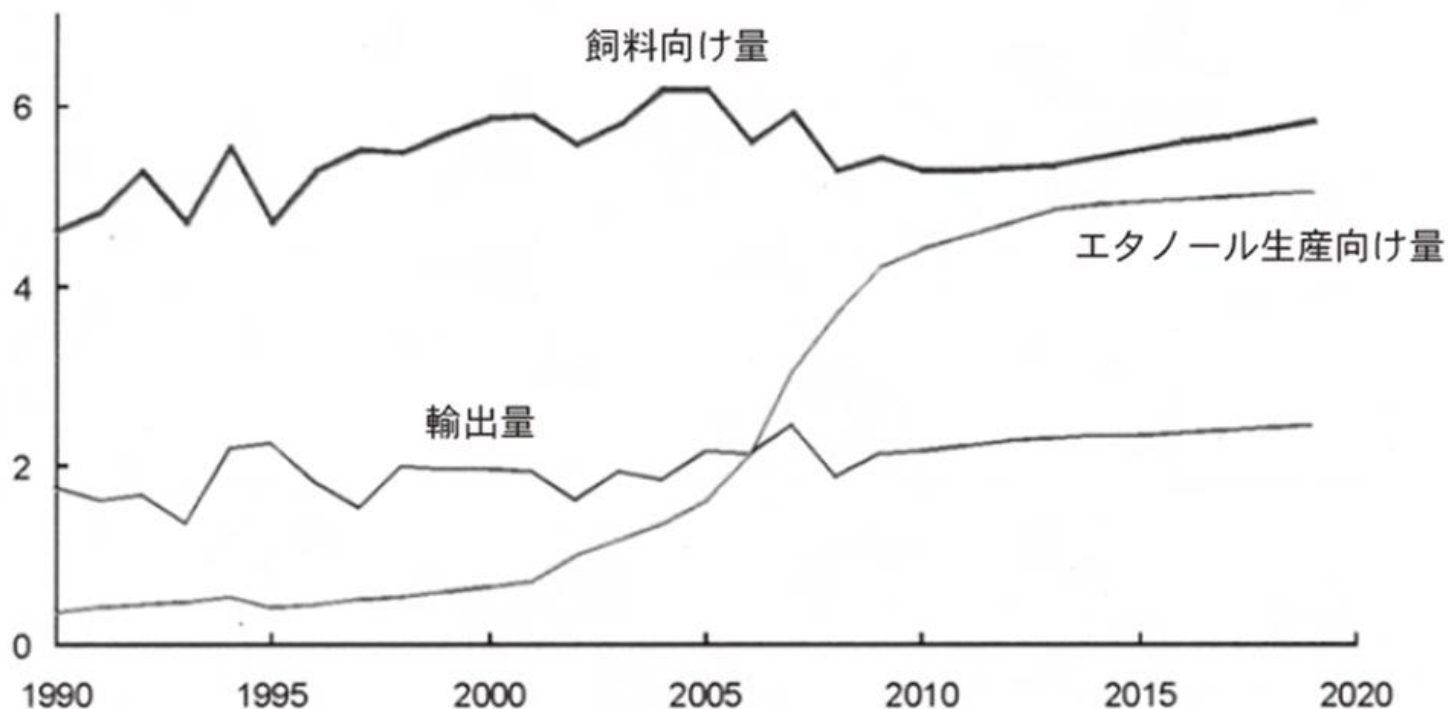
- ◆世界人口は現在の72億人から2050年時点で推定93億人まで増加
- ◆穀物生産量は1970年から2010年にかけて倍増の22億トン



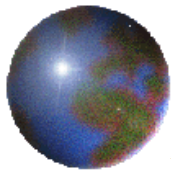
バイオエタノールの増加(米国)

<トウモロコシの用途別需要の推移と予想>

10億ブッシェル

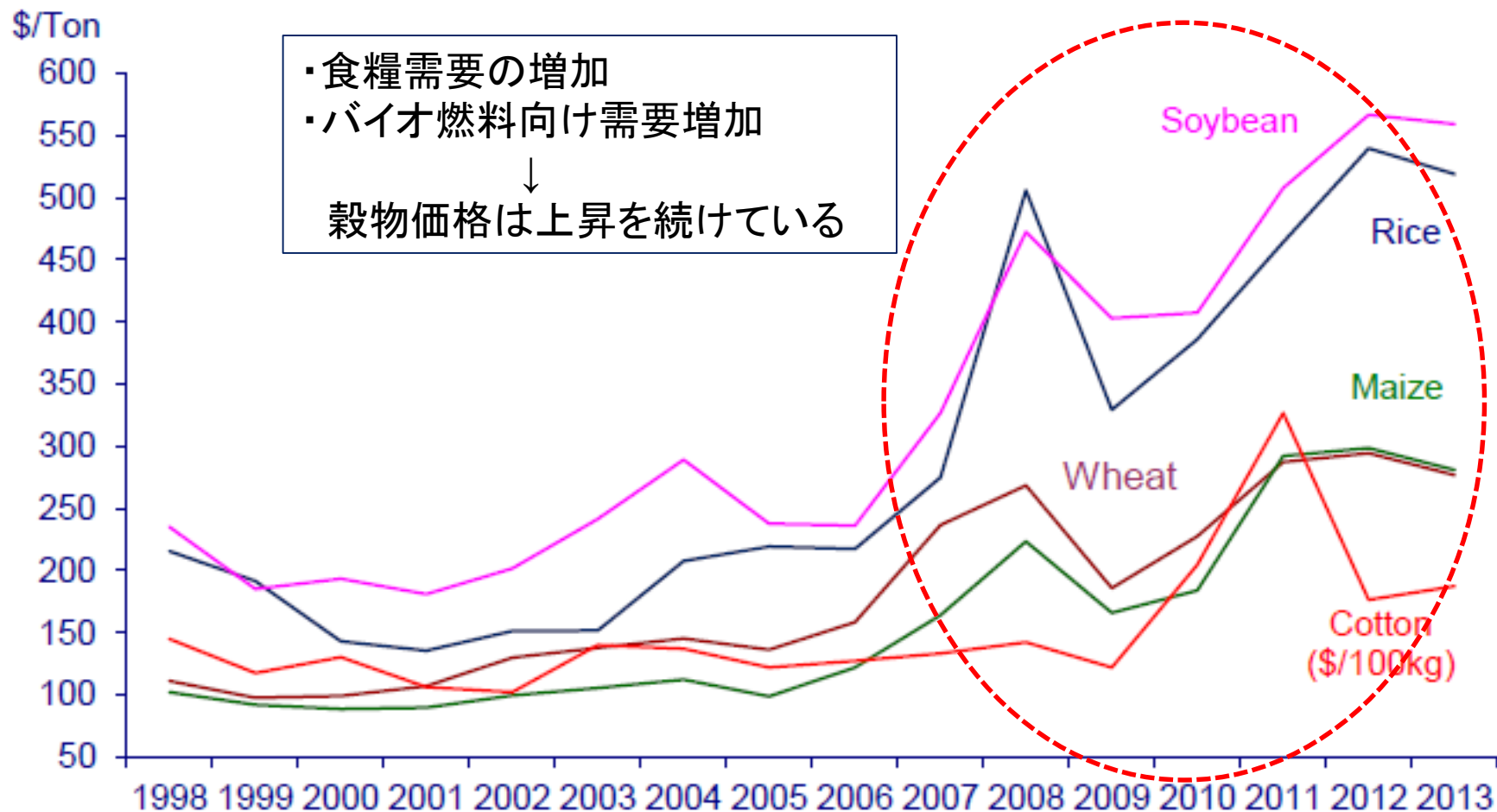


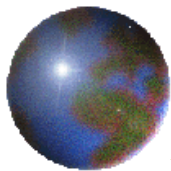
◆2000年代後半以降、バイオエタノール用の需要が急増



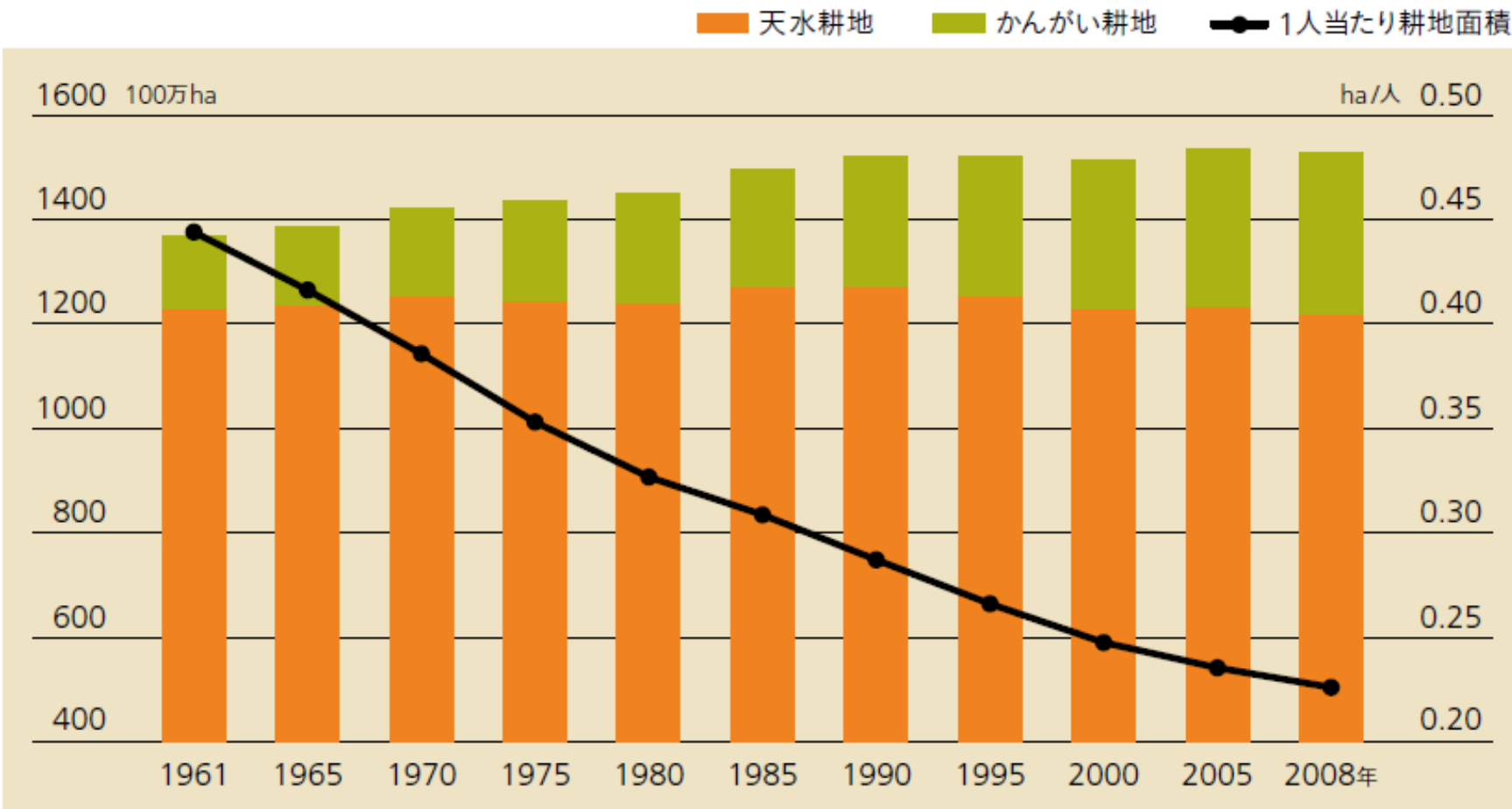
穀物価格推移(1998年～2013年)

Annual Average



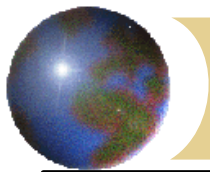


世界の耕地面積と一人当たり耕地面積の推移



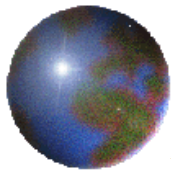
出典：FAO (2010b)

- ◆世界の耕地面積はほとんど増加していない
- ◆人口増加に伴い、一人当たり耕地面積は減少を続けている



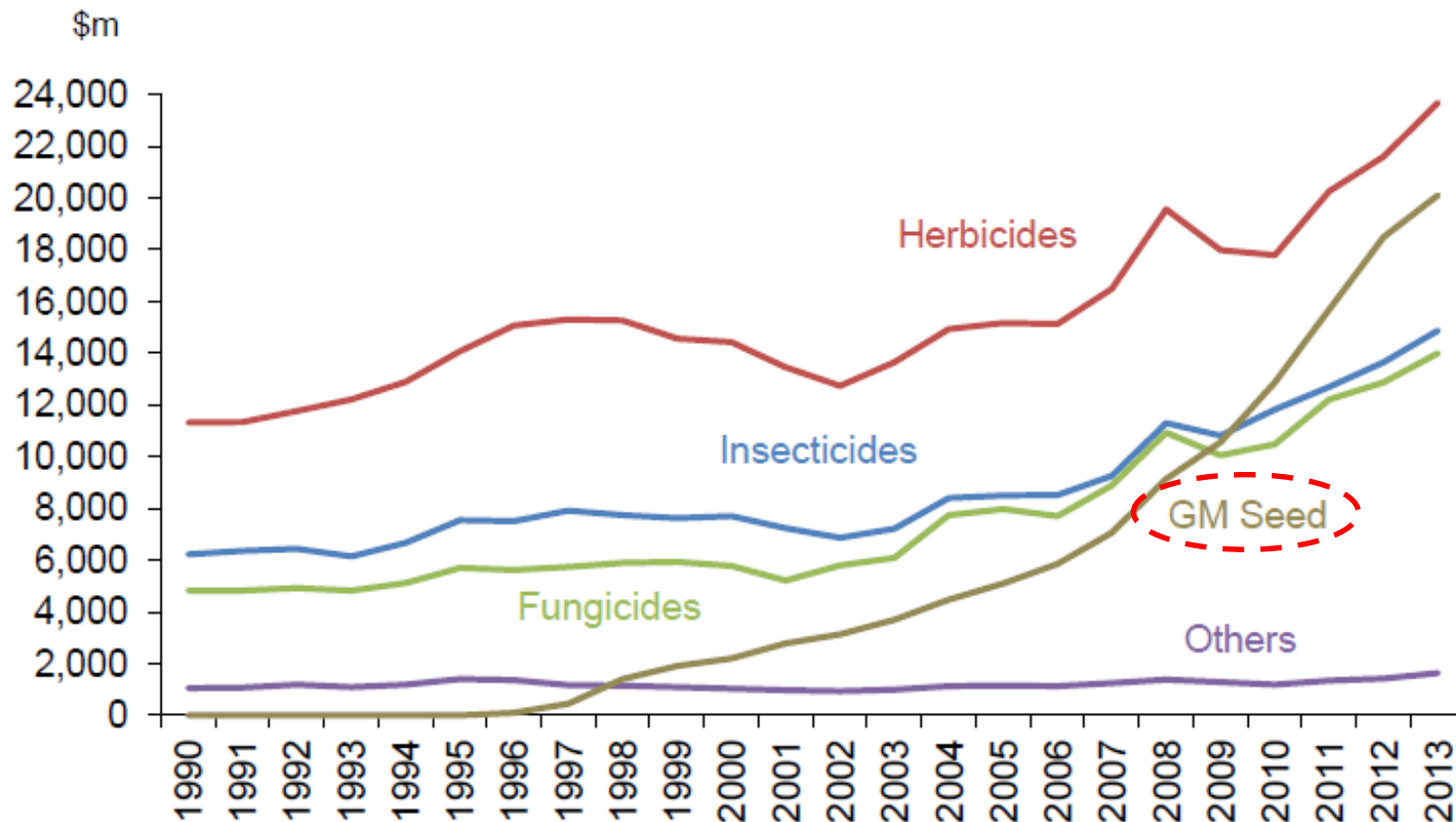
国別農薬市場規模推移(除く組替え作物)

	2008 (\$m.)	2013 (\$m.)	2013/2008 (%p.a.)	2018 (\$m.)	2018/2013 (%p.a.)
Brazil	5,932	10,013	11.0	11,078	2.0
USA	6,585	7,387	2.3	7,581	0.5
China	3,191	4,831	8.6	6,140	4.9
Japan	3,177	3,389	1.3	3,534	0.8
France	3,224	2,857	-2.4	2,934	0.5
Germany	2,016	2,121	1.0	2,191	0.7
Canada	1,326	1,967	8.2	2,066	1.0
Argentina	1,026	1,747	11.2	1,974	2.5
India	1,437	1,732	3.8	2,105	4.0
Italy	1,172	1,303	2.1	1,377	1.1
Australia	1,143	1,107	-0.6	1,556	7.0
Spain	937	996	1.2	1,049	1.0
Total	43,187	54,208	4.7	61,506	2.6

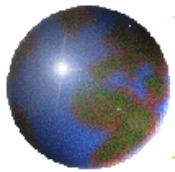


遺伝子組換え種子市場の拡大

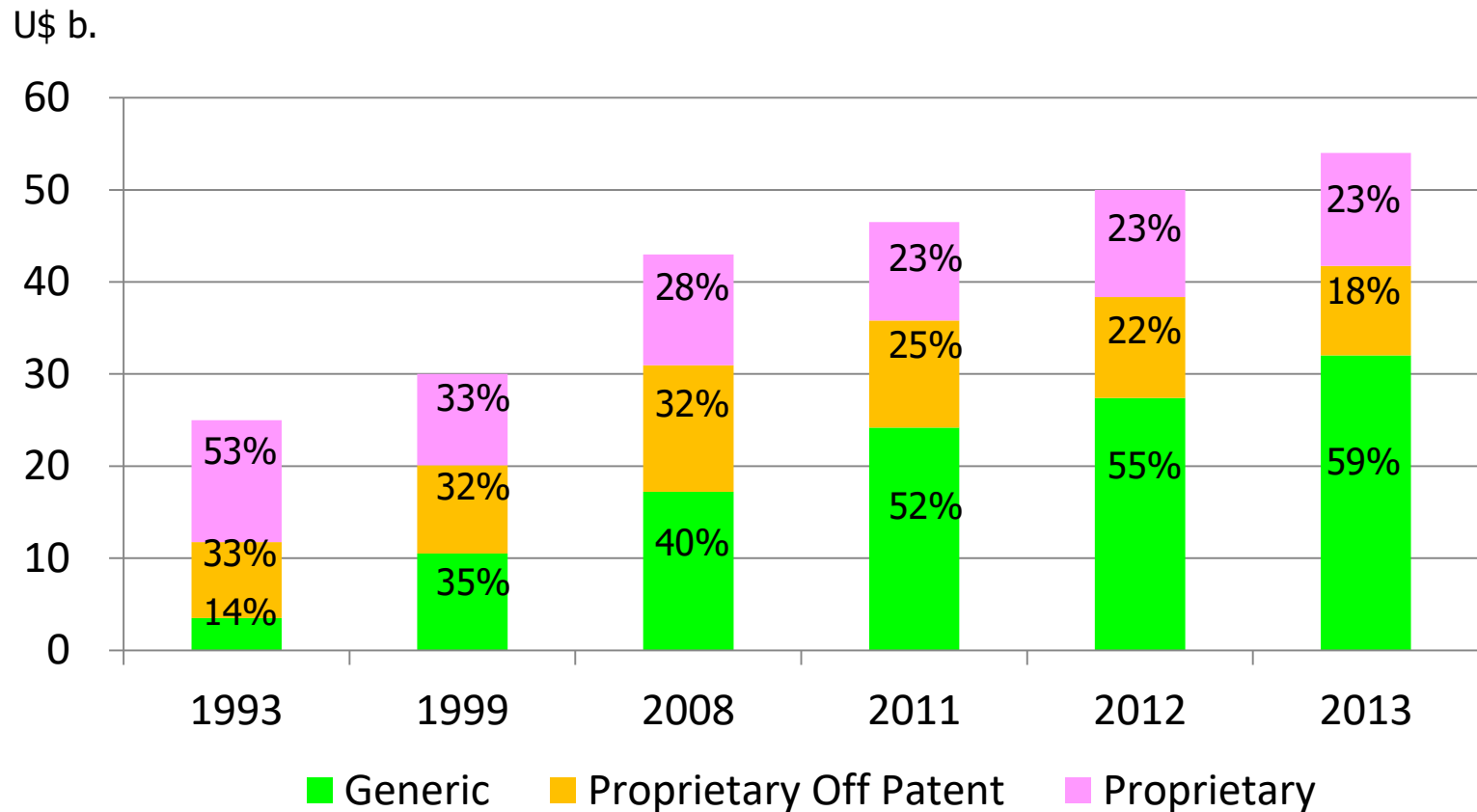
Crop Protection Product Sector Performance Since 1990



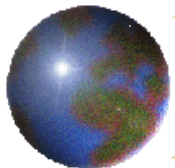
◆他の農薬市場に比べて、遺伝子組換え種子市場は著しく成長



Off-Patent 農薬市場の拡大



出典: Phillips McDougall



世界の農薬規制動向(1)

欧州

新規制 (Regulation 1107/2009, 2011年6月発効)

- ▶ カットオフ基準 (ハザードのみに基く首切り策)による登録抹消
- ▶ より安全な農薬を極端に指向することによる登録剤の減少

新データ要求項目 (2013年発行)

- ▶ 更なる毒性、生態、環境運命データ要求で経費増大

蜜蜂/ポリネーター問題 (2013年ネオニコ使用制限)

- ▶ ネオニコチノイドのみならず、全ての農薬に懸念拡大
- ▶ ポリネーター保護のためのデータ要求増大

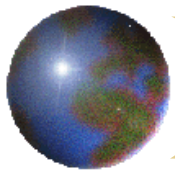
内分泌攪乱物質問題 (2015年以降、方向性確定)

- ▶ 更なる登録クライテリアによる登録抹消・削減の懸念

日本

規制の調和 (グローバル・ハーモナイゼーション)

- ▶ 作物残留データ要求改訂 (GLP要求、必要データ数増加)による経費増加
- ▶ 急性参照用量(ARfD)導入による使用制限或いは追加データ要求の可能性



世界の農薬規制動向(2)

米国

再登録(Registration Review, 2007年から順次)

- 食品品質保護法 (FQPA) による15年毎の再評価
- 新データ要求項目 (2007年発行: 神経/免疫毒性、生態・環境運命等) による追加データ提出要求
- 絶滅危惧種保護法(ESA)による訴訟増加、登録維持困難

内分泌攪乱物質スクリーニング計画 (EDSP)

- 1stリスト(67剤)Tier1試験要求 (2009年)、データ評価中
- 2ndリスト(134剤)公表 (2010年11月)、今後データ要求予定

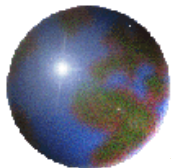
蜜蜂/ポリネーター問題

- ネオニコチノイドを中心に多大なデータ要求

ブラジル

新規制案公開 (Public Consultation No.2, 2011年)

- 厚生省 (ANVISA) が欧州並みのカットオフ基準導入を検討中
- 非常に遅い登録認可システム (認可取得に最短4年必要)



世界の農業関連市場の長期動向

1. 農薬：年率2-3%の安定的成長

食糧増産

バイオ燃料

2. GMO作物(種子関連)：年率10%前後の成長

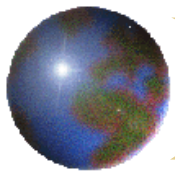
マルチ大手の事業拡大

3. Generic農薬：年率約5%の成長

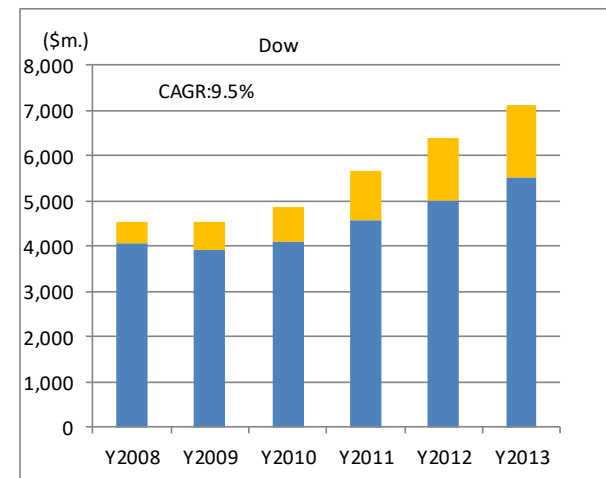
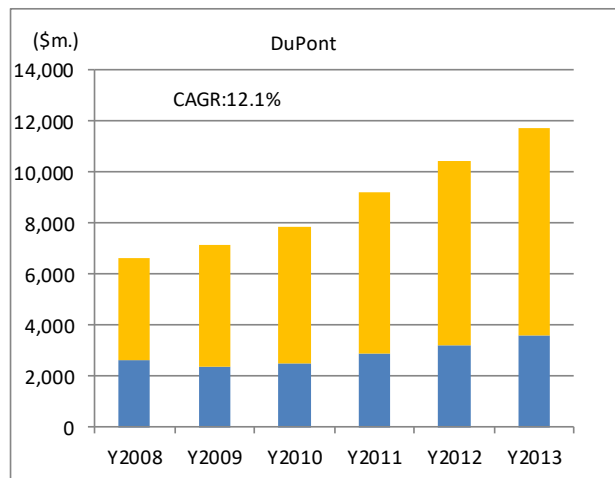
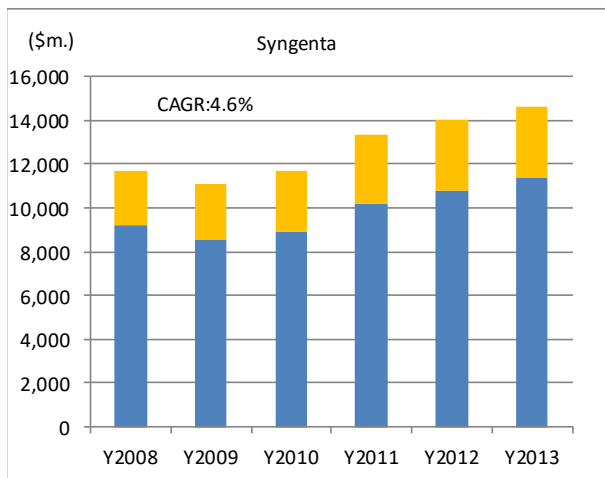
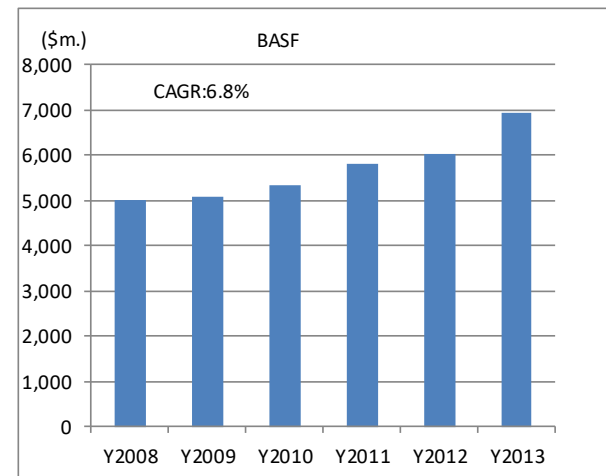
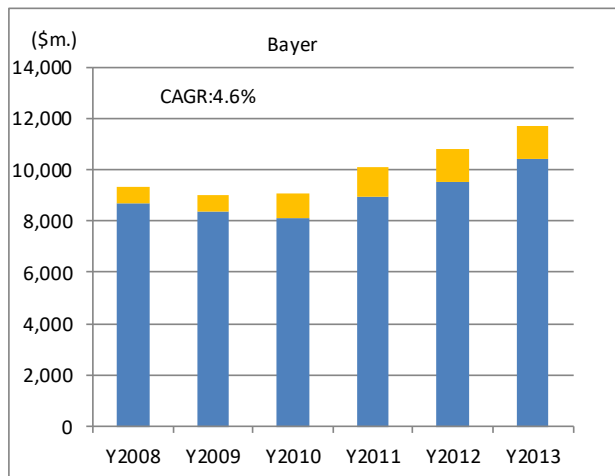
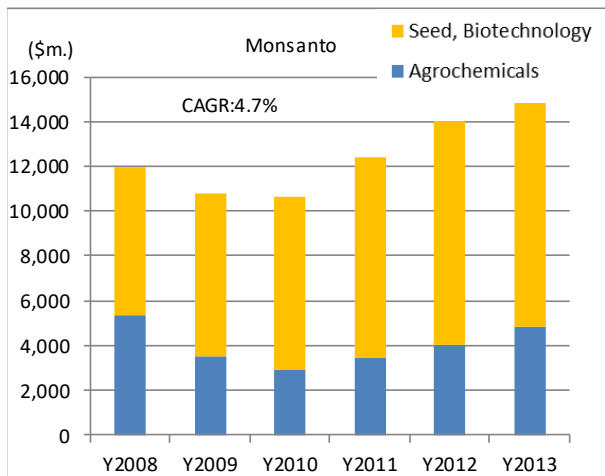
Off-Patent製品の比重拡大

Generic会社の一層の成長

4. 規制強化による事業コスト増加

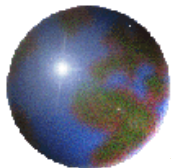


海外マルチの動向

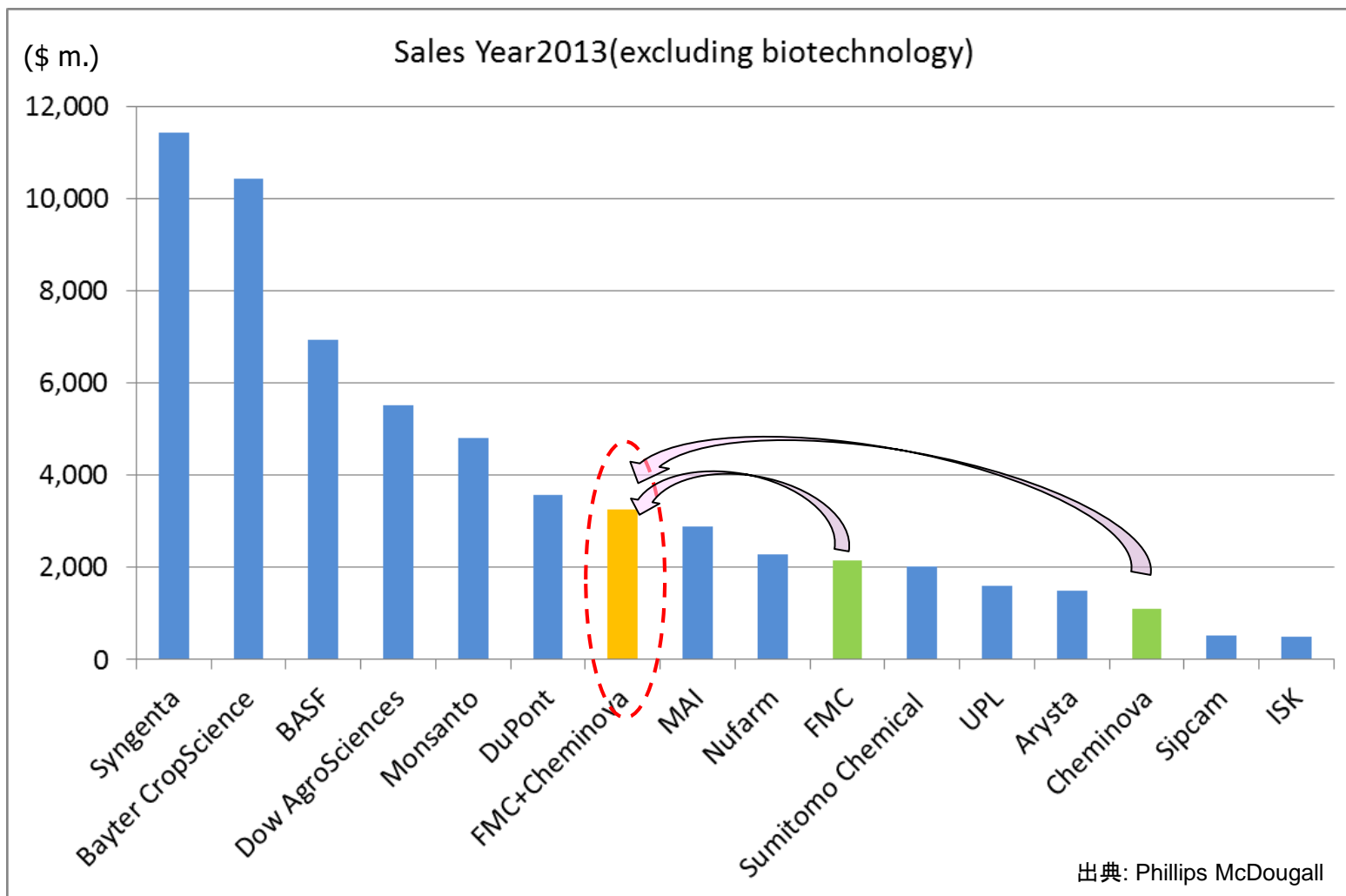


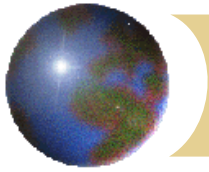
出典: Phillips McDougall

◆ バイオテクノロジー分野を扱うメーカーは、いずれも当該分野の拡大傾向にある



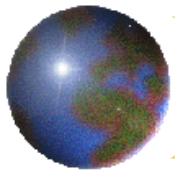
農薬会社の2013年度売上高





3. 農業関連事業の世界戦略

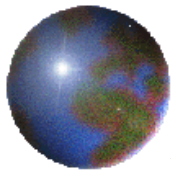
(1) 海外の事業拡大



健康・農業関連事業部門の海外展開

Sales & Marketing	● (Blue)	36
Factory	● (Yellow)	6
Research	● (Red)	7





海外事業展開の重要戦略

- ◆化学農薬とバイオリショナルの技術
- ◆ユニークで革新的なソリューションの提供

これら方針のもと、以下を海外事業展開の重要戦略と位置付け

1. Nufarm社との事業提携シナジー追求

販売、製造、研究開発など、多岐に渡る協業により
事業提携シナジーの最大化を図る。

2. 海外大手メーカーとの戦略的アライアンス拡大

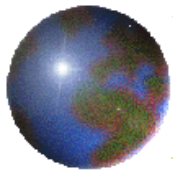
Monsanto社との提携によるフルミオキサジンの拡販等

3. 事業領域の拡大

種子処理、ポストハーベスト分野等新規事業領域への進出

4. 次世代ブロックバスターの開発

将来の事業を担う新製品の開発



Nufarmとの協業で目指すところ...



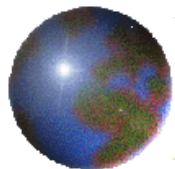
- 新規原体開発力
- 自社直販組織(日本、北米、インド、西欧)
- バイオラショナル事業
- ポストハーベスト事業
- 多様な製品構成(肥料、資材)
- 農業(作物生産)

- **PLCM**
- 製剤改良や混合剤開発による差別化推進
- 応用開発力
- 種子処理事業
- 安価原料調達能力

- 自社直販組織(南米、中東欧、豪州)
- ジェネリック原体アクセスと開発・登録ノウハウ
- 汎用除草剤ビジネス
- 種子事業(キャノーラ、ソルガム、ヒマワリ)
- グローバルサプライチェーンネットワーク・ノウハウ

互いの強みの補完、さらなる強化により、

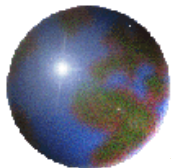
成長著しい食糧および農業関連市場での当社ポジションを格段に向上させる。



Nufarm社との事業提携シナジー追求

<Nufarm社との協業内容>

分野	概要	短期	中期	長期
Distribution	住化品のNufarm社での販売 Nufarm社品の住化での販売			
開発	混合剤(住化品+Nufarm社品) 新製剤開発 種子・種子処理 登録分野 パイプライン化合物初期評価			
Logistics	倉庫の共有、流通網・手段の活用			
Sourcing/ Manufacturing	原体・中間体製造 安価原料調達			



これまでの提携

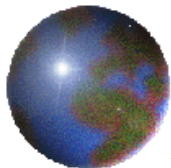
販売

- 住化販社がNufarm社の剤を販売
 - 全剤： イタリア、メキシコ
 - 一部の剤： 南アフリカ、ベトナム、日本
- Nufarm社販社が住化の剤を販売
 - 全剤： カナダ
 - 一部の剤： ブラジル等
- 剤の供給

販売提携：
21ヶ国にて実施

その他

- Nufarm社への委託製剤
- 物流拠点活用



今後の提携

製品開発 混合剤 新規剤

- ・住化剤とNufarm社剤の混合剤開発
- ・住化剤
- ・製剤技術協力

販売

- ・米国 非農耕地：Nufarm社を通じた住化品の販売
(2014年2月より開始)
- ・欧州：西欧での販売アレンジの検討
- ・水稲用除草剤、ブロムコナゾール等

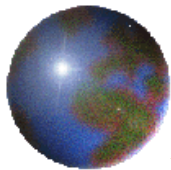
その他

- ・国・地域別提携
オーストラリア、中国、アルゼンチン、トルコ、アフリカ等
- ・分野別提携
ポストハーベスト、バイオリショナル、種子処理

<シナジー>

販売を中心に、これまでに年間50億円程度

⇒今後、開発等もあわせて年間100億円程度を目指す



海外大手メーカーとの戦略的アライアンス拡大

＜Monsanto社との提携の背景・効果＞

住友化学
(ベーラント USA)

両社の強みを
活かした提携の実現

MONSANTO社

米国第一位
大豆用選択性除草剤
カンパニー

- ・フルミオキサジン〔住化品〕
- ・クレジム〔ベーラント品〕
- ・フルミクロラックペンチル
〔住化品〕
- ・ラクトフェン〔ベーラント品〕
(選択性除草剤)

2010年10月締結

⇒2020年まで契約延長

「Joint Weed Management Agreement」

当社剤がRoundUp Ready (GMO)

の価値を維持

効果

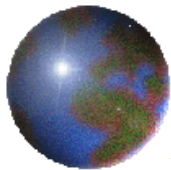
- ◆大豆・棉分野シェア拡大
- ◆米州農薬事業拡大
- ◆フルキオキサジンのpost patent戦略強化

世界第一位
種子・
非選択性除草剤
カンパニー

- ・RoundUp Ready
(遺伝子組換作物)
- ・RoundUp
(非選択性除草剤)

ただし

ROUNDUP抵抗性
問題拡大



フルミオキサジンの販売拡大

モンサントとの提携を拡大

2010年 アメリカで提携を開始
2013年 ブラジル・アルゼンチンに提携を拡大

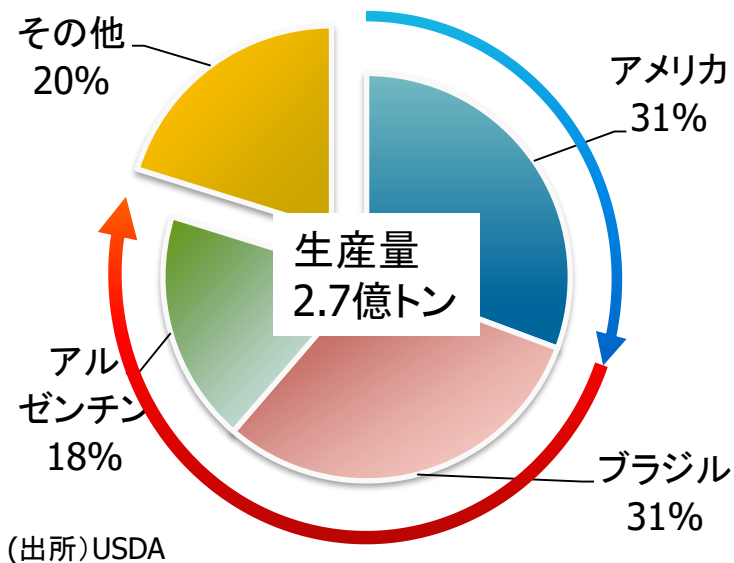
世界の大豆生産量の市場の8割を
カバーする地域に提携拡大

フルミオキサジンの生産能力拡大を決定

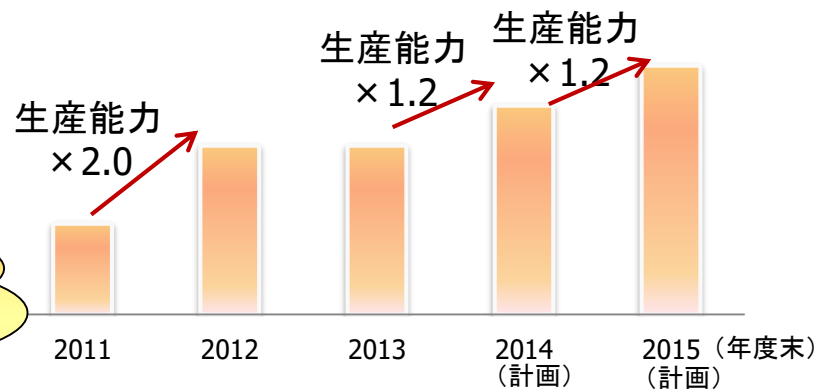
- 2014～15年度にかけ段階的にフルミオキサジンの生産能力を5割程度増強
- 2015年度末には、2011年度末比で生産能力が3倍に拡大

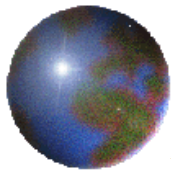
シェア拡大により、連結
売上高で200億円の拡大へ

(参考)世界の大豆の生産シェア(2012/2013)



(参考)フルミオキサジンの生産能力





事業領域の拡大(川下・周辺事業)

種子

種子処理

栽培
病虫害防除
施肥

ポスト
ハーベスト

種子

- ヒマワリ
- ナタネ
- ソルガム
- (コメ)

化学農薬

- 殺虫・殺菌剤

製剤・施用技術

- 種子処理用殺虫剤
- 種子処理用
植物成長調整剤
- 種子処理技術

化学農薬

- 殺虫・殺菌・除草剤

バイオリショナル

- 微生物農薬
- 植物成長調整剤

肥料

- コート肥料

製剤技術

- マイクロカプセル

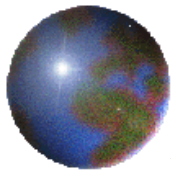
製品

- 殺菌剤
- 鮮度保持剤
- コーティング剤
- 植物成長調整剤

サービス

- ポストハーベスト処理
- 出荷前処理
- 残留分析

種子処理・ポストハーベストへの事業領域拡大



種子処理分野&ポストハーベスト分野

(新事業領域)

(既存事業領域)

種子処理

栽培・病害虫防除・施肥

ポスト
ハーベスト

市場規模

45億ドル(2013年)、年率10%成長

事業内容

農薬を種子にコートすることで、作物の収量(種子の発芽率)改善、農作業の省力化に貢献

事業領域拡大に向けた取り組み

現在は北米中心に販売中だが、今後は他地域への販売拡大を計画中

市場規模

4~5億ドル(2013年)、年率10%成長

事業内容

作物の収穫後に使用することで、作物の品質維持に寄与する薬剤やサービスの提供

事業領域拡大に向けた取り組み

2012年12月に米国のポストハーベスト事業会社ペースインターナショナル社を完全子会社化

<種子処理用売上規模>

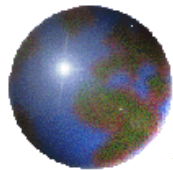
現在:年間50億円程度

→数年後:年間100億円規模へ

<ポストハーベストの売上規模>

現在:年間60億円程度

→今後、年間100億円規模へ



バイオリショナル事業の拡大

ベーラントバイオサイエンス社の概要

- 設立: 2000年(アボット・ラボラトリーズ社より買収)
- 事業内容: 微生物殺虫剤、植物成長調整剤の製造・販売
- 出資比率: 100%(ベーラントUSAの子会社)
- 本社: 米国イリノイ州
- 販売地域: 世界90か国以上

微生物農薬

市場規模: 4億ドル

事業内容

天然の微生物由来の物質を利用し有機栽培での使用可能な殺虫剤の提供

事業領域拡大に向けた取り組み

微生物農薬原体の製造工場建設
(2014年6月完成)

植物成長調整剤

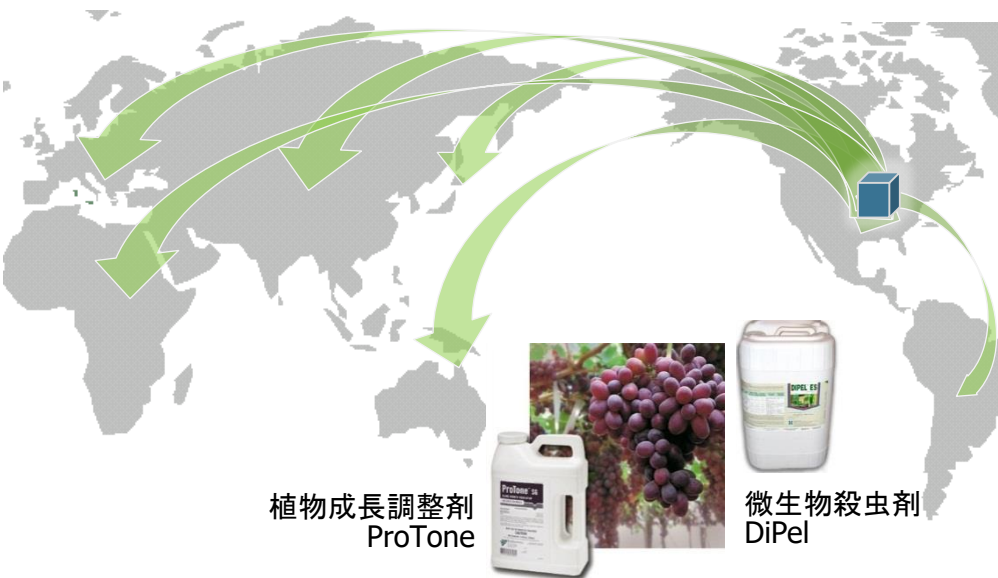
市場規模: 8億ドル

事業内容

作物の収量、品質の改善に貢献する農薬の提供

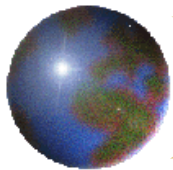
事業領域拡大に向けた取り組み

新分野(稲、牧草など)の開拓、将来的にはクロープストレスマネジメントへの展開も



植物成長調整剤
ProTone

微生物殺虫剤
DiPel



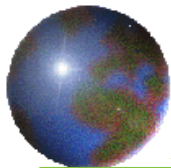
微生物農薬原体工場の新設



2014年6月27日、竣工式を実施
(米国アイオワ州オーセージ市)

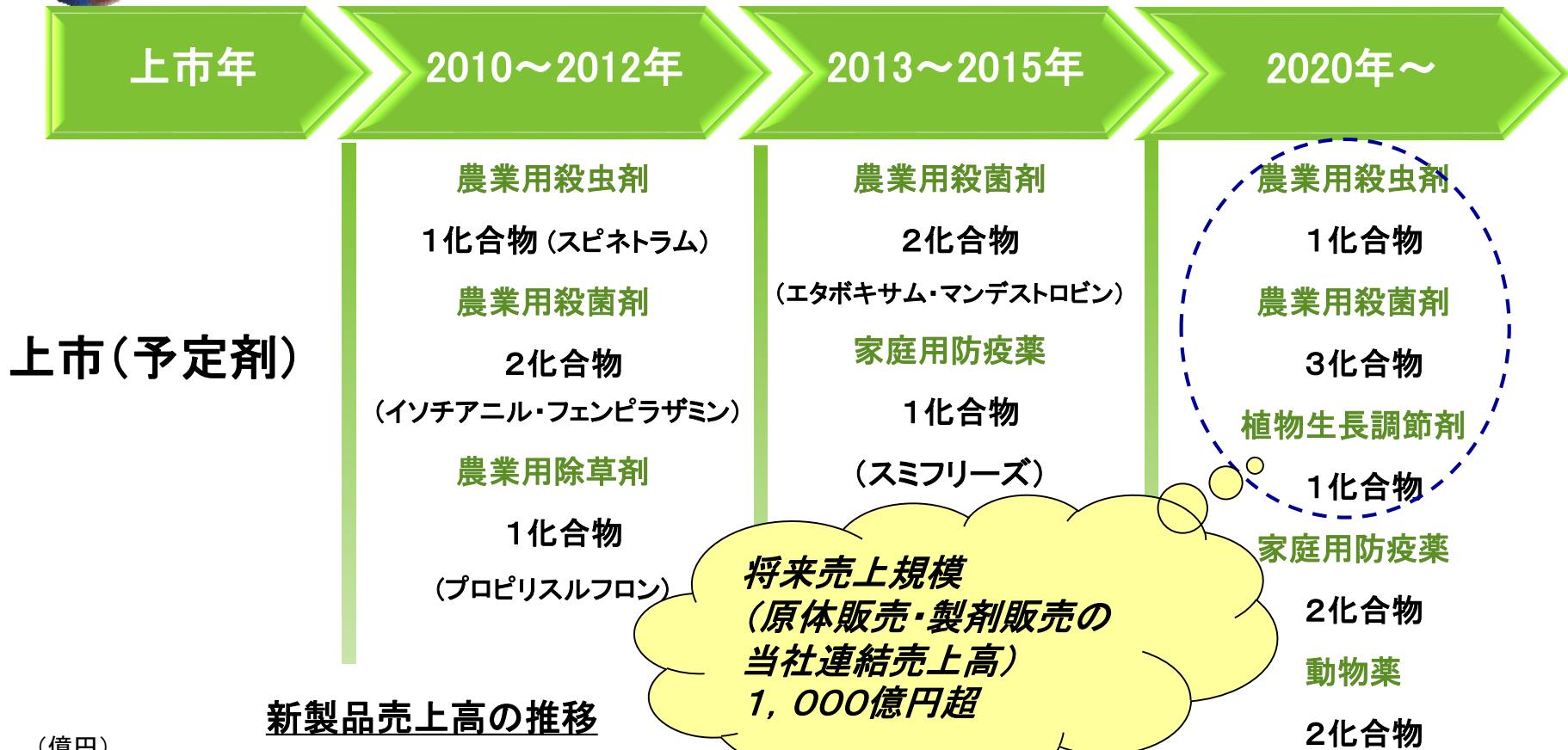
今後、既存の微生物農薬の
拡大に加えて、環境ストレス
耐性付与剤など、新規分野
製品の生産に寄与。



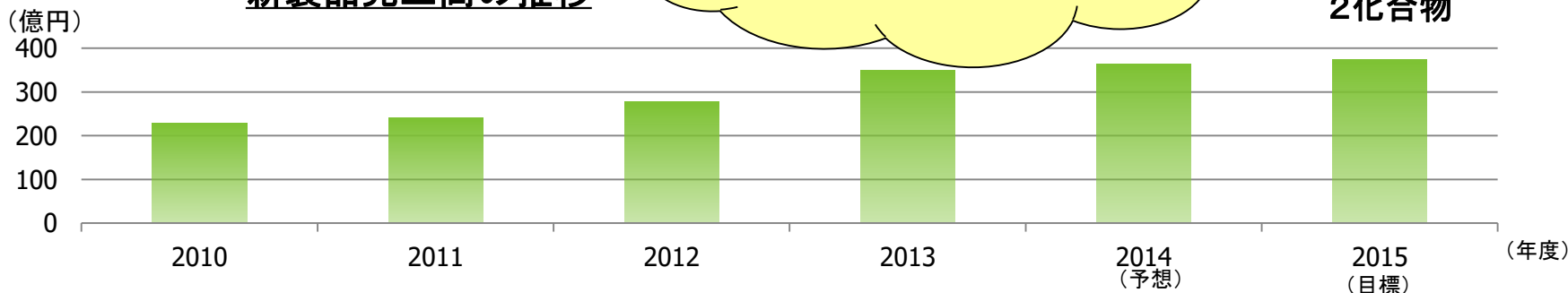


次世代ブロックバスターの開発・上市

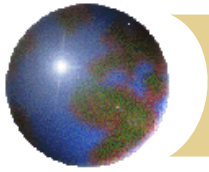
～新規農業化学製品のパイプライン～



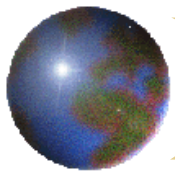
新製品売上高の推移



(注)新製品売上高:過去5年以内に上市(用途拡大も含む)した農薬・家庭用防疫薬の売上高



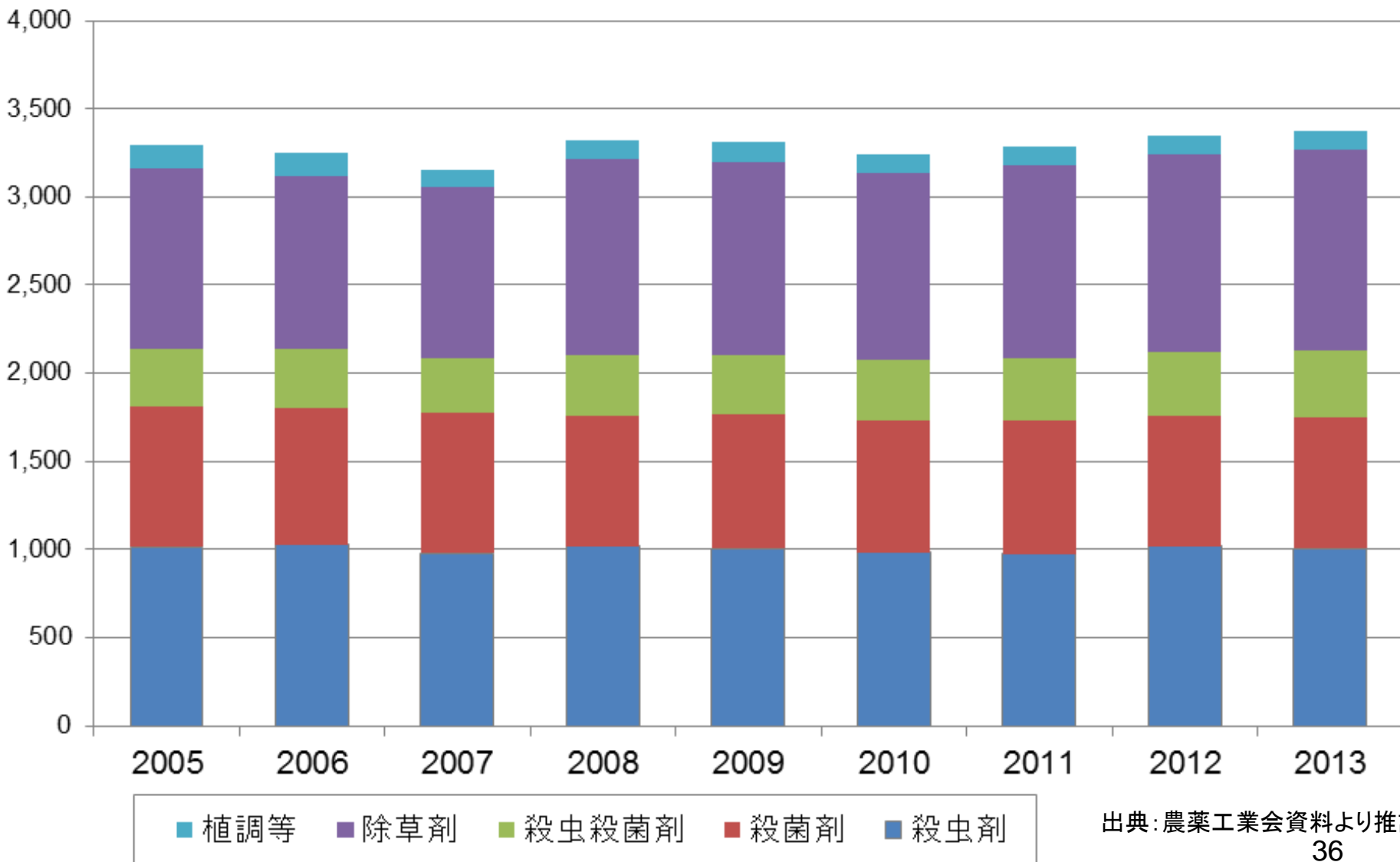
3. 農業関連事業の世界戦略 (2) 国内の事業拡大



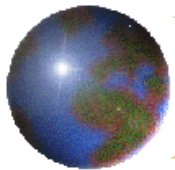
国内農薬市場の推移

※年度は農年ベース(10月～9月)

億円



出典：農薬工業会資料より推計



日本の農業構造の変化①

減反政策の
廃止(4年後)

TPP

輸入作物

高齢化
後継者難

土地の細分化
(非効率)

大規模農家耕地割合
(5ha超) : 増加

2005 2013
43% → 51%

農耕地面積: 減少

2005 2013
469万ha → 454万ha

就業数: 減少

2005 2013
335万 → 239万

平均年齢: 上昇

2005 2013
63歳 → 66歳

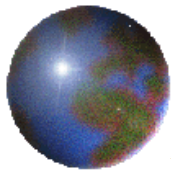
米作物を中心に変化
「大規模化・法人化」
「省力化・低コスト化」
等による競争力強化

【農水省】

- 新規就農の増大推進
- 減反政策の廃止、農地中間管理機構創設
- 農地集約の推進(20~30ha超)
- 6次産業化支援 等

【JAグループ】

- 担い手経営体(水稻)の設立促進
- 集落営農・担い手への農地集約化
- 経済界との協働
- 全中改革・全農改革



日本の農業構造の変化②

減反政策廃止

現状
高コスト
後継者難・高齢化
非効率

大規模化推進
農地集積(離農補助)
新規就農支援
6次産業化
栽培技術革新

近未来
大型化・省力化
多収化・低コスト

**300万家族の家業が、
数十万企業体の事業に変貌**

水稻中心に大規模化必至

大規模経営に向く
→省力化・機械化

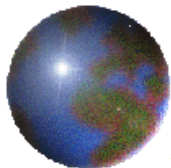
資材市場はシュリンク
→サプライヤ選別の時代へ

流通マージン→末端価格競争

中小農家→経営者

さまざまな商流

栽培暦準拠→自らの技術基盤



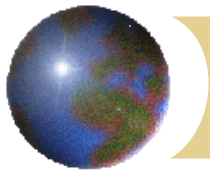
国内事業展開の重要戦略

◆多様化する国内農業に貢献・支援するNo.1事業体

この方針のもと、以下を事業展開の重要戦略と位置付け

1. 農業構造変化への対応
2. 新製品（農薬・肥料）の販売最大化
3. 新規事業の拡大

⇒ 特に、農業構造変化への対応は、重要なビジネスチャンスと捉え、新たなビジネスモデルの展開に注力



日本農業の変化への対応

国内農業の特徴

- 高度品質管理
(安全安心対策)
- 巨大な消費市場

国内農業の課題

- 高齢化と後継者不足

就農者の平均年齢66歳(2013年)
就農者3割減(2005年→2013年)

- 小規模農家を前提とした
社会インフラ(高コスト)

農業政策

魅力ある・競争力ある農業への構造転換

減反政策の廃止

農地集約・
大規模化の推進

新技術導入促進

6次産業化支援

当社ビジネスチャンスと事業計画

国内マーケティング体制強化

- テクニカルサポート強化
- 農薬/肥料の販売組織一体化
(総合提案力強化)

省力施肥防除体系の提案

- 水稲用製品ポートフォリオの充実
- 種子処理

トータルソリューション プロバイダー型事業推進

- 農薬・肥料・資材等の販売に加え、
営農指導、農業経営支援システム、
農産物販売などのサービス提供
- 農業法人住化ファームの経営

広範な製品ポートフォリオ・
技術で農家を支援



農家の競争力向上
安全安心品質のさらなる向上


国内アグロ事業の事業展開

SCC GROUP

住友化学 アグログループ

流通

市場

 住友化学 住友化学

農業・肥料

卸 → 小売

 協友アグリ

農業

系統

 住化農業資材

資材・種子

卸

農業

 サンテラ

農PO、農ホリ

系統・卸

 日本エコアグロ

農産物

生産・販売

  住友化学園芸
キング園芸

園芸農業
園芸肥料

卸 → ホーム
センター

家庭園芸

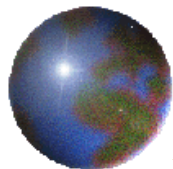
 レインボー薬品

 住化グリーン

農業

卸

ゴルフ場・森林

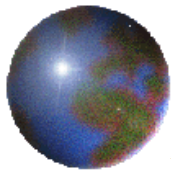


トータルソリューションプロバイダー (TSP) モデル



1) IPM(Integrated Pest Management) 総合的病害虫管理
ICM(Integrated Crop Management) 総合的作物管理

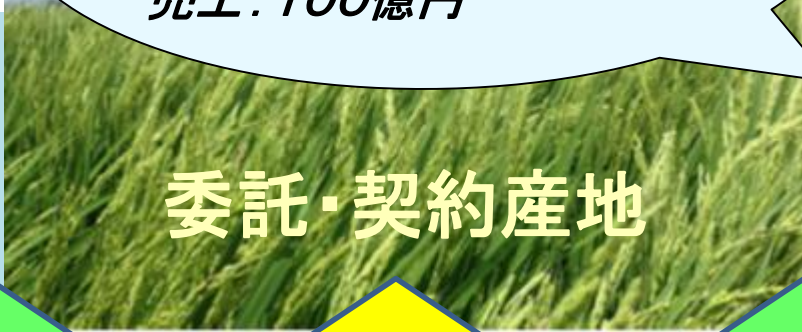
グループ各社の取組例



コメ事業の概要イメージ

＜ビジネス規模(5年後)＞
 面積: 1万ha
 売上: 100億円

協力・連携
 企業の皆様



委託・契約産地

業務用米
 として販売

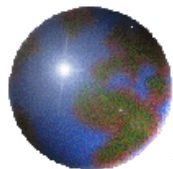
栽培技術
 経営管理

種粍

農業資材
 肥料農薬

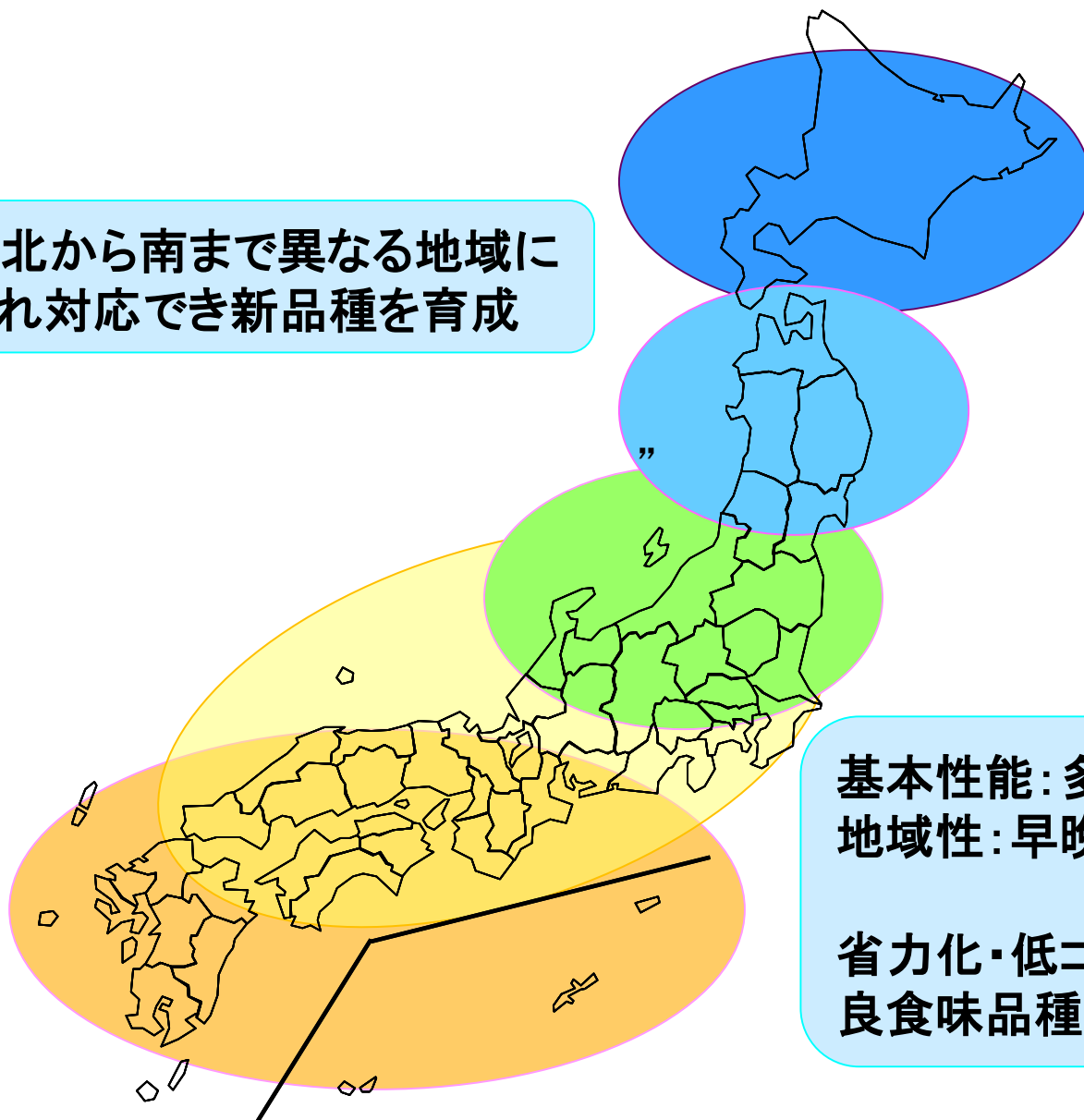
研究開発 栽培技術 品種開発 農薬肥料

住友化学グループ



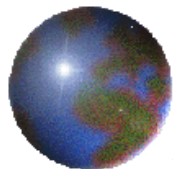
品種育成のイメージ

日本の北から南まで異なる地域に
それぞれ対応でき新品種を育成



基本性能: 多収・良食味、短棹
地域性: 早晩性

省力化・低コスト栽培可能
良食味品種を提案



コメ品種・研究開発

品種開発

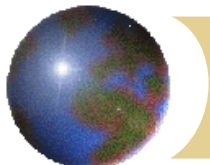
各種特徴を組合わせ、日本各地に適合した低コスト・良食味を両立させた品種開発を目指す

栽培技術向上

直播を含め、各種の先進技術や大規模栽培に適した栽培体系を品種との組み合わせで提案していく

研究体制の強化

品種開発を中心とした研究チーム発足
既存の栽培・応用研究チームの強化



DNAマーカーを使った高速育種技術

従来育種法



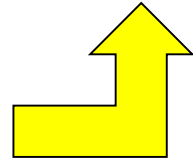
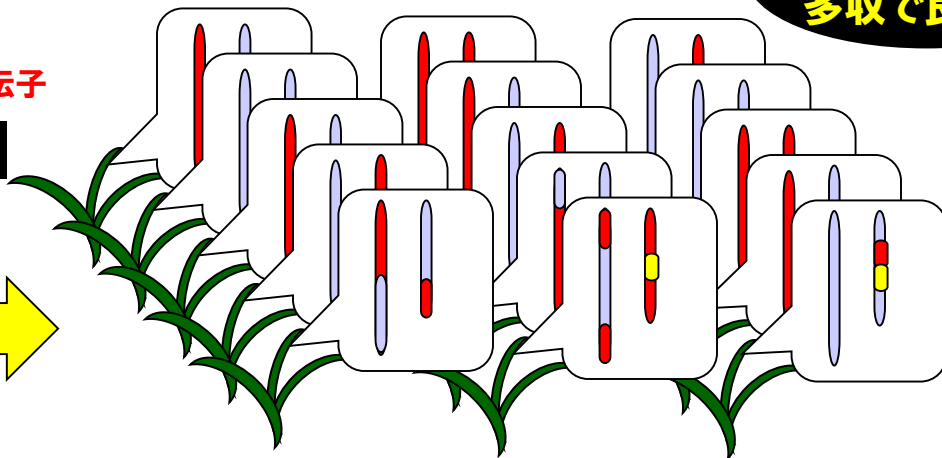
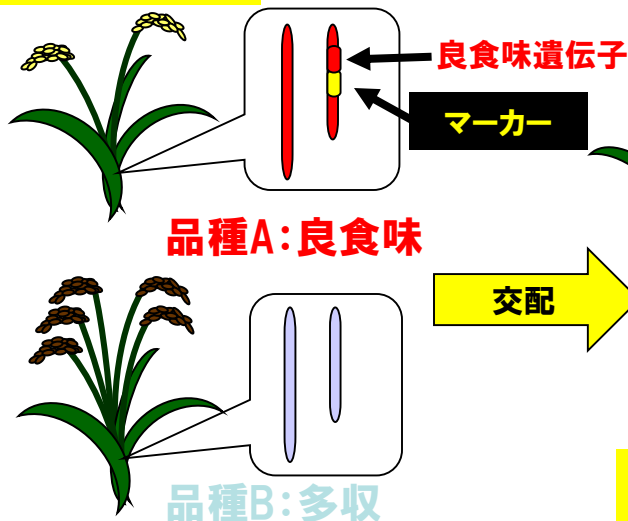
実際の収量・味を調査して
新品種を選抜

15年



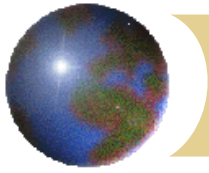
新品種C:
多収で良食味

ゲノム育種法

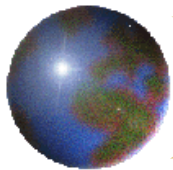


3年

収穫期まで育てずに
DNAマーカーを用いた遺伝子解析で早期に新品種を選抜



4. 長期展望



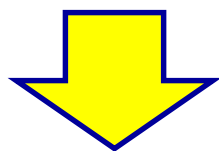
高まる農業への期待＝事業機会

機会

- 2014年 世界人口72億人
(アジア43億、アフリカ10億人)
- 2025年 世界の53%は
middle-class
- 2050年 世界人口93億人
(アジア54億、アフリカ15億人)

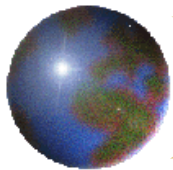
課題

- 可耕地余地の局在
(ブラジル、アフリカ)
- 既耕地の収量アップ
- 食の安全、安心、高品質
- 種子供給の独占化

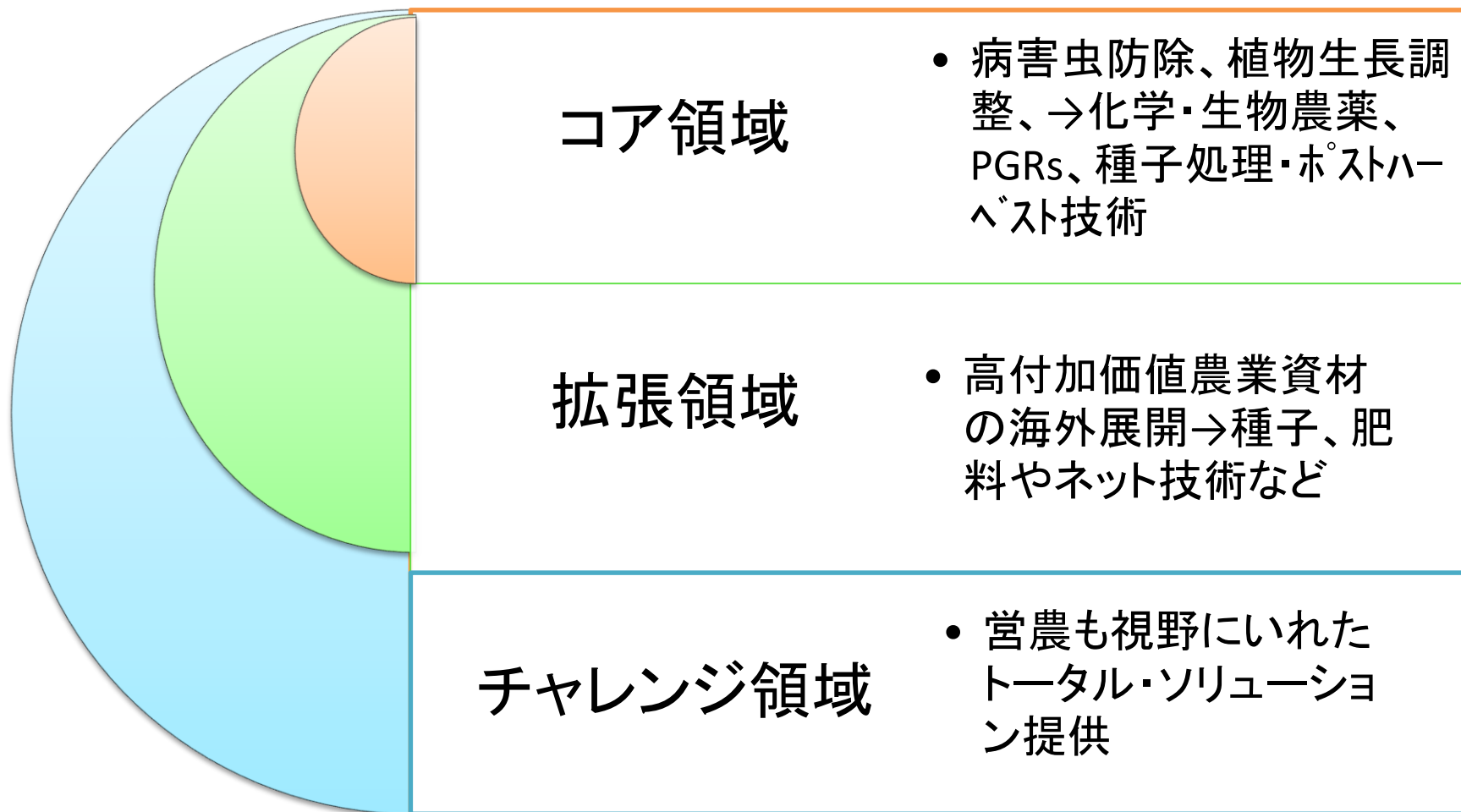


農業の高度化による解決

住友化学はどのように貢献できるか？

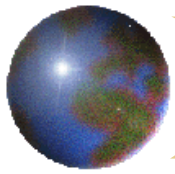


住友化学の事業領域と農業への貢献可能性



基本戦略:

コア領域の強化・成長を最優先とするが、新しい試み(拡張領域、チャレンジ領域、次ページ参照)に挑戦する。



新しい試み(拡張領域、チャレンジ領域)の展開

拡張領域 現在～5年後

高機能被覆肥料

熱帯プランテーション

(バナナ・パイナップル・オイルパーム)

アフリカ換金作物

(天然除虫菊・コーヒー・水稻等)

ネット技術の農業への展開

アフリカ貯穀用防虫技術開発

プランテーション害虫防除

中国での農業展開

種子コート事業展開

高機能農PO事業展開

チャレンジ領域 数年後～10年後

イネ種子(アジア研究開発センター機能拡大)

ビジネスモデル検討、適合品種育成

F1ハイブリッド種子開発

アジア・アフリカでの事業展開検討

総合的農業生産技術

海外自社農場での課題探索と実証

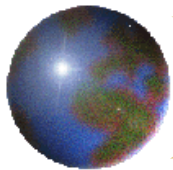
例:ブラジル自社圃場(2016年以降

の稼働)

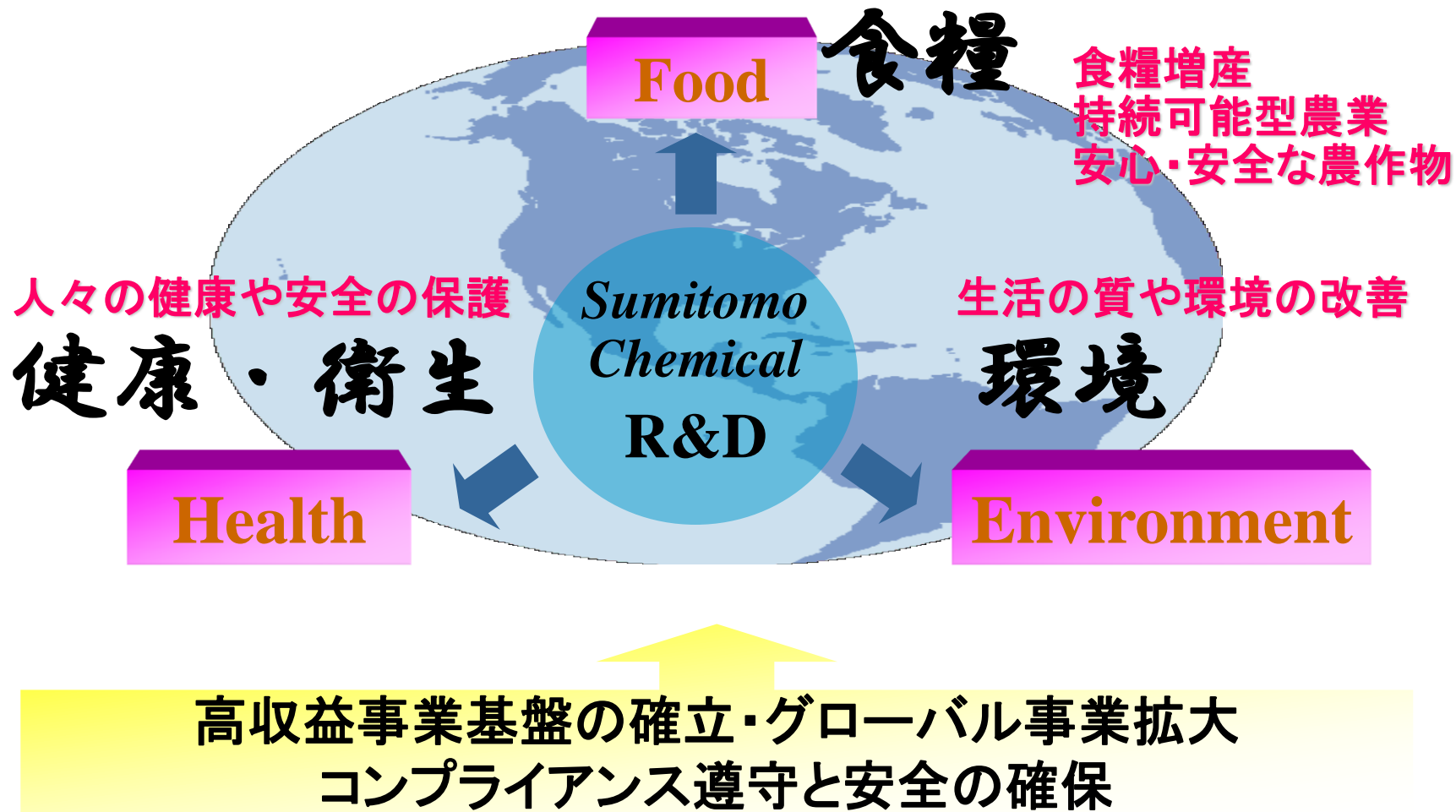
アフリカでの農業展開拡張

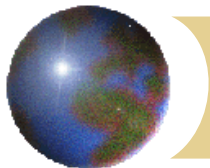
住化東アフリカ・ATRC活動拡大

西アフリカでの展開検討



Change & Innovation





注意事項

本資料に掲載されている住友化学の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち歴史的事実でないものは将来の業績等に関する見通しです。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られた情報にもとづき算出したものであり、リスクや不確定な要因を含んでおります。実際の業績等に重大な影響を与えうる重要な要因としては、住友化学の事業領域をとりまく経済情勢、市場における住友化学の製品に対する需要動向、競争激化による価格下落圧力、激しい競争にさらされた市場において住友化学が引き続き顧客に受け入れられる製品を提供できる能力、為替レートの変動などがあります。但し、業績に影響を与えうる要素はこれらに限定されるものではありません。