



株式会社リソー教育

2022年2月期第3四半期決算説明会

2022年1月13日

イベント概要

[企業名]	株式会社リソー教育
[企業 ID]	4714
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022 年 2 月期第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 3 四半期
[日程]	2022 年 1 月 13 日
[ページ数]	24
[時間]	15:30 – 15:53 (合計：23 分、登壇：15 分、質疑応答：8 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]	2 名 代表取締役社長 平野 滋紀 (以下、平野) 取締役副社 (CFO) 久米 正明 (以下、久米)

サポート

日本	03-4405-3160	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

平野：皆様、こんにちは。リソー教育の平野です。よろしくお願いいたします。

久米：リソー教育の久米です。よろしくお願いいたします。

平野：定刻になりましたので、2022年2月期第3四半期決算説明会を開始いたします。

今回も感染防止策の一環として、オンラインでの決算説明会開催とさせていただきました。皆様にはご不便をおかけいたしますが、ご理解のほど、何とぞよろしくお願いいたします。

久米：今回につきましても、まず資料をもとに、2022年2月期の第3四半期実績、業績予想、配当、中期経営計画について、実績と見通しが好調の背景について、今後の展望についてご説明した後、Q&A機能にてお送りいただきましたご質問へ回答いたします。説明中でも質問がありましたら送っていただいて結構ですので、よろしくお願いいたします。

では、まず当期、2022年2月期第3四半期実績について、当社の平野より説明いたします。

平野社長、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 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



(1) 2022年2月期第3四半期実績

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
		前期比		前期比		前期比		前期比
2020年2月期 第3四半期	19,396	+9.3%	1,671	+8.5%	1,679	+8.2%	1,057	+17.6%
2021年2月期 第3四半期	17,886	△7.8%	149	△91.0%	338	△79.8%	40	△96.2%
2022年2月期 第3四半期	22,064	+4,178	2,074	+1,925	2,079	+1,741	1,314	+1,274

※2022年2月期第3四半期の前期比は営業利益と四半期純利益が1000%を超えるため前期増減にて記載

平野：2022年2月期第3四半期の実績についてご説明いたします。

営業利益と四半期純利益の前期比が1,000%を超えているため、前期比については増減でご説明したいと思います。

売上高は前期41億7,800万円増の220億6,400万円、営業利益は前期19億2,500万円増の20億7,400万円、経常利益は17億4,100万円増の20億7,900万円、四半期純利益は12億7,400万円増の13億1,400万円となりました。

コロナ禍前の2020年2月期第3四半期と比較しましても、売上、利益ともに好調に推移しており、第3四半期では過去最高となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

(2) 通期業績予想

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
当初予想 (4月7日発表)	29,000	2,510	2,500	1,700
前回修正 (7月14日発表)	29,500	2,810	2,800	1,900
今回修正 (10月7日発表)	30,000	3,010	3,000	2,100



 株式会社リソ-教育 「すべては子どもたちの未来のために」

4

続いて、通期業績予想ですが、第1四半期、第2四半期と好調な推移を見せたことから、昨年10月8日に売上高を300億円、営業利益を30億1,000万円、経常利益を30億円、当期純利益を21億円に上方修正しており、現在順調に推移しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



(3) 2022年2月期の配当について

- ・株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つ
- ・2022年2月期通期業績予想の上方修正・経営環境を勘案し増配発表

2020年2月期配当 ※コロナ禍前	2021年2月期配当	2022年2月期配当 (予想)
1株あたり 12円	1株あたり9.5円	1株あたり 12円→14円

続いて、配当ですが、従来より当社は株主還元を経営の最重要課題の一つとして考えてまいりました。通期業績予想を上方修正したこと、および今後の経営環境を勘案し、2022年2月期の配当予想を1株あたり12円から14円と上方修正しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

(4) 中期経営計画

(単位:百万円)

	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (予想)	2023年2月期 (計画)	2024年2月期 (計画)
売上高	25,201	30,000	32,000	35,500
営業利益	1,010	3,010	3,210	3,710
経常利益	1,192	3,000	3,200	3,700
当期純利益	555	2,100	2,100	2,500

- ・引き続き高品質な「本物」の教育サービスを提供
- ・徹底した差別化戦略の継続
- ・T O M A S ・伸芽会での価格改定による利益改善
- ・積極的な新校展開による生徒数増加で業績のV字回復
- ・**新型コロナウイルスワクチンの職域接種**によりさらに安全な学習環境を整備

次に、3カ年の中期経営計画ですが、当期2022年2月期は、先ほどご説明いたしましたとおり、売上高300億円、経常利益30億円、当期純利益21億円の予想、2023年2月期は、売上高320億円、経常利益32億円、当期純利益21億円の計画、2024年2月期は、売上高355億円、経常利益37億円、当期純利益25億円の計画になっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

(5) 実績・見通しが好調な背景

各社で生徒数が順調に推移

	2021年11月末生徒数		
		2020年11月比	2019年11月比
 リソ教育グループ	27,206人	+6.2%	+7.9%

他社に類をみない当社独自の
新型コロナウイルス感染防止策

新型コロナウイルスワクチンの
職域接種の実施

→より安心して対面授業を
受けられる環境整備



 株式会社リソ教育 「すべては子どもたちの未来のために」

7

業績および見通しが好調な一番の要因は、生徒数が順調に増加していることにあると考えております。グループ全体で前年同月比 6.2%増の 2 万 7,206 人、2019 年 11 月比でも 7.9%増加いたしました。

その背景といたしましては、他社に類を見ない当社独自の新型コロナウイルス感染防止策を講じた上で、積極的に新校展開を行ったことにあると考えております。

さらに、新型コロナウイルスワクチンの職域接種を実施したことで、より安心して対面授業を受けられる環境が整備できております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

7



TOMAS (新校 4 校、拡大 4 校)	88校	学習塾 93校
MEDIC TOMAS (新校 2 校)	4校	
spec. TOMAS (—)	1校	英会話 10校
Inter TOMAS (新校 1 校)	10校	
(2021年11月末現在)		

第 3 四半期 (2021年11月末) の生徒数が順調に推移

	2021年11月末生徒数		
		2020年11月比	2019年11月比
TOMAS	14,878人	+4.5%	+7.0%

それでは、これからリソ-教育グループ各社の現状を個別に紹介していきたいと思います。

まず、学習塾事業の TOMAS ですが、新規開講を 4 校、拡大リニューアルを 4 校、メディック TOMAS の新規開校を 2 校、インター-TOMAS の新規開校を 1 校実施しており、2021 年 11 月末段階で、学習塾と英会話塾の合計校舎数は 103 校になりました。

その結果、2021 年 11 月末の TOMAS の生徒数は、前年同月比 4.5%増の 1 万 4,878 人。コロナ禍前の 2019 年 11 月と比較しても 7.0%増加しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



名門会

(新校 2 校、拡大 1 校)

35校

TOMEIKAI

(新校 2 校、拡大 2 校)

12校

(2021年11月末現在)

第 3 四半期 (2021年11月末) の生徒数が順調に推移

	2021年11月末生徒数		
		2020年11月比	2019年11月比
名門会	4,360人	+7.4%	+4.6%

続いて、家庭教師派遣教育事業の名門会ですが、新規開校を 2 校、拡大リニューアルを 1 校、TOMEIKAI の新規開校 2 校、拡大リニューアルを 2 校実施しており、2021 年 11 月末段階で、名門会が 35 校、TOMEIKAI が 12 校になりました。

その結果、2021 年 11 月末の名門会の生徒数は、前年同月比 7.4%増の 4,360 人。2019 年 11 月比でも 4.6%増加しております。

名門会 Online

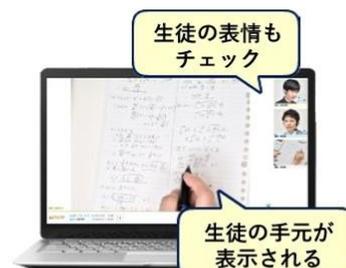
外出に不安があり通塾ができない生徒や
地方在住の生徒への学習対応

名門会 Online の特徴

- ・ 完全 1 対 1 の個別指導をオンラインで実施
- ・ 講師の板書と生徒の手元が見える双方向授業
- ・ 講師、生徒が在宅でも指導が可能
- ・ 社員（担任）がオンラインで授業を巡回チェック
- ・ TOMAS の独自性、質を担保



【生徒画面】



【講師画面】

また、名門会では、昨期より名門会 Online という新事業部を立ち上げ、完全 1 対 1 の個別指導の質を担保したオンライン授業の提供を行っております。外出することに不安を覚える方や、地方在住の生徒さん、海外在住の生徒さんからの申し込みが増え、会員数は順調に伸びております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



完全1対1個別指導の医学部受験専門予備校

名門会 全国の難関国公立大医学部に
高い合格実績



MEDIC 名門会 強固な教務サポート体制で
医師を志す受験生を
全面的に・徹底的に
バックアップ

2022年3月 大阪本部校開校

「鳥瞰カリキュラム」と「週間スケジュール」で四者共有



株式会社リソ-教育 「すべては子どもたちの未来のために」

11

さらに、家庭教師センター随一の医学部合格実績を誇る名門会が、浪人生のみを対象とした完全1対1個別指導の医学部受験専門予備校、MEDIC 名門会を展開していくことを決めました。今年3月に大阪本部校を開校し、今後3年間で10校以上展開していく計画になっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



幼児教育事業



伸芽会

(新校 1 校) 24校

伸芽'Sクラブ託児

(新校 1 校) 7校

伸芽'Sクラブ学童

(新校 2 校) 17校

(2021年11月末現在)

第 3 四半期 (2021年11月末) の生徒数が順調に推移

	2021年11月末生徒数		
		2020年11月比	2019年11月比
伸芽会	3,878人	+8.4%	+19.1%

続いて、幼児教育事業の伸芽会ですが、伸芽会で新規開校を 1 校、伸芽'S クラブ託児で新規開校を 1 校、伸芽'S クラブ学童で新規開校を 2 校実施しており、2021 年 11 月末段階で伸芽会が 24 校、伸芽'S クラブ託児が 7 校、伸芽'S クラブ学童が 17 校になりました。

その結果、2021 年 11 月末の伸芽会の生徒数は、前年同月比 8.4%増の 3,878 人。2019 年 11 月比でも 19.1%増加しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

対面授業

- ・ 教師のマスク、フェイスシールド着用（生徒もマスク着用）
- ・ 生徒同士の間隔を1～2mあけて授業
（1クラスの人数を減らしての授業実施）
- ・ 定期的な換気と備品・教具類の消毒を徹底



オンライン対応

- ・ 講演動画を会員専用ページで配信
- ・ 家庭用教材＋映像解説をセットにした新教材



小学校・幼稚園受験

- ・ 小学校・幼稚園受験（10月・11月）
- ・ 今年も慶応幼稚舎などで**高い合格実績**



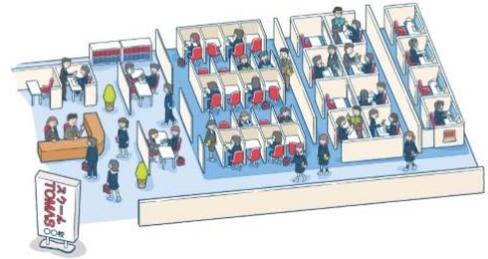
伸芽会も TOMAS 同様、新型コロナウイルス感染防止対策を十分に行っております。講師にはマスクとフェイスシールドを着用させ、1クラスあたりの生徒数を減らして、生徒同士の間隔を空けて対面授業を行っております。

また、「受験対策講座」や「入試分析報告会」などの講演動画を会員向けにオンライン配信しており、大変ご好評をいただいております。

伸芽会では、10月、11月が小学校受験、幼稚園受験となるため、今年も合格された方々からたくさん喜びの声をいただいております。慶応幼稚舎や早稲田実業初等部など、超難関校の合格者数が昨年比で7.2%増加しました。

サポート

日本 03-4405-3160 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



- ・導入契約校数 89校 (2021年11月末現在)
- ・TOMASのノウハウでの学校内完全1対1個別指導
- ・いつでも質問できる自習システム
- ・インターネット教材サポート型個別指導・AI教材型個別指導

学校内でもオンラインでも
生徒一人ひとりの個人差に合わせ学びをサポート

続いて、学校内個別指導授業のスクール TOMAS ですが、学校内完全1対1の個別指導、いつでも質問できる自習システムといった従来のサービスに加え、オンライン型個別指導、AI教材型個別指導という新サービスを展開した結果、全国の私立中高からの問い合わせが激増し、2021年11月末段階の導入契約校数が89校になりました。

また、スクール TOMAS は、学校の進学実績サポートだけでなく、教諭たちの長時間労働問題を解決する一つ的手段として大変評価されており、今後の問い合わせに期待が持てます。

さらに、既に導入している学校の導入学年が年々増えていくことから、来期以降の大幅な増収を見込んでおります。

☑2020年9月より資本業務提携

☑2021年11月の第三者割当により
当社の株式を20.66%保有 → 筆頭株主へ

☑都心の主要エリア（駅前一等地）に豊富な物件を所有
⇒ 他社より有利な立地での教室展開
⇒ 当社の成長拡大へ



次に、今後の展望として、異業種との業務提携についてご説明いたします。

まず、ヒューリック株式会社との資本業務提携の強化についてご説明いたします。

2020年よりヒューリック社と資本業務提携を結んでおりましたが、2021年11月の第三者割当により、ヒューリック社の当社株式保有割合が20.66%となり、ヒューリック社が当社の筆頭株主となりました。

提携関係がさらに強化され、ヒューリック社が豊富に所有している都心の主要エリアの駅前一等地の物件を優先的に紹介していただけることになりました。同業他社より有利な立地での教室展開が可能となり、当社の成長拡大につながると期待しております。

伸芽'Sクラブ 学童 × コナミスポーツクラブ

コナミスポーツ 伸芽'Sアカデミー

対象 小1
小2 小3



運動は得意だけど勉強もちゃんとさせたい



勉強だけでなくスポーツもできる子になってほしい

希望をかなえる



ワンストップ型学童

コナミスポーツ
伸芽'Sアカデミー



学習指導



習いごと



受験指導



運動

株式会社リソ-教育 「すべては子どもたちの未来のために」

17

次に、昨年4月に発表しました、伸芽会とコナミスポーツ株式会社との業務提携ですが、本提携では、新ブランド「コナミスポーツ 伸芽'S アカデミー」を展開いたします。勉強とスポーツの両方ができるという親御さんの希望をかなえる、ワンストップ型の学童の新ブランドになります。

今年4月に第1号校舎として、品川のコナミスポーツ本店に品川校を開校いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

教育特化ビル『こどもでぱーと（仮称）』

東京都、神奈川県などの主要駅へ2022年を目途に第1弾を開業
2029年までに20棟まで広げる構想



ヒューリック社、コナミスポーツ社、当社の3社業務提携では、教育特化型ビル「こどもでぱーと」の開発を進めております。ヒューリック社が所有するビル内に当社の教育サービスや、コナミスポーツ社の運動サービスの他、こどもクリニックやカフェなど、さまざまな子ども向けサービスが入ります。

同じビル内でサービスを提供することで、親御さんの負担が軽減され、より子どもたちが通いやすい環境を提供してまいりたいと考えています。これにより、当社が推し進めている1歳からの囲い込み戦略が、よりスムーズに進められることを期待しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

- ・ コロナ禍で学校へのICT教育インフラ整備が急務



- ・ 大手通信会社KDDI株式会社のグループ会社
KDDI まとめてオフィスが学校へインターネット環境や
タブレットの手配などICTのインフラ整備（ハード）

- ・  **スクール TOMAS** がハードを活かして学習支援（ソフト）

- ・ 導入校の相互紹介・新規開拓

続いて、スクール TOMAS と KDDI まとめてオフィス社との業務提携についてご説明いたします。

一昨年来のコロナ禍をきっかけにして、学校における ICT 教育、インフラ整備の必要性が高まっています。KDDI まとめてオフィス社がインターネット環境やタブレットの手配など、ハード面を学校に提供し、スクール TOMAS が、そのハードを活用して学習支援を行う、2 社で、公教育の ICT 教育のインフラ整備を担っていこうという業務提携になります。

KDDI まとめてオフィス社のサービスを導入する学校にスクール TOMAS のサービス、スクール TOMAS を導入している学校には KDDI まとめてオフィス社のサービスを紹介するという、相互紹介だけでなく、新規開拓も行っています。

現在、この提携による学校との契約が進んでおり、来期以降、さらに進んでいくと考えております。

最後になりますが、いよいよ受験が本格的に始まります。個別指導で進学塾という当社の差別化された商品力を証明する時が来ました。オミクロン株が急激に増えてきていますが、当社は十分に感染防止対策を施した上で、対面指導にこだわっていきます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

受験直前の繊細な指導は対面指導でなければならない。今回のコロナ禍で、オンラインは本物の教育を生徒に届けることができないということがよく分かりました。当社は、今後も子どもたちの明るい未来のために、対面指導を貫いていきたいと考えております。

ご清聴いただき、ありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	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

久米 [M]：さて、ここからは質疑応答の時間とさせていただきます。よろしくお願いいたします。

平野 [Q]：では、1 人目です。

家庭教師のトライが 1,000 億円で買収されるとの報道があり、驚きでした。同社と比較して、御社の時価総額について、どのようにお考えでしょうかという質問です。

久米 [A]：これについては、私からお答えします。

トライが 1,000 億円という記事は、私どももびっくりしました。ただ、ここは非公開なので、どうい内容かさっぱり財務も分からないので、何とも言えないですが、1,000 億円は少し高いなと思っています。われわれは今、500 億円ちょっとなので、われわれの倍なので、質的、中身で見ても、利益面でも、われわれのほうが勝っていると思うので、ちょっとびっくりしているところです。

ただ、私どもの時価総額がどうなのかということについては、これはマーケットが決めることなので何とも言えません。トライさんと比較したら、われわれのほうが、もちろん勝っていると思っております。

平野 [Q]：次に、提携についてですね。コナミスポーツ社との業務提携など、異業種との業務提携、資本提携を推進されていますが、今後の方針。

久米 [A]：これは、今やっている提携を進めることで、来期、今年ぐらいから結果がどんどん出てきますので、これをまず推し進めます。例えば、コナミとは 20 カ所に、「コナミスポーツ伸芽'S アカデミー」を一緒につくるとか。それから、こどもでぱーについては、5 年で 20 棟、これに向けて、これから具体化していくとか。

KDDI さんとは約 250 校を紹介していただいているので、これをどんどん詰めて、実績として出していくということです。

ただ、これは、特に 3 社に限っているというわけではなくて、ヒューリックさんとも話しているんですが、他からわれわれのグループと一緒にやりたいという話があれば、どんどん取り入れたいと思います。例えばこどもでぱーとができて、食育とか、医療とかの分やで入りたいところがあれば

サポート

日本 03-4405-3160 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



ば、どんどんそこは膨らませていくなど、お互いの情報交換をしながら囲い込みをしていくという戦略です。

平野 [A]：続いて、TOMAS ブランドの主力は、中学受験ですか。小学校や高校生等の内訳や、売上構成比のイメージなどを教えてくださいという質問です。

TOMAS ブランドの主力は、中学校受験と大学受験が中心です。どうしても完全 1 対 1 は授業単価が高いということで、高校受験、特に都立ですとか、県立といった公立向けの生徒さんは、なかなか当社には通いづらいのかなと思います。従って、受験目的となると、私立の中学校受験、あとは大学受験ということになります。売上、在籍の構成比は、小学校が 4、中学が 2.5 から 3、高校が 3 から 3.5 というようなイメージだと思ってください。

ちなみに、中学生は、私立の中高一貫校の生徒さんが多く在籍していて、約 8 割を占めています。大学受験に向けた対策を中学から行っています。

次に、ライバルとして意識している個別指導の塾や進学塾はありますか、という質問です。

個別指導の他の塾は、もう当社とは完全に差別化が利いておりますので、当社ではライバルとして考えている個別指導塾は基本的にはありません。あえて塾の中で考えるのであれば、集団の進学塾で、早稲田アカデミー、SAPIX が非常に中学校受験では強いので、そういったところに匹敵する進学実績を今後伸ばしていこうと、今、経営努力をしていると考えていただければと思います。

続きまして、新拠点の開設や、拡大リニューアルが増えていますが、新規拠点での新規利用者の獲得の現状についてお答えくださいということです。

先ほど説明したように、昨年、積極的な新規開校しているんですけども、若干開校したエリアによって成長度合いは変わってきます。比較的順調に成長はしています。やはり当社の強みとしては、TOMAS の社員は、基本的には生徒さんに向けた学習サービスを行っていますが、それとは別に営業部があり、営業部が新規拠点に関しては生徒を獲得していきます。それは今期も十分機能しておりまして、早い教室は、もう 3 カ月で 150 名から 200 名の生徒さんを集めています。従って、新規拠点開設による初期投資が、早い段階で回収に向かっているということで、今後も新規開校を積極的に行っていけるんじゃないかと考えております。

続いて、前期に開校できなかった分、今期にたくさん新規開校しているかと思いますが、来期以降の新規開校計画についてお聞きできますでしょうか。今期は、下期でも新規開校予定はありますかという質問です。

今期と同様、同じように新規開校を来期も行っていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



続きまして、MEDIC 名門会を開設するとのことですが、これは今後、どれぐらいの規模まで伸ばす予定ですか、という質問です。

MEDIC 名門会に関しては、5年で23校という計画が上がってきています。大体来年3校、翌年5校、次の年5校という形での開校計画となっておりますので、3年で約10校以上は増えていくんじゃないかと。1校あたりの売上規模が大体1億円から2億円と考えておりますので、順調に推移すれば、これだけの増収につながっていくことになります。

他に質問等はございますでしょうか。

ご質問いただきまして、ありがとうございます。質問は以上のようなので、2022年2月期第3四半期決算説明会を閉会いたします。

本日は、どうもありがとうございました。

久米 [M]：どうもありがとうございました。

[了]

脚注

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 03-4405-3160 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



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 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