

LIXIL

Link to Good Living

株式会社 LIXIL

2024 年 3 月期 第 1 四半期決算投資家・アナリスト向け説明会

2023 年 7 月 28 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 LIXIL
[企業 ID]	5938
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2024 年 3 月期 第 1 四半期決算投資家・アナリスト向け説明会
[決算期]	2024 年度 第 1 四半期
[日程]	2023 年 7 月 28 日
[ページ数]	25
[時間]	17:00 – 17:53 (合計：53 分、登壇：23 分、質疑応答：30 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 取締役 代表執行役社長 兼 CEO 瀬戸 欣哉 (以下、瀬戸) 取締役 代表執行役副社長 兼 CFO 松本 佐千夫 (以下、松本)

サポート

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



常務役員 IR 室 室長 兼 Finance & Treasury 部門
Corporate Accounting & Treasury/Tax リーダー

平野 華世 (以下、平野)

[アナリスト名]*	ゴールドマン・サックス証券	岡田 さちこ
	みずほ証券	中川 義裕
	野村證券	福島 大輔
	SMBC 日興証券	川嶋 宏樹
	ジェフリーズ証券	福原 捷
	大和証券	寺岡 秀明
	CLSA 証券	望月 政広
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	渡邊 宏樹
	三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券	八木 亮
	シティグループ証券	三木 正士

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読され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@scriptsasias.com



登壇

司会： それでは、定刻となりましたので、株式会社 LIXIL、2024 年 3 月期第 1 四半期 決算説明会を始めさせていただきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

それではまず、本日の説明者をご紹介します。取締役 代表執行役 社長兼 CEO、瀬戸欣哉でございます。

瀬戸： よろしく申し上げます。

司会： 取締役 代表執行役 副社長 CFO、松本佐千夫でございます。

松本： よろしく申し上げます。

司会： 常務役員 IR 室 室長兼 Finance & Treasury 部門 Corporate Accounting & Treasury/Tax リーダー、平野華世でございます。

平野： よろしく申し上げます。

司会： 本日の司会進行を担当します IR 室 川合でございます。よろしくお願い申し上げます。本説明会の資料は当社ウェブサイト、株主投資家向け情報に掲載の説明資料をご覧ください。

続いて、本日の進行についてご説明します。まず初めに、社長の瀬戸より、2024 年 3 月期第 1 四半期決算についてご説明させていただきます。その後、質疑応答の時間を設けております。なお、ご質問についてはお一人様、まずは 2 問とさせていただきますようお願いいたします。終了は 18 時を予定しておりますので、最後までよろしくお願いいたします。

それでは瀬戸より、2024 年 3 月期 第 1 四半期決算についてご説明させていただきます。瀬戸さんよろしくお願いいたします。

瀬戸： 皆さんこんにちは。2024 年の 3 月期、最初の四半期についてご説明させていただきます。

第 1 四半期の結果に関しましては、決して良い結果ではありませんでしたが、ほぼ、われわれとしては 3 ヶ月前に予想した数字に近いところで落ち着きました。

予想よりも良かったところは、日本の断熱リフォームの需要が早く発現したことです。一方で、予想したよりも難しかったのが、海外市場の中で、特に欧州市場が悪かったところが大きく、われわれとしては思った以上のものでした。

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@scriptasia.com



欧州市場に関しては、また別途、次のところでご説明しますが、欧州市場の悪さに関して言うと、過去 20 年間の中で最悪というのが評価だと考えております。

これは、過去欧州危機やリーマンショック、それからコロナ等ありましたけど、それに比べても一番悪かったと業界では言われております。

実際に、われわれの競合でも、欧州の同業他社が倒産してしまったり、多くの代理店や販売店が苦境に陥っていると聞いていますし、競合も非常に厳しい状況にあると聞いております。

▶本日のポイント

2024年3月期 第1四半期 業績の総括

2024年3月期 1Q実績 前年同期比、減益

- ・ 日本を含む世界の住宅設備・建材需要は、1Qにおいて総じて低調に推移
- ・ 生産数量減少による固定費負担増が採算面での課題
- ・ 変動費の上昇は、原材料も含め安定、もしくは、昨年比プラスに寄与
- ・ 日本では当社の値上げが先行している為、厳しい競合環境が1Qまで継続
- ・ 日本の断熱リフォーム需要による利益貢献は予定よりも早く発現
- ・ 海外市場は、特に欧州での需要減退が過去20年で最悪の状況
- ・ 海外を中心に需要回復に備え、構造改革を積極的に推進開始
- ・ 通期事業利益予想額⁽¹⁾の8割程度が下期に実現するという見通し⁽²⁾に変更なし。足元の業況および1Qの実績に基づき、2Q（3ヵ月）の事業利益は45億円程度との予想に変更なし（構造改革および将来投資のための一時費用（約35億円）を除くと80億円程度）



(1) 2023年4月28日公表の2024年3月期 通期事業利益予想額は、400億円。
2023年3月期 決算短信 [IFRS] (連結) <https://ssl4.eir-parts.net/doc/5938/tdnet/2268021/00.pdf>
(2) 2023年3月期 決算説明会 スクリプト https://www.lixil.com/jp/investor/ir_event/pdf/J_20230428_Earnings_transcript.pdf#page=8

2

それでは全体をご説明させていただきます。

まず第1点。ここに書いてあります通り、日本を含む世界の住宅設備・建材産業の需要は、総じて今期悪かったです。

日本に関しては、皆さんご存知の通り、新築着工件数が減ってきています。その中でも、特にわれわれの主戦場としている持ち家が悪い状況は、相変わらずというよりは、やや悪くなってきているという状況です。

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



それから、こうした状況が、われわれにとっては固定費の負担が増えてしまうということで、採算面で課題となっております。

一方で、その中でも変動費の方は、特に原材料は安定していたり、もしくは下がってきていることもあって、むしろこちらは昨年比プラスになっていることで、何とか粗利は、この二つが相殺し合っていて保てたかなと思います。

生産数量が減って、固定費が悪くなった分は悪くなったが、その分だけ変動費がやや下がってくれたと思っていますが、やはり全般的にこの景気環境というのが、今回の採算の難しさに繋がっているかと思っています。

一方、日本だけを捉えますと、日本では過去において原価がずっと上がってきた際、われわれは先行して値上げをしてまいりました。その分だけ、これだけ需要が下がってきた中でも、競争環境は非常に厳しかったように考えておりますが、この、われわれの販売価格だけが高い水準にある状況は今四半期でほぼ終わったと考えています。

次の四半期以降、7月以降は、少しずつシェアの方は回復してきている傾向を見せています。ただ、全体としての需要が低いので、数字としてはなかなか、そこは表れてないように思います。

一方、少し冒頭お話ししましたが、日本の断熱リフォーム需要。これは思った以上に早く火がついてくれて、この利益貢献がすぐに始まってくれたところが、欧州での需要減退の速さに比べて、相殺するような役割を担ってくれたと考えています。

海外市場、今回、欧州の悪さばかりお話ししましたが、アメリカも相変わらずあまり良くはない。競合も良くない状況であります。また、中国もご存知の通り良くない。中国、アメリカともに、何らか、いろんな形で少しずつ回復の兆しを見せていますけれども、全般に良くないことは事実ですので、需要が回復したときに強い数字、良い数字が出せるように、この機会に構造改革を積極的に海外事業について進めようと思っています。われわれ、日本でも数年前に構造改革を行いました。それ以上に速いスピードで今回、構造改革をしてまいりたいと考えています。

こうした厳しい環境ですので、通期事業の利益に関しましては、ほぼ回復というのは、今期後半から見えてくると考えております。

通期利益全体の8割ぐらいが後半。これは3ヵ月前にもお話ししたことでありますが、そういった意味で、今期の事業利益、第1四半期が37億に対して第2四半期は45億円程度で見えております。

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



ただ、この 45 億円という数字ですが、構造改革や将来投資のための一時費用も 35 億円程度見ておりますので、これがこの一時費用を除けば、80 億円程度の利益ということです。利益に関しては第 1 四半期に比べて第 2 四半期、倍増に近い回復をわれわれとしては計画しております。

〉本日のポイント

足元の事業環境：欧州景気の動向

- 当社最大の利益源である欧州地域の需要軟化継続
- 特に、ドイツ・フランス・オランダ等の主要市場の需要が大幅減少
- 住宅市場価格の下落、金利の上昇の一方で、インフレ継続により住宅関連の投資意欲が大幅に減退
 - ✓ GDPに対する住宅ローン残高⁽¹⁾：蘭100%超、仏65%、独55%、日40%
 - ✓ ECB政策金利は、過去1年半で4%に上昇
 - ✓ 一方で、エネルギー・食品等のインフレは継続。加えて住宅価格は昨年来下落傾向
 - ✓ 上記により、消費や投資は住宅設備には向かず、将来の価格上昇が見込まれる他商材へ
 - ✓ 過去の不況では、他商材も同時にデフレ傾向となり、異なる状況
- 特にドイツでは、ヒートポンプに対する補助金があり、消費者・工事業者ともにヒートポンプの取り替えを優先

LIXIL (1) 出所：Eurostat、当社調べ

3

今日のポイントとして、皆さんにお伝えしたいところが、ヨーロッパの景気の動向です。

ヨーロッパが一番、売上だけではなく利益が高いということで、非常に利益源として期待していたのですが、前期に続いて今期、今期の方がむしろ悪かったぐらい悪い状況でした。

こうした中で、特にドイツやフランス、オランダで、やや典型的な形での悪さを示しています。特に、われわれにとってはドイツが重要です。ただ、これ以外の市場に関しても、ヨーロッパ全体の市場として見ると、いいことはあまりありませんでした。

では、なぜ今回特に、過去 20 年の中で悪いかというお話ですが、これは今までとも違いますし、それから他の地域とも違いますし、それから他の商品とも違うということになります。

その要因は一体何かと申しますと、まず GDP に対する住宅ローン残高が、世界の中で見るとヨーロッパは非常に高い。例えば、オランダは 100%以上、フランスは 65%。ドイツは 55%。日本は非

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



常にローンの残高が高い印象はありますけど、日本でも 40%程度です。逆に言えば、住宅価格が下がっていくと、このローン残高というのは、より重い印象を持つわけですね。

一方で、ECB の政策金利は急激に上がって、0 ぐらいのところから 4%まで一気に上がってしまいました。

こうした中で、住宅価格が下がっているにも関わらず、エネルギーとか食品とか他の物の値段は上がってきている状況が起きています。これが起きると、要は、お金を使える可処分所得の中で、ほとんどの商品に関しては、明日使うよりも、今日使った方が得なわけですね。インフレですから。

ところが、住宅価格、住宅に関しての投資だけは、明日の方が今日よりも安い可能性が高いとなると、今日使うのは控えようということになるので、全体の可処分所得の中で、住宅設備以外のところに振り向けられるところが大きいというのは今回、今までと違ったところだと思います。過去、例えばリーマンショックであったり、ヨーロッパ経済危機があったときは、他の商材も同時にデフレになったので、住宅だけが特別悪くなることはありませんでした。

それから海外は、例えば、アメリカの場合はまだ住宅の値段が上がっており、住宅に対する投資の意欲は変わらず持っております。そういった意味で商品、それから各国と比べての状況、こういったところで、今回大きく悪くなってしまったなということがあります。

これに加えてドイツは、先ほどからお話している通り、エネルギーコストが上がってきたことでヒートポンプに対する需要が増えています。ヒートポンプにはかなり大規模な補助金が出ていますので、消費者も、それから本来であったらば、配管とかをしてくれるような工事業者も、むしろヒートポンプの仕事をしている状況になっているので、急激に大きく需要が下がるという状況が続いています。

その他の国でも、例えばスウェーデンのように住宅ローンが変動でほとんど動いているような国ですと、金利が上がると一気にこれが上がってしまうと。ドイツはまだそれでも固定金利が多いのですが、それでも数年後を考えるとやはり上がるだろうとどうしてもなってしまう。それから、イギリスとかイタリアのような国でも、非常に今回は悪くなっております。

それから、これは恐らく一時的な、もう本当に 1 ヶ月、2 ヶ月の話だろうと見ていますけど、今まですごく良かった中近東とかも、やや在庫調整のような形で需要の状況が悪くなっており、今回、大きくヨーロッパ地域で悪くなったことが、われわれとしては非常にマイナスになったように考えております。

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

〉本日のポイント

足元の事業環境：他地域・事業の状況

LWT事業（日本）

- ✓ 浴室は好調なるも、キッチン・トイレが厳しい事業環境
- ✓ トイレは回復の兆しを見せるも、キッチンは10月以降に回復を見込む
- ✓ 競争環境の平常化により、3Q以降に本格的な回復を見込む

LWT事業（海外）

- ✓ **米州**：顧客の需要は低迷するも、商品・販売先の転換は順調に推移
- ✓ **アジア太平洋**：ベトナムが景気調整に入るも、他地域は堅調
- ✓ **中国**：不動産市況は引き続き低迷

LHT事業

- ✓ 断熱リフォーム窓の売上が好調に推移
- ✓ 競争環境の平常化により、2Qより売上回復を予定
- ✓ エクステリア・インテリアは想定よりも回復に遅れ
- ✓ ビル事業はコスト上昇に即した価格政策が奏功し、収益性は回復の傾向

LIXIL

4

それ以外の状況ですが、LWTの事業、日本においては浴室が最初に回復してくれました。価格的に他社の値上げがわれわれよりも明らかに遅かったキッチン、それからトイレに関しては厳しい事業環境が続いていますが、トイレに関しては、競合も販売価格を上げてくれたことで多少、回復の兆しを見せています。

キッチンの需要の回復は10月以降かなと見ていますが、トイレ、キッチン、…ややトイレの需要の回復の方が先かなという感じで見ておりますが、両方とも本格的な回復は10月以降であろうと考えています。

ただ、競争環境が平常化し、他社だけが安いという状況ではなくなってまいりましたので、第3四半期以降にシェアの面では回復していただろうと考えています。

そして、水回りは新築とリフォームと比較すると、リフォームが比較的多い事業ですので、新築はここまで下がってきましたけど、ある程度底はあります。

それから、LWTの海外の方も、ヨーロッパはお話した通り非常に悪いです。ただ、競合も含めて、総じて悪い状態だと思っています。アメリカは確かにお客様の需要は低迷していて、特にHome Depotさんとか、Lowe'sさんとか、そういったところもなかなか大変だそうですが、一

サポート

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

応、われわれの施策としてきた、より儲かる商品に変えていく転換は順調に推移しています。ここに関しては、他社に比べてシェアも獲得できている感触はあるので、そこまで大きな心配はしていません。在庫も順調に下がってきています。

アジア太平洋地域、これまでずっと好調だったのですが、ベトナムが今年に入って、やや景気調整に入ってきていると。われわれアジア太平洋地域の中でベトナムというのは、ベトナム、インド、タイ、インドネシアが4大市場なのですけれども、その中でも牽引役でしたので、ここはやや痛かったかなと思っています。

中国、相変わらず不動産市況は良くありません。ただ、最近報道されている通り、政府もさすがにもう少し、不動産に関しては支援していかなければならないかなと考えているようです。新聞などでも、これから中国の不動産は投資の対象ではなくて、住む対象ですといった言葉がずいぶんなくなってきたと言われているので、少し潮目が変わってきているように感じています。

一方、LHTですが、やはり断熱リフォーム。特に先進的窓リノベ事業の補助金が非常に大きな効果を示しておりまして、窓だけではなく、断熱リフォーム全体が好調に推移しています。

また、われわれこちらも他社に先行して値上げを行ったことの結果として、第1四半期に関して新築を中心としたシェアがあまり良くなかった状況が、第2四半期からシェア回復してきています。ただ一方で、新築が減ってきていますので、せっかくシェアが回復していても新築の方が減ってきているところで、思ったよりは少しもたついております。

ビル事業に関しては、皆さんにこれまでも何度もご説明してまいりましたが、ある年に値段を決めた後、数年間その契約が継続することで、特に昔に契約したものが、昨今のコストの上昇で逆に赤字になる事態が去年、一昨年は散見されました。これもずっと価格転嫁施策を愚直に頑張っ、なおかつコストが安定したことで、今期から収益性は明らかに回復の傾向を見せております。

サポート

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



〉本日のポイント

今後の見通し

- 景気回復の時期は地域によって異なるが、12月末までには正常化を予想
- 今期の予想事業利益の大半は3-4Qに実現を見込む
- 欧州景気の動向は想定より悪化するも、日本の断熱リフォーム向け売上が予想よりも好調に進捗
- 国内の競争環境の平常化により、数量的なシェアの回復を見込む。
一方、新築着工戸数（特に持家）の下落幅が大きく、量産効果が得られず。同様の傾向は今後も継続するも、断熱商材・環境商材に対する需要の取り込みに注力し影響の極小化に努める
- 原材料等のコストに関しては世界景気の減退もあり、安定もしくは低下。ただし、インフレによるサプライヤーからの価格改定は、今後も合理的に判断し、受け入れ
- 海外事業は生産性改善のための構造改革を加速

LIXIL

5

こういったところで、少しまとめますと。

景気回復の時期はなかなか予想しにくいところがありますが、恐らく、欧州の回復が最後になるだろうと考えていますが、欧州の回復も含めて、12月末までには正常化することを予想しています。他の地域に関しては第3四半期頃から。欧州に関しては第4四半期から、正常化を一応、考えております。

そういった理由もあって、今期予想事業利益の大半、8割程度は第3四半期から第4四半期に実現を見込んでおります。これをベースとして考えますと、来年こそはいい年になるのではないかなと考えております。

欧州景気の動向は先ほども話した通り、想定よりも悪かったけども、日本の断熱リフォームの売上が予想よりも好調に進捗したという、これがあつたかなと思ってます。

一方で、国内の競争環境が平常化して、数量的なシェアの回復ができつつありますが、新築着工件数、特に、持ち家は継続的に下落していますので、十分な量産効果が得られていないと。ここは、長い目で見たらもう、こうした流れになっていくことは不可避ですので、断熱商材、環境商材を増

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



やしていくことで、利益を獲得しつつも実際のベースを増やしていくことができるのではないかなと考えてます。

原材料のコストに関しては、安定もしくは低下しております。ただ、一部やはり小さい仕入れ先の皆さまについては、影響が遅れて現れてきていますので、こちらからの値上げは、国全体の指導もありますし、世の中全体の要請もありますので、価格の改定に関しては、ある程度合理的に判断して受け入れをすべきと考えています。その部分のプラス、コストの上昇は多少あるように思っています。

ここが1点、おそらくこれから私の経営者として重要なところであると思っておりますけれども、こうした悪い時期にこそ、生産性改善のための構造改革を一気にやっていく必要があると考えております。これに関しては、数年前に日本で行いましたが、海外に関してはもっと速いスピードで行っていくことが重要であると考えています。ここは今年の経営課題としては非常に重要で、これができる来年はかなり良い年にできるということで、コスト改革、今年一気にやろうという覚悟を決めております。

› 2024年3月期 第1四半期 決算ハイライト

前年同期比で減益

- **売上収益 3,592億円、前年同期比 11億円減**
 - 1Q3ヵ月（増減率）：国内 +2%、海外 -6%（為替影響除く、-13%）
- **事業利益 37億円、前年同期比 32億円減**
 - 1Q3ヵ月（事業利益内訳）：LWT国内 53億円、LWT海外 -16億円、LHT 84億円、連結調整/他 -84億円
- **最終四半期利益⁽¹⁾ 4億円、前年同期比 54億円減**
 - 事業利益の減少、前年の土地等資産の譲渡益の剥落、金融費用の増加を主因として税前利益117億円の減少

LIXIL ⁽¹⁾ 最終四半期利益=親会社の所有者に帰属する四半期利益

6

サポート

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



決算のハイライトです。売上収益に関しましては、前年同期比 11 億円減ということで、大きくは減っていませんが、海外が為替影響を除くとマイナス 13%というのは、かなり悪かったと考えています。

ここが何であるかという、繰り返しとはなりますが、ヨーロッパ、アメリカを含めた市場全体が悪くなったことが背景です。今のところ聞いておりますわれわれの海外の競合の各社の数字からすると、必ずしも悪くなかったとは思っていますが、全体としてはやはり、われわれの中で昨年と比べると落ちています。

事業利益に関しましては、LHT は順調に復活したものの、LWT は特に海外が悪い状況でした。先ほどの話の繰り返しになりますが、こうした状況を背景として今回の数字になっています。

最終四半期利益に関しましても、前年度に比べまして土地等資産の譲渡益の剥落や、金融費用の増加などもありまして、ちょっと寂しいことにはなりましたが、来期以降頑張っていこうと思います。

2024年3月期 第1四半期 連結業績結果

(億円)	第1四半期 3か月			
	23/3期	24/3期	前年同期比	%
売上収益	3,603	3,592	-11	-0.3%
売上総利益	1,164	1,156	-7	-0.6%
(%)	32.3%	32.2%	-0.1pt	-
販管費	1,094	1,119	+25	+2.3%
事業利益 ⁽¹⁾	70	37	-32	-46.3%
(%)	1.9%	1.0%	-0.9pt	-
非継続事業を含む最終四半期利益 ⁽²⁾	57	4	-54	-93.4%
EPS (円)	19.79	1.31	-18.48	-93.4%
EBITDA ⁽³⁾	269	234	-35	-13.0%
(%)	7.5%	6.5%	-0.9pt	-

- 売上総利益率：前年同期比0.1pt悪化
- 販管費：為替影響を含む海外での人件費、販売活動量の増加を主因として、前年同期比+25億円（日本-23億円、海外+23億円、為替換算影響+25億円）。販管費率は、0.8pt悪化
- 事業利益率：前年同期比0.9pt悪化

LIXIL ⁽¹⁾ 日本基準の「営業利益」に相当
⁽²⁾ 親会社の所有者に帰属する四半期利益

⁽³⁾ EBITDA=事業利益+減価償却費

7

サポート

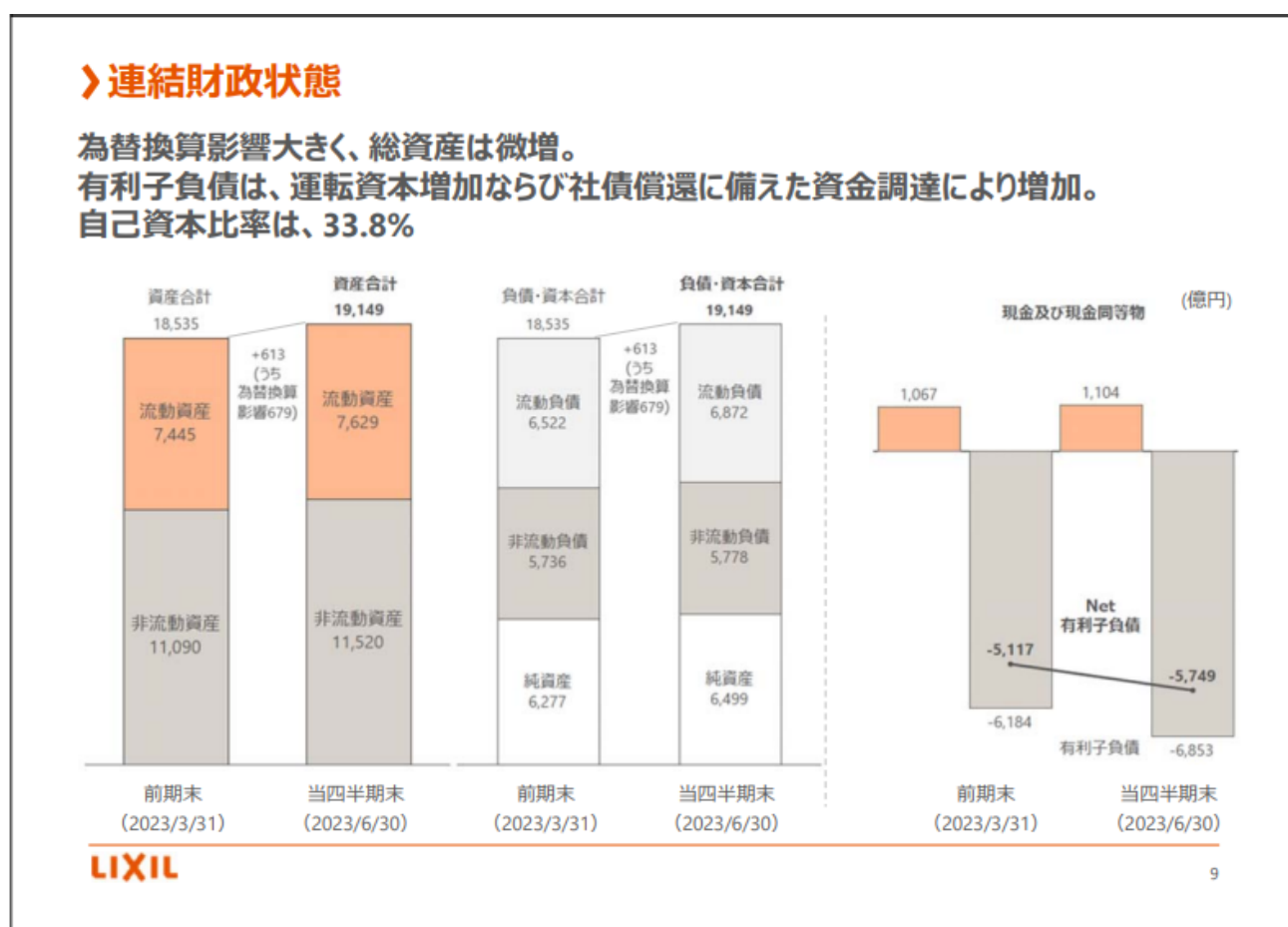
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



連結業績結果として見て、先ほどお話しした通り、売上総利益に関しては、実際には数の面で減ったけれども、コストの面で多少下がってくれたところで助かった。数字的には同じような数字になっていますが、体質としてはすごく良くなったのではないかと考えています。

販管費も、今、海外は大変なインフレの中でこの程度で済んだということではあります。繰り返しのようになりますけど、この時期にやはり、さらに健全な事業利益を得られるようにするために、大きな改革、メスを入れていかなければならないと考えております。

今回は、繰り返しとなりますが、LWT が苦戦し、特に欧州、米州が苦戦したことが今回の結果に繋がっていると考えております。



為替の関係で総資産は増え、有利子負債も増えてしまって、自己資本比率は 33.8%になりましたが、ここから在庫も含めて頑張って、われわれとして理想的な数字に戻していこうと考えておりますし、客観的環境として急激に景気が悪くなったことを考えると、ここから景気の回復に合わせて、ここを改善していくことは、割と自然体でできると考えています。

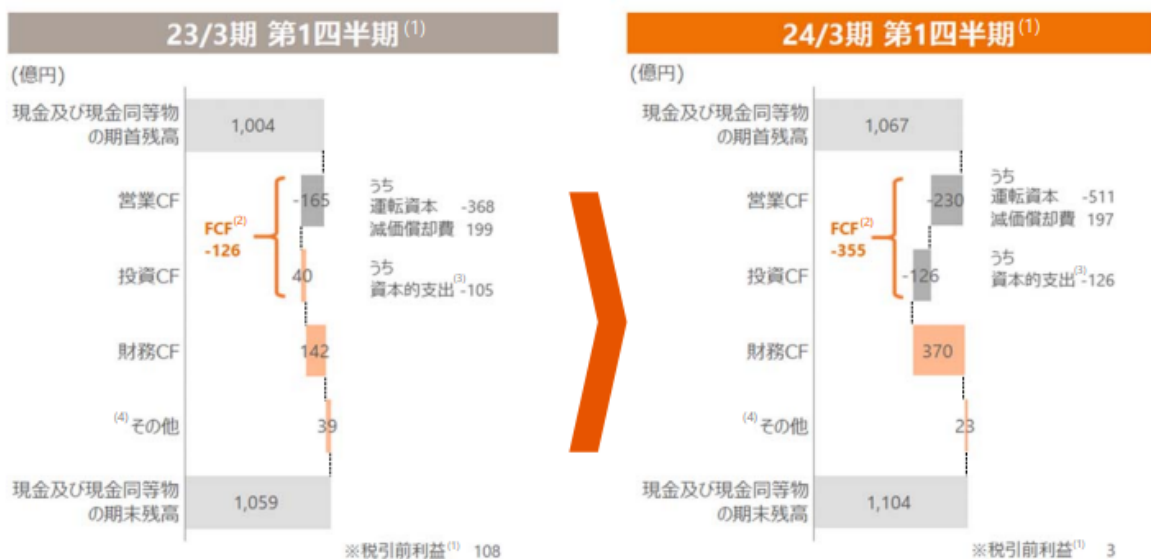
サポート

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



キャッシュフローの状況及び現金残高

フリーキャッシュフローは、「パートナーシップ構築宣言」対応による営業債務の減少、税引前利益の減少等により前年同期比で230億円減少



LIXIL

(1) 非継続事業を含む
(2) フリーキャッシュフロー (FCF) = 営業CF+投資CF で計算

(3) 資本的支出=有形資産の取得+無形資産の取得 (IFRS16リースによる使用権資産の取得を除く)
(4) 「その他」= 為替換算影響額

フリーキャッシュフローに関しましては、これも国の要請もありまして、パートナーシップ構築宣言ということで、われわれの仕入先に対して、支払サイトを短縮することをお約束しました。これと今期、税引前利益が下がったこともあって、前年同期比、残念ながら減少しております。これも頑張って、取り返していこうと思います。

説明は以上になります。残りの部分に関しましては、皆さんにお読みいただくということで、ご質問の時間を取ろうと思います。

今日はどうもありがとうございました。

サポート

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

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

質疑応答

司会 [M]：それでは、これより、質疑応答のお時間とさせていただきます。

それでは最初のご質問をご紹介します。ゴールドマン・サックス証券、岡田様より2問、ご質問を頂戴しております。1問目です。

岡田 [Q]：断熱リフォームの補助金は今年中に終了となる可能性が高く、今期中に反動減が起こる可能性があると思いますが、今後の業績への影響をどのようにお考えでしょうか。

瀬戸 [A]：はい、断熱リフォームに関しましては、実際今、昨年に比べて3倍というスピードで窓のリフォーム商材が売れていることで、過熱していることは事実です。今、国交省が公表している予算の消費ベースでいくと50%ぐらいですが、契約ベースで考えても80%ぐらいまで来ています。ということで考えると、おそらく11月ぐらいで、いわゆる補助金をベースとした商品の出荷は終わると考えております。

ただ、本件に関しましては、岸田内閣の方針とか、政府の各文書を見ても、3年間はこういうことをやっていかなくちゃいけないと。窓がということではなくて、断熱にとか、そうした住宅の断熱経済対策みたいなことは3年はやっていかなければならないと書いてありますので、補助金に関しては継続される傾向は高いと思います。

ただ、今の補助金が切れて次の補助金が出るまでの期間がどうなるかは、依然、未知数だとは考えています。一方で、明らかに補助金だからということではなくて、今これだけエネルギーコストが上がってしまっていること、それから今のような猛暑が続いてしまっていることから、窓はいずれにしても変えなくちゃいけないよね、ということに関して、今までとは少し違った流れが出てきたように考えています。

ですから、今後、引き続きここに関する興味は続いていくと思いますし、日本政府全体としても、2030年までにCO₂を削減することにコミットメントを持っていますので、それをやれる切り札がどのようなものかといえば、実は断熱リフォームだっていうのは明らかだと思いますね。ですから、そうした意味では、これはかなり長く続く効果に、何らかの形でなっていくであろうと考えています。

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



岡田 [Q]：二つ目の質問です。米国、欧州とも今期はプラス成長を想定されていますが、現時点ではマイナスとなっています。今期中に市場は回復するのでしょうか。回復すると予想されている背景を教えてください。

瀬戸 [A]：米国は、商品によってでこぼこありますけれども、いくつか今回出してきた新商品に関してはプラス成長になっていますので、そうした意味では良い兆しはいくつも見えてきております。今、アメリカの全体として見てもやはり人口が増えてきていることで、住宅市況に関しては、ここまで金利が引き続き上がりながらも住宅市況は上がることが起こっていますので、そういう意味では底堅いものはあるのだろうと考えています。

欧州に関しては確かに、今期中に終わるかどうかが不安を持っている、予想している人もいらっしゃいます。ただ、今起きている現象の中でいくと、例えば先ほど少し住宅の話がありましたけれど、実はドイツでは、今年予定されている住宅着工は 20 万と予想されているのですけれども、需要としては 40 万という数字が出ていますね。結局この 20 万という部分が、金利が高かったり、資材費が上がったからということで、実際の着工件数の予想として下がっているというギャップが出ているわけです。

これはどこかでこのギャップを埋める必要があることはドイツ政府も考えていますし、それともう一つ、補助金でヒートポンプに人が行ってしまっているということは、逆に言うところある程度、ペントアップデマンドもあるわけですね。そこでは、どこかの時点でそのヒートポンプの熱狂が落ち着いてくれば、そこは当然元に戻ってくるだろうとは考えています。

ただ、ヨーロッパでの状況に比べると、商売の現状を見て、足元を見てみると、根拠といったようなものは、なかなか厳しいのが事実だと思います。ただ逆に言えば、過去のパターンから考えてみて、ここまで谷が深かったことって今までなかったもので、谷が深ければ、次の復活というのも、それなりに力強いのではないかと思います。

司会 [M]：続いて、みずほ証券、中川様よりご質問を頂戴しております。

中川 [Q]：海外における構造改革について、どのような施策を検討しているのか、もう少し具体的に教えていただければ幸いです。差し支えない範囲で結構です。

瀬戸 [A]：すみません。基本的には差し支えがどうしても出てしまいます。非常にセンシティブなテーマだと思いますので、これは過去われわれがやったことを信頼していただいて、短期間で結果を出せると信じていただくしかな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



何か特別なウルトラ C があるわけではなくて、普通のことをきちんと一つずつやっていくことだと思います。

司会 [M]：続きまして、野村証券、福島様より、質問を二つ頂戴しております。

福島 [Q]：海外の構造改革をスピーディーに行っていくということでしたが、具体的には何を考えていますか。

瀬戸 [A]：これは繰り返しますので、ここに関してはご回答を控えさせていただきます。

福島 [Q]：続いて 2 問目です。米国アメリカンスタンダードののれんの減損リスクはいかに考えていますか。

瀬戸 [A]：今の時点で、アメリカンスタンダードに関して言うと、良くなりつつあると考えています。ここまでのれんの減損がなかったことからしても、減損リスクというものは基本的には考えておりません。

松本 [A]：松本の方から、補足で説明をさせていただきます。

有価証券報告書にも、かなり詳細、記述させていただいておりますけれども、こちらについては、前期末では間違いなく減損リスクはございませんし、それに関して監査法人の方からも無限定適正意見をいただいています。

足元の 3 ヶ月につきましても、特にこの状況が大きく変わっていることではなくて、在庫等々が減っていることは、逆に言うところのリスクに関して、状況はプラスの方向に動いていると考えております。

司会 [M]：続いて、SMBC 日興証券、川嶋様より、二つご質問を頂戴しております。まず一つ目です。

川嶋 [Q]：購買市況の影響について、通期で 271 億円の見込みのところ、1Q は 56 億円でした。部材高が特に上期に響くという計画でしたが、実際の悪影響は計画より抑え込めているのでしょうか。

瀬戸 [A]：抑え込めている部分もあります。例えば、アルミは予想よりも低い価格で推移していることは事実です。一方でもう一つ、われわれとして見込んでいたのが、先ほど少しお話ししましたが、小さい仕入先に関しては、どうしても値上げの申し込みが遅れてしまうところがあります。

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@scriptasia.com



特に小さいところに関しては値上げをある程度認めていく前提で計画をしておりますが、こちらからのそういう意味で、値上げの申し込みが思ったよりも遅かった。もしくはその彼ら自身の値上げがもしかしたら、実際にはコストの値上げが、先ほど申し上げたように、例えば、アルミなどであれば少なかった傾向があるかもしれません。

ただ、遅れているけれども、それなりの実現、それなりの影響は今後もあると考えています。この分は特に、LWT の日本に関して起こりやすいと考えています。

川嶋 [Q]：二つ目の質問です。窓リノベ事業は想定よりも 1Q に前倒しで寄与したとのことですが、予算総額に変わりはない。つまり、通期業績寄与は想定通りかと推測されます。1Q は欧州が想定より厳しい影響を窓リノベで補いましたが、通期業績においてどのようにリカバーするのでしょうか。

瀬戸 [A]：窓リノベだけではなくて、断熱のリフォームが非常に大きな需要を今見せております。そういった意味で、窓リノベに限らず、やれていけるところと、先ほどビルの話もしましたが、われわれの低炭素型商品である「PremiAL」が非常に大きな反響を持っていると。予想していたよりも環境に関するものが良くなってきているところで、最終的にはリカバリーできていっているのではないかなと考えております。

司会 [M]：続いて、ジェフリーズ証券、福原様より二つ、ご質問を頂戴しております。一つ目です。

福原 [Q]：LWT の海外事業では 1Q は赤字でしたが、2Q もこのような傾向が続きそうでしょうか。年間利益計画はやはり海外ではダウンサイドリスクを意識した方がよろしいでしょうか。

一方で、LHT はミックス改善もあり、84 億円も出て、年間のほぼ 4 分の 1 も達成しました。LHT の利益改善傾向は、年間計画の上振れに繋がりそうでしょうか。

瀬戸 [A]：ここまでちょっと細かいブレイクダウンを回答するのは適切かどうかわかりませんが、一般論で答えさせていただきますと、全体として LWT 事業の問題点はもう景気ということで、多少、われわれとしても予想しにくいところはあると思っています。

一方で、先ほど言った構造改革を進めていくことを考えると、構造改革の結果は第 4 四半期の途中から出だしますので、その第 4 四半期から出ると言っていると思います。そうした意味で、われわれとしては、さまざまな形で年間利益計画を達成しよ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



また、LHT に関して、利益改善傾向は明らかに見えてきているのは、先ほど申し上げた通り、断熱全体が良くなる、断熱のビジネスそのものが良くなってきていることと、環境商品が売れてきているところだと思います。

福原 [Q]：二つ目の質問です。窓リフォーム事業について、一時期納期遅れの話もありましたが、納期遅れの改善と、実際に現場の状況の変化は如何だったのでしょうか。

瀬戸 [A]：現実には、今でも遅れてはおります。われわれとしては、先進的窓リノベ事業が始まるにあたり、3倍ぐらいの生産ができるように用意したのですが、蓋を開けた瞬間、8倍ぐらいの注文が来るといったことが起きて、一方で、それがゆえに、補助金がすぐに切れてしまうということで、販売をやめてしまうところが出たりなど、いろんな混乱がありました。

結果として現状を申し上げますと、この11月ぐらいで多分、最終的には補助金は全部使い切る形になりますし、おそらく、9月から10月ぐらいで普通の納期になってくるのかなと考えております。

司会 [M]：続いて、大和証券、寺岡様より二つご質問頂戴しておりましたが、一つは構造改革についてのご質問でしたので、一つに絞らせていただきます。

寺岡 [Q]：前期まで、海運コストがかなり重荷だったと思いますが、今期はどれだけコスト減になっていますか。

瀬戸 [A]：すみません、ここの細かい内訳は開示しておりませんが、今期、確実にコスト減になっておりますし、これからもこのコストが高かった分がある意味在庫になってきていますので、これから海外におけるそのコスト改善の一つの要素にはなってくると考えております。

司会 [M]：続いて、三井住友トラストアセットマネジメント、竹川様より2問頂戴しております。

竹川 [Q]：欧州市況低迷は理解しますが、そんな大型の商材を取り扱っているわけではなく、水栓金具で基本取り換え需要と思います。それさえも伸びないのは、市況以外の要因があるのでしょうか。

瀬戸 [A]：市況以外の要因とは多分、当社だけのことがあるかっていうご質問かと思えますけれども、今回の欧州に関しては、ほぼ全ての会社が悪くなっていると聞いております。

特に、競合の中で例えば、欧州の中で同じく水栓金具を扱う同業他社の中には、倒産する会社まで出ておりますし、私も2週間前に欧州に行き、様々な問屋の方から話を聞きましたが、皆さん、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



の20年間で一番悪かったと言っていますので、現実問題として市況だということは間違いないと思います。

そんな大型の商材を取り扱っているわけではなくてというお話ではありますが、ここはおそらく、特にドイツに関しては、ヒートポンプの補助金で水栓金具を扱う工場の人がほとんどヒートポンプを扱っているという問題は一つあったことは事実だと思います。

一方、水栓金具というのは、取り替え中だけではなくて、バスルーム全体としてのイノベーションといったこともありますので、大きな投資の需要ありますし、それからもう一つ大きな需要としてプロジェクト需要。いわゆるホテル向けといった非住宅の需要もありますけれど、ここに関しては結構今止まっております。

最後になりますけれど、水栓金具そのものというのは確におっしゃる通り、これまであまり下がったことがないです。逆に言えば、GROHEのそのビジネスに関して言うと、大きく落ちることはこれまでほとんどありませんでした。それぐらい、われわれとしても特殊な事情が起きたなと感じたのが数ヶ月前だったので、そうした意味では20年来初めてのことであるという話は、誇張ではなくて現実のことであると思っています。

ただ一方で、住宅設備とか建材以外の商品に関しては、そこまで悪くないと聞いています。

それと、これも少しまた他の話になりますけど、昨日、いわゆる建材の窓関係のところ、ヨーロッパの会社のCEOとも話をしましたけど、彼らも今回は、彼のCEOとしての経験だけではなくて、若いときに働いてきたときの彼の経験でも、最悪の状況と話していたので、かなり一般にヨーロッパの建材、それから住宅設備産業が少なくともこの数四半期悪かったのは事実だと思います。

竹川 [Q]：2問目の質問です。利益改善が見込めない中での配当について、無理に維持せず、配当性向ベースに転換するという可能性はいかがでしょうか。

瀬戸 [A]：すみません。利益改善を見込んでおりますので、やろうと思っております。決して無理なことをしているつもりではありません。

司会 [M]：続いて、CLSA証券、望月様より二つ、ご質問を頂戴しております。

望月 [Q]：CFOの松本さんにご質問です。1問目。1Qの業績は、会社計画に対して計画線だったのででしょうか。欧州の業績悪化を他の地域、コスト削減で取り戻せるのでしょうか。

サポート

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



松本 [A]：計画線だったのかというか話に関しましては、冒頭のページで、瀬戸の方からご説明差し上げました通り、もともと下期で8割程度出ると、上期で2割程度出ると。その数字であったかなとは考えております。

欧州の業績悪化、他の地域コスト削減で取り戻せるのでしょうかということですが。まずは欧州自体の改善ということがとても重要になってくると思います。その上でももちろん、先ほど来ありましたように、日本国内のLHTのビジネスが非常に好調ですので、ここも含めて、会社全体として頑張っていきたいと思っております。

望月 [Q]：二つ目の質問です。1Qについても、アメリカンスタンダードは現地通貨ベースで事業損失になっています。売上高も減少しているので、収益性の動向を心配しています。のれんの減損リスクはないのでしょうか。アメリカンスタンダードが黒字転換する時期はいつになるのでしょうか。

松本 [A]：はい、のれんに関しては先ほどもご質問いただきましたけれども、有価証券報告書の方にかかなり詳細な開示をしておりますので、そちらをご覧くださいと思います。

今のところ、こちらに関してはリスクがないということで認識をしておりますし、繰り返しになりますけれども、在庫が減っているところはキャッシュフローにポジティブに効いているところがございます。

こちら先ほど、瀬戸の方からもありましたけれども、商品等々、より収益率が高い、あるいはそのチャンネルに関しても、収益率が高いところに事業戦略を転換してきているところがございますので、もう少しの辛抱かなと考えています。

司会 [M]：続いて、モルガン・スタンレーMUFJ証券、渡邊様より、質問を二つ頂戴しております。1問目です。

渡邊 [Q]：米国における顧客の需要低迷というのは、住宅ローン金利の高騰による中古住宅市場の低調が背景という認識でよろしいでしょうか。他に何か考えられるポイントはございますでしょうか。

瀬戸 [A]：アメリカにおいてもヨーロッパ同様、われわれの商品の需要は、新築よりもむしろリフォームという部分が大きいのですが、リフォームにおいてもやはり、金利が上昇していることは大きな要素になっていることは間違いないかなと考えております。

実際にHome Depotや、Lowe'sとか、そういったリテールの売上を見ていっても、今下がってきていることはあります。そういった意味では、全般的にはアメリカの景気自体についてみた場合に

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



は、いろんな物を買える値段のインフレーションに対して、給料が追いついてない部分があるのかもしれませんがけれども、住宅商品に対する需要が、この1年間ぐらい下がってきていることはあるかと思います。

ただ一方で、受けている引き合い等を考えると、先ほどもちょっとお話しましたが、ややいいサインが見えてきているなっていうのは、欧州に比べてアメリカの方が先に回復するのではないかということを感じる部分であります。

渡邊 [Q]：二つ目の質問です。国内事業の商品別状況です。浴室はプラス、キッチン、衛生陶器がマイナスだったとのことなのですが、値上げタイミングの差以外に、足元の営業活動の状況に違いはあるのでしょうか。

瀬戸 [A]：まず一つ、わかりやすい例でいくと、衛生陶器に関しては、昨年他社が、中国等のいろんな問題があって出せなかった時期があって、その分が売れたというところで、売れた部分に関する差は明らかにあったかなと思っております。そういう意味では取り戻されたところは多少あったかなとは考えております。

キッチンに関しては間違いなく、その値上げタイミングの差の中で、競合の反応として、とりあえず量を確保するために値上げを抑えたことで、なかなか取れなかったところはあるかなと考えています。

一方で、浴室に関しては、早い時期からの活動がうまくいった部分もあると思いますし、商品面で魅力ある商品を早めに出すことができたところもあるかなと思います。

司会 [M]：続いて、三菱UFJモルガン・スタンレー証券、八木様より質問を一つ頂戴しております。

八木 [Q]：欧州の地域ごとの製品に対する需要状況に違いはありますでしょうか。ご教示ください。

瀬戸 [A]：最初に悪くなったのは、ドイツとフランスでした。フランスに関しては実は、この四半期はちょっと回復傾向を示しています。悪いのはやっぱりちょっとお話したドイツ、それからオランダ。スウェーデンとか北欧諸国。フィンランドだけは、ご存知かもしれませんが住宅とか、ローンに関しては、国がある程度コントロールしているところがあるので、ましです。それから、去年比較的ましだった東ヨーロッパも今悪くなってきている。

南ヨーロッパは悪くなるのが遅れて、今ちょうど悪くなり出しています。スペインも良くないですね。だから、南欧はずっと良かったのですが、今ちょっと悪くなってきている状況です。

サポート

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



中近東は非常に去年良かったのが、ちょっと今、流通側での在庫調整があったりとか、それから例えば、エジプトみたいに外貨の関係で買えないとか、LC (Letter of Credit) が出せない状況が出てきているので、このあたりは多少一時的かなと考えています。

司会 [M]：続いて、シティグループ証券、三木様より、質問を二つ頂戴しております。まず一つ目です。

三木 [Q]：海外事業について、今期は 52 億円の増益を期初で計画していましたが、1Q で 74 億円の赤字と、2Q 以降で 126 億円取り戻さなければいけない状況と認識しています。

海外事業の事業環境はあまり良くないように聞こえましたが、ここからの挽回は可能なのでしょうか。中国の 4~6 月期売上は現地通貨ベースで 7%減少しております。去年はロックダウンがあってハードルが低かったと思いますが、個社要因で弱いのでしょうか。

瀬戸 [A]：基本的に、会社の名前はちょっと上げにくいのですが、海外でわれわれの競合になる会社って、例えば中国では、ある程度同じシェアがあるところは、われわれ含めて 5 社ぐらいあって、そのうちの 1 社以外に対しては、われわれのシェアは上がっていると理解しております。

そうした意味では、個社要因ということは中国において特に感じておりません。中国以外でも個社要因に関して言うと、昨年一時期、サプライチェーンの混乱で製品を出せなかったこと以外では、個社要因は特に感じておりません。

ここからの挽回は、繰り返しになりますけども、かなり景気環境には影響されるであろうと思っておりますが、後半に顔を向けて、いいサインは少なくともヨーロッパ以外のところは出てきています。あとはヨーロッパをどう良くしていくかっていうことと、もう一つは、自分たちでやれることはまずやらなければならないということで、先ほど申し上げました通り、構造改革を今年は思い切ってやっていこうと思っております。

ただ、ご理解いただけるとは思いますけど、構造改革の効果は、主に来年に出ます。今年出る部分もあります。今年早く出せるものは、今年早く出すようにはしますが、その部分は結構、今回の取り戻してという部分では、大きく効いてくる部分ありますけど、特にそれが大きく効くのは来期になるとは思います。

三木 [Q]：二つ目の質問です。のれんについてです。海外の事業環境が悪化していると認識しており、欧州は過去 20 年で最悪とのことです。欧州子会社ののれんの減損リスクはないのでしょうか。

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



松本 [A]：はい。こちらにも有価証券報告書、つい3週間前に出たばかりですので、こちらをご覧くださいただければと思います。欧州に関しましては、ヘッドルームは十分にございますので大丈夫だと考えております。

司会 [M]：続いて、三井住友トラストアセットマネジメント、竹川様より、追加で2問ご質問を頂戴しております。

竹川 [Q]：中計を含め、KPI、そろそろ開示して進捗は外部からわかりやすく見えるようにしていただくことは可能でしょうか。

瀬戸 [A]：検討します。

竹川 [Q]：続いて2問目です。各セグメント、国別に ROIC 等の KPI を開示。その過去から現在の推移、将来に向けた変化、戦略、この先の PDCA が外部からわかる開示の充実、仕組みをご検討いただくことは可能でしょうか。

瀬戸 [A]：これはですね、他社が出していない数字をわれわれが出すことは、特にわれわれのように、ほとんど全ての国で競合していることからすると、必ずしも賢いことではないだろうなと考えております。

そうした意味で、この部分に関してはある程度、他の会社の皆さんも出している程度のレベルに許していただきたいのが本音でございます。

司会 [M]：ここまででいただいたご質問につきましては、全てご回答させていただきました。ご質問が、以上のございますので、これにて質疑応答は終了とさせていただきます。

これもちまして、株式会社 LIXIL 2024 年 3 月期 第 1 四半期決算説明会を終了とさせていただきます。

今後とも LIXIL をどうぞよろしくお願い申し上げます。ありがとうございました。

[了]

脚注

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

