



**株式会社今仙電機製作所**

2023年3月期決算説明会

2023年5月18日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社今仙電機製作所		
[企業 ID]	7266		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2023 年 3 月期決算説明会		
[決算期]	2023 年度 通期		
[日程]	2023 年 5 月 18 日		
[ページ数]	38		
[時間]	13:30 – 14:21 (合計：51 分、登壇：32 分、質疑応答：19 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]	145 m <sup>2</sup>		
[出席人数]	19		
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長執行役員	櫻井	孝充 (以下、櫻井)
	取締役執行役員	堀部	修一 (以下、堀部)
	執行役員	井上	達嗣 (以下、井上)

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 登壇

---

**司会：**それでは定刻となりましたので、ただいまから、株式会社今仙電機製作所様の 2023 年 3 月期連結決算概要ならびに中長期の取組みに関する説明会を開催いたします。

今回の説明会は、会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと併せた、ハイブリッドの形式で開催させていただきます。まず最初に、当社からお迎えしております 3 名様をご紹介します。

代表取締役社長執行役員、櫻井孝充様。

**櫻井：**よろしく申し上げます。櫻井と申します。

**司会：**取締役執行役員、堀部修一様。

**堀部：**堀部でございます。よろしくお願いたします。

**司会：**執行役員、井上達嗣様。

**井上：**井上でございます。よろしくお願いたします。

**司会：**本日は社長の櫻井様、取締役執行役員の堀部様、お二方からご説明をいただきます。ご説明いただいた後、会場からの質疑応答の時間といたします。その後に、今回オンラインでご参加されてる方からもご質問をお受けする予定です。それでは、どうぞよろしくお願いたします。

**櫻井：**皆さん、こんにちは。株式会社今仙電機製作所、社長の櫻井でございます。本日はご多用中のところ、当社の 2023 年 3 月期決算説明会にご出席を賜りまして、誠にありがとうございます。

まず初めに、日頃より今仙製品をご愛顧いただいておりますお客様をはじめ、私たちの取組みを支えてくださる全てのステークホルダーの皆様方に、深く御礼を申し上げます。

ただいまより、当社の 2023 年 3 月期連結決算の概要および 2024 年 3 月期連結業績見通しの説明、続いて、中長期の取組み、ESG 経営、株式市場への対応について、ご説明申し上げます。

なお、業績につきましては、グローバル経営事業本部 取締役執行役員である堀部より説明申し上げます。中長期の取組み、ESG 経営、および株式市場への対応につきましては、私から説明させていただきます。どうぞよろしくお願いたします。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それでは、これからご説明させていただきます

## 2023年3月期 連結決算概要



Challenge to New Imasen

単位：百万円	22/3期	23/3期	増減額	増減率
売上高	85,155	99,730	+14,575	+17.1%
営業利益	▲70	▲770	▲700	—
経常利益	616	28	▲588	▲95.4%
当期純利益	▲1,210	▲2,053	▲843	—

		22/3期	23/3期
為替	USD	109.90円	131.62円
	CNY	17.04円	19.50円
	THB	3.44円	3.75円

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

4

**堀部：** こんにちは。グローバル経営事業本部を担当してございます堀部と申します。私から 2023 年度の 3 月期決算の概要についてのご説明をさせていただきます。

こちらが連結決算の概要でございますが、連結売上高につきましては、自動車関連業界におきまして上期に中国における新型コロナウイルス感染再拡大に伴うロックダウンの影響があったものの、第 3 四半期での挽回に伴いまして、主要得意先の自動車生産台数は前年と比べ増加をいたしました。また、為替に伴う上振れの影響に伴いまして、売上高は前年同期に対して 17%の増加となる、997 億 3,000 万円となっております。

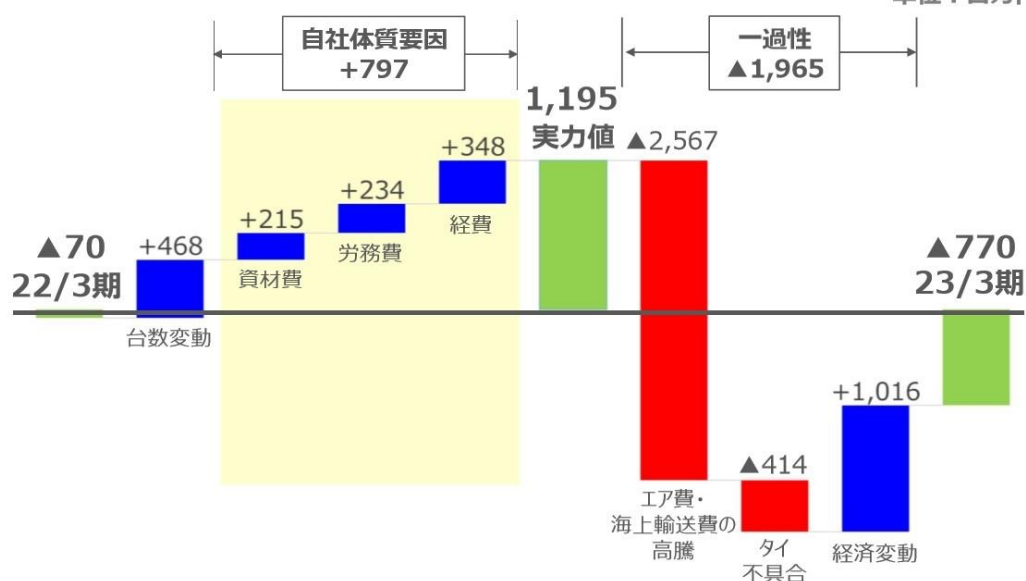
利益に関しましては、営業利益は、一過性のコスト等によりまして、7 億 7,000 万円の損失となっております。

当期純利益に関しましては、法人税に加えまして繰延税金資産の取崩しを計上したことに伴いまして、20 億 5,300 万円という損失となっております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





生産増加に加え経費改善に努めたものの、上期に発生した北米向けエア輸送費およびタイ不具合対応費などの一過性のコストにより営業損失となった

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

5

続きまして、営業利益の前期からの変動要因のご説明をさせていただきます。

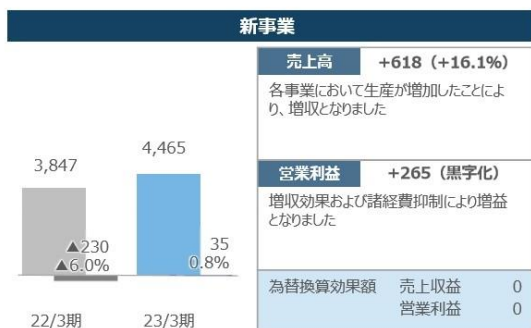
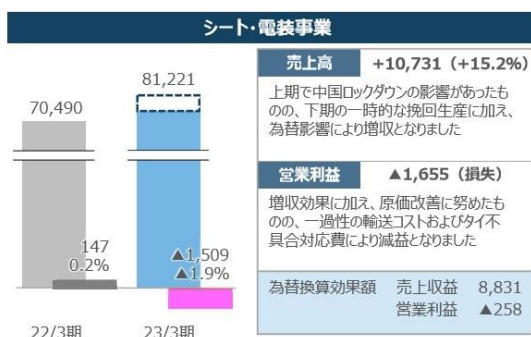
得意先の生産台数の増加に加えまして、労務費の改善、経費の抑制など、自社の体質改善にて、7億9,700万円の収益改善に取組み、実力値といたしましては11億9,500万円の実績となっております。

これに対しまして、為替に伴う良化はございますが、上期に発生をいたしました北米向けの海上輸送遅延に伴うエア費用の発生、世界的な海上輸送費の高騰、それに加え、タイの不具合の発生など、大きな負担となりまして、最終的に7億7,000万円という営業損失となっております。

なお、一過性の要因でございます北米向けのエアの費用は海上輸送の混乱が解消した22年の5月以降は発生はしてございません。また、海上輸送費の高騰におきましても、3年前の水準に落ち着いてきている状態でございます。また、タイの不具合につきましても、同様の事象が発生をしないように全拠点をあげて、再発防止に取り組んでいることで、2023年度への影響はないと考えてございます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



※新事業には、既存事業である非自動車関連事業を含みます。

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

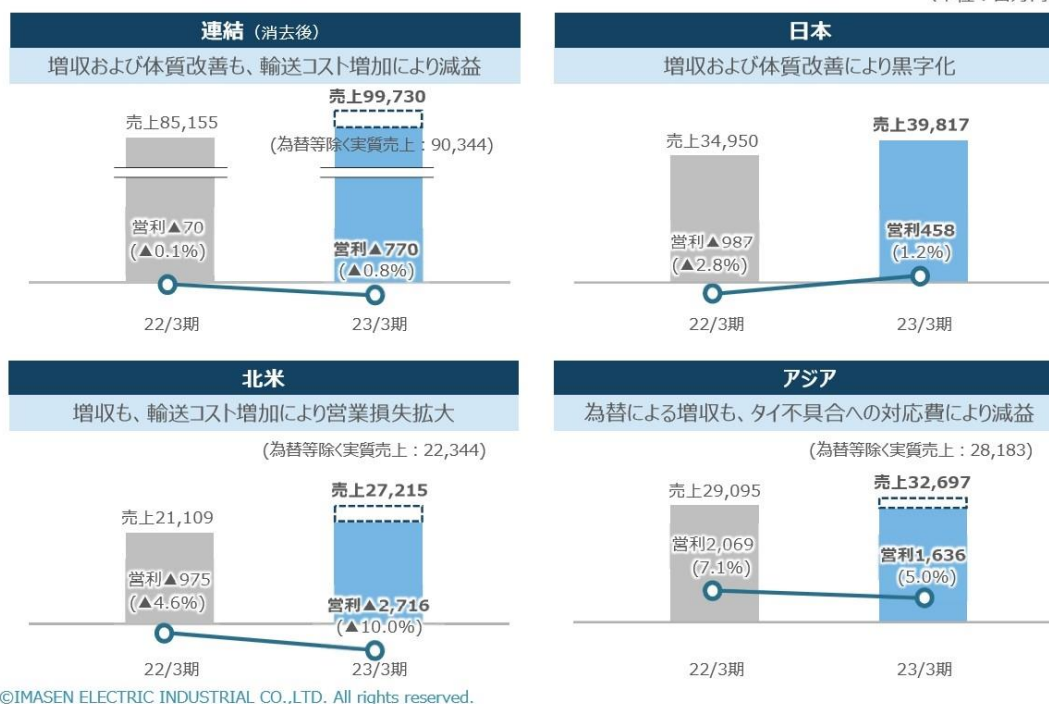
続きまして、事業別の実績のご説明をさせていただきます。

利益面におきましては、シート・電装事業部は一過性の要因に伴いまして、損失につながってございますが、電子事業部は増収影響に加え、マルチライン等の導入による体質の改善に伴いまして、増益となっております。

事業別の売上高構成におきましては大きな変化はないものの、電子事業は生産増加に伴いまして、順調に構成比率を伸ばしている状態でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



続きまして、地域別のセグメントのご説明をさせていただきます。

日本におきましては、体質改善の効果によりまして黒字化となったものの、北米地域では、先ほどから述べてございます、一過性の輸送コストの発生、アジアにおきましてはタイの不具合の発生などの影響もございまして、それぞれ減益になっている状態でございます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(単位：百万円)

設備投資			
	22/3期	23/3期	増減額
国内	1,706	1,170	▲ 536
北米	1,204	330	▲ 874
アジア	1,037	936	▲ 101
合計	3,947	2,436	▲ 1,511

&lt;当期の主な投資内容&gt;

- ・国内  
主に電子事業において機器・ソフトウェアの導入
- ・北米/アジア  
新製品立ち上がりと生産自動化への対応

減価償却費			
	22/3期	23/3期	増減額
国内	1,902	1,320	▲ 582
北米	869	447	▲ 422
アジア	1,100	1,182	82
合計	3,871	2,949	▲ 922

- ・国内  
前期において減損処理を行った影響により減少
- ・北米  
メキシコ拠点のシート生産終了に伴う資産売却により減少

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

8

こちらは設備投資と減価償却の実績でございます。

設備投資におきましては、国内では主に今後拡大する電子事業において、試験装置などの投資、シート事業の北米においては、新規立上げなどに伴いましてロボットを活用した投資を行っております。

減価償却費に関しましては、アジアにおきましては増加はございましたが、前期において国内での減損処理を行ったこともございまして、9億2,200万円の減少として、29億4,900万円となっております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## ■ 損益分岐点の良化

## 工場再編



中部地区における生産工場の再編完了  
この取組みにより工場間・工程間の  
物流コストの削減、管理費削減を実現

## 自動化ラインの導入



日本や北米地区など労務比率が高い  
地区を中心に自動化ラインを導入することで  
生産効率改善を実施



※2022年に発生した一過性影響は損益分岐点計算に含んでおりません

これまでの固定費削減や生産効率改善の取組みにより損益分岐点が良化

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

9

ここで、22年度までの取組みのご説明をさせていただきたいと思えます。

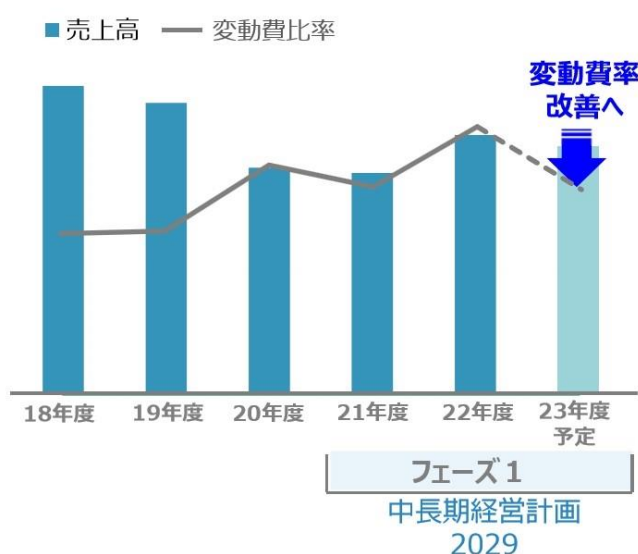
中長期経営計画 2029 で取り組んでございました、工場の再編に伴う固定費の削減であったり自動化ラインの導入等の活動が、コロナ禍を起点とした混乱の中で実を結んでいるという状態でございます。

売上の減収の影響に伴いまして、業績には現れてございませんが、損益分岐点におきましては、14%ほど良化していることもございまして、着実に体質強化につながっているということでございます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## ■ 22年度の課題と今後の対応



## &lt;資材費&gt;

- 一過性のエア費用および海上運賃の高騰
  - 物流混乱の解消によりエア費用は一掃
  - 海上運賃もコロナ前水準近くまで値下がり傾向
- テイエス・テック株式会社との協業活動での物流改善

## ■ 材料費の値上がり

- VA/VEの推進
- 売価の適正化、客先回収を推進

## &lt;製造労務費&gt;

- 賃金上昇
  - 引き続き自動化ラインなどによる生産効率改善
  - 人員配置の最適化

輸送費、材料費および賃金の上昇により悪化した変動比率は一過性費用の解消、販売価格の適正化、各種改善により良化の見込み

22年度に発生いたしました一過性の要因に伴いまして、昨年度は変動比率の悪化が見受けられましたが、これらは資材費低減、ならびに売価の適正化などの取組みに伴いまして、23年度は改善をしていく見通しでございます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

単位：百万円	23/3期	24/3期 (予想)	増減額	増減率
売上高	99,730	95,400	▲4,330	▲4.3%
営業利益	▲770	70	840	—
経常利益	28	50	22	+77.8%
当期純利益	▲2,053	▲1,970	83	—

※日本、中国における希望退職による特別損失計上 約1,400百万円を見込む

為替		23/3期	24/3期(予想)
	USD	131.62円	130.00円
	CNY	19.50円	19.00円
	THB	3.75円	3.80円

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

12

続きまして、2024年3月期の業績見通しについてのご説明をさせていただきます。

先にご説明をさせていただきましたが、23年の3月期には半導体の不足の影響等がございまして、得意先で減産になったこともございまして、当社の生産も減少を余儀なくされました。費用面におきましては、物流混乱に伴うコストなどが大きな負担となり、営業損失となってございました。

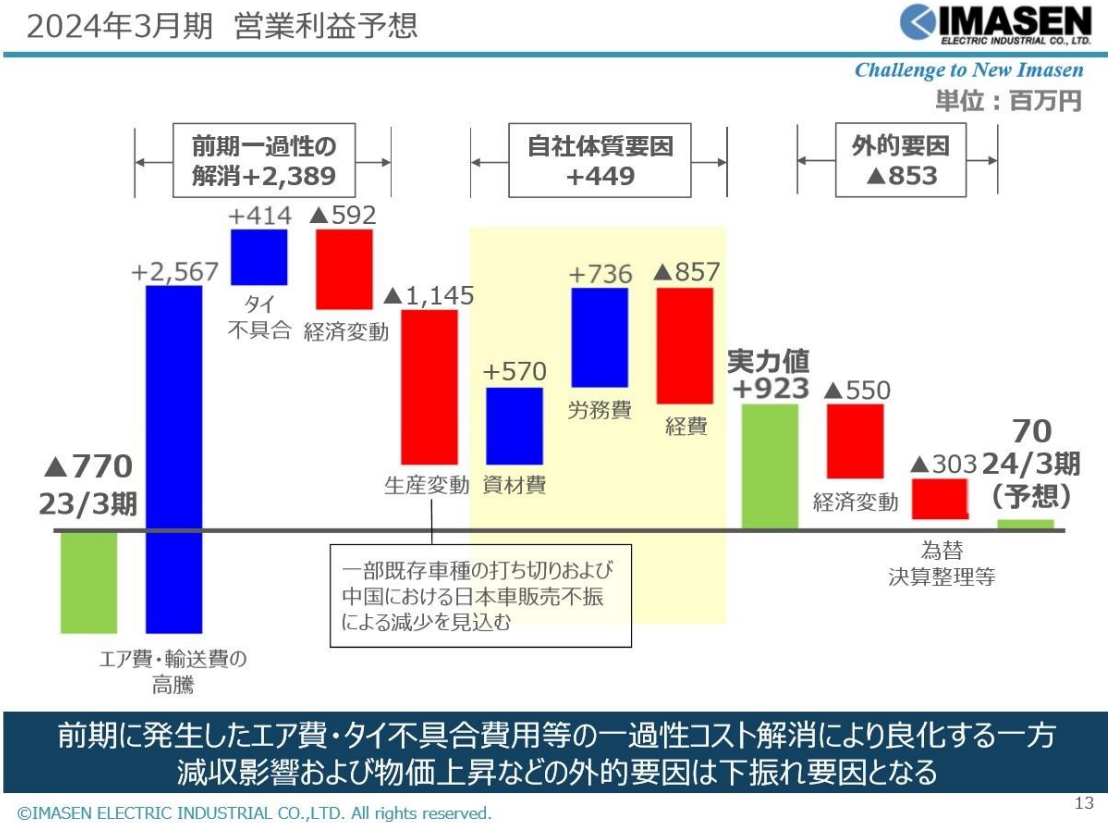
この状況を受けまして、今期におきましては、まずは得意先の計画台数に対してリスクを込んだ保守的な生産台数を設定するとともに、物価上昇等、発生しうるリスクを取って、予測をさせていただきます。

これに伴いまして、2024年3月期の業績予想といたしましては、売上高に関しましては、前期よりも4%の減少となります、954億円と予想してございます。営業利益につきましては黒字化の7,000万円。経常利益につきましては5,000万円となって、当期純利益におきましては、日本ならびに中国における希望退職に伴う特別損失の計上を約14億円ほど見込むといったことがございまして、その他の法人税等も合わせますと、19億7,000万円の損失となっているところで、一番下

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

に記載がございますが、日本ならびに中国における希望退職に伴う特別損失で、14億円を見込む状況でございます。なお、為替におきましては1ドル130円を今期での設定としてございます。



通期の営業利益の概要につきましては、生産台数はコロナの影響から回復をしつつではございますが、半導体不足の影響は依然として残ると予想してございます。特に中国においては、今年に入って日本車の販売不振もあるといったこともございまして、大きく減産をしているような足元の状況も見込んで、保守的な生産台数の設定で予測を立ててございます。

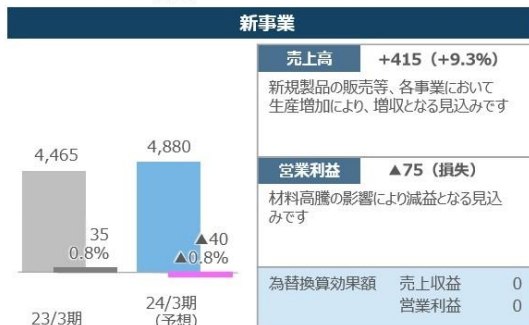
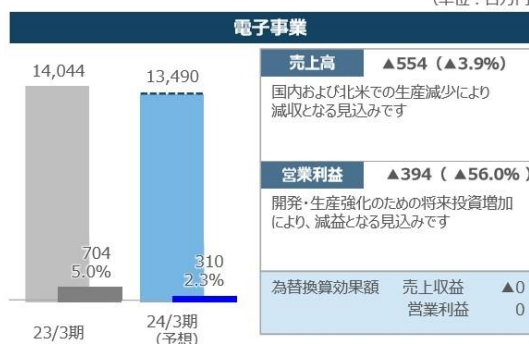
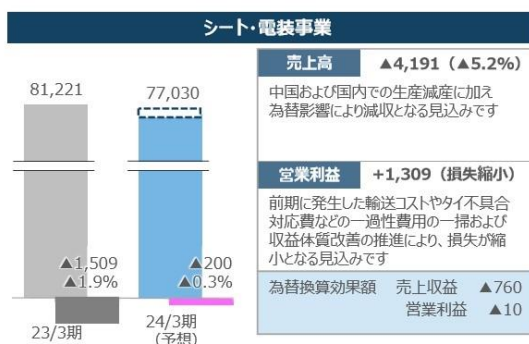
コスト面におきましては、22年度の一過性費用は解消されまして、自社の体質改善と合わせて約28億円の減少になります。経費におきましては電子事業、将来の投資の負担を見込んでいたこととございます。

外部要因におきましては、賃上げや電力光熱費の高騰などを見込んでおります。なお、為替におきましては、円高方向により下振れの影響を受けることを予測をしている状況でございまして、最終的には7,000万円の営業利益と予想している状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





※新事業には、既存事業である非自動車関連事業を含みます。

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

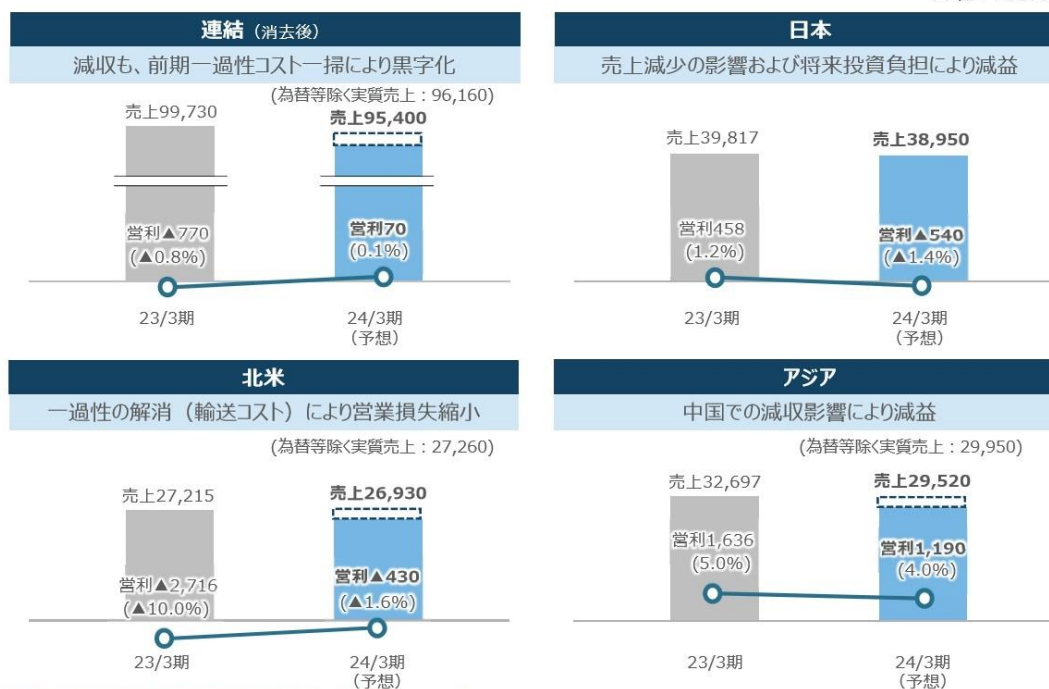
続きまして、事業別の状況を説明させていただきます。

シート・電装事業におきましては、中国および国内での生産減少はするものの、前期に発生した一過性コストの一扫に伴いまして、損失は縮小。電子事業は先行投資の増加に伴いまして減益となっております。新事業におきましては、材料高騰の影響により減益となる見通しでございます。

また、事業別の売上高構成に対しては、大きな変化はないということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



15

続きまして、こちらは地域別のセグメントになります。

国内におきましては、売上の減少影響があり、電子事業での将来投資の増加に伴いまして、減益を予想している状況でございます。

北米地域におきましては、輸送コストの改善などに伴いまして損失が縮小し、アジアにおきましては、中国での得意先の減産の影響に伴いまして、減益となる見通しでございます。

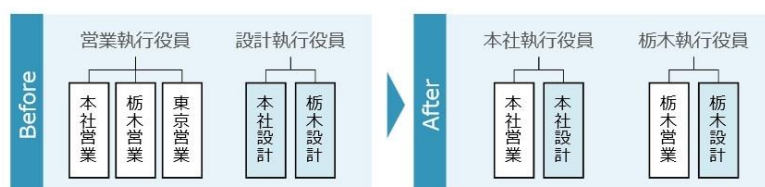
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## ■ 筋肉質な体制の構築

### ▶ シート事業における組織と人員構成の最適化

・担当執行役員の営業、設計包括管理による一体感とシナジー創出



- ・新規顧客獲得に向けた専門部門を新設
- ・営業人員強化…他部門よりコンバートし限られたリソースで強化を図る
- ・売上予想や生産性・業務効率化に適した人員構成を目指し希望退職者を募る

### ▶ 中国拠点における人員の適正化

23年度に予想される中国の大幅な売上減少に合わせ人員の適正化を実施する

そんな中、23年度に実施を計画している改善項目について、少しご説明をさせていただきます。

シート事業におきまして、22年度の課題および先々の売上の状況を踏まえまして、新規受注等に向けて営業力を強化し、より筋肉質な体制を整えていくために組織の見直しと人員構成の適正化を進めます。組織の見直しにおきましては、従来の組織上、二つに分かれておりました営業部門と設計部門をより密接な関係性を持たせることで、情報収集能力と技術面の理解を早期に融合し、市場や顧客のビジネスの変化に敏感に対応することで、新たな受注の拡大や競争力のある開発につなげてまいります。

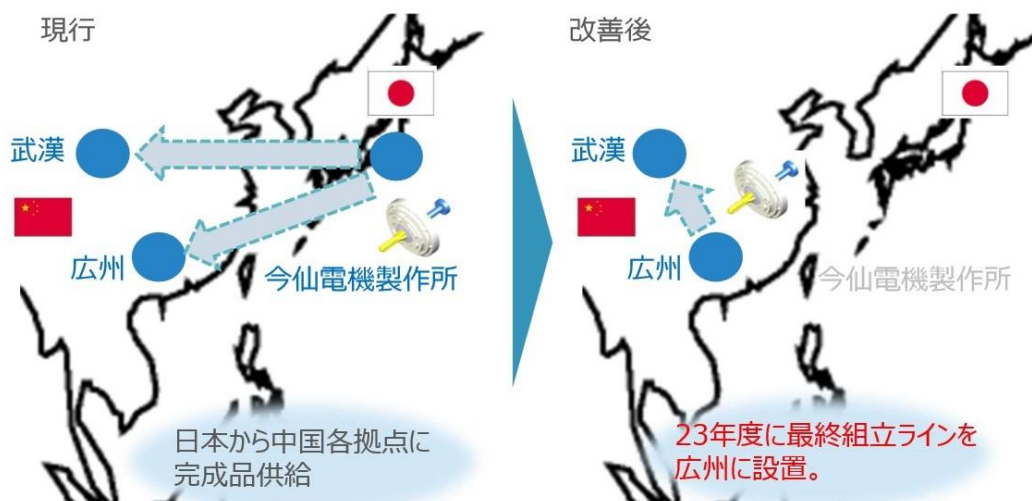
人員構成の適正化におきましては、今後の売上の規模や改善を進め、良化をしてきた現在の生産性や業務効率に適した人員にするべく、23年の4月より希望退職の募集をしている状態でございます。また同様に、23年度に売上が減少すると予測されている中国におきましても、人員の適正化を、実施する状態でございます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## ■ 中国拠点 リクラーコア部品現調化

中国拠点において、これまで日本から輸入していたリクライニングのコア部品現調化を推進中  
この取組みにより輸送コスト、資材費低減を実現



## 中国拠点でコア部品の現調化を推進中

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

17

中国拠点におきましては、賃金適正化の他に、現調化に伴う輸送コスト、資材費の低減に向けた取組みを展開しております。23年度におきまして、広州拠点におきましては、組立ての工程を現調化していくことで、最終的に全工程の完全現調化を目指してまいります。これは今まで議論されてきておりましたが、技術や投資の課題もございまして、日本からの供給を行ってまいりました。現地の技術力の向上であったり、将来の適切なサプライチェーンの構成を見据えて、今回、舵をきって、現調化をしたところでございます。

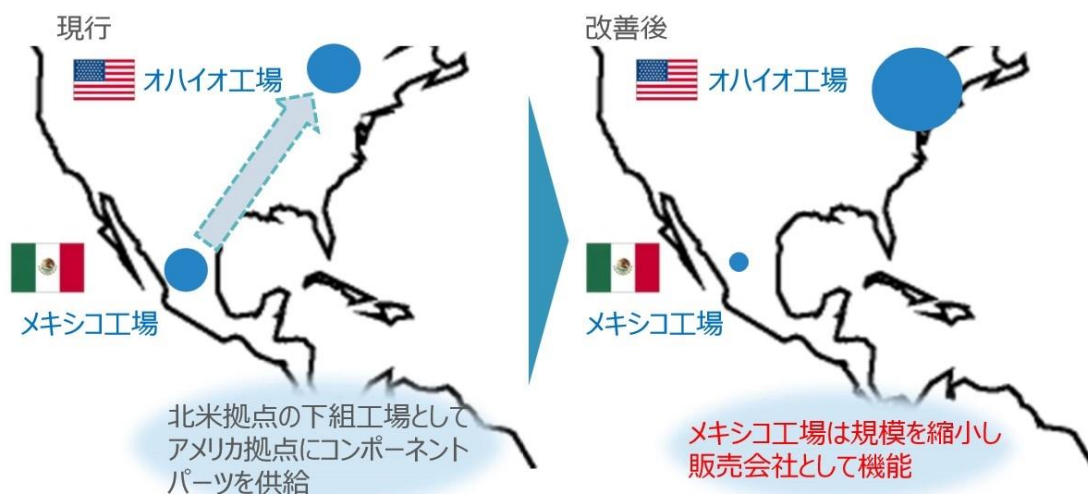
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## ■ 北米シート事業集約

北米地域においてメキシコ工場のシート生産業務を米国オハイオ工場に集約した  
この取組みにより北米地区生産体制のスリム化を図るとともに輸送費低減を実現



北米地区の生産拠点をスリム化し輸送費低減や販管費の低減を実施

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

18

また、北米地区におきましては、2012年にアメリカ工場の下組みの拠点といたしまして事業展開をしてございましたメキシコの工場におきまして、シート部品の生産の機能をアメリカのオハイオ州の工場に集約をいたしてございます。これに伴いまして、工場間の輸送費の削減を実施するように、北米地区の販管費など固定費の抑制を実施している状況でございます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

(単位：百万円)

設備投資			
	23/3期	24/3期 (予想)	増減額
国内	1,170	1,902	732
北米	330	304	▲ 26
アジア	936	2,144	1,208
合計	2,436	4,350	1,914

&lt;当期の主な投資内容&gt;

- ・国内  
新製品立ち上がりへの投資と太陽光発電導入費用
- ・アジア  
新製品立ち上がりと生産自動化、および内製化への投資

減価償却費			
	23/3期	24/3期 (予想)	増減額
国内	1,320	1,221	▲ 99
北米	447	409	▲ 38
アジア	1,182	1,192	10
合計	2,949	2,822	▲ 127

- ・国内、北米  
前期での投資抑制により減少
- ・アジア  
前期において新規車種立ち上がりと内製化への投資により増加

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

19

続きまして、設備投資と減価償却費の計画でございます。

設備投資につきましては、国内では新製品の立上げ、ならびに太陽光発電の導入の予定をしております。

アジアにおきましては、新製品の立上げにあたり、先にご説明いたしました、現地では現調化への投資の予定をしているということです。

減価償却費に関しましては、国内・北米において、前期での投資抑制に伴いまして、1億2,700万円減少いたしまして、28億2,200万円となっております。

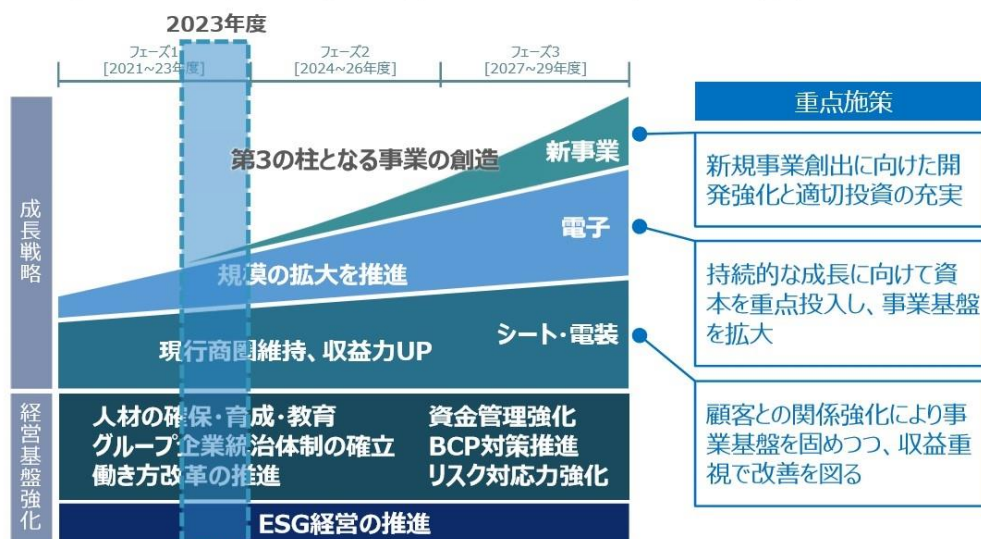
それでは、ここから中長期の取組みにつきましては、櫻井からご説明させていただきます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 中長期経営計画2029

「中長期経営計画2029」で掲げる「持続的成長に向けた事業の変革」に向けて ESG経営推進による経営基盤強化の下、バランスのとれた3本足の事業へ取り組んでいます



©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

21

**櫻井：**では、続きまして、中長期の取組みについて、私、櫻井より説明させていただきます。

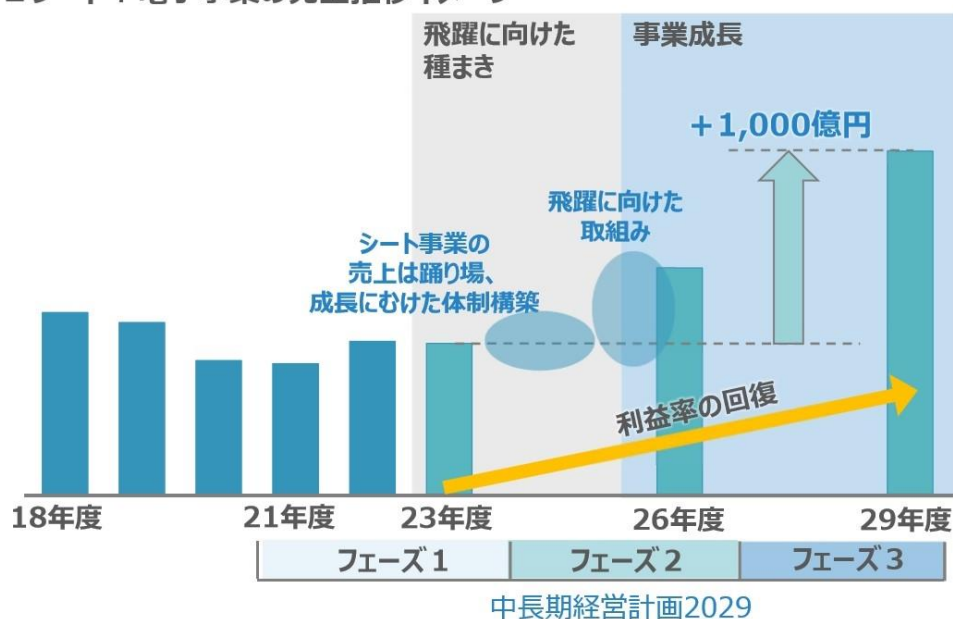
当社グループは2021年度に策定しました中長期経営計画2029で掲げる「持続的成長に向けた事業の変革」に向けて、ESG経営の推進による経営基盤強化のもと、シート・電装事業、電子事業、そして新しく三つ目の事業を創出することで、バランスのとれた3本足の事業を目指しております。

今年はフェーズ1の最終年度として、フェーズ2以降の飛躍に向けた基盤作りを完成させるべく取組みを展開しております。これらの状況を踏まえまして、当社の最新の中長期売上計画では、このような推移を予測しております。

### サポート

日本                      050-5212-7790      米国                      1-800-674-8375  
 フリーダイヤル      0120-966-744      メールアドレス      support@scriptsasias.com

## ■シート+電子事業の売上推移イメージ



26年からの大幅な売上増加に向けて、23年は筋肉質な体制構築に取り組む

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

22

直近の見通しでは、シート事業において、一部の既存製品打切りなどの影響から、売上は踊り場となるものと予測しております。この間は収益体質強化の期間と位置づけ、しっかりとした体質改善に取り組んでまいります。

その後、フェーズ2においては、現在取り組んでおります電子事業における電動化に対し、その中核となるインバータ製品の立上げを迎え、自動車の電動化加速の波に乗り、飛躍的に伸びる予測となっております。2029年には現在の売上に対し約1,000億円の増収を見込んでいます。

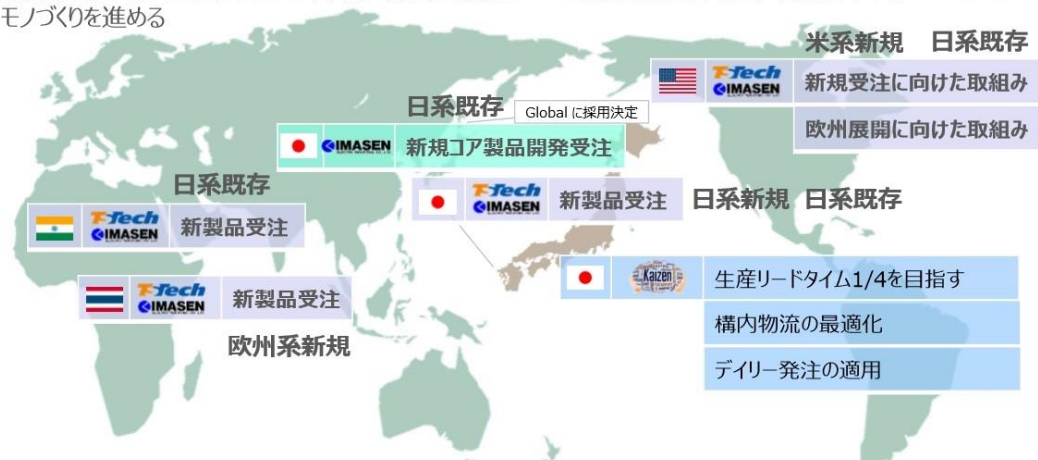
その増収に合わせてしっかりと利益を出していくために、現在取り組んでおります収益体質への改善強化が一層重要になると考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

【シート事業の基盤の強化】

- ・テイ・エス テック株式会社との資本業務提携による共創活動を推進
- ・競争力のある新製品の市場投入による 新規お取引先の獲得 新規受注の拡大を推進
- ・生産方式を大きく見直すことにより、高い品質を確保しつつも、加工費を抑制し、収益力のあるモノづくりを進める



『TS共創活動』『競争力のある製品』グローバルで受注拡大

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

23

シート事業本部では、テイ・エステック株式会社様との資本業務提携による共創活動の推進や、競争力のある新製品の市場投入により、新規お取引先の獲得、それから新規事業の獲得、さらには生産方式を大きく見直すことによりまして、高い品質を確保しつつ収益力のあるモノづくりへの変革といった、大きく三つのテーマで取り組んでおります。

直近では、こちらの図にあるように、グローバルで新製品の採用や新規顧客の獲得に向けた受注が見込まれております。

サポート

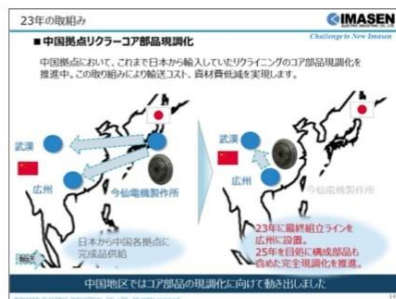
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



■ 広州工場リクラーコア部品の更なる現調化



広州今仙電機有限公司



23年度：組立工程の現調化



25年度：構成部品含む完全現調化



【熱処理技術の現地確立】

【高精度プレス技術の現地確立】

25年を目標に更なる現調化を推進しコスト削減を目指す

積極的な内製化を行い将来に向けコスト競争力の向上を図る

また、先ほど紹介しましたが、中国拠点の広州の工場においては、リクライニングのコア製品の現調化に取り組んでおります。

23年度は最終組立工程のみの現調化でしたが、25年度に向けて構成部品も含めた完全現調化に向けて取り組んでまいります。積極的な現調化・内製化を行い、将来に向けて競争力のある製品作りを目指します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

■ 武漢工場 プレス部品・塗装部品の内製化



中国拠点のさらなるコスト競争力強化のため、塗装設備の新規導入、武漢工場にプレスラインの増設を進め一貫生産体制を構築します

【設備の新規導入】 ～24年度1月導入完了



武漢今仙電機有限公司



武漢工場

**一貫生産体制を構築**

一貫生産体制の構築を図りローカルサプライヤーに勝る競争力向上を図る

もう一つの中国拠点である武漢の工場においては、さらなるコスト競争力向上のため、塗装設備の導入およびプレスラインの増設に着手しております。塗装設備の導入については、これまで協力メーカーさんに委託していた塗装工程を内製化することで、工場間の輸送費、行き来に伴う在庫、それらに関わる販管費について低減を図ります。

また、プレスラインの増設については、これまで一部の部品を欧州の工場などから購入していたものを武漢の工場での生産に切り替えることで、同じく輸送費と在庫の削減を図ります。これによりまして、武漢の工場でも欧州の工場に続き一貫生産体制の構築を図るべく、24年度での完了を目指して進めております。

サポート

日本                      050-5212-7790      米国                      1-800-674-8375  
フリーダイヤル      0120-966-744      メールアドレス      support@scriptasia.com

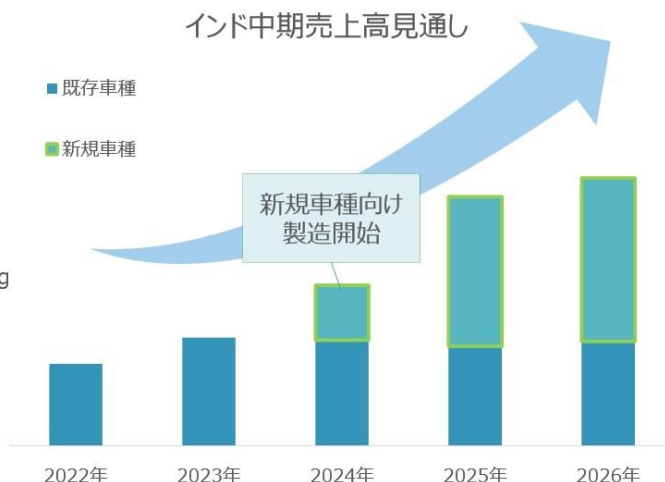
■ インド拠点 新規受注に向けた生産能力強化



インド拠点では、24年度の新規車種受注により中期的に売上増加の見込み増産に向けて建屋増築ならびにプレス設備を導入し生産能力の強化を行う



Imasen Manufacturing India Private Limited



現在見込まれている新製品の立上げにむけ生産能力の強化を図る

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

26

インドにおきましても、プレスラインの増設を計画しております。こちらは現在見込まれております新規車種受注に対する生産能力向上の対応でございます。24年度より徐々に新規車種の生産が増え始め、26年度には現在の2倍以上の売上となる計画となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



■ 電子事業：電気駆動システム開発



2022年8月にマツダ株式会社様と合併で設立した、**Mazda Imasen Electric Drive株式会社（略称：MIED）**ではEV車の要となる動力ユニット「e-Axle」の基幹部品であるインバータの開発、および基板の実装含む生産技術の開発を担い、小型・高性能・高効率の電気駆動システムの創出を目指します。

中長期売上イメージ



**製品開発と共に、将来の生産体制構築のため  
23年度インバータ製造ラインを協同企画**

人的資本を投入し開発能力の向上を図る

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

27

次に、当社の飛躍の中心となる電子事業の展望についてご紹介いたします。

2022年8月にマツダ株式会社様と合併で設立いたしました、Mazda Imasen Electric Drive 株式会社、通称 MIED と連携しまして、将来の電気駆動システムの開発・生産準備を進めています。

そんな中、当社では23年に電気駆動システム領域における生産体制の構築のため、広島工場における生産技術機能を強化しております。広島生産技術部として組織を設置し、本社の生産技術部隊から多くの技術者を異動させ、生産体制の構築に向け、早期の対応を図ってまいります。

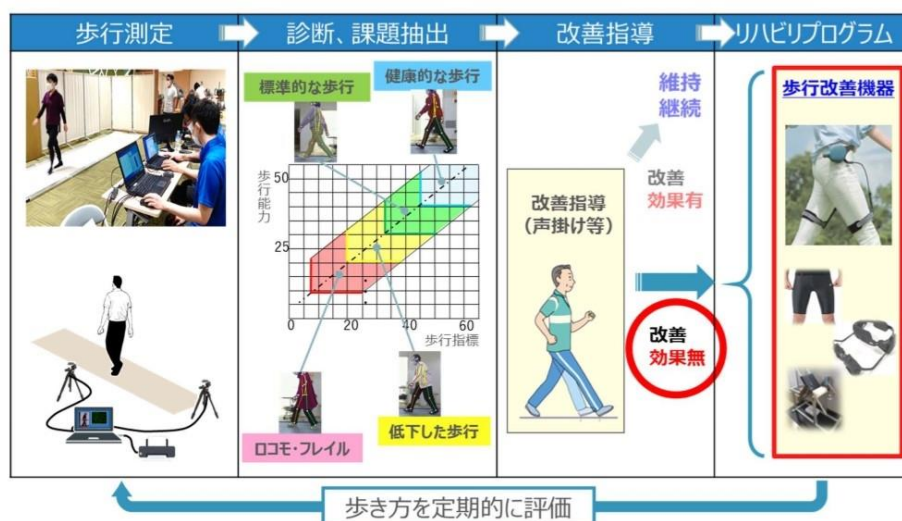
MIED におけるマツダ様から出向された生産技術部隊の方々と一緒になって、インバータ製造ラインを企画していきます。今後も人的資本を投入し、開発能力の向上を図ります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## ■ 新事業

無動力歩行支援機「aLQ」や歩行測定システムのリソースを活かした、測定から改善まで一気通貫の歩行ビジネスをベースに、トータルなヘルスケアを担う事業への発展を目指す。



©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

29

続きまして、当社の ESG 経営についてご紹介します。

人生 100 年時代に向けてという国の長期的な施策の中で、人々の QoL 向上に貢献できる事業開発を行い、第 3 の柱に向けた成長を目指しております。中長期事業戦略として、全ての人に対して、歩き方を科学的観点から診断することによって、QoL、Quality of Life の向上に貢献するところに重点を置いて展開しております。

具体的な取組みとしては、一昨年開発いたしました歩行測定システムの実用化を目指して、データを収集するとともに、その妥当性証明を進めておりまして、早期の事業化に向けて準備を進めてまいります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**■ 新製品：**
**未来型電動カート「myride（マイライド）」の販売を開始**

IMASENグループの福祉機器の開発、製造、販売を行う株式会社今仙技術研究所が未来型電動カート「myride（マイライド）」の販売を開始しました。

myrideは、足腰に不安を抱えている方に、今一度「自らの意思で動く楽しさ」を提供する電動カートです。


**特長**

- ▶ 視認性を上げる後部大型LEDと近未来的なデザイン
- ▶ 前輪オムニホイール採用による優れた走行性能
  - ・高い直進性と小回り性能
  - ・50mmの段差乗越性能
- ▶ 電動格納機能



©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

30

福祉機器の開発・製造販売を行っております今仙技術研究所からは、新製品として未来型電動カート、myride の販売を開始いたしました。こちらは、足腰に不安を抱えている方に、いま一度自らの意思で動く楽しさを提供することを目的とした電動カートでございます。

発表後には販売店に問い合わせが多く寄せられ、これも人生 100 年時代に向けた可能性として期待が寄せられております。

**サポート**

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## ■ パラスポーツ振興活動

2023年3月8日、パラ陸上の山下千絵選手とのスポンサー契約を締結しました。



山下選手は国内の下腿義足スプリントにおいて次世代エースとして今後のさらなる活躍が期待されています。また、小学校の体験授業やトークセッションのパネラーなど、積極的に社会貢献活動にも取り組む姿勢に共感し、今回の契約に至りました。

やました・ちえ (1997年7月13日生まれ)  
 神奈川県出身 法政大学スポーツ健康学部卒 SMBC 日興証券所属  
 2018年 第29回日本パラ陸上競技選手権大会 100m 3位・200m 優勝  
 2019年 第30回日本パラ陸上競技選手権大会 200m 優勝  
 2019年 ジャパンパラ陸上競技大会 100m 2位・200m 優勝  
 2020年 日本パラ陸上競技選手権大会 100m 2位  
 2021年 ジャパンパラ陸上競技大会 100m 2位・200m 優勝

また、今仙技術研究所では義足の製造販売も行っております。そのラインナップの一つにスポーツ義足があり、これまでも多くのパラアスリートの方々にご使用いただけてきました。

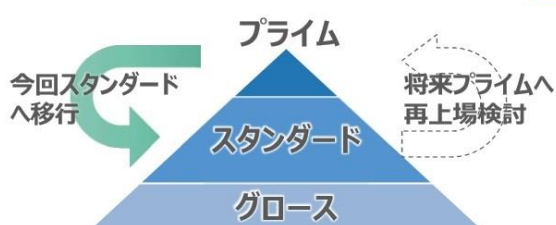
そんな中、スポーツ義足を愛用いただいておりますパラ陸上選手のお一人である山下千絵選手と、当社はこのたびスポンサー契約を締結いたしました。山下選手は国内の下腿義足スプリントにおいて、次世代エースとして、今後のさらなる活躍が期待されております。また、山下選手の積極的に社会貢献活動に取り組む姿勢にも共感し、今回の契約に至りました。今後も当社グループは山下選手のレース活動をバックアップし、ともに世界を目指してまいります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## ■ 東証市場区分の再選択

項目	実績	備考	プライム		スタンダード	
			基準	評価	基準	評価
株主数	5,900人	23年3月末	800人以上	○	400人以上	○
流通株式数	110,465単元	23年3月末	20,000単元以上	○	2,000単元以上	○
流通株式時価総額	80.3億円	1~3月平均株価727円 (適合には906円必要)	100億円以上	×	10億円以上	○
売買代金	0.28億円/月	22年1月~12月平均	1日平均売買代金 0.2億円以上	○	-	-
	13,950単元/月	22年7月~12月平均	-	-	月平均売買代金 10単元以上	○
流通株式比率	47.1%	23年3月末	35%以上	○	25%以上	○



## ▶ 投資家の皆様にとってのメリット

安心して当社の株式の保有、売買ができる環境を整える

## ▶ 当社にとってのメリット

プライム市場適合に割かれるリソースを将来の成長に向けた基盤構築に集中させる

足元の経営環境からスタンダード市場へ移行を選択するも  
将来的なプライム再上場を目指し活動を継続

最後に、株式市場への対応について、ご報告いたします。

東証市場区分について、現在、当社はプライム市場に上場しておりますが、23年3月末時点において、当社のプライム市場への適合状況は、流通株式時価総額において若干未達の状況にあります。そんな中、現在の当社の経営計画、東証の今後の対応などを勘案し、5月12日に当社はスタンダード市場への移行を選択いたしました。

今回の選択はネガティブな内容に取られがちではありますが、ステークホルダーの皆様には引き続き安心して当社株式を保有・売買を行っていただける環境を整えていきたいと思っております。

また、当社としては、プライム市場適合に割かれるリソースを当面は将来の成長に向けた基盤構築に集中させることで、早期に立て直しを図ることを優先すべきと判断いたしました。

今回の選択により、当社は一旦スタンダード市場に移行しますが、継続して中長期経営計画2029の実現に向け、事業の拡大および企業価値の向上に努め、またプライムに資する最低限の活動は継続することで、大きな可能性を秘める2026年以降の再浮上のタイミングに、再度プライム市場への上場移行を目指して、挑戦し続けたいと思っております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**■ 自己株式の取得状況(期間：2022年11月～2023年11月)**

株主への利益還元水準の向上および資本効率の改善を目的とした自己株式取得を2022年11月24日 取締役会にて決議し実施しております。

	株式総数	取得総額
取締役会決議内容	1,150,000株 (上限)	850百万円 (上限)
23年4月末 累計実績	676,000株	480百万円

次に、自己株式の取得についてお話しいたします。

昨年11月に、株主様への利益還元水準の向上および資本効率の改善を目的とした自己株式取得を、取締役会にて決議し、実施してきました。23年4月末の実績累計では、取締役会決議株式数の58%にあたる67万6,000株を取得しております。

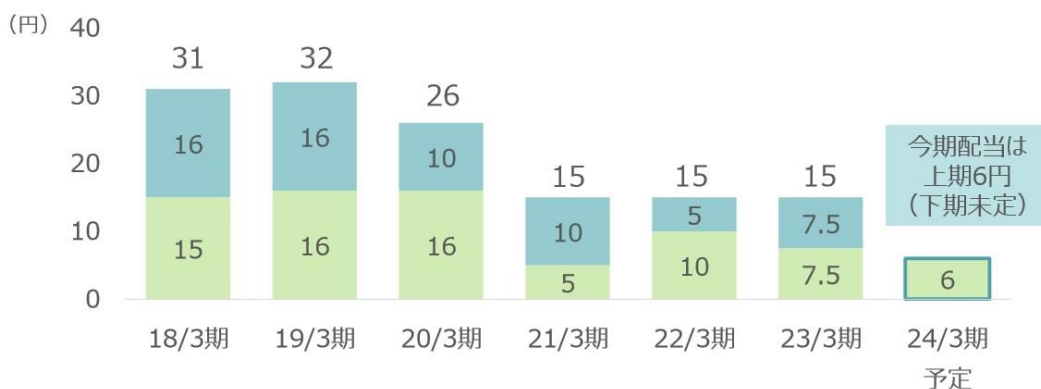
**サポート**

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## ■ 配当予測

### 【配当方針】

持続的な成長を維持していく中で、財務体質と経営基盤の強化を図りながら株主の皆様への安定的・継続的な利益還元を行う



### ROE向上に努めエクイティスプレッド拡大に取り組む

©IMASEN ELECTRIC INDUSTRIAL CO.,LTD. All rights reserved.

35

最後に、配当についてご説明いたします。

当社の配当政策の基本方針である、安定的・継続的な利益還元に基づきながらも、財務体質と経営基盤の強化を図るため、2023年3月期は当初予定どおり、期末で7.5円、年間15円の配当を実施させていただきます。また、2024年3月期は、上期、一株当たり6円を予定しておりますが、先行きの不透明感もあり、期末につきましては業績回復に応じて配当を検討したいと思っております。現時点では未定とさせていただきます。

2021年からスタートした中長期経営計画の中で掲げた合言葉「Trust&Challenge」、信頼と挑戦という言葉も、社内に浸透してまいりました。フェーズ1の最終年度を迎えた現在、改めて社会とステークホルダーの皆様には選ばれる企業となれるよう、全社一丸となって取り組んでまいりますので、今後もぜひご注目いただけますようお願いいたします。

長時間にわたりご清聴いただきまして、誠にありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、ご案内のとおり、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入らせていただきます。本日の IR ミーティングは全文書き起こしで公開する予定です。質問される際に会社名、氏名を名乗っていただいた方はそのまま公開されます。匿名を希望される場合は省略してください。

それでは、どうぞ、よろしくお願いします。

**質問者 [Q]**：ご説明ありがとうございました。2点質問をさせていただきたくて。

まず 12 ページの表で、今期、日本・中国における希望退職による損失で約 14 億見込んでいらっしゃるということですが、これらの希望退職が実現した場合、年間の労務費の削減効果はどれくらいになるのかが、まず 1 点目で。

2 点目は、ちょっと先ほど聞き逃してしまっていたら申し訳ないんですが、13 ページの自身体質要因のところの赤いところ、経費の約 8 億 5,000 万円ほどの増加の中身について、ご解説いただくと幸いです。よろしくお願いします。

**堀部 [A]**：それでは、ご回答させていただきます。

まず、日本と中国の人員削減に伴う効果といたしましては、一応 8 億円ほどで見込んでいる状態でございます。

もう一つご質問がございました、経費の 8 億 5,000 万の内訳でした。そちらの内訳といたしましては、広島の開発の関係で MIED に開発費といたしまして 5 億円程度発生するといったところと、あと部門経費などの増加でございます。

**櫻井 [A]**：主に電子のところの合併会社として設立しています MIED、そちらに対しての開発費の支出、経費等が発生するところで、金額を見込んでいます。

**質問者 [Q]**：ありがとうございます。1 点目の労務費改善の 8 億は、今期は効いてこない理解でよろしいでしょうか。

**堀部 [A]**：今期の下期のところから効き始める予定です。

**質問者 [Q]**：じゃあ、今期はその 8 億のうち一部が下期に計上。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**堀部 [A]**：そうですね。

**質問者 [M]**：わかりました。ありがとうございます。

**司会 [M]**：ありがとうございます。

**サカマキ [Q]**：大和証券、サカマキと申します。今日、大変ありがとうございます。。

大きくは二つなんですけれど、ちょっと細かく伺えればと。

一つは売上の見通しについてです。この中身なんですけれど、今期の減収のご計画を OEM の生産前提の保守的な部分でどれぐらい見てらっしゃって、どういう前提で見てらっしゃって、場合によっては御社がお仕事として何かモデルチェンジなどにより失ってしまうような要素もあったりするんでしょうか。一応、ホンダさん、日産さん、2割ぐらい増えるっておっしゃってますんで、だいぶ乖離がある気がしますので、単純に台数前提なのか、それともプラスアルファで独自要素があるのかを確認させてください。

**櫻井 [A]**：どこかはちょっと控えさしていただきますけど、まず拠点別に大きく見ますと、日本では約 15 から 20%、OEM 計画台数より下に見てございます。その他、北米におきましては 9%から 11%、中国におきましては 30%から 32%、アジアにおきましては 15%から 30%等で割引を見てる状態でございます。

これは今までわれわれ、コロナや半導体をずっと経験してございまして、どうしても下振れをしてしまうところもございまして、当期も下方修正をしたといったこともございますので、そういったことを行わないためにも、ちょっと保守的な見方をしています。

**サカマキ [Q]**：単純に台数割引を入れられているということですね。ここはあれですかね、足元、日産さんやホンダさんに、そこまで多分 4、5月が強くないから、それを見てると不安になった感じでいいですか。一応、6月ぐらいから戻る、戻すっておっしゃってる感じがするんですけど、日産さんも似たような感じですかね。

**櫻井 [A]**：そのような話はわれわれもしっかり理解した上で。とはいえ、やはり、われわれの計画の中において、ちょっと、ここ数年の状況、それからまだまだ半導体の問題とかから、直前になって計画が変わってくる状態がございますので、今年度のわれわれの計画を立てる段階においては、保守的という言葉を使っておりますが、低めに見ているのが現状です。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**サカマキ [Q]**：ありがとうございます。その売上の続きなんですけど、今期のその後、元々、御社が昔の中計でドリムって出されたときは、シートのところはずっとちょっと減ってっちゃうよっていう見通しを出された時代があったかと思います。

今回、メキシコも縮小で、日本・中国の早期退職って感じになられてまして、どうでしょう、そういう意味では、もうボトムアウトというか、減るのはもう一巡してきていて、29年の売上1,000億増えるのは、何か具体的にボトムアウトして増えてくるのが見えてらっしゃるのでしょうか。

もし見えてれば、それが例えば、わかんないんですけど、テイ・エステックさんなり、ニッパツさんなりの中での御社のシェアが上がっていくようなお話がもう見えてらっしゃるか、そうですね、マツダさんのお話なんか、もうちょっと、どういう局面、中長期のトレンドの中で見ているかを教えてください。

**櫻井 [A]**：ちょっと、うまく表現しきれないかと思いますが。22ページのところで、18年から29年に向けての売上のイメージ、売上推移をちょっとイメージしたものを載せております。

20年、21年が底のような状態にありますが、これはコロナの影響をあって、こういう数字になっております。それに対して、この22～23年、多分、以前われわれが底として捉えていたのが実はこのことでございます。

シートでシートメーカーさんといろいろやってきた中で、ちょっと受注を取り逃しているところがございます、その辺の底となる数字が23年、それから24年にかけてというところが一つあります。

それ以上に、昨年度、一昨年度がコロナの影響を受けて大きく下がってる形になっていくんですが、推移としてはこういう形になる。

それ以降、先ほどもちょっとご説明した中で。まず、すいません、単純に1,000億っていうところで、大きな要素は間違いなく電子事業のインバータの立上がり、これがおそらく25～26年、今マツダさんのちょっと計画がいろいろまだまだ不確定なところがありますが、25～26年ぐらいから立ち上がってくる、ハイブリッド、バッテリーEVといった車に搭載されていきます。それが順次立ち上がっていくことで、29年あたりには1,000億ぐらいの出来高。

それから、シートにおきましては、この次のページで示していましたが、主にはグローバルでの展開になりますが、先ほどちょっと私からも説明をさせていただきましたが、大きくは、まず中国での受注が順調であることと、それからインドでの新たな受注、現状の2倍以上の数字になっていくものと思います。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



中国に関しまして、先ほど内製化を進めるっていうお話をさせてもらってますが、継続して受注を増やしつつ内製化を進めることで、利益、効果を上げていく、競争力も高めていく動きになります。

メキシコの縮小だとか、そういったところの話は、生産の減少よりもロスの削減を果たすところですね。説明の中にもありましたが、メキシコがアメリカの補完工場、前工程をつかさどるところから、物の移動が発生しています。その輸送費と、それからやっぱりメキシコ自体の労務費の変化も勘案して、オハイオ、アメリカに集約させようという形に決断した経緯がございます。

**サカマキ [Q]**：そういう意味では、シートのところはあれですかね、今までは広州日発や広州テイエスとはやってなかったんですか。

**櫻井 [A]**：いや、やってました。ニッパツさんというよりも広州はテイエスという形で。

**サカマキ [Q]**：シートメーカーさんの中での御社のシェア増加が 1,000 億の中に入ってらっしゃるのか。それとも、シートメーカーさんと一緒に増えてくのか。

**櫻井 [A]**：今、私が説明したところは、シートメーカーさんと、主にはテイエス・テック様と共に増えていく話でございますが。あと、国内においては、新たなシートメーカーさんに今営業をかけていて、その受注ももう見えてきてるものがございます。

**サカマキ [Q]**：日系新規のところは、それにあたることなのか。

**櫻井 [A]**：まあ言葉でしかないですが、この日系新規っていうところが一つ、そういったことです。

**サカマキ [Q]**：ありがとうございます。あと、じゃあ、ごめんなさい、似たようなことでマツダさんのインバータのところなんですけれど、多分、ロームさんから今 SiC パワー半導体モジュールを買われてきて、御社でモジュール一体として組み上げてって感じでやられる。それをハイブリットと EV とで一応共用されていってっていう。そこ用の生産ラインを、広島なんですかね、立ち上げられて。そんな大きな流れでよろしいかと、そのときの今後の売上、収益、投資の経費で多く、多分、まるっとそのまま赤字になると思うんですけれど、25~26 年の立上がりに向けて、もう少し赤字が減って、どこらへんで売上で回収していけるということ。

**櫻井 [A]**：最初のところの大きな流れは、それで間違いないと思います。収益っていう話の中では、今、立上がりはまだまだちょっと、われわれの口からもなかなか言えないところもあるんですが、明確にこのタイミングからっていうところがまだわかりませんが、25~26 年あたりから順次立ち上がるものと考えていただければいいと思います。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

生産の体制につきましても、これも先ほど説明させてもらった中で、マツダさんの広島地区の地場の企業さんを最大限有効に使ってというところがございます。もちろん、われわれもそのインバータ、当然、われわれが開発したインバータを生産することが前提にはなりますが、それ以外のメーカーさんにも補完していただくような形での体制が見込まれると思います。

要は、われわれ自身だけで全量をやるのは、正直、多分、難しいところもありますが、そうすることで広島地場企業さんが全般的にお仕事をちゃんと確保できることが、今回マツダさんの大きな目的であると考えていただければいいかと。

**サカマキ [Q]**：今、イーアクスルのとこでは数をまとめられないとビジネスなくなるっていうんで、皆さんそういう競争があり、皆さん数をどうするのかという中で。どうしてもマツダさん相手に数が少ない分野をさらに地場のメーカーさんと分ける。デンソーさんではなく地場のメーカーさんと分ける。収益が出るのかなっていうのが、ちょっと、すいません、将来的に数がないっていう。

**櫻井 [A]**：数に関しては、同じものになるはずなので、それを、例えば、われわれの工場の中で10本必要なラインを、われわれは5本でやりますという話であったりとか、そういう話で理解して。他の5本をどっかの違うところで作っていく流れになるんじゃないかと、考えていただければいいんじゃないかなと。

**堀部 [A]**：生産をしていただく状態はあるんですけど、われわれ MIED のところから生産技術を含めてモノづくりを準備していくということで、まるっと地場企業と分けるという話しではない。基本的には“今仙で”として全体をシェアしながら、モノづくりのところを助けていただく、そういう意味で理解していただければよろしいかと思います。

**サカマキ [A]**：ありがとうございます。

**司会 [M]**：ありがとうございます。他にご質問、どうぞ。よろしいでしょうか。

会場の質問はないようでございますので、続いて、オンラインでご参加の方からのご質問に移らせていただきます。ご質問につきましては、IR 担当者様に取りまとめておりますので、この後をよろしく願いいたします。

**井上 [M]**：オンラインからの質問につきましても、ただいま会場でいただきました質問と重複しておりますので、質問につきましては以上となります。ありがとうございます。

**司会 [M]**：ありがとうございます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



会社様からもし何か追加事項ございましたら、いかがでしょう。

**櫻井 [M]**：本日はどうもお忙しい中、ありがとうございます。

業績のところでお示しましたように、非常に苦しい状態にあることはあるだろうと、否定できないと思います。ただ、将来に向けた成長で、リソースを投入していかなきゃいけないところをやりながらというところがありますので。かといって、マイナスが続いてる状態はいけないっていうことで、非常に舵取りが難しいところではあると思っておりますが、何とか収益を出しつつ、将来の成長に向けた種まきもしっかりやりながら、26年以降、大きく転換できるように準備をしていきたいと思っております。

皆様には、何かとご心配、ご期待に沿わないところもあるかと思いますが、長い目で少し見ていただいて、何とか将来飛躍できるような体制を整えてやっていきたいと思っておりますので、引き続き、ご支援、ご指導のほどをいただけますと幸いです。

本日はどうもありがとうございます。

**司会 [M]**：以上をもちまして、本日の説明会、終了いたします。皆様、どうもありがとうございます。

**櫻井 [M]**：どうもありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

