

当社によるゼロックスコーポレーション株式の50.1%取得 および 富士ゼロックスとゼロックスコーポレーションの経営統合

富士フイルム ホールディングス株式会社 代表取締役会長・CEO 古森 重隆 2018年1月31日

本資料における業績予想及び将来の予測等に関する記述は、現時点で入手された情報と基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。従いまして、実際 の業績よ様々な要因によりこれらの業績予想とは異なることがありますことをご承知おきください。

富士フイルムホールディングスの古森です。 本日は、お集まりいただき、ありがとうございます。

この度、富士フイルムホールディングスはゼロックスコーポレーションとの間で、当社がゼロックス株式の過半となる50.1%を取得すること、および当社子会社である富士ゼロックスとゼロックスが経営統合することについて合意に至りました。

まず私から、今回の取引の意義・狙いなどについてご説明いたします。

1. 概要

- FUJIFILM
 Value from Innovation
- 富士ゼロックスとゼロックスコーポレーション(ゼロックス)の経営統合
- 現ゼロックスは「富士ゼロックス」(1)へ社名を変更(米NYSE上場維持)
- 取締役会chairmanには古森重隆⁽²⁾ 、CEOには現ゼロックスCEO Jeff Jacobsonが就任予定
- 本社は、東京および米国コネチカット州を拠点とする2本社体制を予定
- 当社グループとして現金の外部流出を伴うことなく、新富士ゼロックスの新株50.1% = 経営権を取得

取引前 (現状)
ゼロックス
既存株主
富士フイルムHD ゼロックス
75% 25%



<新富士ゼロックスの目指す方向性>

- 世界最大規模のドキュメントソリューションカンパニーとして オフィスの生産性向上における新たな価値提供を実現
- インダストリアルプリンティングなどの新市場へ展開

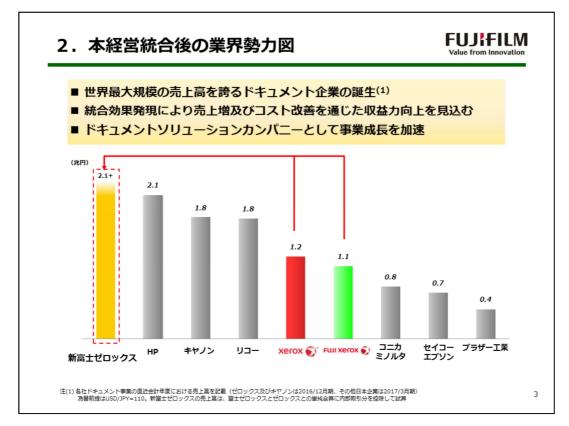
注(1) 便宜上、当資料においては、既存の章士ゼロックスと区別するために、社名変更後の現ゼロックスを「新富士ゼロックス」と表記する (2) 富士フイルムHD会長兼CEOおよび富士ゼロックス会長を兼務 2

今回の経営統合では、当社は、当社が保有する富士ゼロックスの企業 価値を活用して、ゼロックス株式の50.1%を取得します。 本取引には、富士フイルムグループとしての現金の外部流出は伴いません。 詳細のストラクチャーは、後ほど助野から説明します。

本経営統合によって当社の連結子会社となるゼロックスは、「富士ゼロックス」へと社名を変更し、ニューヨーク証券取引所への上場を維持する予定です。取締役会chairmanには私が、CEOには現ゼロックスCEOのJeff Jacobsonが就任する予定です。

また、新富士ゼロックスは、富士ゼロックス本社である東京と ゼロックス本社である米国コネチカット州の両方を本社として活用する予定 です。

新富士ゼロックスは、世界最大規模のドキュメントソリューション カンパニーとなり、オフィスの生産性向上における新たな価値提供を 実現するとともに、インダストリアルプリンティングなどの新市場にも事業 展開していくことで、成長を拡大させていきます。



世界最大規模の売上を誇るドキュメントソリューションカンパニーとして、真に一体経営となることで、一貫した経営戦略に基づいたマーケティング戦略による展開が可能となり、ワールドワイドでの売上拡大とコスト改善を通じたシナジーを実現します。

新富士ゼロックスは規模の優位性のみならず、幅広い技術と 優秀な人材、高いブランド力など最高レベルの経営リソースを有しています。

これらに加えて、当社の写真やインクジェット、フォトリソグラフィ、 オプティカル、画像、ソフトウェア等のドキュメント事業における 競合他社にはない幅広い先進技術との融合を通じて、革新的な製品開発を実 現し、市場領域を拡大していきます。

3. 新富士ゼロックスの戦略的方向性



■ 新富士ゼロックスでの成長戦略に加え、富士フイルムHDの技術との融合によりドキュメント事業においてイノベーションをリード

新富士ゼロックス が目指す姿

- 全世界統一のマーケティング戦略に基づき、競争力のある製品・サービスの提供、各地域でのシェアアップ、グローバルアカウントの獲得を加速
- R&D/生産/調達/物流など全てのバリューチェーンを最適化。 新製品のタイムリーな市場投入とコスト競争力の向上を実現

富士フイルムHD の優れた技術との 融合

- 富士フイルムHDの画像処理技術とドキュメント関連のAI技術の 融合を通じ、業務プロセスの自動化、生産性向上のソリューション サービスを提供
- 加えて、写真/インクジェット/フォトリソグラフィ(1)/オプティカル等 の先進技術との融合により、競合他社にはない革新的な製品開発を 実現し、市場領域を拡大

注(1) 半導体の製造工程などで用いられる、写真現像技術を応用して微細なパターンを作成する技術

4

続いて、新富士ゼロックスの事業戦略について説明します。

新富士ゼロックスは、全世界統一のマーケティング戦略を実行し、 競争力のある製品・サービスの提供や各地域でのシェアアップ、 統一のプラットフォームを提供することによるグローバルアカウントの獲得 を目指します。さらに、研究開発、生産、調達、物流など全ての バリューチェーンを最適化することで、大きなシナジー効果を生み出し、新 製品のタイムリーな市場投入やコスト競争力の向上を実現します。

さらに、当社の有する幅広い先進技術を活用することで、 イノベーションの創出を加速します。 例えば、当社が得意とする画像処理技術と新富士ゼロックスが持つ AI技術を融合させることにより、業務プロセスの自動化や 生産性の向上に大いに寄与するソリューションサービスの提供が可能になります。

オフィスに設置された複合機を通じて蓄積された大量の情報を、 AI技術を活用して、お客様の業務プロセスの効率化や改善につなげていきます。

4. 本件を踏まえた富士フイルムHDの事業展望



- 本件によって「当社の最大事業であるドキュメント事業の更なる強化」と 「将来の柱となる事業領域での成長投資継続」を同時に実現
- 2つの事業戦略の同時実行により富士フイルムHDの企業価値向上を加速

ドキュメント事業 における飛躍

- ブランドカ/優秀な人材/顧客基盤などの経営リソースを グローバルでの事業展開において最大限に活用
- シナジーの実現及び新市場への事業拡大によって キャッシュ創出力をさらに強化

成長領域 (ヘルスケア/ 高機能材料等)に おける更なる飛躍

- ヘルスケアや高機能材料を中心とした成長領域への 積極的な投資方針は不変
- 富士フイルムHDとしての財務柔軟性・投資余力を本件後も 確保

5

ドキュメント事業においては、ブランドカ、優秀な人材、顧客基盤などの経営リソースをグローバルでの事業展開において最大限に活用する ことで、さらなる飛躍を図ります。

今回のストラクチャーでは、当社グループとして現金の外部流出が ないため、本件成立後も、投資余力を十分に確保しています。 ヘルスケアや高機能材料などの事業分野における成長投資を積極的に 継続していきます。

当社最大事業であるドキュメント事業のさらなる強化と将来の柱となる事業 領域での成長投資継続という2つの戦略を同時に実行すること により、当社の企業価値向上を一層加速させていきます。

富士ゼロックス創立以来、当社とゼロックスは56年間にわたり相互協力を深め、固い信頼関係を築いてきました。今回の経営統合は、それぞれが企業価値を高めるために様々な選択肢を検討する中で辿り着いた最良の結論です。

今後の新富士ゼロックスによるドキュメントソリューション事業の展開と富士フイルムグループの成長に是非ご期待下さい。



新富士ゼロックスの事業展望

富士フイルム ホールディングス株式会社 代表取締役社長・COO 助野 健児 2018年1月31日

富士フイルムホールディングスの助野です。

私からは新富士ゼロックスの事業展望について説明します。

アジェンダ



- 1. 取引のストラクチャー
- 2. 富士ゼロックス/ゼロックスの会社概要
- 3. ドキュメント事業の市場環境
- 4. ゼロックス/富士ゼロックスの強み
- 5. 新富士ゼロックスが生み出すシナジー
- 6. 新富士ゼロックスのガバナンス及び経営執行
- 7. 富士フイルムHDにおける財務インパクト
- 8. 今後の想定スケジュール

7

1. 取引のストラクチャー



- 富士ゼロックスが当社保有の75%全株式の自己株買い(6,710億円)を実施
- ゼロックスによるゼロックス既存株主への特別配当25億ドル
- ゼロックスの新株発行61億ドル(6,710億円)を引き受け、ゼロックスの 50.1%株式を取得
- 取引成立後、富士ゼロックスはゼロックスと経営統合され、同社の完全子会社化。当社は新富士ゼロックスの経営権を獲得
- 本ストラクチャーでは、富士フイルムグループとしての現金の外部流出はない

取引前 (現状)
ゼロックス
既存株主
富士フイルムHD ゼロックス
75% 25%



8

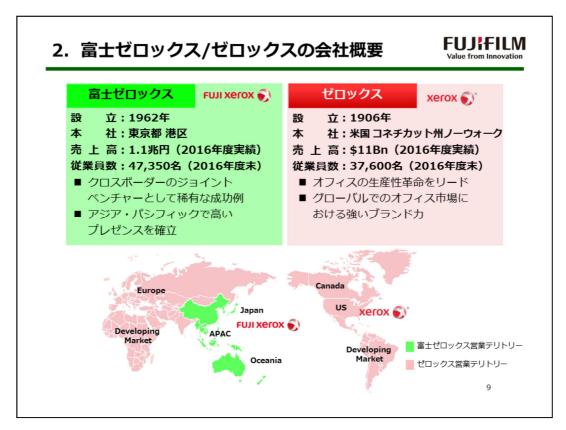
まずは、今回の取引のストラクチャーについて説明します。

富士ゼロックスが、当社保有の75%全株式に関して、6,710億円で自己株買いを行うことで、25%であったゼロックスの持ち分比率が100%になります。

そして、ゼロックスが、既存のゼロックス株主へ25億ドルの特別配当を行います。

当社は、富士ゼロックスへの株式譲渡の対価として得た資金である61億ドルを活用し、ゼロックスの新株発行を受け入れる形でゼロックスの50.1%の株式を取得します。

本取引成立後は、富士ゼロックスはゼロックスと経営統合し、同社の 完全子会社となる一方、当社が新富士ゼロックスの経営権を獲得します。 尚、このストラクチャーでは、当社は富士ゼロックスによる自己株買いを通 じて得た資金をもとにゼロックスの新株を引き受けるため、 富士フイルムグループとしては、現金の外部流出はありません。



次に、経営統合する富士ゼロックスとゼロックスについて改めて紹介いたします。

まず富士ゼロックスは、1962年に富士写真フイルムと 英国ランク・ゼロックスとの合弁により国内向け販売会社として設立 されました。

以来、販売のみならず開発や生産にも機能を拡張し、営業テリトリーもアジア・パシフィック全体にエリアを拡大するなど、順調に事業を成長させてきました。

売上高で1兆円を超える大企業となり、クロスボーダーの ジョイントベンチャーとしては稀有な成功例として知られています。 今日、富士ゼロックスは日本を含むアジア・パシフィックにおいて 高いプレゼンスを確立しています。

ゼロックスは1906年の創立以来、ゼログラフィー技術を使用した世界初の 普通紙複写機を開発するなど、長年に亘りオフィスの生産性革命をリードし てきました。

ゼロックスはグローバルでオフィス市場における確固たるブランドカを確立 しており、欧米を中心にアジア・パシフィックを除く全世界で事業を展開し ています。

このように、両社はこれまで長年の協業関係の下、それぞれの テリトリーにおいて、さまざまな商品・サービスを通じて顧客の コミュニケーション活動や価値創造を支援し、経営や業務課題を 解決するソリューションやサービスを提供してきました。

3. ドキュメント事業の市場環境



- 先進国における市場規模は依然大きく、需要も堅調
- 新興国では経済発展に伴い市場が拡大。都市部では先進国並のニーズが 存在

先進国市場

- オフィスドキュメント市場は、紙出力が減少傾向にあるものの、 市場規模は依然大きく、堅調な需要を見込む
- 主な成長ポイントは次の3点
 - オフィスにおけるソリューション&サービスビジネス (MPS (1)/BPO (2))の拡大
 - 2. AI·IoT·クラウドなどの技術の進展に伴うオフィスの 生産性向上への強いニーズの高まり
 - 3. 規模の大きい印刷市場 (商業印刷等) への展開

新興国市場

- 経済発展に伴い、オフィスドキュメント市場が拡大
- 都市部では先進国並みのソリューション&サービスビジネス需要も 増加

注(1) MPS: Managed Print Services。以降も略称で記載 (2) BPO: Business Process Outsourcing。以降も略称で記載

10

次に、ドキュメント事業の市場環境について説明いたします。

今日のオフィスドキュメント事業の市場環境は、「先進国」と 「新興国」で大きく異なります。

先進国市場におけるオフィスドキュメント市場は、紙の出力が減少傾向にあるものの、市場規模は依然として大きく、今後も堅調な需要が 見込まれています。

ただし、機器販売に加えて消耗品や保守サービスで稼ぐ従来の ビジネスモデルに基づいて成長を持続させることは困難な状況となっていま す。

このような市場環境で成長し続けるためには、オフィスにおける ソリューション・サービスビジネスの拡大、AIやIoT、クラウドなどの 技術の進展に伴って高まるオフィス生産性向上へのニーズを とらえること、より規模の大きい商業印刷などの印刷市場への展開が 重要です。

一方、新興国市場では、経済の発展に伴って、 新たなオフィスドキュメント市場が拡大しており、依然として十分な 成長余地が見込まれます。さらに、都市部では先進国並みの ソリューション・サービスビジネスの需要も増加しています。

このような市場環境におけるゼロックス、富士ゼロックスの強みについて次のスライドで紹介します。

FUJ!FILM 4. ゼロックスの強み ■ 新たなビジネスモデルを創出し、オフィスの生産性革命をリード ■ サービスビジネスのパイオニアとして高いプレゼンスと優良な顧客 基盤を獲得 ■ オフィスのプリント環境を最適化し、運用を代行するMPSを業界に先駆けて 導入、同分野でのリーダー 製品・サービスカ による差別化 ■ ゼログラフィーを活用したオンデマンド印刷市場を新たに創造し、パイオニア として高いプレゼンスを維持 ■ MPS導入に欠かせない業務プロセス分析や導入後の監視システムなどオフィス のプリント環境の最適化を支えるツール開発やサポート体制を構築 高い開発・生産力 ■ オンデマンド印刷を支えるオンデマンド・パブリッシャー(iGen)の開発・ ■ プロダクションサービス市場のリーダーとして有力なパートナー網を構築 マーケティングカ ■ GIS社⁽¹⁾など優良販売子会社を通じ、北米における強固な販路・営業力を保持 ■ A3複合機市場(市場規模\$23Bn)で高いシェアを維持 ■ 大企業向けMPSや集中プリントサービス⁽²⁾でシェアNo.1 市場ポジション ■ 高速プロダクションプリンター市場でシェアNo.1 注(1) GIS: Global Imaging System社。ゼロックスが2007年に買収 (2) コンサルテーション型企業内プリント請負いサービス 11

まず、ゼロックスの強みについてご説明します。

ゼロックスは、普通紙複写機の開発だけでなく、オフィスのプリント環境を最適化し、その運用を代行するManaged Print Serviceを業界に先駆けて導入するなど、新たなビジネスモデルを創出し、オフィスの生産性革命をリードしてきました。世界最大市場の北米を中心に高いシェアを持ち、大企業向けMPSや集中プリントサービスでシェアNo.1を獲得するなどサービスビジネスのパイオニアとして、優良な顧客基盤や販売網を獲得しています。

FUJ!FILM 4. 富士ゼロックスの強み ■ 開発・生産・販売のすべての機能において、優れたオペレーション力を発揮 ■ ゼロックスとの協業関係を活かしたソリューション&サービス分野での 優位性 ■ 各種クラウドサービスと親和性の高い複合機の提供を通じて、業務プロセス効率化 製品・サービスカ による働き方改革を支援 による差別化 ■ ソリューション&サービス事業において、同分野のパイオニアであるゼロックスとの 協業関係を活かし、アジア・パシフィックにおいて高い市場シェアを確保 ■ 富士ゼロックス/ゼロックス両ブランド製品の開発から生産までを担い、 幅広いラインアップでグローバルに製品を供給 高い開発・生産力 - 開発力:クラウドサービスとの連携やAIを活用したソリューションの開発 省エネ・省資源など高い環境性能と生産性を両立した複合機の開発 生産力:中国、ベトナムの工場で効率的に生産・出荷 ■ 各国市場特性に応じた販売チャネル戦略 - 先進国:直販体制による官公庁/大企業に強い顧客基盤構築 マーケティングカ - 新興国:官公庁/大企業向けに直販体制による強力なサポートを提供 中小企業向けに代理店を活用、収益性を確保しながら販売網を拡大 ■ 日本及びアジア・パシフィックにおけるA3複合機市場にてシェアNo.1を維持 市場ポジション ■ 日本/中国/香港/台湾/タイ/シンガポール/オーストラリア等で顧客満足度No.1獲得

次に、富士ゼロックスの強みについてご説明します。

富士ゼロックスは、開発・生産・販売のすべての機能において、 優れたオペレーションカを持ち、自社およびゼロックスブランドの グローバルサプライヤーとして、開発から製造までを担っています。

また、日本を含むアジア・パシフィック全体で大企業や官公庁といった強力な顧客基盤と販売網を有しています。 ソリューション・サービス事業では、同分野のパイオニアである ゼロックスとの協業関係を活かし、アジア・パシフィックにおいて 高い市場ポジションを確保しています。

5. 新富士ゼロックスが生み出すシナジー



- 3社の強みを最大限に引き出すことが可能
- 3社にとって「Win-Win-Win」となるストラクチャー

FUJ!FILM

中長期視点に基づく戦略性・スピード志向の経営力

- 事業の構造転換/再活性化を成功に導いた企業革新の手法・経験値
- 材料化学含む幅広い基盤技術と多様な事業ポートフォリオ
- 新富士ゼロックスと親和性の高いインクジェット関連技術

3社の強みを融合

FUJI Xerox 🕥

高い開発/生産力・強い営業力

- 富士ゼロックス/ゼロックス両ブランドの 機器/材料の開発生産を担ってきた実績
- 日本を含むアジア・パシフィックにおける 強い顧客基盤
- 直販体制導入を通じたアジアでの高いシェア

xerox 🔊

ソリューション&サービス領域での優位性

- プロダクション、グローバルサービス領域に おけるリーディングポジション
- ドキュメント市場における高いブランドカ
- 世界最大市場の北米における強い顧客基盤

1

続いて、新富士ゼロックスが生み出すシナジーについてお伝えします。

当社および富士ゼロックスとゼロックスの3社は、それぞれ今後の 事業成長を確実なものとするための強みを持っています。本経営統合によって、それぞれの強みを融合することでその効果を最大化し、高い シナジーを創出することができる「Win-Win」の関係が実現されます。

今後3社が一体となって事業展開するにあたって、さきほどお伝えした富士ゼロックスの持つ高い開発・生産力や強い営業力とゼロックスのサービス・ソリューションの領域での優位性に、当社のもつ中長期視点の戦略性やスピード志向の経営力を融合することで大きなシナジーを生み出すことができます。

今回の統合により、グローバル企業に対して統一プラットフォームに よるソリューション提案が可能となることでさらなる顧客満足度の向上が図 れます。

これらに、これまで当社が事業構造転換や事業再活性化を成功に導いた企業 革新の手法や経験、あるいは財務力を新富士ゼロックスの成長戦略の遂行に 活かしていきます。

また、当社の持つ幅広い基盤技術やインクジェット関連技術などは、 新富士ゼロックスの事業と親和性が高く、コラボレーションによる高い効果 が期待できます。

5. 新富士ゼロックスが生み出すシナジー



- 本経営統合による売上及びコストシナジーは高い発生確度を見込む
- 2022年度までに年間\$1.7Bn (1)以上の収益改善効果を生む想定
 - 2020年度までに年間\$1.2Bnの効果発現を見込む
 - また、経営統合を契機に富士ゼロックスにて抜本的な構造改革を実施。 年間\$0.45Bnの収益改善を見込む

売上 シナジー

- 全世界統一のマーケティング戦略、製品ポートフォリオの拡充
- グローバルアカウントの獲得加速、各地域でのシェアアップ
- 富士フイルムHDの画像処理技術との融合によるソリューション サービスの提供
- 富士フイルムHDの写真/インクジェット/フォトリソグラフィ等の 技術を活用した革新的な製品開発・新たな市場開拓

コスト シナジー

- R&D/生産/調達/物流など全てのバリューチェーンを最適化
 - 新製品のタイムリーな市場投入
 - コスト競争力の向 F
 - 製造拠点・調達機能の最適化、モノ作り領域での機能重複の解消
 - バックオフィス・間接業務効率化

注(1) 税引前ベースの数値

14

次に、売上およびコストにおけるシナジーを説明します。

今回の経営統合によるコスト改善効果は、2022年度までに年間17億ドル以上を想定しています。内訳は、生産体制の最適化などにより6.5億ドル、間接機能の統合などにより4億ドルなどの改善を見込んでいます。なお、17億ドルのうち、2020年度までに年間12億ドルの効果を見込んでいます。

売上に関するシナジーは、製品ポートフォリオの充実や富士フイルムホールディングスとの技術融合によるソリューション・サービスの 提供、革新的な製品開発、新規市場開拓などの効果を見込んでいます。

コストに関するシナジーは、R&D、生産、調達、物流などすべての バリューチェーンを最適化することで新製品のタイムリーな市場導入やコスト競争力の向上などさまざまな効果を見込んでいます。 さらに、コスト改善策の一環として、今回の経営統合を契機に 富士ゼロックスにて抜本的な構造改革を実施し、強靭な企業体質への 変革を果たします。

6.新富士ゼロックスのガバナンス及び経営執行



- 富士フイルムHD指名の取締役が過半を占める取締役会によるガバナンス
- 独立取締役を選任することで、米国上場会社として少数株主にも十分配慮したガバナンス体制を構築

新富士ゼロックス 取締役会

- 新富士ゼロックスの取締役過半数(12名中7名)を 富士フイルムHDが指名。残る5名は現ゼロックス取締役から 指名
- 取締役会chairmanに古森重隆が就任予定(1)
- 少数株主保護の観点から、独立取締役で構成される Conflicts Committee⁽²⁾ を設置

経営執行

- CEOとして現ゼロックスCEO Jeff Jacobsonが就任予定
- 富士ゼロックス及びゼロックス両社の強みを最大化できる 組織体制を構築
- 出身会社や資本関係にかかわらず、新富士ゼロックスの強みを最大化し得る最適な人材を登用

注(1) 富士フイルムHD会長兼CEOおよび富士ゼロックス会長を兼務 (2) 富士フイルムHD / 富士フイルムと新富士ゼロックスの関係会社間取引を利益相反の観点から事前に評価・承認する委員会

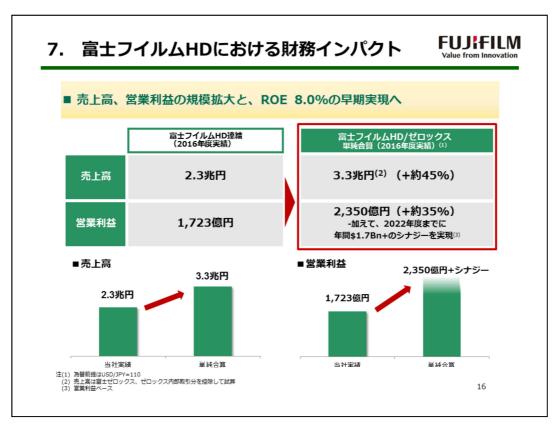
15

新富士ゼロックスのガバナンスおよび経営執行について説明いたします。

取締役会については、取締役12名のうち過半となる7名を当社が指名、 残る5名の取締役は現ゼロックス取締役から指名します。 古森をchairmanとする取締役会が、新富士ゼロックスの ガバナンスを徹底していきます。

また、米国上場会社として少数株主にも十分配慮したガバナンス体制を構築すべく、独立取締役を選任するほか、取締役会において独立取締役で構成されるConflicts Committeeを設置します。同委員会では、富士フイルムと新富士ゼロックスの間の関係会社取引について、利益相反の観点から事前に評価・承認を行います。

また、経営執行にあたっては、富士ゼロックスとゼロックス両社の強みを最大化できる組織体制を構築し、出身会社や資本関係にかかわらず、ポジション毎に最適な人材を登用していきます。

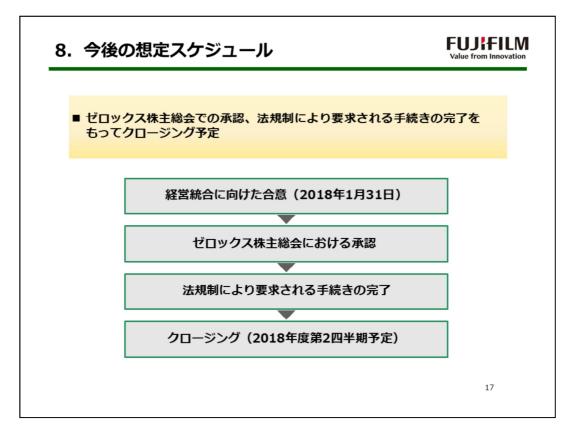


新富士ゼロックスの子会社化に伴う、当社連結ベースでの 財務インパクトについて説明します。

あくまで参考情報となりますが、当社及びゼロックスそれぞれの2016年度実績を単純合算した場合、 売上は、2.3兆円から45%増加となる3.3兆円、 営業利益は、1,723億円から35%増加となる2,350億円 となります。

なお、2022年度までに営業利益で、年間17億ドル以上のコストシナジー実 現を想定しています。

こうした収益性向上効果によって、2020年度目標であるROE8.0%の早期達成を図っていきます。



最後に、想定される今後のスケジュールです。

ゼロックス株主総会における承認、および、法的手続きを経て、クロージングのタイミングは2018年度第2四半期を予定しています。

以上、新富士ゼロックスの戦略・ガバナンスと 富士フイルムホールディングスの事業展望について説明いたしました。

なお、本件を踏まえ、富士フイルムホールディングスの新たな 中期経営計画を策定し、後日発表させていただきます。

ご清聴ありがとうございました。



富士フイルムは、生み出しつづけます。

人々の心が躍る革新的な「技術」「製品」「サービス」を。

明日のビジネスや生活の可能性を拡げるチカラになるために。

富士フイルム ホールディングス株式会社

経営企画部 コーポレートコミュニケーション室 http://www.fujifilmholdings.com



参考資料

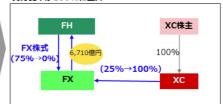
参考:取引ストラクチャー(詳細版)



■ FXによるFHからの75%自己株式取得



■ FXによるFHからの75%自己株式取得 FXがFHから75%自己株式を取得することで、XCのFXへの FXが会融機関から75%自己株式取得資金6,710億円を借入 持分比率が100%に上昇



■ XCによる現在のXC株主への特別配当

XCによる現在のXC株主への特別配当



| FH:富士フイルムホールディングス FX:富士ゼロックス XC:ゼロックス は は 1.一連のステップはパッケーシとして同時に実施されるものの、説明の便宜上個別のステップに分けて記載。また、既存現預金や既存有利子負債に関しては表記を省略 20

