



中電工

株式会社 中電工

2025年3月期 第2四半期決算説明会

2024年12月4日

イベント概要

[企業名]	株式会社 中電工
[企業 ID]	1941
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 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]	2024 年 12 月 4 日
[ページ数]	39
[時間]	10:00 – 10:52 (合計：52 分、登壇：28 分、質疑応答：24 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]	1 名 代表取締役社長 重藤 隆文 (以下、重藤)

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：これより、株式会社中電工の決算説明会を開催いたします。本日はご多忙の中、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。

開催にあたり各種お願い、ご連絡事項を申し上げます。本説明会は決算報告の後、質疑応答のお時間を設けております。また、説明会終了後、3分程度のアンケートを用意しておりますので、ご協力いただけますようよろしくお願いいたします。

それでは、2024年度第2四半期決算について、代表取締役社長の重藤隆文よりご報告させていただきます。

重藤：皆様、こんにちは。中電工社長の重藤でございます。このたびは、当社の2024年度第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。

本日は、はじめに2024年度第2四半期の業績について、続いて2024年度の業績予想について、最後に中期経営計画の取り組み状況、そして資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応についてご説明いたします。どうぞよろしくお願いいたします。

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



2024年度第2四半期業績 (事業環境と当社グループの概況)

建設業界

- ▶ 公共投資、民間設備投資ともに堅調に推移
- ▶ 長期化する不安定な世界情勢や為替相場の影響などによる、エネルギー価格や原材料価格の高止まり、労働者不足による人件費の高騰が続く状況

当社グループの概況

- ▶ 中期経営計画の諸施策を積極的に押し進め、売上高、営業利益、経常利益は過去最高値
- ▶ 昨年9月の「えるぼし（2つ星）」認定に続き、子育てサポート企業として、本年8月に「くるみん」に認定

最初は、2024年度第2四半期の業績です。まず、2024年度第2四半期の事業環境と当社グループの概況です。

建設業界は、公共投資、民間設備投資ともに堅調に推移したものの、長期化する不安定な世界情勢や為替相場の影響などによるエネルギー価格や原材料価格の高止まり、労働者不足による人件費の高騰などが続く状況にありました。

こうした中、当社グループは、中期経営計画の諸施策を積極的に押し進め、売上高、営業利益、経常利益は過去最高値となるなど、手ごたえのある決算であったと考えております。

また、昨年9月に厚生労働省から受けた、えるぼしの2つ星認定に続き、当社の次世代育成支援推進に対する取り組みが評価され、本年8月に子育てサポート企業として、厚生労働大臣のくるみんの認定を受けました。

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@scriptsasias.com

2024年度第2四半期業績 (損益計算書:連結)

対前年度「増収・増益」(売上高・営業利益・経常利益は過去最高値)

- 売上高は155億円増加(中電工個別+163億円、連結子会社▲7億円)
- 営業利益は66億円増加(中電工個別+61億円、連結子会社+5億円)

連結業績	2023年度 第2四半期		2024年度 第2四半期		増減額	前年比
売上高		826		982	155	119%
売上原価		732		820	87	112%
売上総利益	(11.4%)	94	(16.5%)	162	67	172%
販管費		79		80	0	101%
営業利益	(1.8%)	14	(8.3%)	81	66	552%
経常利益	(1.8%)	14	(9.3%)	91	77	631%
親会社株主に帰属する 中間純利益	(0.7%)	5	(6.1%)	59	54	1,037%

(注) ()内は売上高利益率

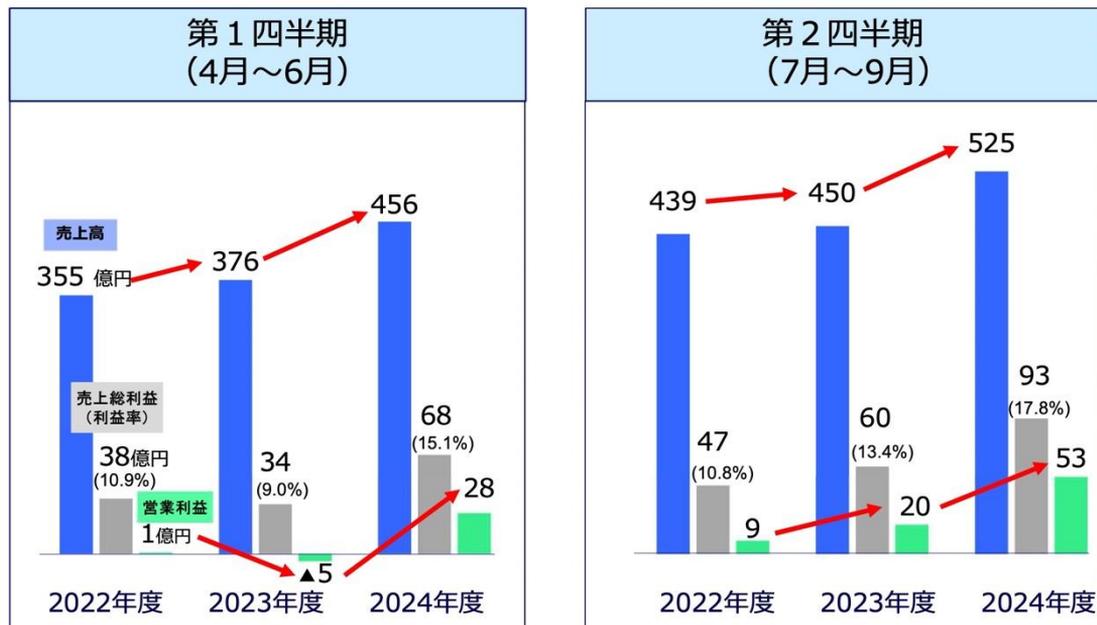
2024年度第2四半期の業績は、増収増益でした。売上高は、中電工個別では前年比163億円の増加、連結子会社については7億円減少しましたので、連結全体では前年比約155億円増の982億円で、3期連続の増収となりました。

営業利益は、売上高の増加に加え、原価管理の徹底や効率的な施工などにより、売上総利益が増加し、66億円増の81億円と、2期連続の増益となりました。経常利益は、営業利益の増加に加え、前年同期の為替差損計上の反動などにより、前年比77億円増の91億円と、4期ぶりの増益となりました。中間純利益は、54億円増加の59億円と、4期ぶりの増益となりました。

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

2024年度第2四半期業績 (四半期会計期間：連結)



5

Copyright©2024 CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

こちらは、第1四半期、第2四半期の各会計期間の業績を比較したものです。売上高については、高水準の繰越工事が順調に進捗したことなどにより増加しております。

利益については、2023年度第1四半期は営業赤字でしたが、2024年度は第1四半期、第2四半期とも、売上総利益の増加などにより大幅に向上しました。

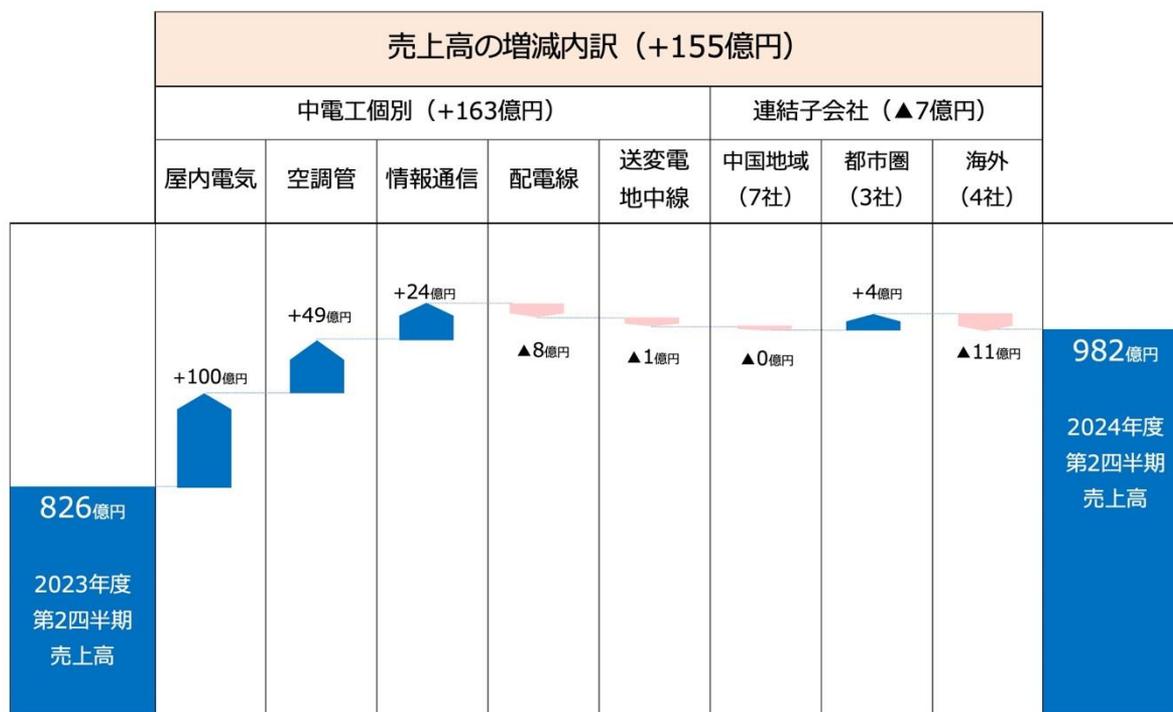
下半期についても、この好調な状況を継続、定着させるために、中期経営計画の諸施策にしっかり取り組んでまいります。

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



2024年度第2四半期業績 (売上高の増減内訳：連結)



6

Copyright©2024 CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

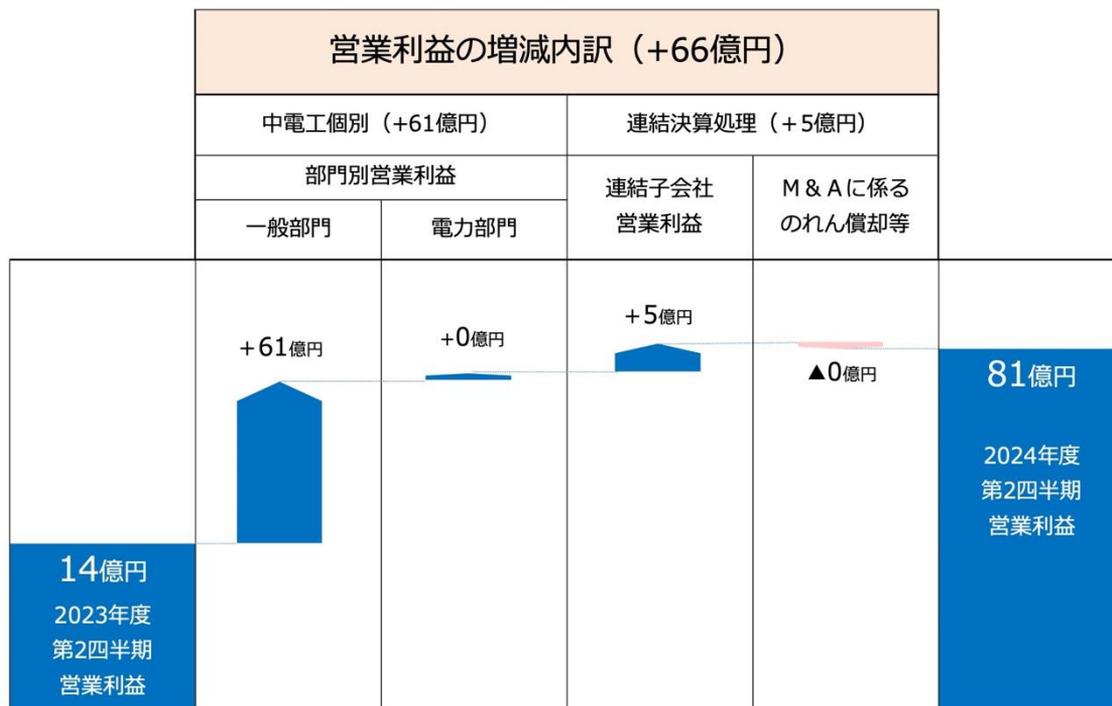
主な項目についてご説明します。はじめに、売上高が前年同期から 155 億円増加した内訳です。中電工個別では配電線工事などが減少したものの、屋内電気工事が 100 億円増加したことなどにより、前年比 163 億円の増、連結子会社は都市圏で売上高が増加したものの、中国地域、海外が減少し、前年比 7 億円の減となりました。

以上により、連結売上高は 982 億円となりました。

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

2024年度第2四半期業績 (営業利益の増減内訳：連結)



7

Copyright©2024 CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

営業利益が前年同期から 66 億円増加した内訳です。中電工個別では屋内電気工事などの一般部門は、売上高の増加や原価管理の徹底などにより、61 億円の増加、配電線工事などの電力部門は安定した水準を維持しており、ほぼ前年並みでした。

連結決算処理については、連結子会社の営業利益が 5 億円増加したことなどにより、前年比 5 億円の増加となりました。

以上により、連結営業利益は 81 億円となりました。

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

2024年度第2四半期業績 (経常利益の増減内訳：連結)

経常利益の増減内訳 (+ 7 7 億円)							
	営業利益 (+66億円)	営業外損益 (+ 1 0 億円)					
		営業外収益 (+ 1 億円)		営業外費用 (+10億円)			
		為替差益	その他	為替差損	その他		
2023年度 第2四半期 経常利益	14億円	+66億円	+1億円	+0億円	+6億円	+2億円	91億円
2024年度 第2四半期 経常利益							

経常利益が前年同期から 77 億円増加した内訳です。営業利益が 66 億円増加したことに加え、前年同期の為替差損計上の反動などにより、増益となりました。

以上により、連結経常利益は 91 億円となりました。

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

2024年度第2四半期業績 (貸借対照表：連結)

	2024年3月末	2024年9月末	増 減	主な増減要因
流動資産	1,223億円	1,221	▲2	
固定資産	1,582億円	1,532	▲49	投資有価証券 ▲56
資産合計	2,805億円	2,753	▲51	
流動負債	525億円	452	▲73	工事未払金等 ▲54
固定負債	140億円	145	4	
負債合計	666億円	598	▲68	
純資産合計	2,139億円	2,155	16	利益剰余金 31 その他有価証券評価差額金 ▲18
負債純資産合計	2,805億円	2,753	▲51	
自己資本比率	75.2%	77.2	2.0	

貸借対照表です。資産合計は、投資有価証券が減少したことなどにより 2,753 億円と、51 億円減少しました。

純資産合計は、利益剰余金が 31 億円増加、その他有価証券評価差額金が 18 億円減少したことなどにより 2,155 億円と、16 億円増加しました。

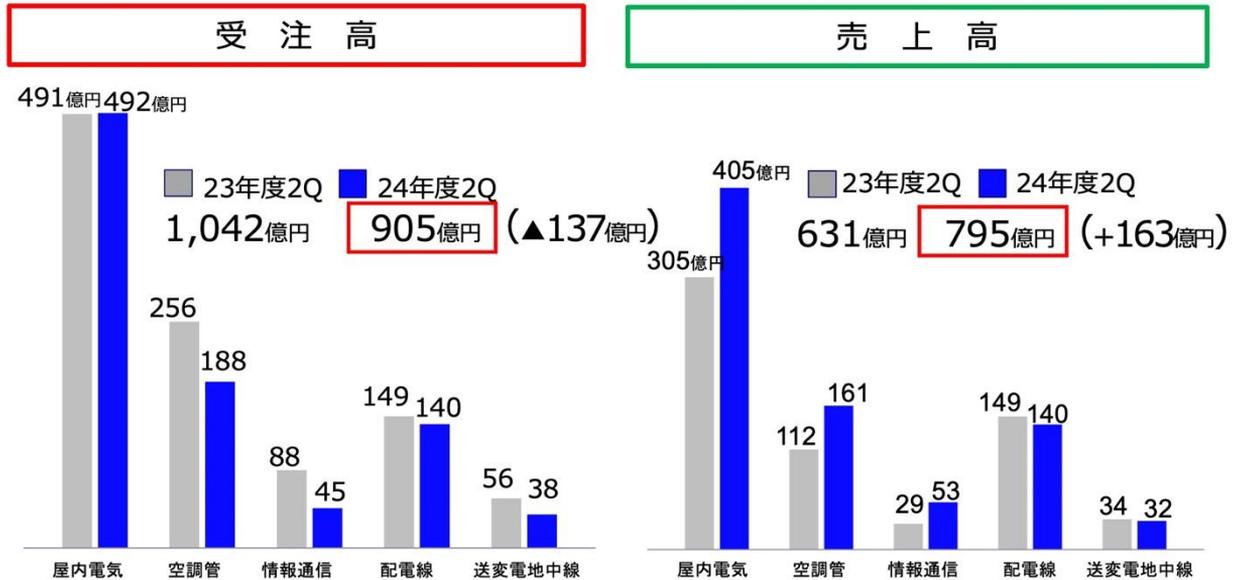
なお、自己資本比率は、利益剰余金の増加による自己資本の増加等により、前年度末の 75.2%から 2.0 ポイント増加し、77.2%となりました。

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

2024年度第2四半期業績 (部門別受注高・売上高：個別)

- 受注高は905億円と対前年度137億円減 (空調管・情報通信などが減少)
- 売上高は795億円と対前年度163億円増 (屋内電気・空調管などが増加)



10

Copyright©2024 CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

中電工個別の部門別の受注高と売上高です。左側の各工事の受注高は、屋内電気工事が増加したものの、空調管工事などが減少し、前年を137億円下回る905億円でした。

前年度の受注高は過去最高の1,042億円であり、今年度は減少したものの、一昨年同期と比べ100億円増加しており、引き続き高水準を維持しております。このことから、受注環境は引き続き好況であると考えております。

右側の各工事の売上高は、屋内電気工事において物流倉庫や工場工事等が増加したことなどにより、全体で795億円と、前年に比べ163億円増加しました。

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

2024年度第2四半期業績 (一般工事売上高：個別)

- 2024年度は工事の大型化が進み、工事進行基準の売上高が増加
- 工事進行基準の割合が高まったことにより、売上高が上期から平準化してきた。

工事完成基準・工事進行基準の割合 (一般工事部門)



11

Copyright©2024 CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

一般工事部門の工事完成基準および工事進行基準の売上高の内訳です。青色の工事進行基準は、工事の進捗割合に応じて収益や経費を計上する会計方法であり、当社においては受注額 1 億円以上、かつ工期 6 カ月以上の工事をその対象としております。

2024 年度については、工事の大型化が進み、工事進行基準の割合が昨年度より 11 ポイント増加しております。

一方、黄色の工事完成基準は同水準で推移しております。工事完成基準は 3 月に完成が多くなる傾向がある中で、本年度は工事進行基準が増加したことにより、上期から売上高が平準化され、その結果として売上高が大幅に増加しました。

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



2024年度第2四半期業績 (部門別繰越高：個別)

- 繰越高は、全体で1,532億円と対前年38億円減
- 主な繰越高：屋内電気931億円、空調管376億円



12

Copyright©2024 CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

中電工個別の繰越高の経年推移です。受注高の減少に伴い、前年と比較して繰越高が若干減少しておりますが、引き続き高水準の繰越高を維持しております。

主な繰越高として、屋内電気工事が931億円、空調管工事が376億円であり、この二つで全体の約85%を占めております。

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

2024年度通期業績予想 (損益計算書：連結)

対前年度「増収・増益」の見込み(売上高・当期純利益は過去最高値)

- 売上高は219億円増加
(中電工個別198億円増、連結子会社21億円増)
- 営業利益は、売上高の増加に伴う売上総利益の増加などにより、45億円増加
- 経常利益と当期純利益は、営業利益の増加に加え、C&C解散に伴う法人税等の減少(44億円)を見込み大幅な増益を想定

連結業績	2023年度実績		2024年度予想		増減額	前年比
売上高		2,010億円		2,230	219	111%
営業利益	(5.9%)	119億円	(7.4%)	165	45	138%
経常利益	(6.3%)	127億円	(8.3%)	186	58	146%
親会社株主に帰属する 当期純利益	(3.9%)	79億円	(7.2%)	161	81	203%

(注) ()内は売上高利益率

続いて、通期の業績予想です。2024年度の連結業績は、4月に開示した計画から上方修正しております。

売上高は、中電工個別は198億円、連結子会社は21億円、それぞれ増加を見込み、合計で過去最高となる2,230億円と、前年比219億円増を見込んでおります。

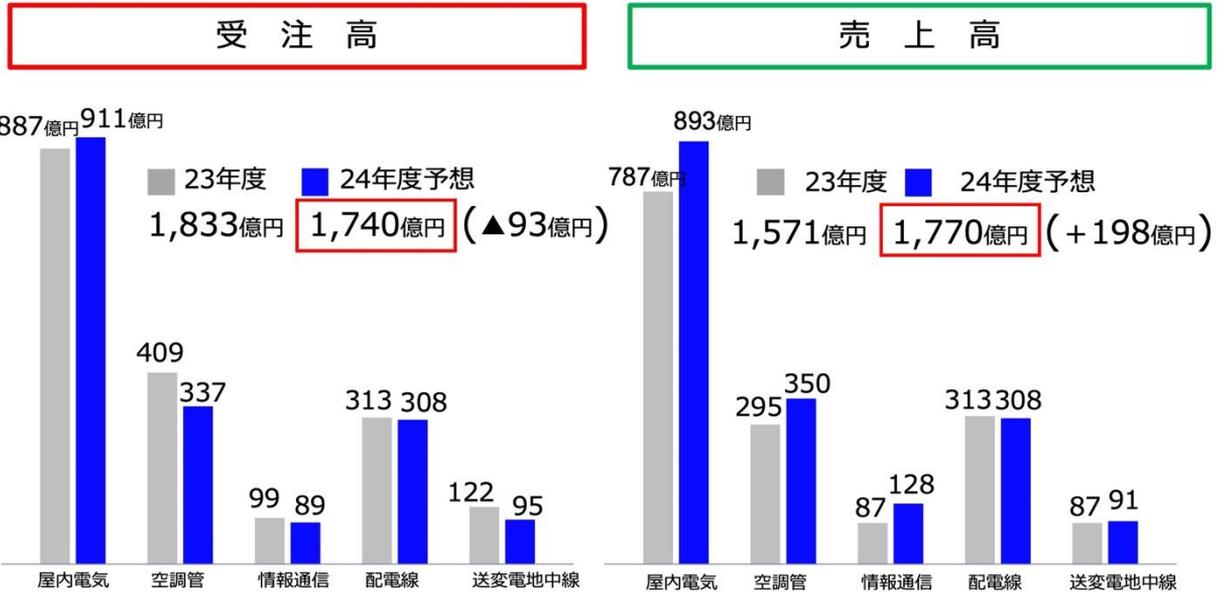
営業利益は、売上高増加による売上総利益の増加などにより、前年比45億円増の165億円、経常利益は、営業利益の増加などにより、前年比58億円増の186億円、当期純利益も、経常利益の増加に加えC&C解散に伴う法人税等の減少44億円を見込み、前年比81億円増、過去最高となる161億円としております。

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

2024年度通期業績予想（部門別受注高・売上高：個別）

- 受注高は、1,740億円の見込み（主に空調管工事の減少）
- 売上高は、1,770億円の見込み（主に屋内電気と空調管の増加）



15

Copyright©2024 CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

個別の工事部門別の受注高と売上高です。左側の各工事の受注高は、先ほどご説明したとおり、当社は非常に多くの繰越高を抱えており、現在の施工体制等を前提として、2023年度に大幅に増加した空調管工事などの反動減を見込み、前年比93億円減の1,740億円としております。

一方、右側の各工事売上高は、豊富な繰越高が寄与しますので、屋内電気工事や空調管工事など、一般工事部門の増加などを見込み、1,770億円と、前年比198億円の増加としております。

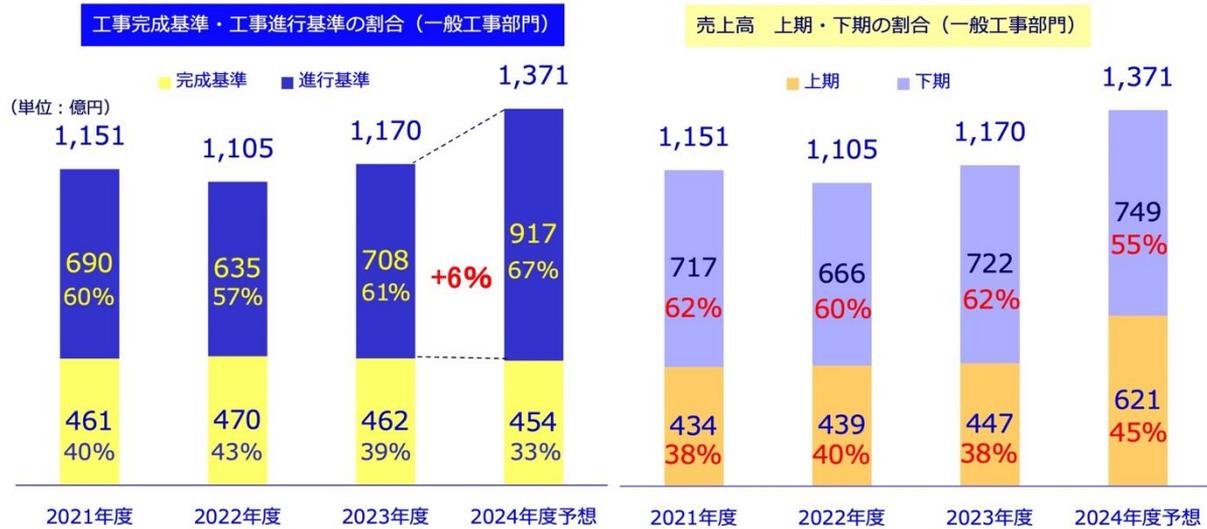
サポート

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



2024年度通期業績予想（一般工事売上高：個別）

- 2024年度は工事の大型化が進み、工事進行基準の売上高が増加
- 工事進行基準の割合が高まり、売上高の上期・下期が平準化



左側は、一般工事部門の売上高の工事完成基準および工事進行基準の内訳であり、先ほど第2四半期業績でもご説明したとおり、通期の業績予想においても工事進行基準の割合が高まると想定しております。

その結果、右側のグラフのとおり、売上高の上期下期の割合は、近年40対60であったものが、45対55に平準化すると想定しております。

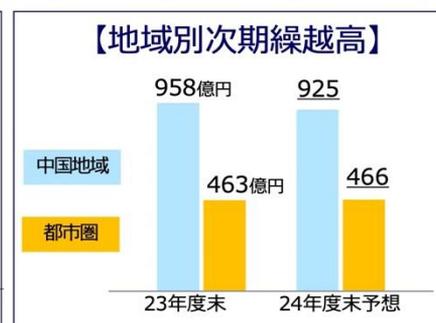
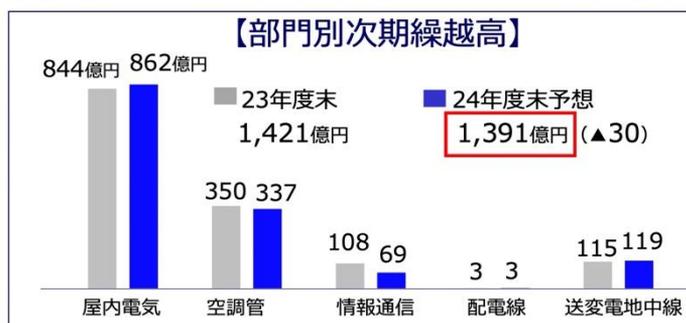
サポート

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

2024年度通期業績予想（受注高・売上高・繰越高：個別）

▶ 売上高は前年度を上回り、受注高と繰越高は下回る予想

【受注高・売上高・繰越高の推移】



17

Copyright©2024 CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

個別の受注高・売上高・繰越高の推移です。折れ線グラフのとおり、今年度の受注高は、前年度を下回る 1,740 億円の見込みです。

売上高は、前年度を上回る想定で、1997 年度以来の 1,700 億円を上回る 1,770 億円を見込んでおります。

昨年度の受注高が大幅に増加したことにより、繰越高も前年度から非常に高い水準となっております。2024 年度の繰越高は、中国地域では減少を見込み、前年比 30 億円減の 1,391 億円を想定しておりますが、依然として高水準となっております。

豊富な繰越高は、次期中期経営計画の初年度である 2025 年度以降の売上高の増加に貢献すると考えております。また、施工体制を確保して売上高を伸ばすことにより、利益面にも貢献すると考えております。

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@scriptasia.com



2024年度通期業績予想 (地域別受注高・売上高：個別)

▶ 中国地域を維持しつつ、都市圏を拡大



18

Copyright©2024 CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

個別の地域別受注高と売上高です。成長戦略として、中国地域を維持するとともに、都市圏の拡大に力を入れております。

青色で示した中国地域の受注高と売上高は、1,300 億円から 1,400 億円をしっかりと維持します。オレンジ色の都市圏は、2024 年度の売上高は前年度を 91 億円上回る 342 億円を見込み、売上高に占める割合は、3 年前の 13%から 19%と、堅調な増加を見込んでおります。

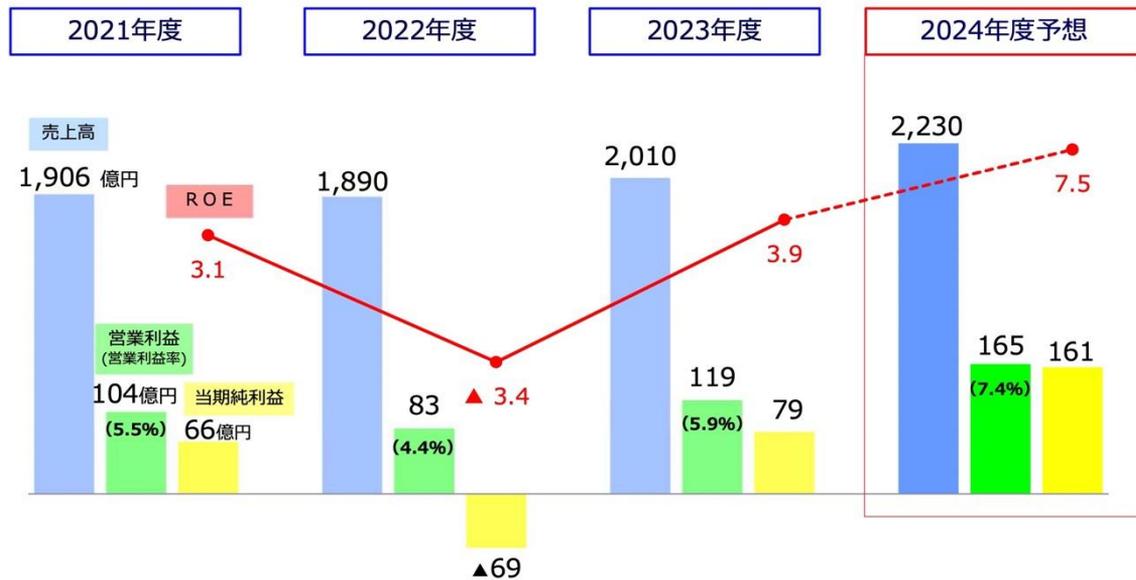
今後も、中国地域を維持しつつ、都市圏の拡大に注力してまいります。

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

2024年度通期業績予想 (主な経営指標の推移：連結)

- 売上高は増収、各利益についても増益の見込み
- ROEは当期純利益の増加により改善の見込み



19

Copyright©2024 CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

主な経営指標です。2024年度は、好業績であった2023年度からさらに向上を見込んでおります。

緑色の営業利益は、増収や原価管理の徹底、効率的な施工などにより、前年比45億円増の165億円、また営業利益率は、1.5ポイント増加の7.4%を見込んでおります。

黄色の当期純利益は、C&C解散に伴う法人税等の減少などにより161億円と、大幅な増益を見込んでおります。

ROEについても、当期純利益の増加により、3.6ポイント増加の7.5%を見込んでおります。

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

テーマ

「変革と成長」

- 当社グループが引き続き成長を続けていくためには、これまで以上に環境変化に迅速に対応して変革を進めることが不可欠

サブテーマ

「営業・施工体制の強化と利益の拡大」

- 中国地域の基盤強化、都市圏の事業拡大に引き続き取り組み、受注拡大と施工体制を強化
- 施工の効率化、コスト低減等による利益の確保・拡大と競争力強化

「DXと脱炭素化の推進」

- DXによる生産性向上を推進
- カーボンニュートラルに向けて自社の脱炭素化とともに、自家消費型太陽光PPA事業などお客さまの脱炭素化をサポート

続いて、中期経営計画 2024 の取り組み状況をご説明します。2021 年度にスタートした中期経営計画は、創立 80 周年の節目となる 2024 年度をターゲットに、さらなる成長を目指した 4 カ年の計画で、今年がまさに最終年度です。

テーマは、変革と成長、サブテーマは、営業・施工体制の強化と利益の拡大と、DX と脱炭素化の推進の二つです。

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

中期経営計画2024 (主要施策)

受注の拡大 ・ 施工体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 営業力の強化（工場工事、元請工事の拡大） ◆ 実績データの分析やB I M等を活用した設計力の強化・向上 ◆ 施工体制の強化・拡充 ◆ グループ企業との連携強化
利益の確保 ・ 拡大と競争力強化	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 工事の平準化やフロントローディング等による施工の効率化 ◆ 全社およびグループ企業と連携したコスト低減 ◆ D Xの推進による生産性向上 ◆ 利益の拡大と利益低下の未然防止
人材の確保 ・ 育成の強化	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 施工管理の強化等に向けた人材育成 ◆ グループ全体での技術・技能者の確保 ◆ 働きがいのある職場の形成
品質の向上	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 電力安定供給への確実な貢献 ◆ お客さま満足度の向上
成長投資（M&A・出資等）による事業拡大	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 施工体制の強化等に向けたM&Aの推進 ◆ 技術研究開発の推進 ◆ 自社の脱炭素化 ◆ 脱炭素化支援として環境関連ビジネスの推進

中計の達成に向けた五つの主要施策には、若干の修正を加えながら取り組んでおります。

一つ目の、受注の拡大・施工体制の強化では、工場工事や元請工事の拡大に取り組み、受注高が大幅に増加しております。今年度は、中国地域におけるシェアの拡大、首都圏での高水準の受注の維持、関西や中部地区における受注の拡大に取り組んでおります。

二つ目の、利益の確保・拡大と競争力強化では、大型工事の利益の確保・拡大のため、施工の効率化や原価管理の徹底に努めるとともに、中型工事や追加工事の確保に取り組んでまいります。

三つ目の、人材の確保・育成の強化では、後ほどご説明しますが、施工管理の強化に向けた人材育成などに力を入れるとともに、従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ制度を福利厚生の一環として取り入れるなど、働きがいのある職場を形成することにより、社員のエンゲージメントを向上させたいと考えております。

四つ目の、品質の向上では、電力の安定供給に貢献するため、中国電力ネットワークとの連携を強化し、緊急時の迅速な対応に取り組んでおります。また、施工した設備の仕上がりはもとより、工事の全てのプロセスでお客様のニーズやご期待に応えるよう、品質向上に引き続き取り組んでまいります。

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

五つ目の、成長投資による事業拡大では、M&A などへの投資を検討しております。また、お客様への脱炭素化サポートとして、自家消費型太陽光 PPA 事業や ZEB 化など、環境関連ビジネスも推進しております。

中期経営計画2024 (数値目標：連結)

目標	売上高: 2,100億円	営業利益: 125億円	ROE: 4.2%以上
予想	2,230億円	165億円	7.5%



23

Copyright©2024 CHUDENKO Corporation.All Rights Reserved

中期経営計画の数値目標です。2022年度こそ業績が低下しましたが、好調な受注状況や原価低減の取り組みなどにより、2023年度は回復しました。特に緑色の営業利益は、119億円と、大幅に増加しました。

最終年度である2024年度は、連結売上高2,100億円、営業利益は125億円、ROE4.2%以上の目標を掲げておりましたが、先ほどご説明したとおり、第2四半期決算の状況を踏まえ、連結売上高2,230億円、営業利益165億円、当期純利益161億円、ROE7.5%の見通しとしました。

特に売上高と営業利益が上回る見通しとなったことは、中期経営計画達成に向け、グループ一体となって諸施策に取り組んできた成果であると考えております。

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@scriptasia.com



中期経営計画2024 (人材の確保・育成)

定期採用者数

2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 予定
135名	116	135	132	170

奨学金返還支援制度

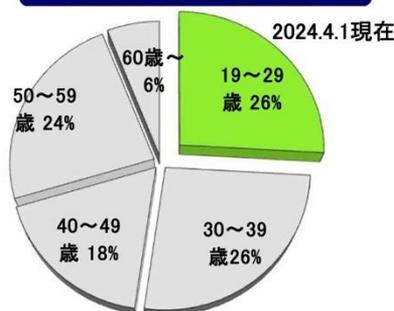
- 2024年4月1日より開始
- 月額上限 15,000円
- 支給期間最長 10年

初任給改定

(単位：円)

	2023年4月	2024年4月	増額
大学卒	217,000	235,000	18,000

年齢別構成 (個別)



有資格者数

資格名	取得者数		
	21年4月	24年4月	増減
電気工事施工管理技士 (1.2級)	1,107名	1,246	139
管工事施工管理技士 (1.2級)	285名	325	40
技術士	56名	67	11

(注) 施工管理技士 (電気工事・管工事) の複数取得者 66名

当社の採用と育成の状況をご説明します。近年、採用は依然として厳しい状況が続いていますが、当社は毎年度 120 から 130 名の定期採用を継続しており、2025 年度は 170 名を計画しております。

将来の中電工を担う人材を確保するため、採用活動には従来から力を入れて取り組んでおり、今年度から奨学金返還支援制度を開始しました。

また、今般の春闘では、労働組合の要求に対して満額の回答とし、ベースアップと定期昇給を合わせて 5% を超える賃上げを実施しました。

さらに、初任給についても例年以上の大幅な増額を行うなど、優秀な人材の獲得と企業の競争力の源泉である社員に安心して能力を発揮してもらうため、経済情勢や当社の状況を的確に捉えた処遇の改善に引き続き力を入れてまいります。

また、人材育成にも力を入れて取り組んでおります。円グラフを見ていただくと分かるように、30 歳未満の若い層は 3 割弱を占めており、こうした若い層の育成が当社の施工力の強化につながると考えております。

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@scriptasia.com

こうした取り組みで、有資格者数も増加しており、技術力や施工力の向上とともに、売上高向上の原動力になっております。

中期経営計画2024 (資本政策の具体策)

資本政策の具体策

1. 持続的な成長のための投資

事業の拡大や人材の確保・育成等、持続的成長に向け、400億円規模の投資

- コアおよびコア周辺事業等のM&A
- 人材育成・働き方改革
- 自社の脱炭素化
- 脱炭素化支援として環境関連ビジネスの推進
 - ・ 自家消費型太陽光PPA事業、ESCO等の省エネ提案
 - ・ 再エネへの投資
- 将来有望事業等への投資

2. 株主還元

- 持続的・安定的な配当を行うことを重視し、DOE（連結株主資本配当率）2.7%を目途に配当
- 経営環境を総合的に勘案したうえで、必要に応じて自己株式の取得を実施

資本政策の具体策です。当社は、持続的な成長のための投資として、400億円規模の投資枠を設けております。具体的には、M&Aをはじめとする事業の拡大や、再エネへの投資、自社の脱炭素化やお客様の脱炭素化支援のPPA事業などに取り組んでおります。

株主還元については、持続的、安定的な配当を行うことを重視しており、引き続きDOE、連結株主資本配当率2.7%をめどに行なってまいります。また、経営環境等を総合的に勘案した上で、必要に応じて自己株式を取得します。

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

中期経営計画2024 (持続的な成長のための投資)

▶ 2024年11月 IAQ社の株式譲渡契約および業務提携契約の締結

会社の概要 (当社出資比率：40%)

会社名	IAQ Technology International Sdn. Bhd. (IAQ社)
所在地	マレーシア
事業内容	半導体工場等の建築工事に関する設計・調達・施工(EPC)、プロジェクト・マネジメント(EPCM)
営業拠点	マレーシア・シンガポール
資本金	333百万円 (2023年12月末)
株主構成予定	当社 (40%)、Tiew Soon Aik氏他 (60%)
売上高	254億円 (2023年度)
社員数	236名 (2024年7月末)

(注) 売上高および社員数はIAQグループ会社を含む。

持続的な成長のための投資として、本年11月にマレーシアの企業であるIAQ社について、発行済み株式の40%を取得する株式譲渡契約と、業務提携契約を締結しました。

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

1. IAQ社とは

- 主にマレーシアおよびシンガポールにおいて半導体工場・データセンターを中心にメイン・コントラクター(元請)として、設計・調達・施工やプロジェクト・マネジメントなどを行う総合設備ソリューションを提供
- 欧米系多国籍企業の旺盛な建設需要を背景に業績を拡大

2. IAQ社への期待

- 当社子会社である中電工マレーシアおよびRYB Engineeringとの施工面での協業関係を構築
- 近年拡大する半導体工場等の建設需要を取り込み、より付加価値の高い総合設備工事サービスの提供

IAQ社は、主にマレーシアおよびシンガポールにおいて、半導体工場やデータセンターを中心に、メイン・コントラクターとして設計・調達・施工やプロジェクト・マネジメントなど、顧客のニーズに応じた総合設備ソリューションを提供しております。また、欧米系、多国籍企業の旺盛な建設需要を背景に、近年業績を拡大しているところです。

当社には、マレーシアおよびシンガポールに、中電工マレーシアとRYB Engineeringの2社の子会社がありますので、IAQ社と施工面での協業関係を構築し、近年拡大する半導体工場、データセンター等の建設需要の獲得に力を入れてまいります。

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

中期経営計画2024 (株主還元)

株主還元の推移

		2021年度	2022年度	2023年度	2024年度 予想
配 当 金	年間1株当たり配当金	104円	104円	104円	120円
	D O E	2.75%	2.93%	2.89%	3.15%
	連結配当性向	86.0%	— (注)	71.5%	40.4%
	連結総還元性向	106.1%	— (注)	89.8%	40.4%
自己株式取得	株 数	60万株	39万株	60万株	—
	金 額	13億円	8億円	14億円	—

(注) 2022年度は当期純損失のため記載しておりません。

【参考】配当利回り 3.57% (株価3,365円：2024年11月29日終値に基づき算定)

株主還元の推移です。先ほどご説明した配当方針に基づき、2024年度については、年間1株当たり120円、DOE3.15%、配当性向40.4%を予想しております。

2024年度は、設立80周年の節目となる中計の最終年度です。先ほどご説明したとおり、最終年度の目標を達成する見通しが得られたことから、その成果を株主の皆様へ還元するため、16円の増配予想としました。なお、中間配当金として半額の60円を既にお支払いしております。

自己株式の取得は、3年間で合計160万株、金額にして36億円を実施しております。

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

配当金・配当性向の推移

➤ 2024年度予想・・・年間120円、配当性向40.4%



【配当方針】



配当金と配当性向の推移です。青色の棒グラフが1株当たりの配当金、赤色の折れ線グラフが配当性向を示しております。

2014年度にDOEを採用し、当初は2%をめどとしていましたが、2018年度からは2.7%をめどとしております。

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

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応



2024年度の主な取り組み

収益力の向上

- 「中期経営計画2024」の業績目標の達成
売上高2,100億円 営業利益125億円 ROE4.2%以上

資本政策の強化・充実

- 人的資本や成長に向けた事業投資の拡大
- 株主還元の充実
- 保有意義が希薄化した政策保有株式の縮減

IR活動の強化

- 投資家向けの説明会および株主・投資家との対話の充実
- 適時適切な情報発信の充実

続いて、4月の決算発表時に公表した、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応についてご説明します。

当社は従来から、資本コストを意識した経営に取り組んでおりますが、東京証券取引所の要請に基づき、今回あらためてお示しするものです。

先ほどご説明したとおり、当社グループは中期経営計画2024に掲げる諸施策を積極的に推し進めた結果、売上高や各利益が増加しております。

ROEについては、2023年度は3.9%と、株主資本コストである4.5%を下回る状況にあったものの、2024年度は先ほどご説明したとおり、前年比3.6ポイント増の7.5%を見込んでおります。ただし、今年度はC&C解散に伴う法人税等の減少の影響がありましたので、これを除くと5.5%となります。

また、PBRについても、2024年3月末時点で0.79倍と1倍を下回る状況にあったものの、2023年3月末時点の0.59倍から大きく改善しており、本年11月末現在はさらに上昇し、0.86倍です。

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

2024年度は、資本政策の強化・充実策として、人的資本や成長に向けた事業投資の拡大、先ほどご説明した、年間1株当たり120円の配当金などの株主還元の充実、保有意義が希薄化した政策保有株式の縮減などを主な取り組みとして進めております。

こうした取り組みについては、決算説明会などIR活動を通じて、株主・投資家の皆様に丁寧にご説明します。

なお、2025年度以降の取り組みについては、2024年度内に策定する次期中期経営計画の中であらためてお示ししたいと考えております。

以上で、ご説明を終了いたします。

なお、以下は参考の資料ですので、ご説明は省略します。ご視聴、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@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に移ります。まず、最初のご質問を読み上げます。

質問者 [Q]：工事関連の労働需給ひっ迫について、現状認識と今後の解消方法についてご教示ください。コロナ後にさまざまな事業環境変化が生じてきましたが、24年も終わり、ある程度、今後の事業動向や残業規制の影響、労働生産人口減少の影響も見えてきましたし、御社内でじっくり考える時間もあったものと思います。

それを踏まえて、今後の御社工事量のボトルネックになる採用困難の専門職は何か、またそれをどのようにクリアするのか。同業他社も同様の施策を打ってくることを想定すると、賃上げ合戦が御社マージン悪化につながるリスクにどのように対応するのか。

重藤 [A]：最初のご質問の労働需要のひっ迫は、業界全体で認識している大変大事な問題だと考えております。そうした中で、2024年度から時間外の上限規制も適用され、働き方改革にも一方で取り組まなければならない状況で、私どもも人材の確保については非常に力を入れています。

いろいろな人材確保のための取り組みを重ねることによって、選ばれる企業、そして入った後にエンゲージメントを高めてもらえる企業ということで、いろいろな施策を進めています。

また、賃金をはじめとするコスト面でも、リスクというご指摘もありましたが、この部分については、同業他社、業界の中で劣後しないように、きちんとした水準を維持したいと考えております。もちろん、そういった部分での原資は限られているので、しっかりと利益を出していく、そういった体質にどんどん改善していくことが大事だと理解しております。

そういった意味合いで、品質管理の徹底、調達力の向上にここ3年間、この中計期間の中でしっかりと取り組んできて、一定の成果が出てきていると認識しております。

それから、必要な専門職というお話がありましたが、一般電気工事、空調管工事、それから情報通信工事についても、現場代理人の資格が一番大事な資格で、この部分は若手のときからしっかり現場も経験してもらいながら、資格取得に力を入れています。資格取得者も徐々に増加している状況です。

司会 [M]：ありがとうございました。次の質問に移ります。

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

質問者 [Q]：一般部門が総利益率上昇、増益に寄与していますが、中国地域の屋内電気の寄与がほとんどなのか、それとも都市圏や空調管も寄与しているのか。

重藤 [A]：当然、中国地域がベースですが、都市圏の売上高も拡大しており、そういった部分での利益も非常に大きく貢献していると認識しております。

司会 [M]：ありがとうございます。次の質問です。

質問者 [Q]：受注時の採算性を踏まえると、総利益率は今後横ばい圏で推移するのか、それともさらに上昇余地があるのか。

重藤 [A]：今回のご説明でもご理解いただけたと思いますが、当社は売上総利益率も非常に向上しているのが現状で、これは品質管理や調達力の向上など、そういった諸施策が合わさって、ここまで上がってきたと認識しております。

今後、これが急激に上がるのはなかなか難しいかと思いますが、少しずつでもこれを上げていく、あるいはしっかりとこれを維持していく部分に引き続き注力していきたいと考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。次の質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：ROE が7%台まで上昇してきましたが、現状の水準は足元の外部環境を考えると、来期以降も継続、またはここからROEがさらに引き上がっていくことが考えられますか。次期中期経営計画に向けて、ここに今注力したいと考えていること、M&A や株主還元などがあれば教えてください。

重藤 [A]：ご質問のとおり、非常にROEも向上している状況ですが、この水準を維持、向上させる点にしっかりポイントを置いて、次期中期経営計画の中に織り込んでまいりたいと考えております。

それから、今期は、説明の中でも申したように、C&Cの清算で2ポイントぐらいプラスの方向にROEの数字が向かっており、この影響を除くと5.5%という水準です。この水準をさらに維持、向上させていくための中期経営計画を今、検討しています。

それから、資本政策の強化・充実策ということで、先ほどご説明した各項目について、具体的な目標も含めて、次期中期経営計画の中でお示ししたいと考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。日頃、投資家の皆様からご質問いただいている内容について回答したいと思います。

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



質問者 [Q]：今回の決算に対してどのように評価していますか。

重藤 [A]：先ほどご説明したとおり、売上高、各利益が前年同期に比べ大幅に増収増益となっております。また、売上高、営業利益、経常利益は、中間期時点で過去最高値ともなっております。

そういう意味合いで、中期経営計画 2024 の目標達成の見通しが立ったということで、手ごたえを感じた決算です。したがって、次期中計の策定に向けて、自信を持って取り組むことができると考えております。

司会 [M]：次の質問です。

質問者 [Q]：事業環境をどのように見えていますか。

重藤 [A]：中国地域を中心とした製造業の設備投資や、都市圏の再開発事業といった民間設備投資は非常に堅調です。ここに伴って、当社個別の受注高も、屋内電気工事、それから若干減少していますが空調管工事も好調な状況です。特に、一昨年同期と比べれば、100 億円増加の 905 億円という受注高で、依然として高水準な数字を維持できており、繰越高も昨年来の高水準を維持しております。

そういったことがあり、受注環境については引き続き堅調な状況にあると考えております。これに対してしっかりと施工管理を行うことで、高い品質の設備をお客様に提供して、業績をさらに向上させたいと考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。次の質問です。

質問者 [Q]：2024 年度の受注高は減少の予測としていますが、キャパシティはかなりひっ迫していますか。

重藤 [A]：2024 年度は、過去最高の繰越高でスタートしております。先ほどのご質問にもありましたように、非常に労働環境がひっ迫していること、それから建設業では時間外労働の上限規制が今年度から始まっていることもあり、施工部門については当社もフル稼働の状況です。

そのため、工事の受注にあたり、物件ごとの採算性と要員確保など、施工体制を十分に検討した上で判断しています。

司会 [M]：ありがとうございます。次の質問です。

質問者 [Q]：法人税等の減少見込みとは具体的にどのような内容でしょうか。

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



重藤 [A]：これは、2022 年度に台湾洋上風力発電事業に出資した C&C インベストメントの収益性の低下に伴い、関係会社株式評価損を計上した上、税務上、加算調整を行っておりました。本年 10 月 31 日付の C&C インベストメントの解散決議により、法人税の課税所得の計算上、損金算入が可能となったことにより、法人税等の減少を見込んでおります。

司会 [M]：ありがとうございました。次の質問です。

質問者 [Q]：要員確保の状況はどうでしょうか。

重藤 [A]：当社は、新卒 170 名の計画に対して、現在計画達成に向けて継続的な採用活動に取り組んでおります。

また、要員確保に向けては、OB を活用した学校訪問などによる学校との関係の強化、会社説明会や仕事体験会の開催、今年度導入した奨学金返還支援制度、また、えるぼしとくるみんの認定、健康経営優良法人、大規模法人部門の積極的な PR を行うことによって、応募者を増やしたいと取り組みを進めています。

また、人材の獲得機会の拡大を図るため、社員おのものが持つネットワークを活用し、友人や知人の紹介、推薦を受け採用するリファラル採用を今年度から実施しております。

司会 [M]：ありがとうございました。次の質問です。

質問者 [Q]：2024 年度の配当を 120 円と発表していますが、これにはどのような意図があるのでしょうか。また、DOE の率をなぜ上げないのでしょうか。

重藤 [A]：2021 年度に本年度の創立 80 周年をターゲットとした中期経営計画 2024 を策定し、3 年間取り組んでまいりましたが、最終年度である今年度の数値目標を達成する見通しが得られたと考えております。

このため、この成果を株主の皆様にも還元したいという思いで、年間 1 株当たり配当予想を 16 円増配の 120 円としました。

なお、今回の増配予想で DOE も 3.2%程度の見込みとなりますが、本中計期間中は現行の DOE2.7%めどは変更しないこととしました。今後、次期中期経営計画を策定する中で、DOE の採用の可否を含めた配当方針などについて検討し、株主還元についてもあらためてお示ししたいと考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。次の質問です。

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



質問者 [Q]：政策保有株式の縮減時期や金額の目標感はどうでしょうか。

重藤 [A]：縮減目標金額は定めておりません。当社は、保有意義が希薄化した政策保有株式を縮減する方針としており、年1回、個別銘柄ごとに保有目的、信用リスク、および経済合理性を検証し、継続して保有する合理性が認められないと判断した銘柄の売却について、取締役会に付議し、政策保有株式の縮減に努めております。

司会 [M]：ありがとうございました。皆様からご質問を頂戴したので読み上げます。

質問者 [Q]：先ほど社長の回答の中で、採用困難な職種として現場代理人を挙げていただきましたが、政府の規制緩和、建設業法の動きなどはないでしょうか。例えば、施工管理技士の要件を緩和するなどです。

重藤 [A]：ご質問にありましたとおりで、業界全体でそういった資格取得に対する要件の緩和等の、規制の緩和を求めています。これは前提として、必要な品質といいますか、技術力の確保は大前提ですが、いろいろな部門での規制の緩和をお願いしているところです。

司会 [M]：ありがとうございました。引き続き、日頃投資家の皆様からいただいている内容に戻ります。

質問者 [Q]：IAQ社へなぜ中電工は出資するのでしょうか。出資のねらいは何でしょうか。

重藤 [A]：先ほどのご説明の中でも申したとおり、IAQ社はマレーシアそしてシンガポールで電気工事業を行っている当社グループとの親和性が高く、IAQ社の株式譲渡契約、それから同社との業務提携契約を締結して、当社子会社である中電工マレーシアおよびRYB Engineeringとの施工面での協業関係を構築してまいります。

当社グループとして、マレーシアおよび周辺国における半導体工場、データセンターなど、急速に成長している欧米系多国籍企業の建設需要を取り込むとともに、当社の事業分野を拡大して、より付加価値の高い総合設備サービスの提供に取り組んでいきたいと考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。皆様からご質問をいただきましたので読み上げます。

質問者 [Q]：先ほど社長のコメントの中で、次期中計でDOE採用可否も検討とありましたが、DOEを廃止する可能性があるのでしょうか。それとも、配当性向、総還元性向などとあわせて、より還元を強化する可能性も含めて検討するということでしょうか。

重藤 [A]：ありがとうございます。

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



今おっしゃられたいくつかの論点も含めて、まさに現在、次期中計の策定の中で検討を進めているところです。これらについては、あらためて次期中計とともにお示しすることができるのではないかと考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。引き続き、日頃投資家の皆様からいただいている質問に戻ります。

質問者 [Q]：今年から始まった、建設業での時間外労働の上限規制の影響はどうでしょうか。

重藤 [A]：上限規制が今年度から始まることは、5年前から決まっておりましたので、当社もその時点で働き方改革委員会を立ち上げて、各種の取り組みを進めてきました。

例えば、施工現場に直接出社して帰宅する直行直帰制度、それから事業所全体で施工管理者の業務を補完するフロントローディングを行い、業務の平準化を図るなど、業務の効率化や生産性の向上に取り組んでまいりました。

今のところ、上限規制の適用に伴って、大きな影響は出ていないと考えております。引き続き、時間外労働の削減に向けて、効果が見込まれる施策については、あらゆる面から検討、実行してまいりたいと考えております。

一方、今回の上限規制により、建設業界では4週8閉所の動きが広まっており、工期が延長し、売上高の計上に遅れが出ることも考えられますので、こういった動向は引き続き注視してまいります。

司会 [M]：ありがとうございました。次の質問です。

質問者 [Q]：次期中計の開示時期はいつになるのでしょうか。

重藤 [A]：今年度中に、2025年度から2027年度の3カ年の次期中期経営計画の検討を進め、現時点では来年2025年4月末の決算発表に合わせて開示したいと考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。

質問者 [Q]：従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ制度を発表していますが、制度導入の目的を教えてください。

重藤 [A]：中長期的な企業価値の向上に向けた人的資本投資の一環として、福利厚生を拡充することで従業員のエンゲージメントの向上を図ることに加え、当社の業績や株式価値向上への主体性、

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



モチベーションを高めるとともに、従業員に株主の皆様との価値共有を進めてもらいたいと導入したものです。

司会 [M]：ありがとうございました。もう一つ皆様からご質問をいただきました。

質問者 [Q]：先ほどは力強いコメントをありがとうございました。次期中計には期待してよろしいでしょうか。関電工、九電工、きんでんなどと比較すると、株価評価は出遅れていると思いますが、こちらもキャッチアップを期待してもよろしいでしょうか。

重藤 [A]：ありがとうございます。

2024年度の業績見通しということで、かなり上向きの数字をお示ししたところで、これをベースとして、次期3年間の中期経営計画をしっかりと策定していきたいと考えております。

その中には、われわれが今後取り組む施策の成果等も含めて、数値目標等を設定してまいりたいと考えております。ぜひ、ご期待いただきながら、来年決算発表に合わせて公表させていただけると思いますので、ご理解いただければと考えております。

また、株価については市場が決めることですので、われわれとしてなかなかこれについて何か申すのは難しいと思いますが、まさにわれわれの取り組みをしっかりとIR等を通じてご説明し、また、しっかりとした成果をお示ししていく、これが最終的には株価の向上につながっていると考えております。

そういった方向をしっかりと認識した上で、従業員一体となって、またグループ一体となって努力を続けていきたいと考えておりますので、今後ともよろしく願いいたします。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、終了させていただきたいと思います。たくさんご質問いただきありがとうございました。

これをもちまして、株式会社中電工の2024年度第2四半期決算説明会を終了させていただきます。

重藤 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：本日は、ご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

脚注

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



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 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@scriptsasiasia.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 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

