



株式会社リソー教育

2022年2月期第1四半期決算説明会

2021年7月14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 1 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 1 四半期
[日程]	2021 年 7 月 14 日
[ページ数]	22
[時間]	15:30 – 15:56 (合計：26 分、登壇：20 分、質疑応答：6 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) 取締役副社長 (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@scriptasia.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1四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す。皆様にはご不便をおかけいたしますが、ご理解のほど、何卒よろしくお願いいたします。

久米：本日の流れとしましては、資料を基に2022年2月期の第1四半期実績および配当ならびに中期経営計画についてのご説明と、今後の展望として異業種との四つの提携、「スクールTOMASとKDDIまとめてオフィス社との業務提携」、「当社およびヒューリック社、コナミスポーツ社との3社提携」、「当社とヒューリック社との提携」、「伸芽会とコナミスポーツ社との提携」についてご説明したあと、Q&A機能にてご質問を受付いたします。よろしくお願いいたします。

では、まず当期2022年2月期第1四半期実績について、平野よりご説明いたします。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) 2021年2月期 第1四半期 実績

(単位:百万円)

	売上高			営業利益		経常利益		四半期純利益	
		前期増減	進捗率		前期増減		前期増減		前期増減
2020年2月期 第1四半期	5,288	+533	19.8%	△233	+54	△235	+50	△206	+29
2021年2月期 第1四半期	4,165	△1,123	16.5%	△1,316	△1,083	△1,318	△1,083	△1,036	△830
2022年2月期 第1四半期	6,111	+1,946	21.1%	△203	+1,113	△161	+1,157	△167	+869
2022年2月期 通期予想	29,000	+3,799	—	2,510	+1,500	2,500	+1,308	1,700	+1,145

平野：2022年2月期第1四半期の実績についてご説明いたします。売上高は、前期比46.7%増の61億1,100万円。営業利益は、前期比11億1,300万円増のマイナス2億300万円。経常利益は、前期比11億5,700万円増のマイナス1億6,100万円。四半期純利益は、前期比8億6,900万円増のマイナス1億6,700万円となりました。

コロナ禍前の2020年2月期第1四半期と比較しましても売上高が増加しており、利益も学習塾業界は季節的に、第1四半期は赤字となりますが、その赤字幅も縮小しております。

計画進捗率も21.1%と、コロナ禍前と比較しても好調に推移していることが分かります。そしてまさに本日ですが、この第1四半期の結果と最近の好調な業績を踏まえ、通期業績予想を売上高プラス5億円の295億円、経常利益をプラス3億円の28億円、当期純利益をプラス2億円の19億円と上方修正いたしました。

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@scriptasia.com

第1四半期（2021年5月末）の生徒数が順調に推移

	2021年5月末生徒数		（ご参考） 2019年5月末生徒数 2018年5月月比
	2020年5月比	2019年5月比	
 TOMAS	+17.5%	+11.1%	+10.4%
 名門会	+30.1%	+ 9.8%	+8.9%
 伸芽会	+26.8%	+23.9%	+14.3%
 リソ-教育グループ	+22.0%	+9.9%	+10.3%

第1四半期が好調に推移した主な要因は、当社の生徒数の増加が挙げられます。同業他社に先駆けて感染防止策を講じたことで安心して学習ができると大変評判になり、昨年来問い合わせが増えております。

2021年5月末のセグメント別の生徒数では、TOMASで、前年同月比17.5%の増加。コロナ禍前の2019年5月と比較しても11.1%増加しております。名門会は、前年同月比30.1%の増加。2019年5月比でも9.8%増加しています。

伸芽会は、前年同月比26.8%増加。2019年5月比でも23.9%増加しております。グループ全体は、前年同月比22%増加。2019年5月比9.9%と増加しており、好調な滑り出しとなっております。

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

2021年 3月	 TOMAS	上尾校	開校
		田町校	開校
	 TOMAS	田町校	拡大リニューアル
4月		吉祥寺校	開校
		大宮校	開校
	 TOMAS	大宮校	拡大リニューアル
5月	 TOMAS	大船校	開校




また、前期 2021 年 2 月期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響から新校開校ができませんでしたが、当期 2022 年 2 月期の期初である 3 月より積極的な校舎展開を進めております。

まず TOMAS では、3 月に TOMAS 上尾校、インター-TOMAS 田町校を新規開校。TOMAS 田町校を拡大リニューアル。4 月にメディック TOMAS 吉祥寺校と大宮校を新規開校。TOMAS 大宮校を拡大リニューアルしております。



2021年 6月  TOMAS 錦糸町校 拡大リニューアル

7月  TOMAS 月島校 開校

 TOMAS 流山おおたかの森校 開校

 TOMAS 海浜幕張校 拡大リニューアル

5月にTOMAS大船校、6月にTOMAS錦糸町校を拡大リニューアル。そして、先日7月5日にTOMAS月島校、7月12日にTOMAS流山おおたかの森校を新規開校、TOMAS海浜幕張校を拡大リニューアルいたしました。



2021年 3月	 TOMEIKAI	鹿児島校	拡大リニューアル
4月	 TOMEIKAI	新潟校	開校
5月		天神駅前校	拡大リニューアル
6月	 TOMEIKAI	天神校	開校
7月		鹿児島校	開校
		熊本校	開校

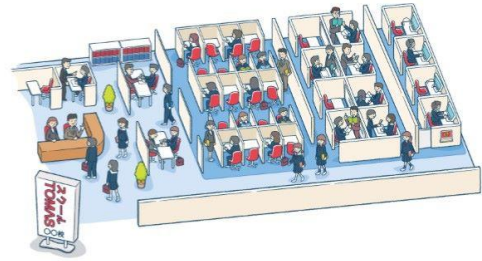
名門会では、3月に TOMEIKAI 鹿児島校を拡大リニューアル。4月に TOMEIKAI 新潟校を新規開校。5月に名門会天神駅前校を拡大リニューアル。6月に TOMEIKAI 天神校を開校しており、先日7月1日には名門会鹿児島校と熊本校を新規開校いたしました。



2021年3月	 伸芽会	浦和教室	拡大リニューアル
4月	 伸芽'Sクラブ 託児	荻窪校	開校
	 伸芽'Sクラブ 学童	吉祥寺校	開校
5月	 伸芽会	吉祥寺教室	開校
9月	 伸芽'Sクラブ 学童	大宮校	開校（予定）

伸芽会では、3月に伸芽会浦和教室を拡大リニューアル。4月に伸芽'Sクラブ託児荻窪校、伸芽'Sクラブ学童吉祥寺校、5月に伸芽会吉祥寺校を新規開校しており、9月に伸芽'Sクラブ学童大宮校の開校を予定しております。

- ・ 契約校数 74校 (2021年5月末現在)
- ・ 2度目の緊急事態宣言解除以降
放課後学習の授業を再開
- ・ オンライン英会話事業の方針転換
→ オンライン英会話事業を外注することで変動費化
年間固定費 約1億円を圧縮 = 利益改善



スクール TOMAS では、5月末現在の導入校数が契約ベースで74校となっております。導入校数だけでなく、導入学年が増えていることから増収を見込んでおり、利益面では、学校向けオンライン英会話事業を外注化したことで、これまでかかっていた人件費や地代家賃などの固定費、年間約1億円の圧縮による利益改善を見込んでおります。

こうした積極的な新校展開等により、生徒数がさらに伸び、売上に寄与すると考えております。

(2) 2022年2月期の配当について

当期配当

1株あたり配当：12円（期末一括配当）

積極的な新校展開・業種との提携による
「囲い込み戦略」の新たな展開

- ・株主様への還元力強化
- ・企業競争力、企業体質の強化

- ・持続的成長・企業価値向上

続きまして、2022年2月期の配当についてご説明いたします。当社は、株主の皆様に対する利益還元の充実を図ることが、経営における重要政策と位置づけております。

2022年2月期の配当につきましては、前期に引き続き、期末一括配当とし、一株当たり12円の配当を予定しております。今期からの積極的な新校展開と、このあとにご説明いたします異業種との業務提携による囲い込み戦略の新たな展開から、従来の成長ラインへの復帰、そしてさらなる成長を目指し、株主の皆様への還元力強化と企業価値向上に努めてまいります。

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) 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	29,000	32,000	35,500
営業利益	1,010	2,510	3,210	3,710
経常利益	1,192	2,500	3,200	3,700
当期純利益	555	1,700	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
- ・TOMAS・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についてご説明いたします。

当期 2022 年 2 月期は、先ほどご説明いたしましたとおり、本日、業績予想の上方修正を発表し、売上高 295 億円、経常利益 28 億円、当期純利益 19 億円の予想です。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 億円の計画です。

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

新型コロナウイルスワクチンの職域接種実施

厚生労働省等へ掛け合い約1万人分のワクチンを確保

(対象)

当社グループの従業員およびその家族・講師
接種を希望する生徒の保護者・提携先等

→ **安心して対面授業を受けられる環境整備**



業界最大人数のワクチン接種を当社でおこなうことで
ワクチン接種に係る地域の負担軽減、接種の加速化を図る
日本政府発表の方針に協力

当社では、これまで安心して通塾してもらえるよう、当社独自の徹底した感染防止策を講じて、学習環境を整備してまいりましたが、6月21日より、職域単位でのワクチン接種が可能となったことが政府より発表されたことを受け、ワクチン接種会場4会場を確保した上で、厚生労働省へ掛け合い、約1万人分の新型コロナウイルスのワクチンを確保いたしました。

さらに安心して対面授業を受けられるよう、当社グループの従業員とその家族、講師、生徒の保護者、提携先等を対象に希望者へワクチン接種を実施しております。学習塾業界最大人員数のワクチン接種を当社で行うことで、ワクチン接種に係る地域の負担軽減、接種の加速化を図る日本政府の方針に協力するものです。当社は引き続き安心して学習できる環境と、高品質な本物の教育サービスを提供するとともに、持続的成長と企業価値向上に努めてまいります。

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



学校の進学実績をサポート

KDDI まとめてオフィス

学校のICT整備をサポート

- ・それぞれのサービスを導入する学校を相互紹介
- ・両社が協力しICT教育が整備されていない学校へサービスを展開

スクール TOMAS の導入校数が加速度的に増加

続きまして、今後の展望といたしまして、「スクール TOMAS と KDDI まとめてオフィス社との業務提携」、そして、「当社とヒューリック社、コナミスポーツ社との3社提携の概要」、「当社とヒューリック社との資本業務提携」、「伸芽会とコナミスポーツ社との業務提携」についてご説明いたします。

まず、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。


スクール TOMAS は、集団指導である学校の中に進学個別指導の TOMAS を導入することで、少子化により生き残りをかける学校の進学実績のサポートを行っております。一方、KDDI まとめてオフィス社は高品質なネットワークを基盤に、学校への ICT 環境整備のサポートを行っております。

今回の業務提携では、KDDI まとめてオフィス社のサービスを導入する約 250 校にスクール TOMAS のサービスを紹介し、スクール TOMAS を導入する 74 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を行います。既存契約校とこれからの新規契約校を含めて約 300 校をターゲットとしております。それぞれの長所を合わせ、日本の学校への ICT 教育の支援を行うことで、今後、スクール TOMAS の導入校数が加速度的に増加する見込みです。


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

政府が打ち出す「GIGAスクール構想」がコロナ禍で前倒し
→学校が対応に追われる状況

学校向けに学習支援サービスを提供する  と
学校へ I T 基盤の導入を進める KDDI まとめてオフィスが
協力して **学校の I C T 教育の環境整備をサポート**



 株式会社リソ-教育 「すべては子どもたちの未来のために」

15

現在、文部科学省が打ち出している、教育における ICT 活用を促進する GIGA スクール構想が、新型コロナウイルスの蔓延により前倒しになったことから、学校はその対応に追われている状況です。今回の提携では、学校への ICT の環境整備を進め、スクール TOMAS が ICT を活用した教育サービスを提供いたします。


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


Asia's Meetings, Globally

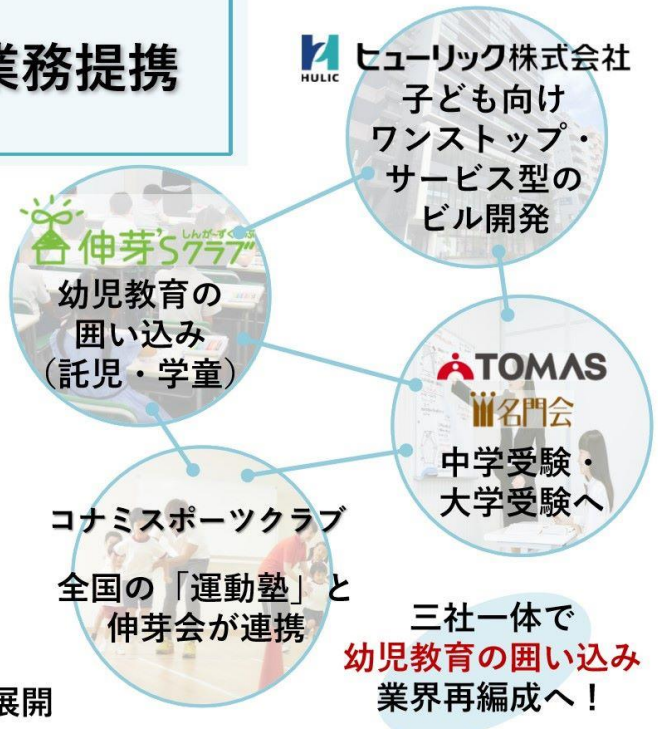

株式会社リソ教育


ヒューリック株式会社
3 社業務提携
コナミスポーツ株式会社


ヒューリック株式会社
 教育事業に関心
 幼児教育業界の市場開発
 再編成を目指す


株式会社リソ教育
 幼児教育 伸芽会で1歳から
 TOMASの大学受験まで
 年齢軸の囲い込み戦略を展開

コナミスポーツクラブ
 子ども向け運動スクール
 「運動塾」を全国140か所以上展開




株式会社リソ教育 「すべては子どもたちの未来のために」

また、昨年9月に発表いたしました、不動産賃貸事業のヒューリック社、スポーツサービスを展開するコナミスポーツ社との3社で業務提携を行っております。

ヒューリック社は、不動産賃貸事業のほかに三つのKとして、高齢者の健康、観光、環境をビジネス分野に展開しておりますが、新たに教育事業を四つ目のKとして、幼児教育業界の市場開発、再編成を目指しています。

コナミスポーツ社は、全国に展開する子供向け運動スクールで、スポーツを通して、お子様の心と体の健全な成長をサポートしております。

そして当社は、幼児教育の伸芽会が1歳からお子様をお預かりする託児事業、伸芽'Sクラブ託児から年齢軸の囲い込み戦略を推し進めていますが、本提携では、教育業界のリーディングカンパニーとして、幼児教育業界についてのノウハウの共有や開発を行います。

三位一体での幼児教育の囲い込み、業界再編成へというビジョンを持って進んでおります。

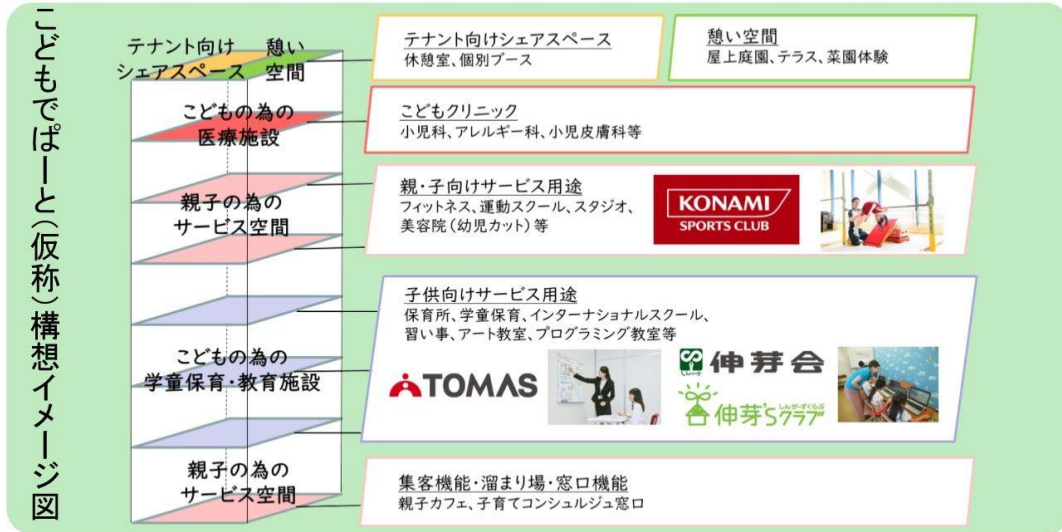
サポート

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



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



具体的には、教育特化型ビル、こどもでぱーとの開発です。こどもでぱーとは一つのビルで、教育サービスだけでなく、こどもクリニックやカフェなど、様々なサービスが受けられるものです。

当社からは、長時間英才託児の伸芽'Sクラブ託児から幼児教育の伸芽会、進学指導付き長時間学童の伸芽'Sクラブ学童、学習塾のTOMASや医学部受験専門塾のメディックTOMAS、マンツーマン英会話スクールのインターTOMASなど、当社の各ブランドが入ることで、同じ場所で1歳からずっと通っていただける構想となっております。例えば、伸芽会にお子様に通っている間に、お母様がカフェで待つことができたり、TOMASで勉強したあとに、親子でコナミスポーツ社の親子向けスポーツプログラムを受けたりすることができます。

同じビル内でサービスを提供することで、これまでは別の場所へ送り迎えをしていた煩雑さが軽減され、より通いやすい環境となると考えております。

現在、3社で場所の選定や導入サービスなどの協議を進めており、まず2022年に第1棟を開業して、2029年までに首都圏で20棟展開する構想です。

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



ヒューリック株式会社との資本業務提携

不動産の活用
(新校展開)

教育に関わる
新規事業の
共同検討

当社の株式を保有 (11.62%)



リソ教育グループ

幼児教育のノウハウ共有



幼児教育業界の市場開拓
トップブランドの確立



ヒューリック株式会社

駅前の優良物件を優先的に紹介
(TOMASの新校展開の加速)



ヒューリック成増ビル

TOMAS 成増校



ヒューリック目白ビル

伸芽会本部

駿台TOMAS 本社



株式会社リソ教育「すべては子どもたちの未来のために」

18


続いて、ヒューリック社との資本業務提携についてご説明いたします。ヒューリック社は、東証一部上場の不動産デベロッパーとして、東京 23 区を中心とした好立地のオフィスなど不動産賃貸事業を中核事業としており、当社の株式を 11.62%保有しております。

そうした資本の提携に加えて、ヒューリック社の持つ駅前の優良物件の紹介を優先的に受けるなど、業務提携も行っております。すでにたくさんの優良物件の紹介を受け、選定を進めており、積極的な新校展開が加速しております。

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





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』

勉強だけでなく
スポーツもできる
健康な子になってほしい




伸芽'Sクラブ で

コナミスポーツクラブの
スポーツオプションが受けられる！



 お互いのお母さんの
 夢を実現する事業

運動は得意だけど
勉強もちゃんとさせたい

コナミスポーツクラブと同じ場所で


伸芽'Sクラブ の授業が受けられる！




株式会社リソ-教育 「すべては子どもたちの未来のために」

19


続きまして、伸芽会とコナミスポーツ社との業務提携についてご説明いたします。コナミスポーツ社は、全国のコナミスポーツクラブにて水泳、体操を初めとしたお子様向け運動スクール、運動塾を全国140カ所以上に展開しております。

当社の教育事業の伸芽会が展開する伸芽'Sクラブ学童とコナミスポーツ社とで、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。コナミスポーツ社の施設に伸芽'Sクラブ学童が入ることで、コナミスポーツにお子様を通わせている保護者の方の、運動は得意だけど、勉強もちゃんとさせたいという要望と、伸芽'Sクラブ学童にお子様を通わせている保護者の方の、勉強だけでなくスポーツもできる健康な子になってほしいという要望を叶えることができます。

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


SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

 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』

新百合ヶ丘

横浜

品川

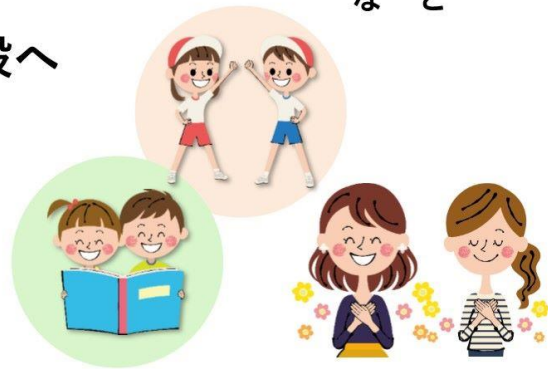
船橋


など

コナミスポーツクラブの施設へ

 伸芽'Sクラブ 学童を

約3年間で20校開校予定



 株式会社リソ-教育 「すべては子どもたちの未来のために」

20

今後3年間で、品川や横浜、新百合ヶ丘など首都圏にあるコナミスポーツの施設の約20カ所へ展開する予定で、2024年には伸芽'Sクラブ学童の校舎が現在の15校から35校へ倍増する計画となっております。

最後になりますが、日本でも新型コロナウイルスワクチン接種が進んでおり、当社でも職域接種を行いました。まだ新型コロナウイルスの収束が見えないことなど懸念が残る世情でもあります。当社は、子供たちが安心して学ぶことができる環境を整え、子供たちの未来と学習を守ることが当社の使命と考えております。これからも当社独自の感染防止を徹底し、子供たちのより良い学習環境の提供に努めてまいります。

ご清聴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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

質疑応答

久米：さて、ここからは質疑応答の時間とさせていただきます。画面下にございます Q&A から質問をお受けいたしますので、質問をお送りください。

平野：まず一つ目が、伸芽'S クラブは順番待ちの状況で、今後 3 年間で伸芽'S クラブ学童を 20 校開校予定とのことですが、現在順番待ちとなっている生徒数、20 校を開校した場合の伸芽会の売上の伸長率をご教授くださいという内容です。

久米：順番待ちの人数については、今すぐお答えはできないのですが、20 校開校した場合の伸芽会の売上の伸長率、これは、約 1 校あたり 100 名を予定しております、およそ 1 年間で 1 億円を見込んでいます。

ですから、20 億円を予定しております。現在、伸芽会の売上が約 50 億円なので、この伸芽会、伸芽'S クラブ学童だけで約 20 億円上がるので、70 億円以上は 3 年後には到達する見込みです。受験局や託児なども合わせればもう少し上回るという見方をしております。基本的には 1 校で約 1 億円の売上を 20 校できた場合は見込んでおり、生徒数は 1 校あたり約 100 名を見込んでおります。回答になりましたでしょうか。はい。

平野：はい。ありがとうございます。続いて、緊急事態宣言下の夏休みが始まりますが、夏期講習に向けた生徒数は各社どの程度伸びる見込みでしょうかという質問です。

夏期講習の募集はもうすでに始まっているというか、終わりに近づいていまして、現在参加数が在籍生徒の増加に応じて、授業申し込み数というのは増えているということを確認しております。従って、順調に夏期講習、生徒数が確保できています。それはグループ会社各社も同じ傾向にあるというふうにご理解していただければと思います。緊急事態宣言の影響はほとんど受けてないということです。以上になります。

ほかにご質問ある方、よろしくお祈いします。

久米：今のところ質問がないようなので、今日の業績上方修正について少しお話させていただきますと、第 1 クォーターの 5 月以降、6 月の実績等が見ますと、本日発表した営業利益 28 億、経常利益 28 億、当期利益 19 億は堅めという見込みだったので、発表いたしました。

非常に堅めな数字だということをここで強調しておきたいと思います。ですから、今後、夏期講習が終わる第 2 クォーターが終わった時点で実績等を見て、また発表ができればと思います。

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



それから当期純利益の通期予想 19 億というのは一昨年の過去最高利益と並びます。ただ、その時は、子会社の合併効果が 1 億 5000 万円か 2 億円ほどありました。

でも、今回のように単純に営業だけで到達するというのは初めてのケースで、17 億円の段階で配当 12 円と発表いたしました。当期利益の伸び方によってはまたその辺りも考えたいと思っていますので、それは決まり次第、また発表させていただきたいと思います。

そういうことも含めて、注目を今後もしていただければありがたいと思いますので、よろしく願いいたします。はい。

平野：それでは質問がないようですので、これで 2022 年 2 月期第 1 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：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

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