



株式会社 NATTY SWANKY ホールディングス

2024 年 1 月期第 2 四半期決算説明会

2023 年 9 月 20 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 NATTY SWANKY ホールディングス		
[企業 ID]	7674		
[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 1 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期		
[日程]	2023 年 9 月 20 日		
[ページ数]	25		
[時間]	13:30 – 13:54 (合計：24 分、登壇：17 分、質疑応答：7 分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m ²		
[出席人数]	20 名		
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 井石 裕二 (以下、井石) 執行役員 FC 事業部長 伊藤 慎一郎 (以下、伊藤)		

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

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@scriptsasia.com



登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたのでただいまから株式会社 NATTY SWANKY ホールディングス様の決算説明会を開催いたします。

はじめに、会社からお迎えしている 3 名の皆様をご紹介します。まず、代表取締役社長の井石裕二様です。

井石：よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、株式会社ダンダダン取締役 FC 事業部長の伊藤慎一郎様です。

伊藤：よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に管理部財務経理課課長のクロサワユウスケ様です。

クロサワ：よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。本日は井石様および伊藤様からお話を承ることとなっておりますが、お 2 人のお話が終わりましたら、質疑応答の時間を設けていただいております。

それではよろしくお願いいたします。

井石：ご紹介にあずかりました代表取締役の井石と申します。

本日は、皆様、お忙しい中足を運んでいただきありがとうございます。

早速ではございますが、2024 年 1 月期第 2 四半期の決算説明をさせていただきたいと思います。

サポート

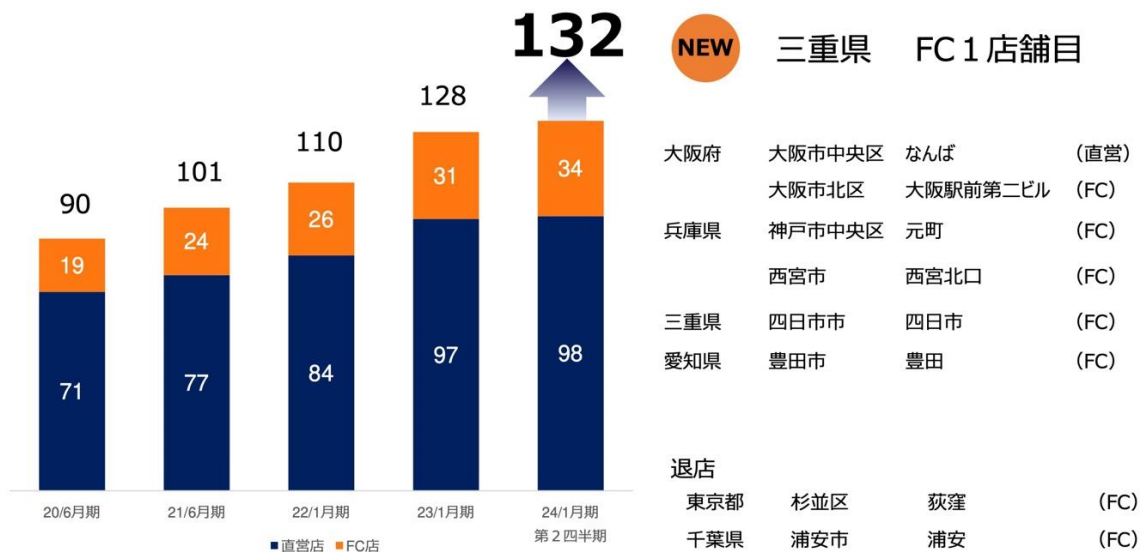
日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



店舗推移

店舗数推移（直営店+FC店）

出店 関西・中京エリアへ出店拡大



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

2

まず、店舗数の推移のところですが、前期末に比べて 128 店舗から 132 店舗と増店しております。

直営店の出店は大阪の旗艦店としてなんば店を出店したものが 1 店舗、それから愛知県、三重県、兵庫県、大阪府、関西中京エリアにフランチャイズ店を 5 店舗出店しております。三重県に関しましては初出店となりました。

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@scriptsasia.com

店舗推移

新規出店数（前年同期・当期計画比較）

（単位：店舗）

	2023年1月期 第2四半期	2024年1月期 第2四半期	前年同期比較	2024年1月期 計画	計画との比較	進捗率
直営店	7	1	△6	6	△5	16.7%
FC店	3	5	2	12	△7	41.7%
合計	10	6	△4	18	△12	33.3%

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

3

こちらは、新規出店数です。前年同期と当期の計画との比較ですが、直営店、前期は上期7店舗出店したところ、今期の上期は1店舗の出店になっています。計画との比較は6店舗計画ですが、5店舗、進捗が遅れているというような状況です。

こちらに関しましては、値上げの影響をじっくり見たり、あとは人員の充足を図るという意味で、少し進捗を遅らせてたりしているところがございます。

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@scriptsasias.com



店舗推移

2024年1月期第2四半期 出店内訳

(単位：店舗)

		2023年1月期	2024年1月期第2四半期			
		期末店舗数	新規出店	直営→FC	退店等	期末店舗数
直営店	関東圏	93	—	—	—	93
	関西圏	1	1	—	—	2
	その他地域	3	—	—	—	3
	計	97	1	—	—	98
FC店	関東圏	16	—	—	△2	14
	関西圏	2	3	—	—	5
	その他地域	13	2	—	—	15
	計	31	5	—	—	34
合計		128	6	—	△2	132

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

4

こちらは出店の地域別の内訳です。先ほど申し上げたとおり、直営店は大阪なんばへ出店して、FC店は関西中京エリアへ出店しております。

一方、関東圏で2店舗退店していますが、フランチャイズ運営企業の方の意向により、荻窪店と浦安店を退店しております。

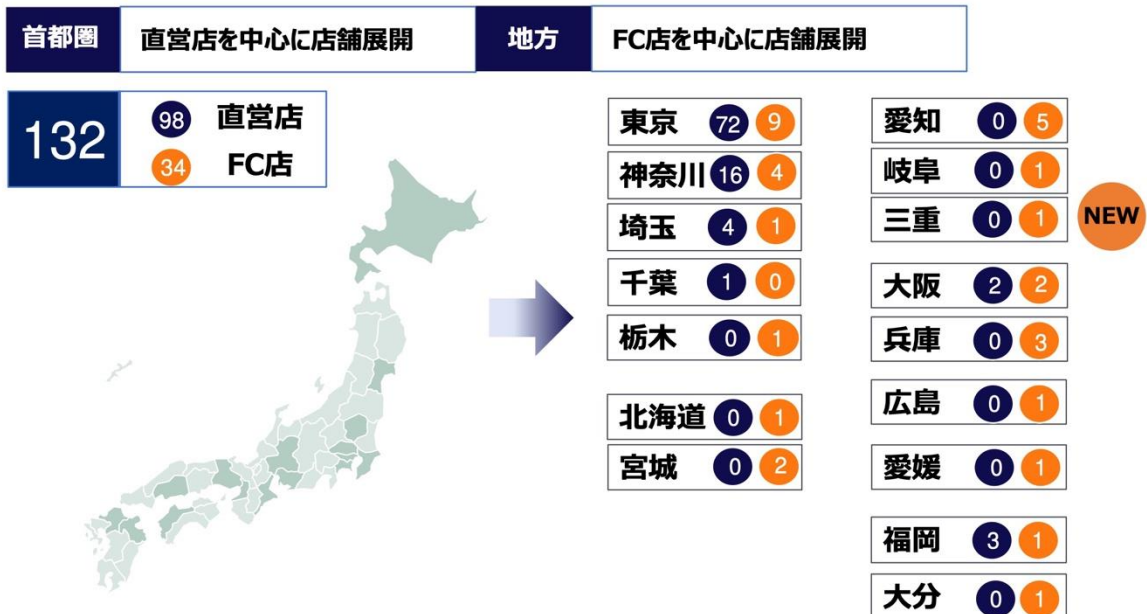
サポート

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@scriptsasia.com



エリア別店舗数

三重県初進出 関西・中京エリア中心に出店



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

注：2023年7月末現在の店舗数

5

こちらはエリア別の店舗数です。三重県へ初出店したことによって、出店済みの都道府県は16に増加しております。

今後も基本的に、関東圏は直営店を中心に出店し、他の地方に関しましてはフランチャイズ店中心に出店を進め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@scriptsasia.com

2024年1月期第2四半期連結業績

計画比較

(単位：百万円)

	2024年1月期第2四半期業績			
	計画	実績	増減額	計画比(%)
売上高	3,500	3,508	8	100.2
売上総利益	2,566	2,582	15	100.6
販売費及び一般管理費	2,357	2,361	4	100.2
営業利益	200	220	20	110.0
経常利益	200	220	20	110.0
親会社株主に帰属する当期純利益	130	142	12	109.9

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

6

こちらは計画との比較です。売上高および各段階利益においては計画を上回る着地となりました。

主な要因としましては、3月16日に価格改定を行ったこと、それから新型コロナウイルス感染症の影響が5類になったこと、その辺りの影響で客足が伸び、都心部に関しましては、インバウンドの影響等もあり、このような着地になったというところでございます。

売上高および営業利益は上期としては過去最高の数字となりました。

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@scriptsasia.com



現状の業績動向

売上高内訳

(単位：百万円)

科目名	2024年1月期 第2四半期実績	構成比 %	計画比 %	増減内容
直営店売上	3,335	95.1	100.2	客単価の向上 客数の回復
製品卸売上	67	1.9	101.5	FC店の売上増による寄与
FC売上	74	2.1	101.4	新規出店によるロイヤリティ収入増
その他売上	31	0.9	100.0	専売料・従量制リベート等
純売上高	3,508	100.0	100.2	-

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

7

こちらは売上高の内訳ですが、いつもどおり、直営店の売り上げが95%程度を占めております。

FCの売上に関しましては、新規出店によるロイヤリティ収入が増えたことで伸びているような状況です。

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



営業利益増減要因

販売費及び一般管理費

(単位：百万円)

	2024年1月期 第2四半期計画	2024年1月期 第2四半期実績	販売管理費 構成比	予算比	予算比増減要因
売上高	3,500	3,508	—	—	
人件費	1,020	1,044	44.2%	102.4%	・人件費 教育・研修費用の増加
地代家賃	460	457	19.4%	99.4%	・地代家賃 新規出店縮小による減
水道光熱費	162	151	6.4%	93.5%	・水道光熱費 補助金による補填あり
支払手数料	147	157	6.7%	106.8%	・支払手数料 人材及び宅配に関わる手数料増
減価償却費	114	107	4.6%	94.5%	
消耗品費	48	44	1.9%	92.5%	
旅費交通費	42	45	1.9%	106.1%	
通信費	39	37	1.6%	95.5%	
株主優待引当金繰入額	17	17	0.7%	97.4%	
その他	305	297	12.6%	97.4%	

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

8

こちらは販売費および一般管理費の内訳です。

人件費につきましては、今後の出店に備えるために、教育研修費用の先行投資をしたことで計画を上回って着地をしております。

それから、支払手数料が計画を上回っているところですが、こちらはデリバリー、特に出前館等のキャンペーン等を実施したことで手数料がかさんだというところがございます。

その他の経費につきましては、新規出店が計画より遅れていることで、新規出店分の消耗品等が計画より下回っているというところがございます。

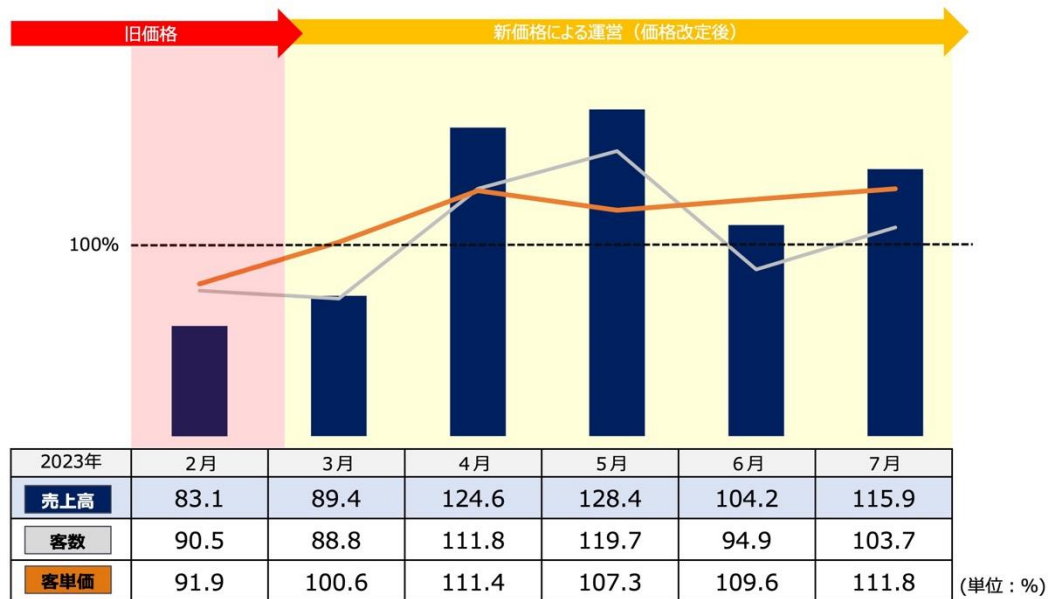
サポート

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@scriptsasias.com



既存店前年比較推移

販売価格の改定等により既存店の売上高回復



注：出店月を除き、18ヶ月経過の店舗を既存店と定義

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

9

こちらは既存店前年比の比較の推移です。販売価格改定後の売上高は前年比を上回って推移しております。

客数もほぼ想定どおりになっておりますが、6月に関しましては、週末祝日に台風の影響等があったため、一部店舗を早く閉めたことなどの影響があったこととなりました。

客単価に関しましては、やはり値上げの影響が大きく、客単価が前年比よりも伸びているということです。

それから1人当たりの注文点数もずっと追っているのですが、今のところそこまで影響は出ていないということで、想定どおり進んでおります。

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



現状の業績動向

連結貸借対照表サマリー

自己資本比率45.0%

(単位：百万円)

		2023年1月期	2024年1月期 第2四半期	増減	主な内容
資産の部	流動資産	1,703	1,704	1	現金及び預金 1,242
	固定資産	2,079	2,017	△61	有形固定資産 1,390 差入保証金 458
	資産合計	3,783	3,722	△61	
負債の部	流動負債	1,151	1,141	△9	1年内返済長期借入金 370
	固定負債	1,076	903	△172	長期借入金 704
	負債合計	2,227	2,050	△182	
純資産の部	純資産合計	1,555	1,676	121	

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

10

こちらは連結の貸借対照表のサマリーです。

現金および預金は月初に2ヶ月分まだ保有しており、財務状況は健全だと考えております。

自己資本率も今45%ぐらいになっております。

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@scriptsasias.com



現状の業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書サマリー

(単位：百万円)

	2023年1月期	2024年1月期 第2四半期	増減	主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	△ 155	455	610	税金等調整前四半期純利益 220 未収消費税の減少 188
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 490	△46	444	有形固定資産の取得 △36 長期前払費用の取得 △7
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 300	△201	98	長期借入金の返済 △191 配当金の支払 △11
現金及び現金同等物 の増減額	△ 946	207	—	
現金及び現金同等物 の期首残高	1,981	1,035	△945	
現金及び現金同等物 の期末残高	1,035	1,242	207	

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

11

キャッシュフローですが、前期は赤字でキャッシュフローがマイナスだったのですが、今期は営業キャッシュフローがプラスに転換しております。

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



利益配分の基本方針

将来の事業拡大のために必要な内部留保とのバランスを図りながら

安定的かつ継続的な配当を実施する

●配当予定

■ 前期実績：1株あたり5円00銭

□ 今期予定：未定

継続的なご愛顧に感謝をするとともに、総合的な判断のうえ、株主様へ継続的な利益還元を行う

●株主優待

	回数	内容
24. 1 月期	年2回	肉汁餃子のダンダンの「お食事券1,000円」 10枚進呈（10,000円相当） 基準日につきましては、7 月末、1 月末

こちらは株主還元ですが、今後も事業拡大のために、必要な内部留保と、株主の皆様への還元のバランスを図りながら、配当と優待を継続していきたいと考えております。

原材料価格等の高騰に対して、販売価格の改定を実施



既存店における収益性の向上

価格改定で販売単価が上昇

値上げ後も販売点数は横ばい

売上高に対する原価率等の構成比が低下

ここから上期のトピックスになります。

一番大きなところに関しましては、先ほど申し上げたように、原材料価格等の高騰に対して、販売価格の改定を実施したことです。

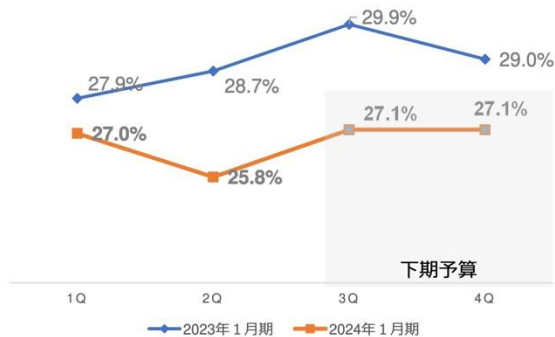
特に大きかったのが餃子やビールです。当社の構成比の中でも高いところを価格転嫁して、販売点数はそれほど落ちずに売上高に対する寄与をしたというところです。

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

原材料等の高騰に対する取組に注力

原価率推移



調達・購買コストの最適化

既存取引先との契約を見直すことによる
原価の上昇を抑制

自動発注システムの活用による食材ロス
の削減（AI学習による業務負荷の軽減）

価格改定による原価率の低減

それからこれは世界的な情勢から、原材料価格高騰が今でも止まらないような状況にあります。その中で一品一品の取引先や物流等を見直して原価の上昇を抑制します。

それから自動発注システムの活用によって、食品ロスの削減を少しずつ進めています。

原価率に関しましては下がっていますが、こちらは価格改定による影響が大きいところでございます。

WEBマーケティングによる顧客接点の拡大



※Google検索時スクリーンショット画像

検索エンジン対策を実施、接点機会を増やす

良質なコンテンツ発信でユーザー体験の最適化
データを活用した広告効果

SNSを活用したデジタルプロモーションの強化

SNSの露出による間接的な接点強化
動画プラットフォームを活かし集客の多様化

それからウェブマーケティングに顧客接点の拡大とありますが、こちらは主に MEO 対策です。
Google マップに対していかに表示されるかというようなところを取り組みました。

おかげで新宿店、渋谷店と、インバウンドも含めて、検索回数、表示回数が大幅に増えているとい
うところでございます。

それから、インスタグラム、ツイッター等の SNS を活用して、お客様との接点機会を増やす取り
組みも行っております。

新規顧客層開拓のための施策



多人数集客イベントへの出店

新たな出店形態「ポップアップストア」へ出店
肉汁餃子の実体験機会増



ダンダダンブランドの認知機会増

新たなターゲット層への認知拡大
顧客との接点・商品認知機会を創出

それからイベントへの出店というところで、上期は東京ドームにポップアップ店舗として3ヶ月ほど出店いたしました。こちらは、手羽餃子や、普段店舗で出していない揚げ餃子などを、いつもと違う顧客層の人に体験していただきたいというところで出店を行っています。

野球のファン等が、ダンダダンの餃子に触れる機会を作ることによって、実店舗へ誘導するという取り組みであります。

あとはフェスです。各地域のクラフト餃子フェスに出店して、ダンダダンブランドの認知機会を増やしたというところでございます。

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@scriptsasias.com

通年キャンペーンの実施



※過去実施イベント

イベント企画を継続的・タイムリーに実施

季節を感じるフード販売

若年層をターゲットとしたドリンク販売

流通量が少なく、希少価値が高い日本酒

リピート顧客へ新企画の提案

それから実店舗の方では通年キャンペーンの実施を行いました。辛シビつけ麺なんかは、毎年の夏の恒例となりつつありますが、それ以外にもドリンクの方で、普段から扱っているものをもう一度ポップアップしたり、新しいグレープフルーツサワーを始めたり、あとは夏の定番である枝豆、こちらも茹で上げの枝豆を出すというところで取り組んでおります。

また、こういう新商品等を店舗ごとに選手権と称して、構成比を競うということを行っています。これで各店の販売力を上げたり、おすすめ力を上げたり、各店が競うことによってモチベーションを高めるというような効果も出ております。

私の方からは以上になります。

フランチャイズに関しまして、伊藤の方からご説明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@scriptsasia.com

フランチャイズ出店 関西・中京エリア中心にダダダブランド拡大



2023年出店実績

大阪府大阪市	2月16日
三重県四日市市	3月1日
兵庫県神戸市	3月25日
兵庫県西宮市	5月27日
愛知県豊田市	7月14日

(出店見込)

兵庫県西宮市
兵庫県尼崎市

伊藤：はい。取締役 FC 事業部長の伊藤でございます。

FC 事業については私の方から説明申し上げます。よろしくお願いいたします。

まずはフランチャイズの出店についてですが、上期は5店舗出店することができました。

前回の説明会でもお話しているとおり、引き続き中京エリア、関西エリアへのFC店の出店の加速を達成してまいりました。

この後にも、下期では愛知県の名古屋市、兵庫県尼崎市など、やはり中京関西を中心に出店が決まっている状況です。

出店数としては1店舗、計画とは遅れておりますが、先ほど井石の説明にもあったとおり、数字としては多少の上振れでほぼ計画どおりの進捗と申し上げて良いかと思っております。

次のページをお願いします。

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@scriptsasia.com

今後の戦略（未出店エリアの拡大）

全国未出店エリアへの店舗展開を増やす

既存エリア

エリア		直営	FC
北海道・東北	北海道	0	1
	宮城	0	2
関東	東京	72	9
	神奈川	16	4
	埼玉	4	1
	千葉	1	0
	栃木県	0	1
中部	愛知	0	5
	岐阜	0	1
関西	大阪	2	2
	兵庫	0	3
	三重	0	1
中国	広島	0	1
四国	愛媛	0	1
九州	福岡	3	1
	大分	0	1

フランチャイズ出店エリアの拡大

国内未出店エリア31府県

和歌山県・香川県など
未出店エリアから引き合い増加

新規出店済16都道府県

隣接市区町村での出店可能

未出店エリアの店舗展開を増やすというところにつきましても、こちらも前回施策として挙げたFCの展示会および既存オーナーの増店、この二つを軸にして、FCの出店を進めていっているような状況でございます。

まだまだ国内未出店エリアが31府県ありますし、新しく和歌山、香川などから引き合いがございます。

こちらは施策の1本目であるFCの展示会をきっかけにお話をいただいております。さらに、上期出店5店舗のうち2店舗が既存オーナー様の増店案件でございました。なので、こちらも引き続き計画どおりの進捗かなと考えております。

以上をもちまして、2024年1月期第2四半期の決算説明を終わります。

司会：ありがとうございました。

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

質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答に入ります。

ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この説明会は、質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開の予定です。

従いまして、もし匿名を希望される場合は、質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

それでは、ご質問いかがでございましょうか。

はい、ありがとうございます。今マイクを持ってまいります、少々お待ちください。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございます。いつもお聞きしておりまして、関西圏の進出についてコメントをいつもいただいています。

柔らかい質問になりますけれども、関西進出の手応えといたしますか、あるいはフランチャイジーの方のリアクションやフィードバックなど、もし何かそういったエピソードがあれば、もう少しお話をお聞かせください。以上です。

話者 [A]：はい、ありがとうございます。

関西圏に関しましては、まず1号店が梅田店に直営店を出して、直営店は次になんば店、今上半期に出店いたしました。その2店を旗艦店として、周りにフランチャイズを広げているというような状況でございます。

その2店舗に関しましては常に全132店舗中上位に入ってくるような売上で、非常に手応えを感じているところでございます。

神戸元町のフランチャイズオーナーや、西宮北口のオーナー、それから大阪梅田第2ビルのオーナー等、皆さま調子が良いものですから、今のところ増店を希望していただいているような状況で、まだまだ関西圏へ出店できるのではないかと手応えを感じているところです。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。

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



はい。今マイクを持ってまいります。少々お待ちくださいませ。

質問者 [Q]：すみません、いつもご丁寧なご説明をありがとうございます。

一、二問質問させていただきたいのですが、価格帯に関して、ナッティースワンキーのダンダダンを使わせていただくと、正直、値段が上がったなと思うのですが。

今後、御社の想定している、1人で飲みに行って、出るときの価格は大体どれぐらいなのか。

居酒屋業態としては、インフレだとだんだん上がっていくのだと思うのですが、どういう形でこの日本の居酒屋業態の価格帯というものは推移していくと見ていらっしゃるのか。

仮に、またデフレが外食で起きるということを考えたとしたら、どういう場合にデフレが起きると見ているのかを教えてくださいと思います。よろしくお願いします。

話者 [A]：はい、ありがとうございます。

現状、居酒屋業界がどうなっていくかということはなかなか答えづらい質問ではあるのですが、当社としての考えでは、やはり来月10月から、また最低賃金が上がるというところで、都内ではもう1,100円を超えてくるような最低賃金になってきました。

それから人手不足も重なって、どんどんやっぱり当社に限らず、人材の採用難は加速していったような状況でございます。

その中で正社員のベースアップや、アルバイトの時給の向上などの人材採用に関してのコストがかかるということは、今後も進んでいくのではないかと考えております。

その中で、今まで安売り合戦をしてきた居酒屋業界ですが、他社さんもコスト削減の努力をしても、もう限界に来ているのではないかとというところで、当社としましては価格改定に踏み切る判断をしたところです。

今のところ、それがいつまで続くかはわかりませんが、世の中の状況を見ながら、価格に関しても柔軟に対応していきたいと考えています。以上です。

質問者 [Q]：もう一点、また定性的なことをお聞きして恐縮ですが、御社のお店に入ると、学生が減ったなと思うのですが。

今後、外国人とか、そのような客層を変えていく展開も想定していらっしゃるのでしょうか。

話者 [A]：客層に関してのご質問ですが、特にそこは想定していません。

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



今は年代別にデータをとっていないので、何とも言えないところではありますが、私も週2回お店には行くようにはしていますが、若い層がやはり今は一番多いなと感じております。

質問者 [Q]：[音声不明瞭]

話者 [A]：そうですね。はい、そのようなイメージで、今のところは1人当たりの注文点数等も落ちておらず、弊社の餃子と商品のクオリティに関して受け入れられているのではないかと考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問はいかがでございましょうか。

ご質問はいかがでございましょうか。ございませんか。

それでは、ご質問もないようですので、これをもちまして株式会社 NATTY SWANKY ホールディングス様の決算説明会を終了とさせていただきます。

どうも井石社長様、そして伊藤様、クロサワ様、本日は大変ありがとうございました。

ご参加の皆様、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	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

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