

2020年度第一四半期決算説明会 質疑応答

開催日 : 2020年8月7日(金)

出席者	: 代表取締役 社長執行役員 CEO	兵頭 誠之 (以下、兵頭)
	代表取締役 専務執行役員 CSO・CIO	山埜 英樹 (以下、山埜)
	代表取締役 常務執行役員 CAO・CCO	清島 隆之 (以下、清島)
	代表取締役 常務執行役員 CFO	塩見 勝 (以下、塩見)
	執行役員 主計部長	菅井 博之 (以下、菅井)
	インベスターリレーションズ部長	山根 正裕 (以下、山根)

質問事項

<質問者1>

- ・構造改革により何を变えようとしているのか。来期から始まる中期経営計画(中計)に向けて、時間軸と共に、現時点での経営の考え方、その後の姿について、教えてほしい。
- ・普通配当予想70円を据え置いたが、更に現状の見立て以上の損失が出てきた場合、見直しは止むを得ないと考えているのか。また、今回の発表を受けて格下げとなるかもしれないが、そうした状況も踏まえているのか教えてほしい。

<質問者2>

- ・通期業績見通しの前提に関して、他商社の回復見込みとは異なる見立てだが、背景を教えてください。
- ・危機対応の取り組みの一つとしてコスト削減とのことだが、既に実行されているべき取り組みではないのか。また、TBC、Fyffes、マダガスカルニッケル事業(アンバトビー)などの懸念案件に対する抜本的な危機対応は、どのような時間軸で打ち出されるものなのか説明してほしい。

<質問者3>

- ・当初の中計の公表時の見立てと比べて、現状がどのような点で想定とずれてしまったと分析をしているのか、また、その分析は今後の危機対応にどう活かされるのかを教えてください。
- ・金属は第2四半期以降、第1四半期よりも悪化するというのは、新型コロナウイルスの影響が第2四半期以降更に悪化すると見ているのか。それとも何か特殊な要因を織り込まれているのかを教えてください。

<質問者4>

- ・全社ポートフォリオの再構築の考え方を教えてください。
- ・アンバトビーに関して、シェリット社公表のプラン・オブ・アレンジメントにより、御社のエクスポージャー、特にシェリット社に貸しているローンはどのようになると考えればよいか教えてください。
- ・ローンとシェリット社保有の6.5%の持分の交換は少々不利な気がするが、どのような考え方が教えてください。

<質問者 5 >

- ・御社の航空機リース事業は今どのような状況なのか教えてほしい。

<質問者 6 >

- ・鋼管事業の今後の方向性について教えてほしい。また、注力分野であるテクノロジー周りや医療関連の現状について具体的に教えてほしい。

質疑応答詳細

<質問者 1 >

今回の2,500億円の一過性の損失についてですが、忘れもしない2014年9月29日、当時は2,400億円の損失の発表で、期せずして今回と同程度の損失金額でした。今回の減損や一過性の損失は、新型コロナウイルスは一つのきっかけに過ぎず、やや辛辣な言い方を敢えてさせて頂くと、本質はバリューアップができなかったことであり、その繰り返しが、真の原因だと思います。

短期・中期・長期と分けて、先ほど社長からご説明は頂いたが、2回目ということもあり、構造改革により何を変えようとしているのか。事業ポートフォリオやリスクマネジメントの観点でもいいですし、来期から始まる中計に向けて、時間軸と共に、今の経営の考え方、その後の姿について、教えて下さい。

<兵頭>

2014年9月当時、私は経営企画部長でしたが、よく覚えています。ご指摘の大型の減損について、当時大変ご心配をおかけし、今回も2,500億円という減損等の数字を発表することとなり、社長として今回非常に重く受け止めています。

ご指摘のバリューアップ、即ち住友商事株式会社の企業価値を着実に高めることができているからではないかという点については、総論としては、ご指摘の通りです。当社の現中計においては、まずは既存事業のバリューアップを行うと皆さまにお約束申し上げて、取り組んでいる最中に、今回の新型コロナウイルスの問題が起こった状況です。減損損失や構造改革の推進のためにこれだけの費用を見込まざるを得ないという状況であり、株主様におかれましては、ご心配をおかけして申し訳なく思っています。

ただし、今回の損失の状況と2014年当時の状況とでは、総論としては変わりはありませんが、内容は少々異なっています。当社が今取り組まなければならないことは、市場の皆様も良くご理解頂いている通り、TBC、Fyffes、マダガスカルのニッケル事業（アンバトビー）などの、業績の重石となっている懸念案件にしっかりと決着をつけて、全体のバリューアップを前向きに取り組んでいけるようにすることが、非常に重要だと考えており、これをやり遂げる覚悟を持っています。

社長を2年間勤める中で、私の自己評価をお話させて頂きたいと思います。

まず、当社の現在のポートフォリオの中では、金属、輸送機・建機及び資源・化学品の3セグメントは、いわゆる1次産業、2次産業、鉱物・素材ならびに製造事業周りのバリューチェーン上の多業種に、広く展開して、グローバルにオペレーションをしています。昨年度、世界経済が下降トレ

ンドに入った際の四半期毎の業績推移が示す通り、基本的に景気に対する相関があるセグメントと考えています。つまり、今回の新型コロナウイルスの問題で、世界の経済活動がストップする中、非常に影響を受けやすい3セグメントです。一方で、約30年前から事業ポートフォリオを多様化することに取り組んできました。すなわち電力を中心とするインフラ、生活・不動産及びメディア・デジタルの3セグメントです。これらは比較的、景気変動や今回の新型コロナウイルスの問題に対しても耐性を示しています。

このポートフォリオ全体の組み合わせを考えると、当社が強化していくべき事業は、今後の収益の柱を更に太くする価値のある、メディア・デジタル、テクノロジー関連の周辺ビジネス、及び社会インフラです。現中計で取り組んでいる医療関係については景気敏感ではなく、生活インフラの根幹の事業であり、こうした取組みを更に推し進め、金属、輸送機・建機及び資源・化学品の3セグメントよりは、現在の業績を支えているインフラ、生活・不動産及びメディア・デジタルの3セグメントの更なる強化により、全体のポートフォリオの収益力強化、景気変動に対する耐性を強化していきたいと考えています。

<質問者1>

今回の配当額70円据え置きについては、資料や先ほどのご説明ではリスクアセットとコア・リスクバッファを維持できるため、とのことですが、今年の3月末時点でのバッファの超過分は2,400億円で、今期の利益剰余金の積み上がりは配当金支払後で少しプラスが残る程度です。それに対して2,500億円の損失が発生すると今期末時点は多分ほぼ均衡と見えます。

仮に、更に現状の見立て以上の損失が出てきた場合、バランスが維持できなくなりますが、その場合、流石に配当額の見直しは止むを得ないと考えているのか。また、今回の発表を受けて格下げとなるかもしれないが、そうした状況も踏まえて70円としているのか、教えて下さい。

<兵頭>

当社の財務健全性を揺るがすような事態が発生した場合、配当を見直しますと先期5月8日の発表時点で申し上げましたが、その考え方に変更はありません。一方で、長期安定配当を堅持していくことと、キャッシュ・フローマネジメントをしっかりとやっていくことも変わっておりません。

従いまして、総合判断として配当金を維持することとしており、これは当社が成長投資を行っていくこと、有利子負債の返済を行っていくことと全く同等の重要な事項として取り組んでいく覚悟です。

ご指摘のリスクアセットがバッファを上回る場合はどうするのかというご質問に対しては、今後、当社の財務健全性に問題がないのであれば、今ご説明申し上げた配当方針の通り実施することは十分考えられます。

一方で、なぜ下限を提示しないのかという点については、経営の柔軟性を確保し、しっかりと成長戦略を推進していくためには、下限配当額の設定について申し上げることは相応しくないという考えもあることから、現行の配当方針を維持させて頂きたいと考えています。

<質問者 2 >

今回の通期の業績見通しについて、一過性損失を除くと実力で1,000億円の利益ということだが、同業他社は第1四半期を底に、今後改善していく見立ての会社が多いです。御社の場合、第1四半期で260億円に対して通期で1,000億円とあり、特に金属や輸送機・建機については第1四半期が低調で、金属は今後更に悪くなるような前提になっています。

御社の業績はこのまま来期も改善しないように見えるがどのような前提なのか。第2四半期以降の見立てとして、資料には鋼材は回復すると記載があるが何を織り込んでいるのか。特に金属、輸送機・建機は厳しい状況が継続するように思われ、他商社の回復見込みとは異なる見立てだが、背景を教えてください。

<兵頭>

各社それぞれ考え方があると思います。当社の事業ポートフォリオには特色があると認識しています。例えば、当社の事業の中には、インドネシアにおいて大切な事業が多いですが、インフラ事業部門の手掛けている発電事業の現場では、今新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けていますが、現場での事業継続の為、歯を食いしばって取り組んでいます。仮にこの状況が更に厳しくなるような事態になりますと、当然ですが当社業績に与える影響は、他社とは異なります。

また、先ほどのOTO・SOFでの自動車金融事業に関しては、インドネシア政府によるロックダウンが継続している影響を受けています。元々は7月末に解除される予定でしたが、8月中旬あるいは後半まで延期される可能性もあり、こうした状況があることはご理解頂きたいと思います。

一方で日本国内においては、SCSK、J:COM、あるいはサミットなどの当社の国内事業は、現在の状況下でも堅調に推移しています。

ご指摘の金属について、右肩上がりの回復を本来見込むべきなのに、なぜ更に悪くなるのか、という点ですが、これは当社の金属事業のポートフォリオを考えた際に、業績に凸凹がありますので、それを均して考えると、一定のリスクを見込むべきと考えています。今の厳しい状況が少なくとも今年度を通じて継続する前提で考えています。この考え方を経営の柱とした方が、しっかりとした経営ができると考えています。

ご指摘の通り、少々保守的過ぎるのではないかというご意見あると思いますが、当社としてはこのような想定をしているとご理解頂ければと思います。

<質問者 2 >

危機対応や危機意識に関してですが、少々嫌なこと言いますが、同業他社ではロックダウンの影響でコストが低減しています。御社は粗利が24%減少する一方で、特殊要因があるのかもしれないが販管費が増えています。今後に関して、危機対応として短期・中期・長期の取り組みに関してお話があったが、何を実行されるのか。徹底したコスト削減との説明だが、既に実行されているべき取り組みではないかと思います。

加えて、ご説明に挙げられた問題案件のTBC、Fyffes、アンバトビーについては、抜本的な取り組みとなると、わかりやすいのは、止めてしまい赤字を無くすことかと思えます。ただ様々な足枷があり難しい面もあるかとは思いますが、抜本的な危機対応は、どのような時間軸で打ち出されるもの

なのか。アンバトビーなどの撤退まで含めた議論をされていくような話なのか、もう少し説明をお願いします。

<菅井>

売上総利益が減少し、販管費が増えている点は、ご指摘の通りです。これは新規で連結した会社が複数あったことから販管費の増加に影響しています。売上総利益の増加の影響もありますが、残念ながら北米の鋼管事業など様々な事業で減少している影響が大きいです。従いまして、これらの影響を除いて考えますと、販管費は実質的には70億円程度改善はしており、経費の削減は着実に実行していると考えています。

危機対応として、懸念案件に対する取り組みですが、現在全社を挙げてフルポテンシャルプランに取り組んでいます。また、あまり対外的に発表していない言葉ですが、オールグリーンズというプロジェクトを進めています。これは業績が低迷し赤ランプがついている案件をグリーンに変えていく取り組みで、全社を挙げて取り組んでいます。この取り組みの過程において、今期中に懸念案件に目途をつけることで進めており、撤退するか否かなど、正にこれから検討していくところです。

<塩見>

危機対応について、時間軸も含めて補足させていただきます。危機対応モードに現在切り替えており、前年度決算発表時点では、今期の業績予想の開示をサスペンドした状態でご説明をさせていただきました。危機対応モードでは、P/Lの目標値がない中、また、現在の厳しい事業環境下、何を目標にしていくかということで、キャッシュマネジメントの強化による財務の健全性の維持、あるいは向上させたいと考えています。

従いまして、足元の財務健全性をしっかり固めた上で、時間軸としては、経営環境が元の状態に戻る、あるいはアフターコロナの新たな常態となった時に、いち早く成長を掴むことを企図したものです。

現在取り組んでいるフルポテンシャルプランの完遂も含めたキャッシュマネジメントに加え、成長投資への新たな打ち手を打つことによって、成長軌道に戻していきたいと考えています。

<質問者3>

具体的な数字の公表はなかったと思いますが、中計が公表された時点では、投資に応じて利益が増えて、投資規模からすると3,000億円台後半の純利益に到達するのではないかという目線があったと思います。一方で、足元は一過性を除いた純利益として1,000億円の計画だが、どのような要因により当初の見立てと違ってきているのか。セグメント別に見た場合、2年前の見立てと概ねインラインなのか、大きく下回っているのか、それは新型コロナウイルスの影響なのか市況の影響なのか、又はシナジーの創出ができなかったのか。中計発表以来、もしくはそれ以前からの投資において、どのような点が想定とずれてしまったのかについて、どのような分析をしているのか、そして、その分析は今取り組みようとしている危機対応でどのように活かされるのかを教えてください。

<兵頭>

具体的な数字は発表しておりませんが、確かに3,000億円～3,000億円台後半の純利益水準に向けた中期経営計画2020を2年前にスタートし、18年度は、3,200億円程度まで到達しました。しかし、18年度の後半から、世界経済のサイクルが、下降トレンドに入らる中で、当社のポートフォリオの特色である産業のバリューチェーン上のビジネス群である金属と輸送機・建機と資源の収益が継続して落ちてきている状況です。

少し話が逸れますが、3,200億円出した時に、当時から抱えている懸念案件が、どの程度の重石になっていたかは公表していないが、私の感覚としては、当時、その重石をしっかりと整理できていれば、数百億円単位のプラスが出ていたと思っています。つまり、懸念案件に道筋をつけることが、現在の中計の重要な要素であり、これを進めている中、今回の景気サイクルの更なるダウンサイドや、新型コロナウイルスによる悪影響が発生してしまいました。

言い訳をしても意味がないので、するつもりは全くありません。当社が今後も成長できる会社にしていくには、先ほどご説明申し上げた通り、景気サイクルの影響を受けるセグメントについては、更に拡大させるよりは、しっかりとボトムを上げるための努力を行い、景気変動の受けにくく、当社が強いと考えているメディア・デジタル、並びに生活・不動産、インフラ関連のポートフォリオを更に拡充していくことで、稼ぐ力の強化に取り組んでいきたいと考えています。

また、懸念案件については、撤退も含めて、そこからリリースされる経営資源の再配分をしっかりと行うことで、前向きな取り組みを更に強化していけるという考え方で、経営していきたいと思えます。

<質問者3>

金属と輸送機・建機での第1四半期の利益に対する第2四半期以降の利益の前提に関して質問させて下さい。輸送機・建機は第2四半期以降が一応黒字であり、あまり違和感はありません。一方で、金属は第2四半期以降、第1四半期よりも悪化するというのは、新型コロナウイルスの影響が第2四半期以降更に悪化すると見ているのか。それとも何か特殊な要因で、更なるマイナスが第2四半期、第3四半期辺りに想定しているということなのか。何を織り込まれているのかを教えてください。

<菅井>

資料の7ページに一過性を除く業績について解説をしています。金属については、鋼管ビジネスの需要低迷によって北米を中心に厳しい状況が継続と記載していますが、現時点でリグカウントが約250という、歴史的な低水準になっています。原油価格の見通しをベースに、リグカウントについても想定しているのですが、原油価格については、ほぼ想定通り、あるいは若干上回る程度の推移をしています。リグカウントについては、下回っている状況です。4月以降下がり出している状況であり、第1四半期よりも第2、第3四半期の方が下がっていく可能性があるかと想定しており、この想定が金属の業績見通しに反映されています。

足許では原油価格が40ドルを超えており、当社の見立てと変わらない程度であり、これをベースにリグカウントも戻ってきてくれればというのが期待ではありますが、現状は約250という水準です。若干堅いのかもかもしれませんが、後半もあまり伸びてこないということで鋼管ビジネスの前提を置いていることを反映しています。

<質問者4>

危機感を持って全社ポートフォリオを再構築していくという点について、もう少し考え方を教えてください。資料の8ページにキャッシュ・フローの計画があり、資産入替等による回収として今期2,200億円回収されると記載があります。先ほどお話し頂いた金属、輸送機・建機、資源・化学品などから、より安定的なポートフォリオへと大きく変えていく、ということだが、この年間2,200億円程度の資産入替で本当にポートフォリオが入れ替わっていくのか、規模感がよく掴めません。来期から始まる新しい中計も含めて、より大きな金額で資産を動かしていく考えなのか、教えてください。

<兵頭>

ご指摘の資産入替等によるキャッシュに加えて、実際の基礎収益に伴うキャッシュ、並びに減価償却見合いのキャッシュがあり、これが年間で2,000億円プラス α と相応の金額です。今まではこれを部門キャッシュ・フロー規律という社内の運用で管理してきたが、これを全社のキャッシュ・フローとして、かなりの部分をポートフォリオのシフトに振り向ける考え方を取り入れることにしました。

従いまして、ご質問に対するご回答はイエスであり、各部門の相似形での戦略構築ではなくて、意思のあるポートフォリオの変更を達成すべく資金を振り分けていく考え方にに基づき、既に取り組んでいます。

<質問者4>

今まではセグメント毎に資産売却したものは、基本的には当該セグメントの中である程度完結する形で使用していたものを、全社枠に集めて使用していくということですね。

<兵頭>

おっしゃる通りです。

<質問者4>

その場合、資産入替等によるキャッシュは今期2,200億円程度の規模感ですが、今期の株配当後フリーキャッシュ・フローが3年間で2,000億円程度余る想定をされているので、この数字と概ね一致します。社長の考えとしては、更に資産規模の大きな入替を行わないと会社が変わっていかないと考えているのでしょうか？

<兵頭>

ご指摘の、資産入替等によるキャッシュの回収が年間2,200億円程度という点ですが、それに加えて基礎収益キャッシュ・フロー見合い、減価償却費見合いでは3年で1兆円程度あります。これらを今後、全社の意思に基づいて、収益からのキャッシュと資産入替によるキャッシュの回収全体を振り向けていこうと考えており、原資は資産入替等による年間2,200億円のみということではありません。もう少し大きな取り組みを進めていこうという考えです。

<質問者4>

最近、シェリット社より発表があったアンバトビーの件について教えてください。アンバトビーで今起きている問題は、大きく3つに分けられると思います。一つ目は新型コロナウイルスにより今操業できていないこと。二つ目は元々操業度が十分に上がってきていないこと。三つ目はオペレーターのシェリット社が財務的に困窮していること。

最近、この三点目のシェリット社の財務面について動きがあったので教えて頂きたいのですが、今回シェリット社公表のプラン・オブ・アレンジメントにおいて、御社のエクスポージャー、特にシェリット社に貸しているローンはどのように扱われると考えればよいでしょうか。

<菅井>

発表されたプラン・オブ・アレンジメントにおいては、当社からシェリットへのローンとシェリット社のアンバトビーの持分が交換されることとなりますので、当社のエクスポージャーは変わらないと考えています。

このアレンジメントが行われると、当社持分は増えます。その後の運営については、韓国側のパートナーとしっかりフェーズを合わせながら進めていくこととなります。

また、ご存じの通り、シェリット社はプロジェクトのオペレーターを担っていますが、従前よりシェリット社に頼らず現場が操業を運営できる組織づくりを進めてきており、日々の生産において生じる影響はありません。

<質問者4>

シェリットへのローン残高が幾らかは、詳しくは存じ上げないですが、数百億円規模だと思えます。それがシェリット社保有の6.5%の持分と等価交換ということは、このプロジェクトの価値は相応にある前提かと思いますが、率直に申し上げますと、御社が度々減損している中、その交換は少々不利な気がします。これは受け入れざるを得ないのか。どのような考え方でしょうか。

<菅井>

現時点でのアンバトビーのバリューについては、当社は当然ながら、減損テストも行いながら算定しており、ローンと交換する方が当社に有利であると判断をしています。もし逆の算定結果であれば、当然ながら受けるわけにはいきません。

<質問者5>

航空機リース事業について、今回、特に大きな減損は計上していないが、他社では結構大きな機体減損が出ていると思います。御社の航空機リース事業は今どのような状況なのか。特にLATAMなどは相応のエクスポージャーがあり、チャプター11が発生していると思いますが、その影響はないのか、教えてください。

<菅井>

ご指摘の通り、少なくとも第1四半期の段階では、その種の大きな減損ないしは機体の評価損は発生していません。発生しているのは、太宗の航空会社からの債務の繰り延べ、猶予の要請であり、これらは数多く発生しています。

従いまして、目先で当社が対応しなければならないのは、この債務の繰り延べについて、会計上引当をどのように計上していくのか。つまり、クレジットコストをしっかりと見ていく必要があり、ネガティブな影響と考えています。第1四半期ではまだ大きな影響は出てきていませんが、第2四半期以降一定程度は覚悟せざるを得ないと考えています。

一方で、機体の減損等については、当社は優良なポートフォリオを持っていると思っています。仮に支払いが受けられない事態となれば、機体を回収し、売却するか別のところに貸すなどの対応ができるレベルのものが多くとも考えていますので、今時点で大きな減損などは生じていません。

確かに航空業界については、ここから2~3年程度、相当低迷するが、4~5年後には必ず元の水準に戻ってくるというのが一般的な見方ですので、その前提で減損テストは行うことになると考えています。今時点では、減損よりもクレジットコストの方が懸念になっているとご理解頂ければと思います。

<質問者5>

御社の通期2,500億円の一過性損失の中には、機体減損は入っていないという理解でいいですか。

<菅井>

個別事業に関する内容については、回答を差し控えさせていただきます。

<質問者6>

鋼管事業については、リグカウントが少なく、今非常に厳しいということですが、御社にとって極めて特徴的なビジネスで、伝統的に強いビジネスであると思います。このビジネスの今後の方向性について教えてください。

また、注力分野として、社長からテクノロジー周りや医療関連という話がありましたが、どういう会社が何を取り組んでおり、どのような状況かについて把握できていないので、現状について具体的に教えてください。

<兵頭>

まず、鋼管の方向性ですが、考え方として、サステナビリティ経営、あるいはESGの価値観の更なる進化という大きな方向性に鑑み、オイルガスのセクターにおける鋼管のニーズが今までと同じトレンド、いわゆる大量の在庫を抱えて、お客様に届けることで利益を上げることは、もうオールドファッションであり、これはもうやめようという考え方です。もちろん一定の案件はしっかりと維持していきますが、それよりも、少量多品種高付加価値のサービスを組み合わせることで取り組んでいきたいと考えています。もちろんマーケットが高騰したら、それはアップサイドとして利益を取り込ませて頂きますが、一定の安定した操業を基本に考えていきたいということです。

過去、鋼管は大量の在庫を抱えてやってきましたが、そのようにボリュームを持つことを想定は致しません。相当にしっかりと管理したレベルで案件を絞った上で取り組んでいこうと考えています。その代わりに、既存事業の周辺、つまり大量の在庫を抱える事業モデルではなく、付加価値の高い事業に経営資源をシフトしていく一環で、実際にノルウェーのSekalという事業会社を昨年度買収しました。実際にオイルメジャーを相手にPoCが始まっています。ここからの収益を太くして育

てていくことは、二つ目のご質問のテクノロジーを活用した事業開発、価値の向上に取り組んでいくことであり、当社の戦略です。

医療関連については、マレーシアで実際に取り組んでいる事業があり、マネージドケアというビジネスをマレーシアで開始しています。日本で言うと皆様の街にあるクリニックのネットワークを当社の事業でカバーし、社会全体の医療システムをデジタルで管理するシステムを提供し、患者様、お医者様との間の全ての管理をデジタル化する事業です。これをアジアの市場で更に発展させていこうとしています。

日本の場合は、医療制度、医療に対する考え方、価値観が少々違う点があります。その為、調剤薬局の更なる強化を行い、規模を拡大して、事業モデルを育てていくという、違う切り口で取り組みを進めており、しっかりとした柱に育てていこうという計画です。

<兵頭>

本日は、通期の見通しの発表を含めて、皆様に大変ご心配をおかけしている内容となっており、改めて申し訳ございません。バリューアップができていない点については、現中計が終わるまでの間に道筋をしっかりつけて懸念を払拭し、当社の強みを活かす、更なる成長に向けた基礎をしっかり作ろうという覚悟で取り組んで参りますので、引き続きご支援・ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

また、2,500億円の中身について、色々な状況がございますので、本日詳しくご説明ができていないですが、経営をする中で、四半期毎に説明責任を果たしていこうと考えていますので、タイミングを見て、しっかり追加でご説明させて頂けるようにして参ります。引き続き宜しく願い申し上げます。本日はどうもありがとうございました。

以上