



Premium

プレミアグループ株式会社

2023年3月期 本決算説明会

2023年5月2日

イベント概要

[企業名]	プレミアグループ株式会社
[企業 ID]	7199
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 3 月期 本決算説明会
[決算期]	2023 年度 通期
[日程]	2023 年 5 月 2 日
[ページ数]	21
[時間]	15:00 – 15:20 (合計：20 分、登壇：20 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 柴田 洋一 (以下、柴田)

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



1. 2023年3月期決算概要
2. ファイナンス事業
3. 故障保証事業
4. オートモビリティサービス事業
5. カープレミア事業
6. 2024年3月期 業績・配当予想
7. 新 中期経営計画 -ONE&ONLY 2026-
8. Appendix

※決算説明動画はIRサイト (<https://ir.premium-group.co.jp/ja/library/movie.html>) にて配信しております。

2

まず、アジェンダですが、以下のような決算概要から新中期経営計画についてご説明をさせていただきます。

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



2

市場環境

- 中古車価格は**正常化**の兆し、**マーケット状況**は第4四半期にかけて徐々に回復傾向
- 金利上昇のトレンドではあるが、**短期的には急激な上昇は見られない**

当社KPIと業績

- クレジット/故障保証ともにトップラインは**2桁成長**を記録
- 収益/利益も順調に推移し、**税引前利益は前年+33.0%**

中期経営計画 -VALUE UP↑ 2023- の総括

- カープレミアクラブ（会員組織）の**構築**に注力し、**約3,000社**まで拡大
- お客様向けサイト「**カープレミアサイト**」を開設し、プラットフォーム構想の基盤を構築
- 23/3期で最終年度となるため、**新たな中期経営計画**を同日開示

新 中期経営計画 -ONE&ONLY 2026-

- 最終年度26/3期において、**営業収益440億円、税引前利益102億円**を見込む
- あらゆるモビリティサービスを手掛ける**カープレミア事業モデル**の確立
- 既存事業の**持続的成長**とモビリティ各事業の規模拡大、**DXによる業務効率化** ※詳細はP.25

3

まずは、キーメッセージを述べさせていただきます。

現状の市場環境ですが、上半期に高騰していた中古車価格は、ようやく今年に入って正常化の兆しが出てきました。また、マーケット状況についても、第4四半期にかけて徐々に回復傾向にあります。

また、金利は上昇トレンドではありますが、短期的に急激な上昇は見られない状況になっております。その中で当社のKPIと業績については、クレジット、故障保証ともに、トップラインは2桁成長を記録させていただきました。

収益・利益についても順調に推移し、税引前利益は前年対比33%増で推移をしております。また、前年度が中期経営計画「VALUE UP↑ 2023」の最終年度であったわけですが、カープレミアクラブの構築に注力し、約3,000社まで拡大することができました。

また、お客様向けサイトであるカープレミアサイトも開設し、プラットフォーム構想の基盤をしっかりと構築することができたと感じております。

現在の中期経営計画は2023年3月期で最終年度となるため、新たな中期経営計画を、本日開示させていただきます。

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

最終年度を3年後である2026年3月期に設定し、3年後、営業収益440億、税引前利益102億を見込んでおり、あらゆるオートモビリティサービスを手掛けるカープレミア事業をしっかりと確立していきたいと考えております。

また、既存事業の持続的成長とモビリティ各事業の規模拡大、またはDXによる業務効率化を進めてまいりたいと思っております。

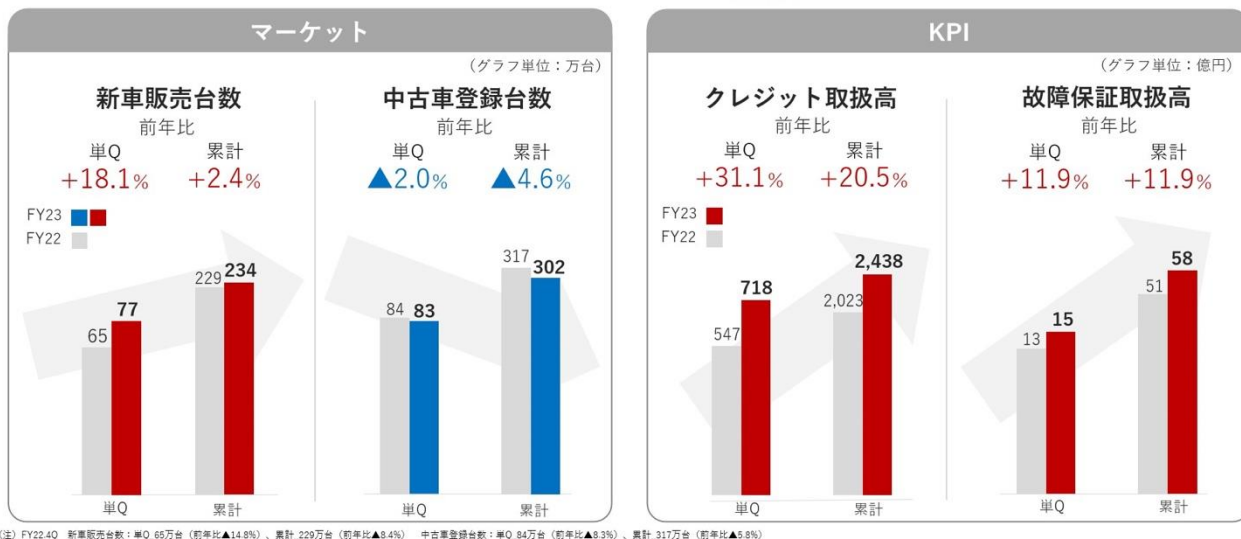
新中期経営計画については、また別途、動画のほうでご説明をさせていただきたいと思っております。

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



- **新車生産は概ね回復。中古車市場も第4四半期にかけて徐々に回復傾向**
- **クレジット/故障保証とともに主要KPIである取扱高が2桁成長を記録**



5

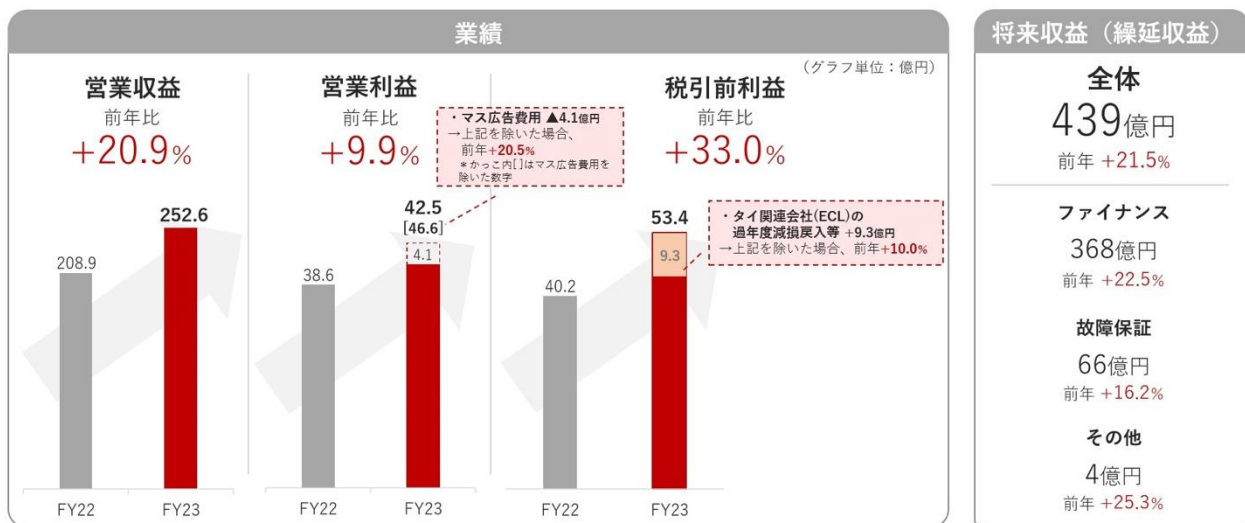
決算概要でございます。

ご覧のとおり、新車の生産については回復しており、中古車市場も若干のマイナスではありますが、第4四半期にかけて徐々に回復傾向にあります。とはいえども、まだ伸びが鈍い状況の中、私どもの事業については、二つのコア事業の指標である、クレジットの取扱高、故障保証の取扱高、いずれもトップラインについては大きな成長を遂げることができたと感じています。

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@scriptasia.com

- 各セグメントが順調に伸長し、上場来6期連続増収増益。税引前利益は前年+33.0%
- 将来収益（繰延収益）も堅調に積み増し。来期以降の安定収益をBSにストック（439億円）



続いて、ハイライトの二つ目として、各セグメントが順調に伸長し、上場来、6期連続増収増益を果たすことができました。特に税引前利益については、前年対比33%増となり、これはタイの関連会社の過年度減損の戻入が9.3億円ありましたけれども、こちらを除いても2桁成長をしっかりと遂げている状況でございます。

また、当社のビジネス自体がストック収益であるわけですが、将来収益も21%増の439億円まで繰延利益を積み上げることもできています。

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@scriptasia.com

■ 中長期的な成長に向けて、ステークホルダーに向けて様々な施策を実施

主なトピックス

カープレミア	カープレミア	ESG	人的資本
<p>テレビCMの放送</p> <p>「カープレミア」の認知拡大のため、テレビCM放送を開始。カープレミアクラブ(会員組織)の拡大に寄与 ※施策の詳細はP.32</p>	<p>中期経営計画最終年度</p> <p>税引前利益49億円目標に対し53億円の実績。コロナ禍、半導体不足により中古車市場が想定外に低迷したが、利益目標は大きく達成</p>	<p>アースクリーン活動への参加</p> <p>環境汚染に対する意識の向上と持続可能な社会づくりに貢献するため、石垣島アースクリーン活動へ参加</p>	<p>新卒初任給の引き上げを実施</p> <p>従業員のWell-being向上及び優秀な人財の確保と定着率向上を目的とし、新卒初任給最大33,000円(増加率17.4%)の引き上げを実施</p>

7

前期については、中長期的な成長に向けて、様々な施策を実施しています。主にカープレミアの事業に大きく重点を置き、芸能事務所であるLDH所属のグループである「GENERATION from EXILE TRIBE」を起用したテレビCMの放送を実施いたしました。

また、中期経営計画最終年度を迎え、税引前利益49億の目標に対し53億の実績を積みことができました。コロナ禍、中古車市場が想定外に低迷しておりましたが、利益目標は大きく達成しております。

また、ESGにつきましても、アースクリーン活動への参加を積極的に行い、持続可能な社会づくりに貢献をしています。人的資本についても、今期より約17%の新卒初任給の引き上げを行い、社員のWell-beingの向上、または優秀な人財の確保を目指していきたいと考えております。

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@scriptsasias.com

連結業績

- 営業収益は前年 +20.9%の252.6億円
- マス広告等の先行投資（約4億円）を実施しながらも、営業利益は前年 +9.9%と成長を維持

	2022年3月期	2023年3月期	前年比
営業収益	20,888	25,263	+20.9%
営業費用	17,024	21,018	+23.5%
営業利益	3,864	4,245	+9.9%
税引前利益	4,017	5,344	+33.0%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,941	4,005	+36.2%
基本的1株当たり 当期利益（円）	76.46	103.45	+35.3%



(注) 1. 従来の営業収益・費用は表示方法の変更により、一部組替をしてあります。
 2. 会計上の見替りの変更による繰上償却費用 (FY20) 及び他ののれん発生益 (FY21) は経理的な項目として営業利益に含まれておりません。
 3. 2022年9月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、FY22.4Qの基本的1株当たり当期利益は株式分割が行われたと仮定して算出しております。

次に、連結業績のご報告でございます。

営業収益は前年対比約20%の伸びの約253億円という形になりました。営業利益は、先ほどご説明したテレビCMなどのマス広告を始めとする、先行投資を実施している関係で、営業利益の伸びは営業収益の伸びに及びませんが、それでもほぼ10%近い伸びで成長をしっかりと維持している状況でございます。

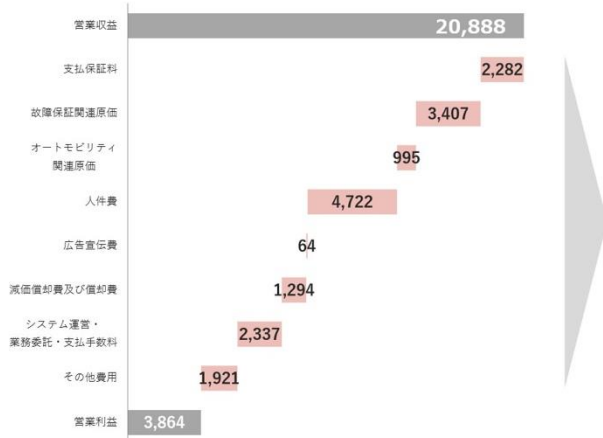
サポート

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@scriptasia.com

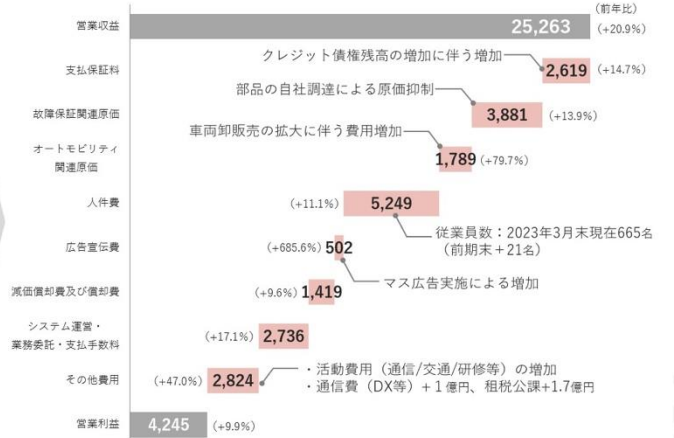
営業費用（内訳）の推移

■ 中長期的な成長に向けて、マス広告等による先行投資を実施

FY22 営業費用
17,024百万円



FY23 営業費用
21,018百万円（前年 +23.5%）



(注) 1. 前年の営業収益・費用は表示方法の変更により、一部総替をしております。
2. 過剰償還のため、修正・変更が生じた際は当社HP上にて速やかにお知らせいたします。

営業費用の内訳については、中長期的な成長に向け、先ほども申し上げたマス広告の先行投資を実施いたしました。

また、コロナのパンデミックが収束するにつれて、営業活動内容がコロナ前とほぼ同じに戻ってきたことと、DX等の投資により、その他費用については、若干、増加の幅が大きいです。しかし、しっかりと次の事業に向けた先行投資を含めながら、DXの効果を発揮させて抑えるべきところはしっかりと抑えていった形になっております。

サポート

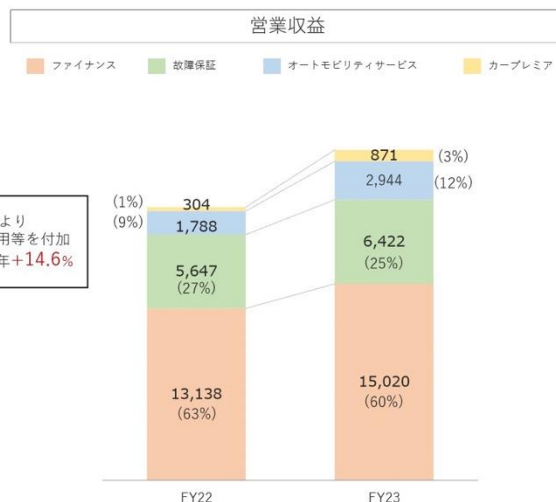
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

セグメント別業績

- 各事業とも順調に伸長し、営業収益は過去最高を更新
- 営業収益のうち、オートモビリティサービス事業/カープレミア事業が占める割合が増加

	FY23	
	営業収益	税引前利益
ファイナンス事業	15,020 前年 +14.3%	4,407 前年 +34.1%
故障保証事業	6,422 前年 +13.7%	551 前年 ▲28.4%
オートモビリティサービス事業	2,944 前年 +64.6%	344 前年 +232.5%
カープレミア事業	871 前年 +186.4%	47 前年 +139.2%

23/3期より
本部費用等を付加
実績前年+14.6%



(注) 当期よりセグメント区分を変更したため、前期のセグメント別損益は、実績上可能な範囲でのみ反映しております。

10

次に、セグメント別の業績です。

各事業とも順調に伸長し、営業収益は過去最高を更新しています。特に、営業収益のうちオートモビリティサービス事業、またカープレミアサービス事業の占める割合が増加し、こちらも計画どおりに推移をしている状況でございます。

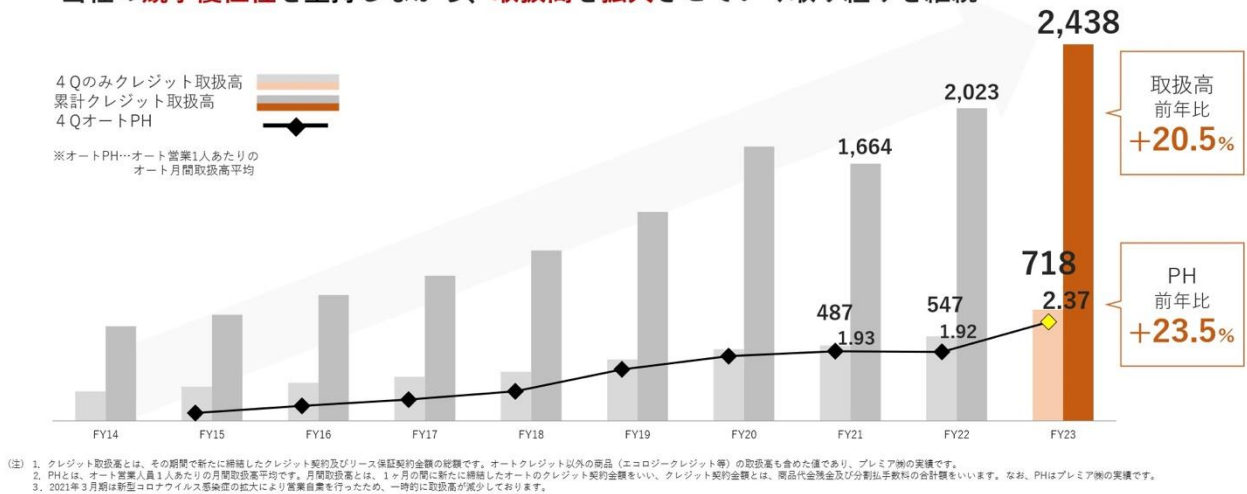
故障保証事業については、税引前利益が前年対比 28%減となっておりますが、21 年 3 月期からプレミアワランティサービス株式会社を開業・分社化し、今年度の事業が順調に推移をしているため、前期より本部経費を負担させている関係があります。

そのため、昨年と比較すると 14.6%の伸びとなり、こちらの事業も収益・利益ともにしっかり伸びていると捉えていただいております。

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

- マーケットが伸び悩む中、**取扱高は前年 +20.5%で伸長**
- **オートPHが2億円を突破**。引き続き営業の**効率化**を推進
- 販売店の**有料会員化(カープリアディーラー)**による**囲い込み**を行い、**当社の競争優位性**を堅持しながら、**取扱高を拡大**させていく取り組みを継続



それでは、各事業の個別について触れていきたいと考えております。

まず、ファイナンス事業になります。

オートマーケットの伸びがまだ低い中で、トップラインに関しては20%の伸びとなり、これは当社の想定を上回る伸びをしっかりと記録できたかなと感じています。

特に、営業人員のオートPHに関しては2億円を初めて突破し、効率化がしっかりと実施できていると感じておりますし、これらの成果が出てきているのは、やはりカープリア事業で、有料会員化による囲い込みをしっかりと行って、当社の競争優位性を堅持できたと、これが取扱高の拡大、また営業の効率化を図れた一番大きな要因であると感じています。

- クレジット債権残高**5,000億円**を突破し、前年**+20.3%**で伸長
- **DX施策**により効率的な架電を実現し、初期延滞の解消を継続
- **サービサー子会社と協業**し、中長期延滞の回収活動を強化
- 上記の取り組みを通じて、**延滞債権残高率**は安定して**低位**で推移



(注) 1. クレジット債権残高とは、開業から期末までの累計取扱高のうち、当該時点において返済されていない又は保証期間が経過していないクレジット契約金額及びリース保証契約金額の総額をいいます。オートクレジット以外の商品（エコロジークレジット等）の債権残高も含めた数値であり、プレミア部の数値です。
 2. 延滞債権残高率とは、当該期末時点のクレジット及びリース債権残高に対し、延滞月数が3ヶ月を超える債権及び特別債権（司法介入債権）の合計額が占める割合をいいます。

クレジットの債権残高についても、初めて 5,000 億円を突破し、こちらについても大きな伸びを記録することができました。DX 施策による効率的な架電を実施して、初期延滞解消も継続してきましたし、サービサー子会社と協業して、中長期延滞の回収活動も強化してまいりました。

前々期 0.78%から 0.81%と、若干ではありますが延滞債権残高率は増加しておりますが、引き続き低い数値で優良債権をしっかりと積み上げていると感じております。

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

- 新規加盟店の開拓を継続するも、既存加盟店への**有料会員移行促進**を優先的に実施
- 今期同様、来期についても大幅な営業人員の増員は予定なし
仕組み化や**営業活動の効率化**で取扱高増加を目指す



14

その他の指標についてです。加盟店社数は、例年だいたい2桁増になりますが、前期に関しては6.3%増で、若干、伸びが鈍い形にはなりました。しかし、これは加盟店開拓という営業活動を、有料会員化促進に移行したことによるものですので、しっかりと加盟店の有料会員化が進んでいるところから見ると、成果は出ていると感じています。

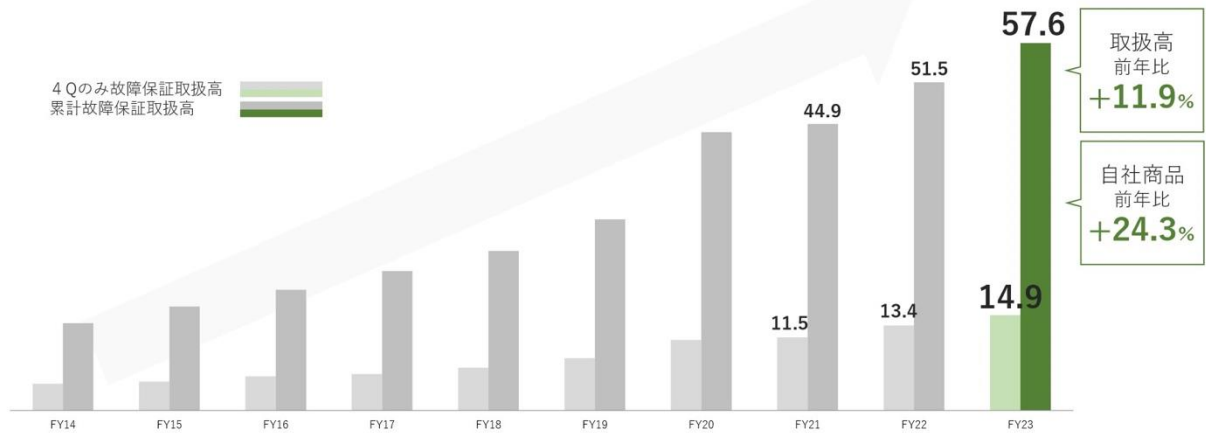
また、営業人員の数についても、プラス5名という形でしたが、トップライン20%増の中で、これだけの人員に抑えられたことは、しっかりとペーパーレス化の導入が進んでいるためであり、これは営業活動の効率化に非常に役立っています。

また、AI審査についても、約40%まで自動審査を実施することができるようになりました。こちらについても、ファイナンス事業において更なる仕組み化と効率化を図ることによって、収益率の向上がますます期待できるのかなと感じております。

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

- マーケットが伸び悩む中、故障保証全体の取扱高は前年+11.9%
- 自社商品の取扱高は前年+24.3%と継続的に伸長
- カープレミアクラブへの移行促進を開始し、保証サービスの取扱高増加を目指す



(注) 1. 故障保証取扱高とは、その期間で新たに締結した保証契約金額の総額です。
 2. 2022年3月期第3四半期に一部商品の取扱高の集計基準の見直しを行い、新基準を適用して記載しております。

16

続いて、故障保証事業になります。

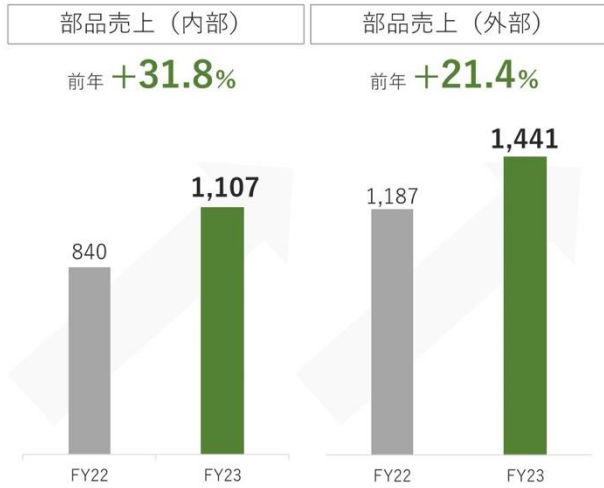
こちらもマーケットが伸び悩む中、取扱高については2桁成長の約12%の増加の形になっています。特に当社が力を入れている自社商品については、前年対比24%増で、これも継続的に伸長しています。

また、この故障保証についても、カープレミアクラブへの移行促進を開始していますので、今後、保証サービスの取扱高増加をさらに図っていきたいと感じております。

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

- 取扱部品を拡充することで、保証修理の提供部品（部品売上内部）増加、及び整備工場ネットワークへの入庫促進により、原価率の低減
- グループ間取引以外での部品販売（部品売上外部）も取扱部品を拡充することで継続して伸長



17

こちらの事業については、故障が発生することによって収益は減っていく形になりますが、原価低減施策として、保証修理の提供部品の取扱いを拡充し、部品支給率を増やす、またはネットワーク工場へ入庫を促進することによって原価率の低減をしっかりと図っています。

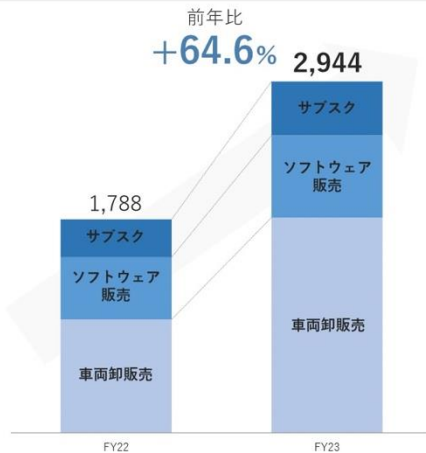
また、部品を販売するモデルを持っていますので、外部に対してもしっかりと部品を販売していく形で、保証事業の中で、自動車部品の売上も順調に伸びている状況になっています。

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@scriptasia.com

- 有料会員向けサービスの開発や新規事業に注力
- プレミア加盟店向けのソフトウェア販売及び車両卸販売が売上増加に寄与
- カープレミアサイトのサービスを拡充し、有料会員への送客強化に繋げる

オートモビリティサービス事業 営業収益



サブスク（リース）	
前年比 +43.0%	カープレミアクラブ会員の増加により プロパーリースの営業収益が拡大
ソフトウェア販売	
前年比 +31.8%	プレミア加盟店に対する営業強化により 営業収益が拡大
車両卸販売	
前年比 +89.9%	カープレミア内の流通量が増加し、 営業収益が拡大

19

続いて、オートモビリティサービス事業についてご説明させていただきます。

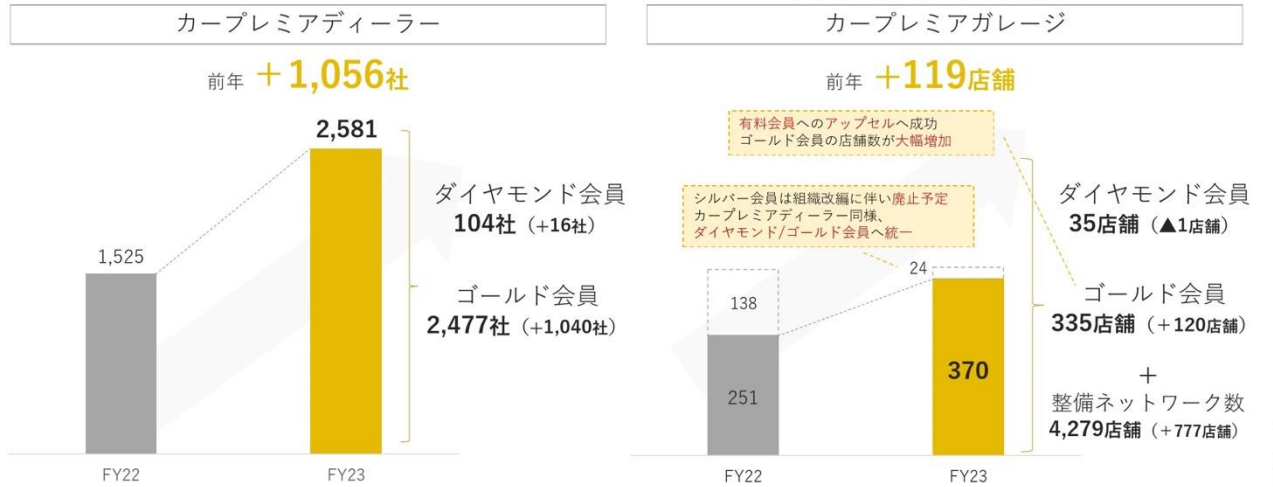
カープレミアクラブ（有料会員）向けのサービスの開発と新規事業に注力してまいりました。その結果、サブスクリプションサービスのリースに関しては、前年対比 43%増、ソフトウェア販売については前年比約 32%、車両の卸販売については、ほぼ倍増の営業業績となり、営業収益を大きく増やすことができました。

また、カープレミアサイトのサービスを拡充することで、有料会員への送客強化にもつなげると感じています。

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@scriptasia.com

- 自動車販売店、整備工場の有料会員組織「カープレミアクラブ」を順調に構築
- カープレミアディーラー会員数**2,500社**突破
- サービスの拡充により、有料会員へのアップセル及び会員の**拡大/会費収入の増加**を目指す



21

続いて、カープレミア事業になります。

自動車ディーラー、それと整備工場であるガレージ、この有料会員のカープレミアクラブも順調に構築ができています。特にディーラーに関しては、前年対比約 1,000 社増の 2,500 社を超えてきています。また、サービスの拡充により、今後はゴールド会員からダイヤモンド会員へのアップセル、または会員のさらなる拡大、また会費収入の増加も図っていきたいと考えています。

ガレージについては、こちらはゴールド会員が 335 社という形になりました。前期まではシルバー会員というものを用意しておりましたが、収益性を鑑みて、シルバー会員は廃止をする予定になっています。前回のシルバー会員を含めた有料会員数と比べると減少していますが、このシルバー会員を、ゴールド会員、ダイヤモンド会員へとつなげていくことによって、収益的にはプラスアルファになっていると感じています。

また、無償ネットワークではありますが、全国に約 4,300 社の整備ネットワークを保有していますので、こちらも今後、有料会員増につなげていくベースになると考えている次第です。

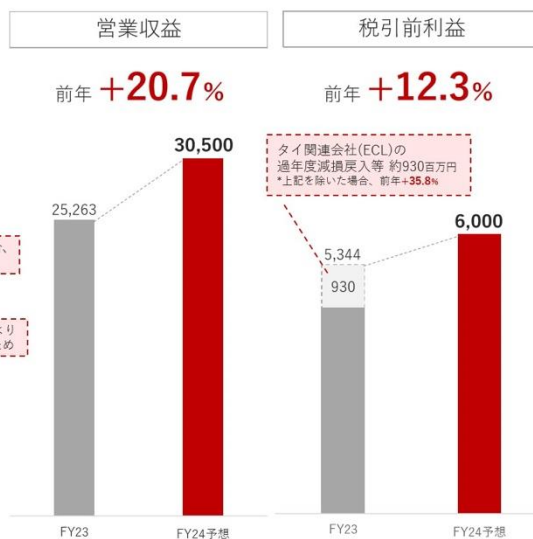
サポート

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3月期 業績・配当予想

- 営業収益は305億円、税引前利益は60億円、7期連続増収増益
- 年間配当は通期で5円の増額

	2023年3月期	2024年3月期予想	
		前年比(増減)	前年比(率)
営業収益	25,263	30,500 +5,237	+20.7%
税引前利益	5,344	6,000 +656	+12.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	4,005	4,200 +195	+4.9%
基本的1株当たり 当期利益(円)	103.45	107.37 +3.92	+3.8%
年間配当額(円)	21	26 +5	+23.8%



(注) 1. 上記の業績予想につきましては、本資料の発表日現在において当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績が今後様々な要因によって予想値と異なる可能性があります。
2. 23/3期の税金費用はタイ関連会社(ECL)過年度減損戻入等の一過性利益により、実効税率5%での計算となっております。

次に、今期2024年3月期の業績・配当予想についてご説明させていただきます。

今期については、営業収益は305億円、前年対比20.7%増になります。税引前利益は60億円、こちらは12.3%増という形になります。

前期は過年度の減損戻入がありましたので、一過性の利益が約9億円発生いたしましたけれども、これを仮に除いた場合については、前年対比約36%の伸びになります。これを含めても2桁の伸びとご理解をいただければと思っています。

また、年間配当につきましては、通期で5円の増額を実施したいと考えております。

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「ONE & ONLY 2026」 Summary

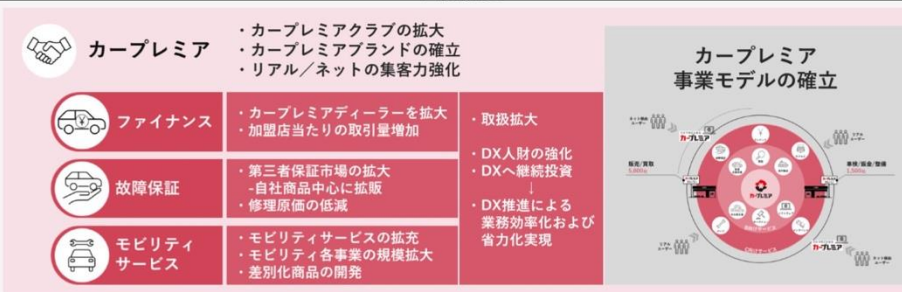
中期ビジョン

ONE & ONLYのオートモビリティ企業を目指して、
カープレミア事業モデルの確立

数値目標

営業収益	税引前利益	当期利益	ROE	時価総額
440億円 23/3比 +74.6%	102億円 23/3比 +91.0%	70億円 23/3比 +75.0%	30%台 23/3実績 34.7%	1,400~1,750億円 23/3比 204~255%

重要課題



©Premium Group Co., Ltd. 25

最後に、新中期経営計画について少し述べさせていただきます。

当社、今期から始まる3カ年を「ONE&ONLY 2026」というキャッチフレーズの下、唯一無二のモビリティ企業を目指し、この3年間でカープレミア事業のモデルをしっかりと確立させていきたいと考えています。

数値目標としましては、3年後に営業収益440億、税引前利益102億、当期利益70億、ROE30%台、時価総額については、レンジではありますが、1,400億から1,750億円の時価総額を目指したいと考えています。

これらを達成するための重要課題については、ベースとしてカープレミアのネットワークがあり、その事業モデルを確立することによって、今ある既存のファイナンス事業、故障保証事業、モビリティサービス事業、全てがいわゆるウィンウィンのシナジーを發揮しながらこの数値目標を達成し、長期のビジョンであるONE&ONLY、唯一無二のモビリティ企業を目指してまいります。

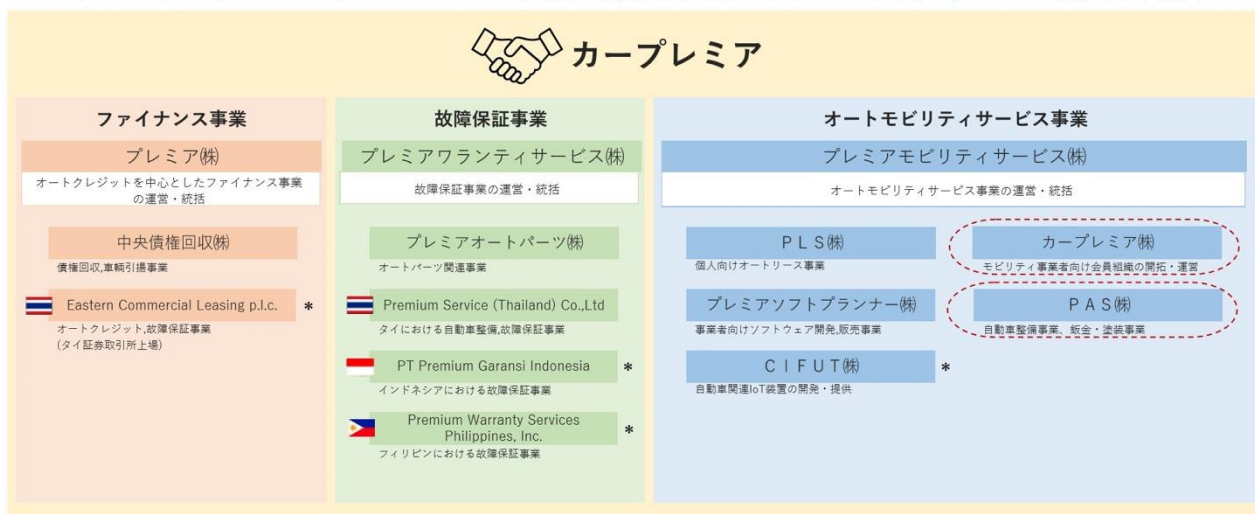
中期経営計画については、別途、ご説明をさせていただきたいと思っております。

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



カープレミア事業モデルの確立に向けて、セグメントの見直しを予定
 オートモビリティサービス/カープレミア事業を統合し、更なるグループ間シナジーの創出を目指す



(注) 1. 「*」は関連会社を表しております。

セグメントについての説明を、少しさせていただきます。

前期については、ファイナンス、故障保証、オートモビリティサービス、カープレミア、この四つの事業セグメントで区分を行っていましたが、中期経営計画に関する説明のとおり、全ての事業が、カープレミアのビジネスモデルの中で展開をしていくという考え方から、今期より、事業セグメントはファイナンス事業、故障保証事業、オートモビリティサービス事業の三つとし、カープレミア事業については、オートモビリティサービス事業と統合いたします。これによって全てのビジネスモデルがカープレミアの中で機能していき、さらにシナジーを発揮できる形をとっていきたくと考えております。

以上で、2023年3月期の決算説明を終了いたします。

なお、本日の説明で不足していた点や、より詳細な説明が必要な場合は、機関投資家様、アナリストの皆様向けに個別面談を承っております。当社 IR のお問い合わせよりご連絡をいただければと思います。

本日はご清聴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@scriptsasias.com

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

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、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 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

