



三和ホールディングス株式会社

三和ホールディングス株式会社

2023 年 3 月期 決算説明会

2023 年 5 月 16 日

イベント概要

[企業名]	三和ホールディングス株式会社
[企業 ID]	5929
[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 16 日
[ページ数]	34
[時間]	10:00 – 10:59 (合計：59 分、登壇：33 分、質疑応答：26 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 執行役員社長 高山 靖司（以下、高山） 取締役常務執行役員 経営企画部門担当 山崎 弘之（以下、山崎） 執行役員 経営企画部門 コーポレートコミュニケーション部長

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



新子 雅之（以下、新子）

[アナリスト名]*	SMBC 日興証券	川嶋 宏樹
	三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券	八木 亮
	野村證券	濱川 友吾
	大和証券	寺岡 秀明
	みずほ証券	中川 義裕

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

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



登壇

新子：皆様、おはようございます。これより、三和ホールディングス株式会社 2023 年 3 月期決算説明会を開催させていただきます。本日はご多用のところ、弊社説明会にご出席いただきましてありがとうございます。

進行役は、コーポレートコミュニケーション部の新子でございます。何とぞよろしくお願いいたします。

それでは、本日の説明者を紹介します。弊社代表取締役社長の高山でございます。

高山：よろしくお願いいたします。

新子：弊社取締役常務執行役員、経営企画部門担当の山崎でございます。

山崎：よろしくお願いいたします。

新子：以上、2 名が説明します。よろしくお願い申し上げます。

本日の予定です。この後、社長の高山より、画面に連動しておりますプレゼン資料に沿って説明させていただきます、その後に質疑応答の時間とさせていただきます。終了の時刻は 11 時を予定しております。

それでは、説明を開始いたします。高山社長、よろしくお願いいたします。

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



目次

目次

■ はじめに	
01 中期経営計画2024の進捗と最近の業績推移	04
■ 2022年度 通期（実績）	
02 決算ハイライト	06
03 売上・営業利益実績（セクター別）	07
■ 2023年度 通期（予想）	
04 決算ハイライト	09
05 売上・営業利益予想（セクター別）	10
■ 中期経営計画2024の進捗	
06 基本戦略①～⑤	12
■ 財務ハイライト	
07 主要指標	18
08 連結BSと特別損失の内訳	19
09 連結CFと株主還元	20
◆ 参考資料	
01 連結業績の概要（セクター別）	22
02 製品別受注高・売上高（国内グループ）	23
03 製品別売上高（欧米）	24
04 外部環境	25
05 主要経営指標	26
06 SVAとROICツリー	27
07 設備投資額と減価償却費	28
08 トピックス	29
09 外部評価	30

三和グループの使命・経営理念



三和グループのPDCA

PDCAにおいては、計画から実行、その後の課題評価、次につなげる改善、対策を行うことが重要です。三和グループ全従業員は、すべての業務において、現状に満足せず問題意識を持って取り組み、努力を積み重ねるというモットーを持っています。従って三和グループでは、PDCAを行動規範の一つとして位置づけています。



「予想」に関する注意

当資料に記載されている内容は、様々な前提に基づいたものであり、記載された業績予想、各施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

02

高山：早速、資料に沿ってご説明させていただきます。

本日は目次のとおり、22年の結果、23年の予想、中計の主要施策の進捗状況、そして財務についてお話し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

01 中期経営計画2024の進捗と最近の業績推移

中期経営計画2024（2022～2024年度）の進捗

- ・2022年度業績は、米国事業が好調に推移し、売上各利益ともに過去最高を更新、営業利益では中計最終年度の目標を2年前倒しで大幅に上回った。
- ・2023年度の営業利益は、減益予想となるものの、中計目標の450億円を上回り、順調に推移する見込み。
- ・中計2024は、目標数値を据え置が、基本戦略を着実に遂行し、目標を上回る着地を目指す。
- ・2022年度配当は年間配当を前年の36円から58円に22円増配。2023年度配当は年間58円を維持（予想）。（詳細は20頁参照）



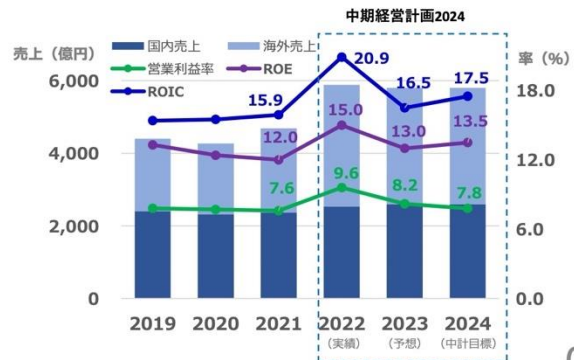
(億円)	22年度実績	22年度修正予想	23年度予想	中計2024目標
売上高	5,882	5,750	5,800	5,800
営業利益	563.1	540.0	475.0	450.0
営業利益率	9.6%	9.4%	8.2%	7.8%
SVA (注1)	269	—	200	190
ROIC (注2)	20.9%	—	16.5%	17.5%
ROE (注3)	15.0%	—	13.0%	13.5%

(注1) 加重平均資本コスト(WACC)は6%、税率33%で計算

(注2) ROIC=税引後営業利益(NOPAT)/投下資本×100

※ ROICで用いる投下資本は、現金および現金同等物、投資有価証券を除いて算定

(注3) 株主資本コストは8%を目標



04

サマリーです。まず、22年度の業績は、売上が5,882億円、営業利益が563億円と、売上、また各利益とも過去最高を更新することができました。米国事業が好調に推移しました。

これに対して、2023年度の予想です。右上の表のとおり、売上が5,800億円、営業利益が475億円で、22年度からは減益予想となります。

しかしながら、この475億円という数字は、現在進めております中計のターゲットとしている2024年の450億円を上回る水準であり、前年からは下がるわけですが、順調に推移していると考えております。

22年度は、非常に良い結果を受け、中計数字を大きく既に超えているわけですが、中計については据え置きということで、基本戦略を着実に実行して、最終的に24年度に450億円を上回る着地を目指してまいりたいと考えております。

配当については、22年度は58円と、21年度の36円から22円増配で考えており、総会に諮ってまいりたいと考えております。23年度は、22年と同額の58円を予想しております。

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@scriptsasia.com

	2021年度 実績	2022年度 実績	2022年度 修正予想	予想比 (額)	前年比 (額)	前年比 (率)	(億円、%)									
売上高	4,690	5,882 [5,459]	5,750	+132	+1,192 [+769]	+25.4 [+16.4]										
営業利益	354.9	563.1 [512.8]	540.0	+23.1	+208.2 [+157.9]	+58.7 [+44.5]										
経常利益	341.2	527.8 [482.2]	510.0	+17.8	+186.6 [+141.0]	+54.7 [+41.3]										
親会社株主に帰属 する当期純利益	228.4	330.8 [305.4]	310.0	+20.8	+102.4 [+77.0]	+44.8 [+33.7]	<table><tr><td>為替レート</td><td>2021</td><td>2022</td></tr><tr><td>1ドル</td><td>110.37</td><td>132.08</td></tr><tr><td>1ユーロ</td><td>130.34</td><td>138.52</td></tr></table>	為替レート	2021	2022	1ドル	110.37	132.08	1ユーロ	130.34	138.52
為替レート	2021	2022														
1ドル	110.37	132.08														
1ユーロ	130.34	138.52														

営業利益増減分析(連結)



【 】内は、21年度為替レート適用の数値。前年との実質対比のために表記したもの（アジア除く）。

要 約	売上、利益ともに修正予想を上回り、過去最高を記録
売上高	・連結、各セクターとも修正予想、前年を上回った。 米国を中心に売価転嫁が浸透したことに加えて、全セクターともに数量増となり、大幅な増収となった。
営業利益	・連結、各セクターとも修正予想、前年を上回った。 主材料に加え、各種部材、エネルギー等の価格上昇分に対応した売価転嫁が広く浸透し、数量効果、為替影響などにより過去最高益となった。
経常利益	・営業増益もあり修正予想、前年を上回った。
親会社株主に帰属 する当期純利益	・修正予想、前年を上回った。 特別損失は固定資産減損損失など39億円を計上。 配当は修正予想比+8円（前年比+22円）となり、年間58円。

06

まず、22年度の結果についてももう少し詳しくご説明させていただきます。

お話ししたとおり、売上それから各利益とも過去最高を記録しました。各セクターとも数量、そして販売価格それぞれが、全てのセクターでプラスであったということです。その中でも、特にアメリカの事業の販売価格の転嫁が着実に浸透したことで、売上が大きく伸びております。

営業利益については、左下のグラフをご覧になりながらお聞きください。販売価格効果が非常に大きく、もちろん原材料価格も大きく上がり、その他のコストアップも大きかったわけですが、それを上回る、吸収する販売価格の増加、売価転嫁が広く浸透したということです。加えて、数量効果、そして為替の影響もあり、営業利益は563億円という結果となりました。

経常利益、それから当期純利益についても良好な結果となりましたが、純利益については、こちらに記載のとおり、固定資産の減損損失を39億円計上したこともあり、330億円という結果となりました。

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

03 2022年度 通期（実績） 売上・営業利益実績（セクター別）

	【売上高】			【営業利益】			(億円、百万\$、百万€、%)
	21年度	22年度	前年比 (率)	21年度	22年度	前年比 (率)	
日本	2,364	2,529	+7.0	244.7 10.4	247.1 9.8	+1.0	需要が強い工場、物流倉庫向けの重量シャッターが大幅に伸長。メンテ・サービスも順調に推移し増収。材料費が予想以上に上昇したが売価転嫁に取り組み増益となった。
米州 (ODC)	1,261 1,392	1,659 2,192	+31.6 +57.5	75.9 83.8 6.0	219.9 290.5 13.3	+189.7 +246.7	原材料をはじめとする各種コスト高騰分の売価転嫁が浸透し、大幅増収。営業利益は、販売価格維持に努め、修正予想を上回る結果となった。
欧州 (NF)	658 858	761 1,055	+15.6 +22.9	30.2 39.4 4.6	30.8 42.7 4.0	+2.1 +8.5	産業用ドアが堅調に推移し大幅増収。原材料をはじめ各種コスト高騰分の売価転嫁に取り組み、増益を確保した。
アジア	77	110	+43.4	1.2 1.6	2.6 2.3	+115.6	香港や台湾が好調を維持し大幅増収増益となった。
連 結	4,690	5,882	+25.4	354.9 7.6	563.1 9.6	+58.7	

※各セクターには、相殺項目があるため、合計しても連結の数値とは一致しない
 ※欧米欄の上段は外貨建て金額を示す
 ※営業利益欄の下段は営業利益率を示す

為替レート	2021	2022
1ドル	110.37	132.08
1ユーロ	130.34	138.52

07

続いて、セクターごとにご説明させていただきます。まず、日本です。日本は非常に堅調なマーケットを背景に、売上は2,529億円と、7%伸ばすことができました。営業利益も247億円で、増益を確保しております。

特に工場、物流倉庫向けの重量シャッターが非常に大きく伸びております。メンテサービスも順調に推移しました。材料価格の伸びが、日本についてはこの22年度は予想以上に大きかったわけですが、しっかりと販売価格、売価転嫁に取り組み、それを補って増益を確保しています。

続いて、米州です。その前に、欧米については、右下に為替の数字を書いていますのでご確認ください。アメリカは、売上が2,192億円、現地通貨ベースでは1,659ミリオンで、現地通貨ベースで31%の大幅な増収となりました。営業利益もご覧のとおり、22年度は219ミリオン、円では290億円と、非常に大きな営業利益を確保することができました。

販売価格が浸透し、それからサプライチェーンの混乱等でいろいろ出荷が遅れていた分がしっかりと進んだこともあり、大幅な増収そして増益となりました。一方、原材料価格は既に値下がりに転じています。そういった背景から、販売価格については年後半にもう少し下がっていくのではない

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

かと予想していたのですが、結果、22年度については、ほとんど予想していたような販売価格の下落は起きませんでした。従いまして、修正予想以上の結果を残すことができました。

続いて、欧州です。欧州については、現地通貨ベースで15.6%の大幅増収です。しかしながら、欧州については、年後半から非常にウクライナの問題等で、ドイツをはじめとして大きく影響を受け、利益は何とか21年度からの増益を確保する水準、ほぼ同水準と、非常に後半から苦しくなってきた状況でしたが、何とか増益を確保しました。

最後にアジアは、香港それから台湾、この辺の事業が従来から堅調に推移し、売上高が110億円、営業利益も2.6億円と、小粒ではありますが、しっかりと増収増益を確保しております。

04 2023年度 通期（予想） 決算ハイライト

三和ホールディングス株式会社

	2022年度 実績	2023年度 通期予想	上期	下期	前年比 (額)	前年比 (率)	(億円、%)									
売上高	5,882	5,800 [5,868]	2,740	3,060	△82 [△14]	△1.4 [△0.2]										
営業利益	563.1	475.0 [480.9]	185.0	290.0	△88.1 [△82.2]	△15.6 [△14.6]										
経常利益	527.8	465.0 [470.5]	185.0	280.0	△62.8 [△57.3]	△11.9 [△10.8]										
親会社株主に帰属 する当期純利益	330.8	318.0 [322.2]	125.0	193.0	△12.8 [△8.6]	△3.9 [△2.6]	<table><tr><td>為替レート</td><td>2022</td><td>2023予想</td></tr><tr><td>1ドル</td><td>132.08</td><td>128.00</td></tr><tr><td>1ユーロ</td><td>138.52</td><td>138.00</td></tr></table>	為替レート	2022	2023予想	1ドル	132.08	128.00	1ユーロ	138.52	138.00
為替レート	2022	2023予想														
1ドル	132.08	128.00														
1ユーロ	138.52	138.00														

営業利益増減分析【連結】

【】内は、22年度為替レート適用の数値。前年との実質対比のために表記したものを（アジア除く）。



要 約	前年からは減益となるものの、中計目標を超える利益を見込む。
売 上 高	・ほぼ前年並みの売上予想 米州は売価軟化の可能性を織り込み減収を予想するが、数量効果や新規連結効果もあり、日本・欧州・アジアは増収予想。
営 業 利 益	・前年からは減益も中計目標は超える予想 数量増や原材料下落効果を見込むが、米州の売価軟化の可能性を織り込み、減益予想。ただし日本・欧州・アジアは増益を見込む。
経 常 利 益	・営業減益の影響により経常減益予想 持分法適用会社は業績回復を見込む。
親会社株主に帰属 する当期純利益	・特別損失が前年比34億円減少し、微減益予想。

09

続いて、23年度の予想についてご説明します。まず、売上高については5,800億円で、22年度から微減収、ほぼ横ばいという数字です。一方、営業利益については475億円で、前年からは減益という予想になりますが、冒頭もお話ししたとおり、しっかりと中計のターゲットは超えるような水準です。

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@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

売上については、こちらにも書いていますとおり、日本、欧州、アジアは増収予想ですが、アメリカの、何とんでも販売価格の軟化で大きな金額を見込んでおるので、アメリカの売上が大きく下がります。

営業利益については、左下のグラフをご覧ください。原材料価格は、欧米を中心に下落ということで、約 50 億円の増益要因となります。しかしながら、それ以上に販売価格の下落、軟化が進むだろうということで、結果、営業利益は連結で 475 億円です。ただし、利益についてはアメリカ以外の、日本、欧州、アジアは増益を見込んでおります。

経常利益、当期純利益については記載のとおりです。23 年度については、22 年度にあったような大きな特損は見込んでおりません。

05 売上・営業利益予想（セクター別）

2023年度 通期（予想）

三和ホールディングス株式会社

	【売上高】			【営業利益】			（億円、百万\$、百万€、%）
	22年度	23年度	前年比 （率）	22年度	23年度	前年比 （率）	
日本	2,529	2,597	+2.7	247.1 9.8	258.0 9.9	+4.4	大型都市開発や工場建設による数量増が期待でき増収を見込む。営業利益はコストアップが継続するが、売価転嫁等に引き続き取り組み、増益を見込む。
米州（ODC）	1,659 2,192	1,573 2,013	△5.2 △8.1	219.9 290.5 13.3	140.0 179.2 8.9	△36.3 △38.3	住宅市場減速の影響を非住宅でカバーすることで数量増を見込むが、売価軟化の可能性を織り込み減収・減益となる予想。
欧州（NF）	761 1,055	775 1,070	+1.8 +1.4	30.8 42.7 4.0	35.0 48.3 4.5	+13.6 +13.2	厳しい市場環境の中、非住宅を中心に受注確保に努め増収の予想。営業利益はコストアップが大きいものの売価転嫁効果により増益を予想。
アジア	110	153	+39.4	2.6 2.3	5.0 3.3	+93.5	新規連結（三和NF常熟、AUB等）の数量増もあり、大幅増収増益を見込む。
連 結	5,882	5,800	△1.4	563.1 9.6	475.0 8.2	△15.6	

※各セクターには、相殺項目があるため、合計しても連結の数値とは一致しない
 ※欧米欄の上段は外貨建て金額を示す
 ※営業利益欄の下段は営業利益率を示す

為替レート	2022	2023予想
1ドル	132.08	128.00
1ユーロ	138.52	138.00

10

セクターごとに見てまいります。まず、日本は売上が 2,597 億円、2.7%の伸びです。営業利益が 258 億円で、引き続き堅実に伸ばしていくという予想を立てております。

工場、物流倉庫は引き続き高水準で続くわけですが、特にこの 23 年度以降は大型の都市開発、こういったものが順次着工、竣工し、ドア等の数量増が期待できます。

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

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

営業利益についても、鋼材価格は高止まりしますが、それ以外のいろいろなコストが上昇しています。ですが、しっかりと販売価格の転嫁に取り組むことで増益を見込んでおります。

続いて、米州です。欧米については、また右下に為替レート的前提の記載がありますのでご参照ください。アメリカについては、現地通貨ベースで 1,573 ミリオンと、5.2%の売上ダウンです。再三申し上げているとおり、販売価格の軟化を相当見込んでおり、売上が減るということです。

また、実際の需要面です。住宅市場については既に減速が始まっておるわけですが、一方で非住宅は好調で、数量面では住宅の減少を非住宅でカバーし、販売価格の下落を除いた数量面では、アメリカはプラスで見ております。しかしながら、販売価格の影響が大きく、売上が落ち、また営業利益についても 140 ミリオンで、前年からは大きく落ちる予想です。

続いて、欧州です。欧州は引き続き厳しい環境が続くと見ておりますが、何とか増収、そして増益を確保してまいりたいと考えております。

特に、主力のドイツ等の環境が悪いわけです。また、住宅、非住宅でいいますと、住宅セクターの環境が厳しいのですが、非住宅あるいはフランスを中心とした南欧など、比較的景気の悪化がましなエリアでしっかりと施策を展開することで、売上を確保していきたいと考えております。フランスはオリンピック等もあり、そういったことも含めて何とかやっていきたいと考えております。

アジアについても、新規連結の効果、三和 NF 常熟、そして香港の AUB の 2 社が 23 年度から新たに連結対象に加わることで、大幅な増収増益を予想しております。

以上が、23 年度の各セクターの予想となります。

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

基本戦略① 日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大

顧客ニーズに的確かつ迅速に対応し、サービス事業を含めたコア事業の拡大、事業強化を図る



1 シャッター事業・ドア事業のシェア拡大

- ・日:基幹商品は工場、物流倉庫など堅調に推移
戦略商品は差別化を推進し、シェア拡大を図る
- ・米:品揃え強化により大規模開発物件向けの商業用ドア拡販に注力
- ・欧:ドイツ、フランスなど旺盛な非住宅プロジェクトに注力



2 サービス事業の拡大

- ・日:一般修理、定期メンテ、法定検査ともに堅調に推移
- ・米:歩行者アクセス（自動ドア）のサービス事業強化を推進
- ・欧:Manuregion社（フランス）の買収効果もあり堅調に推移

	2022年(実績)	2023年(予想)	中計2024年 (目標)
連結サービス売上高	742億円	795億円	760億円



3 M&Aを活用した事業強化と領域拡大

- ・2022年8月、アジアで初となるM&Aとして香港AUB社を買収
- ・2023年1月、米州でDoor Controlを買収

12

続いて、中計で定めた、主要施策の進捗について簡単にご説明します。中計では、五つの基本戦略を掲げております。

まず一つ目は、日・米・欧のコア事業の強化、領域拡大です。記載のとおり、まず日本については、シャッターそれからドアといった基幹商品が非常に堅調です。工場、物流倉庫向けの重量シャッターは、22年度は過去最大の出荷量をこなすことができました。そしてまた、23年以降は恐らく過去最大になろうと思います、ドア、こういったものの仕事、需要が潤沢にあるということで、これらをしっかり取り込んでまいりたいです。

一方で、間仕切り等の戦略商品については、やや思うようにいっていない部分もあります。これについても、しっかりと差別化を推進して、シェアの拡大を図ってまいりたいと考えております。

欧米については、共通しているのは住宅市場が弱いことですが、非住宅の分野でしっかりとこの住宅の減速をカバーしていく施策について、商品面あるいは販売政策面で対策を打ってまいります。

2点目は、サービス事業の拡大です。こちらは、日本を中心に堅調な推移を見せております。22年度で742億円という金額ですが、23年には795億円という水準を目指してまいります。今期、アメリカで自動ドアのサービス事業のM&Aも行っております。欧州も堅調です。

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@scriptsasia.com

3 番目、M&A です。22 年度については記載のとおり、アメリカのドアコントロール、そしてアジアでは香港の AUB の 2 件の M&A を実施しました。ただ、この 2 件だけですし、少しサイズとしては小粒でして、引き続き中計で掲げた戦略に基づいて、積極的な M&A を展開してまいりたいと考えております。

06 基本戦略②アジア事業の成長力強化

中期経営計画2024の進捗

三和ホールディングス株式会社

生産・販売体制を再構築しシェア獲得、日米欧に次ぐ第4の柱への基盤構築

三和NF常熟と香港AUB社を新規連結
2021年度より黒字化、2024年に向けて順調に拡大

(億円)	22年 実績	23年 予想	中計2024年 目標
売上高	110	153	160
営業利益	2.6	5.0	8.0



1 設備増強による生産能力の大幅アップ

- ・ 三和NF常熟を新規連結し、ヒンジドア事業のさらなる拡大を図る
- ・ 主要工場の生産設備刷新による生産性向上（ベトナム、インドネシア）



2 販売体制の見直しと多品種化への対応

- ・ 香港AUB社を新規連結し、シナジーによる販売力強化を推進
- ・ アジア各国での防火、遮熱市場の攻略による売上拡大



3 事業体制の基盤強化

- ・ 三和上海による事業管理強化（管理機能に加え、調達機能も集約）
- ・ 各地域に最適なERPシステムの導入開始

13

続いて、基本戦略の2です。アジア事業の成長力強化です。こちらは、何といたっても三和NF常熟、このドアの工場が今年度はフル稼働ということで新規の連結対象にもなってまいります。これをしっかりと軌道に乗せていくことが、最優先の課題です。

2点目に、記載のとおり、香港のAUB社は既存の香港の会社との、非常にシナジーが期待できるということで、これを推進してまいりたいと思います。

23年は、アジアで営業利益5億円を予想しております。中計の目標に向けて着実に拡大してまいりたいと考えております。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

基本戦略③防災・環境対応製品の拡充と製品・サービスのスマート化推進

気候変動やデジタル化などで変化する社会のニーズに応える防災・環境対応製品の品揃え強化と製品・サービスのスマート化を推進する。

1 防災・環境対応商品の拡充

(億円)	2022年 (実績)	2023年 (予想)	中計2024年 (目標)
防災商品	675 (11.5)	717 (12.4)	810 (14.0)
気候変動(適応)対応商品	166 (2.8)	173 (3.0)	180 (3.2)
気候変動(緩和)対応商品	869 (14.8)	910 (15.7)	960 (16.6)
防災・環境対応商品の 売上高	1,710 (29.1)	1,800 (31.0)	1,950 (33.7)

()は連結売上高構成比

2 製品・サービスのスマート化を推進

- ・窓シャッターとHomelinkの連携
- ・ガレージ用スマートフォン操作システムRemoSmaの導入



14

基本戦略の3点目です。防災・環境対応製品の拡充と製品・サービスのスマート化推進です。これについては、22年度の防災・環境対応製品の売上が1,710億円で、全体の29.1%、3割弱という水準まで拡大しております。23年度は、3割を超える水準、24年度には3分の1以上という目標を掲げて、こういった商品群の販売に努めてまいります。

防災商品は当社にとっては従来、主力の商品ですが、それに加えて、気候変動に適応した商品であるウォーターガード等、それから気候変動を緩和する商品、これは断熱や高速といった商品になりますが、これらについてしっかりと商品開発に取り組んでまいりたいと思います。

また、製品・サービスのスマート化も、しっかりとニーズに対応した商品開発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@scriptsasias.com

基本戦略④デジタル化とものづくり革新

業務プロセスのデジタル化推進、生産能力拡大と省力化投資の推進

1

デジタル化の推進

- ・日本：製造、物流、施工などのシステム連携による生産性の改善
：取付工事請負契約システム（EDI）の推進
- ・米州：ERP導入済拠点での効率改善、および導入拠点の拡大
- ・欧州：販社へのERP導入など各プロセスのデジタル化は順調に進捗
- ・アジア：ERPによる業務プロセス改善の推進（香港、華東、ベトナム）

2

ものづくり革新

- ・日本：SD供給体制強化のための人員スキルアップ
：遮音試験棟の新設による差別化商品の推進
- ・米州：ガレージドア、商業用ドアの生産ライン自動化推進
：製品ラインアップの最適化（商業用非断熱ドア、ガレージドア用パネル等）
- ・欧州：ドックレベラー工場（ポーランド）の建屋を増設し、6月より増産
：ドア工場（イタリア）の増設
- ・アジア：三和NF常熟の本格稼働（6月）、設備刷新による生産能力拡大

設備投資額の推移

（億円）	22年 実績	23年 予想	中計 2024 3か年 合計
IT投資	18	26	120
設備投資	82	133	340
投資額	100	159	460

15

基本戦略の4です。こちらは、デジタル化とものづくり革新です。しっかりと、IT投資あるいは生産設備への投資を行って、能力の拡大あるいは省力化を進めていこうということです。

22年度は、右側の表にありますとおり、100億円の投資を実行しました。少し予想よりは低い水準となってしまったわけですが、23年度は159億円と、引き続きこういった積極的な投資も行てまいりたいと思います。日本、米州、欧州、アジア、それぞれでシステム投資を進めてまいります。

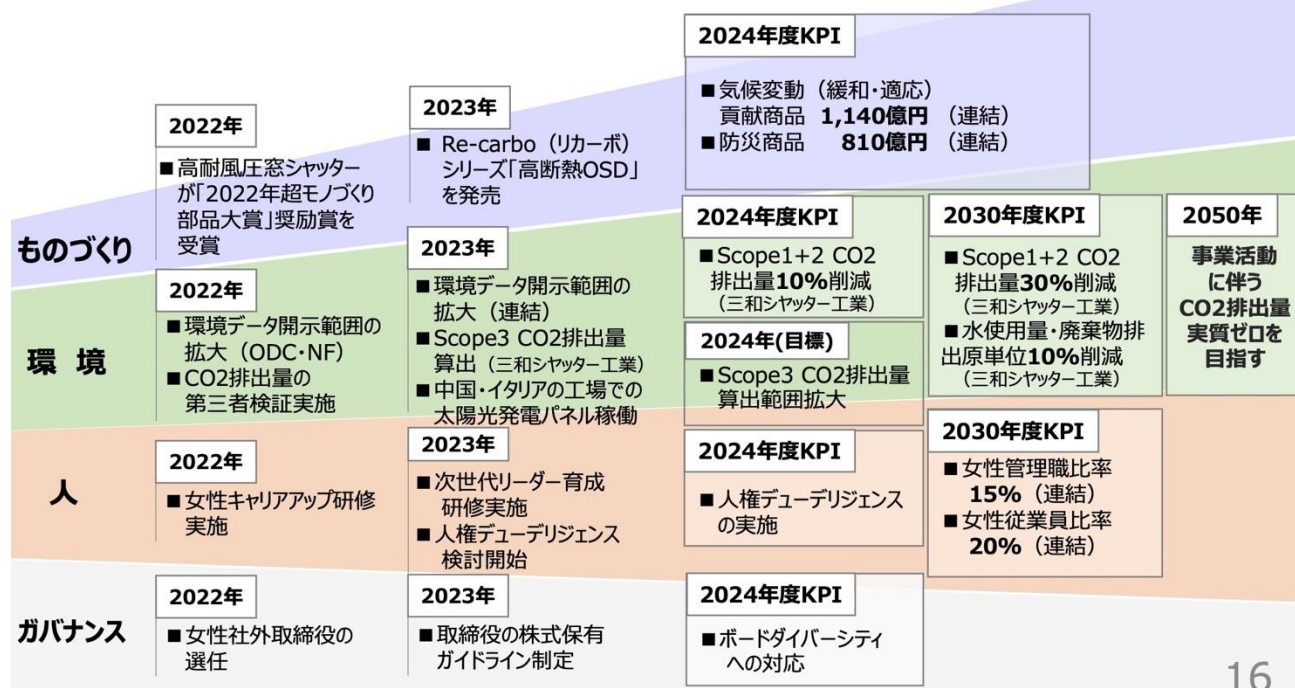
それから、生産設備については、特に日本ではドアの供給体制の強化にかねてから取り組んでおります。いよいよそういったものが本格化してまいりますので、しっかりとSD、LDを含めてドアの供給体制を強化してまいります。また、アメリカでは、しっかりと自動化投資を行うとともに、生産ラインナップの最適化にも取り組んでまいります。欧州では、産業用ドア等を中心に、産業製品的能力増強に取り組んでまいります。

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

基本戦略⑤ サステナビリティ経営の推進

“サステナブルで住み続けられるまちの実現”へ向けて、KPIを設定し、推進中。



16

続いて、基本戦略の5です。サステナビリティ経営の推進です。三和グループでは、ものづくり、環境、人、そしてガバナンスと、それぞれの主要項目に対し、右側に記載のようなKPIを定めて、いろいろな施策に取り組んでおります。

22年度は、環境面では、CO2排出量の第三者検証実施などをいたしました。また、女性の社外取締役の選任等を行っております。

23年度については、このものづくりのところで、先ほども少し触れたように、気候変動を緩和する商品ということで、国内でリカーボシリーズという商品群で、こういった製品を順次拡大してまいりたいと考えております。

また、環境面では、従来まだ国内の三和シャッターを中心にしか、この環境データの開示はできていないのですが、当社はグローバルに展開する企業ですので、欧米、アジアについてもしっかりと実績の把握、あるいは目標の設定に取り組んでまいりたいです。

一方で、国内については、さらに先行してCO2排出量、Scope3の算出などにも取り組んで、そういった実績を図るとともに、こういったものをお客さんにしっかりと提案していくことを進めてまいりたいと考えております。また、中国、イタリア等で太陽光パネルの稼働も予定しております。

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

こういった取り組みをしっかりとやってまいりたいと考えております。以上が、基本戦略の説明です。

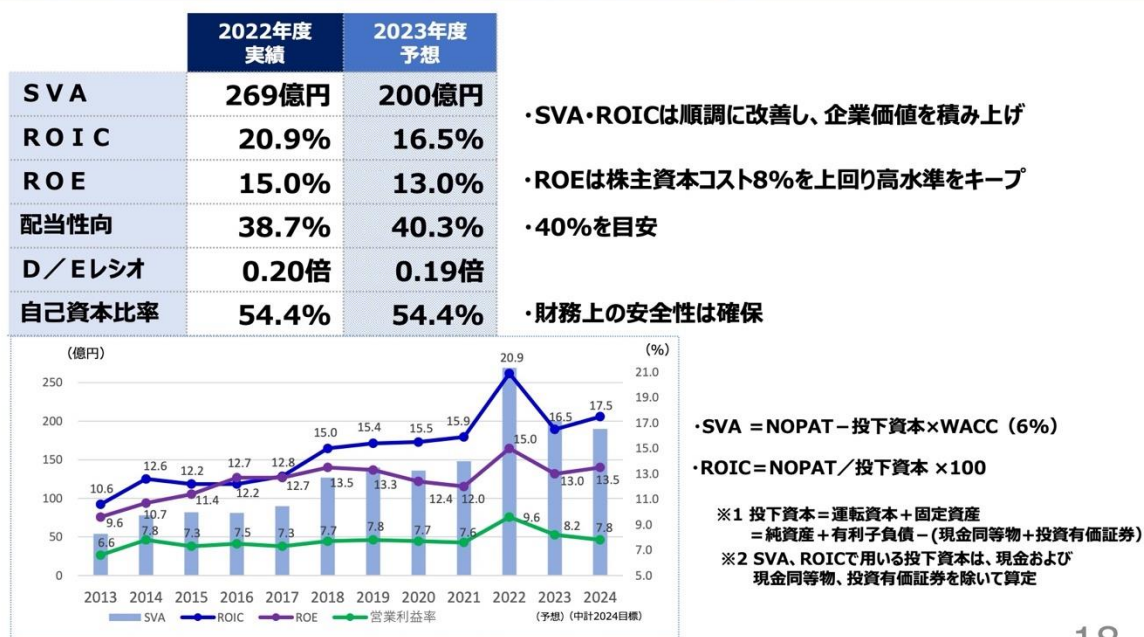
07

財務ハイライト

主要指標

三和ホールディングス株式会社

2022年度のSVA、ROIC、ROEは過去最高
2023年度は前年比マイナスだが、中計目標に向けて順調な進捗



18

最後に、財務について簡単に触れさせていただきます。

22年度は、非常に営業利益が堅調に推移したわけですが、それに伴い、下のグラフにもありますとおり、SVA、ROICあるいはROEといった指標も、22年度は非常に良い数字となりました。しっかりと企業価値を積み上げることができていると考えております。

23年度も、これは利益との関係で水準自体は下がりますが、しっかりと巡航速度に沿った形で進めてまいりたいと考えております。

また、D/Eレシオ、それから自己資本比率等は記載のとおりです。財務の安全性と経営の効率性、この両方のバランスをしっかりと取りながら進んでまいりたいと考えております。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

(億円、%)

連結BS	21年度 実績	比率	22年度 実績	比率	前年 増減額
流動資産	2,374	61.5	2,854	64.5	+480
現金・現金同等物	613	15.9	711	16.1	+98
売掛金、在庫	1,727	44.7	2,086	47.2	+359
固定資産	1,487	38.5	1,568	35.5	+81
投資有価証券	226	5.9	251	5.7	+25
総資産	3,862	100.0	4,422	100.0	+560
有利子負債	477	12.4	492	11.1	+15
その他負債	1,352	35.0	1,506	34.1	+154
純資産	2,033	52.6	2,423	54.8	+390

・大幅増収により売掛金増加、23年度は回転率の改善により運転資金の圧縮を見込む。

・有利子負債は22年度若干の増加、23年度もほぼ横ばいの見通し。

・大幅増益と為替影響により純資産が増加し、D/Eレシオも0.20に低下。23年度もほぼ横ばいの見通し。

(億円)

特別損益の内訳	21年度 実績	22年度 実績	23年度 予想
固定資産処分損、売却	3.2	0.8	1.0
事業再構築費用	1.6	3.7	4.0
固定資産減損損失	-	34.5	-
特別損失合計	4.8	39.0	5.0

特別損失について

・22年度の固定資産減損損失は一過性であり、23年度は事業再構築費用など5億円程度に留まる見込み

19

続いて、BS それから特別損失の内訳です。BS については、総資産が560億円増えておるわけですが、これは売上が大幅に増えたことに伴います売掛金、それから在庫の増加が主要因です。23年度は、こちらもしっかりと回転率を改善するなど気をつけて、運転資金の圧縮を図ってまいります。

有利子負債については、23年度はほぼ横ばいという見通しを立てております。それから、特別損失については、22年度はご覧のとおり39億円を計上しましたが、23年については事業再構築費用など5億円程度と見ております。

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

(億円)

連結CF	21年度 実績	22年度 実績	前年 増減額
税金等調整前当期純利益	337	490	+153
減価償却費／のれん償却費	129	147	+18
法人税等支払額	△112	△156	△44
運転資本	△141	△215	△74
その他	△6	78	+84
営業活動CF	205	344	+139
投資活動CF	△213	△159	+54
FCF（営業＋投資）	△8	184	+192
財務活動CF	△273	△98	+175
現金及び現金同等物期末残高	613	711	+98

・増益および減価償却費増加により営業CFが増加、23年度においても必要運転資金の圧縮による営業CFの増加を見込む。

・22年度の財務CFの増加は前年の社債償還によるもの。

株主還元

配当金の推移



・配当性向：35%目安⇒40%目安へ引上げ（2022年度より）

・配当金額

22年度：58円（上期25円、期末33円）

23年度：58円予想（上期29円、期末29円）

・自社株取得：成長投資と手元資金を考慮し、機動的に実施

・中計期間の配当および自社株取得合計で540億円を目標とする

20

キャッシュフローと株主還元です。22年度については、この利益の大幅な増益、それから減価償却費の増加により、営業キャッシュフローが増加しました。23年度についても、運転資金の圧縮等でしっかりと営業キャッシュフローは増加を見込んでおります。

それから、株主還元です。22年度は大幅な増配ということで、58円の配当となります。22年度から配当性向を40%に引き上げたことと、堅調な業績を受け、58円とさせていただきます。

23年度については減益予想となりますが、配当についてはこの58円を維持と予想しております。

当然、配当は重要ですが、一方で自社株の取得についても、成長投資と手元資金のバランスをしっかりと図りながら、機動的に実施してまいりたいと考えております。

私からの説明は以上となります。

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

	2021年度						2022年度						2023年度(予想)					
	上期			通期			上期			通期			上期			通期		
	利益率	増減率		利益率	増減率		利益率	増減率	修正予想	利益率	増減率		利益率	増減率		利益率	増減率	
売上高	216,500		(13.4)	468,956		(9.8)	268,179		(23.9)	575,000		(545,905)	274,000		(270,327)	580,000		(588,821)
〔前年為替適用〕							[253,445]		[17.1]			[18.4]						[Δ0.2]
日本	106,823		(5.4)	236,376		(2.7)	112,371		(5.2)	247,775		(252,877)	120,430		(7.0)	259,727		(2.7)
米州(ODC)	64,598		(19.9)	139,168		(18.7)	100,265		(55.2)	213,840		(219,177)	95,616		(Δ4.6)	201,344		(Δ8.1)
欧州(NF)	41,818		(29.8)	85,824		(18.9)	51,590		(23.4)	103,500		(105,457)	52,164		(1.1)	106,950		(1.4)
アジア	3,279		(13.8)	7,675		(16.3)	4,040		(22.9)	10,017		(11,009)	6,396		(58.3)	15,343		(39.4)
営業利益	14,356	6.6	(49.9)	35,487	7.6	(7.3)	21,494	8.0	(49.7)	54,000	56,307	9.6	18,500	6.8	(Δ13.9)	47,500	8.2	(Δ15.8)
〔前年為替適用〕							[19,909]		[38.7]		[51,280]		[44.5]		[Δ15.3]			[Δ14.6]
日本	9,425	8.8	(23.5)	24,472	10.4	(5.0)	8,493	7.6	(Δ9.9)	24,470	24,707	9.8	8,614	7.2	(1.4)	25,800	9.9	(4.4)
米州(ODC)	3,210	5.0	(48.9)	8,378	6.0	(8.3)	11,719	11.7	(265.0)	27,574	29,049	13.3	9,152	9.6	(Δ21.9)	17,920	8.9	(Δ38.3)
欧州(NF)	2,288	5.5	(+)	3,935	4.6	(27.3)	2,079	4.0	(Δ9.1)	4,195	4,268	4.0	1,794	3.4	(Δ13.7)	4,830	4.5	(13.2)
アジア	76	2.3	(124.5)	119	1.6	(+)	107	2.6	(41.0)	300	258	2.3	33	0.5	(Δ68.5)	500	3.3	(93.5)
経常利益	13,927	6.4	(53.6)	34,122	7.3	(6.2)	19,852	7.4	(42.5)	51,000	52,780	9.0	18,500	6.8	(Δ6.8)	46,500	8.0	(Δ11.9)
〔前年為替適用〕							[18,481]		[32.7]		[48,219]		[41.3]		[Δ12.33]			[Δ10.8]
日本	9,584	9.0	(22.6)	24,791	10.5	(5.0)	8,675	7.7	(Δ9.5)	24,750	25,008	9.9	8,956	7.4	(3.2)	26,376	10.2	(5.5)
米州(ODC)	2,819	4.4	(49.1)	6,938	5.0	(Δ5.4)	10,116	10.1	(258.8)	25,168	26,441	12.1	8,627	9.0	(Δ14.7)	16,870	8.4	(Δ36.2)
欧州(NF)	2,267	5.4	(+)	3,897	4.5	(41.9)	1,886	3.7	(Δ16.8)	3,615	3,641	3.5	1,559	3.0	(Δ17.3)	4,305	4.0	(18.2)
アジア	60	1.8	(208.2)	114	1.5	(+)	93	2.3	(54.5)	241	311	2.8	2	0.0	(Δ97.6)	438	2.9	(41.0)
持分法適用会社投資損益	Δ220		(-)	Δ218		(+)	Δ264		(-)	Δ660	Δ629	(-)	33		(+)	41		(+)
親会社株主に帰属する当期純利益	9,135	4.2	(57.3)	22,842	4.9	(7.5)	13,487	5.0	(47.6)	31,000	33,084	5.6	12,500	4.6	(Δ7.3)	31,800	5.5	(Δ3.9)
〔前年為替適用〕							[12,466]		[36.5]		[30,537]		[33.7]		[Δ12.302]			[Δ2.6]
日本	6,311	5.9	(22.2)	16,803	7.1	(3.7)	5,742	5.1	(Δ9.0)	16,676	17,366	6.9	5,912	4.9	(2.9)	17,950	6.9	(3.4)
米州(ODC)	2,097	3.2	(52.9)	5,378	3.9	(134.8)	7,570	7.5	(260.9)	13,341	14,729	6.7	6,464	6.8	(Δ14.6)	12,672	6.3	(Δ14.0)
欧州(NF)	1,726	4.1	(+)	2,704	3.2	(73.7)	1,273	2.5	(Δ26.2)	2,130	2,133	2.0	1,062	2.0	(Δ16.6)	2,994	2.8	(40.4)
アジア	36	1.1	(+)	38	0.5	(+)	42	1.0	(17.2)	175	164	1.5	Δ22	Δ0.3	(-)	335	2.2	(104.5)
持分法適用会社投資損益	Δ220		(-)	Δ218		(+)	Δ264		(-)	Δ660	Δ629	(-)	33		(+)	41		(+)

	2021年度						2022年度						2023年度(予想)					
	上期			通期			上期			通期			上期			通期		
	利益率	増減率		利益率	増減率		利益率	増減率	修正予想	利益率	増減率		利益率	増減率		利益率	増減率	
米州(ODC)	\$595,649		(19.7)	\$1,260,923		(14.5)	\$805,218		(35.2)	\$1,620,000		\$1,659,428	\$747,000		(Δ7.2)	\$1,573,000		(Δ5.2)
欧州(NF)	€320,544		(18.8)	€658,463		(11.3)	€381,696		(19.1)	€750,000		€761,314	€378,000		(Δ1.0)	€775,000		(1.8)
米州(ODC)	\$29,603	5.0	(48.6)	\$75,910	6.0	(4.5)	\$94,114	11.7	(217.9)	\$208,900	\$219,938	13.3	\$17,500	9.6	(Δ24.0)	\$140,000	8.9	(Δ36.3)
欧州(NF)	€17,543	5.5	(+)	€30,193	4.6	(19.1)	€15,385	4.0	(Δ12.3)	€30,400	€30,815	4.0	€13,000	3.4	(Δ15.5)	€35,000	4.5	(13.6)

為替レート	2021年度	2022年度	2023年度(予想)
USドル	108.45	110.37	124.52
ユーロ	130.46	130.34	135.16
			138.52
			138.00

1. 2022年度の〔〕内は、前年為替換算レート（USD・ユーロ）を適用した数値を示す。
2. 数値は切り捨て。（）内は前年同期増減率、（+）は前年比増加、（-）は前年比減少。
3. 在外子会社等にかかる為替換算レートは期中平均レートを使用。
4. 三和ホールディングス及び連結親会社が表示されていないため、合計とは一致しない。

22 ページ目以降は、参考資料です。22 ページが、セクターごとの業績です。

(百万円・%)

	2022年度										2023年度										
	上 期			下 期			通 期				上 期 (予想)			下 期 (予想)			通 期 (予想)				
	受注高	売上高	構成比	受注高	売上高	構成比	受注高	構成比	売上高	構成比	受注高	売上高	構成比	受注高	売上高	構成比	受注高	構成比	売上高	構成比	
軽 量 シャ ッ タ ー	(3.8) 12,879	(3.8) 12,599	11.2	(2.4) 12,733	(3.5) 13,076	9.3	(3.1) 25,613	9.9	(3.7) 25,675	10.2	(2.3) 13,181	(3.4) 13,027	10.8	(6.0) 13,492	(4.7) 13,691	9.8	(4.1) 26,673	(4.1) 26,718	9.8	(4.1) 26,718	10.3
重 量 シャ ッ タ ー	(14.9) 17,022	(13.2) 15,757	14.0	(1.8) 16,555	(20.7) 18,629	13.3	(8.0) 33,577	13.0	(17.2) 34,386	13.6	(△1.0) 16,849	(△1.3) 15,547	12.9	(4.2) 17,248	(△11.9) 16,416	11.8	(1.5) 34,098	(△7.0) 31,963	12.5	(△7.0) 31,963	12.3
OSD	(3.6) 3,082	(0.9) 2,621	2.3	(11.2) 3,017	(20.2) 3,428	2.4	(7.2) 6,099	2.4	(11.0) 6,049	2.4	(3.6) 3,193	(△0.5) 2,609	2.2	(△1.7) 2,966	(△2.8) 3,331	2.4	(1.0) 6,159	(△1.8) 5,940	2.3	(△1.8) 5,940	2.3
シャッター・防水 関連商品	(△3.7) 7,890	(△0.8) 7,034	6.3	(△3.3) 8,290	(△10.4) 8,345	5.9	(△3.5) 16,180	6.3	(△6.3) 15,380	6.1	(7.5) 8,483	(4.5) 7,350	6.1	(4.7) 8,682	(5.6) 8,814	6.3	(6.1) 17,166	(5.1) 16,164	6.3	(6.1) 16,164	6.2
ビル・マンションドア	(11.0) 30,366	(9.5) 25,624	22.8	(6.7) 33,479	(11.6) 34,731	24.7	(8.7) 63,846	24.7	(10.7) 60,356	23.9	(2.5) 31,141	(16.0) 29,735	24.7	(3.6) 34,677	(△0.9) 34,415	24.7	(3.1) 65,818	(6.3) 64,150	24.1	(6.3) 64,150	24.7
住 宅 ド ア	(12.6) 1,822	(14.1) 1,794	1.6	(11.6) 1,969	(10.3) 1,965	1.4	(12.1) 3,791	1.5	(12.1) 3,760	1.5	(4.5) 1,904	(5.5) 1,893	1.6	(1.5) 2,000	(1.7) 2,000	1.4	(3.0) 3,904	(3.6) 3,893	1.4	(3.6) 3,893	1.5
窓 製 品	(△2.0) 4,403	(△1.3) 4,355	3.9	(1.1) 4,517	(△0.4) 4,523	3.2	(△0.5) 8,921	3.4	(△0.8) 8,879	3.5	(3.8) 4,571	(5.3) 4,588	3.8	(4.8) 4,736	(2.9) 4,653	3.3	(4.3) 9,307	(4.1) 9,242	3.4	(4.1) 9,242	3.6
エクステリア製品	(11.5) 1,947	(6.2) 1,835	1.6	(△5.5) 1,688	(△5.7) 1,791	1.3	(2.9) 3,636	1.4	(△0.0) 3,626	1.4	(3.0) 2,006	(2.8) 1,885	1.6	(△2.6) 1,645	(△7.4) 1,659	1.2	(0.4) 3,652	(△2.3) 3,544	1.3	(△2.3) 3,544	1.4
開 仕 切 製 品	(△0.3) 7,430	(△9.9) 5,461	4.9	(13.1) 7,826	(8.7) 9,439	6.7	(6.2) 15,257	5.9	(1.1) 14,900	5.9	(7.2) 7,962	(13.3) 6,185	5.1	(13.8) 8,905	(△3.4) 9,119	6.5	(10.6) 16,867	(2.7) 15,304	6.2	(2.7) 15,304	5.9
ス テ ン レ ス 製 品	(2.7) 7,047	(8.4) 6,284	5.6	(19.3) 9,249	(12.3) 8,744	6.2	(11.5) 16,296	6.3	(10.6) 15,029	5.9	(39.4) 9,826	(6.6) 6,699	5.6	(△3.5) 8,926	(△7.2) 8,113	5.8	(15.1) 18,753	(△1.4) 14,812	6.9	(△1.4) 14,812	5.7
フ ロ ン ト 製 品	(6.2) 7,169	(3.7) 6,344	5.6	(1.2) 6,951	(4.2) 7,505	5.3	(3.7) 14,120	5.5	(4.0) 13,849	5.5	(9.3) 7,838	(6.7) 6,767	5.6	(13.4) 7,881	(7.3) 8,049	5.8	(11.3) 15,720	(7.0) 14,816	5.8	(7.0) 14,816	5.7
自動ドアエンジン	(3.3) 1,176	(6.5) 1,117	1.0	(△5.4) 1,168	(△3.7) 1,190	0.8	(△1.3) 2,345	0.9	(1.0) 2,307	0.9	(5.1) 1,236	(△1.3) 1,103	0.9	(3.9) 1,214	(△1.3) 1,175	0.8	(4.5) 2,451	(△1.3) 2,278	0.9	(△1.3) 2,278	0.9
メンテ・サービス	(8.4) 23,354	(4.8) 20,555	18.3	(8.6) 23,279	(9.2) 25,895	18.4	(8.5) 46,634	18.0	(7.2) 46,451	18.4	(6.4) 24,618	(6.9) 21,966	18.2	(8.8) 25,329	(3.3) 26,749	19.2	(7.1) 49,948	(4.9) 48,715	18.3	(4.9) 48,715	18.8
そ の 他	(△9.3) 996	(△25.7) 986	0.9	(35.3) 1,412	(△9.1) 1,241	0.9	(12.5) 2,408	0.9	(△17.2) 2,227	0.9	(2.0) 1,016	(8.7) 1,071	0.9	(△20.9) 1,116	(△10.5) 1,110	0.8	(△11.4) 2,133	(△2.0) 2,182	0.8	(△2.0) 2,182	0.8
合 計	(6.9) 126,590	(5.2) 112,371	100.0	(6.0) 132,140	(8.5) 140,506	100.0	(6.4) 258,730	100.0	(7.0) 252,877	100.0	(5.7) 133,830	(7.2) 120,430	100.0	(5.1) 138,823	(△0.9) 139,296	100.0	(5.4) 272,653	(2.7) 259,727	100.0	(2.7) 259,727	100.0
	22年9月末手持残高			23年3月末手持残高			3月末手持残高 前年同期増減額				23年9月末手持残高 (予予想)			24年3月末手持残高 (予想)			3月末手持残高 前年同期増減額				
手 持 残 高	117,404			109,200			6,639				122,599			122,126			12,926				

1. ()内は、前年増減率を示す。 2. 手持残高は、未発注・未仕入・仕掛品の合計で示す。

国内の受注、売上です。国内の受注については、通期で前期比6.4%増と、受注についても堅調でした。23年度も受注は前期比5.4%増を見込んでおり、しっかりと今後、また売上に つなげていきたいです。

商品ごとは、記載のとおりです。

03 製品別売上高（欧米）

参考資料

《 ODC Group 業績》		(千US\$・%)											
		2022年度						2023年度(予想)					
		上期		下期		通期		上期		下期		通期	
		構成比		構成比		構成比		構成比		構成比		構成比	
製品別売上高	車両アクセス	(44.5)		(33.8)		(38.9)		(△14.3)		(△9.2)		(△11.7)	
		605,876	75.2	620,804	72.7	1,226,681	73.9	519,200	69.5	563,500	68.2	1,082,700	68.8
	エレクエロニック	(11.1)		(17.3)		(14.3)		(11.2)		(7.6)		(9.3)	
	アクセスコントロール	148,549	18.4	169,187	19.8	317,736	19.1	165,200	22.1	182,100	22.0	347,300	22.1
製品別売上高	歩行者アクセス	(18.8)		(12.5)		(15.2)		(23.2)		(25.2)		(24.3)	
		50,792	6.3	64,217	7.5	115,010	6.9	62,600	8.4	80,400	9.7	143,000	9.1
売上高		(35.2)		(28.4)		(31.6)		(△7.2)		(△3.3)		(△5.2)	
		805,218	100.0	854,209	100.0	1,659,428	100.0	747,000	100.0	826,000	100.0	1,573,000	100.0

- ()内は前年増減率を示す。
- 車両アクセスは旧ドア、エレクエロニックアクセスコントロールは旧開閉機、歩行者アクセスは旧自動ドアを示す。

《 NF Group 業績》		(千€・%)											
		2022年度						2023年度(予想)					
		上期		下期		通期		上期		下期		通期	
		構成比		構成比		構成比		構成比		構成比		構成比	
製品別売上高	ヒンジドア	(9.6)		(5.9)		(7.7)		(△4.5)		(6.3)		(0.9)	
		103,248	27.0	104,793	27.6	208,042	27.3	98,600	26.1	111,400	28.0	210,000	27.1
	ガレージドア	(3.5)		(△3.9)		(△0.1)		(△2.1)		(3.6)		(0.6)	
		96,051	25.2	85,882	22.6	181,934	23.9	94,100	24.9	88,900	22.4	183,000	23.6
製品別売上高	産業用ドア	(36.5)		(26.3)		(31.1)		(1.6)		(4.1)		(2.9)	
		182,395	47.8	188,942	49.8	371,338	48.8	185,300	49.0	196,700	49.5	382,000	49.3
売上高		(19.1)		(12.3)		(15.6)		(△1.0)		(4.6)		(1.8)	
		381,696	100.0	379,618	100.0	761,314	100.0	378,000	100.0	397,000	100.0	775,000	100.0

()内は前年増減率を示す。

24

欧米についての、セクターごとの売上です。

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@scriptsasia.com

04 外部環境

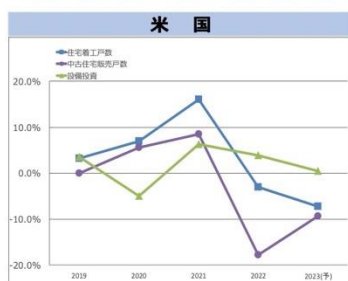
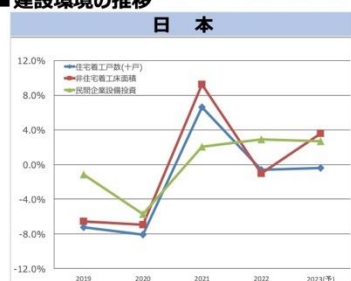
参考資料

■建設環境

			2019		2020		2021		2022		2023	
											予想	
日本	住宅着工戸数	千戸	884	-7.3%	812	-8.1%	866	6.6%	861	-0.6%	857	-0.4%
	非住宅着工床面積	千㎡	43,019	-6.6%	40,030	-6.9%	43,738	9.3%	43,296	-1.0%	44,855	3.6%
	民間企業設備投資	10億円	90,612	-1.2%	85,424	-5.7%	87,177	2.1%	89,705	2.9%	92,127	2.7%
米国	住宅着工戸数	千戸	1,290	3.2%	1,380	6.9%	1,601	16.0%	1,553	-3.0%	1,440	-7.3%
	中古住宅販売戸数	千戸	5,340	0.0%	5,640	5.6%	6,120	8.5%	5,030	-17.8%	4,560	-9.3%
	設備投資	10億ドル	2,805	3.6%	2,666	-4.9%	2,835	6.4%	2,945	3.9%	2,960	0.5%
欧州	住宅建物投資（英独仏伊蘭）	百万ユーロ	596,220	2.0%	570,189	-4.4%	618,872	8.5%	655,537	5.9%	649,331	-0.9%
	非住宅建物投資（英独仏伊蘭）	百万ユーロ	349,151	2.4%	317,404	-9.1%	329,520	3.8%	335,805	1.9%	340,444	1.4%
ドイツ	住宅建物投資	百万ユーロ	236,008	2.0%	242,531	2.8%	243,210	0.3%	243,596	0.2%	245,255	0.7%
	非住宅建物投資	百万ユーロ	103,448	0.6%	103,732	0.3%	102,220	-1.5%	100,469	-1.7%	100,834	0.4%

※出典：（日）国土交通省2023.04、内閣府2023.03、建設経済研究所2023.04（米）商務省2023.04、National Association of Realtors2023.04、（欧）Euroconstruct2022.11
※日本は年度ベース（4-3月）、米欧は暦年ベース（1-12月）日米の2022設備投資予想はニッセイ基礎研究所2023.03

■建設環境の推移



25

外部環境です。

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@scriptsasia.com

		2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度 予想
売上高	(百万円)	365,615	353,922	385,673	409,990	440,161	427,062	468,956	588,159	580,000
営業利益	(百万円)	26,870	26,440	28,322	31,593	34,218	33,077	35,487	56,307	47,500
親会社株主に帰属する純利益	(百万円)	14,627	17,070	18,280	20,910	21,647	21,252	22,842	33,084	31,800
売上高営業利益率	(%)	7.3%	7.5%	7.3%	7.7%	7.8%	7.7%	7.6%	9.6%	8.2%
ROE：純利益/純資産（期首・期末平均）	(%)	11.4%	12.7%	12.7%	13.5%	13.3%	12.4%	12.0%	15.0%	13.0%
自己資本比率（期末）	(%)	41.7%	43.0%	45.2%	47.4%	46.3%	47.9%	52.2%	54.4%	54.4%
期末純資産	(百万円)	130,334	139,906	151,121	161,604	165,634	181,387	203,311	242,350	243,000
期末総資産	(百万円)	310,269	323,393	331,686	338,432	354,023	375,160	386,237	442,274	444,000
期末有利子負債	(百万円)	70,798	74,739	65,945	61,217	63,730	66,194	47,707	49,253	46,500
DELシオ：有利子負債/純資産	(倍)	0.54	0.53	0.44	0.38	0.38	0.36	0.23	0.20	0.19
SVA(Sanwa Value Added)	(百万円)	8,290	8,057	9,026	12,693	13,974	13,609	14,784	26,906	20,000
ROIC：NOPAT/投下資本	(%)	12.2	12.2	12.8	15.0	15.4	15.5	15.9	20.9	16.5
EPS：1株純利益	(円)	63.1	74.6	80.9	92.9	97.1	96.2	103.4	149.7	143.9
PBR（株価純資産倍率）	(倍)	1.48	1.72	2.06	1.85	1.14	1.78	1.36	1.30	—
発行済株式数(期中平均)	(千株)	231,923	228,782	225,761	224,979	222,852	220,881	220,922	220,993	221,014

(注) 1. SVAは当社独自方式のEVAの数値。

2. SVA、ROICで用いる投下資本は、現金および現金同等物、投資有価証券を除いて算定

主要経営指標です。特に、ROE はしっかりと高い水準を維持してまいります。最低限 8%がありますが、維持してまいりたいと考えています。

下から 2 段目は、PBR です。既に皆さんのご承知のとおり、22 年度末では 1.3 倍という水準となっております。

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



29

最後に、トピックスです。22年度はいろいろあるのですが、上段に三和シャッターを中心に、いろいろな新商品のご説明をさせていただいております。

高耐風圧窓シャッターのマドモアや、スチールパーティションの防火タイプ、この製品は、これから首都圏の再開発案件向けに非常に期待しておるところです。それから、リモスマというスマートフォン操作システム、そしてリカーボ、こういった製品群を開発、販売しました。

また、下段ではAUB、ドアコントロール社の買収、また遮音試験棟の新設、こういったことも行っております。

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

三和グループのサステナビリティへの取り組みや情報開示の姿勢が社外から評価され、国内外のESGインデックスの組み入れや様々な賞を受けるなどの評価を受けています。

ESGインデックスへの選定



主な受賞・評価



30

これが、本当の最後になります。ESG インデックスについては、引き続き主要なインデックスに選定されています。

それから、私どもはしっかりと投資家の皆さん、あるいは株主の皆さんとの IR、SR をやっていこうと取り組んでおり、引き続きこういったものに取り組んで、また評価もいただきながら、やってまいりたいと考えております。

以上、私からの説明となります。

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

質疑応答

新子 [Q]：それでは、質疑応答に移らせていただきます。ご質問をいくつかいただいておりますので、始めてまいりたいと思います。

アメリカの事業環境や ODC の業績の見通し等、アメリカについてのご質問をたくさんいただいておりますので、そちらから始めたいなと思っております。

一つ目です。SMBC 日興証券の川嶋様からいただいております。

ODC について、住宅市場等を踏まえて回復時期をいつ頃と想定していますでしょうか。3 クォーターや 4 クォーターなど、時期ももしわかれば教えていただきたいです。

高山 [A]：ODC の回復時期についてのご質問です。回復というのが何を指すのかもあるのですが、23 年度は ODC の売上金額自体は、まず 5.2%減るということです。これは、販売価格の影響が大きいわけですが、そういう意味で、売上金額自体は 23 年度中はなかなか回復しないということです。

一方で、説明の中でも触れたように、販売価格を除いた数量面では、23 年度は、ODC はプラスで私どもは予想しております。従いまして、ボリューム面で、アメリカが 23 年度はマイナスではないことをまず強調しておきたいと思います。しかしながら、これを住宅と非住宅で分けてみると、ご指摘のとおり、住宅については残念ながらマイナスとなるわけですが、これをしっかりと非住宅で補うことにより、通期ではプラスを予想しております。

住宅の市場の回復がいつになるかは、残念ながら 24 年度以降ではないかと考えております。

新子 [Q]：ありがとうございます。続きまして、アメリカ関係で同じようなご質問をいくつかいただいておりますので、まとめて回答させていただくことにします。

基本的にはアメリカの需要動向と価格の維持、値下げの状況ということだと思うのですが、その辺競争の状況も踏まえて、値下げの状況、これからの見通しをお話しいただきたいですということです。

質問をいただいているのが、三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の八木さん、野村證券の濱川さん、鉄鋼新聞の伊藤さんです。

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@scriptsasias.com



高山 [A]：どうしても、アメリカがどうなるのだというご質問が多くなるわけですが、これは当然であります。

冒頭のご質問にも関係するのですが、アメリカのまず需要動向については、住宅市場は本当に厳しい状況となっておりまして。もちろん、金利の上昇がどこまでいくのか、いつ頃止まるのか、そして下げに転じるのはいつなのか、こういったものに大きく影響を受けるわけで、なかなか読みにくいところがありますが、住宅市場が厳しいことは間違いないです。

私どもは、特に住宅の中でいろいろな、例えばマクロの指標があるわけですが、戸建ての許可件数が先行指標になりますので、これに注目しております。この戸建ての許可件数は、この資料には載っていないのですが、22年の初めから22年度中はずっと下落が続いておるということです。

しかしながら、この23年の2月、3月と、ようやく前月比で許可件数の下落が止まって、増加に転じております。これはまだまだ兆しが見えただけで、実際にこれから上がっていくかはまだ分かりませんが、許可件数が下げ止まったということです。

この許可から着工まで半年、そして完工まで半年、約1年の完工までのタイムラグがあると認識しています。ということでいくと、24年の第1、第2クォーター辺りから住宅の完工ベースで、新築の住宅がプラスにならないかなと、なればいいのかとも考えておるのですが、先ほどもお話ししたとおり、金利等の影響でどうなるかというところです。

そういうことで、住宅はまだ当面厳しいですが、非住宅については大変活況で、22年度は大きく伸びておりますし、23年度も堅調です。いろいろな用途で調子がいいのですが、特に、倉庫もいいですが工場です。こういったところが非常に堅調です。自動車、半導体、ハイテク、こういった分野での工場が非常にメガプロジェクトもありますし、それを除いても堅調に出てきていて、こういった堅調な非住宅を取り込むことで、住宅のへこみをカバーしていきたいと考えています。

もともと、ODCは住宅と非住宅の売上比率が半々ぐらいだったのです。直近は、やや住宅のほうが多くなっていますが、もともと非住宅にも強いのがODCの特徴ですので、しっかりと非住宅のところを取ってまいりたいと考えております。

一方、価格です。価格がちょっと読みづらいですが、原材料価格については、これも22年の初めから下落に転じました。従いまして、われわれも原材料が先行して下がっていますから、販売価格についても、昨年の後半から下がるだろうと予想していたのですが、お話ししたとおり、現状ではまだ下がっていません。アメリカでは、インフレ、物価の高止まりが続いており、そういったこ

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



とと歩調を合わせるように、当社製品についても、価格は今のところ大きくは下がっていない状況です。

23 年度、これがある程度下がっていくことを当然見越して、このような予想としておるのですが、足元は予想以上に販売価格の維持ができているのかなと感じております。競合他社の出方等もありますが、しっかりと品質、納期を確保して、販売価格の維持に努めてまいりたいと考えております。

需要と価格、非常に難しいといえますか、これが 23 年度の当社の業績にも大きく影響するわけですが、現状、お話ししたようなことを考えております。

新子 [Q]：もう 1 点、アメリカに関連する質問をいただいております。SMBC 日興証券の川嶋さんからです。

ODC について、22 年度はイレギュラーに高い 2 桁の営業利益率となりましたが、現在の実力値はどの程度と評価していますか。

なかなか難しいご質問だと思いますが、高山社長、よろしくお願いします。

高山 [A]：ODC の実力値は、22 年度が非常に良かったわけですね。営業利益率が 13.3%です。23 年度が 8.9%ですが、これも従来の、それ以前の水準からするとまだ高い数字だと思っています。なかなか、実力で何パーセントとは現状で申し上げにくいですが、23 年度のこの 8.9%も、まだ本来の力以上の数字なのかなと思います。

やはり、販売価格がまだまだ下がり始めるといっても、ある程度は高いというのが一番の要因であります。しかしながら、当社としてはこういったことによらず、しっかりと実力ベースで営業利益率、アメリカで 10%を確保していこうと、長期的なターゲットとして掲げていますので、足元のこういった状況に左右されない、しっかりとした利益体質の構築に努めてまいりたいと考えております。

新子 [Q]：欧州について、1 点ご質問いただいております。三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の八木さんからです。

欧州の需要見通しについて、できれば非住宅と住宅に分けてコメントをいただきたいです。

山崎 [A]：それでは、25 ページの資料をご覧くださいと思います。欧米でまず比べますと、アメリカが 23 年度は住宅の着工が非常に悪い、マイナス 7.3 とかマイナス 9.3 という数字が並んでいると思います。

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



それに比べて、欧州はマイナス 0.9 と比較的いいように見えるのですが、実を申しますと、米国は直近の 4 月の数値で、欧州は昨年 11 月と、半年ほどずれております。直近の数字、欧州を待っているところですが、入ってきている情報ではもう少し悪化していて、アメリカほどにはならないと思いますが、欧州としてはこれよりもっと悪いというところですよ。

加えて、欧州の場合、ウクライナ問題に端を発したエネルギー問題は非常に深刻で、そうなりますと、住宅の、例えばリフォームという観点で見たときに、われわれのガレージドアというよりは、先に冷暖房の効率を上げる空調機への投資や、あるいは太陽光発電を優先しがちであると、そういう慎重な見方もしております。ですので、住宅についてはかなり厳しいのではないかと見ています。

一方、非住宅については、このページにもございますように、現時点で 1.4% となっていますが、先ほどお話が出たパリオリンピック周辺や、南欧もありますので、ヨーロッパ全体で見ますと、割といい感じで進むのではないかと見ております。

そういう関係で、欧州についても住宅が厳しく、そこを非住宅でカバーして何とか増収増益を目指している状況だと考えております。

新子 [Q]：続きまして、国内へのご質問に移ります。大和証券の寺岡さんからいただいております。

国内では、今後も大型再開発や工場建設などの計画が多く、生産体制の整備が必要かと存じます。シャッターおよびドア事業でのシェア拡大も掲げられておりますが、現在のキャパシティで十分なのか、人手不足などの問題はありますか、生産面でのリスクと対策についてご教示ください。

山崎 [A]：ご指摘いただいたとおり、ここ 2、3 年、大型再開発、工場建設などが国内ではめじろ押しで、生産体制の整備が必要不可欠だと考えております。非常にギリギリで対応している状況です。

実は、そういうことを予期して、会社としての採用数は 5 年ほど前から相当に増やして、高い目標を掲げて増強してきている状況です。加えて、設備面では製造、物流、施工などにかなり投資してきておりますし、システム連携、この辺で効率化を進めてきております。

あるいは、生産のための山積みの精度を上げるために、全社を挙げての会議の開催、加えて、つくり置きができるように倉庫を持たないといけないと、太田のドア工場などは物流倉庫という形で新設もしてきております。

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



特に、これから2、3年需要が高まると思われておりますのが、いわゆる重量ドアで、これについては工場の供給能力を高めるためにグループ内の生産拠点の見直し、それから設備投資等もしています。加えて、人員のスキルアップなども進めている状況です。

新子 [Q]：ありがとうございます。続きまして、野村證券の濱川さんからいただいております。

国内では、原材料の価格上昇には歯止めがかかってきたと考えておりますが、24年3月期では価格転嫁効果は顕在してくるのか、利益率改善のタイミングについても見方を教えていただければと存じます。国内の利益率改善のタイミングということです。

高山 [A]：国内の原材料価格は、確かに上昇は止まっている状況にはあるのですが、海外は下がっていますので、主材料については、国内は高止まりという現状です。期待としてはもう少し下がっていくこともあるのかなと考えてはおります。ただ、鋼材以外のいろいろな部材、あるいはそれ以外のコストは上がっていますので、そういった広い意味での材料価格であるとか、そういった面で見ると、コストアップが続きます。

これに対して、販売価格への転嫁を意識して受注活動から取り組んでまいりました。22年度も販売価格の効果が予想以上に出たわけですが、23年度についてもしっかりとこの価格効果を出して、コストアップをしっかりと販売価格に転嫁してまいりたいと考えております。

ただ、国内の事業の収益性という意味では約10%と、他のセクターに比べればある程度の高い収益性を維持しております。まずは、これからはこのボリュームが増えてまいりますので、むしろそのボリュームへの対応をしっかり行いながら、収益性を維持、毀損しないようにしていくことを考えて対応してまいりたいと思います。

さらなる国内事業の利益率の改善には、またその先にもっといろいろな大胆なシステム化等を踏まえた施策を打つ必要があるのではないかと考えております。

新子 [Q]：続きまして、SMBC日興証券の川嶋さんからのご質問です。

建設業界の2024年問題、時間外労働規制は今盛んに報じられているところだと思っておりますが、これに関連して、御社に与える影響やリスクとして何が考えられるか、適正な工期や施工力は確保できているのでしょうか。

山崎 [A]：今のお話で、建設業界ということで、私どもは製造業ですが、基本的には施工込みの営業ということでやっておりますので、私ども自身については製造だけですが、外注の施工の業者さんとの関係があり、影響を受けるであろうと考えております。

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



規制が厳格化されますと、ゼネコンさんの建設工事も多少遅れる可能性を含んでいますし、それに合わせて工事を間に合わせなければいけないですが、われわれ側の工事も遅れる可能性がある、こういうリスクをはらんでいると認識しております。これらのリスクを回避するために、相当前から、いわゆるわれわれの施工協力業者の会の会員増加を目指して、いろいろな助成、補助などを考えながら進めているところです。

一方、建設業界以外にも、物流業界にも規制が適用されるため、こちらについてはわれわれの製品の出荷への影響があるだろうことを想定し、物流のシステム化、それから最適化での強化も進めています。

新子 [Q]：みずほ証券の中川さんからいただいております。アジアの状況についてのご質問です。

アジア事業は新規連結効果もあり、大幅増収、増益が計画されていますが、アジアにおけるリスク要因はどのようなものを見えていますか。業績計画を上回るにはどのような要因が必要とお考えでしょうか。

アジア事業の今の見通しということでもいいのかなと思うのですが、社長、よろしくお願いします。

高山 [A]：アジア事業については、まだ本当に売上もやっと 150 億円ですか、23 年度で営業利益も 5 億円で、まだまだ規模は小さいです。しかしながら、着実に長期的な目線で伸ばしてまいりたいと考えております。

今回、香港で、小さい会社ですが M&A をやったのですが、基本的にアジアでは M&A はなかなかやりにくいこともあり、オーガニックでの成長もあって、時間をかけてじっくりやっていくことを考えております。しかしながら、ご説明したとおり、この三和 NF 常熟はそれなりの投資を行っていくので、こういったことをやりながら大きくしていきたいと考えております。

アジアのビジネスのリスクは、本当に山ほどあるわけですが、もちろんいろいろな、まずカントリーリスクもあるわけで、それはある程度進出する段階でもう覚悟をもって出ていっているわけです。また、当然継続してそれを最小化する努力はしますが、そういったものは当然あると、ある上でやっています。

ですので、そういったものよりも、自分たちでやるべきこと、やろうとしていることが、しっかりとできているか、例えば今回の三和 NF 常熟も計画どおり物をつくれるか、あるいは予想どおりの利益が出せるか、こういったところに主眼を置いてやってまいりたいと考えております。こういうものがうまくいけば、当然業績も上振れするわけですが、うまくいかなければ業績も下振れすると

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



ということで、非常にチャレンジングなことをやっているわけです。そういうようなことで、進めてまいりたいと考えております。

新子 [Q]：またアメリカに戻るのですが、SOMPO アセットマネジメントの花井様からご質問いただいております。

ODC の競争環境次第では、計画で想定された販売価格下落が起こらない可能性もありますか。

高山 [A]：たくさんご質問いただきまして、ありがとうございます。

販売価格については、本当にこれは下がると思っていて、下がっていないということですが、ある程度はもう下がっていくのだらうと思います。確かに、競合他社の出方もあるのですが、鋼材をはじめコストがある程度下がっておりますので、販売価格が下がっていくことは間違いないのかなと思っています。

ただ、それがどれくらいの幅、スピード感で下がっていくのかはなかなかわれわれも読み切れないところですが、しっかり注視してまいりたいです。また、適宜そういった情報についてはクォーター単位になると思いますが、しっかりとご説明してまいりたいと考えております。下がらないことはないと思います。

新子 [M]：ありがとうございます。まだご質問いただいていることもあるのですが、大体予定時間に迫ってまいりましたので、以上で終了したいと思っております。他にご質問等がございましたら、事務局までお送りいただければと思います。

以上をもちまして、三和ホールディングス株式会社の決算説明会を終了させていただきます。本日はご多用のところ、ご参加いただきまして誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が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@scriptsasia.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

