

The logo for Dexerials, featuring the word "Dexerials" in white, bold, sans-serif font centered within a dark blue rectangular background with a slight wave effect at the bottom.

Dexerials

デクセリアルズ株式会社

2022年3月期通期決算説明会

2022年5月11日

イベント概要

[企業名]	デクセリアルズ株式会社		
[企業 ID]	4980		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2022 年 3 月期通期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2022 年 5 月 11 日		
[ページ数]	35		
[時間]	10:00 – 11:00 (合計：60 分、登壇：33 分、質疑応答：27 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]	4 名		
	代表取締役社長	新家	由久 (以下、新家)
	執行役員	吉田	孝 (以下、吉田)
	執行役員	明山	浩一 (以下、明山)
	IR 部 統括部長	富田	真司 (以下、富田)

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：皆様、お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今より、デクセリアルズ株式会社、2022年3月期通期決算説明会を開始いたします。

私は、本日の進行役を務めます、IR部の今井です。

今回の説明会は、Web配信、および電話会議にて開催させていただきますが、本日は、投資家、アナリストの皆様の他に、メディアの方も参加されていますこと、お含みおきください。

それでは、本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長、新家由久でございます。

新家：おはようございます。

司会：執行役員の吉田孝でございます。

吉田：おはようございます。よろしくお願いいたします。

司会：同じく、執行役員の明山浩一でございます。

明山：おはようございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日は、初めに、IR部、統括部長の富田より、21年度の実績と22年度の見通しをご説明し、続いて、新家より、次期中期経営計画に向けた取り組みについてご説明いたします。

それではまず、富田さん、よろしくお願いいたします。

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



目次

- FY21 決算概要
- FY22 業績見通し
- 次期中期経営計画に向けた取り組み

見通しに関する注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。

富田：IRの富田でございます。よろしくお願いいたします。

本日は、私から、21年度の実績と22年度の見通しについてご説明をした後、社長の新家より、次期中期経営計画に向けた取り組みについてご説明を申し上げます。

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

FY21 主要最終製品の市場動向（前期比）

最終製品	前年同期比増減イメージ					市場動向
	1Q	2Q	3Q	4Q	FY21	
タブレット	→	→	→	→	→	前期並みの需要
ノートブックPC	→	→	→	→	→	堅調な需要に供給増で対応
スマートフォン	→	→	→	→	→	半導体を優先的にハイエンドスマホにシフトする一方で、ローエンド減
TV	→	→	→	→	→	2Qからの減速が続く
自動車	→	→	→	→	→	足元で減産も、ディスプレイの枚数増と大型化は着実に進む

© Dexerials Corporation

4

初めに、通期決算の概要からご説明します。

まず、当社の事業環境ですが、ご覧の表は、当社の製品が使われている主要な最終製品の市場動向について、前期からの変化を示しております。

21年度を通じて、最終製品の需要は、ハイエンドスマホ、ノートPC、自動車を除きまして、ほぼ前期並みだったと考えております。ただし、2Qから、テレビ、自動車で見られた減速感は今も続いております。加えて、4Qではタブレットの需要も落ち込んでおります。

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

FY21 連結業績サマリー

(単位：百万円)	FY20	FY21	前期比 増減率	
			為替変動の影響除く	
売上高	65,830	95,712	+45.4%	+39.0%
営業利益	11,339	26,642	+135.0%	+101.0%
経常利益	10,844	25,023	+130.8%	
当期純利益	5,329	16,669	+212.8%	
			前期比増減額	前期比増減率
1株当たり当期純利益	87.60円	274.61円	+187.0円	+213.5%
1株当たり配当額	44.0円	60.0円	—	—
総還元性向(のれん償却前)	42.2%	42.3%	—	—
EBITDA	17,590	32,478	+14,888	+84.6%
ROIC	11.4%	22.5%	+11.0%Pt	—
ROE	10.4%	28.5%	+18.1%Pt	—
(参考)のれん償却前	13.9%	31.5%	+17.7%Pt	—

(注) 当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益に読み替え
 EBITDA=営業利益+営業費用として計上される減価償却費+のれん償却額
 ROIC=(営業利益×(1-実効税率))÷(自己資本+有利子負債)×100
 ROE=親会社株主に帰属する当期純利益÷自己資本×100
 総還元性向(のれん償却前)=(配当支払総額+自社株買い総額)÷(当期純利益+のれん償却額)×100

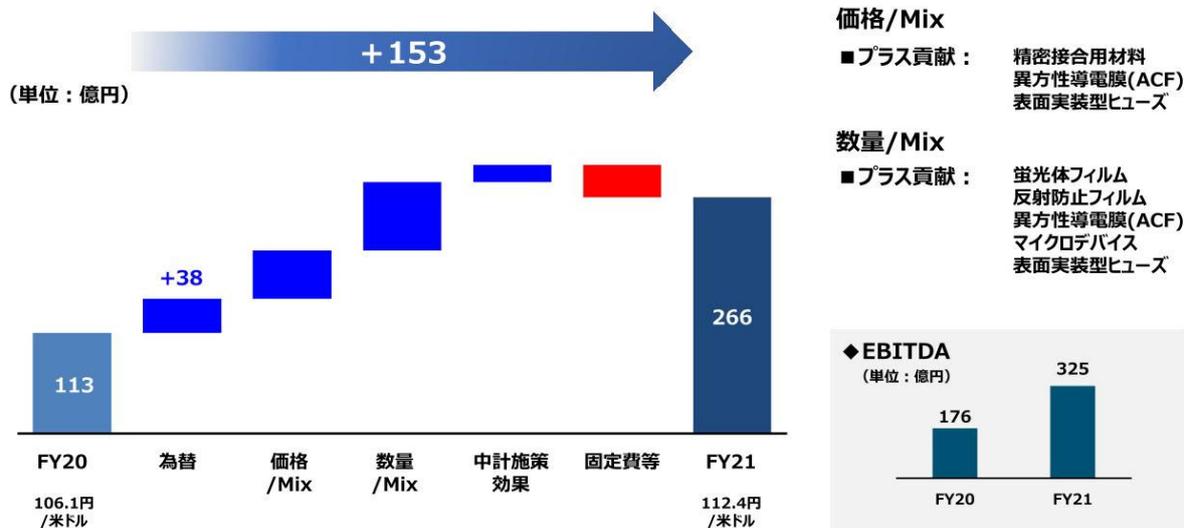
© Dexerials Corporation 5

実績のサマリーでございます。最終製品の市場はほとんど伸びなかったという状況の中で、21年度は過去最高の売上高と利益を更新しております。つれて経常利益、当期純利益もそれぞれ大幅に伸びまして、EBITDAも昨年比で大きく増加、EBITDAマージンも向上しております。

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

FY21 営業利益要因分析（前期比）



© Dexerials Corporation 6

利益の要因分析です。右下にございます、当社の稼ぐ力の指標である EBITDA は、前期比で 149 億円の増加となりました。この変動要因の分析につきましては、減価償却費の変化がわずかであるため、ご覧の営業利益の増減要因をもってご説明いたします。

まず、階段チャートの左から、為替は円安により 38 億円の増益要因。価格・数量/Mix はともにプラスの要因となっています。中期経営計画の施策効果につきましては、前期に行った諸施策の成果として、固定費の削減、ならびにマイクロデバイス事業の収益改善が進みました。

固定費につきましては、数量の増加に伴う諸経費の増加や、業績に連動して社員への還元を増やしつつ、物流費、ならびに活動費といった経費はしっかりコントロールできており、固定費の増加も抑制することができています。

差異化技術製品の拡大や中期経営計画の各種施策の効果によりまして EBITDA が増加し、当社の稼ぐ力の向上が通じた 1 年だったと考えております。

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

FY21 セグメント別売上高・営業利益

(単位：百万円)	FY20	FY21	前期比 増減
光学材料部品セグメント			
売上高	28,572	49,159	+72.1%
営業利益	5,522	13,127	+137.7%
営業利益率	19.3%	26.7%	+7.4%Pt
EBITDA	7,912	15,428	+95.0%
電子材料部品セグメント			
売上高	37,395	47,195	+26.2%
営業利益	7,614	15,304	+101.0%
営業利益率	20.4%	32.4%	+12.1%Pt
EBITDA	9,677	17,049	+76.2%
連結合計			
売上高	65,830	95,712	+45.4%
営業利益	11,339	26,642	+135.0%
営業利益率	17.2%	27.8%	+10.6%Pt
EBITDA	17,590	32,478	+84.6%

(注) FY21より蛍光体フィルムの業績を電子材料部品セグメントから光学材料部品セグメントに組み替えたことに伴い、FY20の業績も同様に組み替えております
売上高にはセグメント間取引を含む
セグメント利益の合計と連結営業利益の差異はのれん償却額に相当

© Dexerials Corporation 7

セグメント別の概況でございます。両セグメントとも大幅な増収増益となっております。各セグメントの詳細につきましては、次のページよりご説明いたします。

なお、今年度より、蛍光体フィルムの業績を電子材料部品セグメントから光学材料部品セグメントに組み替えたことに伴いまして、ご覧の前年度の業績も同様に組み替えております。

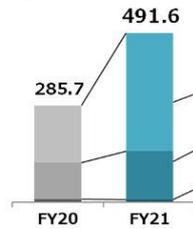
サポート

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

FY21 光学材料部品セグメント

◆ カテゴリー別売上・前期比

(単位：億円)

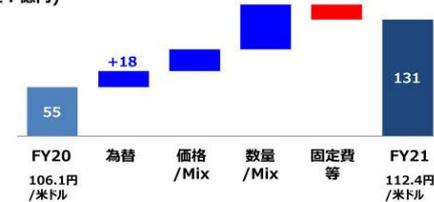


売上高 **491.6億円** 前期比 **+72%**

カテゴリー名 (主な製品)	増減率
光学フィルム (反射防止フィルム、蛍光体フィルム)	+107%
光学樹脂材料 (光学弾性樹脂、精密接合用樹脂など)	+34%
光学ソリューション (当社製品を用いた車載向けパネル貼り合せ)	-26%
セグメント合計(セグメント間取引を含む)	+72%

◆ 営業利益変動要因・前期比

(単位：億円)



営業利益 **131.3億円** 前期比 **+138%**

EBITDA **154.3億円** 前期比 **+95%**

価格/Mix ■ プラス貢献：精密接合用樹脂
数量/Mix ■ プラス貢献：蛍光体フィルム、反射防止フィルム

(注) FY21より蛍光体フィルムの業績を電子材料部品セグメントから光学材料部品セグメントに組み替えたことに伴い、FY20の業績も同様に組み替えております
光学材料部品セグメント売上高にはセグメント間取引を含む

光学材料部品セグメントの説明でございます。前期比で7割の増収、138%の営業増益、EBITDAは約2倍となりました。

カテゴリーごとの状況をご説明いたします。まず、光学フィルムにつきましては、反射防止フィルムの増収、蛍光体フィルムの業績貢献により前期比増収増益でございます。

反射防止フィルムにつきましては2割強伸びました。ノートPC向けにつきましては、最終製品の数量増と画面の平均サイズのアップにより2割の増収となり、足元では、新規のお客様向けにも量産が始まっております。

車載向けの反射防止フィルムでございますが、3月末で22ブランド、115モデルを量産中で、1年前の20ブランド、95モデルから着実に増加しております。年間で3割強の増収となりました。

次に、新製品の蛍光体フィルムでございます。こちらは100億円をゆうに超える売上を記録しております。特に8月から量産を開始いたしましたノートPC向けが、下期はフルに寄与し、大きく貢献しております。

光学樹脂材料につきましては、特に精密接合用樹脂が大きく増加したことにより、前期比増収増益となりました。

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

光学弾性樹脂、すなわち SVR は主にタブレット向け、車載向けが増加し、約 1 割伸びました。なお、車載のグローバル案件は、予定どおり 4Q から開始しております。

精密接合用樹脂につきましては、大手のスマートフォン顧客において、数量が増加したハイエンドモデル向けに、新部位の獲得、あるいは高付加価値製品の採用拡大や、カメラの高精細化に伴うモジュールの大型化による樹脂の使用量の増加により、7 割弱の増収となりました。

光学ソリューションにつきましては、前期比減収、損益は横ばいとなりました。従前よりご説明しております通り、当社の SVR 等を用いた車載ディスプレイ向けのソリューションは、既存案件の生産の終了および一部商流の変更により減収となっておりますが、パートナー企業様との協業はうまく進んでおり、先ほど申し上げたとおり、車載向けの SVR の売上は着実に増加を続けております。

続いて、下段の、営業利益の変動要因の説明です。まず価格/Mix は、精密接合用樹脂の Mix の変動があり、平均価格が上昇いたしました。数量の Mix は、蛍光体フィルムおよび反射防止フィルムの数量増が効いております。

固定費につきましては、数量増に伴う諸費用ならびに修繕費といった経費の増加によるものです。

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



FY21 電子材料部品セグメント

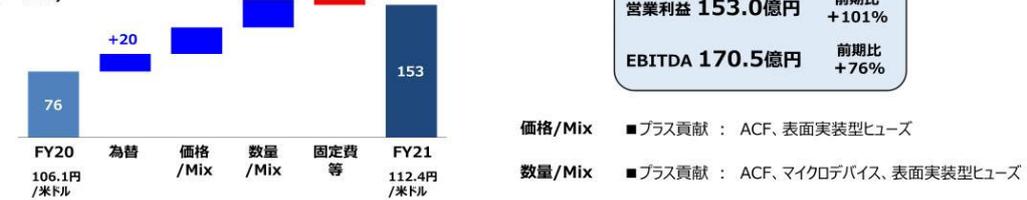
◆ カテゴリー別売上・前期比

(単位：億円)



◆ 営業利益変動要因・前期比

(単位：億円)



(注) FY21より蛍光体フィルムの業績を電子材料部品セグメントから光学材料部品セグメントに組み替えたことに伴い、FY20の業績も同様に組み替えております。電子材料部品セグメント売上高にはセグメント間取引を含む。

続きまして、電子材料部品セグメントです。前期比で26%の増収、101%の営業増益、EBITDAも76%の増加となりました。同様に、カテゴリーごとの状況をご説明します。

まず、接合関連材料につきましては、増収増益でございます。車載、ノートPC向けの汎用品が増えたことが主な要因です。

ACFにつきましては、ディスプレイ向け、非ディスプレイ向け、それぞれ増加し、増収増益となりました。

ディスプレイ向けでは、粒子整列型を中心に、中小型向けが増加しました。売上にして約2割の増収です。ハイエンドスマホで採用が広がっておりますフレキシブルディスプレイでデファクトとなっている、当社の粒子整列型ACFの販売が着実に増加しております。

非ディスプレイ向けでも、カメラ等の各種センサーモジュール向けの新製品、ならびに粒子整列型の新規採用により、7割弱の増収となりました。

なお、ACF全体に占める粒子整列型の売上高比率は、前期の35%から今期は40%にまで向上しております。

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

表面実装型ヒューズにつきましても増収増益となりました。電動工具向けの成長が続いたことに加えて、電動バイクやコードレスの電動クリーナーなど、大電流向けの製品が約 8 割増加したことが主な要因です。

マイクロデバイスにつきましては、増収、損益も改善しております。プロジェクターの光源が UV のランプからレーザーに変わって、当社の無機デバイスの採用が広がっております。さらに、プロジェクターの新規案件、および新規のお客様の獲得により、マーケットの回復を上回る成長が続いております。また、昨年の事業強化施策の効果も加わり、損益の改善が続いています。

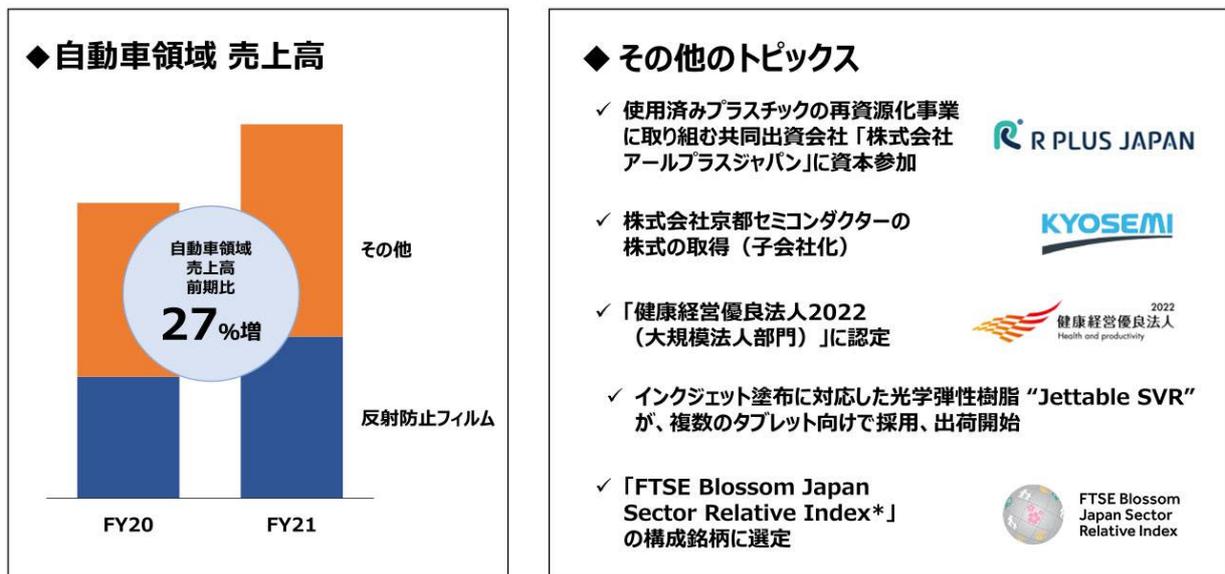
下段の営業利益の変動要因でございますが、価格/Mix につきましては、粒子整列型 ACF、大電流向けの表面実装型ヒューズの拡大が平均価格を押し上げております。

また、数量/Mix につきましては、主に ACF、マイクロデバイス、表面実装型ヒューズの数量増によるものです。

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





*英国FTSE Russell 社が提供するグローバル基準を満たす日本企業を対象としたESG投資株価指数

中計の進捗状況と最近のトピックスについてのご説明です。

まず、スライドの左側、中計の注力領域である自動車ビジネスでございます。自動車のマーケットは世界的に減産の影響を受けておりますが、自動車に搭載されるディスプレイの枚数の増加や、サイズの大型化の動きは着実に進んでおり、当社の売上高も、前期比で27%増加しております。

そのうち、反射防止フィルムは新規採用の増加などで約3割の増収となっております。また、その他に含まれる製品でも、採用の拡大によりACFは約7割、SVRで約5割、それぞれ増加しております。

続きまして、スライドの右側で、最近のトピックスをご紹介します。

当社は持続可能な社会の実現に向けて、プラスチック課題の解決に貢献すべく、共同出資会社、株式会社アールプラスジャパンに資本参加をし、使用済みプラスチックの再資源化事業に取り組むことといたしました。ケミカルリサイクルによる資源の循環を通じて、環境負荷低減と持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

次に、当社は京都セミコンダクターの株式を約86億円で取得し、3月24日に子会社化いたしました。詳細につきましては、後ほど新家よりご説明いたします。

また、昨年に続き、経済産業省より「健康経営優良法人2022」の認定を受けました。

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

さらに、一昨年開発を公表しました、インクジェット塗布方式に対応した光学弾性樹脂、Jettable SVR の製品化を発表しております。この製品は、既に複数のタブレットメーカー様にご採用いただき、出荷も開始しております。

最後に、各セクターにおいて相対的に ESG への対応に優れた日本企業の株式のインデックスである、「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定されました。

このようなサステナビリティの取り組みは、持続的成長の条件かつ事業戦略にも直結するという考えのもと、引き続き重要施策の一つとして進めてまいります。

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



FY22 主要最終製品の市場動向（前期比）

最終製品	前期比増減イメージ		市場動向
	FY21	FY22	
タブレット			前期並みの需要
ノートブックPC			FY21までの堅調な需要一巡で微減
スマートフォン			半導体を優先的にハイエンドスマホにシフトする一方で、ローエンド減
TV			前期からの減速続き、わずかに減少
自動車			足元で減産も、ディスプレイの枚数増と大型化は着実に進む

© Dexerials Corporation 12

次に、22年度の業績の見通しについてご説明いたします。

当社の事業環境として、22年度における当社の主要な製品の需要につきましては、ご覧のとおり、スマートフォンではハイエンドの拡大を見込んでおりますが、それぞれのアプリケーションで見ると、横ばいから微減と前期よりも厳しくなるものと想定をしております。

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

FY22 連結業績見通し

(単位：百万円)	FY21	FY22見通し	
	112.4円/米ドル	118.0円/米ドル	
			前期比増減
売上高	95,712	110,000	+14.9%
営業利益	26,642	31,000	+16.4%
経常利益	25,023	29,600	+18.3%
当期純利益	16,669	20,000	+20.0%
1株当たり当期純利益	274.61円	329.48円	+20.0%
1株当たり配当額	60.0円	65.0円	-
自己株式取得総額	3,999	6,000	-
総還元性向(のれん償却前)	42.3%	44.7%	-
EBITDA	32,478	38,000	+17.0%
ROIC	22.5%	21.0%	-1.5%Pt
ROE	28.5%	29.1%	+0.5%Pt
(参考)のれん償却前	31.5%	32.8%	+1.2%Pt

(注) 当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益に読み替え
 EBITDA=営業利益+営業費用として計上される減価償却費+のれん償却額
 ROIC=(営業利益×(1-実効税率))÷(自己資本+有利子負債)×100
 ROE=親会社株主に帰属する当期純利益÷自己資本×100
 総還元性向(のれん償却前)=(配当支払総額+自己株式買戻総額)÷(当期純利益+のれん償却額)×100
 親会社セミコンダクターの業績はFY22から連結しております

© Dexerials Corporation 13

22年度、すなわち2023年3月期の業績見通しをご説明いたします。

前提となる為替レートは1ドル118円として、15%の増収、16%の営業増益を見込んでおります。稼ぐ力の指標となるEBITDAも、前年を上回る見込みです。1株当たり年間配当は65円、自己株式の取得額上限は合計60億円を予定しております。

なお、3月に取得しました京都セミコンダクターのP/L業績は、この22年度から連結いたします。

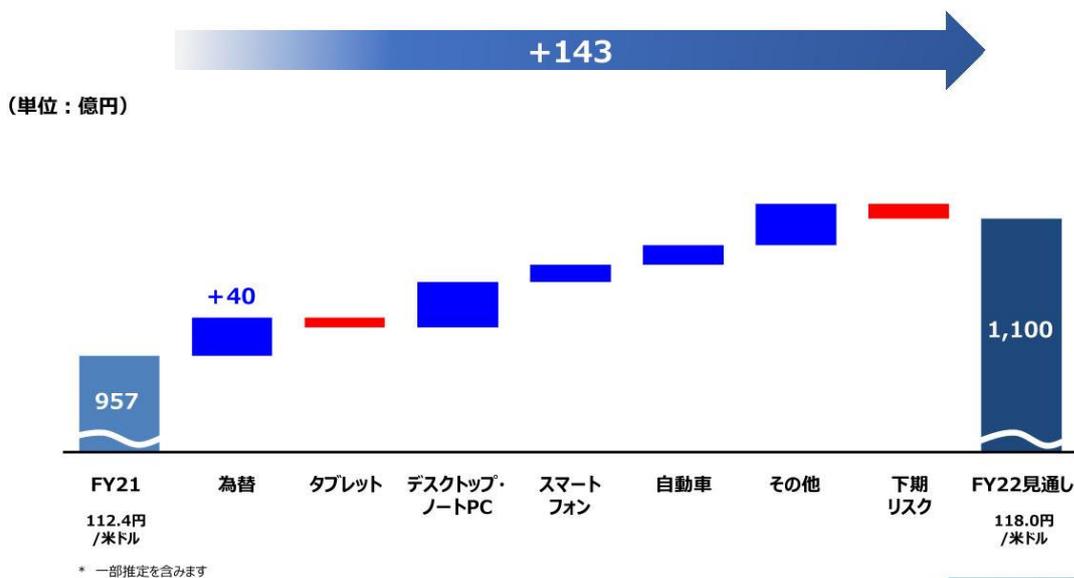
また、米中貿易摩擦やロシア・ウクライナ情勢の影響および世界的なインフレ圧力が高まり、国内外における感染症の再拡大、中国当局の「ゼロコロナ政策」の長期化による経済活動の停滞も懸念され、景気の先行き不透明感が今後一層強まっていくものと考えております。

このため、この下期の業績見通しには一定のダウンサイドリスクを織り込んでおりますが、それでもご覧のとおり、増収増益を達成する見込みでございます。

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

FY22 アプリケーション別売上増減* (前期比)



© Dexerials Corporation 14

前期からの売上増減をアプリケーション別に示したものでございます。

ご覧のとおり、刈り取り期に入りました高付加価値製品の拡大が続き、ノート PC 向けでは蛍光体フィルムが通期で寄与すること、ハイエンド製品の拡大するスマホ向けでは、ACF、精密接合用樹脂を中心に拡販を図ります。

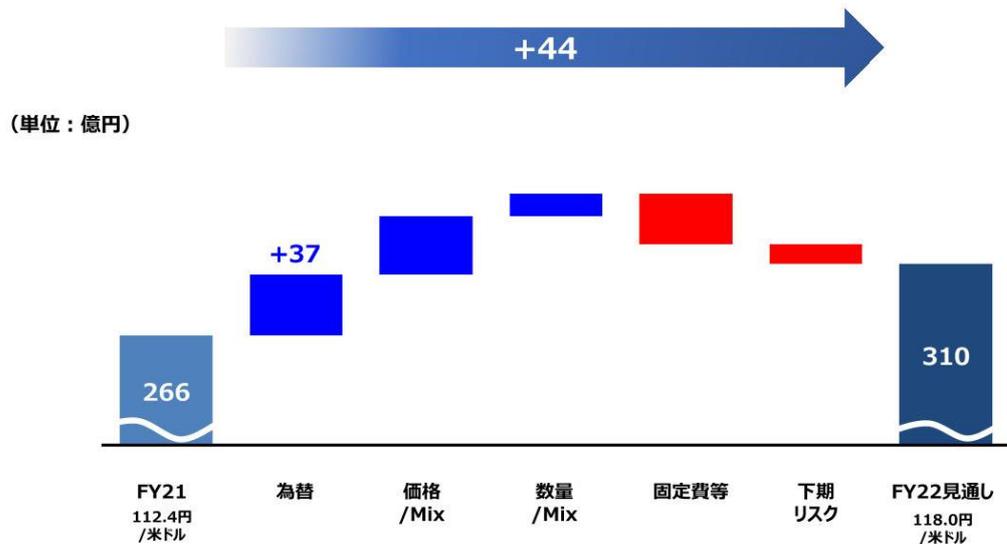
また、自動車向けでも反射防止フィルムの採用拡大や、SVR のグローバル案件の貢献で拡大を目指しております。

その他のアプリケーション向けでは表面実装型ヒューズの生産能力の増強、電動工具、電動バイク向けの需要拡大に取り組み、さらに、京都セミコンダクターの連結による貢献もあり、モバイル IT 製品以外でも、しっかりと売上の拡大を目指してまいります。

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

FY22 営業利益要因分析（前期比）



© Dexerials Corporation 15

前期からの営業利益の増減の要因でございます。

為替につきましては前提レートを踏まえて37億円の増益要因です。価格/Mix、数量/Mixも、それぞれプラスとなり、増益の要因となります。

固定費につきましては、増産対応や非財務資本強化による費用の増加もありますが、先ほどご説明した販売増で吸収できる見込みでございます。そして、下期のリスクを織り込んでも増益を達成できる見込みでございます。

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

FY22 業績見通し セグメント別内訳

	FY21	FY22見通し	
			前期比増減
(単位：百万円)			
光学材料部品セグメント			
売上高	49,159	55,500	+12.9%
営業利益	13,127	16,100	+22.6%
営業利益率	26.7%	29.0%	+2.3%Pt
EBITDA	15,428	18,600	+20.6%
電子材料部品セグメント			
売上高	47,195	55,400	+17.4%
営業利益	15,304	16,700	+9.1%
営業利益率	32.4%	30.1%	-2.3%Pt
EBITDA	17,049	19,400	+13.8%
連結合計			
売上高	95,712	110,000	+14.9%
営業利益	26,642	31,000	+16.4%
営業利益率	27.8%	28.2%	+0.3%Pt
EBITDA	32,478	38,000	+17.0%

(注) 売上高にはセグメント間取引を含む
セグメント利益の合計と連結営業利益の差異はのれん償却額に相当
(東京都セミコンダクターの子会社化に伴い、FY22から新たに電子材料部品セグメントに加えております)

© Dexerials Corporation 16

こちらはセグメント別の業績見通しになります。

光学材料部品セグメント、電子材料部品セグメントで、それぞれ増収増益を見込んでおります。

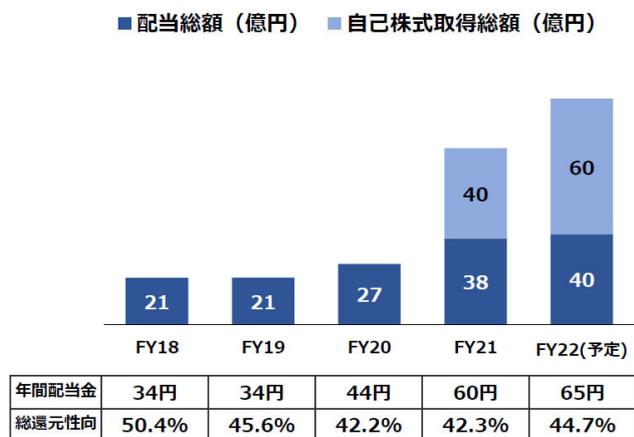
なお、当社の連結子会社となりました京都セミコンダクターの業績は、この22年度から電子材料部品セグメントに加えております。

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@scriptsasia.com

FY22 株主還元

増配（記念配当）と自己株式の取得を実施予定



◆ 現金配当

期末配当に創業10周年記念配当5円を加えた
1株当たり年間65円を予定

◆ 自己株式の取得

合計60億円（上限）

① 成長投資充当

- ✓ 成長投資、財務状況や当社の株価水準などを総合的に勘案
- ✓ 取得総額上限：50億円

② 株式給付信託（BBT）追加拠出

- ✓ 将来給付に必要と見込まれる株式取得の為
- ✓ 取得総額上限：10億円

*株主還元方針：総還元性向でのれん償却前の親会社株主に帰属する連結当期純利益の40%を目途に利益還元

© Dexerials Corporation 17

今期の株主還元についてご説明いたします。

のれん償却前当期純利益の40%を目途に利益還元という従来の方針に変更はございません。

その上で、現金配当としては、2012年10月にデクセリアルズとして当社が事業を開始してから、今年で10年目の節目を迎えるにあたり、株主の皆様への感謝の意を込めて、期末配当に記念配当5円を加えた、年間65円といたします。

さらに、今回、取得上限60億円とする自己株式の取得を決定いたしました。成長投資と機動的な資本政策遂行のために50億円、株式報酬制度等のインセンティブ目的に10億円をそれぞれ取得いたします。

なお、今回の現金配当と自己株式の取得を合わせて、22年度のれん償却前総還元性向は44.7%となる見込みでございます。

私からの説明は以上でございます。

続きまして、社長の新家より、ご説明を申し上げます。

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

リソースシフトと企業体質の強化で課題克服&進化を実現

課題：モバイルIT製品市場および特定顧客依存、環境変化への対応力不足

基本方針

主要施策

①新規領域での事業成長加速

- 自動車向けに重点的にリソースを集中投下、新規領域の成長を牽引

②既存領域における事業の質的転換

- 差異化技術製品の拡大によるシェアアップ
- 選択と集中を継続的に実施し、効率化を徹底

③経営基盤の強化

- 企業体質の強化：事業のスピードアップ、選択と集中、社員の意識・行動改革
- サステナビリティへの取り組み

進化：領域ポートフォリオ転換、新規領域での社会課題解決を通じた持続的成長

新家：本日は、お忙しい中ご参加いただきまして、ありがとうございます。代表取締役社長の新家でございます。

それでは早速、私から、次期中期経営計画に向けた、今年度ならびに来年度の取り組みについてご説明いたします。

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

3年間の総括

①新規領域での事業成長加速	➢ 自動車などの新領域拡大	➢ 光半導体の事業獲得
②既存領域における事業の質的転換	➢ 事業ポートフォリオの見直し ➢ 技術トレンドを先回りした製品の開発 ➢ 生産コスト低減と歩留改善	➢ 拠点の集約 ➢ 増産投資を前倒して実行
③経営基盤の強化	➢ 経営と現場の一体的運営を目指し、栃木事業所に本社機能を集約 ➢ 監査等委員会設置会社への移行、役員報酬の評価基準にTSR導入 ➢ 特別早期転身支援制度/マイクロデバイスカテゴリーの強化施策 ➢ リモートワーク下で業務効率向上と感染リスク低減を両立 ➢ 社員への人的資本投資の強化を通じた生産性の向上	

事業環境の変化に左右されない企業体質へ、中計リフレッシュ目標も2年前倒しで達成

© Dexerials Corporation 20

まず初めに、2019年に中期経営計画を発表して、ご覧のとおり基本方針のもと各種施策に取り組んで、現在は3年目が終わって4年目に入ったところになります。

まず、この3年間の総括をさせていただいた上で、今後の成長に向けた取り組みについてご説明いたします。

中期経営計画公表から、本当にさまざまな外部環境の変化がありました。特に新型コロナウイルスの感染症の拡大や、半導体供給不足によるサプライチェーンの混乱、それと地政学的なリスクの発現など、われわれを取り巻く事業環境が大きく変化する3年間となりました。

この間も、われわれは外部環境が大きく変化したとしても、自分たちでできることに専念してきました。

具体的には、新規領域の成長加速に向けて、反射防止フィルムを中心に、自動車事業の拡大を図ってまいりました。加えて、自動車の次の成長に必要な事業を獲得することができました。

次に、既存領域の質的な転換のために、事業ポートフォリオの見直しを継続的に行いながら、事業の強化や生産拠点の見直しなど、効率化にも努めてまいりました。加えて、経営基盤強化策として、ガバナンスの強化、ならびに固定費の削減、一方で、人的資本の投資の強化など、経営基盤の強化を図ってまいりました。

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

特に人的資本投資については、この中計が始まった年度から数えて、従業員 1 人当たりの投資額を、この 3 年間で 3 割増やしてきました。その結果、従業員 1 人当たりの売上高が約 2 倍、EBITDA で約 4 倍となり、付加価値生産性も大きく向上したと言えます。

また、われわれは技術開発の面でも技術トレンドを先回りした製品の開発ならびに顧客提案、ここにきっちりと活動をフォーカスすることができた結果、高付加価値製品の販売が大きく拡大しました。

これらの結果、事業環境の変化に左右されない企業体質への進化が始まったと考えています。加えて、稼ぐ力も向上し、昨年公表した中期経営計画のリフレッシュ、その最終目標値を 2 年前倒して達成することができました。

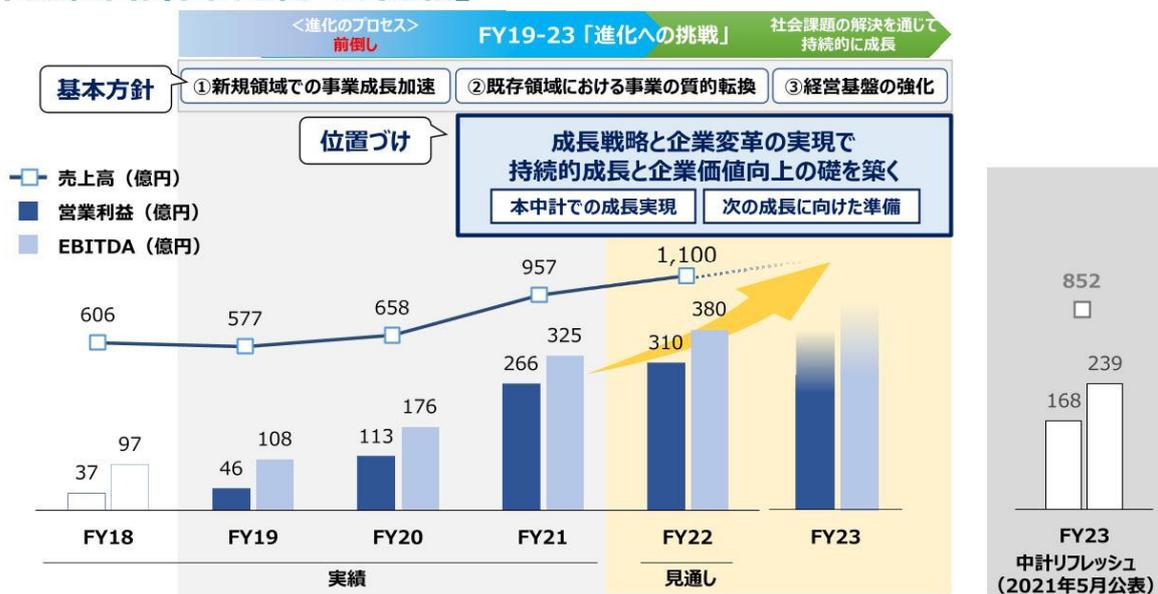
高付加価値製品の拡大ならびに新製品の寄与により、モバイル IT 製品向けの売上高が増加する一方で、車載や電動工具、電動スクーターなどの非モバイル IT 製品向けの製品も大きく成長することができました。

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@scriptasia.com



2019-2023年度 中期経営計画「進化への挑戦」



しかしながら、皆さんもご存じのように、われわれを取り巻く外部環境の不透明感は依然ぬぐえず、リスクがより増す中で、われわれは事業を行っていかないとはいけません。

そういう中では、特に持続的な成長と企業価値向上のための成長戦略の立案ならびに施策、加えて、サステナブルな投資を含む経営基盤のさらなる強化が重要となっていると、このように認識しています。

従って、この2年間は、中期経営計画の基本方針のもと、各種施策を深掘りし、23年度までの持続的な成長を目指してまいります。

加えて、さらに24年度からスタートする次の中計に向けた準備期間として、経営基盤の強化を進め、成長戦略に関しては前倒しで実行していきます。

その成長戦略の第一歩として、先日、京都セミコンダクターさんの株式を取得し、デクセリアルズと一緒に成長を目指すことにいたしました。

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

自動車の次の成長領域を特定

Inside-Out : 当社技術やリソースで何ができるか？

Outside-In : 社会課題の解決に当社は何ができるか？



まず、京都セミコンダクターさんと一緒になった背景について、私からご説明いたします。2019年に現中期経営計画を公表した当初より、事業ポートフォリオの転換を図るために、自動車を成長領域として注力してまいりました。

自動車事業に関しては順調に成長が続いていますが、並行して、自動車の次を担う領域を Inside-Out ならびに Outside-In の両面から探索してきました。その中で、社会の IoT 化の実現のために、進化が求められる事業領域と技術の特定を行いながら、当社の持つ技術やノウハウとを重ね合わせて、光通信ならびにセンシング技術の革新が当社にとって大きなビジネスの機会になり得ると判断いたしました。

当社は、ご存じのとおり、反射防止フィルムや光学弾性樹脂、ACF など、光と電気をコントロールする材料やデバイスを得意とする会社であり、光半導体は隣接領域で親和性も高いと考えています。

さらに、京都セミコンダクターの化合物半導体に当社の微細加工技術などを組み合わせれば、さらなる進化、さらなるユニークな製品、技術が可能であると考え、今回のご縁に至りました。

サポート

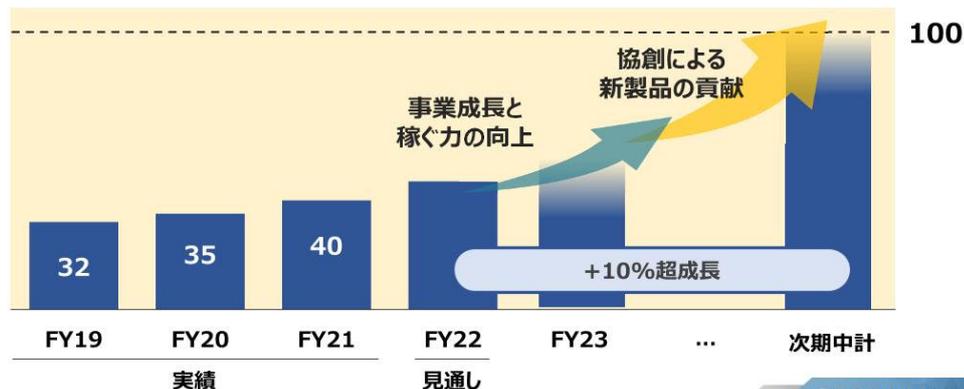
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

KYOSEMI 京都セミコンダクターの事業成長

- ✓ 市場の高成長が見込まれる通信向け、ファクトリーオートメーション（FA）向けそれぞれで大口顧客の案件を獲得
- ✓ 協創による新製品開発を進め、次期中計での大きな貢献を目指す

◆成長イメージ

(億円)



© Dexerials Corporation 23

京都セミコンダクターは、化合物半導体からなる光半導体デバイスメーカーとして、光通信デバイスならびにセンシング用デバイスを手がけております。

この2年間は、次期中期経営計画で大きく成長するための準備期間と位置付け、持続的な成長の土台づくりにフォーカスして、当社がこれまで行ってきたような取り組みを京都セミコンダクターにも展開してまいります。

加えて、市場の高成長が見込まれる通信向けやFA向け、それぞれで大口の顧客の案件が既に獲得できていることもあって、今後は高い確度での事業成長、それに伴った稼ぐ力の向上も見込んでおりますので、ここを強化してまいりたいと思っています。

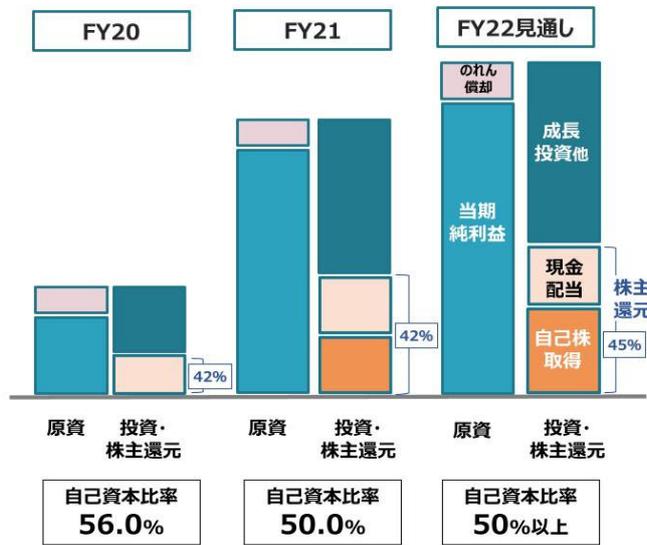
京都セミコンダクターに関しては、私が代表取締役社長として兼務いたします。私が経営にコミットし、事業環境の変化に左右されない事業体への変革を進めてまいります。

加えて、次期中期経営計画に向けて、業績を着実に拡大させながら、デクセリアルズグループ全体での協創活動による新製品の創出の準備をしっかりと進めながら、次の中期経営計画では100億円規模の事業体への成長を目指してまいりたいと考えています。

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@scriptsasia.com

FY22 キャピタル・アロケーション



FY22 資本配分先

<成長投資>

- 財務健全性を維持しつつ、企業価値向上に資する成長投資、非財務資本強化を実行
 - ・ 反射防止フィルム、表面実装型ヒューズの増産投資
 - ・ 成長持続性担保のため、非財務資本強化

<株主還元>

- 現金配当：記念配当5円を加え年間65円に増配
- 自己株式の取得：60億円
 - ・ 成長投資、財務状況や当社の株価水準などを総合的に勘案して実施
 - ・ 株式報酬制度等のインセンティブ目的

今ご説明したとおり、21年度に京都セミコンダクターの子会社化のために投資を行いました。財務健全性はしっかり担保できてきております。22年度も、財務健全性をきっちり確保しつつ、投資された資金については、引き続き企業価値向上に資する成長投資を最優先に充当してまいります。

今年度の投資は、主に昨年発表した車載向け反射防止フィルムや、ヒューズの増産投資および非財務資本強化のための投資を予定しております。

現在は、外部環境の不確実性がさらに増しており、加えて、事業環境の変化のスピードも速くなってきておりますが、この中期経営計画の3年間の取り組みが着実に実ったことによって、そのような変化に左右されずに成長できる事業体質になってきたことで、今後の持続的な成長への自信もわれわれは深まってまいりました。

さらに、昨年はTSRを役員報酬の評価基準に採用することによって、一層、株価を意識しながら企業価値向上にも取り組んでまいりました。

現在の株価水準に関しては、われわれとして満足できるものではなく、加えて、今回発表させていただいた業績計画に対する自信と、さらに今後の成長に対する機動性を勘案して、今回、自己株式の取得を決定いたしました。

今後も健全な財務基盤を維持しながら、積極的な成長投資と、自己株式も含めた株主還元を通して、企業価値向上に努めてまいりたいと考えております。私からの説明は以上になります。

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

質疑応答

富田 [M]：これより、質疑応答のセッションに移ります。

早速ですが、モルガン・スタンレーMUFG 証券の渡部様より、質問のリクエストをいただいております。

渡部 [Q]：まず一つ目が、新年度の主要製品の売上、増収の見通しにつきまして、どのような見方をされているのか。新規採用等があるものについても含めて、主要製品について、まずお伺いできますでしょうか。

新家 [A]：まず、今年度のアプリケーション的には、われわれのターゲットのアプリケーションの市場としては、かなり厳しめに見ている一方で、特にわれわれのターゲットのアプリケーションの技術トレンドとしては、昨年来立ち上がった新製品のさらなる拡大が続くと、その部分に関しては、総じてプラスアルファという形で考えています。

富田 [A]：1点補足をいたします。製品カテゴリーとして、伸びの大きなものとしては、蛍光体フィルム、これは先ほど私もご説明しました、ノート PC 向けの、12 カ月でのフル寄与が効いております。

その他、ACF、表面実装型ヒューズ等も比較的大きな伸びを見込んでおります。反射防止フィルムにつきましては、ノート PC 向けは少し弱めに見ておりますが、車載向けがしっかり伸びることで、トータルでも伸びるところを考えております。

渡部 [Q]：蛍光体フィルムは、終わった期に途中で入ったもの以降の新規採用はいかがですか。

吉田 [A]：蛍光体フィルムに関しましては、一部、今、最終のお客様とのスペックの調整をしているところですので、まだ22年度の販売計画には、新しい製品に関しては織り込んでおりませんが、量産開始の時期の調整等を含めて現在進めているところになります。

渡部 [Q]：あと、光学弾性樹脂の車載グローバルの案件は、あまり今期は大きくは見込まれていないということでしょうか。

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@scriptsasias.com

吉田 [A]：そうですね。終わった期の4Qからスタートしまして、1車種ごとに展開モデル数が増えていきますので、本格的に数量としてまとまってくるのが、23年以降になってくると考えております。

渡部 [Q]：二つ目が、利益の動きですけれども、まず京都セミコンダクターの損益の見通しはどのくらい見られたのか。のれんの償却、7億円ぐらい入れられていると思いますが、その影響と。

あと、為替が、今みたいに130円が続いたとしますと、想定よりも12円円安になるので、これはストレートに為替感応度の6.6を掛けると400億円近い営業利益になりますが、これはもうストレートに反映できるものなのか、あるいは購入とか価格が厳しくなる可能性があるのか、そこはこの為替のインパクト等も含めてお願いできますか。

吉田 [A]：為替のインパクトに関しましては、売上高で約7億円、営業利益で約6億円のインパクトがございます。直近、今130円を超えているような水準になっていますので、計画レートとは12円の差がございます。

実際は、エネルギー費および原材料等の高騰等もございますし、運送費等のリードタイムの延長に伴う費用高騰などもございますので、全ての為替変動分が利益に対してインパクトが出るわけではございませんが、かなりストレートに反映されてくるイメージにはなります。

富田 [A]：京都セミコンダクターに関して、1点補足をいたします。今期の業績の見込みでございますが、売上にして大体15%程度の増収、利益につきましても、オーガニックにはそれに伴う上を見ております。

一方で、先ほど新家の話にもありましたとおり、持続的成長に向けた土台づくりの一環として、インフラ投資等を予定をしておりますので、その費用が若干乗ってきております。ですので、利益の伸びとしてはあまり大きなものは見ておりません。

渡部 [Q]：御社の連結ベースでは、マイナス5億円からマイナス10億円ぐらいを見られているということですか。マイナス15億円とか、そのぐらいを織り込んでいる数字ですか。

富田 [M]：のれんの償却を含めるとマイナス3~4億円というところだと思います。

渡部 [Q]：マイナスを見て、この数字と。

富田 [A]：はい。

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



富田 [M]：渡部様、ありがとうございます。続きまして、大和証券の梅林様、ご質問のリクエストをいただいております。

梅林 [Q]：

1点目は、今示していただいております、15ページの増減益のところについて教えてください。こちらは、まず下期リスクというものが入っておりますけれども、これはどういう意味合いなのかということ。

あと、どちらかというと下期以上に足元、上海のロックダウンですとか、あるいはその生産の影響について、できれば1Qのスタートのイメージというものを、どのように捉えていて、それを今回のガイダンスにどんな形で織り込んでいるのか。

新家 [A]：足元に関しては、4月、5月の足元としては、正直言って好調に推移しています。一部、特に中国のゼロコロナ政策に伴うロックダウンによっての物流の混乱等がありますけれども、比較的好調に推移していると。

ただ、この計画を立てたときから比べると、ロックダウンの、ゼロコロナ政策の継続が長引いておりますので。加えて地政学的なリスク、ウクライナの問題も含めて、下期等にブーメラン効果的な感じでネガティブなインパクトがあることも想定して、今回の計画はつくってきています。

梅林 [Q]：足元はマクロに対して少し良過ぎるところがあるので、ちょっと後半、その反動が入っているというのを、この計画の中では下期リスクとして入れているということですね。

それから2点目は、京都セミコンダクターとのシナジーの確認です。ちょっとお話をおうかがいしても、よく分からなかったというのが正直なところでございまして。ここが、例えば材料面でのシナジーなのかとか、加工技術のところなのか、あるいは御社が今まで築いていらっしゃる販路も活かせるのではないかとか。もうちょっとこの辺りの補足説明を頂戴できますでしょうか。

新家 [A]：実は京都セミコンダクターとは、約2年前から、どういう協業ができるか、という話でスタートしました。技術的にはワーキングレベルで、われわれの微細加工技術だったり、われわれの材料を使うことによって、どういう新しいセンサーができるかといったような取り組みを水面下で進めてきています。

加えて、顧客のポートフォリオも全く重なっていないというところもあって、特に通信関係とか、あとはセンシング領域を含めて、両方の顧客基盤を活かして、新しい提案活動ならびに営業活動ができるのではないかとことは期待しています。

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



ちょっとセンシング領域の新しいデバイスに関しては、まだアンダー・デベロップング・ステージですので、ここら辺がある程度形になったところで、皆さんにもお示しできるようにしていきたいと思っています。

梅林 [Q]：最後に3点目ですけれども、還元の考え方です。今回の自社株買いも60億円ご計画いただいたということで、トータルで100億円の還元ですので、資料17ページだと45%ぐらいの総還元となっています。

ただ、この配当だけを見ると、配当性向が20%ぐらいになりますので、一般的な3割というところからすると、ちょっと低いのかなと考えています。

ここは、御社が配当というよりは自社株買いによる還元を重視されているように見えますが、その理由、考え方を教えていただけませんかでしょうか。

新家 [A]：まずは、配当に関しては、やはり安定的な配当といったところを一つは重要視しています。自己株式の取得に関しては、成長投資も含めた機動的な投資に対してしっかり準備をしていきたいということで、成長に対して、まずはプライオリティを上げていきたい。ということで、今回、現状の株主還元方針、総還元性向40%といった中での入り組みで開示をさせていただいています。

梅林 [Q]：では、基本的には配当性向は2割ぐらいで、今年60はちょっと多いかもしれませんが、自社株買いも毎年半分ぐらいやって、20%、20%で4割とか、そういうイメージを持っておいでよいか。

新家 [A]：そうですね。株主還元に関しては、やはり成長投資と財務資本の戦略に基づいて株主還元のあり方は提示させていただきたいなと思っています。そういった意味では、現中計は、今の株主還元、総還元性向40%の中で、現金配当と自己株式のバランスを、現状はこのようにわれわれは取っていると。

次の中計に向けて、そこに変化が必要かどうかは、これからしっかり検討しながら、皆様にご提示できるような準備も進めていきたいと思えます。

富田 [M]：梅林様、ありがとうございます。続きまして、東海東京調査センターの石野様からご質問のご意向をいただいております。

石野 [Q]：

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



まず、蛍光体フィルムのアプリケーションの広がり、あるいはお客様数の広がりはどうなっているのかを教えてくださいませんか。

吉田 [A]：まず、アプリケーションとしましては、21 年度にタブレット向けの垂直立ち上げをさせていただきまして、夏以降、ノート PC の展開をしてきております。これは量産ベースになります。

それ以外に、お客様とはメディカル用のディスプレイや、その他の電子ディスプレイ機器および車用途等を含めた展開についての商談を進めております。

これに関しては 22 年度以降、順次量産に入る段階が見極めできましたら、ご報告していきたいと考えております。

石野 [Q]：ありがとうございます。第 2 点が、御社の場合、為替、円安の感応度が大きい会社ですが、国内生産比率という切り口で考えると、今、国内生産比率は何パーセントなのか。

吉田 [A]：現在、国内での生産比率は、おおむね 9 割弱ぐらいになります。海外での生産は、米国アトランタ、および中国の蘇州での生産をしております。

石野 [Q]：最後の 3 番目ですが、先ほどの京都セミコンダクターの考え方です。いわゆる化合物半導体で今後はシナジーを得られるということで、この分野は、光電変換素子を例えばやることによって、御社の何とシナジーが出てくるのでしょうか。

新家 [A]：特に京都セミコンダクターさんは化合物半導体の中で、特に波長の長めの赤外領域の、特にフォトダイオードに関して非常にユニークな技術を持っています。そういう中で、彼らが持っている化合物半導体の技術に、例えばちょっとあれですが、いろいろなレンズ形状とかも含めて、より光の受光の効率を上げるような仕組みをつくる際の、われわれの微細加工の技術を使ったり。そういうことを今検討して、顧客に対して提案活動を開始しようとしています。

石野 [Q]：なるほど。そうしますと、京都セミコンさんが得意とするフォトダイオードと、御社が得意とされているレンズ系を併せ持って、お客様がどう使われるかは別として、そこの新たな製品とか、組み立てていくようなところを提案する感じになっていくイメージでよいか。

新家 [A]：そうです。具体的に、ちょっといくつかのそういうサンプルワークをスタートしているような状況になります。

富田 [M]：石野様、ありがとうございました。みずほ証券の山田様からご質問の意向をいただいております。

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



山田 [Q] :

一つ目ですが、中期経営計画「進化への挑戦」ということで、人員数が約1割減って、EBITDAが約4倍になっていますから、1人当たり生産性が4倍ということで、本当に素晴らしいと思います。

ただ、この21年3月期に人員が適正化された後、同じような人員数で走っていると思うのですが、京セミさんとの統合で人員は増えると思いますが、その後、こういったインオーガニックな、非連続な拡大による人員増のようなもの以外では、人員増のようなことは考えなくていいのか。固定費の増加も含めて、どうお考えなのか教えてください。

15ページを拝見いたしますと、固定費増などのところで、20年度から21年度よりも大きく赤いところがあるようには見えますけれども、これは京セミさんの固定費が入っていることを考えると、実はあまり増えないのではないかという気もしております。その辺りの固定費の考え方も含めて、中長期的な人員計画また固定費の考え方についてご解説をお願いします。

新家 [A] :今年度も、京都セミコンダクターさんと一緒になることによる人員増、これは確かにあります。加えて、特に開発系は新卒だけではなくて、われわれが新たに取り組みたい領域のスペシャリスト的なエンジニアも含めて、かなり強化をしていきたいです。

加えて、海外も含めた新たな市場開拓。ここに向けた人員増といったところをきっちり行っていきたいということを計画上織り込んでいます。

山田 [Q] :その辺りを織り込んで、この程度の固定費増にとどまるんですね。

この固定費増の中には、のれん償却、年間7億円ぐらいなども入っているということでもよろしいですね。

新家 [A] :はい。

山田 [Q] :京都セミコンダクターさんに関する会計処理について、のれんの償却の他に何か大きいものがありますでしょうか。

新家 [A] :他には特に大きなものはないです。

山田 [Q] :2点目でございます。京都セミコンダクターとのシナジーですけれども、これは単なる連携、協業、もしくは包括技術提携とかではなく、資本まで入れてという形になるのは、デバイスをつくるような形で垂直統合をするから、という理解でよいか。

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@scriptsasias.com

新家 [A]：そうです。実際に京都セミコンダクターはデバイス事業を行っていますけれども、そこに必要な、その差異化をするための、先ほど言ったわれわれの微細加工技術だったり。あとはわれわれの実装材料とかも含めて、京都セミコンダクターの、さらにその先のお客さんも含めて、いろいろな提案ができるよね、ということを今考えています。

山田 [Q]：例えば光硬化で精密硬化樹脂を使ってなど、そういうのですね。

新家 [A]：そうです。

山田 [Q]：

もう1点だけお願いします。粒子整列型 ACF で、ディスプレイ用途以外、例えば半導体パッケージ用途とか、そういったところでの拡大で、ある程度進展が見えてきているところがありましたら教えてください。

新家 [A]：ここは、本当に今、開発を急ピッチで進めている最中です。さらなる微細な粒子整列の技術開発、ならびに実はいくつかのお客さんのほうで新たな実装方法を含めた評価がスタートしておりますので、ここに対しても、そのプレ量産のような形の試作機を今年度中にそろえて、準備をしていきたいと考えています。

富田 [M]：山田様、ありがとうございました。ちょうどお時間となりましたので、これで質疑応答を終了いたします。

司会 [M]：以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。本日は、お忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございました。

新家 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：今後とも、デクセリアルズをどうぞよろしく願いいたします。

私どももこれで失礼させていただきます。本日は、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 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

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