



## 株式会社 F P パートナー

2022 年 11 月期 決算説明会

2023 年 1 月 16 日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社 F P パートナー
[企業 ID]	7388
[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 11 月期 決算説明会
[決算期]	2022 年度 通期
[日程]	2023 年 1 月 16 日
[ページ数]	37
[時間]	15:30 – 16:16 (合計：46 分、登壇：30 分、質疑応答：16 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 3 階 第 3 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催) インターネット配信
[会場面積]	145 m <sup>2</sup>
[出席人数]	103 名 (会場：46 名、オンライン：57 名)
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 黒木 勉 (以下、黒木)

---

### 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



専務取締役兼経営企画部長  
管理部長

田中 克幸（以下、田中）  
松下 涼也（以下、松下）

---

## 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



## 登壇

---

**司会**：定刻になりましたので、ただいまから、株式会社 FP パートナー様の決算説明会を開催いたします。今回の説明会は会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと併せたハイブリッドの形式で開催させていただきます。

最初に、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、代表取締役社長の黒木 勉様です。

**黒木**：よろしくお願いします。

**司会**：よろしくお願いします。次に、専務取締役兼経営企画部長の田中克幸様です。

**田中**：よろしくお願いします。

**司会**：よろしくお願いします。次に、管理部長の松下涼也様です。

**松下**：よろしくお願いします。

**司会**：よろしくお願いします。本日は、黒木様から 30 分ほどご説明いただくこととなっております。ご説明後、まずは会場からの質疑応答の時間とさせていただきます。その後、今回オンラインでご参加されている方からのご質問をお受けする予定です。ライブ配信からの質疑は、ご頂戴したご質問を読み上げ、ご回答させていただきます。

それでは黒木様、よろしくお願い申し上げます。

**黒木**：本日はお忙しい中、当社 2022 年 11 月期の決算説明会にご参加ありがとうございます。株式会社 FP パートナー代表の黒木でございます。私から 30 分ご説明をさせていただきますので、よろしくお願い申し上げます。

---

### 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



- 01** — 2022年11月期 業績ハイライト
- 02** — 2023年11月期計画・成長戦略
- 03** — 事業計画
- 04** — appendix

それでは早速でございますが、当社 2022 年 11 月の決算説明を行わせていただきます。

以下の 3 項目、事業計画まで私からご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

過去最高の売上高・営業利益を達成	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高 <b>25,605</b> 百万円（前期比 <b>22.4%</b> 増）、営業利益 <b>3,824</b> 百万円（同 <b>120.4%</b> 増）、経常利益 <b>3,813</b> 百万円（同 <b>110.2%</b> 増）、当期純利益 <b>2,366</b> 百万円（同 <b>93.2%</b> 増）と過去最高の売上高、営業利益を達成</li> <li>● 業績予想に対しても、全て上振れて着地</li> </ul>
新規契約数・新規顧客数とも過去最高	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 保有契約件数は <b>1,189,907</b> 件（前期比 <b>21.6%</b> 増）と100万件を突破。うち新規契約数は <b>212,006</b> 件（同 <b>20.4%</b> 増）、新規顧客数は <b>125,080</b> 件（同 <b>35.3%</b> 増）と順調に増加。保険契約見込顧客数についても新規提携先からの好調な送客等が上乘せとなり <b>139,995</b> 件（同 <b>18.6%</b> 増）となった。</li> <li>● 営業社員の採用は予定通り進み、過去最高の<b>516</b>名の採用となった。</li> </ul>
トピックス	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 前期より開始した契約譲受（廃業予定代理店等からの契約移管）の問い合わせが増加。2022年11月末時点で累計<b>35,115</b>件に到達。</li> <li>● マネードクタープレミアム店舗を今期<b>8</b>店舗出店し、来店顧客数の増加及び出店地域での認知度の向上効果を発揮。</li> <li>● 2022年9月22日、東証グロース市場に上場。約 <b>35</b>億円の資金調達を実施。</li> </ul>

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 4

早速ではございますが、1 番目の 2022 年 11 月期業績ハイライトをご確認ください。

2022 年 11 月期業績ハイライトでございます。こちらは過去最高の売上と過去最高の営業利益を達成いたしました。売上高に関しましては 256 億 500 万円、前期比 22.4% 増。営業利益に関しましては、倍増以上の 38 億 2,400 万円、前期比 120.4% 増加しております。

経常利益に関しましては、同じく 38 億 1,300 万円は 110.2% 増。当期純利益に関しましては、23 億 6,600 万円は前期比 93.2% 増でございます。2022 年 10 月に出した上方修正による各項目、上振れでございます。

続きまして、これは基となる重要 KPI、新規契約数と顧客数も過去最高を叩き出しました。保有契約数はついに念願の 100 万件を超え、118 万 9,907 件、前期比 21.6% も増加しております。新規契約数は 21 万 2,006 件、前期比 20.4% 増の過去最高でございます。新規顧客数は 12 万 5,080 人といた形で、こちらも前期比 35.3% 増、過去最高の伸び率を示しております。

こちらの背景となっている、当社の分業制における送客の部分でございます。一昨年度は 12 万件を切る送客でございましたが、昨年度は 13 万 9,995 件と、こちらの送客も各提携先からの大幅な

## 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

増加もあり、前年比 18.6%増でございます。そして、営業社員の採用は過去最高の 516 名を採用し、こちらも過去最高の人員を採用いたしました。

続きまして、トピックスをご確認ください。前々期から始めた契約譲受でございます。2 年間にわたって譲受した、移管された件数は 3 万 5,115 件にも上ります。こちらも 2021 年 11 月期から始めたマネードクタープレミアの店舗展開も加速し、8 店舗の出店に成功いたしました。そして 2022 年 9 月に初めて上場を行い、初めて資金調達を行い、グロース市場にて 35 億円の資金調達を実施いたしました。

## 2022年11月期 損益計算書



- ・売上高は営業社員の増加による新規契約・新規顧客の拡大に伴い堅調に推移
- ・第4四半期に上場関連費用、決算賞与等を計上したものの、販管費は計画通り横ばいで推移し利益は大幅に増益

単位：百万円

2021年11月期			2022年11月期			
		売上高比		売上高比	増減額	前期比
売上高	20,919	100.0%	<b>25,605</b>	100.0%	4,686	122.4%
売上原価	14,757	70.5%	<b>16,800</b>	65.6%	2,043	113.8%
販管費	4,427	21.2%	<b>4,980</b>	19.4%	553	112.5%
営業利益	1,735	8.3%	<b>3,824</b>	14.9%	2,089	220.4%
経常利益	1,814	8.7%	<b>3,813</b>	14.9%	1,999	210.2%
当期純利益	1,224	5.9%	<b>2,366</b>	9.2%	1,142	193.3%

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 5

続きまして、2022 年 11 月期の損益計算書をご確認ください。スライド右側でございます。

2022 年 11 月期売上は 256 億 500 万円、前期増減は 46 億 8,600 万円、前期比 122.4%でございます。営業利益 38 億 2,400 万円は 20 億 8,900 万円、前期比 220.4%でございます。

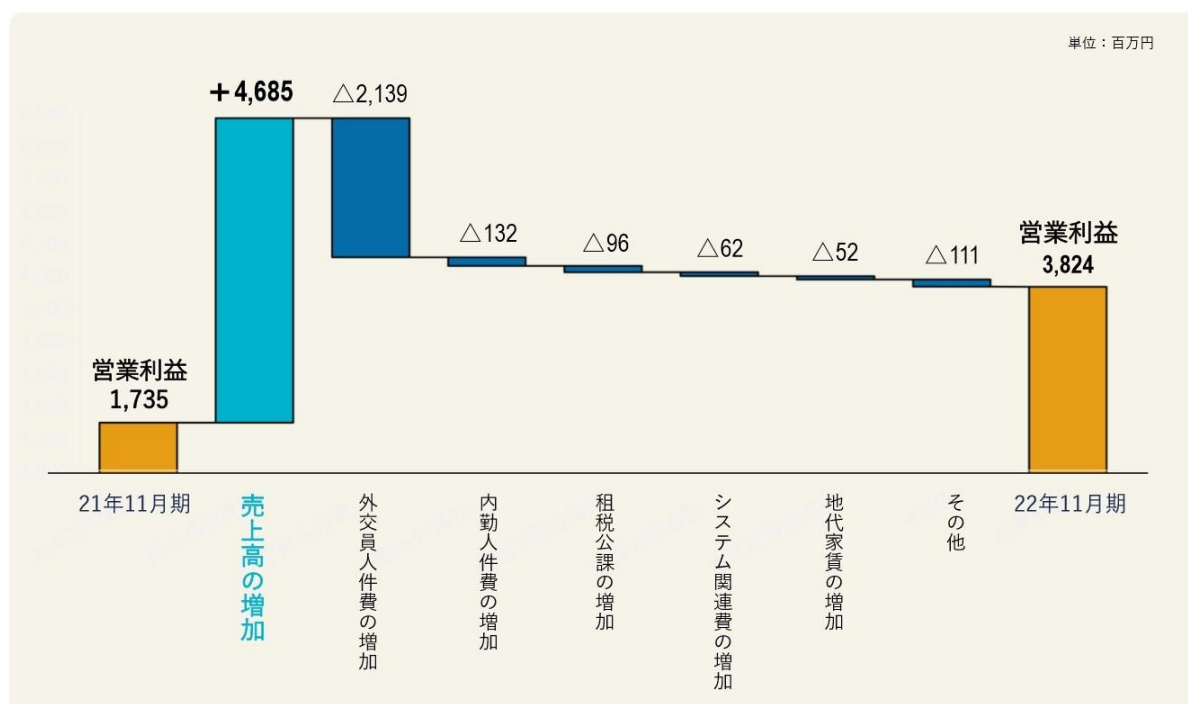
何といたっても当期純利益に関しましては、23 億 6,600 万円は、昨年前期比 11 億 4,200 万円でございます。こちらは、当初目標にしていた営業利益率 15%には若干足りませんでした、14.9%を叩き出しております。

## 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@scriptasia.com



## 2022年11月期 営業利益変動要因分析



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 6

この背景となった営業利益率の変動要因の分析を行っております。

売上高は過去最高の46億8,500万円、当社における販管費・必要経費等を含めると、売上の伸び以下で人件費、そして販売管理費を抑えて、営業利益38億2,400万円を達成いたしました。

### 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@scriptasia.com





## 2022年11月期 貸借対照表



単位：百万円

	2021年11月期	2022年11月期	増減額	前期比（％）
流動資産	4,058	10,150	6,092	250.1%
現金及び預金	3,086	8,848	5,762	286.7%
固定資産	3,820	4,114	294	107.7%
総資産	7,878	14,265	6,386	181.1%
流動負債	3,438	4,743	1,304	137.9%
固定負債	1,737	865	△ 872	49.8%
純資産	2,702	8,656	5,954	320.4%
負債・純資産	7,878	14,265	6,386	181.1%
（自己資本比率）	（ 34.2% ）	（ 60.6% ）		

### <主な変動要因>

- ・流動資産（現金及び預金）：東証グロース市場上場に伴う公募増資+3,588百万円、税引前当期純利益の計上+3,813百万円
- ・流動負債：買掛金の増加+545百万円、課税所得の増加による未払法人税等の増加+589百万円
- ・固定負債：返済による長期借入金の減少△998百万円

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 7

続きまして、2022年11月期貸借対照表を確認ください。

一番上の部分でございます。流動資産40億5,800万円だったものが、2022年11月期には101億5,000万円でございます。増減は60億9,200万円、前期比250.1%を誇っております。

そして一番下の部分でございます。自己資本比率が大きく改善しております。34.2%だったものが60.6%と、大きく自己資本比率を伸ばしておる形でございます。

## 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



## 2022年11月期 キャッシュ・フロー計算書



単位：百万円

	2021年11月期	2022年11月期	増減額
I 営業活動による キャッシュ・フロー	1,940	3,537	1,597
II 投資活動による キャッシュ・フロー	△ 257	△ 365	△ 107
III 財務活動による キャッシュ・フロー	△ 617	2,589	3,207
V 現金及び現金同等物 の増減額（△は減少）	1,065	5,762	4,697
VI 現金及び現金同等物 の期首残高	2,020	3,086	1,065
VII 現金及び現金同等物 の期末残高	3,086	8,848	5,762

### <主な変動要因>

- ・税引前当期純利益の計上+3,813百万円、仕入債務の増加+545百万円、法人税等の支払額の増加△1,060百万円
- ・固定資産の取得による支出△257百万円、敷金及び保証金の差入による支出△127百万円
- ・株式の発行による収入+3,588百万円、長期借入金の返済による支出△998百万円

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 8

続きまして、2022年11月期キャッシュ・フロー計算書をご確認ください。

一番上の営業活動によるキャッシュ・フローでございます。2021年11月期には19億4,000万円だったものが、2022年11月期には35億3,700万円、増減額15億9,700万円も増加しております。

一番下の期末の残高でございます。現金及び現金同等物を、30億8,600万円から88億4,800万円、57億6,200万円も増加をしております。

### サポート

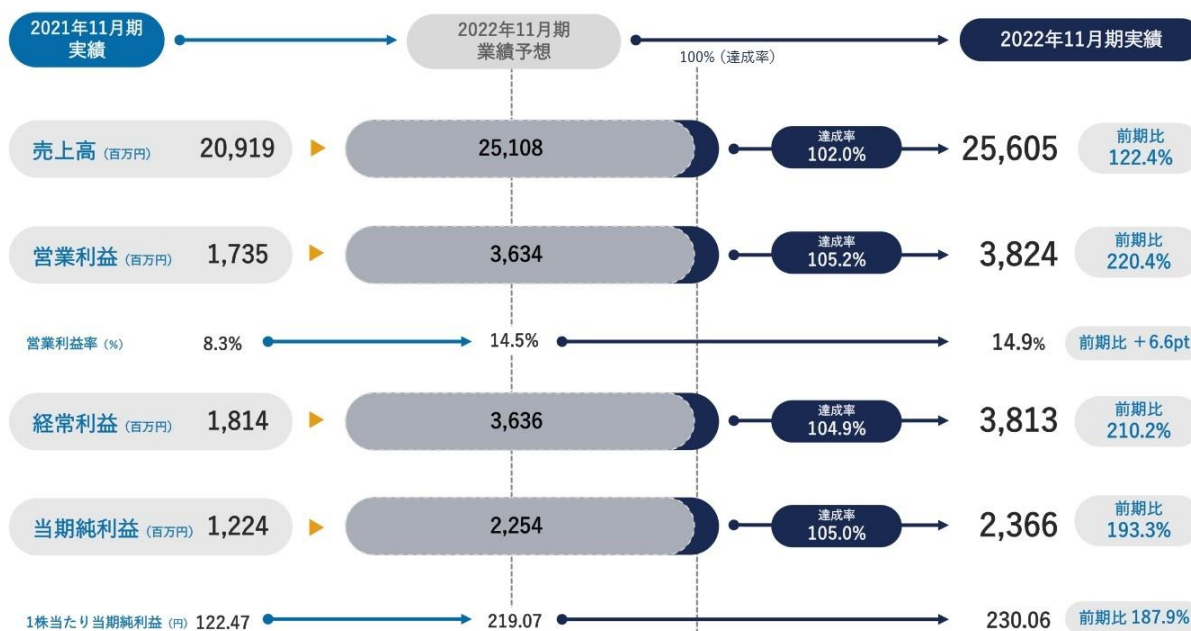
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 前期比、業績予想比



・売上高、営業利益、経常利益、当期純利益全てにおいて前期比を大きく上回り、業績予想に対しても100%以上を達成



※ 2022年11月期実績の達成率は2022年11月期業績予想に対する数値です。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 9

続きまして、前期比、業績予想比をご確認ください。

こちらの真ん中の部分が、2022年10月期に出した上方修正の数字でございます。さらにそこから伸び、スライド右の部分でございます。売上高、達成率102%、営業利益率に関しましても105.2%、経常利益に関しても104.9%、当期純利益も105%を達成しております。

スライド一番下の部分で少し見にくいのですが、1株当たりの当期利益も122円47銭から230円06銭と、187.9%の増加を行っております。

### サポート

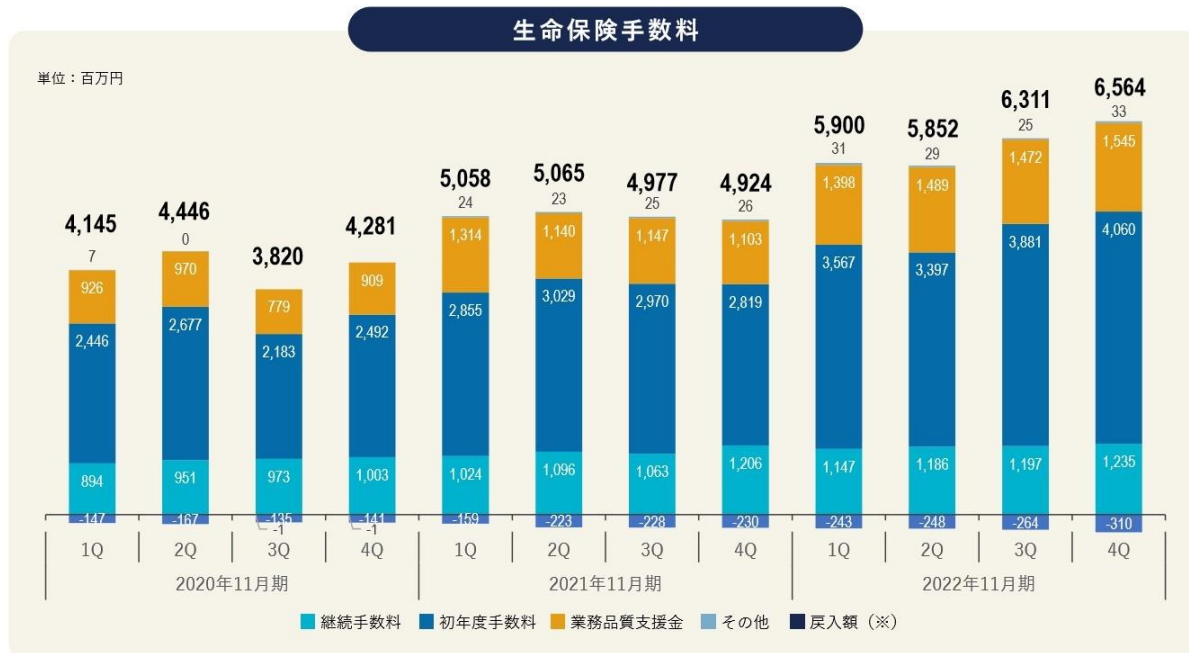
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 四半期実績推移



- ・初年度手数料、業務品質支援金は投資性商品（変額保険・外貨建保険）の販売件数増加に伴い伸展。
- ・前期の販売実績に連動し、継続手数料も順調に増加。



※ 戻入とは、保険会社からの手数料受領後、早期に解約・失効等で契約が消滅した際に、受領した手数料の一部ないしは全部を保険会社に返金することをいいます。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 10

この背景となりましたもので、四半期の部分をご確認ください。こちら、過去3年分の四半期ごとでございます。

初年度手数料、継続手数料、業務品質手数料といった3項目の四半期ごとの売上を示しております。

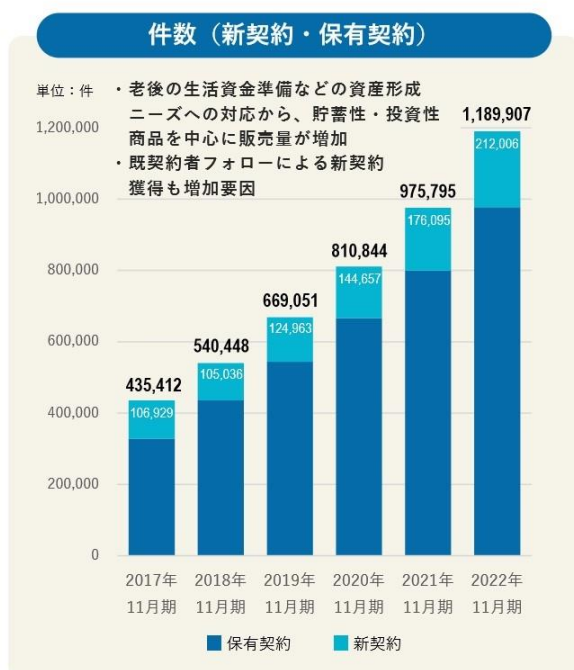
このグラフを見ていただけるように、まさに右肩上がり、そして前期に関しましては最低でも59億円近くを売り上げて、最後の第4四半期に関しましても、過去最高の65億6,400万円の売上を計上しております。

## 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@scriptasia.com



## 重要KPI推移（件数・顧客数）



※ 数値は各期末の累計



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 11

そして、重要 KPI の件数と顧客数の推移を、過去 6 年分でご確認ください。

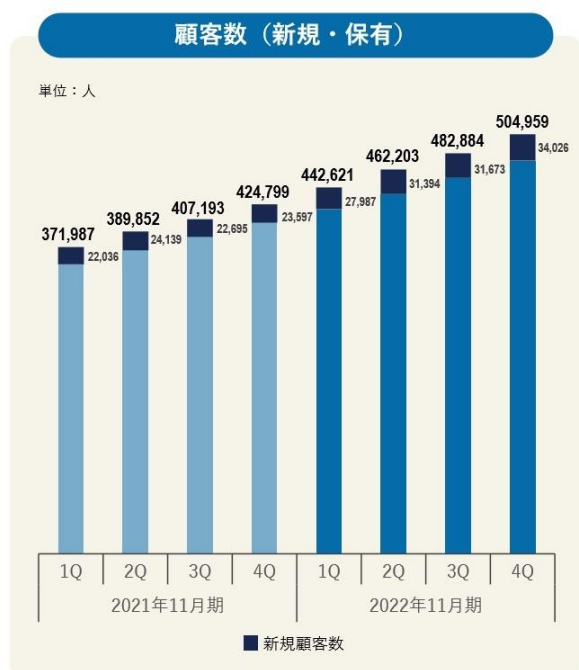
スライド左の部分が契約件数でございます。先ほど申したように、2020 年 11 月期は初めて 100 万件を超え、118 万 9,907 件も当社で保険保有をしております。2017 年には 43 万 5,000 件でございますので、大きな伸びをご確認ください。

そして、スライド右の部分は顧客数でございます。こちら 2022 年 11 月期に初めて 50 万人を超え、50 万 4,959 人。こちら 6 年前、2017 年 11 月には 20 万人を少し超えるぐらいでございますので、顧客数の大きな伸びを示しております。

## 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@scriptasia.com





Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 12

さらに詳細な件数の顧客数、契約件数を、2年分で四半期ごとのご確認をお願いいたします。

こちら、スライド左の上の部分が、新契約の契約件数でございます。順調にここ2年にわたって、毎四半期ごと伸びているのをご確認いただければと思います。

そして、背景となったスライド右の部分の顧客数に関しましても、一度も減ることなく、3カ月毎に確実に伸ばしているといった表でございますので、後ほどご確認くださいませ。

## 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



会社集客案件数・自社集客案件数

- ・提携先の拡大・取引深耕により、会社集客案件数が拡大
- ・「マネードクター」ブランドの認知度向上に伴い、自社集客案件数も拡大

単位：件



営業社員数

- ・今期516名の新規採用を達成
- ・営業社員の増加により、対応可能な集客案件数も増加

単位：人



※ 提携企業集客：提携先企業を通じた集客、自社集客：TVCM・WEB広告などによる集客

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 13

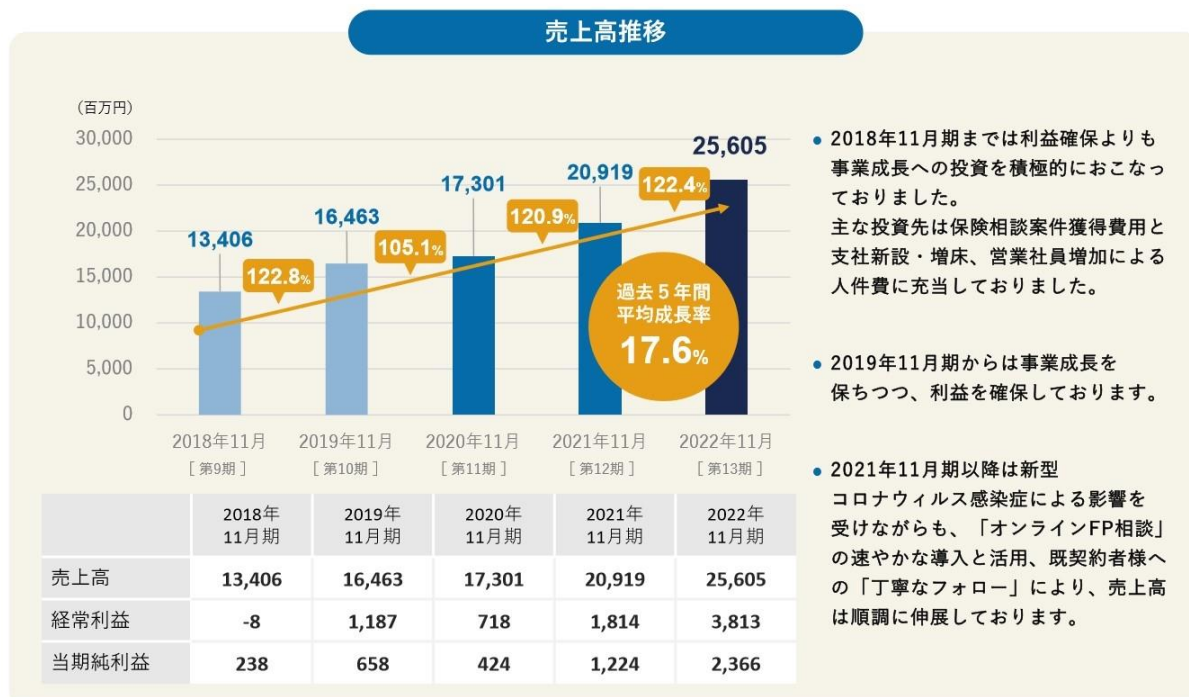
そして、当社の肝となっている会社の送客の件数と営業社員数の四半期ごとの決算を、2年分にわたって出した表でございます。

こちら、当社が引いている分業制のもとになっている、営業への送客でございます。こちら月1万件を超え、昨期は14万近い送客を達成いたしました。まんべんなく第1クォーターから第2クォーター、第3クォーター、第4クォーターとかなり強化をしまいいりまして、毎四半期ごとにこの送客も伸びている形でございます。

スライド右の部分をご確認ください。こちら2年間にわたる営業社員数の推移でございます。こちら順調に右肩上がり、当社として第3クォーターで初めて、営業社員だけで2,000人を超える形になっております。保険代理店業界では2,000人を超えるのが初めてと言われております。私も創業以来、2,000人を超えるのを目指してやってきて、ついに昨期達成した形でございます。

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



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 14

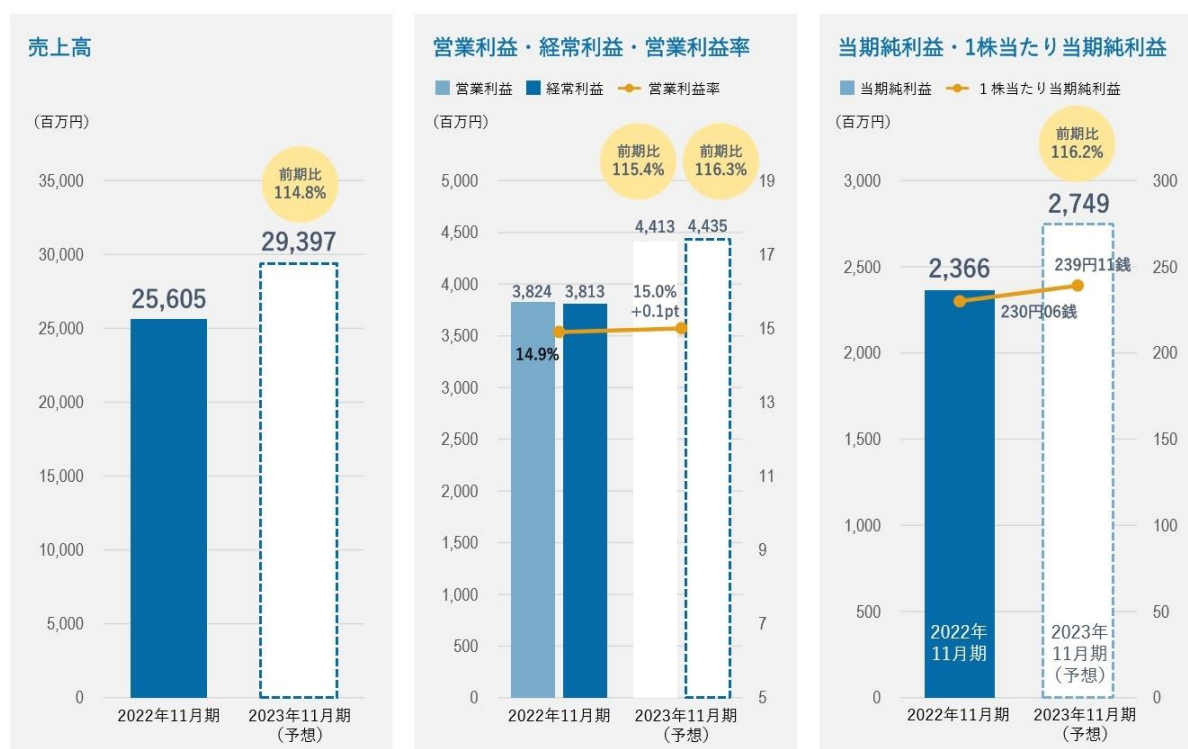
そして、過去5年分の売上高・経常利益・当期純利益をご確認ください。

過去5年の売上営業成長率は17.6%でございます。言い訳にはなってしまいますが、2021年11月期は、保険業界が、3割減が当たり前とされるコロナの最初の時期でございます。当社は早くもオンライン面談に手をかけ、105%の純増をいたしました。その結果もあり、その時以外は20%成長しておりますが、17.6%の成長になっております。ただ、当社は13期目でございますが、まだ一度も売上の減少は行っておりません。

**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@scriptasia.com





Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 16

それでは2番目の、2023年11月期計画・成長戦略をご確認ください。

2023年の11月期、今期の業績予想を発表します。

売上高は293億9,700万円、対前期比114.8%。そして営業利益に関しましては、44億1,300万円、115.4%。経常利益に関しましては、44億3,500万円は前期比116.3%。

そして、スライド右の部分をご確認ください。当期純利益に関しましては、27億4,900万円は116.2%の伸びを予定しております。1株当たり利益も、239円11銭を予定している形でございます。

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

営業社員の増強

引続き営業社員数の増加、高位平準化を推進します。  
業界随一のMDRT有資格者比率で顧客の高いニーズに応えます。



契約譲受

本業回帰、業種転換や廃業などにより、代理店数は減少しており、その譲渡先や従業員の転職先として当社が選ばれています。



マネードクタープレミア

TVCMで認知度向上  
さらに、マネードクタープレミアで  
ワンランク上の「お金の総合サービス」を展開

得意のお金のこと、あなたと一緒に考える  
MONEY DOCTOR FP無料相談サービス

コレド日本橋店 ・ ララガーデン長町店 ・ 東武池袋店  
名古屋ラシック店 ・ 天王寺ミオ店 ・ 福岡三越店  
浦和パルコ店 ・ 町田東急 Twins 店 ・ 藤沢野パルコ店

損害保険

業績拡大に向けた新たな取り組みを実施  
生命保険の拡大と同時に損害保険の売上高増加を図る



この2023年重点施策として、四つの項目を挙げさせていただきます。

一つは営業社員の増強、そして契約譲受、マネードクタープレミア、損害保険の4項目でございます。一つ目の営業社員数の採用は、当社の基盤となって、13期におよび当社の主力となってきたところでございます。

この4項目をさらに詳細に、一項目ずつ説明をさせていただきます。

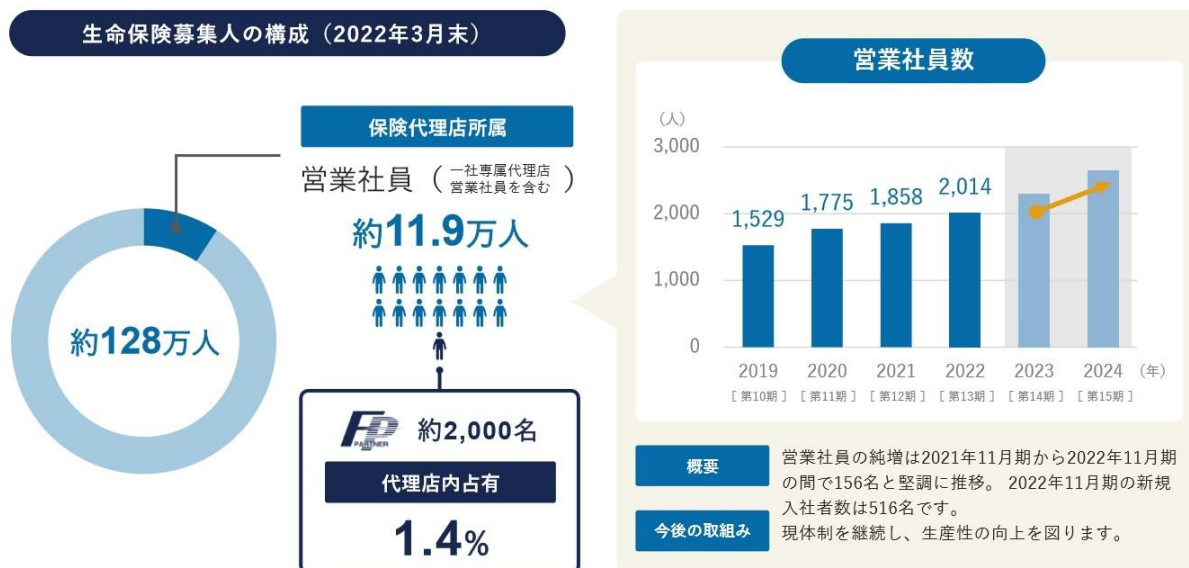
サポート

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@scriptsasias.com

## 営業社員の採用



新入社員のリクルート状況は同業他社からの転職を主として、営業社員の入社が順調に推移しております。当社転職の動機は、規模の大きさ、事業の安定性、募集に関する体制整備によると考えています。募集代理店に所属する募集人は約128万人であり、当社営業社員増員の余地は十分にあると考えています。



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 18

こちらは営業社員の採用でございます。

スライド左の部分をご確認ください。保険業界に登録している人数は128万人でございます。保険代理店に所属している営業社員数は11.9万人でございます。当社は初めて2,000人を超えたとはいえ、代理店の占有率はまだまだ1.4%でございます。

この人材採用につきましては、上場の最大の目的でございます。さらに大きく採用を行うために、2023年4月、新しい戦略として人材開発室を作りたいと思います。当面は11名でスタートさせ、全国規模で採用を行ってまいります。

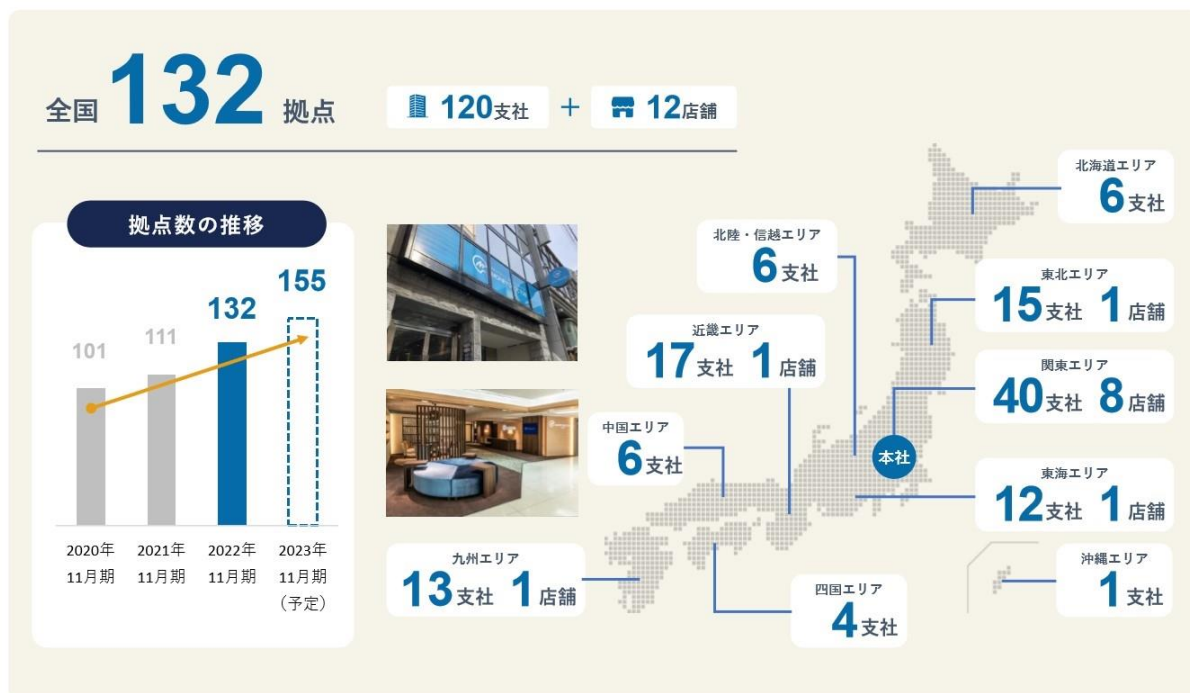
スライド右の部分の営業社員数の推移をご確認ください。昨期、初めて2,000人を超え、ただ、こちらは未上場内での純増数でございます。当社は上場効果を求め、このさらなる成長を図っていきたくと思っています。

## 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



積極的な拠点・人員の拡大により、営業体制を更に強化。



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 19

その人員を増やす大きな戦略として、拠点数の拡大でございます。

2022年11月期は、過去最高の全国21拠点の開設に成功いたしました。今年度はさらに大きく上回り、23拠点以上の拠点の開設を行います。こちらに関しても、新しい陣容で行っていく予定でございますので、ゼロスタートといったところで、全国津々浦々に、マネードクターの拠点展開を行っていきたく思います。

こちらは上場効果もあり、拠点展開、そして営業社員数を大きく増加をさせていくといったところが、上場の最大の目的でございます。

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



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 20

続きまして、2023年11月期の新たな成長戦略、3項目についてご報告を申し上げたいと思います。

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



## 2023年11月期の重点取組① 契約譲受の拡大



- 譲渡希望先の拡大**
- 自社HPでの専用サイト立ち上げ
  - DM、TELアポを通じた未取引先開拓
  - M & A 仲介会社等の活用による大型案件の獲得

### 契約譲受実績エリアの拡大

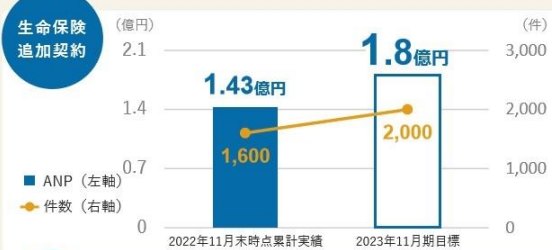


### 譲受契約移管件数



- 譲受後の追加契約拡大**
- 譲受後の顧客接点強化
  - 譲受元代理店とのキックオフミーティング開催
  - 本社からの引継顧客へのダイレクトコンタクト

### 契約譲受マーケットからの追加契約



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 21

まず一つ目でございます。契約譲受の拡大を図っていきたいと思っています。

2021年の11月期から始めた、私どもによる新しいビジネスでございます。保険業法が変わり、体制整備ができず廃業する代理店のお客様を移管していくといった、新しいビジネスでございます。

スライド左の部分をご確認ください。まだ始めたばかりの2021年11月期ではございますが、1万5,134件ものお客様の移管に成功いたしました。昨年度2022年11月期に関しましては、1万9,981件さらに増加を行い、契約の移管が確定しております。そして3年目にして、今期大きく花を開こうとしております。2023年11月期は5万件以上を見込んでおります。中でも1契約1万件以上の大型契約を、上場効果もあり狙っていきたいと思っております。

早速ではございますが、先ほど3時にIRリリースを出させていただいて、1万8,000件もの契約が合意に至りました。これだけではなく、1万件以上のものを多く、今期は契約譲受に向かう予定でございます。

## 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



将来のお金のこと、あなたと一緒に考える

## MONEY DOCTOR

PREMIER

### ワンランク上の「お金の総合サービス」

『マネードクタープレミア』  
 ライフプラン作成、資産形成のアドバイス、老後資金や相続といった「お金の終活」など、お金に関するあらゆるお悩みのお相談を無料で承ります。  
 「安心してお話しいただける上質な空間」をコンセプトに、シックなインテリアと柔らかい照明でリラックスできる空間を演出。全店完全個室のため、安心してご利用いただけます。

全国主要都市に9店舗店 (2022年11月末時点)

・コレド日本橋店	・ララガーデン長町店	・東武池袋店
・名古屋ラシック店	・天王寺ミオ店	・福岡三越店
・浦和パルコ店	・町田東急ツインズ店	・錦糸町パルコ店

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 22

続きまして、マネードクタープレミアの展開でございます。

こちらも2021年11月期からではございますが、2021年11月に初めてコレド日本橋に出店した、まだ1年ちょっとのマネードクタープレミアの拡大でございます。前期に関しましては8店舗開設ができ、合計で9店舗になっております。

今期は10店舗、今期に関しましては、誰もが知っている集合施設に出店をしていく、全国津々浦々に出店をしていこうと思っております。こちら三井さん、東武さん、東急さん、パルコさん、三越さん、大手デベロッパーのほとんどに興味を示していただき、出店の加速に至っております。

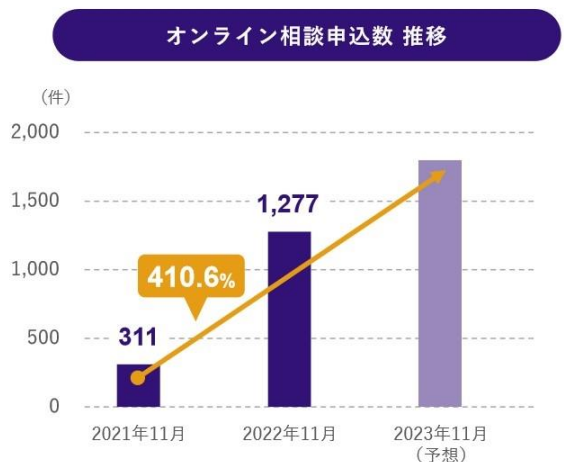
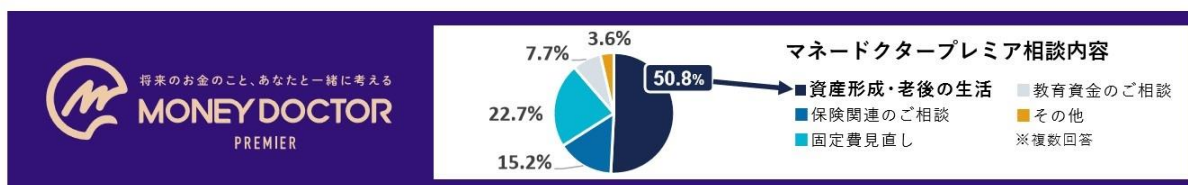
## サポート

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

## 2023年11月期の重点取組② 「マネードクタープレミア」 拡大



『お金の総合サービス』を展開する「マネードクタープレミア」店舗の拡大効果



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 23

続きまして、マネードクタープレミア拡大で外してはいけないのは、来店予約数の推移でございます。

1年目は370件だったものが、すでに1,436件。そしてコロナの時期もありまして、オンライン面談も同様に311件から1,277件まで増えております。今期も大幅に増加が見込まれております。

### 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



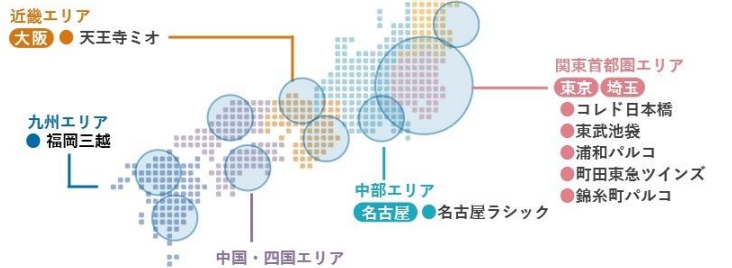




## 全国主要エリアを網羅

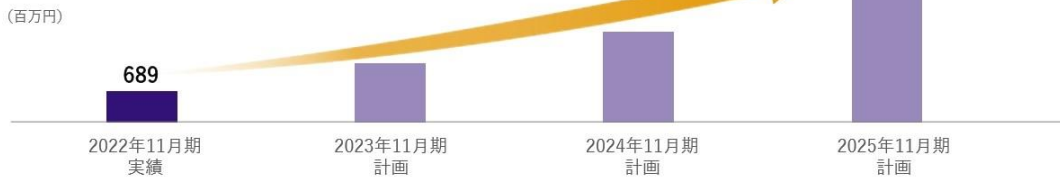
### 出店効果

- 出店エリアにおける「マネードクター」ブランドの認知度向上
- 資産形成・老後生活、教育資金ニーズによる貯蓄性商品の販売拡大



### 新契約年換算保険料

出店拡大により更なる新規契約獲得を目指す



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 24

そして、3年間におけるマネードクタープレミアの展開をご確認ください。

出店計画でございます。2024年11月までに30店舗に拡大をまいります。人員も220名の営業職の採用を行う予定でございます。

そして、スライド下の部分をご確認ください。丸一年ではございますが、新規の契約の金額でございます。昨年11月期で締めたものに関しては、すでにもう6億8,900万円の新しい契約が上がっております。こちらは8店舗開設したとはいえ、ほとんどが途中からの参入でございます。

この9店舗が丸一年働けるのが今期でございます。そして、新たな10店舗も加わるといった、マネードクタープレミアの売上は大きく伸びていきます。

## 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

## 業績拡大に向けた新たな取り組み

### 既契約者世帯向けダイレクト施策によるクロスセル支援

- 既契約者世帯に対する損保クロスセル率改善
- WEBプロモーションを活用したダイレクトアプローチ
- 自動車保険を主体としたプロモーション展開
- 毎年更新＝毎年新規扱の手数料で所得安定化

### 損保ダイレクトセンター（DC）の新設による非対面完結型営業の展開

- 業務提携先からの損保相談案件の拡大
- DC専門メンバーによる電話完結による保険募集
- 資料請求日から同日内資料提供を目指すスピード対応

### 損保専任営業職の新設による損保契約譲受の展開

- 既契約更改を専門とする人材採用と教育
- 契約譲受での損保既契約の受け皿組織
- 損害保険分野クロスセルの推進機能



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 25

続きまして、損害保険の拡大でございます。

損害保険の手数料は、生命保険の手数料と違い、毎年が新契約の手数料になります。契約が続いていけば、まさにストック収入であります。当社、2022年の11月期の実績、9億6,700万円が売上でございます。こちらは全体の売上の4%しかございません。ただ、ストック収入であるといったところにご注目ください。

今年2023年11月期は、損保の大きな改革を行ってまいります。2025年11月期までに売上の10%まで伸ばすような施策を、今期からどんどん打っていく予定でございます。安定した将来への売上手数料のところを確保でございます。

## 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

これまでの成長戦略を継続し、更なる業績の向上を目指します。

<p><b>1</b> 営業社員の強化 ・高位平準化<sup>(※)</sup></p>	<p><b>2</b> CDP (Customer Data Platform) の構築</p>	<p><b>3</b> 顧客用 コミュニケーション アプリの開発</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 優績者・MDRT会員のロープレやデータなどをポータルサイトに掲載</li> <li>● 自社ファイナンシャルプランニングツール「マネーカルテ」によるキャッシュフロー表作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客の購買パターン、嗜好を推定し、各年齢において必要とされるサービスの提供を通じて顧客満足を高める</li> <li>● 顧客のアフターフォローから再販機会を創出して、既存顧客へアプローチ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アプリからFP相談ヘントリー</li> <li>● 顧客が自分の加入している保険契約の内容を照会</li> <li>● 簡易ファイナンシャルプランニングツールを搭載し、顧客自身でシミュレーションが可能</li> </ul>

※当社における「高位平準化」とは全ての営業社員の知識・スキルレベルを引き上げることで、高いレベルである事を標準とすることです。

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 26

続きまして、ベースとなる成長戦略をご確認ください。

当社はマーケット・教育・システムによって、高度なトップセールスを作ってまいりました。それが1番でございます。そして、新しく私どもの戦力となる、昨期にマネーカルテを作成いたしました。これによって、単価も大きく上がってきております。

2番目は、カスタマー・データ・プラットフォームの構築でございます。当社は118万件を超える既契約がございます。貯蓄から投資へ、予定利回りの変更。突風とも言える追い風が吹いております。これだけの既契約を持っていれば、また新契約に代わる追加契約が出てくるといったカスタマー・データ・プラットフォームを早急に構築し、さらなるお客様との深耕を図っていきたく思っています。

そのツールとして、顧客用コミュニケーションアプリの開設を今期中に行ってまいります。アプリからお客様へ相談ができたり、アプリで相談事を受けれたり、そしてお客様のライフサイクルが常時わかるようにしていくアプリでございます。

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



(百万円)

	2022年11月期 [第13期] (実績)	2023年11月期 [第14期]	2024年11月期 [第15期]	2025年11月期 [第16期]
売上高	25,605	29,397	34,625	41,015
売上総利益	8,805	10,299	12,129	14,469
営業利益	3,813	4,413	5,302	6,384
当期純利益	2,366	2,749	3,301	3,971

**見直し内容**

2022年11月期に策定した拡大施策を継続しつつ、提携先からの集客と契約譲受を強化することで事業計画を上方修正。

同時に2023年11月期の新たな成長戦略「3つの柱」を育てることで更なる成長の基盤を作る。

**前年伸展率**

対前年比	2023年 11月期	2024年 11月期	2025年 11月期
売上高	114.8%	117.8%	118.5%
売上総利益	117.0%	117.8%	119.3%
営業利益	115.7%	120.1%	120.4%
当期純利益	116.2%	120.1%	120.3%

Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 28

続きまして、3番の事業計画についてご確認ください。

2023年11月期から2025年11月期、第16期までの事業計画でございます。

スライド左の上の部分でございます。2023年11月期は293億円、2024年11月期は346億円、2025年11月期は410億円と、大きく成長させていきたいと思っています。

それに伴い、営業利益に関しましても、今期44億円を53億円、15期、16期、63億円を目指しております。当期純利益に関しましても、27億5,000万円は第14期。33億円は第15期。第16期に関しましては39億円。大まかに申しますと、全ての項目で120%を目指していきたくと思っています。

**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



## 事業計画値 [ 2023年11月期 (第14期)～ 2025年11月期 (第16期) ]



人員拡大、顧客獲得数増大、契約譲受の拡大により、売上高の拡大を図ります。



Copyright © FP Partner Inc. All Rights Reserved. 29

続きまして、事業計画値をご確認ください。事業拡大の施策についてご説明申し上げます。

営業社員の採用数年間 500 名の達成をさらに強化してまいります。

2 番目の、新規顧客先の開拓、企業提携による送客の増加も、今期さらに増やしてまいります。

そして 3 番、新しい成長戦略として契約譲受でございます。こちらは継続強化どころか、新しい当社の大きな柱として考えておりますので、大きくここも、3 年目にして花開かせていく期になりたいと思っております。

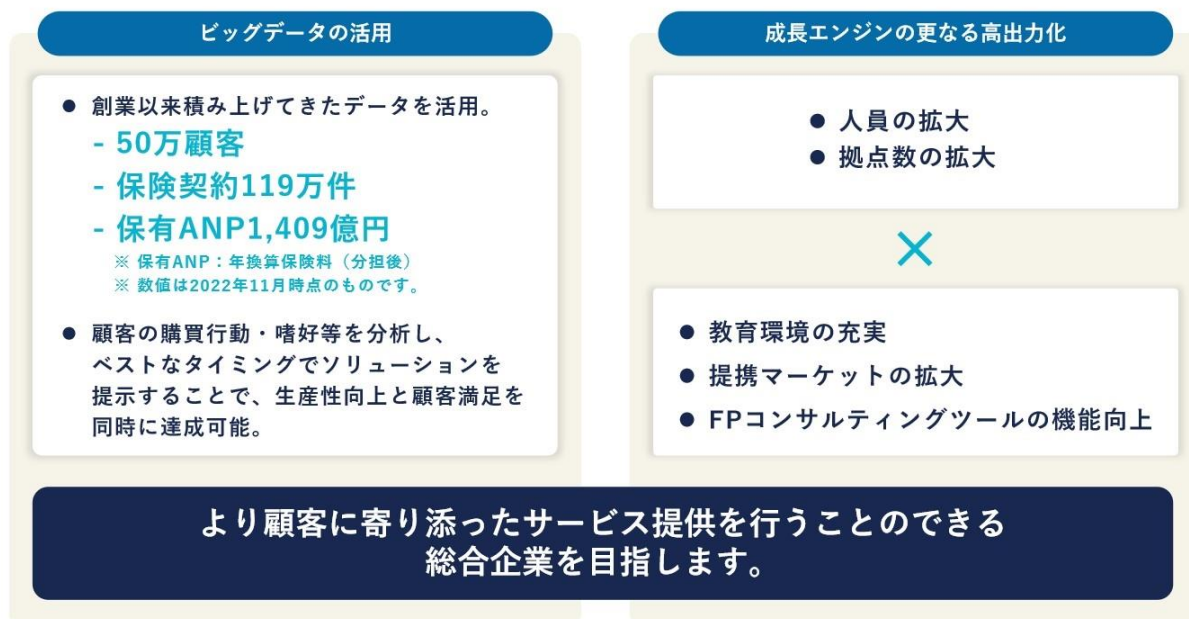
そして 4 番目、CDP (Customer Data Platform) による追い風を生かした新しい契約への変化、そして追加契約を狙っていきます。そして 5 番目、この基になる体制整備、コンプライアンス体制の強化、また継続強化をさらに図っていきたくと思っています。

### 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



「金融」を中心とした総合企業へ。



最後のページになります。当社の目指す方向について、まとめとして私からご説明をさせていただきます。

まずはスライド右の部分をご確認ください。当社は13期にわたって人員の拡大と拠点数の拡大を行ってまいりました。現在、営業社員だけで2,000名、132拠点の開設を行っております。ただ集めればよいというものではなく、マーケット・教育・システムにより、3人に1人のトッププレーヤーを創出してまいりました。

その結果、スライド左の部分でございます。50万の顧客と、保険契約件数は119万件でございます。そして、お客様が1年間で継続的に払っていただいているものも含める1年間の契約額は、1,409億円もお客様に払っていただいている。こちらは手数料の源泉になっておる形でございます。

最後に、過去13年で積み上げた顧客数・ビッグデータ等のインフラを生かし、生命保険・損害保険の売上に特化をしてまいりました。上場も果たし、この13年間築いた顧客数・ビッグデータを

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

生かし、新しいビジネスの展開を行っていきたいと思っています。詳細は避けませんが、できれば売上イコール利益のようなビジネスと考えていただければと思います。

最後の締め言葉をさせていただいて、終わりたいと思います。昨年9月22日に上場させていただき、4カ月弱でございますが、上場の効果を実感しております。13期にして初めて外部資本を受け入れました。

経営者として、責任と期待を肌で感じております。逆にプレッシャーに感じることなく、やりがいとして感じております。このやりがいを大きな成長に変えて、今期から新たなスタートを切りたいと思います。

何とぞ皆様のご支援をいただくとともに、大きな成長につなげていきたいと思っている次第でございます。よろしくお願い申し上げます。ご清聴、ありがとうございました。

**司会**：黒木様、どうもご説明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]**：それではご案内の通り、最初は会場にお集まりの皆様からの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て、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、質問される際に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。

**張谷 [Q]**：すみません。いちよし経済研究所の張谷といいます。全部で3問、お願いします。1問ずつ、一問一答でお願いできればと思います。

まず終わった期、第4クォーターに決算賞与というのが出てくると思うんですけども、実額はどのくらいだったのかということと、今年度はどの程度を見ているか。また、あとほかにも固定費が上がるんだろうと思うんですけども、人員増か何かで。そのあたり、どの程度見ているかということについて、まず1問目、教えてください。

**黒木 [A]**：はい。予定どおり、決算賞与と上場記念パーティーとか社員還元を7億円行いました。過去最高の四半期の売上もあって、それを吸収することができたと考えております。今期に関しましては、ストックオプション等のインセンティブがありますので、こちらの決算賞与は無くす、もしくは少なくなるという予定とご報告申し上げます。

できるだけ、やっぱり今期に関しましても、経費を抑えながらといったところではございますが、成長戦略に関しましては、大胆に資金を活用してやっていくための、今回の契約譲受なんかもその一部でございます。

**張谷 [Q]**：今の補足なんですけど、決算賞与が少なくなるという話でいうと、今年度の売上の伸びに対して、あまり利益率が改善しないなという印象もあるんですけども、何かほかの固定費なんかが増えるという計画なんですか。

**黒木 [A]**：そうですね。人件費のほうが恒常的なところで、さっきの人材開発室なんかも11人新たな陣容でやる予定でございますので、基本的には今まで経費削減を行って行く中で、内勤の給与なんかは抑えてきた部分もありますので、そこも拡大して採用を行っていきたいと思っています。

---

### 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@scriptsasias.com





**張谷 [Q]**：わかりました。2 点目は営業社員数に関してなんですけれども、2,000 人を超えてきたというお話の中で、今年は何の程度採用して、どの程度辞められる方が出てくるのかということについて、何か見通しがあれば教えてください。

**黒木 [A]**：确实なところでいくと、今期達成した過去最高を上回るのは間違いないと思っております。ただ、もう 2,000 人を超える事業になってきましたので、退職率を掛け合わせますと、最低限 200 人の増加を見込んでおります。

**張谷 [Q]**：最低で、ネットで 200 人ということですね。

**黒木 [A]**：そうです。

**張谷 [Q]**：わかりました。あと最後、3 点目、新たな成長戦略として契約譲受、あとはプレミアム店舗の展開、損保事業と三つ挙げていただいたんですけれども、それぞれ今年度あるいは 3 年計画の中で、どの程度この三つの貢献が売上ベースなんかで期待されているのか。大まかな数字でも結構なんですけど、規模感についてちょっと確認させていただければと思います。

**黒木 [A]**：そうですね。こちらは、できれば倍々ゲームじゃないんですが、売上を毎年倍にしていこうという戦略をとっていきたいと思っていますので、例えばマネードクタープレミアであれば、これは新契約ですけど、6 億 8,000 万円であれば、来期は 14 億円、そして 28 億円といった、大きな増加を見込んでおるような形でございます。

契約譲受に関しましても、ちょっと詳細な説明はあれなんですけど、利益だけでいくと継続手当だけで十分出るものを、今新しく新契約になってついに 2 年たったので、こちらの表にも記載させていただいたように、1.43 億円の新しい契約も出てきておりますので、これもプラスアルファの要因だと思っています。

ただ今期、大きく 5 万件以上を伸ばす予定でございますので、ここからの売上はちょっと検証が必要でございますので、非常に利益率の高いところでございますので、何とかここは売上を伸ばしていきたいなと思っています。

損保に関しましては、見ていただく通り、400 億円を超える 2025 年の売上でございますので、40 億円を、10%でございますので目指していくといったところでございます。

**張谷 [Q]**：わかりました。全般的に特に、損益面はトップラインがいけばという話なんですけど、手堅く組んでるなという印象がありますけれども、何か費用面で、人件費以外で気にされてることはございますか。

---

## 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



**黒木 [A]**：そうですね。手堅く、初めて通期で走る決算でございますので、成長戦略には使っていきたいんですが、今のところ大きな出費を予定していることはないんですが、できるだけ成長戦略に使っていきたく思っている次第でございます。

**張谷 [M]**：わかりました。どうもありがとうございます。

**黒木 [M]**：ありがとうございます。

**司会 [M]**：ありがとうございました。ほかに会場の方、お願いいたします。

**質問者 [Q]**：本日はご説明ありがとうございます。私から、今後成長する部分の重点取り組みの契約譲受について、もう少し詳しく教えていただきたいと思っております。

こちら、同業の方がいらっしゃるかと思うんですけども、同じように、このような形で契約譲受を狙っていく形ではあるかと思うんですが、そういった中で、他社よりも多分御社が選ばれるというかですね、逆に言うと、今回、2万件から5万件という中での勝算であるとか、そういったことについて、ご説明をいただける範囲で構わないので、お願いできませんでしょうか。

**黒木 [A]**：はい、ありがとうございます。こちら、当社、手前みそにはなりますが、保険の王道である訪問販売、そして歩合制の社員の中では、初めて2,000人を超えた企業でございます。47都道府県に拠点を持っているのも、当社だけでございます。

そして、こちら、代理店がいいと言ってもお客様が嫌がるケースもございますので、さすがに知名度がないとお客様も嫌がるケースがほとんどでございます。そして47都道府県にないと、なかなか契約譲受が進まないといったところでございます。

そして何と言っても、体制整備をしっかりとやれていない企業に関しましては、移管ができないような仕組みにもなっております。これは、保険会社のほうがやはり移管を認めないといったところもございますので、なかなか第2番手、3番手が出てきづらい状況にはなっているかなと思っている次第でございます。

今回、上場効果もございまして、これも手前みそではございますが、1万件以上のものに関しては、当社の主力になる状態だと思っております。私のほうのトップセールスで、今日発表させていただいたのも最初からトップセールスで行って、先方の経営者と初めからお話をさせていただいて、1万8,000件の契約移管にもつながったといった形でございます。

もう1万件以上のものも、何件も商談を進めておるような形でございますので、基本的には、ここは保守的に5万件と見ておいていただいて結構でございます。

---

## 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



**質問者 [Q]**：ありがとうございました。それもそうすると、上場されたということで保険会社からの信用が高いので、やっぱり1万件以上になってくると、この受けるプレーヤーとしては御社ぐらいしかなくなっているというのに近い認識でよろしいんですかね。

**黒木 [A]**：そうですね、保険会社のほうが嫌がると。はい。

**質問者 [M]**：わかりました。ありがとうございます。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。ほかに会場の皆様からご質問はございますでしょうか。ご質問、いかがでございましょうか。ございませんか。

それでは、会場からのご質問はないようですので、オンラインでご参加の方からのご質問に移らせていただきます。ご質問については、私のほうからご質問を代読させていただきます。

今、お1人の方からご質問をいただいております。代読させていただきます。3点、教えてください。一つ目は、資料18ページの営業社員数について、今期の新規採用数、純増数の前提と、その達成確度について見方を共有させていただきということでございます。ご質問三つございますが、一つずつでよろしいですか。はい、まずこれをよろしく願いいたします。

**黒木 [A]**：はい。先ほどの、いちよし様のご質問とご一緒かと思うんですが、最低500人以上の採用、そして200人の純増というのは、最低限にしたいと思います。契約譲受と一緒に、当社は今、1人ずつ採用しておりますが、新たな展開としては、これも大型案件といった形での採用も取り組んでまいりたいと思います。

今期、大型採用ができるかどうかというのはこれからではございますが、取り組んでいるのも間違いございませんので、できるだけ良い報告ができるように、今期中にまとめたいと思います。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。二つ目のご質問でございます。契約譲受に関して、本日発表の1.8万件の移管契約による継続手数料などの業績貢献は、どのくらいの規模になりますかというご質問でございます。

**黒木 [A]**：はい。すでに移管を行う段階にきておりまして、継続だけで約5,000万円の継続を予定しております。

ちょっとこちらでは発表していいのかわからないですが、特殊な要因として、継続手数料というのは最長でも10年で終わるとされているんですが、こちらは契約が続く限り、一生涯継続が続くといい契約でございますので、古い代理店でこういう契約を持ってる代理店もたくさんおりますので、当社にとっては最上の1.8万件だと思っております。

---

## 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



**司会 [Q]**：ありがとうございました。三つ目のご質問です。配当方針に関して、利益が着実に伸びる見通しの中、株主還元、特に配当に対する考え方を教えてください、よろしくお願いいたしますというところでございます。

**黒木 [A]**：昨年の9月22日に上場して、この昨期、2022年11月期に関しては、上場してから2カ月ちょっとしか営業しておりません。まだまだ上場メリットも享受できないまま、2023年11月期に入ってまいりました。

この1年間、できるだけ会社を大きく成長させるための成長戦略に資金を優先して使っていきたいと思っております。ただ、その後に配当ができるものがあれば、積極的に配当も取り組んでいきたいと思っておりますので、期が進むに至って、できるだけ良い発表ができるようにしていきたいと思っております。

**司会 [Q]**：ありがとうございました。オンラインでご質問の方の、お二人目のご質問でございます。1点ご質問として、売れ筋の商品に何か変動はございますでしょうか。また、一定の商品に偏りなどは見られないでしょうかというご質問でございます。

**黒木 [A]**：はい。この新契約自体は、2022年度11月期に128%、前期比28%伸びております。これの最大の要因は、お客様がコロナの時期を経て、国の、貯蓄から投資へとといったものもあって、当社のファイナンシャルプランニングがついに生きてきて、変額保険・ドル建ての保険等が、非常に販売が増加しております。

とはいえ、保障系の掛け捨ての医療保険・がん保険も増加をしておりますが、トレンドとしては、保障をとりながら将来を守る商品というのが、かなり前期と比べて大きく伸びている形でございます。

これはまだ始まったばかりでございますので、ここ数年はこのトレンドが続くのではないかなと。当社としても、ここは創業以来の突風だという思いで、何とかこの積立投資型の保険を、新契約で100億円を目指し、やっていきたいと思っております。

**司会 [M]**：はい、ありがとうございました。オンラインからのご質問は、以上二人のようでございます。そうしますと、会場からのご質問およびオンラインでのご質問は、以上になります。

それではご質問が終わりましたので、これをもちまして、本日の決算説明会を終了とさせていただきます。黒木社長様、そして田中様、松下様、本日は大変ありがとうございました。

**黒木 [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



司会 [M]：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ついては[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、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

