



サコス株式会社

第 53 期決算説明会

2019 年 12 月 6 日

イベント概要

| | |
|----------|--|
| [企業名] | サコス株式会社 |
| [イベント種類] | 決算説明会 |
| [イベント名] | 第 53 期決算説明会 |
| [決算期] | 2019 年度 通期 |
| [日程] | 2019 年 12 月 6 日 |
| [ページ数] | 29 |
| [時間] | 17:15 – 17:57 (合計：42 分、登壇：38 分、質疑応答：4 分) |
| [開催場所] | 103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3 階 第 3 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催) |
| [会場面積] | 145 m ² |
| [出席人数] | |
| [登壇者] | 2 名 代表取締役社長 瀬尾 伸一 (以下、瀬尾) 常務取締役 石川 忠 (以下、石川) |

サポート

| | | | |
|---------|--------------|---------|--------------------------|
| 日本 | 03-4405-3160 | 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 |

登壇

司会： それでは定刻でございますので、ただいまからサコス株式会社様の第 53 期令和元年 9 月期決算説明会を開催いたします。

最初に、会社様からお迎えしてございます 2 名様をご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長、瀬尾伸一様でございます。続きまして、常務取締役、石川忠様でございます。本日はただいまご紹介申し上げましたお二方様よりご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。それでは、最初に石川常務様より、よろしくどうぞお願いします。

石川： 本日はお忙しい中、弊社決算説明会にお越しいただきまして誠にありがとうございます。サコス株式会社の石川と申します。よろしくお願いいたします。

最初に資料のほうの確認をさせていただきたいんですけど、同封しています資料は決算説明会資料という A4 の横のタイプの分とファクトブックという A4 の縦の分です。あと、今週リリースしております資料が 2 部入っておりますので、確認のほうをお願いしたいと思います。説明のほうは主にこの A4 の横の決算説明会資料で説明させていただきたいと思います。

ご承知かと思いますが、当社は建設業界と一般産業界向けに機械機器のレンタルを行っております。連結子会社としまして 2 社あります。工事用の電気設備工事会社ということで、新光電舎と双葉電気という、東京と関西で 2 社ありまして、連結としましてはサコスと 3 社で連結を組んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

ですとか、効率化・省力化というところでレンタルの機械を使った提案ということで営業のほうも強化してきております。同時にレンタル会社ですので、レンタル資産というか貸与資産が非常に重要になってくるということで、これも2~3年ずっと資産に関しては強化というか拡充してきているところです。これに関しましては2番のところでまた説明させていただきます。

あとは、お貸しするレンタルの機械とそれを管理する整備拠点の部分も去年の10月に埼玉県の小島町に川島センターを開設しております。これも整備の拠点です。また、今年9月に鉄道九州営業所ということで、営業所自体は以前からあるんですけども、今回は新たに土地を手当てをして、そこに新たに整備工場を建築して移転して拡充して、整備拠点につきましても投資してその体制を強化してきました。

大きな二つ目の貸与資産の状況ですけれども、先ほど申し上げましたとおり、資産購入を進めてまいりまして、この3期並んでおりまして、今期に関しては24億9,300万購入をしております。数字的には若干、この3年は落ちてきているというか、少なくなっているところはあるんですけども、3行目の投下資本を見ていただきたいんですけども、投下資本は当社がレンタルする用の機械の保有高を取得価格ベースで表している数字です。

これに関しましては一昨年の240億から昨年が246億、今期に関しては257億ということで、前期に比べて約10億資産を増やすことができました。レンタルを主にしている会社ですので、やはりどれだけレンタルする機械を持てるかというところでは資産を増やすことができたと思っております。

同時にその下に回収率、稼働率という数字を書かせていただいています。回収率は今の投下資本を使ってどれだけのレンタル収入が上げられるかということですが、これも23%台から今回は24.1%です。稼働率に関しましても前期に比べて上がってきています。ここらは今期中で稼働回収に注力したというんですか、政策を進めてきたところが結果として効果が出ているのかなというふうに考えておりまして、これがレンタル収入の増につながっているというふうに考えております。

サポート

| | | | |
|---------|--------------|---------|--------------------------|
| 日本 | 03-4405-3160 | 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 |



■ 損益計算書 ■



(単位：百万円)

| | 2017年9月期 | | | 2018年9月期 | | | 2019年9月期 | | |
|-----------------|------------------|--------|--------|------------------|--------|--------|------------------|--------|--------|
| | 2016年10月～2017年9月 | | | 2017年10月～2018年9月 | | | 2018年10月～2019年9月 | | |
| | 金額 | 百分率 | 前期比 | 金額 | 百分率 | 前期比 | 金額 | 百分率 | 前期比 |
| 売上高 | 15,557 | 100.0% | 105.7% | 17,683 | 100.0% | 113.7% | 18,819 | 100.0% | 106.4% |
| 売上総利益 | 6,126 | 39.4% | 97.8% | 6,505 | 36.8% | 106.2% | 6,714 | 35.7% | 103.2% |
| 営業利益 | 1,422 | 9.1% | 86.8% | 1,546 | 8.7% | 108.7% | 1,550 | 8.2% | 100.3% |
| 経常利益 | 1,442 | 9.3% | 87.5% | 1,546 | 8.7% | 107.2% | 1,447 | 7.7% | 93.6% |
| 税引前当期純利益 | 1,462 | 9.4% | 89.5% | 1,546 | 8.7% | 105.8% | 1,447 | 7.7% | 93.6% |
| 法人税等 | 471 | 3.0% | 82.6% | 497 | 2.8% | 105.5% | 496 | 2.6% | 99.9% |
| 非支配株主に帰属する当期純利益 | 11 | 0.1% | 100.0% | 59 | 0.3% | 509.9% | 42 | 0.2% | 70.3% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 979 | 6.3% | 93.1% | 989 | 5.6% | 101.1% | 908 | 4.8% | 91.8% |

(主な増減内訳)

(単位：百万円)

| | | (前期との差異) | (前期比) | |
|-------|-------------|----------|--------|---|
| 売上高 | 自社機レンタル収入 | 449 | 107.6% | 東京都心部を中心にオリンピック関連工事が最盛期となり、関西地区においても堅調に推移しました。 |
| | 他社機レンタル収入 | 532 | 112.2% | 自社保有機のレンタルに加え、幅広い需要に応えるため、他社からのレンタル機も伸びました。 |
| | 付帯収入(修理・運賃) | 300 | 111.9% | レンタル収入が増加したことにより、修理・運賃収入も増えました。 |
| | 販売 | △338 | 89.5% | 米中貿易摩擦による中国経済の停滞が、中古建設機械の販売に影響しました。 |
| | 工事売上 | 193 | 111.8% | 東京地区の新光電舎(116%)、関西地区の双葉電気(107%)ともに前期を上回りました。 |
| | (売上高 計) | 1,136 | 106.4% | |
| 売上総利益 | | | | 他社機レンタル・付帯収入・工事売上の増加に伴い原価が増えたことに加え、前期に引き続き、貸与資産の拡充を進めたことにより資産購入原価が増えたため、粗利益は、前期比103.2%となりました。粗利益率は、36.8%→35.7%と悪化しましたが、次期以降につながる投資が進められたと考えております。 |
| 経常利益 | | | | 本社ビル買い戻し、川島センター、鉄道九州営業所等社用設備の新設・拡充により、販管費は、前期比105.4%、営業外損益は、前期比マイナスとなり、経常利益は、前期比93.6%となりました。 |

3

続きまして3ページ目の損益計算書をご覧いただきたいのですが、一番右端のほうですが、売上高としましては188億1900万ということです。前期比でいきますと6.4%の増ということになっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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





■ 売上種別構成比 ■



■53期実績のポイント

- ・オリンピック・パラリンピックを控えた都心部を中心とした建設市場の活性化
- ・活発な再開発事業にともなう建築売上の増加とインフラ整備、災害復旧工事にともなう土木売上の増加

| 種 別 | 52期（2018年9月期） | | 種 別 | 53期（2019年9月期） | |
|---------|---------------|--------|---------|---------------|--------|
| | 売上高（百万円） | 売上構成比 | | 売上高（百万円） | 売上構成比 |
| 建 築 | 3,772 | 21.3% | 建 築 | 4,569 | 24.3% |
| 土 木 | 3,677 | 20.8% | 土 木 | 4,066 | 21.6% |
| 鉄 道 | 3,536 | 20.0% | 鉄 道 | 3,738 | 19.9% |
| プ ラ ント | 2,438 | 13.8% | プ ラ ント | 2,368 | 12.6% |
| 設 備 | 778 | 4.4% | 設 備 | 968 | 5.2% |
| 中古建機販売 | 986 | 5.6% | 中古建機販売 | 815 | 4.3% |
| イ ベ ント | 872 | 4.9% | イ ベ ント | 555 | 2.9% |
| 一 般 産 業 | 86 | 0.5% | 一 般 産 業 | 58 | 0.3% |
| 道 路 | 24 | 0.1% | 道 路 | 41 | 0.2% |
| そ の 他 | 1,514 | 8.6% | そ の 他 | 1,636 | 8.7% |
| 合 計 | 17,683 | 100.0% | 合 計 | 18,819 | 100.0% |

6

ちょっと飛ぶんですけど、6ページ目をご覧いただきたいのですが、これは売上の種別といえますか。当社の営業する事業の分野別で表しているところで、大きく順位が変わっているわけではないんですが、主に建築関係、土木関係、鉄道関係、プラント関係という四つの柱があります。今期に関しましては建築のほうもパーセントで言いますと前期と比べると21%増えております。

土木関係に関しましては11%、鉄道関係も6%ということで、建築、土木、鉄道が伸びたのが売上の分野別の中身ということです。要因としましては、先ほど申し上げたオリンピック・パラリンピック関係の建設関係もそうですし、インフラ整備、災害復旧工事という土木関係もそうですし、そのあたりが売上増の中身となっております。

もう一度3ページに戻っていただきまして、今のは種別ということで売上を分析させてもらっているんですけど、下段のところでは売上高と書かれておりまして、これは項目別です。これは社内で科目を分けているんですが、自社機のレンタル収入。自社機は先ほど申し上げました当社で保有する貸与資産のレンタルの収入ということです。こちらのほうは前期と比べますと約8%伸びております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



他社機のレンタル収入は当社が保有していないものをお借りするケースもありますし、当社は持っているんですけど機械が足りないの所以他所さまからお借りするというケースもありますが、ここも約12%ほど伸びております。それとレンタル収入が上がってきますと修理関係とか修理の収入とか運賃の収入も合わせて上がるということで、このあたりも12%増になっています。

販売というところで、主に中古の建設機械の販売をやっております。こちらのほうはこの期におきましては米中貿易摩擦等で中国経済が今停滞した部分もありまして、中古建機の売上に関しましては若干落としております。反面、一番下のところで工事売上というふうに表しておりますが、これが先ほど申し上げました連結子会社の電気工事会社の売上になるんですが、東京地区の新光電舎、関西地区の双葉電気と2社ありまして、両方とも前期を上回っているんですが、中でも東京地区の新光電舎のほうで売上では16%ほど前期と比べますと伸ばしております。もちろん東京都心部が非常に工事が活発だったこともあるんですが、加えて新光電舎に関しましては福島県大熊町のほうの中間貯蔵施設の電気工事を受注したことで、この部分も売上の増加につながったというふうに考えております。

売上総利益につきましては67億1,400万円ということで、前期比でいくと103.2%。経常利益は14億4,700万円で、こちらは93.6%という水準です。このあたりは原価のほうでは資産の購入を進めているところもありますし、ここ2~3年買ってきていることによる原価が若干ピークに来ているというんでしょうか、減価償却費でありますとかリース料関係、このあたりが増えていきます。

あと、先ほど申し上げました川島センターですとか鉄道九州、新しく出店したところの初期費用でありますとか、今期は本社ビルの買い戻しをしましたのでこちらの初期購入費用のあたりがかかったので販管費がちょっと増えまして、その分が経常利益が若干前期を下回ったという形になっております。ただ、貸与資産に関しましても社用の設備に関しましても、次期以降につながる投資が進められたのではないかとこのように考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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





■ 貸借対照表 ■



(単位：百万円)

| | 2018年9月期 | | 2019年9月期 | | 比較増減 金額 | | 2018年9月期 | | 2019年9月期 | | 比較増減 金額 |
|---------------|------------|--------|------------|--------|------------|-----------------|------------|--------|------------|--------|------------|
| | 2018年9月末現在 | | 2019年9月末現在 | | | | 2018年9月末現在 | | 2019年9月末現在 | | |
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | | | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | |
| (資産の部) | | | | | | (負債の部) | | | | | |
| I. 流動資産 | 9,385 | 48.7% | 8,541 | 40.2% | △844 | I. 流動負債 | 6,954 | 36.1% | 6,464 | 30.5% | △489 |
| II. 固定資産 | 9,889 | 51.3% | 12,685 | 59.8% | 2,795 | II. 固定負債 | 2,602 | 13.5% | 4,706 | 22.2% | 2,103 |
| 1. 有形固定資産 | 8,993 | 46.6% | 11,800 | 55.6% | 2,806 | 負債合計 | 9,556 | 49.6% | 11,171 | 52.6% | 1,614 |
| 2. 無形固定資産 | 73 | 0.4% | 104 | 0.5% | 31 | (純資産の部) | | | | | |
| 3. 投資その他の資産 | 822 | 4.3% | 780 | 3.7% | △42 | I. 株主資本 | 9,616 | 49.9% | 9,920 | 46.7% | 304 |
| | | | | | | 1. 資本金 | 1,167 | 6.1% | 1,167 | 5.5% | 0 |
| | | | | | | 2. 資本剰余金 | 1,245 | 6.5% | 1,245 | 5.9% | 0 |
| | | | | | | 3. 利益剰余金 | 7,518 | 39.0% | 8,126 | 38.3% | 607 |
| | | | | | | 4. 自己株式 | △316 | △1.6% | △619 | △2.9% | △303 |
| | | | | | | II. その他の包括利益累計額 | 6 | 0.0% | 4 | 0.0% | △2 |
| | | | | | | III. 新株予約権 | 8 | 0.0% | 10 | 0.0% | 2 |
| | | | | | | IV. 非支配株主持分 | 87 | 0.5% | 120 | 0.6% | 32 |
| 資産合計 | 19,275 | 100.0% | 21,227 | 100.0% | 1,951 | 純資産合計 | 9,718 | 50.4% | 10,056 | 47.4% | 337 |
| | | | | | | 負債・純資産合計 | 19,275 | 100.0% | 21,227 | 100.0% | 1,951 |
| | | | | | | 有利子負債 | 2,796 | 14.5% | 4,208 | 19.8% | 1,412 |
| | | | | | | 自己資本比率 | 49.9% | → | 46.8% | | |
| | | | | | | 総資産回転率 | 0.97回 | → | 0.93回 | | |

(主な増減内訳)

| | | | |
|-----------|----------|-------|--|
| 資産 | 現金・預金の減少 | △283 | 自己株式取得等により減少しました。 |
| | 売上債権の減少 | △389 | 回収条件良化に伴う早期回収により残高が減少しました。 |
| | 貸与資産の増加 | 269 | 引き続き貸与資産の拡充を進めたため、増加しました。 |
| | 社用資産の増加 | 2,537 | 本社ビル買い戻し、川島センター新設、鉄道九州営業所移転・拡充等社用設備の拡充を進めました。 |
| 負債 | 仕入債務の減少 | △500 | 支払条件変更に伴い残高が減少しました。 |
| | 有利子負債の増加 | 1,412 | 既存の社債償還・借入返済、設備投資資金も含め、社債・借入金(3,000)の調達を行いました。 |
| | リース債務の増加 | 903 | 貸与資産に加え、川島センター等社用設備のリース調達の計上したため、増加しました。 |

(単位：百万円)

4

続きまして、4 ページ目の貸借対照表を見ていただければと思います。総資産のほうは今期は 212 億で、前期に比べますと約 19 億増加しております。内訳的には流動資産は 8 億ほどマイナスになっておりまして、固定資産が 27 億の増加です。流動資産のほうは現預金が 2 億 8,000 万ほど減っていきまして、今期は自己株式の取得を進めておりまして、これが約 3 億ほどあるんですが、ここの部分で若干現金が減っていると。

売上債権が減少しておりまして、本来売上のほうが上がっておりますので債権のほうは増えるのですが、今期はユーザーさんのほうの支払い条件とか、当社にとっては回収の条件ですけれども、ここが締め・支払いまでが早くなったりとかサイトが短くなったりで、比較的早期に回収する流れがありましたので売上債権としては減ってきました。

固定資産のほうは毎回同じことですが、貸与資産の増加の部分と社用の資産、新設している設備関係、本社ビルを買い戻した部分の資産、主に土地とか建物関係が増えていきます。

右側の負債・純資産のほうですが、負債に関しましても前期に比べますと約 16 億ほど増えておりますが、ここも同じというか、仕入れ債務が減少しております。売上のほうも先ほどサイトの部分

サポート

日本 03-4405-3160 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



がありました。仕入れ債務のほうは逆に当社が仕入れ先さんにお支払いする条件も今回締め・支払いのサイトをちょっと短くしましたのでその部分で債務が減少しているところがあります。

あと、固定負債のほうが増えております。有利子負債が、本社ビルの買い戻し等もありましたので、全体で30億ほど資金調達しておりますけれども、その中で14億ほどが増加になっております。リース債務に関しましても貸与資産をリースで調達している部分と川島センターの社用設備も一部リース調達をしておりますので、それに伴うリース債務が増えたということになります。

純資産に関しましては合計としては約100億で、前期に比べると3億3,000万ほど増えておりますが、利益が約9億の中から昨年に支払った配当金が約3億です。それと、先ほど申しあげました自己株式の購入で約3億ということで、株主還元的なところで出た部分の残りが3億3,000万の増という形になっております。自己資本比率につきましては前期の49.9%から46.8%になっております。



■ キャッシュフロー計算書 ■



(単位：百万円)

| | 2017年9月期 | 2018年9月期 | 2019年9月期 |
|---------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 2016年10月～2017年9月 | 2017年10月～2018年9月 | 2018年10月～2019年9月 |
| | 金額 | 金額 | 金額 |
| 営業活動による キャッシュフロー | 774 | 1,145 | 923 |
| 投資活動による キャッシュフロー | △146 | △604 | △1,885 |
| 財務活動による キャッシュフロー | △480 | △387 | 678 |
| 現金・預金残高 | 2,302 | 2,455 | 2,172 |

(当期の状況)

営業活動CF 貸与資産の取得、仕入債務の減少、法人税等の納付はありましたが、当期純利益、減価償却費増、売上債権の減少により資金増となりました。

投資活動CF 本社ビル買い戻し・川島センター新設等に伴う社用設備取得による支出により資金減となりました。

財務活動CF 有利子負債の返済、配当金支払に加え、自己株式取得による支出がありましたが、社債発行・借入実行により資金増となりました。

5

続きましてキャッシュフロー計算書です。5ページ目をご覧くださいと思います。2019年9月期ということで、営業活動のキャッシュフローにつきましては9億2,300万の資金が残ったとい

サポート

日本 03-4405-3160 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



うことですが。こちらは貸与資産の取得ですとか法人税等の納付の部分、あとは仕入れ債務が今回減少しているのはサイトが短くなっているのですその部分が先に資金が出ているというところはあるんですけども。反対に当期純利益と減価償却も非常に増えてきておりますし、先ほど申し上げました売上債権は逆に入ってくるのが早くなってきていますので、その分は資金増につながったということで。営業活動としては9億2,300万。投資のところは先ほど来の本社ビルの部分ですとか、川島センターの新設等で資金としては出ていった部分になります。

財務活動。そういう社用の設備の取得による資金調達もありましたし、自己株式の取得の部分、配当の支払いの部分ですが、トータルでは6億7,800万が資金としては増えました。現預金の残高としては21億7,200万ですので、ほぼ前年並みの資金の水準で終結していることになります。2019年9月期の決算概要は以上となります。引き続きご支援のほど、よろしくお願いいたしたいと思えます。私のほうは以上です。ありがとうございました。

司会：ご説明ありがとうございました。続きまして、瀬尾社長様、よろしくお願いします。

瀬尾：お忙しい中、ありがとうございます。改めまして、サコスの代表を務めております瀬尾でございます。どうぞよろしくお願いいたします。私のほうからは、一昨年から取り組みだしましたマンパワー経営という営業戦略のほうを、中期計画でありますところを中心に説明させていただきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 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





・市場要因

- ・建設需給バランスの不均衡化拡大
気象変動等による災害の増加
建築、土木工事の大型化
インバウンド需要拡大
- ・建設作業員の減少
- ・地域格差
- ・オリンピック景気
- ・レンタル資機材の増加

・社会的要因

- ・働き方改革
生産力の確保問題



8

まず8ページ目ですが、ここらへんは書いてあるとおりです。現在の建設マーケットを私どもがどういうふうに考えているかということをご説明させていただきます。今の建設機械レンタルの市場については、現時点では首都圏を中心にほぼオリンピック・パラリンピックの需要ですけれども、ピークアウトしつつあるのかなと考えております。台風等の災害復旧等があり、マーケットとしては現時点においては非常に堅調であります。ですけれども、少しずつピークアウトしつつあるのかなと考えています。

ただ、短期的には20年、来年の4月以降、特に東京23区内は工事が一時中断するということが予想されておりますので、これがどれぐらい私どもの業績に影響するのかはある程度は予想しておりますが、はっきり言って経験値のないことですので変動要因として捉えております。ただ、そういう中においても、20年、来年の秋以降、10月からは大型プロジェクトが垂直に立ち上がるというふうに予定されておまして、現時点においても商談をしておりますので、堅調に回復していくのではないかと考えております。

ただ同時に、マンパワー経営の中にも書いておりますけれども、建設業界はより建設作業員の不足や働き方改革ということが強調されてくるのではないかと見ております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

従ってそういう中から建設現場の合理化だとか自動化、そしてユーザーのほうも技能職員の不足による問題が出てきます。同時に働き方改革で作業現場の閉所、いわゆる土曜日を休みにしなくてはならないというか、今までは4週5休ぐらいだったのが、4週6休、4週7休というふうに、いわゆる本当の意味での週休2日制に建設現場もしていかななくてはならない、というようなことが発生するんだろうと思います。残業時間も当然制約されてくるだろうと思っております。

ただ同時に、工期が決められておりますのでその中で生産性を上げて効率化を図っていかなくてはならない。反面、技能労働者の方が引退をしていく、という建設業界としては独特な問題を抱えている。なおかつ安全性を保たなくてはならないところが大きな課題なのだろうと思っております。そういう中で弊社としてはバランスのよい課題の解決策をご提供して成長を目指していきたいと思っております。



■ 「マンパワー経営」② ■



チャレンジ 3

1: 「人財育成」への挑戦

2: 「風土革新」への挑戦

3: 「第二の柱構築」への挑戦

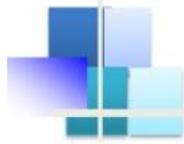
9

そのことをするために、9ページで掲げているチャレンジ3ということでこの一昨年から目指しております。この三つの項目を中心に挑戦を図っていきたくないと計画しておりまして、その具体的な中身のいくつかをこれからご説明させていただきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 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





■ 建機レンタル会社 参考指標 ■

マンパワーおよび売上高経常利益率総合ランキング

| 株式市場名 | 決算月 | 会社名 | 売上高 (百万円) | 経常利益 (百万円) | 従業員数 (名) | 店舗数 (店) | マンパワー 売上高 (百万円) | マンパワー 売上 順位 | マンパワー 経常利益 (百万円) | マンパワー 経常 利益 順位 | 売上高 経常 利益率 | 売上高 経常 利益率 順位 | 順位 合計 | 総合 順位 |
|--------|--------------|---------------|--------------|---------------|-------------|------------|-----------------------|-------------------|------------------------|-------------------------|------------------|------------------------|----------|----------|
| 東証一部 | 2018年 10月 | ㈱ カ ナ モ ト | 113,990 | 12,971 | 1,865 | 195 | 61.1 | 1 | 6.95 | 1 | 11.4% | 3 | 5 | 1 |
| 東証一部 | 2019年 9月 | 西尾レントオール㈱ | 94,789 | 11,179 | 1,955 | 231 | 48.5 | 4 | 5.72 | 2 | 11.8% | 2 | 8 | 2 |
| 未上場 | 2018年 10月 | ユ ナ イ ト ㈱ | 22,072 | 1,676 | 370 | 47 | 59.7 | 2 | 4.53 | 4 | 7.6% | 4 | 10 | 3 |
| 上場廃止 | 2018年 12月 | ㈱ 共 成 レ ン テ ム | 25,479 | 3,152 | 650 | 92 | 39.2 | 7 | 4.85 | 3 | 12.4% | 1 | 11 | 4 |
| 未上場 | 2019年 2月 | ㈱ キ ナ ン | 21,444 | 1,186 | 371 | 49 | 57.8 | 3 | 3.20 | 6 | 5.5% | 8 | 17 | 5 |
| 未上場 | 2018年 12月 | ㈱ ア ク テ ィ オ | 187,110 | 12,718 | 3,961 | 471 | 47.2 | 5 | 3.21 | 5 | 6.8% | 7 | 17 | 5 |
| ジャスダック | 2019年 9月 | サ コ ス ㈱ | 16,990 | 1,230 | 403 | 48 | 42.2 | 6 | 3.05 | 7 | 7.2% | 6 | 19 | 7 |
| 未上場 | 2019年 3月 | ㈱レンタルのニッケン | 98,201 | 7,154 | 3,074 | 260 | 31.9 | 10 | 2.33 | 8 | 7.3% | 5 | 23 | 8 |
| 未上場 | 2019年 5月 | ㈱ レ ン ト | 33,895 | 1,686 | 963 | 78 | 35.2 | 9 | 1.75 | 9 | 5.0% | 9 | 27 | 9 |
| 未上場 | 2019年 5月 | 太陽建機レンタル㈱ | 83,204 | 2,879 | 2,140 | 117 | 38.9 | 8 | 1.35 | 10 | 3.5% | 11 | 29 | 10 |
| ジャスダック | 2018年 12月 | ㈱ニッパンレンタル | 7,558 | 287 | 246 | 44 | 30.7 | 11 | 1.17 | 11 | 3.8% | 10 | 32 | 11 |

※各社については決算短信もしくは各種調査資料により推計した数値です。

※総合順位は、「マンパワー売上」「マンパワー経常利益」「売上高経常利益率」の順位を合計し、その値の小さい順に並べています。

10

10 ページになりますが、そのためにこの三つの挑戦を測る物差しとして、ここのマンパワーを重視していきたいと考えておりました。特に1番目に売上高、そして2番目に経常利益高、3番目に売上高経常利益率、この三つのマンパワーの物差しを指標としてバランスよく成長させていきたいと考えています。

ちなみに一昨年、昨年度と比べると売上高は1人当たり約4,010万円だったのが4,220万円と伸ばすことができたんですけども、経常利益高と売上高経常利益率、それぞれ経常利益が336万円から305万円と経常利益率が8.4%から7.2%へとダウンさせてしまった部分に関してはちょっと反省が残るのかなと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



■ レンタル資産の推移 ■

(単位：百万円)

| | 49期実績 (H27年9月期) | 50期実績 (H28年9月期) | 51期実績 (H29年9月期) | 52期実績 (H30年9月期) | 53期実績 (R1年9月期) | 54期計画 (R2年9月期) |
|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
| 当期購入額 (レンタル調達含む) | 1,935 | 1,930 | 2,905 | 2,665 | 2,493 | 2,350 |
| 期末保有高 | 23,573 | 23,824 | 24,079 | 24,675 | 25,769 | 26,350 |



11

続きまして先ほど石川からご説明させていただきました資産のところの部分とちょっと違った見方の部分なんです。前期より約 25 億円の調達をすることができました。ここ数期継続して取り組んでいることなんですけども、営業のデータ、そして日々の実際の稼働のデータ、それと基幹システムの改修のデータ、この三つを BI ツールを利用してデータ処理をして、今までは経験でどちらかというところからこれが動くのではないかという勘による購買が中心だったんですが、経験値を基にしたそういった仮説と同時に、このデータを基にした購買をすることによって先ほどの回収率と稼働率がちょっとずつコンマ何%ずつ向上してきたというのがこの数年です。

ですので、予算としては購入の額として 52 期や 51 期と同じぐらいの予算を確保したんですが、53 期としては結果的に約 25 億円ぐらいの購買で止まっております。特にこれからの 54 期に関しては、進行期においては低稼働、いわゆる稼働率の低い商品にスポットライトを当てて、個別の機番管理をしている弊社で約 5 万 5,000 台ぐらいの機械があるんですが、その 5 万 5,000 台ぐらいの機械について単品管理の改善を図って収益の改善を図っていきたいと考えております。

続きまして、少し初めにご説明させていただきましたけど、今後の建設マーケットを考えると合理化、自動化、効率化、そして安全性の向上がより求められてくると考えております。そのソリュー

サポート

日本 03-4405-3160 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

ションとしていくつかの提案をしていきたいと考えておりまして、12 ページ以降ご紹介していきたいと思っております。



13

まず 13 ページなんですけど、ここに建設現場の働き方改革ソリューションと書かせていただいております。機械施工の自動化、そして大型化していく建設現場というのがあります。そういった大型化していく建設現場では機械管理の業務は現在スーパーゼネコンさんを中心にさまざまな取り組みが行われております。

ただ見ておきますと、1 台の自動化に関しても重機が無人で単独で動くということや資材の運搬台車が動くというような、単純な、まだ 1 台単品ごとに動くというような、その工事現場の自動化であったりとか工事現場での機械管理業務も単純にレンタル品を管理するというような管理だったものが主な今、現時点での取り組みとなっております。

ですけども、今後、人が少なくなっていく、熟練労働者が少なくなっていくというようなことを考えますと建設現場における自動化においても複数台の機械、掘るものと転圧するものと、いろいろなものが連携し合って自動化をしていくことに必然的になっていくだろうと考えております。

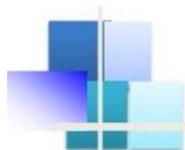
サポート

日本 03-4405-3160 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

そういう意味において、そういった建設現場を支援していく上においては私どもが持っている機械知識、もちろん機械を整備するという知識だけでは駄目でありまして、同時にソフトを制御する知識、そして機械と機械を通信することや元のコントロールをする部分から制御する技能、そしてそれらを配線する電気の技術、総合的なソリューションが必要になってくるだろうと考えております。

そのために本日リリースもさせていただきました、城北通信サービスという会社さんと今回業務提携をさせていただきました、新光電舎の仮設電気工事会社の連携を活用したり私どもの機械整備の技術者、そして私どもの社内でおりますいわゆる情報システム部門の人間のソリューション、そういったものを一体的に活用しながら建設現場への提案をしていきたいなと思っています。

戻っていただきまして6ページに項目ごとの取り組みの成果があるんですが、53期に建築の売上が大きく伸ばせております。これはこの提案の機械管理のソリューションのはしりのようなものがちょっと貢献しております、お客様のところでやはり評価をいただいたという結果につながっていると私どもとしては分析しております。



● レンタル機械①（特殊機械の増強）



ターゲティングによる拡充と新規導入の継続



スキッドステアローダ



クローラ式多関節型高所作業車



外壁ユニット施工用フロアクレーン



強力吸引作業車スーパーモビル



スーパーデッキモバイルローラー



軌陸クローラクレーン

14

サポート

日本 03-4405-3160 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14ページ以降なんですが、ここから14、15と数ページつながるんですけども。汎用性としては高くないんですが一定の底堅い需要があって、かつ比較的高価格、そして希少性の高い商品に今期から少し注力をしていきたいと思っております。

14ページのここに出ておりますスキッドステアローダから軌陸のクローラクレーンまで、ここら辺は53期に投入した商品でございますけども、ここら辺はどこの現場でも使うような商品ではないんですが底堅い需要があると同時に比較的高い価格は回収が取れて、そして希少性が高いコンペティターが比較的少ない商品となっております。



● レンタル機械② (特殊機械の増強)



国内レンタル第一号機

遠隔解体ロボット ハスクバーナの導入

DXR 140



DXR 140 による屋内解体作業の様子

15

この進行期においては15ページに書いていますが、北欧スウェーデンの会社でハスクバーナ社という会社があるんですが、チェーンソーとかそういったところで北欧では有名な会社ですが、この解体ロボットの機械を導入いたします。国内ではレンタルとしては第一号機と言われております。無線で動く解体機で、左側の写真は握りつぶすタイプのハンドルが付いております。右側はブレーカーのタイプが付いております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



これから新築の工事もちろん当然出てくるんですが、特に首都圏においては大量のリニューアルの工事が出てくるのではないかなと考えています。そのときにオペレーターが危険な場所に近づかなくても無線でコントロールしながら解体をしていくことができるような商材になっています。



● レンタル機械③（特殊機械の増強）



敷鉄板用マグネットアタッチメント導入



KMG-200

16

続いて16ページは、これは敷鉄板用のマグネットアタッチメントということなんですが。これも今の工事現場で敷鉄板といいますと私どもの業界ではゴニジュウと言っているんですが、約22mmの厚さで1,500mm×約6mの鉄板がよく工事現場で最初に使われます。その1枚当たりの重さが約1.6トンあるんですけども、工事をするときに最初によく工事現場で敷き詰めるんですね。大型の牽引トラックで運搬してきてそれを敷き詰めるわけですが、従来は1枚ずつをトラックからワイヤで吊り上げて、1人が吊り上げる作業をして1人がその鉄板を押さえながら敷き詰めていくような作業を今の建設現場ではしております。

ですけども、この敷鉄板用のマグネットアタッチメントをしますと、この重機に乗っているオペレーターが1人で吊り下げて設置を次から次へとしていくことができると。非常に今は危険な作業なんですが、同時に時間のかかる作業ですが、このアタッチメントを導入することで安全性の向上と作業性の向上が図れると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



弊社の社内の実験ですけれども、3日かかる枚数、約100枚ぐらいの枚数を実際にこの道具を使ってやってみると半日で終了するというのが弊社の社内的な実験でも出ておりました。今期、最低3台は導入していきたいなと思っております。



●現場省力化システム提供



システムソリューション課を新設

その現場の要望を満たすためのご提案とシステムカスタマイズにとどまらず、ソリューション定着から成果を引き出すまでをサポート

MMS
レンタル機械
使用状況管理
のご紹介
Rental machine use situation
management system

カメレオンコード入退場システム
CS ~Chameleon code entrance and exit system~
SAEOS

お客様の要望を満たすことで進化する
システムの提供を目的としています。

iPhoneやiPadアプリで利用

17

続きまして17ページなのですが、継続的に現場の省力化システムを提案をして取り組んでおります。建設現場では作業員の人の入退場の管理ということをやっておりますけれども、同時に機械の管理の仕組みもこの数期間、お客様の現場でやっておりました。

その中で特に大型現場にこのソリューションを提供していく中で、いわゆるお客様からの要望として個別の現場ごとのカスタマイズをしてほしいという要望が非常に強く私どもとしては感じております。いわゆるパッケージで提案するものがコスト的には安くて回収もいいのですが、同時にただそれだけでは不満で、いつもコンペティターと競争しなくてはならないというようなところがありました。

ユーザーのそのカスタマイズをできるということをいくつかの中で取り入れていくと非常に据わりがよく、価格もある程度見ていただけるといことが見込めてきました。弊社の社内にはいわゆる社

サポート

日本 03-4405-3160 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



内のコンピューターシステムをやっていた部門の中からお客様の対応をしていきたいという人間が手を挙げてくれていまして、システムソリューション課を新設いたしました。それと従来ありますユーザー側に持っていき、こういう提案をする部署、そして現場に入ってお客様と一緒に問題を解決していく人間と、一体となって今、提案をさせていただくことによって、システムソリューションは非常に生きてきているような形ができつつあるかなと考えております。

同時にここら辺は今、国土交通省が進めておりますいわゆるキャリアアップシステムですね。ここら辺のいわゆる作業員の方の経歴の管理の部分とどうデータ連携をしていくかが今後のこのデファクトを取っていく上において大きなポイントになってくるのではないかなと考えています。



■第二の柱構築① 発電システム事業■



非常用発電機メンテナンス支援事業

非常用発電機メーカーやメンテナンス事業者への大型発電機のレンタルと仮設電気工事を全国供給



**東日本営業所東北出張所
12月2日オープン**



超大型発電機

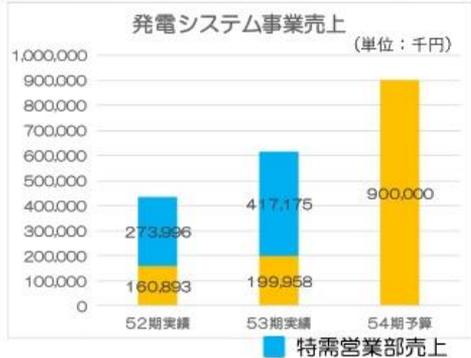


全国の非常用発電機設置台数は約20万台にのぼる



発電システム事業売上

(単位：千円)



| 期 | 特需営業部売上 | 他 | 合計 |
|-------|---------|---------|---------|
| 52期実績 | 160,893 | 273,996 | 434,889 |
| 53期実績 | 199,958 | 417,175 | 617,133 |
| 54期予算 | 900,000 | - | 900,000 |

■ 特需営業部売上

続きまして、18 ページ目になります。非常用発電機の事業です。今年も記憶にまだ新しいのですが、台風などの自然災害が多くございました。その影響もあってか非常用の発電機関連の引き合いが大変増加しております。そこで今の進行期から専門部署を独立増強させ、さらなる拡大を図っていきたくと考えております。

初段として仙台、東北に出張所を設置いたしました。こちら辺も非常にやはり今は非常用の発電機という部分の稼働を、実際にお客様が置いていらっしゃるビルの非常用の発電機をどう稼働させていくかがポイントになっているみたいなので、そこの部分の支援を弊社の持っている発電機のレンタル、そして子会社である新光電舎、双葉電気の工事部隊、そういったものを連携させながらトータルでソリューションを提供していくというような運営を図っていきたいと思っております。



■第二の柱構築② 羽田空港関連事業■



羽田空港東京店 (京浜島)

現在つばさパーキング京浜島にて運営
京浜島にてレンタカー事業開始を予定

つばさパーキングが
エイビス・バジェット
レンタカーFC契約
3月オープンを予定

羽田空港神奈川店 (殿町) 計画

19

サポート

日本 03-4405-3160 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





B to Cビジネス・インバウンド需要の確立



東京オリンピック
パラリンピック需要

キャンパー増強
50台へ大增車

20

続きまして 19 ページと 20 ページなんですが、弊社の子会社につばさパーキングという会社があります。この会社は羽田空港を利用される方の車をお預かりするパーキング会社でありまして、そのパーキングの売上としては大体年間 1 億円ぐらいの、今現時点においては非連結なんです、その会社がございます。

その会社と弊社でやっております車輛課というところがあるんですが、扱っておりますキャンピングカー、そして、今後ますます増えていくであろうと考えていますインバウンドのお客様をターゲットとした相乗効果を果たす起爆剤としてエイビス・バジェットレンタカーさんとのフランチャイズ契約を実施したいと思っております。

狙いとしては、これから海外から来られるお客様にエイビス・バジェットのレンタカーを活用してもらおうと同時に、私どもの車輛課が持っているキャンピングカーの活用をしていただきたいと。同時にこのつばさパーキングの需要を増やしていきたいと。

つばさパーキングの需要に関しても現在の弊社の車輛課が持っていますキャンピングカーも、どちらかと言いますと今までは日本の国内向けの需要だったものですから、土日の需要だとかゴールデン

サポート

日本 03-4405-3160 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

ンウイークや夏休み、そして土日の活用がピークになって、平日の利用だとか寒い時期のキャンピングカーの利用がどうしても低迷している問題がありました。

ですが、今後エイビスさんやバジェットさんは海外での集客が非常に期待される提携先でして、その海外のお客様からつばさパーキングを利用した形でのレンタカーのフランチャイズ契約をすることによって、弊社の車両課からつばさパーキングにキャンピングカーを提供することによって、オリンピック・パラリンピックを起爆剤にしてこのビジネスの展開を図っていきたいと考えております。

ここら辺は今回のオリンピック・パラリンピックのチャンスを利用して大幅に増強させて定着を果たして、新たな成長の柱にしていきたいと考えております。



■ 2020年対策 ■



減収額 10億円

増収額 10億円



減収対策

- 働き方の見直し
- 整備原価見直し
- 経費見直し

増収対策

- オリパラ需要
- インバウンド需要
- レンタル資産販売

各種政策にてイーブンを目指す

21

そのオリンピック・パラリンピックなんですけど、21ページになりますけれども、2020年は約10億円ぐらい都内の部分としては減収するのではないかなと予想しております。それに対して増収策としては今までご説明したようなオリンピック・パラリンピックの需要、今のキャンピングカーだとかインバウンド需要。そしてオリンピック・パラリンピック自体のオーバーレイの建設会社さん

サポート

日本 03-4405-3160 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



じゃない部分での需要ですね。そういったもの、そしてレンタルの資産の売却をこの稼働率の低迷をしている部分に関しては少し売却をしていくというようなことで、まず 2020 年の今の進行期に関してはイーブンを目指していきたいなと考えております。



■ トピックス ■



鉄道営業部九州営業所オープン

佐賀県神埼郡吉野ヶ里町吉田78-1



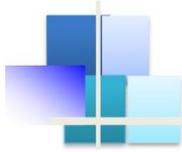
22

最後の部分では、トピックスとして九州の営業所のオープンのところを載せさせていただきました。

サポート

日本 03-4405-3160 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





自己株式取得

- 1億円の市場買付

整備拠点のリニューアル

- 生産性と効率性の向上
- 従業員満足度の向上

親和性を重視したM&A投資

- 自動車整備事業、電気工事業
前向きに検討

23

最後に、投資政策ということで、発表済みではございますけれども、株主政策を含めた投資政策について協議をさせていただきました。

以上となります。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 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：ご説明ありがとうございました。それでは、このあとは質疑応答の時間に入らせていただきます。質問のある方は挙手をしてご発言をいただきたいと思います。発言に際しましては、マイクをお持ちしますので、マイクでのご発言、どうぞよろしくお願い申し上げます。

なお、この決算説明会は質疑応答部分も含めまして、全文を書き起こして公開の予定でございます。従いまして、質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合は、そのまま公開となりますのでよろしくお願い申し上げます。もし匿名を希望される場合は質問の際に氏名を名乗らないように、一つよろしくお願い申し上げます。

それでは質問のある方、いかがでしょうか。

タカハシ：東洋経済のタカハシです。レンタル資産の販売に関して19年度はちょっと減少ということだったんですけど、20年度の見通しはどのようになっていますか。

瀬尾：正直言ってまだ不透明なところはあります。中国とアメリカとの貿易摩擦はご存知のとおり行ったり来たりをしておりますので不透明なところがありますが、価格さえ合えばある程度のものは売れるのではないかなと思っておりまして。最低でも10億円以上の販売売上はつくっていきたいと思っております。

その10億円の売上をつくるためにはどのぐらいの資産をとということになるのかもしれませんが、それは需要と供給のバランスを見ながら、どういったものが一番適当なのかはやはりマーケットを見ながら判断をしていきたいと考えております。

ただ先ほどもちょっと言いましたが、弊社にとってレンタル資産としての稼働率の低いもの、こちら辺は積極的に売却を図っていききたいと考えております。

タカハシ：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。他にご質問はいかがでしょうか。

質問者：よろしくお願いします。来期以降ですね、御社の場合は都市圏に強いかと思うんですけど、エリア別に見てどこら辺の需要の濃淡とかを見てらっしゃるかを教えてくださいませんか。

サポート

日本 03-4405-3160 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

瀬尾：すみません、私どもの店舗網があるところをご存知のとおり関東圏と中部、そして関西圏、今回鉄道の部分としては九州につくりましたけども。関東圏と、あとはご存知のとおり関西圏はこれから万博と多分 IR ですね、それが誘致されるのではないかなと言われておりますので、そこら辺は大きな活性化になるだろうと、関西の部分は思っております。

中部はリニアが今ほとんどですので、ここら辺がどれぐらい影響するのはちょっと正直言って見えないところです。それ以外の地域に関してはお客様の声を聞いているとやはり地方は厳しいのかなという声が多いです。

ただし、今回のいわゆる災害復旧に絡む部分ですね、東北なんかは多分間違いなく出てくるだろうと思いますし、そこら辺は正直言って読めないところはあると思います。

司会：ありがとうございました。他にご質問はいかがでございましょうか。

それでは、質問はないようでございますので、以上をもちまして本日の決算説明会は終了でございます。どうもお疲れさまでございました。ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 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



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 03-4405-3160 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

