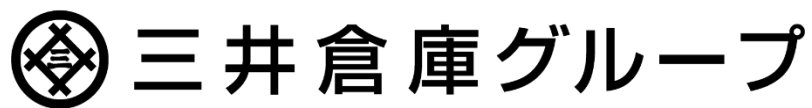


物 流 から 価 値 を



三井倉庫ホールディングス株式会社

2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2025 年 11 月 14 日

イベント概要

[企業名]	三井倉庫ホールディングス株式会社		
[企業 ID]	9302		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期		
[日程]	2025 年 11 月 14 日		
[ページ数]	33		
[時間]	10:00 – 10:46 (合計：46 分、登壇：31 分、質疑応答：15 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長 社長執行役員	古賀	博文（以下、古賀）
	代表取締役 専務執行役員	中山	信夫（以下、中山）
	取締役 常務執行役員	西村	健（以下、西村）

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



登壇

司会：お待たせいたしました。ただいまより、三井倉庫ホールディングス株式会社の 2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を始めさせていただきます。初めに本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長、社長執行役員、古賀博文でございます。

古賀：古賀でございます。よろしくお願いいたします。

司会：代表取締役、専務執行役員、中山信夫でございます。

中山：中山でございます。よろしくお願いいたします。

司会：取締役、常務執行役員、西村健でございます。

西村：西村でございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日は、まず社長の古賀より、中期経営計画 2022 の進捗についてご説明させていただき、専務の中山より、決算の概要と通期業績見通しについてご説明させていただきます。その後、質疑応答のお時間とさせていただき、11 時頃の終了を予定しております。説明資料につきましては、弊社ホームページに掲載しております。なお、質疑応答はお時間の関係で全てのご質問にお答えできかねる場合がございます。ご了承ください。後日オンデマンド配信も予定しております。それでは古賀社長、よろしくお願いいたします。

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





MITSUI-SOKO GROUP

目次

▶ エグゼクティブ・サマリー

- 中期経営計画2022の進捗
- 2026年3月期 第2四半期実績（累計）
- 2026年3月期 通期業績見通し
- 株主・投資家との対話の状況
- Appendix.1 財務数値詳細
- Appendix.2 会社概要

古賀：皆様、こんにちは。三井倉庫ホールディングス株式会社代表取締役社長、古賀でございます。本日はお忙しいなか、2026年3月期第2四半期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。

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



▶ エグゼクティブ・サマリー

26/3期 2Q累計 実績

物流事業における航空貨物輸送の取扱増加、物流拠点の本格稼働や新規稼働、不動産事業におけるMSH日本橋箱崎ビルへの新規テナント入居により増収増益

営業収益	1,470億円	前年同期比	+6.0%
営業利益	116億円	前年同期比	+22.9%

26/3期 通期業績 見通し

航空輸送の取扱増加により営業利益を上方修正
航空輸送以外については概ね計画通りに進捗

営業収益	2,940億円	前回予想比	—
営業利益	215億円	前回予想比	+2.4%

株主還元

配当性向30%を基準とした業績に連動した配当の実施が基本方針
26/3期は中計進捗状況や株主との対話も踏まえ49円を下限に設定

中間配当	24.5円（実績）		
期末配当	24.5円（予想）		
年間配当	49.0円（予想）	予想配当性向	34.9%

2

2 ページをご覧ください。最初に、第 2 四半期の実績および通期見通しのサマリーについてご説明をいたします。

詳細は後ほどご説明いたしますが、第 2 四半期の実績は、自動車関連貨物の物量増に伴う航空貨物輸送の取扱増加、および不動産事業における MSH 日本橋箱崎ビルへの新規テナント入居により、増収増益となりました。

業績見通しにつきましては、航空貨物輸送の取扱が想定を上回って増加していることから、通期の業績予想を上方修正いたしました。

なお、下期の見通しについては、米国関税施策や地政学リスク等により、荷動きの想定が難しいこともあり、当初予定の水準に据え置いております。

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@scriptsasia.com



MITSUI-SOKO GROUP

目次

- エグゼクティブ・サマリー
- ▶ **中期経営計画2022の進捗**
- 2026年3月期 第2四半期実績（累計）
- 2026年3月期 通期業績見通し
- 株主・投資家との対話の状況
- Appendix.1 財務数値詳細
- Appendix.2 会社概要

ここからは、中期経営計画 2022 についてご説明いたします。

サポート

日本

050-5212-7790

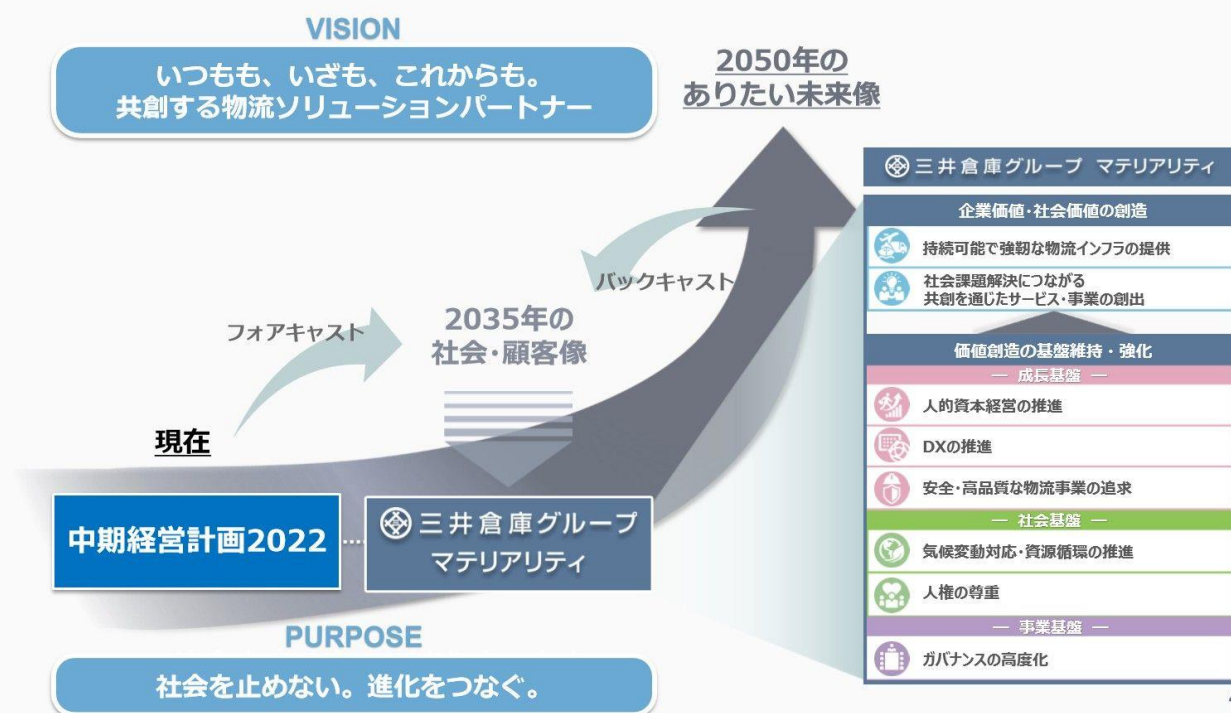
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

▶ 中期経営計画2022の進捗

✓ グループ理念の実現に向けて、中長期視点での経営を実行



4

4 ページをご覧ください。最初に、当社グループの理念やマテリアリティ、そして、中期経営計画の全体像についてご説明をいたします。

地政学リスクの増大や自然災害の激甚化などを受けて、物流業界が担う社会インフラとしての役割は、これまで以上に重要性を増しております。お客様との対話の中でも、サプライチェーン再構築に関する具体的なご相談やご要望が急増しており、物流企業としてのわれわれの存在価値がより一層問われていると感じております。

このような事業環境の変化を踏まえ、グループ理念の実現に向けて、中長期視点の経営をさらに加速させる必要があるという認識の下、特定したマテリアリティに基づき、社会やお客様が真に求めている「物流の価値」を提供できる物流企業を目指しております。

そして、5年後のあるべき姿を明確にし、その実現に向けた具体的な施策をまとめた実行戦略が「中期経営計画2022」となります。

次ページ以降で、中計2022の概要と進捗状況についてご説明をいたします。

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@scriptsasia.com

▶ 中期経営計画2022の進捗

✓ 最終年度の数値目標達成を目指して、中期経営計画2022の取り組みを推進

VISION

いつもも、いざも、これからも。
共創する物流ソリューションパートナー

中期経営計画2022 ～深化による攻勢～



PURPOSE

社会を止めない。進化をつなぐ。

5

5 ページをご覧ください。中期経営計画 2022 の概要を改めてご説明させていただきます。

今期で4年目を迎える中計2022は、「深化による攻勢」をスローガンに、前中計での取り組みを継続し深めることで、企業価値向上を図る計画です。

成長戦略の柱として、「グループ総合力結集によるトップライン成長」、「オペレーションの競争力強化」、「深化を支える経営基盤の構築」の三つを掲げ、当社グループ独自のビジネスモデルで攻勢に出る成長フェーズと位置付けております。

昨今の事業環境の変化により、今や物流は、単なる「コスト」ではなく、企業の競争力を左右する「経営戦略」になっており、いかなる状況下でも事業を止めない、安定的で強靱なサプライチェーンを設計、実行できるパートナーが求められております。

こうした事業環境の変化、および、物流ニーズの変化は、国内外のサプライチェーンをワンストップで構築できる総合的な能力を有する当社にとっては、むしろ大きな追い風となっております。この機会を確実に捉え、これまで取り組んできた戦略を引き続き着実に推進することで、計画最終年度である27年3月期の営業利益230億円の達成を目指しております。

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

▶ 中期経営計画2022の進捗 – 物流トピック① –



モビリティ領域の事業拡大を見据えて、物流拠点を戦略的に拡充

- ・車両認証試験の厳格化に伴う物量増加による、保管や航空輸送ニーズの取り込みを企図し、愛知県大府市に約19,000㎡の物流拠点を新たに開設
- ・マレーシアにおいて、顧客の生産拡大を受け、顧客製造拠点の門前倉庫として約8,000㎡の新倉庫を本格稼働

■大府市物流拠点外観



■マレーシア倉庫外観



各種認証取得を通じて、業務品質のさらなる向上を実現

- ・インドネシア現地法人において保管に続き、輸送のハラール認証を取得
- ・米国現地法人の2拠点で、保管および配送のSQF(Safe Quality Food)認証^{*1}を取得



■Los Angeles拠点外観



■Seattle拠点外観



^{*1} SQF認証とは、食品業界での品質と安全性を確保するために国際的に認められた認証制度で、世界食品安全イニシアチブ(GFSI:Global Food Safety Initiative)が定めた厳格な水準に準拠しています。この認証は、製造、加工、保管、配送など各段階で食品の安全性と品質を保証するものです。

6

6 ページをご覧ください。中計 2022 の成長戦略に基づく第 2 四半期までの具体的な取り組みについて、物流事業のトピックからご紹介させていただきます。

初めに、注力領域であるモビリティに関して、国内では愛知県大府市に約 1 万 9,000 平方メートルの物流拠点を 11 月から新たに開設することを決定いたしました。モビリティ業界では、認証試験の厳格化を受け、物量の増加が見込まれております。こうした環境変化を踏まえ、顧客の生産拠点に近接した立地に新拠点を設け、物流ニーズの取り込みを図ってまいります。

また、海外ではマレーシアにおいて、部品関連を取り扱う約 8,000 平方メートルの新倉庫が本年 5 月より本格稼働しており、顧客工場の生産拡大を支援する門前倉庫として機能しております。

今後も国内外それぞれの拠点拡充を通じて、モビリティをはじめとした注力領域での取扱拡大を進めてまいります。

続いて、オペレーション競争力強化の取り組みです。インドネシア現地法人では、倉庫保管に続き輸送のハラール認証を取得し、保管から輸配送までハラール基準に沿った一貫物流サービスを構築しました。また、米国現地法人では、保管および輸送の SQF 認証を取得し、食品関連業界へのお客様へ高品質な物流サービスの提供が可能となりました。

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@scriptsasias.com



これらの認証取得は、新規業務の拡大にもつながっており、今後もグローバルに展開するお客様のサプライチェーンを支えるため、各国の現地事情や市場動向に即した最適なソリューションを提供してまいります。

▶ 中期経営計画2022の進捗 – 物流トピック② –



AI・デジタル技術を活用した業務の効率化と価値創出を推進

▶ 業務効率化を支援するAI・デジタルサービスを提供

- ・合成樹脂取扱業務においてAI-OCR技術^{*1}を活用した出荷検品アプリケーションを導入

^{*1} 文書の画像データを読み込み、記載された文字をデータ化するOCR（Optical Character Reader/光学文字認識）に、AI（Artificial Intelligence/人工知能）を搭載した技術のこと

- ・輸入業務に続いて、輸出業務の効率化を支援する「LVL^{*2}輸出業務管理サービス」の提供を開始

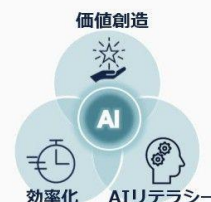
^{*2} お客様の物流の最適化を支えるSCMデジタルプラットフォーム「Logistics Value Link」



▶ DX推進体制を強化すべく、AI活用に特化した専門組織「AI推進室」を新設

【AI推進室の役割】

- ・定型業務の自動化・省人化による既存事業の抜本的な効率化推進
- ・実証実験等を通じた新たなサービス創出による顧客価値の創造
- ・全社でのAI活用意識の醸成と実践的スキルの強化による、グループ横断的なAIリテラシーの向上



これらの取り組みが評価され、経済産業省が東京証券取引所、
独立行政法人情報処理推進機構と共同で選定する「DX注目企業2025」に選出



DX注目企業2025
Digital Transformation

7

7ページをご覧ください。当社は、中計2022の成長戦略の柱の一つである「深化を支える経営基盤の構築」の下、DXに取り組んでおります。そして、これまでにAI-OCR技術を活用した出荷アプリケーションの導入や、輸出業務の効率化を支援する「LVL 輸出業務管理サービス」の提供などをはじめ、デジタル技術活用による業務効率化を進めてまいりました。

今般、これらの取り組みをさらに加速させるため、AI活用に特化した専門組織、AI推進室を10月1日に新設いたしました。今や、生成AIは企業の競争力を左右する戦略的技術へと進化しており、物流業界でも大きな変革期を迎えようとしています。AI技術は、効率性の向上や業界構造の変化をもたらす一方で、変化に適応できなければ、競争力を失うリスクも抱えています。こうした認識の下、現場での実践的なAI活用を推進すべく、組織新設に至りました。

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



AI 推進室では、既存事業の抜本的な効率化や新サービス創出の推進に加え、グループ横断で従業員一人ひとりの AI リテラシー向上にも取り組んでまいります。AI の全社的な実装を牽引し、事業の変革を加速させることで、新たな価値提供を通じた社会課題の解決に貢献してまいります。

また、これまでの DX 推進が評価され、本年 4 月には経済産業省の「DX 注目企業 2025」に選定をされております。

▶ 中期経営計画2022の進捗 – 物流トピック③ –



持続可能で強靱な物流網構築を推進

- ・自動運転トラックによる幹線輸送サービス事業の実現を目指す株式会社T2に追加出資
- ・レベル2^{*1}自動運転トラックの商用運行を活用したオペレーションや、「クロスドック」×「自動運転トラック」混載輸送の共同実証を開始

^{*1} トレーニングを受けたドライバーが乗車したうえで、ハンドルから手を離れた状態で走行するもの



ESG経営の推進と外部評価の向上

- ・SOMPOアセットマネジメント株式会社が設定する「SOMPOサステナビリティ・インデックス」の構成銘柄に初めて選出
- ・年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）がESG投資のために採用している指数である「MSCI日本株女性活躍指数（WIN）」の構成銘柄に初めて選出
これにより、当社はGPIFが採用する国内株式対象の6つのESG指数すべてに選出



①FTSE Blossom Japan Index



②FTSE Blossom Japan Sector Relative Index



③S&P/JPX カーボンエフィシエント指数



④Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index

Morningstar Japan
ex-REIT Gender
Diversity Tilt Index

⑤MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数

⑥MSCI日本株女性活躍指数（WIN）

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数（WIN）

本ページにおけるMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたは指数名称の使用は、MSCIまたはその関連会社による当社への後援、保証、販促には該当しません。MSCI指数はMSCI独自の財産です。MSCI指数の名称およびロゴはMSCIまたはその関連会社の商標またはサービスマークです。

8

8 ページをご覧ください。続いて、共創の取り組みを紹介いたします。当社は、自動運転トラックによる幹線輸送サービスの実現を目指す株式会社 T2 に、当社の事業戦略との親和性から、2023 年に資本参画いたしました。現在、T2 のビジネスモデルは実用化に向けて進展しており、自動運転トラックを活用した効率的な輸送オペレーションや切替え拠点、中継拠点の運営が重要なテーマとなっております。

当初は、様々なソリューション提供により培ってきた物流ノウハウや、ロボティクス・デジタル技術を活かし、T2 との共創を通じて、新たな物流オペレーションの実現に取り組んでおります。具体的には、国内初の自動運転による商用運行や、混載輸送の共同実証などを進めており、今回の追

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



加出資を通じて、こうした取り組みをさらに加速させることで、持続可能な物流インフラの構築に向けて挑戦を続けてまいります。

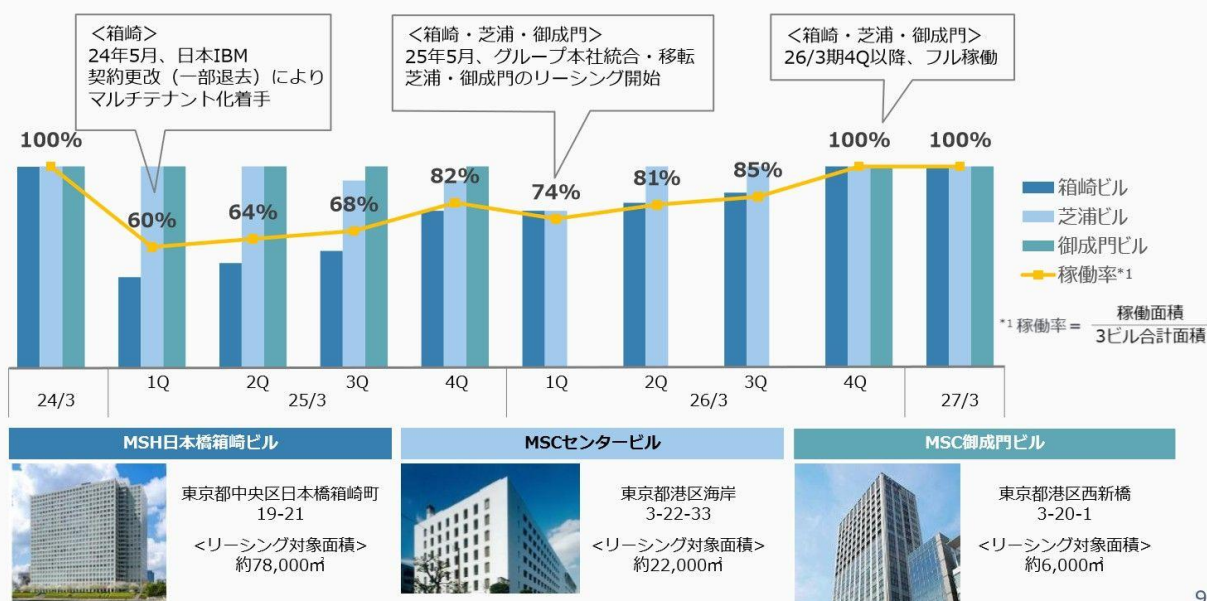
続いて、ESG の取り組みにおける外部評価についてです。当社はサステナビリティ経営の推進に取り組んでおり、ESG に関する様々な施策や情報開示を実施してまいりました。それらの取り組みが評価され、この度、「SOMPO サステナビリティ・インデックス」や「MSCI 日本株女性活躍指数」に選定されました。

これをもって、GPIF が採用する六つの ESG 指数全てに選出されることとなりました。今後も「物流」という社会インフラを担う企業集団として、事業活動を通じた社会課題の解決と、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

▶ 中期経営計画2022の進捗 – 不動産トピック –

✓ 主要ビルのリーシングは完了し、26/3期4Qからフル稼働へ

- ・ MSH日本橋箱崎ビルは、当初想定を上回り26/3期4Qからフル稼働
- ・ MSCセンタービル（芝浦）、MSC御成門ビル、ともに三井倉庫グループ移転により空室発生もリーシング完了
- ・ 東京地区に所在するグループ各社の本社機能をMSH日本橋箱崎ビルに統合し、さらなるグループ体化を促進



9 ページをご覧ください。不動産事業のトピックについてご説明いたします。

これまでも申し上げてきたとおり、不動産事業では、主要ビルのリーシングに取り組んでおりましたが、当初の中計で想定したペースを上回り順調に進捗しております。

まず、MSH 日本橋箱崎ビルにつきましては、東京メトロ様をはじめとしたテナント各社のご入居により、26 年 3 月期第 4 四半期からフル稼働となります。

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

また、芝浦の MSC センタービル、そして MSC 御成門ビルにつきましても、当社グループの本社移転に伴い一時的に空室が発生しましたが、リーシングは計画どおりに完了しております。

24 年 5 月には、MSH 日本橋箱崎ビルにおける日本 IBM 様との契約更改による空室発生により、三つのビル合計の稼働率が一時的に 60%まで落ち込みましたが、26 年 3 月期第 4 四半期以降、箱崎・芝浦・御成門の主要な三つのビルの稼働率は 100%となる見込みです。

さらに、この一連の動きの中で、東京地区グループ各社の本社集約にも取り組んでおり、グループ各社の本社機能を箱崎ビルに統合することで、組織や事業の垣根を越えた闊達なコミュニケーションを生み出し、さらなるグループ一体化を図ってまいります。

▶ 中期経営計画2022の進捗 – 業績推移 –

✓ 中計最終年度数値目標の営業利益230億円に向けて各事業の収益拡大・基盤強化施策を推進

＜事業セグメント別営業利益推移＞（単位：億円） * 物流事業は特殊要因を除く実力値

物流事業 ▶ トップライン拡大、ローコストオペレーション施策が寄与し、収益を順調に拡大



不動産事業 ▶ 25/3期をボトムとして26/3期4Qから主要ビルはフル稼働、27/3期より通期寄与を見込む



10

10 ページをご覧ください。中計進捗状況のセグメント別内訳についてご説明いたします。

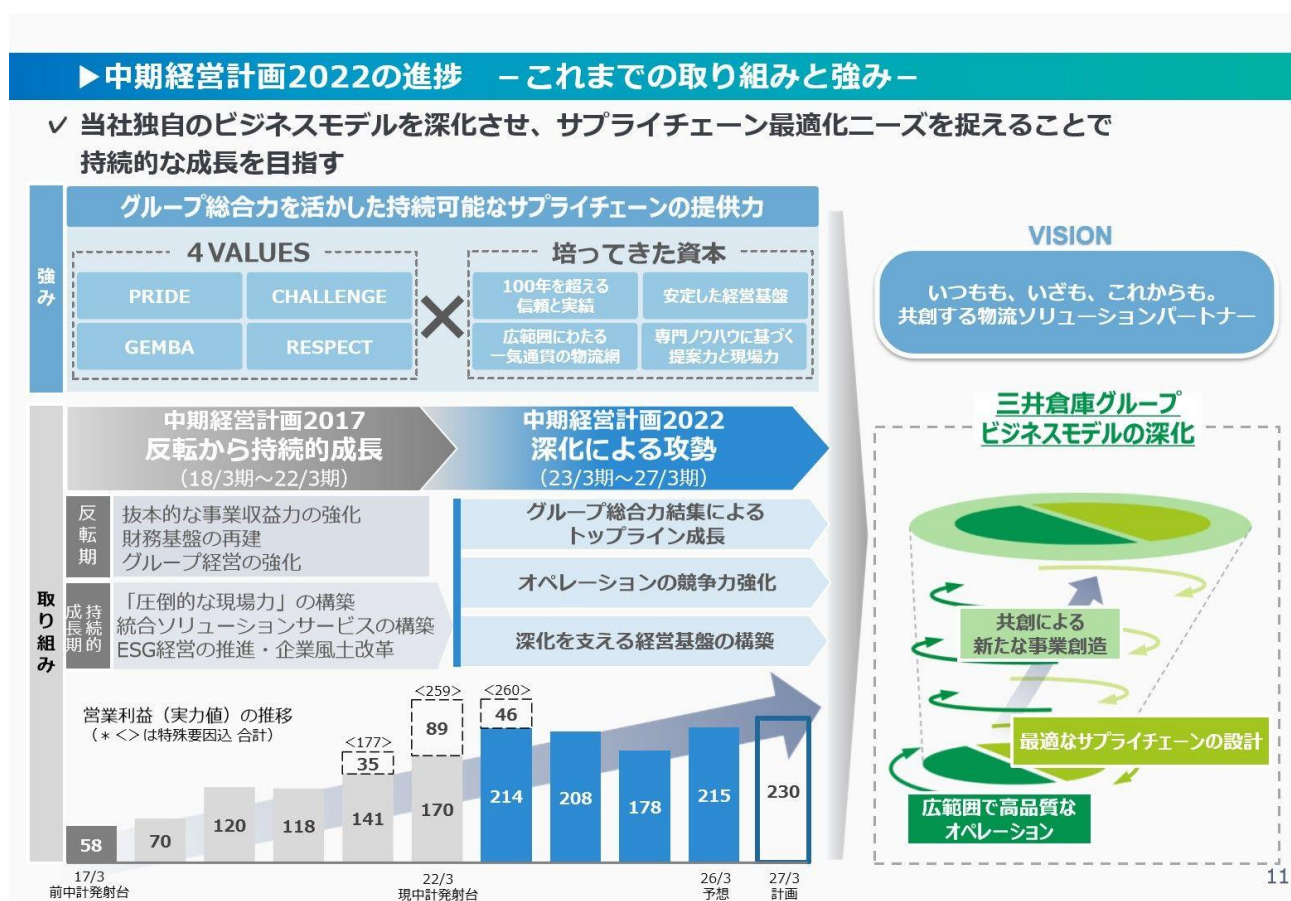
物流事業については、発射台である 22 年 3 月期の実力値 148 億円からは、約 100 億円を伸ばすという目標を掲げておりますが、投資の実行や各種施策の成果もあって、今期 26 年 3 月期までには 95 億円の積み上げを達成できる見込みです。事業環境の変化が激しく、先行き不透明な経済環境ではあるものの、最終年度の目標達成は、十分に射程圏内であると考えております。

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

不動産事業については、先ほどお話ししたとおり、箱崎ビルをはじめとした主要ビルが年明け1月よりフル稼働となり、27年3月期には通年寄与いたします。

その結果、最終年度の営業利益45億円については、現時点において達成確度を高く見込んでおります。



11 ページをご覧ください。

最後に、これまでの取り組みで培ってきた当社グループの強みについてご説明いたします。

当社は、変化の激しい事業環境の中でも堅調に稼ぐ力を高め、前中計開始前の営業利益58億円から、今期予想の215億円まで成長を遂げてまいりました。まずは、足元の215億円を確実にやること、それが中計最終年度である27年3月期に掲げる営業利益230億円の達成につながると考えております。引き続き一つ一つ成果を積み上げながら、目標達成に向けて邁進してまいります。

前中計では、前半の反転期に全社一丸となった、聖域なきコスト削減や有利子負債の圧縮など、収益力強化と財務基盤の再建に取り組むとともに、グループ横断機能を設置するなど、グループ経営の強化を行いました。

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

また、後半の持続的成長期では、お客様の事業環境の変化に対応した最適なソリューションを提案する力を磨くべく、強化された物流機能の統合や、現場力強化、グループ一体感の醸成に取り組みました。

そして、現中計では、これらをさらに深化させ、独自の強みとビジネスモデルに磨きをかけるフェーズと位置付け、先ほどご説明させていただいた三つの成長戦略に基づく様々な施策に取り組んでおります。

大きな社会変化の波を確実に捉え、変化の先を行くソリューション提案が評価されたことは、現在の業績にも表れており、これまでの戦略の方向性に間違いはなかったと実感しております。今後も当社グループ独自の強みを武器に、変化するニーズを確実に取り込みながら、事業活動を通じた新たな価値創出に取り組み、当社グループと社会の持続的成長を実現してまいります。

私からは以上となりますが、投資家の皆様には、これまでのご支援に改めて感謝申し上げますとともに、引き続き変わらぬご支援を賜りたく、よろしくお願い申し上げます。



MITSUI-SOKO GROUP

目次

- エグゼクティブ・サマリー
- 中期経営計画2022の進捗
- ▶ **2026年3月期 第2四半期実績（累計）**
 - ・ 第2四半期実績の概要
 - ・ セグメント別業績
 - ・ 営業利益増減要因
 - ・ キャッシュフローの状況
 - ・ バランスシートの状況
- 2026年3月期 通期業績見通し
- 株主・投資家との対話の状況
- Appendix.1 財務数値詳細
- Appendix.2 会社概要

ここからはCFOの中山より、26年3月期第2四半期の決算内容と、通期業績見通しの詳細をご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@scriptsasia.com

中山：三井倉庫ホールディングスの中山でございます。本日は、どうぞよろしくお願いいたします。それでは、決算の内容および業績予想について、説明資料に沿いながらご説明申し上げます。

▶ 第2四半期実績の概要

- ・ 物流事業においては、航空貨物輸送の取扱増加、EC物流拠点の本格稼働やヘルスケア物流拠点の新規稼働により増収増益
- ・ 不動産事業においては、MSH日本橋箱崎ビルへの新規テナント入居により増収増益
- ・ 本社移転に伴う一時的な費用発生により当期純利益は減益

(単位：億円)

連結合計	25/3期 上期	26/3期 上期	前年同期比	増減率
営業収益	1,387	1,470	+ 83	+ 6.0%
営業利益	95	116	+ 21	+ 22.9%
〔 営業利益率	6.8%	7.9%	+ 1.1pt	—
経常利益	95	115	+ 20	+ 21.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	58	56	▲ 2	▲ 4.4%

13

13 ページをご覧ください。第2四半期の実績につきましては、ご覧の資料に記載のとおり、前年同期比増収、営業利益、経常利益は増益となっております。

食品原料等の大宗貨物の輸入に関する荷動きは低調に推移しましたが、冒頭でご説明したとおり、自動車関連の航空貨物輸送の取扱増加、EC 物流拠点の本格稼働や、ヘルスケア物流拠点の新規稼働および不動産事業における MSH 日本橋箱崎ビルへの新規テナント入居による賃料収入増加により、営業利益、経常利益ともに増益となりました。

一方で、本社移転に伴う特別損失が発生しており、当期純利益につきましては、減益となりました。

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@scriptsasias.com

▶ セグメント別業績

(単位：億円)						
事業セグメント	25/3期 上期	26/3期 上期	前年同期比	増減率		
営業収益	1,387	1,470	+83	+6.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新拠点のEC物流の本格稼働（関西） ・ 欧州スロバキア（新規業務）における前期開設拠点の本格稼働 ・ ヘルスケア物流の新規稼働（関西） ・ 海上輸送の取扱増加 	
物流事業	1,362	1,436	+74	+5.5%		
倉庫・港湾運送	672	689	+17	+2.5%		
航空貨物FWD	213	258	+45	+21.4%		
3PL・LLP	407	413	+6	+1.4%		
陸上貨物運送	135	145	+10	+7.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車関連の荷動き好調 	
内部取引消去	▲65	▲68	▲3	—		
不動産事業	29	40	+11	+35.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・ ドラッグストア業務の取扱好調 	
全社・消去	▲4	▲6	▲2	—		
営業利益	95	116	+21	+22.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新規拠点の本格稼働、新規稼働 ・ 北陸における新規業務開始 ・ 設備輸送取扱減 	
物流事業	112	129	+17	+15.2%		
倉庫・港湾運送	38	36	▲2	▲4.4%		
航空貨物FWD	29	48	+19	+65.7%		
3PL・LLP	38	37	▲1	▲2.1%		
陸上貨物運送	9	9	▲0	▲1.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 主要ビルにおける新規テナント入居 	
連結調整等	▲2	▲1	+1	—		
不動産事業	8	15	+7	+85.7%		
全社・消去	▲25	▲28	▲3	—		

14

14 ページをご覧ください。セグメント別業績の前年同期比についてご説明いたします。

下段の営業利益をご覧ください。倉庫・港湾運送については、関西における EC 物流拠点の本格稼働や、ヘルスケア物流拠点の新規稼働、欧州における新規拠点の本格稼働等もありましたが、設備輸送の取扱減等により減益となっております。

航空貨物 FWD に関しましては、冒頭にご説明した取扱の増加を主因に増益となりました。

3PL・LLP、陸上貨物運送では、コスト上昇要因がありながらも、ほぼ前期並みの利益水準を維持しております。

不動産事業に関しましても、繰り返しになりますが、新規テナント入居の影響により増益となっております。

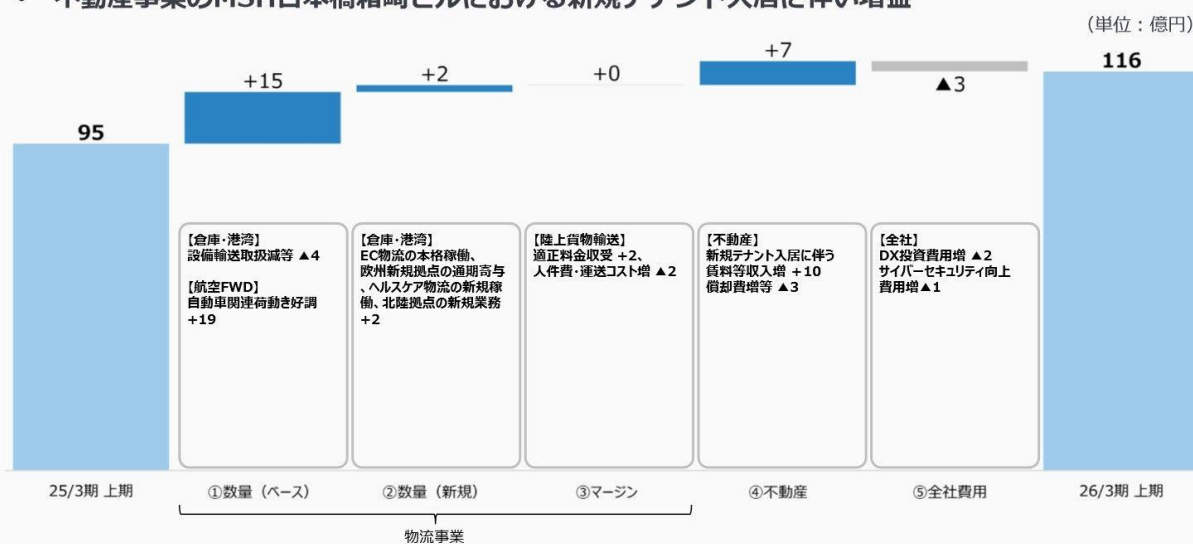
サポート

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



▶ 営業利益増減要因

- 自動車関連の航空貨物輸送の取扱増加、EC物流拠点の本格稼働やヘルスケア物流拠点の新規稼働による取扱拡大
- 人件費や運送コストの上昇があったものの、コスト削減施策や適正料金収受で対応
- 航空運賃は横ばいであったため、マージンの変化による業績への影響はなし
- 不動産事業のMSH日本橋箱崎ビルにおける新規テナント入居に伴い増益



15

15 ページをご覧ください。

営業利益の前年同期比について増減要因の観点でご説明いたします。ステップチャートをご覧ください。

①と②は物流事業の数量要因にあたります。このうち①は、ベースカーゴの荷動きによる増減です。先ほどから申し上げておりますとおり、主に自動車関連の航空貨物輸送が好調に推移いたしました。②は、新規業務の開始による数量増でございます。EC 物流向け新拠点の本格稼働やヘルスケア物流拠点の新規稼働、北陸地域での新規業務開始がございました。

③がマージン、つまり販売単価およびコスト要因でございます。航空輸送においては、運賃は横ばいで推移しており、営業利益への影響はございませんでした。航空輸送以外では原価上昇圧力はあったものの、各種効率化施策や適正料金収受に取り組み、マージンを維持しております。

ここまでご説明した①から③までが物流セグメントの増減要因でございます。

④の不動産事業は、先ほどご説明したとおり増益となっております。

⑤の全社費用については、DX 関連の投資費用等の増加により減益となっております。

サポート

日本

050-5212-7790

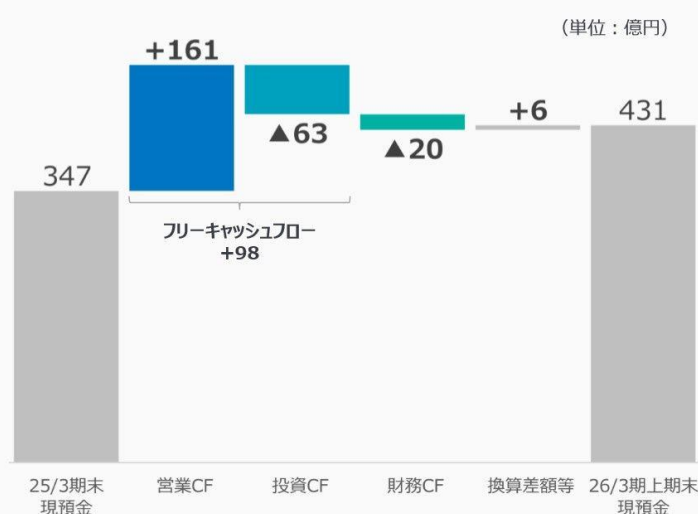
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

▶ キャッシュフローの状況

- 営業キャッシュ・フローは純利益の計上を主因に161億円のキャッシュイン
- 投資キャッシュ・フローは箱崎ビルのマルチテナント化工事を実施
- 財務キャッシュ・フローは長期借入を実施



キャッシュ・フローの主な内訳

• 営業CF	: +161
税金等調整前純利益	: +107
減価償却費／のれん償却費	: +56
売上債権／仕入債務の増減	: ▲30
法人税等	: ▲31
• 投資CF	: ▲63
設備投資	: ▲55
ソフトウェア投資	: ▲9
(小計) フリーキャッシュフロー	: +98
• 財務CF	: ▲20
借入金・社債増減 (ネット)	: +21
配当金支払	: ▲18
• 現預金の増減合計	: +84

16

16 ページをご覧ください。上期のキャッシュフローの状況についてご説明いたします。

営業キャッシュフローは 161 億円のキャッシュイン、投資キャッシュフローは箱崎ビルのマルチテナント化工事等により、63 億円のキャッシュアウトとなっております。長期資金の借入を行った一方、フリーキャッシュフローを主に配当金の支払に充当したことから、財務キャッシュフローは 20 億円のキャッシュアウトとなっております。

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@scriptsasia.com

▶ バランスシートの状況

- D/Eレシオは横ばいで推移
- 今後の戦略投資実行への余力を備えた安定的なバランスシートを維持
- R&Iによる格付「A-」⇒「A」

(単位：億円)			
連結合計	25/3期末	26/3期 上期末	前期末比
総資産	2,804	2,943	+139
現金及び預金	355	438	+83
売上債権	357	394	+37
有形・無形固定資産	1,547	1,551	+4
有利子負債（リース債務含）	876	895	+19
借入金・社債	816	838	+22
リース債務	60	56	▲4
自己資本	1,172	1,242	+70
自己資本比率	41.8%	42.2%	+0.4
D/Eレシオ	0.75	0.72	▲0.03

• 売上増による売上債権増

• 設備投資に備えた借入

• 自己資本の主な増減理由は、
当期純利益 +56億円
配当金支払 ▲18億円
有価証券評価差額等 +20億円

17

17 ページをご覧ください。上期末のバランスシートの状況についてご説明いたします。

当期純利益の増加により、自己資本が増えていますが、長期資金の借入を行ったことにより、D/Eレシオは 0.72 倍とほぼ横ばいで推移しております。今後の投資実行に向けて、十分な余力を確保した状況です。

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



MITSUI-SOKO GROUP

目次

- エグゼクティブ・サマリー
- 中期経営計画2022の進捗
- 2026年3月期 第2四半期実績（累計）
- ▶ **2026年3月期 通期業績見通し**
 - 2026年3月期 通期見通しの概要
 - セグメント別業績見通し
 - キャッシュフローの見通し
 - バランスシートの見通し
 - 株主還元
- 株主・投資家との対話の状況
- Appendix.1 財務数値詳細
- Appendix.2 会社概要

続きまして、26年3月期の業績見通しについてご説明いたします。

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@scriptsasia.com

▶ 2026年3月期見通しの概要

- 自動車関連の航空貨物輸送の取扱が想定を上回り増加
- 航空貨物FWDの上期実績の上振れを踏まえ、通期予想を上方修正

(単位：億円)

連結合計	上期実績	8月公表 通期予想	進捗率	修正 通期予想	前回予想比
営業収益	1,470	2,940	50.0%	2,940	—
営業利益	116	210	55.4%	215	+5
経常利益	115	200	57.5%	205	+5
親会社株主に帰属 する当期純利益	56	103	54.3%	105	+2

19

19 ページをご覧ください。航空貨物 FWD の取扱増加を主要因として、上期実績が想定を上回って進捗していることを受けて、通期の業績予想を上方修正いたしました。

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

▶ セグメント別業績見通し

(単位：億円)

事業セグメント	上期実績	8月公表 通期予想	進捗率	修正 通期予想	前回 予想比
営業収益	1,470	2,940	50.0%	2,940	—
物流事業	1,436	2,860	50.2%	2,860	—
倉庫・港湾運送	689	1,455	47.3%	1,399	▲56
航空貨物FWD	258	459	56.2%	515	+56
3PL・LLP	413	825	50.0%	825	—
陸上貨物運送	145	275	52.7%	275	—
内部取引消去	▲68	▲154	—	▲154	—
不動産事業	40	86	46.1%	86	—
全社・消去	▲6	▲6	—	▲6	—
営業利益	116	210	55.4%	215	+5
物流事業	129	238	54.0%	243	+5
倉庫・港湾運送	36	89	40.8%	83	▲6
航空貨物FWD	48	68	70.6%	79	+11
3PL・LLP	37	68	54.1%	68	—
陸上貨物運送	9	15	57.8%	15	—
連結調整等	▲1	▲2	58.4%	▲2	—
不動産事業	15	35	44.1%	35	—
全社・消去	▲28	▲63	44.1%	▲63	—

- ・ 荷動きの想定比下振れによる大宗貨物取扱減
- ・ 自動車関連貨物の取扱増加

20

20 ページをご覧ください。セグメント別の業績見通しについてご説明いたします。下段の営業利益をご覧ください。

セグメント別の業績見通しについては、物流事業の倉庫・港湾運送において、食品原料等の貨物の荷動きの回復が想定より弱含んでいることもあり、利益見直しを見直しました。

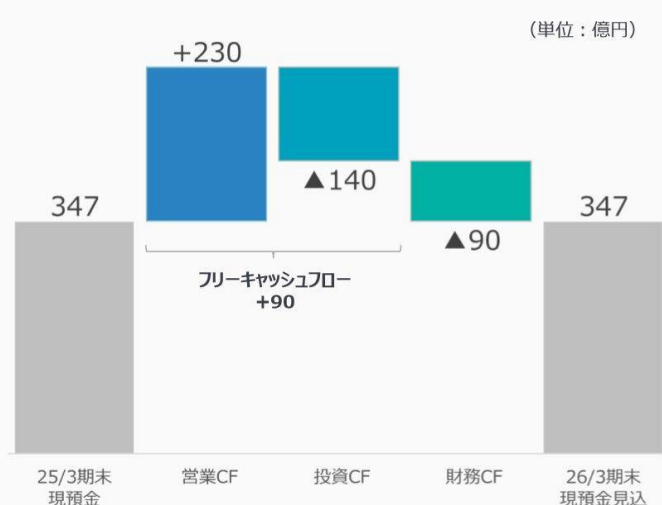
一方で、航空貨物 FWD において、自動車関連貨物の取扱増加を受けて利益見直しを引き上げ、結果として、物流事業の通期業績予想を 5 億円上方修正しております。

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

▶ キャッシュフロー見通し

- 営業キャッシュ・フローは230億円のキャッシュインを見込む
- 投資キャッシュ・フローとして、韓国釜山新港における倉庫建設による支出を見込む



キャッシュ・フローの主な内訳（予想）

• 営業CF	: +230
当期純利益	: +105
減価償却費／のれん償却費	: +115
• 投資CF	: ▲140
設備投資	: ▲105
ソフトウェア投資	: ▲30
（小計）フリーキャッシュフロー	: +90
• 財務CF	: ▲90
借入金・社債増減（ネット）	: ▲20
配当金支払	: ▲37
• 現預金の増減合計	: ±0

21

21 ページをご覧ください。キャッシュフローの見通しについてご説明いたします。投資キャッシュ・フローの見通しの中に、韓国釜山新港における倉庫建設への支出を中心に、設備投資およびソフトウェア投資を合計 140 億円見込んでおります。

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

▶ バランスシート見通し

- D/Eレシオは1.0倍を切る水準でコントロール。戦略投資の実行に備えて投資余力を確保
- 本社移転に伴う一過性費用の発生等により、26/3期のROEは横ばい
27/3期は一時的な費用解消、MSH日本橋箱崎ビルのフル稼働、物流事業の利益成長により資本効率改善を図る

(単位：億円)

連結合計		25/3期末 実績	26/3期末 予想	前期末比	
総資産		2,804	2,910	+106	<ul style="list-style-type: none"> 韓国倉庫建設の実施等による有形固定資産の増加を見込む
有利子負債（リース債務含）		876	861	▲15	
借入金・社債		816	796	▲20	<ul style="list-style-type: none"> フリーキャッシュフローの範囲内で設備投資を実施し、有利子負債の減少を見込む
リース債務		60	65	+5	
自己資本		1,172	1,260	+88	
財務健全性	自己資本比率	41.8%	43.3%	+1.5	<ul style="list-style-type: none"> MSH日本橋箱崎ビルのマルチテナント化に伴う一過性の利益減の影響が継続 加えて本社移転に伴う一過性の費用が発生 27/3期以降には一過性の費用は解消し、MSH日本橋箱崎ビルは通期でフル稼働を見込む
	D/Eレシオ	0.75	0.68	▲0.07	
資本効率	ROE	8.8%	8.6%	▲0.2	

D/Eレシオ＝有利子負債（リース債務含む）÷自己資本

ROE＝親会社株主当期純利益÷自己資本（期首・期末平均）

22

22 ページをご覧ください。バランスシートの見通しについてご説明いたします。

26 年 3 月期末の D/E レシオは、前期末とおおむね同水準の 0.68 倍を見込んでおります。また、26 年 3 月期の ROE は、本社移転に伴う一過性費用の影響により、一時的な下落が継続する見込みです。

27 年 3 月期には、この一過性費用が解消することに加えて、箱崎ビルの通期のフル稼働と物流事業のさらなる利益成長により、資本効率を改善してまいります。

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

▶ 株主還元

- 市場における投資機会拡大を図るため、1株につき3株の割合をもって株式分割を実施
- 26/3期の配当は、中計全体が順調に進捗していることを踏まえた上で、安定配当の観点などを総合的に勘案し、前期と同水準を維持
- 配当方針「配当性向30%を基準とした業績連動による機動的な配当」は変更なし

＜通期配当額と配当性向推移＞（＊2025年5月実施の株式分割を反映）



23

23 ページをご覧ください。株主還元についてご説明いたします。

当社は、本年5月に投資家層の拡大を図ることを目的として、株式分割を実施しております。ご覧のスライドには、過去に遡って分割を反映した数字を記載しております。26年3月期につきましては、不動産事業における一過性の減益が継続しておりますが、安定配当の観点から、前期と同水準である1株当たり49円の配当を維持することとしております。

なお、配当性向30%を基準とした業績連動による機動的な配当を行う方針には変更はありません。今後も利益成長に即した増配の実施により、株主還元の強化を継続してまいります。

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



MITSUI-SOKO GROUP

目次

- エグゼクティブ・サマリー
- 中期経営計画2022の進捗
- 2026年3月期 第2四半期実績（累計）
- 2026年3月期 通期業績見通し
- ▶ 資本コストと株価を意識した経営への対応
- Appendix.1 財務数値詳細
- Appendix.2 会社概要

▶ 株主・投資家との対話の状況

- ・ ガバナンスや人的資本等を主なテーマとして対話を実施
- ・ 対話から得られたフィードバックを取締役会で共有し、ガバナンス体制の在り方等を検討

株主・投資家との対話の主な内容

主なテーマ	主な対話内容	対話を踏まえた主な対応
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の構成 役員報酬 	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役比率を高め執行と監督の分離を明確化。より一層透明性・専門性の高いガバナンス体制へ移行。 報酬の変動部分の比率を高めたうえで、連動指標に資本効率やESGの要素を追加
人的資本	<ul style="list-style-type: none"> 人材ポートフォリオ、従業員エンゲージメント 	<ul style="list-style-type: none"> 人材ポートフォリオの可視化と共に、次世代経営人材育成を目的とした各種施策を開始。
その他	<ul style="list-style-type: none"> 中期経営計画の進捗状況、海運・航空貨物市況等の事業環境、資本効率向上に向けた施策、アセット戦略等 	

株主・投資家との対話の実績（2025年4月-9月の6ヵ月間）

活動内容	対応者	実施回数
決算説明会	CEO、CFO、各執行役員	2回（延べ198名参加）
個別IR取材	CFO、業務執行取締役、各執行役員、各部長、各室長/課長、IR・SR担当者*	71回
SR面談	（26/3 期は下期に実施予定）	—
取締役会フィードバック	CFOより取締役会へ報告	1回

*株主・投資家の皆様の希望や、対話のテーマに合わせて対応

25

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



25 ページをご覧ください。最後に、26 年 3 月期の上期に行った株主・投資家の皆様との対話の状況についてご紹介いたします。

主なテーマとして、ガバナンスや人的資本について対話をいたしました。投資家の皆様との対話の内容は、私から取締役会へ報告しております。投資家の皆様との対話を踏まえた上で、役員報酬制度や取締役会の構成についても、必要な見直しを行っております。今後も株主・投資家の皆様との対話を随時実施してまいります。

以上で、私からの説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

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



質疑応答

司会 [M]：続きまして、質疑応答に移らせていただく前に、事前にいただきました質問をご紹介します。

質問者 [Q]：同業他社では苦戦している企業もいるなか、貴社の業績は好調ですが、国内外各事業における競合他社と比較した貴社の強みは何と考えますでしょうか。

古賀 [A]：古賀がお答えします。三井倉庫グループは物流の入口から出口まで、船・飛行機・トラック全てを扱うことのできるフルスペックの物流機能を保有していることに加えて、合併パートナーであるトヨタ自動車様、ソニー様との業務の中で培われた知見を最大限活用し、高いオペレーション品質とメーカー視点による物流設計ノウハウを備えることができました。

これらを生かして、お客様のニーズを先取りした 3PL・LLP のような総合ソリューション提案ができることを強みとしております。拠点の分散化、複線化、地産地消に向けた動きの加速、業界再編を含む構造変化など、外部環境が変化するなかで、顧客のサプライチェーン見直しの機運は大きく高まっており、環境負荷軽減や BCP 対応なども含めて、付加価値のある物流ソリューションを提案できる当社にとっては、大きなビジネスチャンスのある事業環境であり、今回の業績もこれに表れているものと認識しております。こうした強みを伸ばしていくべく、直近の本社移転をはじめとして、グループ一体化による提案力強化に向けた取り組みを推進しております。以上でございます。

司会 [M]：引き続き事前にいただきましたご質問を紹介させていただきます。

質問者 [Q]：足元の航空・海上運賃の市況について教えてください。

中山 [A]：中山からお答えいたします。今期上期の航空運賃・海上運賃につきましては、期初から現在までのところ、横ばいで安定的に推移しております。今後も、当面はこのトレンドが継続すると想定しております。ただしご案内のとおり、地政学的リスクとか、パンデミックリスクとか、気候変動リスクとか様々な要因が顕在化すれば、これらの運賃市況に変動が発生する可能性があることは認識しておるところでございます。以上でございます。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：足元の荷動きの状況について教えてください。

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

中山 [A]：では、中山からお答えいたします。日本国内における企業の在庫調整につきましては、一服の様子が見られており、徐々に取扱量回復の兆しが見られてきているものの、食品原材料等の大宗貨物の輸入の面では、当初想定したよりは、荷動きが鈍い状況でございます。一方で、航空貨物輸送の取扱については、好調な状況が続いております。以上でございます。

質問者 [Q]：26 年 3 期上期実績としては、想定どおりだったのでしょうか。物流事業の業態別にそれぞれ教えてください。

中山 [A]：中山からお答えいたします。先ほども申し上げましたが、倉庫・港湾運送においては、大宗貨物の荷動きが想定より鈍い、結果的に下振れて着地いたしました。一方で、航空貨物は取り扱物量が増え、大幅に上振れて定着いたしました。一方、3PL や LLP および陸上貨物運送につきましては、おおむね想定どおりで推移し、原価の上昇要因がありましたが、これを効率化ならびに料金改定を通じて吸収し、結果として想定を上回る着地となりました。以上でございます。

質問者 [Q]：現在の中期経営計画 2022 について、4 年目の半期が終わり、営業利益目標については達成の確度が高いように思います。次期中計については、前倒しでの策定予定はありますでしょうか。

古賀 [A]：古賀からお答えさせていただきます。ご指摘のとおり、今期 26 年 3 月期は営業利益 215 億円を見込んでおりまして、現中計の最終年度である 27 年 3 月期は、不動産事業における主要ビルのフル寄与によって、10 億円程度の増益を見込まれていることから、営業利益目標 230 億円の達成は、既に高い確度で射程圏内となっております。

ただ、中期経営計画というのは、単なる数値目標の達成だけで完了するものではなくて、5 カ年で取り組んでいる成長戦略に関する様々な施策を最後までやりきることが、次期中期経営計画の基盤となっており、持続的な成長につながると考えております。そのため、現時点では次期中期経営計画は 2027 年 3 月期の決算に合わせての公表を予定しておりまして、現中期経営計画を前倒しで完了することは考えておりません。以上でございます。

司会 [M]：では、質疑応答に移らせていただきます。それでは一つ目の質問です。

質問者 [Q]：戦略投資 1,000 億円プラス通常投資 300 億円の投資の進捗に対する現状の評価をいただければと思います。来年度、中計最終年度となるなかで、投資がショートした場合の資金使途の考え方についても、併せてご教授ください。

古賀 [A]：古賀からご説明させていただきます。中計 2022 ではご指摘のとおり、5 カ年で累計 1,300 億円、成長投資 1,000 億円、DX 投資 200 億円含めてですけれども 1,300 億円。この 1,300

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



億円の中には、維持更新投資が 300 億円含まれていますが、という計画でございます。現状の進捗状況でございますけれども、26 年 3 月期までの 4 年間で約 969 億円進捗をしております。ただ、このなかには一部更新のオペレーティングリースも含まれるので、まだ分かりませんが、恐らく 27 年 3 月期にはいわゆる成長投資、維持更新含めて 900 億円から 1,000 億円になるのかなと感じておりますので、若干足りないなというところはあると思います。

この原因ですけれども、一つはやはり皆さんご存じのとおり、建築価格が非常に高騰しております、われわれも建築する予定だったものが、なかなか採算性が合わなくなって、それをいわゆる賃貸、いわゆるオペレーティングリースに変えるということが生じていたり、あるいは M&A をわれわれも一生懸命、今、やろうとして模索しているのですが、やはり高騰していて、われわれが想定している投資がなかなかできないというようなこともあります。ただ、まだ残りの期間もありますし、これは今後継続的にわれわれも積極的に、われわれの成長戦略に見合う投資をこれから模索していきたいと考えております。

また、この投資が例えば足りなかったという状況の中で、その足りない分を例えば自社株買いするとか、そういうことは考えておりません。自社株買いは考えていないことじゃないんですが、この投資の枠を仮に使い切らないことと、それらの施策は別々のことなので、別に考えていきたいと思っております。以上でございます。

司会 [M]：続いての質問です。

質問者 [Q]：コンテナを中心とした海上運賃の業績影響が御社は同業他社に対して大きくないように見えますが、いかがでしょうか。そうであれば理由と、できれば同業他社との違いの理由があれば教えてください。

中山 [A]：では、中山からお答えいたします。ご質問は海上運賃ならびに航空運賃の市況の PL インパクトが他社に比べてどうなのかということでございます。先ほど申し上げましたように、上期については、市況そのものが非常に安定的に推移したということで、市況の変動によるわれわれの収益の振れというのはそれほど小さくなく、これは同業他社さんも同様でございます。

では、ここで格差が出る要因って何なのかということですが、一つは航空輸送の典型ですけれども、チャーター便を押さえる、荷物の取扱を想定して、大量の貨物を運ぶ航空スペースを事前に確保するというようなことが業界ではよくあるんですが、私どもはそれは基本的には控えて、お客様の実情をしっかりと押さえて、それに見合う適切な仕入れをしてきたということ。

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



もう一つは、競争にさらされているわけではありますが、その競争を乗り越える付加価値をどうお客様に提供していくのか。その付加価値とは何かといいますと、一つは、お客様の困り事をいち早く、あるいは先んじて対応するということで、緊急時での対応ということ。これは過去 10 年間、様々なリスクが顕在化したときに、われわれはお客様のニーズ、物流を止めないというニーズにしっかりと応えてきた。そのことをお客様もよく認識していただいて、ただ単に価格に基づいた決定じゃなくて、総合的なご判断で業者を、あるいは物流の方法について選択をしていただく。われわれもそれにしっかりと応えてきた。結果的にそれが物量増につながる。最終的には PL にインパクトを与えてきた。こういうふうに認識しておるところでございます。以上です。

司会 [M]：それではご質問もないようでございますので、質疑応答を終了させていただきます。以上をもちまして、2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了いたします。ご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
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をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて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