



## 鈴茂器工株式会社

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 11 月 21 日

## イベント概要

---

[企業名]	鈴茂器工株式会社
[企業 ID]	6405
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	206 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期
[日程]	2025 年 11 月 21 日
[ページ数]	35
[時間]	15:30– 16:10 (合計：40 分、登壇：35 分、質疑応答：5 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	3 名 代表取締役 社長執行役員 谷口 徹（以下、谷口） 取締役 常務執行役員 越野 純子（以下、越野） コーポレート本部 経営企画部長 武田 晃佳（以下、武田）

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
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、本日はご多用の中、鈴茂器工株式会社、2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

今回の説明会は、Zoom によるライブ配信形式の Web 決算説明会として開催しております。視聴中に配信が途切れる、映像が固まるなどの不具合が生じた際は、時間をおいてから再度アクセスをお願いいたします。また、映像や音声の不具合などにより、十分にご視聴できなかった場合は、後日、当社ホームページに動画を掲載いたしますので、そちらをご覧くださいるか、個別に決算説明を行いますので、IR 担当までご連絡をお願いいたします。なお本日の終了時刻は 16 時 30 分ごろを予定いたしております。

それでははじめに、会社側出席者をご紹介します。本日の出席者は、代表取締役社長、谷口徹。

**谷口：**よろしくお願いいたします。

**司会：**続きまして、取締役 常務執行役員、越野純子。

**越野：**よろしくお願いいたします。

**司会：**続きまして、コーポレート本部経営企画部長、武田晃佳。

**武田：**よろしくお願いいたします。

**司会：**以上の 3 名でございます。本日は、代表取締役社長の谷口より、ご挨拶並びに 2026 年 3 月期第 2 四半期の決算についてご説明を申し上げます。ご説明の後、質疑応答の時間を設けております。ご質問は、画面下の Q&A 機能にて随時承っております。お送りいただく際は、会社名、氏名をご記載ください。質問内容は他の参加者様には非公開になっており、運営側にて代読させていただきます。

それでは、代表取締役社長、谷口より、ご説明を申し上げます。お願いいたします。

---

## サポート

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



## 目次

1. 2026年3月期 第2四半期連結決算概要	P.3 ~ P.14
✓ 業績サマリー	
✓ 前期比 業績概要	
✓ 国内・海外 売上高比率	
✓ 国内・海外 四半期売上高推移	
✓ 国内 業態別自社機売上高	
✓ 海外 地域別売上高	
✓ 前期比 営業利益	
✓ 売上高・営業利益の推移	
✓ 連結貸借対照表	
2. 2026年3月期 通期業績見通し	P.15 ~ P.19
3. トピックス	P.20 ~ P.28

谷口：ありがとうございます。皆様、本日は鈴茂器工株式会社、2026年3月期第2四半期の決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。それでは私、谷口から、早速第2四半期の説明をさせていただきます。

大きくは三つですね、まず第2四半期の業績、そしてその後、通期の見通し、そしてトピックスという3本立てで説明させていただきます。

## サポート

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

## 2026年3月期 第2四半期連結決算：業績サマリー

売上高 7,007百万円 △11.0%	国内 4,697百万円 △9.9%	営業利益 79百万円 △92.4%	■ 前期比増減率
	海外 2,310百万円 △13.3%	営業利益率 1.1% △12.2pp	

## ■ 売上高

- 国内は2Qに入り大手ホテルチェーン店へのご飯盛付けロボットFuwaricaの新規導入が本格化する等、新規開拓は進捗しているものの、前期4Qから続くコメ価格高騰の事業者への影響や、大手チェーン店の入替需要の一巡等により減収
- 海外は北米における連結内部消去の影響や、大手チェーンへの納品計画の後ろ倒しにより減収

## ■ 営業利益/営業利益率

- 売上高の減少に加え、中期経営計画「Next 2028」で掲げた事業基盤構築に伴う人員増強、人事制度の改定等による人的投資を中心とした先行投資、資本業務提携解消に伴う想定外のコストが発生したことで販管費が増加し、大きく減益

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

まずは第2四半期の業績についてでございます。

この第2四半期は、前年対比で見まして、半期ですが、全体の売上、そしてまた国内・海外、営業利益とも、全て前年対比では減少しております。

その売上の主な減少の要因等は改めて後ほどご説明いたしますが、やはりここにきて、今いろいろと大きな市場の中の変化も起きている中で、私どももそこに対して向き合っている中で、業績としては、この半期においては、不本意な結果になったということでございます。

また利益の面に関しても、いろいろと今中期計画の達成実現に向けたいろんな改革を行っておりまして、そういう中でのいろいろなコストの増加もありましたので、大きく利益が未達になっております。

特に、何とかこの上期、黒字は維持しましたけれども、前年対比で見ますと、半期で92.4%のマイナスという結果でございました。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 2026年3月期 第2四半期連結決算：前期比 業績概要

(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期		
	2Q累計実績	2Q累計実績	増減額	前期比
売上高	7,874	7,007	-866	-11.0%
国内	5,210	4,697	-513	-9.9%
海外	2,663	2,310	-353	-13.3%
売上原価	3,884	3,631	-253	-6.5%
売上総利益 (利益率)	3,989 (50.7%)	3,376 (48.2%)	-613 (-2.5%)	-15.4%
販売費及び一般管理費 (販管費率)	2,938 (37.3%)	3,296 (47.0%)	+358 (+9.7%)	+12.2%
営業利益 (利益率)	1,051 (13.4%)	79 (1.1%)	-971 (-12.2%)	-92.4%
経常利益 (利益率)	1,092 (13.9%)	59 (0.8%)	-1,032 (-13.0%)	-94.6%
当期純利益 (利益率)	794 (10.1%)	50 (0.7%)	-744 (-9.4%)	-93.6%

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

ここは今のご説明した内容のある程度詳細になりますけれども、これは基本的には、労務費の増加、そして人事制度改革等による全体の労務費の増加が大きくありますし、また売上の減少におけるところでの利益率の低下になっています。

販管費、これ販管費率は47%と、やはりこれも売上の大きく減少した中で、一定のコストコントロールはしておりますけれども、前年対比では増加しているところが影響しております。

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

## 2026年3月期 第2四半期連結決算：国内・海外 売上高比率



Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

こちらは国内外の比率でございますが、これはご覧いただける通りでございます。

改めて国内の売上の、特にこの上期の減少、前年対比、また計画対比での減少要因について、少し詳しくご説明いたします。

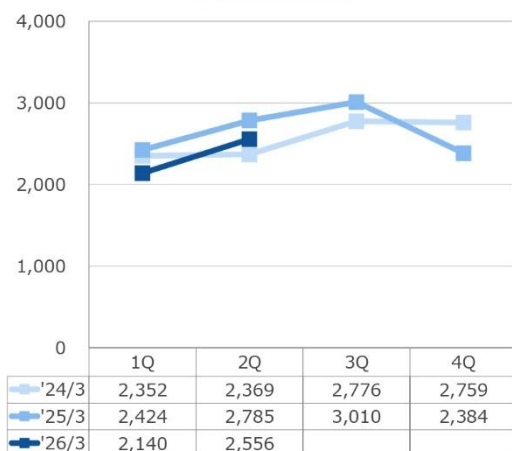
## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 2026年3月期 第2四半期連結決算：国内 四半期売上高推移

(単位：百万円) ■ 国内売上高



## 国内の概況

## 【外部環境】

- ・ インバウンド需要の増加や人手不足を背景とした省人化ニーズは継続
- ・ 前期4Qから続くコメ価格高騰による事業者の設備投資計画の延期等への影響が継続しているが、下期徐々に回復する見通し

## 【売上高の動向】

- ・ 上期はご飯盛付けロボットFuwaricaの新規顧客開拓は進捗しているものの、寿司業態やレストラン・食堂業態における大手チェーン店の入替需要の一巡や、スーパーマーケット業態における増設需要の減少等により減収
- ・ 下期は、9月に発売した寿司ロボットの新製品による入替の促進や、ご飯盛付けロボットFuwaricaによる新規顧客開拓を引き続き進めていくことで売上を積み上げていく

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

7

大きな市場環境としましては、やはり今、人手不足というところは国内においても大きな課題になっておりまして、それに合わせた省人化ニーズ、省人化機械のニーズというのは高まっています。

また、インバウンド需要も増加しておりまして、そういう観点では、非常にこの外食のお客様もさらに事業のところの拡大というものを目指しているわけでございますけれども、一方で、昨年度から続いていますお米の価格の高騰、お米にかかわらず、いろんな資材の高騰、そうしたところがあり、結果的に、設備投資の計画が少しずれ込んでいる、もしくは様子見の状況から、今この上期は非常に厳しいお客様の投資行動だったと思ってます。

ただ一方で、やはりそうしたいろんなコストが上がる中でも、お客様もいろいろと検討しながら、何とかうまく回復をしていくような動きをしているというところでございます。

そして私どものその中で売上高が落ちた要因というところは、やはり今回、大きな入れ替えの需要というものが昨年度あったところが少し一巡した結果、減っているというところがあります。

それが外食の大手チェーンであるとか、あとスーパー等ですね、そういうところでの入れ替えの需要が少し一巡したところと、そしてまたスーパーでも、新しく店舗で機械の増設を前期、非常に積極的に行った大手の事業者様が、今期に関しては、少しやはりスローダウン、少し減っているというところがあります。

ただ一方で、このご飯を盛り付ける機械に関しては、この新規開拓、新業態の開拓を進めておりまして、その部分で今期伸ばしていこうという考えではございましたけれども、結果的にこの新規開

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



拓も少しスピードが落ちているというところがありますので、現状は上期でその結果になったということでございます。大体見ますと、2024 年 3 月期と同じぐらいの水準のこの第 2 四半期までの売上規模になっています。

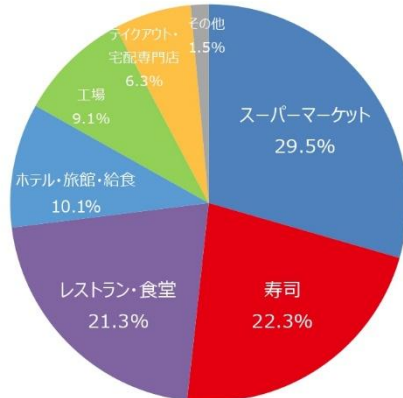
ただ、下期ですね、こちらのほうは、この新規開拓も引き続き進めておりまして、その成果が少しずつ出てきますし、またこの上期、やはり非常に投資を抑えていた事業者様も少しずつ今回復の兆しがございます。ですので、この下期に関しては、こちらのグラフのほうでございますけれども、この第 3 四半期などはもう少しやっぱり伸ばしていける、第 4 四半期は元々比較的少し、新年明けてというところもあって、少しスローダウンしますけれども、ただ全体としては、上期よりは下期はもう少し伸ばしていけるというふうに考えております。

---

## サポート

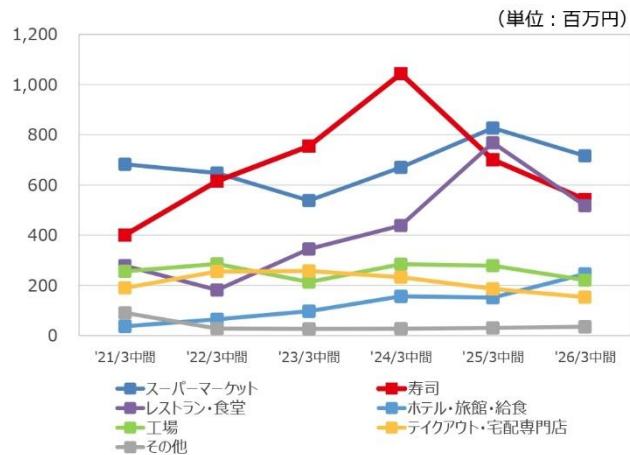
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 2026年3月期 第2四半期連結決算：国内 業態別自社機売上高

■ 国内 業態別売上高比率  
(2026年3月期中間)

※ 業態別売上高比率は国内自社機売上高に基づき算出

■ 国内 業態別売上高推移



Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

8

実際上期、非常に厳しかったところ、改めてこの業態別でご説明しますと、先ほど申しました、まずはスーパーマーケットのところ、これは前期対比のところで行くと、やはり大手の入れ替え増設というところが少し低迷したというところ、またお寿司のところも、これも大手の回転ずしチェーンをはじめとする、そういうところの投資が少し前期対比でもやっぱり落ちたというところはございます。

また、レストラン・食堂というところの、ここも大きく落ちてますが、これは昨年度の大手の入れ替えからのそれが少し低迷したというところがございます。この3業態に関しては、やはりこの上期が厳しかったというのは、前年対比の入れ替えのところの規模が少し落ちたというところがございます。

一方で、インパクトとしてはまだ小さいですが、このホテル・旅館・給食というところですね、ここに関しては、少しずつですが伸びております。現在も大手のホテルチェーンさんでも、今このセルフで朝食のビュッフェ用のご飯盛付けの機械、Fuwaricaを導入いただいているというところで、これは裾野が少しずつ広がっているというところがございます。

## サポート

日本

050-5212-7790

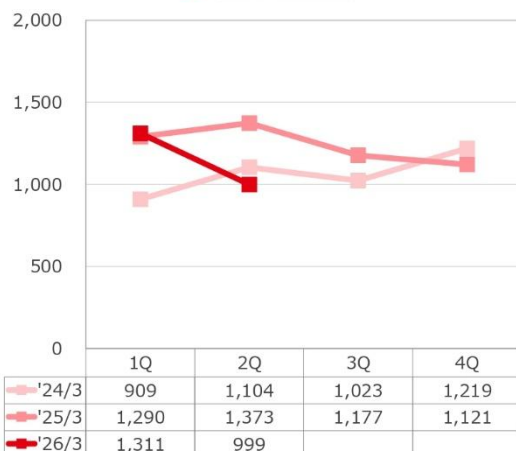
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

## 2026年3月期 第2四半期連結決算：海外 四半期売上高推移

(単位：百万円) ■ 海外売上高



## 海外の概況

## 【地域別の動向】

・ 北米は連結内部消去の影響金額が1Qより大きくなり減収、市場における機械化や省人化の需要は高い水準で推移しているものの、大手チェーン向けの大型案件の導入ペースが当初計画より遅れており、想定より低調に推移

・ その他地域について、欧州は新製品のシート出し海苔巻きロボットの寿司テイクアウトチェーンへの導入拡大や、販売店再編推進により下期良化見込み。東アジアは日系企業を中心とした需要取り込みにより、引き続き、売上増を目指す



Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

9

次に海外でございますけれども、海外は、大きく北米、それから欧州、アジアというところでございますが、この大きな落ち込みの一番の要因は、これは北米でございます。

その要因としては、一つ、元々今期進めています北米での大手チェーンの機械の導入、こちらが少しスローダウンしてます。また、受注はもらっておるんですが、そこもスーパーでおにぎりを始める大手の事業者様が、その納品の計画が遅れているというところがございますが、ただこれは今この下期に入って、それが少しずつ進んでおります。ですので、こちらのほうの北米の回復というところはございます。

あともう一つ、この北米が落ち込んでくるというところの要因は、この連結内部消去というところで、その影響額がちょっと大きく寄与して、全体としては落ちています。ただこの下に、アメリカの子会社の売上高を見ていただきますと、第1クォーターから第2クォーター、少し落ちておりますけれども、ただこれはまた第3クォーター、第4クォーターで持ち直してくるというふうに今は見ております。

また欧州も、新型の製品のこのシート出しというのり巻きの機械がございます。こちらが大手の欧州のチェーンのところに導入を進めておりまして、それも進んでいくんですけども、ちょっとやはりそれも期ずれ、月ずれというものが起きているところがございます。ただ通期で見ますと、そこはキャッチアップしていくというふうに見ております。

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

それから東アジアでございますが、東アジアのところ、主に中国になりますけれども、こちらは今日系企業の大手チェーンさんが積極的に事業展開、市場拡大をしております。そうしたところがございますして、東アジアは引き続き堅調、特に中国中心に、前年対比というところも踏まえて、少し今調子が上がってきているというところでございます。

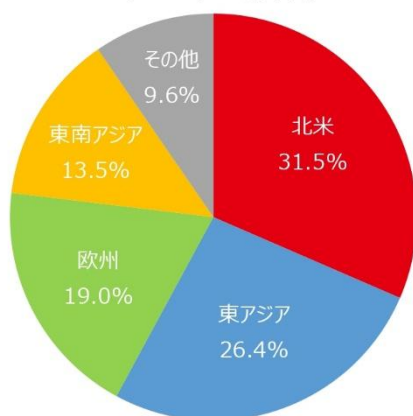
---

## サポート

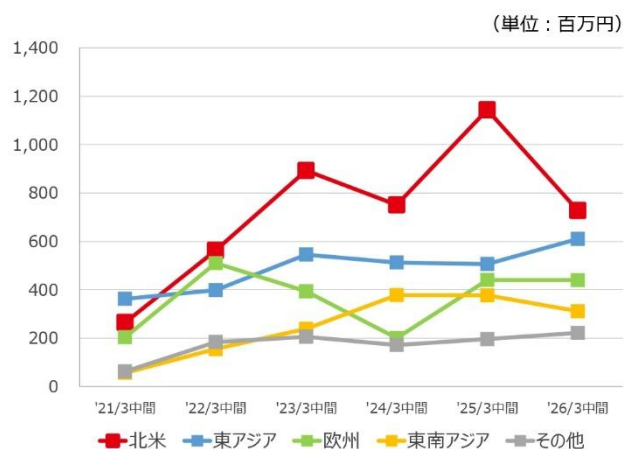
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 2026年3月期 第2四半期連結決算：海外 地域別売上高

■ 海外 地域別売上高比率  
(2026年3月期中間)

■ 海外 地域別売上高推移



Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

10

総論として、この海外の売上のところに関しては、通期で見ますと、大体伸ばしていけるというふうには思ってますので、第3、第4四半期の動向をまた見ていただければと思っております。

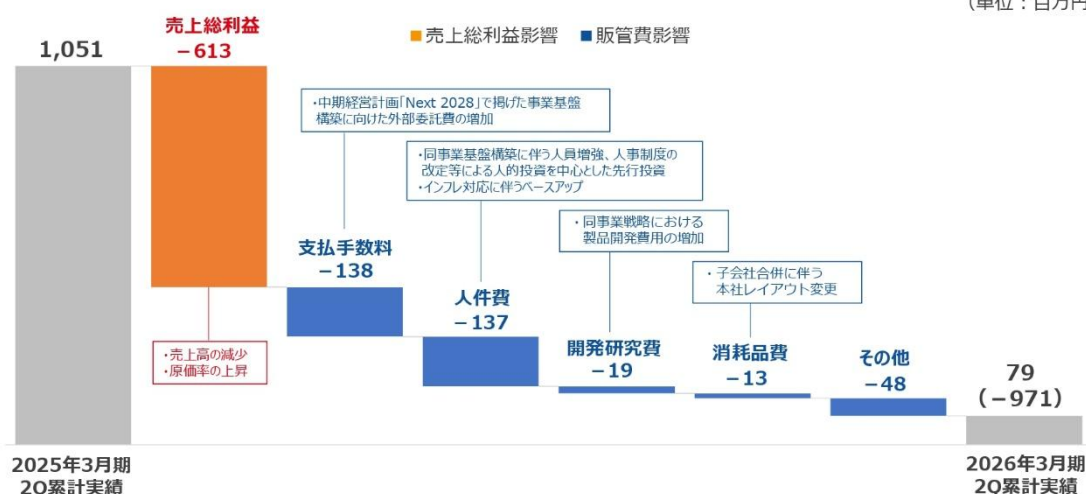
今ご説明した通りでございますね、北米、それから東アジア、それから欧州というところでいくと、この北米の落ち込みが今回は大きいというところでございます。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 2026年3月期 第2四半期連結決算：前期比 営業利益

(単位：百万円)



Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

利益のところでございますが、こちらに今、ウォーターフォールチャートを出しておりますけれども、前期比で、営業利益でいくと約10億円の利益の落ち込みがございます。

その主なところは、やはり売上総利益のところ、これはまさに売上高の減少、そしてあとは原価率ですね、主に労務費のところ、少し上昇しているところで、その結果、約60%がこの売上総利益が落ちたということになります。

それ以外の販管費に関わるところでございますが、この支払手数料、それから人件費というところがあります。ここが大きく前年対比で増えたというところから利益の減少要因もございますけれども、これは中期計画に向けた事業基盤構築のためのいろんな外部委託をするところでの支払手数料、さらに人事制度改革、また成長に向けた人員増強、そうしたところでの人的投資ですね、そちらのほうを先行的に行っているというところ、そしてまたやはりベースアップ、こちらも大きくその部分が影響しまして、最終的には、先ほど言いました営業利益でいくと、上期、前年対比で10億円ぐらい落ちたということでございます。

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

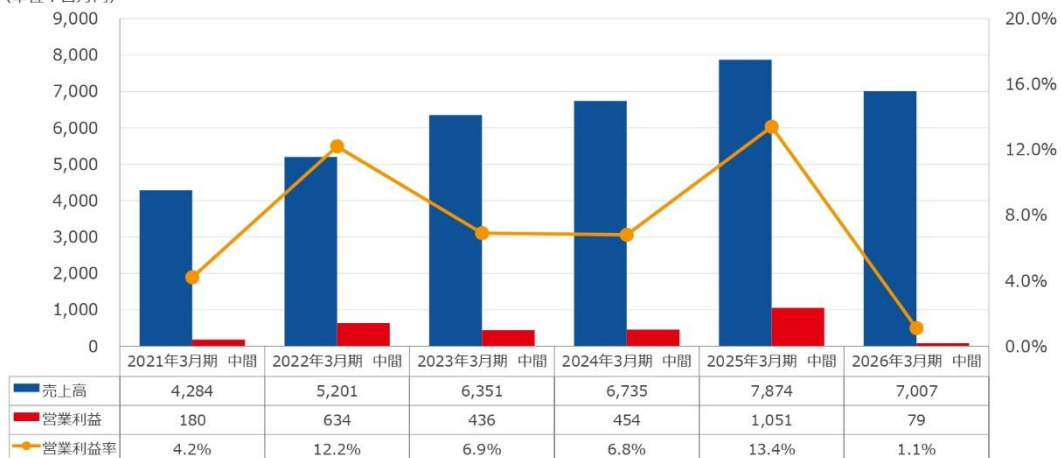
0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

## 2026年3月期 第2四半期連結決算：売上高・営業利益の推移

売上高 / 営業利益  
(単位：百万円)

営業利益率



Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

12

こちらも今ご説明した通りでございますので、次に行きます。

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



## 2026年3月期 第2四半期連結決算：連結BS 資産の部

(単位：百万円)

	2025年3月期 期末		2026年3月期 中間		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	前期比
流動資産合計	10,841	55.7%	9,739	50.6%	-1,101	-10.2%
現金及び預金	5,597	28.7%	4,461	23.2%	-1,135	-20.3%
売上債権	2,039	10.5%	1,816	9.4%	-222	-10.9%
たな卸資産	2,819	14.5%	3,017	15.7%	+198	+7.0%
その他	385	2.0%	443	2.3%	+58	+15.0%
固定資産合計	8,630	44.3%	9,498	49.4%	+867	+10.1%
有形固定資産	7,028	36.1%	7,841	40.8%	+813	+11.6%
無形固定資産	518	2.7%	514	2.7%	-4	-0.8%
投資その他の資産	1,084	5.6%	1,142	5.9%	+58	+5.4%
資産合計	19,471	100.0%	19,238	100.0%	-233	-1.2%

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

13

バランスシートの部分でございますが、大きく二つございます。

今、資産の部でございますけれども、現預金のところが約11億円、期末対比で落ちております。その要因は、この有形固定資産のところでございますが、新しい新工場の今竣工が終わりまして、そこへの支払の部分とのトレードオフというところが主な要因でございます。

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



## 2026年3月期 第2四半期連結決算：連結BS 負債純資産の部

(単位：百万円)

	2025年3月期 期末		2026年3月期 中間		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	前期比
負債合計	3,502	18.0%	6,810	35.4%	+3,307	+94.4%
流動負債	2,007	10.3%	3,103	16.2%	+1,095	+54.5%
固定負債	1,494	7.7%	3,707	19.2%	+2,212	+148.0%
純資産合計	15,969	82.0%	12,427	64.6%	-3,541	-22.2%
株主資本	15,423	79.2%	12,048	62.6%	-3,375	-21.9%
その他包括利益累計額	505	2.6%	343	1.8%	-161	-32.0%
非支配株主持分	39	0.2%	35	0.2%	-4	-11.0%
負債純資産合計	19,471	100.0%	19,238	100.0%	-233	-1.2%

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

14

そして負債・純資産の部がございますけれども、こちらも流動負債、固定負債ともに増えております。それに合わせて、実は株主資本が同規模落ちておりますが、これは実際に今年の8月に実施しました Mizuho Gulf との資本業務提携解消に伴っての自己株取得というところで、それを借入をもって実行したというところがこの負債・純資産の変化でございます。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 2026年3月期 通期業績見通し：連結損益見通し

(単位：百万円)

	業績予想 (2025/5/13)			業績修正 (2025/10/31)			
	期初計画	構成比	前期比	修正見通し	構成比	期初計画比	前期比
売上高	17,870	100.0%	+14.8%	15,450	100.0%	-13.5%	-0.8%
国内	11,195	62.6%	+5.6%	10,035	65.0%	-10.4%	-5.4%
海外	6,675	37.4%	+34.5%	5,415	35.0%	-18.9%	+9.1%
営業利益	2,000	11.2%	+5.8%	610	3.9%	-69.5%	-67.7%
経常利益	2,045	11.4%	+5.0%	610	3.9%	-69.7%	-68.7%
当期純利益	1,495	8.4%	+2.2%	410	2.7%	-72.6%	-72.0%

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

16

次に、通期業績見通しにいきます。こちら先ほどもちょっとご説明しておりますので、細かいところは割愛しますが、売上高に関しては、結果的には、これ期初の計画から大きく落ちています。修正計画は154億円、昨年度と同等レベルですね、前期比でマイナス0.8%ぐらいを今、通期の着地見込みで見えておまして、国内に関しては、そのうち、前期比マイナス5%強、一方で、海外は前年対比でいくと、9%強の増加というところでの見通しを立てております。

ここはやはりここまでこの第2四半期、また第1四半期含めて、大きく業績を落とす結果になりましたけれども、その挽回をしていくというところでの取り組みに対して、できるだけここは保守的にこの見通しは今立てております。株主・投資家の皆様の期待を裏切らないように、まず売上のところは最低ラインでやっていこうという考え方で、今修正をしました。

またそれに合わせて、利益のところも上期は、先ほど7,900万という本当にほとんど利益が出ない上期でございましたけれども、下期は、この売上を伸ばすところ、そしてコストをコントロールしながら、6億強の今営業利益を計画しております。

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

## 2026年3月期 通期業績見通し：配当予想

	2025年3月期	2026年3月期	
	実績	期初計画	修正見通し
1株当たり当期純利益	113.09円	115.54円	34.62円
配当（合計）	34.00円	35.00円	35.00円
中間	15.00円	15.00円	15.00円
期末	19.00円	20.00円	20.00円
配当性向	30.1%	30.3%	※ 109.1%

※ 2025年8月12日に自己株式1,797,500 株を取得した影響

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

17

一方で、配当のほうは今回修正をしておりません。ですので、期初に発表しております通期で 35 円、中間で 15 円、期末で 20 円というところでございますが、先ほども申しました通り、自己株を取得した関係で、実際にこの配当性向というのは非常に大きく上がっておりますけれども、ただ一方で、私どもは、やはり会社の成長に合わせて、また一方で、株主の皆様にもきちんとキャピタルゲインのみならず、インカムゲインをちゃんと提供していこうというところの考えを持って、修正はしておりません。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 2026年3月期 事業環境：弊社顧客（国内）

国内	リスク	事業者課題	自社製品需要
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 原材料価格の高騰 為替影響、天候不順の常態化、 海外情勢不安の継続等</li> <li>● 物価・人件費の高騰 為替影響、時給単価アップ等</li> <li>● レピュテーションリスク</li> </ul>	<p>《 業界共通 》</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 人手不足解消</li> <li>● レイバーコスト削減</li> <li>● 食材ロス削減</li> <li>● 品質安定化・異物混入対策</li> <li>● 市場再編（統廃合）</li> </ul>	<p>ロボット導入による</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 人手不足の補完</li> <li>● 省人化（生産性向上）</li> <li>● ロス低減</li> <li>● 品質安定・向上</li> <li>● 差別化ヘリソース集中</li> </ul> <p>システム導入による</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● オペレーション効率化</li> <li>● 管理コスト低減</li> <li>● 省人化（生産性向上）</li> <li>● 品質安定・向上</li> </ul>
国内	機会	《 小売業界 》	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● インバウンド需要の増加</li> <li>● 国内旅行の回復</li> <li>● 消費スタイルの変化</li> <li>● オンライン販売の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 高付加価値商品の販売</li> <li>● 薄利多売型店舗への転換</li> <li>● 食材加工拠点の設置</li> <li>● 生産能力の向上</li> </ul>	

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

18

この通期の見通しの中で、これはあくまでお客様の視点で、こちらのリスク、機会、そして事業者への課題というところを整理しております。

国内に関して、大体皆様もご理解いただけるころだとは思ってますので、細かいところは割愛しますが、やはり今、業界共通でいくと、この本当に人手不足というところと、それにあと賃金の上昇がございます。

また、実際雇用のみならず、やはり非常に熟練者という方の雇用の継続であるとか、そういうところが非常に課題になっているという中で、これは共通しておりますけれども、機械化をすることで、そこの熟練者の作業、熟練作業をカバーしていこうというところであるとか、あとやはり品質のそういう中での安定性をきちんと維持担保していこうという考え方の中での機械のニーズというのが、これは共通してあります。

その中で、特にここで小売り業界でちょっとご説明いたしますけれども、先日も、例えばセブンイレブンさんが、ラーメンをそこで出来立てを作るというような形で、今試験的にということではございますが、数十店舗にこの出来立てのラーメンを出すというところでの機械の導入、これは弊社の機械ではございませんけれども、しております。

他のコンビニエンスの事業者様も、やはり今までコンビニエンス業界は、どちらかという、大量に作ってできたものを工場から配送して出すというところがありますけれども、やはり出来たてを出そうというような考え方、もしくは商品価値をもっと上げようというところでのいろんな取り組

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

みの中で、どちらかという、今までのスーパーのほうの領域に少しシフトするところがございます。

一方で、スーパーの小売りの事業者様も、一部の事業者様は、大型のスーパーではなくて、ミニスーパー、もしくはコンビニよりも少し大きい、そういうところで、やはりこの出来立ての惣菜であるとか、そういうものを出していくような、どちらかという、それぞれの業態の垣根が少しなくなってくる、かぶってくるというような動きが結構あるというのが現状でございます。そういう中で、私どもの中のこの事業、特にこの製品ですね、こちらが新たに入っていくというところが今期待されております。

そして私どもは、これは省人化の機械という意味で、このスシローとかをはじめ、米飯加工機械を、こちらのほうを広げておりますけれども、それにとどまらず、今いろいろと開発をしておりますオペレーションの均質化、もしくは見える化、また効率化、そしてそれが厨房のみならず、店舗にというところでのいろんな開発をしておりますシステムの、こうしたものの導入についても今後は進めていこうというふうに考えております。

これは今期の通期のところでの効果、寄与するところはまだまだ十分ではないかもしれませんが、これは来期も含めて、大きく期待される場所だと思っております。

---

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス [support@scriptsasias.com](mailto:support@scriptsasias.com)

## 2026年3月期 事業環境：弊社顧客（海外）

海外	リスク	事業者課題	自社製品需要
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 原材料価格の高騰</li> <li>● 不安定なサプライチェーン</li> <li>● エネルギーコストの増加</li> <li>● 地政学リスク</li> <li>● 人件費高騰</li> <li>● 各国の景気動向</li> </ul>	《北米・欧州》 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 参入障壁低減（現地企業）</li> <li>● 品質安定化</li> <li>● 人手不足解消</li> <li>● レイバーコスト削減</li> <li>● 食材ロス削減</li> </ul>	ロボット導入による <ul style="list-style-type: none"> <li>● 技術習得の省略</li> <li>● 品質安定・向上</li> <li>● 人手不足の補完</li> <li>● 省人化（生産性向上）</li> <li>● ロス低減</li> </ul>
	機会	《アジア》	システム導入による
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日本食のグローバル化</li> <li>● 海外進出の好機</li> <li>● 旅行需要の回復・拡大</li> </ul>	《アジア》 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 参入障壁低減（現地企業）</li> <li>● 品質安定化</li> <li>● 人手不足解消</li> <li>● 食材ロス削減</li> <li>● 生産能力の向上（工場）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● オペレーション効率化</li> <li>● 管理コスト低減</li> <li>● 省人化（生産性向上）</li> <li>● 品質安定・向上</li> </ul>
			これまでの経験による <ul style="list-style-type: none"> <li>● 日系企業進出サポート</li> </ul>

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

19

海外でございますが、海外もこれは本当に人手不足、そして人件費の高騰というのは、これは本当に大きな事業者様にとっての課題でございまして。あとは資材、食材のコストも上がっていくというところでございまして。

その中で、一例でいいますと、この欧米ですね、こちらに関しては、本当に人件費が高いと。アメリカですと、大体最低賃金で今 17 ドル、LA とか西海岸では言われています。一部には、今度オリンピックが始まる中では、一部業界においては、最低賃金 30 ドルというのが、その行政からの方針も出ているというふうに聞いております。そういう意味では、本当にこの機械化を進めていこうという考え方が北米、欧州には多いです。

私も先日、北米に出張して事業者様とお会いしましたけれども、やはり人件費、人というのは、これは固定費であり、上がっていくものという中で、そこを機械化して、そして機械化することで安定、またそれで償却していくことでキャッシュフローの創出を上げていくというのが経営のスタンスというふうに、これはローカルのお客様もそうですけれども、日系の事業者様で、特に今北米で事業展開を積極的に行っているところでは、そういうふうな経営の考え方を伺っております。

ですので、機械化、もしくは人に代わるいろんなシステム化というのは、これはどんどん進めていきたいんだというところを伺っておりますので、そこに私どものやはり事業のチャンス、お客様のお役に立てるような、貢献できるような価値提供ができるのかなと思ってます。

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



アジアも、これ引き続き市場は拡大していくと思っています。特に、先ほども申しました中国は、今足元は、昨今のところではちょっといろいろと地政学というか、いろんな問題が今課題として上がってきておりますけれども、ただ、大手の回転ずしチェーン様も、再来週ですかね、新たにまた中国のほうで新たな新店を出していきます。

それが本当に積極的に今、そちらの食の面では、回転ずしが中国でも広がりつつあるというところでの出店計画が、現時点においては変わってないというのをごく最近も聞いてますので、そういう意味では、この中国というところも大きく期待はしております、もちろんリスクを認識しながらでございますけれども。

さらに最近ですと、この日本食先進国という、ちょっと私どもで勝手に使っている言葉ですが、シンガポールであるとか、香港、そして例えば台湾とか、韓国というところ以上に、やはりこの東南アジアの国も、今、日系企業の進出も含めて、どんどん積極的に行われています。

最近ですと、タイのほうでも、これは大手の回転ずしさん、またもう少し、100均ではなくて、ある程度グルメ系の回転ずしのお客様の出店もあり、またそれが非常に今伸びているというところも聞いております。また大手の回転ずしチェーンさんも、ここでタイに新たに1号店をオープンしていくというところも伺っております。

ですので、これからやはり東南アジアも、マレーシア、タイもそうですし、ベトナム、インドネシア、フィリピンというところでのいろんな事業の話も増えてますので、そういうところでもやはりこの機会のみならず、システム導入というところも含めて、そこをこれから積極的に進めていけるかなと思っております。

また私ども、国内では8割以上のシェアを持って、事業を営んでおりまして、その中で、お客様が海外進出を、北米、アジア、一部にはヨーロッパに出て行くお客様もいます。そうしたお客様のこの進出のサポート、これを一緒に伴走しながら事業の海外進出を支援していくというところも取り組んでおりますので、そういう意味では、私どもは、この海外に展開するお客様と、国内と同じように変わらず一緒にこの事業を営んでいけるのかなというふうには考えてます。

ちょっと戻しまして、今回、この通期のみならずではあるんですけども、私ども、この自己の機械の事業、こちらは本当に変わらず、もっと国内、また海外を伸ばしていきます。また後ほどご説明します新しい機械の開発も進めておりますし、ここに来て投入も始まります。

一方で、やはりシステム導入というところでの今いろんな開発もしてまして、それも通期には貢献するところは小さいですけども、来期、再来期に向けては、そこの部分を一つ事業拡大には寄与

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



する、またこれは、どちらかという、今までの機械のフローのビジネスよりも、ストックのビジネスになってくるところが、少しずつですけれども、上がってくるのかなというふうには考えております。

またコストのところも、いろんな必要な投資は未来に向けてしていきますけれども、やはり会社の成長に合わせて、やはりこれはどちらかという、人も含めた非常に投資を、もしくは採用含めてやっており、やはり固定費を変動費化していく、そうしたいろんなところの取り組みをしていくことで、あと効率性を上げていくことで、コストのコントロールということ、またこの事業の成長拡大の動きに合わせて、そこはきちんとコストコントロールをしていけるような動きをしていきたいというのが、これは通期というところだけではなくて、その先も含めて考えております。

---

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス [support@scriptsasia.com](mailto:support@scriptsasia.com)



## トピックス：製品導入事例

## 【食に関わる様々なシーンで“ご飯盛付けロボットFuwarica”が活躍中】



外食：カレーショップC&amp;Cダイニング様



社員食堂：エイベックス様

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

21

トピックスということで、ちょっといくつか弊社の今取り組んでいるもの、もしくは開発しているものの事例をちょっとご紹介させていただければと思っています。

これが先ほど言いました、この通期にも、またそれ以上に来期以降に大きく弊社の成長に寄与してくるというところだと思っていますので、少しご説明いたしますけれども、一つは、このご飯盛付けロボット、Fuwaricaでございます。元々は大手の牛丼チェーンさんのところからの導入から始まった歴史ではございますが、今は本当にご飯を提供する、特に繁盛しているそういう外食というところでは、牛丼に限らず、いろんなどんぶりのお客様も、またカレーのお客様もお使いいただいている機械でございますけれども、こうしたご飯を盛る機械、Fuwaricaが、最近ですとラーメン業態、それから焼肉の業態などにも広がりつつあります。

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

## トピックス：製品導入事例

## 【食に関わる様々なシーンで“ご飯盛付けロボットFuwarica”が活躍中】



ホテル：椿山荘東京様



学生食堂：中央大学様

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

22

さらに言いますと、こちらにあります通り、社員食堂であるとか、そして次のページにございますホテル、そして学食、こうしたところでの導入が始まっています。

またこうした導入は、これは実はセルフで提供する事業者様も増えています。つまりホテルの朝食のバイキングで、消費者が直接的に自分でご飯を盛って、ご飯をよそって食べていくというようなところでございまして、まさにこうしたセルフ化をすることで、実は米のコストを事業者様は下げることができるというふうに言われてます。

昨今、米の価格の高騰ございまして、はじめは、先ほど、設備投資を抑えようという考え方はもちろんあるんですけれども、一方で、米の値段が上がったので、これを導入したことで、実は米の炊飯量が同じ食数提供しても減ったということが、これがお客様からの声でも上がってます。

これは実は食べ残しという観点で、またもしかしたら、この事業者が直接セルフでなくて盛る場合ですと、多く盛っているという部分で、その部分がなくなる、正確に盛る。またセルフにすることで、消費者が自分の食べたい量を食することで、実は食べ残しが減って、全体の炊飯量、つまり米飯のコストが下がるという効果が、これは本当に実証されておりまして、そういう観点からもこのご飯を盛る Fuwarica というものが、様々な業態にこれから広がっていくというところがあります。

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

これはもう続けておるんですけども、上期ちょっとそこがまだ十分広がってないところがありましたので、下期に向けて、もっとそこを拡販をしながら、来期以降もそれを続けていきたいというふうに考えてます。

---

## サポート

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



## トピックス：スズモフェア2025東京『「こえ」と「こたえ」を結ぶ』の開催

【10月22,23日に池袋サンシャインシティにてスズモフェアを開催】

～新製品や協力企業とのコラボ展示を実施～



小型シャリ玉ロボット SSN-KTA

シャリ玉ロボットは現場の「こえ」にこたえ、残量検知機能や「おいしさ」と「使いやすさ」の更なる進化を実現



のり巻きカッター SVC-ATD

自動のり巻きカッターは安全性の向上に加えて自動降下機能などさらに作業性をアップ

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

23

次に、これは新しい製品、シャリ玉を作るこの機械、そしてあとのり巻きのカッターをする機械、これはもう開発をして、市場に投入されました。

お客様のいろいろな、これですね、使う、オペレーションをする上での様々な声を、それを今回はこの機械、リニューアル機で反映させておりまして、そしてこれを導入していこうというふうに考えております。今これのまた新しい入れ替えというものが進んできております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## トピックス：スズモフェア2025東京『「こえ」と「こたえ」を結ぶ』の開催

【 外食店舗向けソリューションの新製品 】  
 ～ソリューションプロバイダを目指し様々な開発を継続～



AI画像認識システム Visレジ

AIにより、食器やトレーの食材内容を数秒で認識し、自動でPOSレジへ登録。経験の浅いスタッフでも迅速な会計業務を行うことができ最適な人員配置が可能に



自動配席AIシステム ARESEA

今まではベテランスタッフにまかせるしかなかった、お客様の人数に合わせた最適なテーブル配席をAIを組み込むことによりシステム化を実現

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

24

それからこのシステムのほうも、今こういう二つ大きくお見せしておりますけれども、Vis レジ、そして ARESEA というものがございまして、これは今までの私どもの厨房の中でのお客様へのソリューション提供ですね、機械を通じたコストダウンであるとか、オペレーションの効率化、均質化をご支援しておりますけれども、さらに今後はホールの方でもお役に立てるようなシステムを開発しながら投入していこうと考えてます。

左側の Vis レジというのは、これは大手のうどんのチェーン様、これは日刊工業さんの記事にもありましたけれども、はなまるうどんさんの店舗で会計の際にレジが並ぶというところで、そのレジのいろいろなうどんの種類、そして天ぷら等のいろんな種類、そういうものを瞬時に識別して、レジの会計をスムーズにさせるというところがございまして、それが非常に大きな意味を持っているのは、レジが早く回転することで、実際には回転率が上がる、そしてそれが売上に寄与していく、トップラインが上がっていくというところ、そしてまたこのレジ打ちの熟練者がいなくなっても、これで回していくことができるということで、実際認識率はまだ 100%ではございませんけれども、ただ熟練者がいなくても、最後の補正はある程度、誰でもできるような状況ということで、ご評価いただいて、今後導入が期待されますし、これは様々な事業者様にも、そこはこれから広がってくるのかなと思ってます。

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



## トピックス：スズモフェア2025東京『「こえ」と「こたえ」を結ぶ』の開催

## 【『酢合わせ同時炊飯機能』搭載炊飯器の記者発表会】

～象印マホービン株式会社と共同開発 業界初の機能を搭載し来春発売～



約3年かけて象印マホービン社と共同開発。より美味しい酢飯炊飯を実装するために、専用の酢も開発。また、通常炊飯の品質を安定させるため、水量補正機能も実装



「シャリ炊き三年、合わせ五年、握り一生」と言われるほど熟練の技が必要とされてきた『炊飯』と『酢合わせ』を本機は1台で完結。従来の調理工程を大幅に削減

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

25

あと先日、これは弊社の展示会で記者発表も含めて、させていただきましたけれども、象印マホービン様と共同で開発した炊飯器でございます、業務用の炊飯器。これと私どもが2024年に開発したS-Cubeという小型のシャリ玉の機械ですが、これと合わせることで、実はこの炊飯器は酢飯炊飯ができると。この専用のお酢を使って、酢合わせは、炊飯の状態で行われると。そしてこのS-Cubeという機械と合わせることで、これは寿司がメインな事業のお客様ではなくて、例えば居酒屋で、もしくは焼き鳥のお店で、でもちょっとお寿司を出したいとか。それから例えば介護施設でとか、様々な業態で、やはりお寿司のニーズというものを捉えた、提供できる一つのパッケージですね、それを開発して、これから提供していこうというところで、これは来年の春から、この炊飯器は販売を開始いたします。

既に様々なお問い合わせをいただいております、これは私どもの象印さんとの共同の鈴茂の自社の製品という考え方で、これを一緒に販売拡販していこうというところで、もう既にお話をいくつかいただいております。

## サポート

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

## トピックス：新たな取り組み

## 【 寿司ロボットのカプセルトイ発売 】

～SUZUMOブランドのファン創出と認知拡大～



株式会社トイズキャビン社との企業コラボにより開発した  
“寿司ロボット”のカプセルトイを2025年8月に発売。  
SNS上では組立動画や遊んでいる様子が数多く投稿

## 【 市立保育所で完全給食の実現 】

～埼玉県鶴ヶ島市が取り組む地域貢献事業～



企業版ふるさと納税の制度を活用し、鶴ヶ島市内の2か所の  
市立保育所にご飯盛付けロボットFuwaricaの寄附が実現

※ 画像は鶴ヶ島市提供

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

26

それからこれはコンシューマーというか、一般の消費者にも、私どもの認知を上げようということで、この鈴茂という会社の機械のカプセルトイを、これは販売をしております。これはトイズキャビン社とのコラボレーションで生まれましたが、おかげさまで大好評いただいております、もうすぐに実際には売り切れてしまっているということも伺っております。

これは私どもの売上にはなりませんけれども、お客様、消費者の方々にも私どものこの事業の取り組みを認知してもらうということでは、非常に大きな意味を持った取り組みだと思っています。

そしてもう一つ、これは先日、鶴ヶ島に新しい工場ができました。そのご縁もあって、鶴ヶ島市の市役所、市長様ともお話をした上で、この市立の保育所に完全給食実現に向けた Fuwarica の寄付をさせていただきました。

この写真は、子どもが自分で食べる量をボタン押して出しておりますが、世の中には、この完全給食ができてない保育所が公立の、また私立の、プライベートのところでもあります。これはどういうことかということ、ご飯は実は自宅から持ってきてください、総菜・おかずは給食事業として、それはやりますという、そういうのがありまして、それが不完全給食というところを、このご飯を盛る機械をご提供させていただいたことで完全給食が実現しましたというふうに、これは鶴ヶ島市からも非常に感謝の言葉をいただいております、そうしたニーズが、実はこれは国内の中ではまだいっぱいあります。

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

もちろん全部を寄付するということではございませんけれども、こうした子どもたちの食に対する食育の観点、また、私どものこの Fuwarica で本当にまだまだ困っている事業者さんがいるというところでの貢献をこれからもっとしていきたいと考えております。

---

## サポート

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



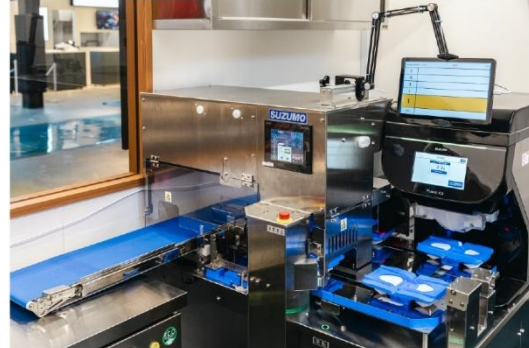


## トピックス：新たな取り組み

【大阪・関西万博に象印マホービン社が出店した“ONIGIRI WOW!”で弊社製品が活躍】  
 ～象印マホービン社と連携しオーダーから製造までをほぼ自動化～



大阪・関西万博の開催期間において全52種類のおにぎりを  
販売（合計販売数は32万個以上）



象印マホービン社の「ごはんを炊く」技術と弊社の  
「炊きあがったごはんを加工する」技術の連携により実現

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

27

これも先ほどの象印様と万博で、実際にはおにぎりのこの事業を、象印様が半年間、約半年の間、行っておりました。実際に最大で1日3,300個のおにぎり、1時間で330個のおにぎりを、オーダーをしてから具材をのつけるところと最後に商品を消費者にお渡しするところが以外は全部自動でやります。それを約10秒に1個の割合でご提供するこのシステムを私どものほうで開発して、象印様と連携して、象印様がこのおにぎりの事業をやった。

非常に大盛況で、そういう意味でもこの象印様とコラボしたことでの食の広がりということが、今回一つの例として実現できたのかなと思ってます。

## サポート

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

## トピックス：新工場（鶴ヶ島テックプラント）は2026年3月操業へ



- ・生産キャパシティは現工場の2倍以上を目指す
- ・生産方式は現在のセル生産からライン生産に変更し、生産性の改善に伴う原価低減に取り組む
- ・主力の小型機をメインに生産し、量産体制を構築
- ・現工場は主力以外の小型機および大型機を主に生産
- ・今後の需要動向および財務状況を鑑み、次期建設を検討

所在地	埼玉県鶴ヶ島市太田ヶ谷地内（圏央鶴ヶ島インターチェンジ横）
敷地面積	36,137.78 m <sup>2</sup>
延床面積	8,237.63 m <sup>2</sup> （鉄骨造／地上2階）
投資額	約27億円（建物）※投資予算内で完成
資金計画	自己資金
操業時期	2026年3月（計画通りに操業予定）※着工 2024年11月、竣工 2025年10月

Copyright © Suzumo Machinery Co., Ltd. All Rights Reserved.

28

最後になりますが、新工場が、これが完成しました。実際の稼働は来年の春、3月からになりますけれども、おかげさまで当初計画通りのスケジュール、そして当初計画通りの工場の投資コスト、上がることなく、また遅延することなく竣工しまして、実際に今、操業に向けた準備を始めているということでございます。

以上、上期の業績、そして通期の見通し、そしてトピックスについてご説明させていただきました。

**司会：**ありがとうございました。ここでご視聴中の皆様にご案内です。一部音声や映像に乱れが生じましたこと、お詫びを申し上げます。本日の内容は、後日オンデマンド配信としてホームページへ掲載いたしますので、併せてご覧いただけますと幸いです。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 質疑応答

---

**司会**：それではここからは質疑応答に移らせていただきます。

ここであらためてご質問方法をご案内いたします。ご質問のある方は、Zoom 画面下の Q&A 機能よりお送りください。お送りいただく際は、会社名、氏名のご記載をお願いいたします。質問内容は非公開の設定となっており、運営側にて代読させていただきます。それではご質問のある方は Q&A 機能よりお願いいたします。

**武田**：それではオンラインでご参加されている方からのご質問のほうを私のほうで読み上げてまいりたいと思います。今のところ、質問のほうが来ておりませんが、何か質問事項ございましたら、こちらのほうに、今ご案内したほうに入力いただければと思います。よろしいですかね。はい、それではオンラインのほうから質問のほうもございませんようですので、質疑応答の受付のほうを終了させていただきます。

**司会**：それでは以上をもちまして、鈴茂器工株式会社、2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了いたします。本日はご多用の中ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

**谷口**：ありがとうございました。

[了]

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com