

**Premium**

**プレミアグループ株式会社**

2024 年度 3 月期 本決算説明会

2024 年 4 月 26 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]  | 2024 年度 3 月期 本決算説明会                         |
| [決算期]    | 2024 年度 通期                                  |
| [日程]     | 2024 年 4 月 26 日                             |
| [ページ数]   | 19  |
| [時間]     | 15:00 – 15:22<br>(合計：22 分、登壇：22 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<br>代表取締役社長 グループ CEO 兼 COO 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. 決算ハイライト
2. 決算概要
3. カープレミア
4. ファイナンス事業
5. 故障保証事業
6. オートモビリティサービス事業
7. 2025年3月期 業績・配当予想
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

**柴田**：みなさま、こんにちは。プレミアグループ株式会社代表取締役社長の柴田洋一です。

本日はご多用の中、2024年3月期本決算説明の動画をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

スライドにしたがって、決算ハイライト、決算概要、当社の主力事業であるカープレミア、そしてファイナンス・故障保証・オートモビリティサービスの3事業を個別にご説明した後、今期の業績・配当予想についてご説明します。

---

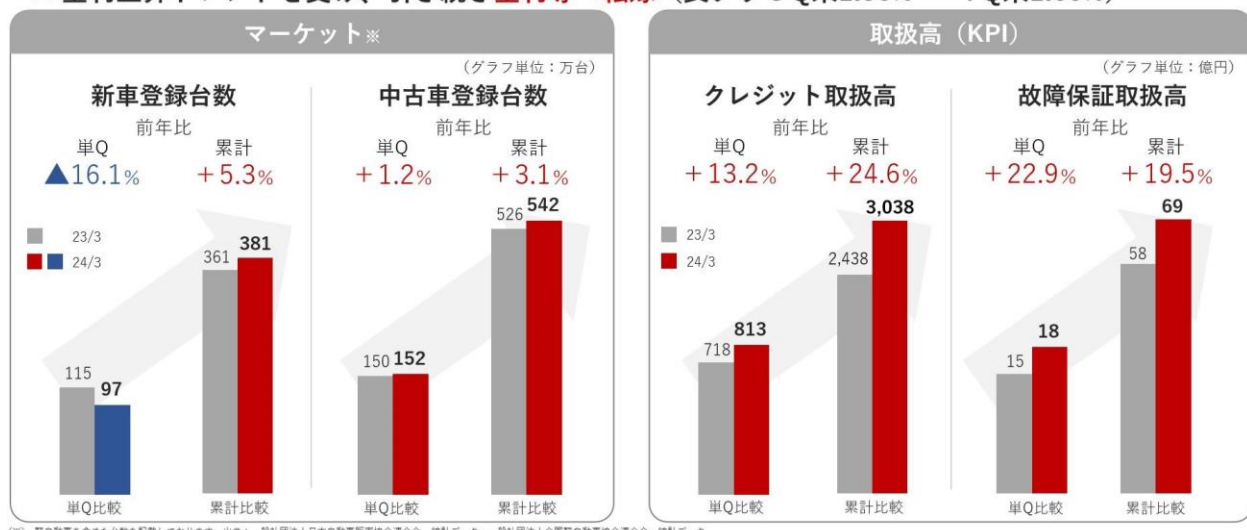
### サポート

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@scriptasia.com



2

- クレジット、故障保証ともにトップライン（=取扱高）の**2桁成長**を継続
- 高単価のCP保証の増加等により**故障保証は高い伸び**（自社保証から第三者保証へという潮流）
- 金利上昇トレンドを受け、引き続き**金利等へ転嫁**（長プラ3Q末1.50% → 4Q末1.60%）



前期の決算ハイライトです。

新車の登録台数・中古車の登録台数ともに、第4四半期はかなり厳しいマーケット環境となりました。特に新車の登録台数は、新車メーカーの不正などの問題によって登録台数が大きく減少したこともあり、中古車登録台数も含めて多少の伸びとなりました。

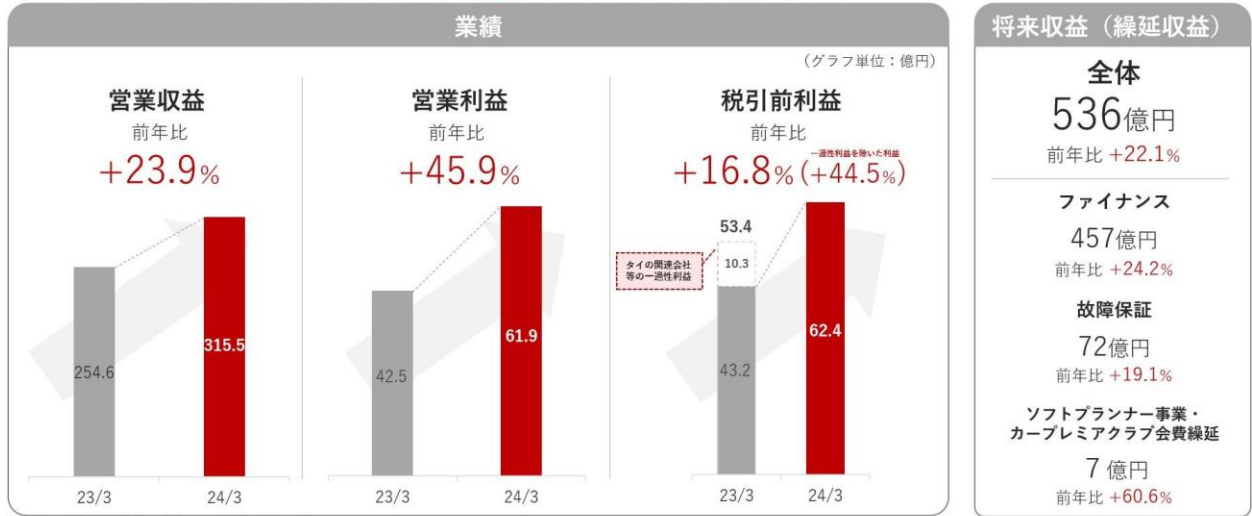
それに対し、当社の主力事業であるクレジット取扱高・故障保証取扱高に関しては、第4四半期はマーケットの影響もあり、クレジット取扱高の伸び率が若干低くなったものの、累計では25%近く伸びたほか、故障保証取扱高も20%近い伸びとなり、非常に順調に推移しました。

金利も上昇トレンドとなりましたが、長期プライムレートは約0.1%アップしており、金利などへの転嫁は着実に進められている状況です。引き続き、この施策を継続していきたいと考えています。

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

- 各事業が順調に伸長し営業収益、営業利益ともに2桁成長を記録
- 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（536億円）
- 税引前利益は中期経営計画より2.4億円上回る。配当も2円上乘せ。



(注) 前年の営業収益は会計方針の変更により、一部繰及をしております。

各事業が順調に伸長したことで、営業収益・営業利益・税引前利益についても、2桁成長を記録し、7期連続で増収増益を達成することができました。前年比で営業収益は20%以上、営業利益は40%以上の伸びとなっています。

営業利益は営業収益が増え、固定費の比率が下がっていることもあり、利益率が大きく伸長している状況です。

税引前利益は前年比16.8%と、営業利益の伸びに比べると若干数字が低くなっていますが、前期に計上したタイの関連会社等の一過性利益を除いた本業の部分と比較すると、営業利益とほとんど変わらない伸び率となっています。

当社の収益モデルは、利益を繰り延べているという特徴を持っています。全体で500億円超となった繰延収益は、前年比20%以上の伸びとなりました。各事業が着実に伸び、将来出てくる収益もしっかりと繰り延べできている状況です。

また税引前利益は、予想を約2.4億円上回っています。そのため24年3月期の下期の配当は、13円に2円上乘せした15円を実施します。

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@scriptasia.com

中期経営計画進捗 (-ONE&ONLY 2026-)

カープレミア事業モデルの確立に向けた取り組みを推進

- ・カープレミアクラブ<sup>※1</sup>の拡大(右図)
- ・マス広告実施によるカープレミアブランドの確立
- ・カープレミアクラブ会員向けのサービスを継続して拡充

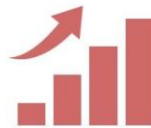
その他トピックス



GPIF<sup>※2</sup>の「改善度の高い統合報告書」に選定

- ✓ GPIF委託運用機関より、当社含め100社が選出
- ✓ 企業価値向上に向けて情報開示を充実

(※) 1. 当社グループの自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」と整備工場向け会員組織「カープレミアガレージ」の総称。  
2. 年金積立金管理運用独立行政法人の略称。



給与の引き上げを実施

- ✓ 平均6.5%の給与引き上げと住宅補助手当拡充を実施
- ✓ 2年連続高水準の引き上げ



シンガポール現地法人を設立

- ✓ アジア市場の調査・情報収集、海外子会社管理及び戦略的な活動の拠点
- ✓ 海外投資家とのコミュニケーション強化

(グラフ単位:社/店舗)

カープレミアクラブ会員数



中期経営計画「-ONE&ONLY 2026-」の進捗状況です。前期・今期・来期の3年間を通して、当社のカープレミア事業のビジネスモデルを確立する計画となっています。

中でも大きなKPIであるカープレミアクラブ会員数が、計画開始から1年で「カープレミアディーラー」2,660社、「カープレミアガレージ」710店舗となっています。期間としてはまだ33%の経過にもかかわらず、ともに50%近い進捗率となっています。

今後はサービスをさらに拡大し、カープレミアブランドのマス広告の実施等で認知度を上げていく予定です。残りの約2年で、「カープレミアディーラー」5,000社、「カープレミアガレージ」1,500店舗という目標を達成したいと考えています。

その他のトピックスとして、GPIFの「改善度の高い統合報告書」の100社に選定されました。企業価値のさらなる向上に向けて、情報を開示していきます。前期に出した統合報告書についても、バージョンアップさせていきたいと考えています。

また昨年度に続き、給与の引き上げも実施しています。今期は平均6.5%の給与引き上げと住宅補助手当の拡充を実施しており、2年連続で高水準の引き上げを行っています。

また、シンガポールに現地法人を設立しました。アジア市場の調査・情報収集を兼ねるとともに、今後はこの会社をハブとしながら、海外展開も進めていきたいと考えています。

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@scriptsasias.com

## 連結業績

- 各事業の堅調な成長により、**営業収益は前年比+23.9%の315.5億円**
- **営業利益は前年比+45.9%の61.9億円、税引前利益は一過性の影響を除くと前年比+44.5%**
- **タイムリー・ディスクロージャーの徹底**（決算発表を5年で**20日短縮**。業界業種※1**トップ/プライム市場上位5%**）

|                      | 23/3    | 24/3    | 前年比      |
|----------------------|---------|---------|----------|
| 営業収益                 | 25,465  | 31,546  | +23.9%   |
| 営業費用                 | 21,220  | 25,351  | +19.5%   |
| 営業利益                 | 4,245   | 6,195   | +45.9%   |
| 税引前利益                | 5,344   | 6,241   | +16.8%   |
| 税引前利益<br>(一過性利益を除く)  | [4,318] | [6,241] | [+44.5%] |
| 親会社の所有者に<br>帰属する当期利益 | 3,994   | 4,608   | +15.4%   |
| 基本的1株当たり<br>当期利益(円)  | 103.17  | 119.39  | +15.7%   |



(※) 1. 日本取引所グループ「決算の発表予定会社一覧 2024年4月11日時点」に記載されている企業の内、「その他金融」「銀行」「保険」の業種に該当する企業と比較したデータとなります。  
 (注) 1. 前年の営業収益・費用・親会社の所有者に帰属する当期利益は会計方針の変更により、一部過及をしております。  
 2. 当季上の見換りの変更による繰戻減価償却益(20/3)及び負ののれん発生益(21/3)は非經常的な項目として営業利益に含めておりません。

連結決算の概要です。各事業とも堅調な成長を遂げることができました。営業収益は前年比20%以上となる300億円超の数字を達成しています。

営業費用は、営業収益の伸びが前年比20%以上となったものの、固定費の比率が大幅に下がったため、前年比20%以下に抑えることができました。その結果、営業利益は前年比40%以上の大きな伸びを達成し、当初見込みの60億円を上回ることができました。

税引前利益については、伸び率は16%超と若干低めの数字となっています。こちらは冒頭でご説明したとおり、前期はタイの関連会社等の一過性利益があったため、当社の本業の利益の伸び率としては、営業利益と変わらない前年比40%以上の伸び率を示しています。

この結果、基本的1株当たり当期利益も2桁成長となったため、今回は2円の増配を実施しました。

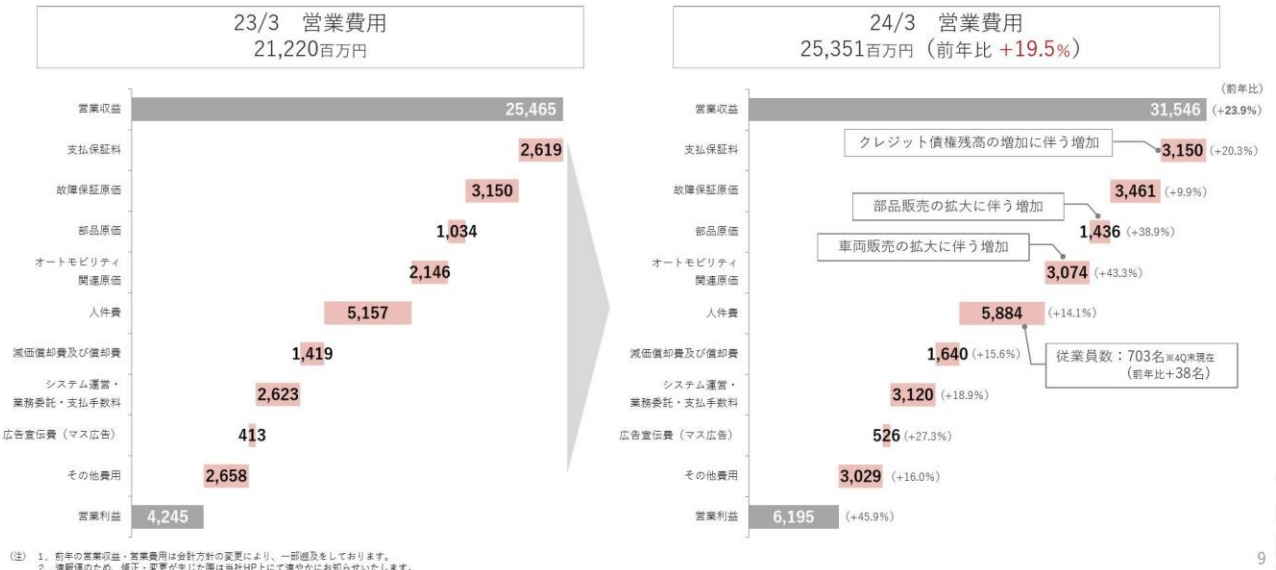
また今回の決算発表は、この5年間で約20日間の短縮を実現しています。より早くみなさまに決算内容をお知らせすることができる体制を構築したことにより、当初予定の5月1日発表をさらに前倒しすることができました。今後もタイムリー・ディスクロージャーの徹底を図っていきたくと考えています。

## 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

# 営業費用（内訳）の推移

## ■ 売上拡大に伴うコスト増があるも、営業収益の伸びを下回る水準で推移



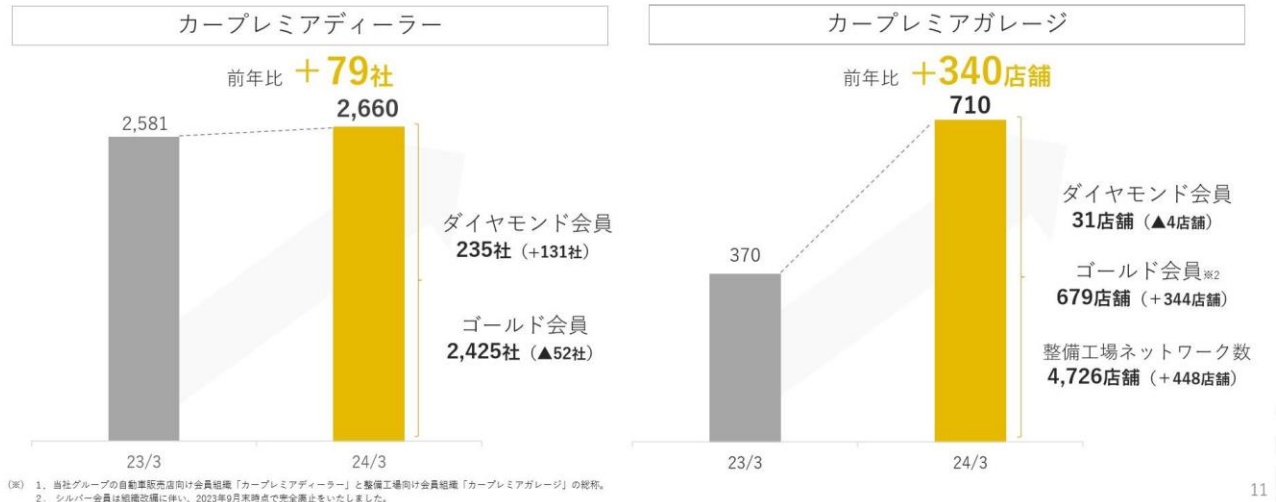
営業費用の内訳の推移です。売上拡大に伴い従量部分にコスト増があるものの、営業収益の伸びを大きく下回る水準で推移しています。

本業のファイナンス事業や故障保証事業のボリュームの増加に伴い、販売管理費の効果が実際に出てきているため、今後も着実に収益率の向上を図っていきたいと考えています。

### 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」※1を順調に構築
- カープレミアディーラー会員数は、ゴールド会員の価格改定を行った影響で前年比微増さらに、ゴールド会員からダイヤモンド会員へのアップセルが増加



11

「カープレミアクラブ」会員数の推移です。自動車販売店と整備工場の2つの組織を「カープレミアクラブ」として構築しています。

残念ながら「カープレミアディーラー」のゴールド会員数は、昨年に比べて52社のマイナスとなっています。ただし、ゴールド会員の上位会員であるダイヤモンド会員は131社に増えていきます。ダイヤモンド会員は、ゴールド会員を約1年以上経験したのち、アップセルを図って加入いただくため、実質的にゴールド会員は増加しています。

また昨年はゴールド会員の会費を上げた影響もあり、伸び率が若干減少しています。一部会員の退会も発生しているため、数字の伸びは弱い部分がありますが、合計すると約1年間で80社増加しました。カープレミアディーラーの会員は十分に構築することができています。

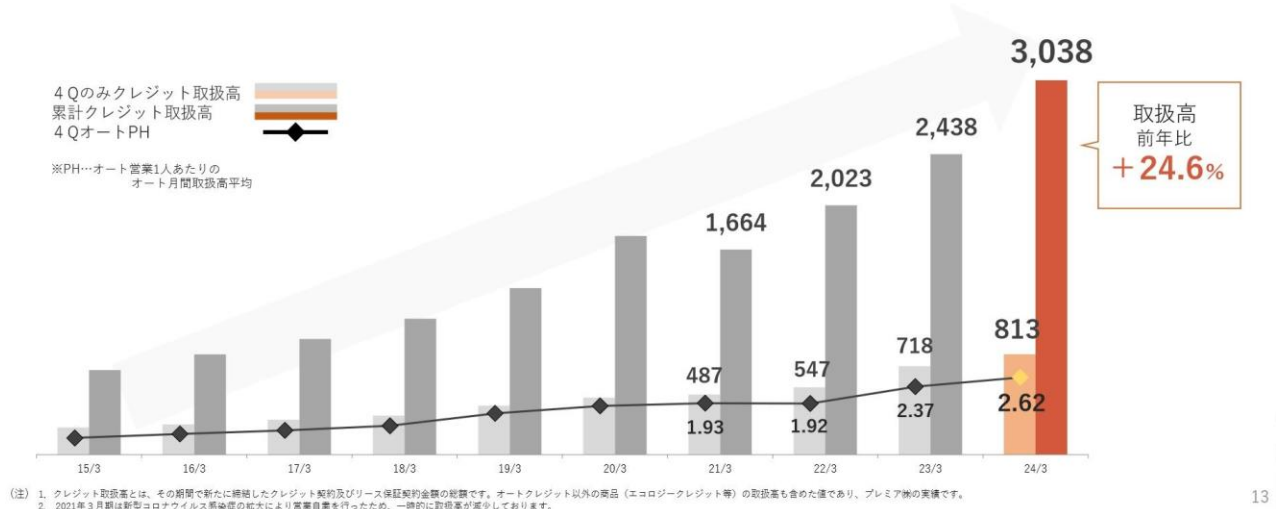
「カープレミアガレージ」は順調に推移しています。こちらについても、今後は会員数1,500店舗の目標に向け、なるべく早い段階でキャッチアップしていきたいと考えています。

## 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@scriptsasias.com

■ 中古車市場は僅かな回復でありながら、カープレミア戦略が奏功  
→取扱高は累計前年比+24.6%、オートPHも継続して増加

※カープレミア戦略…P.31参照



13

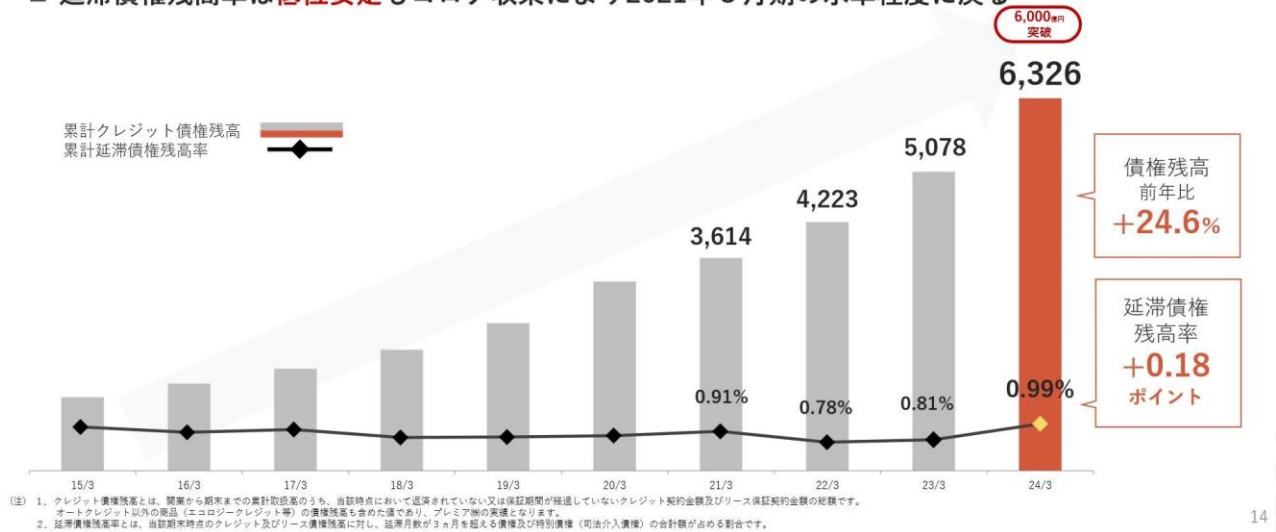
ファイナンス事業についてご説明します。クレジット取扱高は、前年比20%以上の強い伸びで、年間約3,000億円のトップラインを達成することができました。

こちらにも、カープレミアの事業戦略が奏功している結果だと考えています。また、オートPH（オート営業1人あたりのオート月間取扱高平均）も約2.6億円と、継続して増加しています。毎年着実にオートPHを上げられているため、効率よくトップラインを獲得できています。

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

- 債権残高6,000億円突破、前年比+24.6%で伸長
- 人員増強、DX施策（オートコール）、サービサー子会社との協業で、延滞債権回収の継続的強化
- 延滞債権残高率は低位安定もコロナ収束により2021年3月期の水準程度に戻る



累計クレジット債権残高は、6,000 億円を突破しました。2024 年 3 月末に 6,326 億円となり、前年比 25%近い伸長となっています。スライドに記載したグラフのとおり、1 年間で約 1,000 億円以上の残高を積み上げることができました。

累計延滞債権残高率は、低位安定しているものの若干増加しています。2022 年 3 月期から 2023 年 3 月期にかけて蔓延した新型コロナウイルス感染症が前期には収束し、経済活動が活発化してきたこともあって増加しています。しかし 2021 年 3 月期の水準程度であるため、十分に保険でカバーができており、想定範囲内です。

今後も確実に債権回収を継続して行っていくため、人員の増強や DX 施策（オートコール）などの効率化を図ります。また、当社グループのサービサー子会社としっかりと協業を行うことで、引き続き債権回収の継続的強化を図っていきたいと考えています。

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@scriptsasias.com

- カープレミアクラブ<sup>※1</sup>の会員は増加傾向であるが、大手取引先の増加によりオートクレジット取扱高に占めるカープレミアディーラーの割合が一時的に微減
- 営業人員はPHの増加に注力（**仕組み化や営業活動の効率化**）し、大幅な増員は予定せず



(※) 1. 当社グループの自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」と整備工場向け会員組織「カープレミアガレージ」の総称。  
 2. 当社取扱のオートクレジット取扱高のうち、自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」が占める割合です。

「カープレミアクラブ」の会員は増加傾向にありますが、前期は大手中古車ディーラーの不正が大きく業界を揺るがしました。しかし、これら大手企業の取引先が取引に関しても見直しを行い、良化傾向になってきたため、当社と加盟店契約を行っている大手取引先の売上も若干増加しています。

そのような要因もあり、オートクレジット取扱高に占める「カープレミアディーラー」の割合が、一時的に微減しています。しかし今後の当社の営業戦略は変わらず、「カープレミアディーラー」の拡大に力を入れていきたいと考えています。

現在のカープレミアディーラーのオートクレジット割合は約40%ですが、来期には50%近い数字にできるよう、着実に増加させていきたいと考えています。

営業人員数は、前年比で6名増となっています。トップラインは25%近く上がっていますが、営業人員は6名増に抑えています。こちらは営業の効率化ができていることもあり、営業人員をそれほど増やさなくても十分に取扱高を伸ばすことができる良い体制になってきたと考えています。

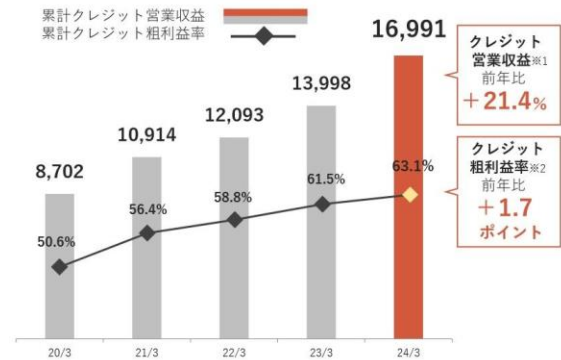
また、AI審査判定率についても、少しずつ検証しながらではありますが、40%近い判定率となっています。こちらにも徐々に伸ばしていきたいと考えています。

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@scriptsasias.com

- 本業であるクレジット事業は順調に売上、利益ともに伸長
- 金利上昇トレンドを受け、引き続き金利等へ転嫁。クレジット粗利益率<sup>※2</sup>は高水準を維持
- 一過性利益を除く税引前利益は前年比+36.3%

|                     | 23/3   | 24/3   | 前年比    |
|---------------------|--------|--------|--------|
| 営業収益                | 15,020 | 17,810 | +18.6% |
| 営業利益                | 3,353  | 4,699  | +40.2% |
| 税引前利益               | 4,407  | 4,666  | +5.9%  |
| 税引前利益<br>(一過性利益を除く) | 3,423  | 4,666  | +36.3% |



(※) 1. クレジット営業収益は、クレジットにかかる営業収益を集計しております。  
2. クレジット粗利益率は、クレジットにかかる営業利益を、クレジットにかかる営業収益で除した実績となっております。  
なお、当該粗利益率算出時の営業費用は、クレジット獲得のために直接発生した費用（金利、保証料、人件費、地代家賃等）となります。

16

セグメントの業績です。2024年3月期の営業収益は約178億円となっており、前年比20%弱の伸び率となりました。営業利益については、販管費の低減効果もあり、前期から大きく伸びています。

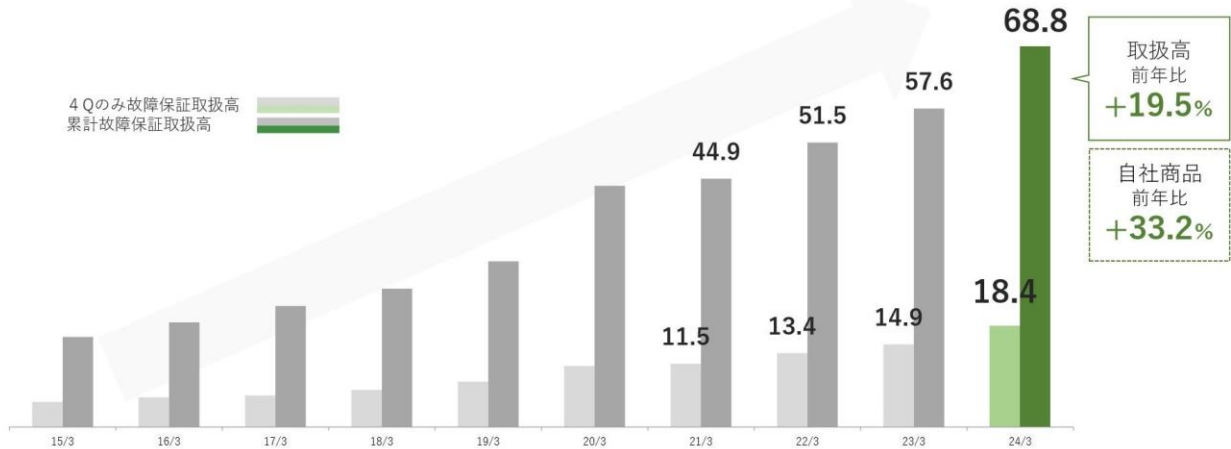
税引前利益は、前年比約6%の伸びとなっています。これは再三ご説明しているとおり、前期の約44億円にはタイの一過性の利益が含まれており、実質は前年比約36%の伸びとなります。

クレジット粗利益率も、前年比プラス1.7ポイントとなっています。これは管理会計上の指標ですが、当社は市場金利の上昇をオートローンの金利に転嫁できているため、粗利益率が改善しています。こちらも今後しっかりと増加させていきたいと考えています。

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

- 中古車市場は僅かな回復でありながら、故障保証全体の取扱高は前年比+19.5%
- 自社商品の取扱高は前年比+33.2%と継続的に伸長
- カープレミア故障保証の獲得に注力し、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累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。

18

故障保証事業についてご説明します。故障保証の取扱高についても、前年比 20%近い伸びとなりました。その内訳として、自社商品の取扱高は前年比 33.2%と、全体よりも非常に大きく伸長しています。

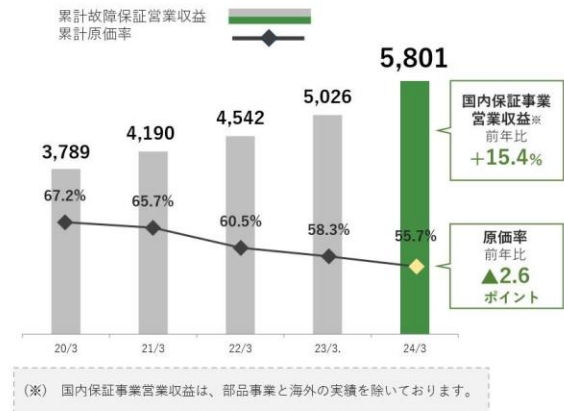
特に、「カープレミアクラブ」に提供している「カープレミア故障保証」の獲得に注力し、今後も保証サービスの取扱高増加を図っていきたいと考えています。

## 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@scriptsasias.com

- 各事業において積極的な営業活動を背景に、**順調に収益が伸長**
- 継続的な**原価低減活動**が奏功し、原価率が徐々に低減（＝**粗利益率が増加**）

|       | 23/3  | 24/3  | 前年比    |
|-------|-------|-------|--------|
| 営業収益  | 6,624 | 7,851 | +18.5% |
| 営業利益  | 511   | 858   | +67.8% |
| 税引前利益 | 551   | 919   | +66.9% |



19

セグメントの業績です。各事業において積極的に営業活動を行っていることを背景に、順調に収益も伸長しています。営業収益は前年比 20%近い伸びですが、営業利益は前年比 60%以上の伸びになっています。

これは、継続的な修理原価を低減させていく施策が奏功し、原価率が前年に比べて 3 ポイント近いマイナスとなっていることが要因です。当社の「カープレミアガレージ」のネットワークが着実に構築できてきているため、修理を行う際に当社のネットワーク内の修理工場に依頼することができてきています。

また、修理の部品に関しても、当社のパーツ事業部門からリビルト部品を提供することにより原価率を大きく下げることが可能となり、収益率がよりアップしてきています。

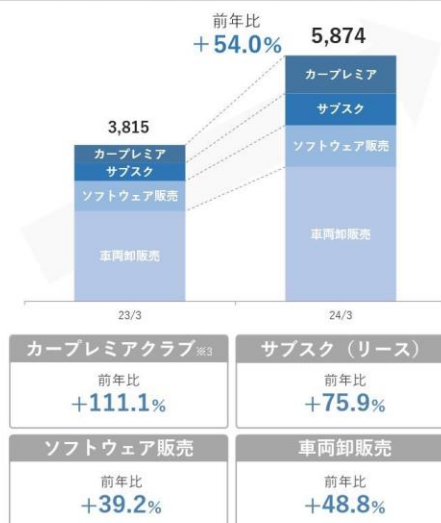
## サポート

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@scriptsasias.com

■ **カープレミアクラブ<sup>※2</sup> 会員向けサービスの開発や新規事業に注力。各サービスともに大きく伸長**

オートモビリティサービス事業 営業収益<sup>※2</sup>

|                          | 23/3  | 24/3  | 前年比     |
|--------------------------|-------|-------|---------|
| 営業収益                     | 3,815 | 5,874 | +54.0%  |
| (内、カープレミア) <sup>※1</sup> | 871   | 1,869 | +114.6% |
| 営業利益                     | 379   | 673   | +77.8%  |
| (内、カープレミア)               | 51    | 185   | +264.9% |
| 税引前利益                    | 390   | 695   | +78.1%  |
| (内、カープレミア)               | 47    | 175   | +271.2% |



(注) 1. 2023年3月期のセグメントにおいて「カープレミア事業」としていたサービスの実績を記載しております。  
2. 主要の4サービス以外の収益は、グラフに含めておりません。  
3. 当社グループの自動車販売店向け会員組織「カープレミアディーラー」と整備工場向け会員組織「カープレミアガレージ」の総称

3つ目の事業である、オートモビリティサービス事業についてご説明します。この事業は注力して約2年目ですが、非常に大きな伸びで推移しています。主に、「カープレミアクラブ」、サブスク（リース）、ソフトウェア販売、車両卸販売の4つの事業を行っています。

1つ目に、「カープレミアクラブ」の会費収入に関しては、会費を上げたためほぼ倍増しています。

2つ目に、「カープレミアクラブ」の会員に対して、サブスク（リース）を提供していることが大きな武器の1つになり、前年比80%近い伸びとなっています。

3つ目に、ディーラーだけではなく、整備事業者向けにソフトウェアの販売を行っています。子会社でのソフトウェアの販売事業に関しても、前年比40%近い伸びとなっています。

4つ目の車両卸販売事業は、オートモビリティサービス事業の中で取扱高を一番多く占めており、前年比50%近い伸びとなっています。

このように、各事業とも順調に推移して、営業収益は前年比50%以上の伸びとなっています。

営業収益の高い伸びにより、営業利益も前年比80%近く、税引前利益も同様の伸びとなっています。カープレミアに関する利益は300%近い伸び率になっています。各事業がそれぞれ伸長することによって、オートモビリティサービス事業の各セグメントも、売上・収益の拡大に貢献する事業になってきたと考えています。

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

## 2025年3月期 業績・配当予想



(単位：百万円)

- 営業収益は**400億円**（中計予想：360億円）、税引前利益は**80億円**（中計予想：78億円）
- 年間配当は**12円**の増額。**8期連続で増収増益増配の見込み**

|                      | 2024年3月期 | 2025年3月期予想    |        |
|----------------------|----------|---------------|--------|
|                      |          | 前年比(増減)       | 前年比(率) |
| 営業収益                 | 31,546   | 40,000 +8,454 | +26.8% |
| 税引前利益                | 6,241    | 8,000 +1,759  | +28.2% |
| 親会社の所有者に<br>帰属する当期利益 | 4,608    | 5,400 +792    | +17.2% |
| 基本的1株当たり<br>当期利益(円)  | 119.39   | 139.57 +20.18 | +16.9% |
| 年間配当額(円)             | 28       | 40 +12        | —      |



(注) 1. 上記の連結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、実際の業績は今後様々な要因によって予想数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）過年度戻戻入等の一過性利益により、実効税率25%での計算となっております。

今期2025年3月期の業績と配当予想についてご説明します。営業収益は、前年比約27%増の400億円を予定しており、前年比約84億円増となります。税引前利益は、前年比約28%増の80億円を予定しています。

中期経営計画では、営業収益が360億円、税引前利益は78億円と予想していましたが、それを上回る数字を、今期の業績予想としています。

基本的1株当たり当期利益は、140円近い利益と予想しています。これに合わせて、年間配当額は12円増の40円を予定しています。これにより8期連続で増収増益増配となる見込みです。

親会社の所有者に帰属する当期利益が税引前利益の伸びよりも若干低いのは、実効税率が前期に比べて上昇するためです。本業の業績は変わりなく、今期に関しても大きく伸長する予定です。

以上で、2024年3月期本決算のご説明を終了します。本日はご清聴いただき誠にありがとうございました。

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、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。

本日はご清聴いただき、誠にありがとうございました。

[了]

### 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



---

## 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 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

