

登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今から、株式会社エーワン精密様の決算説明会を開催いたします。

初めに、会社からお迎えしている皆様のうち、おひとかたをご紹介申し上げます。代表取締役社長の林哲也様です。

林：林です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。本日は、林社長様からご説明いただくこととなっておりますが、ご説明が終わりましたら質疑応答の時間を設けていただいております。

それでは、よろしくお願いいたします。

林：皆様、こんにちは。エーワン精密の林でございます。本日はお暑い中、説明会にお越しいただきましてありがとうございます。

本日は、お手元のこの決算説明会資料を使いまして説明をさせていただければと思います。

まず、当社の事業内容、ご存じでない方もいらっしゃるかと思いますので、簡単にご説明をさせていただきます。終わりました 2023 年 6 月期の決算の概要と、その後は、今始まっている期、今後を含めた展開についてお話をさせていただければと思います。よろしくお願いいたします。

お手元の 2 ページ目です。右下に 2 ページと書いてあるところです。当社がやっております事業は、小型精密部品の加工に使用される機械工具の製造・販売をしております。

当社は従業員が 111 名、工場が山梨に 1 カ所ございまして、工場には 106 名おります。当然小さい中小企業でございますので、限られた経営資源の中で特化して、要は精密部品加工で使用される機械工具に特化をすることで、売上は小さいですけれども利益率を追求しようということで事業展開をしております。

ここにいろいろ書いてありますけれども、要は製造業で使用されるプロ向けの機械工具でございますので、きちんとした品質で、納期をきちんと守ることによって、その工具がないとお客様は仕事ができない、加工ができないということなので、ある意味では価格的にはそれほどその価格がどうかというよりは、その工具がきちんとした納期に入ってくることによってお客様は仕事を受けるということ、ニッチ市場での事業を展開しております。

続きまして3ページ目、もう少し具体的に言いますと、当社がやっております事業が一番上に書いてあります事業内容で、自動旋盤用カムの製造・販売後、コレットチャックの製造・販売、切削工具の再研磨及び特殊切削工具の製作をしております。

先ほど申しましたように、プロ向けの工具、要するに材料を削り出して精密な部品を加工するときに使われる工具、しかも消耗工具です。先ほど申しましたように、その工具がなければ加工ができない。しかも使えば使うほど消耗してくるということで、いい品物、いい工具がお客様の手元があれば、リピートで注文が入ってくるということで、ある程度の顧客基盤があれば、一番下に書いてありますけれども、1万5,000社以上、三つの事業はございますけれども、トータルすると1万5,000社に及ぶ顧客層があるということで、幅広くいろいろな業種のお客様から、必要になったときに工具の受注をいただいて、それで製造して販売をしているということでございます。

ポイントとしては、どうしても必要な工具、それを早く納めることによって受注を確保し、かついい品物を納めることによって、必ず消耗しますので、消耗したときにはリピートが来る、もしくは新しい材料とか、新しい寸法のものをするときには、新しい工具が必要になるということで、信頼のおける工具を使いたいということで、当社に受注が来るということで、顧客層をたくさん持つことによって、リピート注文を、リピートや新規の注文を確保していった利益を捻出するという考え方でしております。

続きまして、もう少し具体的に言いますと、どういうものかといいますと、ここに書いてあります自動旋盤用カム部品は、丸とか円筒状の部品で、この中に自動旋盤があり、カム式自動旋盤というものがございまして、この中に平たい円盤状のものとか、お皿状とか、こういうものが入っています。

いろいろな形をしておりますので、この縁に沿って凹凸がございまして、その凹凸に応じて、ここに棒が見えていますけど、これが材料です。棒状の材料が回転していて、このカムが1回転する間に、この凹凸に応じて、この中に刃物がいっぱい付いているんですけども、例えばこれが5枚あれば、5本の刃物が1回転する間に出たり入ったりして、回転して材料を削って、一つの部品をつくと。このカムが1回転する間に部品が1個できます。

ただし、このカム式自動旋盤というものの自体が既に製造中止になって久しくなっております、現存しているカム式自動旋盤を保有しているお客様から受注があるということです。終わりました2023年6月期も年間売上は1,251万円、20年から30年前は4億円ほどの年間売上がございましたけれども、今は1,250万円まで落ちているということで、取りあえず現状はお客様の注文がある限り継続している事業でございます。

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



続きまして、次のページ、5 ページ目です。現状、当社の主力のうちの一つ、コレットチャック部門、これが当社の今現状の主力でございますコレットチャックはここにあります図に書いてあります、左下の図に、これもやはり同じように棒状の材料、これをつかむのがコレットチャックで、棒状の材料をつかんで高速で回転をさせます。

棒の材料が4 メーターほどありますので、これが高速で1 分間に 5,000 とか1 万とか2 万というスピードで回転しておりますので、当然先端の出ている部分が振れますので、振れを抑える役割で先端に付いているのがガイドブッシュです。コレットチャックとガイドブッシュはセットで基本的に使われています。

コレットチャック部門は両方製造しておりますので、コレットチャックとガイドブッシュ、これがセットで販売されていて、材料を回転して、つかんで回転させる構造ということです。

使われているのは、主にここにあります小型自動旋盤と書いてありますけれども、特に主要なメーカーというのはシチズンマシナリーとスター精密、ツガミで、恐らく世界の小型自動旋盤のシェアの7 割から8 割ぐらいは保有しております。

それで、ここの機械が大体 2022 年の暦年で、1,672 と書いてありますけど、大体計算すると2,300 億円ぐらいの新品の設備が売れています。シチズンマシナリー、スター精密、ツガミでそれぐらい売れていますので、最初に機械を買ったお客様は、当然 20 万円とか 30 万円分ぐらいコレットチャック、ガイドブッシュが必要になりますので、新品の機械が売れますと、当社のコレットチャック、ガイドブッシュも受注が来るという形になります。

あと、当然先ほど申しましたように、使用していれば高速で回転しておりますので、消耗いたしますので、リピートオーダーと、あとは材料が変わったり、加工する部品が変わったりすると、違った形のコレットチャックが必要になるということで、部品加工を始めるときには、新たなコレットチャックが必要になるということで、受注を確保しているという分野でございます。

続きまして、もう一つの主力でございます切削工具の部門でございます。切削工具は、何となくイメージが分かると思うんですけども、ドリルとかエンドミルと言われる工具です。主に金属の材料を削る工具でございます。工業用の刃物でございます。

使用されているのは主に、上に書いてありますがマシニングセンター、フライス盤とか中ぐり盤ということで、大体規模的には2,500 億円ぐらいの年間の新規の機械の販売金額です。そこに当社が携わっているのは、その下の使用される工具で、超硬エンドミル、超硬ドリル、その他超硬工具と

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



書いてありますけれども、大体年間で販売されている新品の総額で 1,200 億円ぐらいということですので。

当社は単純に超硬ドリル、エンドミルを製作しているわけではなくて、この辺りは日本のメーカー、三菱とか日立とか住友、オーエスジーなどもありますし、その辺が販売した標準的な切削工具は、使いますと切れなくなりますので、当社はその再研磨からスタートしております。

あとは、その他超硬工具と書いてありますが、後ほど詳しくはお話ししますが、お客様が個別でこういう形の工具が欲しいという別注、特殊な工具の製作もやっております。この分野は、市販の切削工具の再研磨と、あと一品物のオーダー品の特殊切削工具の製作、この二つをやっております。

事業の概要は以上のとおりです。

終わりました決算期、2023 年 6 月期の概要をご説明します。

売上は前期比で約 6%、1 億円ほど減少しております。今回、かなり利益率が下がっておりまして、コストがかなり上昇しております。そのうちの一つは材料費、大体 15%から 20%ほど上昇しておりますが、トータルの年間の材料費で見ると、前期比で若干 8%ほどマイナスになっておりまして、これは主力のコレットチャック部門の受注が下がったということで、受注が下がった分だけ材料費は変動費と一緒に、受注が下がったので材料費自体は減っております。

ただ、材料単価は 15%から 20%上昇しておりますが、もともと売上に占める材料費の比率が 7%程度ですので、逆に材料費が上昇したんですけれども、トータルとしては結果としては下がっているという形です。

今回、特にコストアップで一番大きかったのが労務費の関係の部分で、ここに書いてありますけれども、人件費の引き上げ、従業員向け株式報酬費用による費用の上昇と書いてありますけれども、特に大きいのが、年間で約 1 億ほどの株式報酬、これは 1 年半前に従業員 107 名に対して、2,000 株ずつ保有していた自社株を割り当てしております。

総額で約 3 億円割り当てをして、3 年間の譲渡制限を付けておりますので、年間で期間按分しますので、費用計上としては年間で約 1 億円、正確に言うと 9,542 万円という形で、別にお金が出ているわけではないんですけれども、株式を付与したということで、会計上のコストが 1 億円近く出ております。

これによって、当然社会保険とか、その辺の費用が当然高くなりますし、あと今年、特に賃上げということをかなり言われまして、通常ですと当社は 2.5%、賃金の引き上げを毎年やってきて、続

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



けてきているんですが、今回は 4.7%、約倍近く従業員の給与を引き上げしています。これによって 1,650 万円ほど給与部分が上がっております。

それに付随して、退職給付も当然給与掛ける勤続年数が退職給付になりますので、退職給付も約 2,000 万円上昇しております。

もう一つの要因としては、製造間接費の電力費、これがトータルとしては 33%上昇して、1,600 万円ほど上がっております。今申しましたこれらの労務費と電力費を全部加算すると、売上に対しての比率が 8.36%で、その辺の特殊要因、従業員向けの株式報酬の 1 億円は、来年の年末まででございます。

3 年間限定でございますので、これは来期の第 2 四半期まで引っ張りますけれども、その後は、この年間の 1 億円はなくなりますので、通常の利益率に戻るということで、今一時的に売上高に対する営業利益率はかなり下がっておりますけれども、17 億 5,000 万円ぐらいの水準であると、通常ですと 20%ぐらいの営業利益率になるという形になると思います。

続きまして、次のページです。大体今お話ししたように、売上で 6%下がっておりまして、部門別で見ると、コレッドチャック部門が売上で前期比 7.5%減少しております。切削工具部門は、部門としては 1.5%減少しております。

先ほどちょっとお話ししました、別注の特殊切削工具、お客様ごとのオーダー品の製作に関しては、ここに書いてありませんが 1 億 5,000 万円で、5%ほど上昇しております。逆に市販工具の再研磨、三菱、日立などが販売した工具の研ぎ直しの再研磨に関しては 3 億 8,100 万円で、3.9%減少しております。

トータル合わせて、部門としては 1.5%の減少であったと。先ほど最初にお話しした自動旋盤用カムに関しましては、売上で前期比 35.7%減少しておりまして、1,251 万円で、53 年間やってきて、今回初めてこの部門の部分で 1,000 円ほどですけれども、年間でちょっと赤字が出ました。

ただ、先ほどお話ししたように、53 年前に当社のもともとの発祥の事業であり、カム式自動旋盤のお客様からのご注文があったので当社の現状があるということで、カム式自動旋盤自体まだ国内に 1 万台近く恐らく残っています。国内と国外ですね。このお客様から、ほとんど今、当社が独占供給しているので、当社がカムの供給をやめると、その機械が全く動かなくなるということで、今のところは赤字を他の部門でカバーしながら継続していくと考えております。

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@scriptasia.com



続きまして、次のページ。9 ページ目、財務の状況に関しましては、当社は、これを見ていただくと分かるんですけども、一番上の現預金が 68 億円ございまして、全体の 74% ということで、ちょっとうまくそこら辺が使えていないという部分が、これに端的に出てきているんですけども。

あとは今、方針としては中期経営計画でも開示しておりますけれども、なるべく株主の還元率を高めて、ですから純資産の 3% 以上は配当と自社株買いなどで株主の還元をして、自己資本をある程度圧縮しつつ、本業に特化をすることによって、事業からの収益率を高めて、資本効率の改善を目指そうということで。今、1 年目ですけども、5 年計画で、取りあえず計画を進めております。

あいにくちょっと事業のほうがかかなり、製造業の市況が、事業環境がかかなり悪化しているのが現実であって、当社は受注産業ですので、お客様の機械の稼働率が落ちると、当然それに連動して受注が下がってきてしまうので、非常に苦しい状況ではあるんですけども、その中で人件費のアップとかをしなければいけないとか、環境対策をしなければいけないなどはございますけれども、それはきちんとなしつつ、本業の次の景気が上がってくる時には、きちんとした利益を出せるように、今、注力をしているところでございます。

続きまし、10 ページ目、キャッシュ・フローに関してはご参考にしてください。これは特に特殊要因というのはございませんでした。

以上が、終わりました 2023 年 6 月期の概要でございます。

次は 11 ページ、今後の展開ということで、ちょっと先ほどお話ししましたけれども、自動旋盤用カム部門は、カム式の自動旋盤自体がもう既に製造中止になっております。ただし、カム式自動旋盤を使っているお客様は、お客様の機械自体ももう 30 年、40 年使っておりますので、減価償却が終わった償却済みの機械で、かつ先ほどカムが 4 枚、5 枚セットになっているんですけど、カムが 1 回転する間に部品が 1 個できるということですので、1 分間に換算すると多分 4 個か 5 個部品ができます。ただしあまり複雑な形状のものはできないんですけども、いろいろなものに使われる、ピンとかシャフトとかネジとか、そういったものに関しては大量に使用される部品に関しては、1 分間に 4 個、5 個できるので、コンピュータ制御の機械でやるよりもよほど早くて、かつ償却済みの機械でやっているということで、お客様のコストはかなり下がっています。

ただし、私どもが製造しているカムがないとその加工ができないということで、カムでお世話になった会社でございますので、できる限りカムの、今、人間は 2 名で、設計と製造、1 名、1 名の合計 2 名ですけども、カムの製造がないときは切削工具のほうを手伝うということで、人件費をちょっと分散して、なるべくコストを抑えて、できる限り供給していこうと。供給責任があると認識

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



しておりますので、よほどの大赤字でない限りはやっていこうということで、当面は続けていくということでございます。

続きまして、主力の一つ、コレットチャック部門です。コレットチャック部門は、当社の売上が終わった期で12億800万円です。それでも恐らくシェアは半分以上取っているはずで

小型自動旋盤におけるコレットチャック部門です。市場規模があまり大きくないです。小型自動旋盤、機械カムは機械式ですが、これはコンピュータ制御です。機構は一緒です。棒状の材料を回転させて、それに刃物を当てて削ることによって、手のひらに載るような小型の精密部品を連続で、量産で加工するというものに使われる工具ですが、市場規模自体は恐らく20億円から30億円ぐらい、当社は売上が終わった期が12億円ですので、恐らく今景気が悪い中で、シェアは半分ぐらいは取っていると思われます。

ですので、逆に市場規模が大きくなって、小型の精密部品加工の量産品に使われるので、工具の精度が出ていないと大量に不良品を作ってしまう。

ですので、使われる実際のプロの加工をするお客様は、きちんとした工具で、価格はそれなりの価格であれば安心して使える工具を要求というか、欲しているということで、その部分で当社がご評価をいただいております。

小さい市場ですが、価格というよりは、先ほど申しました品質と納期をしっかり守ることによって、供給メーカーは書いてありますが4社程度ですので、当社が一番上場会社で、他の会社は未上場ということで、規模的にでも当社が一番シェアを取っているの、この分野は当社が続いて安定的に利益が出せると考えておりますので、これは引き続き力を入れていきます。

あとは、特にお客様の加工の動きですね。お客様が受注をした仕事の納期がどんどん短くなっています。以前は1か月とかあったのが2週間になり、1週間になり、非常に急ぎのものが増えて

しますので、当社の工具がなるべく早くお手元に届かないと、お客様が受注した仕事ができないという状態に陥りますので、当社は品質はもちろんですが、当社は工程管理とか人材の育成が非常に重要になってきておまして、しっかりしたものを早く、より早く収めることを徹底することによって、今ちょっと納期がかかって受注にならない部分もございませうけれども、その辺を確実に受注に結び付けていくという形でやっていけば、十分に利益は出せ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@scriptasia.com



続きまして、主力部門のもう一つであります切削工具部門です。これはいろいろ書いてありますけれども、対象会社というのは大体 18 万、19 万社ぐらい、中小企業を含めて、大手企業も含めてそれぐらいございます。

市場規模、先ほど申しましたように、超硬のエンドミルとかドリルとか、超硬のその他の超硬工具が、1,200 億円ぐらい年間で販売の市場がございますので、その中で当社の売上が今、5 億 3,000 万円ですので、シェア的には非常に小さいですけれども、逆に言うと供給メーカーが、こちらはコレットは 4 社程度だったんですけれども、切削工具に関しては再研磨で 150 とか 200 ございます。あと、特殊切削工具のメーカーでも多分 40~50 社ございます。

こういう中で、例えばシェアを 10%、20%取るというのは非常に難しいので、市場規模が仮に 500 億円だとしても、5%取れば、2 億 5,000 万円で、ある程度、特定のお客様をつかむことによってリピートオーダーがつかめると、確保できるということで。

当社は、特に市販の切削工具の再研磨に関しましては、先ほど申しました三菱とか日立とか住友電工が製造した標準的な切削工具が切れなくなったときに再研磨しておりますけれども、この分野は再研磨用の機械が、ある程度高性能の機械があればきちんとした研磨ができますので。大手企業が新品の製造に使っている、ちょっと比較的高価な機械がございまして、それを当社は 37 台入れて、ある程度の数、大手の製造業で切削工具をたくさん使っているお客様が数を出して再研磨を出しても、きちんとした 1 週間という納期を厳守して、品質をもちろん維持しながら対応していくということで。当社の再研磨がいいということで、送ってくださるお客様に対してやっていくと考えております。

もう一方は、今一番、全ての部門で前期比マイナスだったんですけど、唯一、5%ですけれども伸びてきたのは、別注の特殊切削工具という部分であり、これは標準的な切削工具ではなくて、お客様が特定の加工で使用する、お客様仕様の一品一様の工具です。

イメージで言いますと、ここの右のほうです。これは市販の切削工具ですけれども、こちらにありますように、ちょっとあまり見掛けのないような形をしているもの、こういったものを 1 から製作をしております。

一般的には、こういう特殊なものは、大体製作するのに、大手の切削工具メーカーですと 2 カ月、3 カ月かかります。価格もものすごい、数万円という形になります。1 本では製作しないので、5 本単位にしてくださいということで、2 万円を 5 本つくれば 10 万円になってしまいますから、ある意味ではかなりコストがかかるので使用しないお客様も多いです。

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

逆に言うと、こっちの標準工具を3本、4本使って、どうにか工夫して加工するというケースもありますけれども。ただし、量産加工になった場合には、加工時間、タクトの問題で、これを3本、4本使って加工するとそれなりの時間がかかりますが、こういうもので1本、2本で同じ加工ができるのであれば、1本単価が高くても加工時間がかなり短縮されますので、量産部品の加工のお客様は大体特殊な切削工具というのは使っております。

大手に頼むと、先ほど申しましたように、2~3カ月かかって、値段が高くて、1本で買えないところを、当社の場合は1本からでもやりますし、基本的には1週間から2週間で製作します。値段も大手に比べてそんなに高くないというか、むしろ安い割安の単価で、納期が早くて、品質はもちろんきちんとしたものを納めているということで、一番当社が得意とする一品物であっても、確実な品質で納期を厳守します。

この分野は、お客様の稼働率はかなり落ちたんですけれども、今調達している工具が結構高額であったり、発注してから2~3カ月かかって困っているというお客様からかなり引き合いというか受注が入りまして、お客様の稼働率が下がった中でも、この分野だけは増えています。

ここの分野に特化して今後は強化をすることによって、営業体制の強化と、あとは工具商社は全国に2,000社から3,000社、工具を販売している商社がございますけれども、そこに当然1社に営業の人が10人から多いところで100人います。当社の現状の営業は、私と担当の常務の2名でしか営業していませんので、ここは増員していきますけれども、工具商社と連携をすることによって、私たちが取引のない、工具商社が持っているお客様に幅広く販売することによって、ここの分野を強化していこうということで、この分野に特化して引き受けていこうと思っております。

今後の展開を含めて、以上で本日の説明を終わらせていただきます。

司会：ご説明どうも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、質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この説明会は質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開の予定です。従いまして、もし匿名を希望される場合は、質問される際、氏名は名乗らないようお願い申し上げます。

それでは、ご質問いかがでございましょうか。ありがとうございます。今、マイクを持ってまいります。

オサダ [Q]：ご説明ありがとうございます。鎌倉投信のオサダと申します。24年6月期の受注の状況について教えてください。

上期が8億3,000万円の売上で、通期は18億5,000万円。下期偏重になっていますが、下期にかけて受注が戻ってくるのか、この辺りのご状況について教えていただければと思います。

林 [A]：分かりました。既にこの期は今始まっておりまして、7月、8月の半ばまで来ています。正直申し上げて、今現状、今年の4、5、6とかなり、前期の説明した23年6月期の第4クォーターはかなり落ちました。現状は、今も引き続き上昇していません。8月は若干戻ってきているところもあるんですけれども、基本的には当社の中では割と低調な状態で今スタートしています。

恐らく年末までが第2四半期で、来年3、4とございますけれども、海外の状況が今、非常に不透明な状況でございますが、中国があまりよくなって、アメリカは比較的堅調を維持しているということで非常に読みにくいんですけれども、恐らく半導体が去年の10月ぐらいから下がっていますので、それに絡む電子部品もかなり下がっています。ニュースで見ているように大手の利益が30%減、40%減ということは、その前から外注先に出ている仕事量はものすごい減っています。

実際私どものお客様は、大体95%以上が中小企業でございますので、そのお客様のところに行くと、正直言いますものすごく暇にしています。大手さんは受注が落ちてきておかしいなと思うと、外注していた仕事量を減らして自社でやればいいので、比較的遅れて減益になりますけれども、中小企業はもうかれこれ1年近くかなり悪い状態が続いて、現状まだその進行中ということなので、どこで立ち上がるかというか、底を打つか分からないんですけれども。

一応年内、1回どこかで少し折り返しが出てきて、世界的に見て中国がよくないとか、アメリカがもしかしたら来年景気後退という話もないことはないのですが、ちょっと読めないんですけれども。来年

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

は多少いろいろな環境対策であったりとか、車でいうEVであったりとか、あとは医療分野であったり、やらなければいけないとか、そういう仕事はかなりあります。その辺は多少立ち上がってくると思います。

その辺を加味して、ちょっと後期偏重、後期というか、第3、第4偏重になっておりますけれども。逆に言うと、不景気のときに、最後にお話しした別注の切削工具とかの機械ももしかしたら入れて、次の立ち上がり期にある程度スピード感を持って回復するというか、受注拡大につなげていこうかとも考えております。

今この時期、機械メーカーさんも工作機械を買ってくださいとよく言ってくるんですけども、逆に他社が買っていないみたいなので、当社は買って、ある程度手当てしようかなと思っているぐらいなので、一応観測も含めて来年回復するだろうと。それを確実に確かみたいという意思表示で、この決算の数字を出しております。

オサダ [M]：ありがとうございました。

林 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問はございますでしょうか。ご質問ございませんか。それではご質問はないようですので、これをもちまして、株式会社エーワン精密様の決算説明会を終了させていただきます。

林社長様、本日はご説明ありがとうございました。

林 [M]：どうもお忙しい中、ありがとうございました。

司会 [M]：ご参加の皆様、どうもお忙しいところ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

