



2024年6月21日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 笑 美 面  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 榎 並 将 志  
(コード番号：9237 東証グロース市場)  
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 西 田 明 美  
(TEL. 06-6459-0777)

#### 2024年10月期 第2四半期決算説明会書き起こしおよび動画公開のお知らせ

当社は、2024年6月14日（金）に開催しましたアナリスト・機関投資家さま向け2024年10月期 第2四半期決算説明会書き起こしおよび動画公開したことをお知らせいたします。

詳細につきましては、下記および添付の資料をご参照ください。

2024年10月期 第2四半期決算説明動画については下記をご確認ください。

<https://youtu.be/gEmM2do29ik>

※掲載した動画は予告なく変更・終了する場合がございます。予めご了承ください。

2024年10月期 第2四半期決算説明の書き起こしについては次頁以降をご確認ください。



**株式会社笑美面**

2024 年 10 月期 第 2 四半期決算説明会

2024 年 6 月 14 日

## イベント概要

---

|          |                                              |
|----------|----------------------------------------------|
| [企業名]    | 株式会社笑美面                                      |
| [企業 ID]  | 9237                                         |
| [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 10 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]     | 2024 年 6 月 14 日                              |
| [ページ数]   | 26                                           |
| [時間]     | 18:00 – 18:35<br>(合計：35 分、登壇：18 分、質疑応答：17 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 榎並 将志 (以下、榎並)                 |

---

### 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：**大変長らくお待たせいたしました。ただ今より株式会社笑美面、2024年10月期第2四半期決算説明会を始めさせていただきます。

本日は、2024年10月期第2四半期決算概要を、代表取締役社長の榎並将志よりご説明いたします。その後、質疑応答の時間をもうけております。Zoom ウェビナーからのご質問については、Q&A 欄に質問内容をご記入ください。投稿されたご質問の中から、運営側で選択して回答いたします。なお、ウェビナー登録時に入力されたお名前でご質問が投稿されますが、匿名での投稿も可能です。なるべく多くの皆様からのご質問をお受けしたいと存じますので、ご質問はお一人様二つまでとさせていただきます。

それでは榎並社長、お願いいたします。

**榎並：**ただ今より、2024年10月期第2四半期決算報告を行います。改めまして、代表取締役社長の榎並です。本日は、よろしくお願い申し上げます。

アジェンダとしまして、サマリー、進行期の第2四半期の結果、通期進捗、その他のトピックの説明を行います。こちらは用語集でございますので、飛ばさせていただきます。

## 当社が解決する社会課題 | 介護家族の介護負担状況



介護保険法や保険外介護サービスの充実によって要介護者へのサービスは増加してきている。一方、介護を行う家族などへの支援は不十分である。当社は、**介護家族による介護負担を課題として捉え、この大きな市場を解決する。**

社会課題 介護家族<sup>※1</sup>は要介護者と同様に支援の対象になるべきだが不十分



※1：介護家族とは、介護を必要とする人を介護する家族などのケアラー（介護を必要とする人を無償でケアする人）をいう。

※2：経済産業省「新しい健康社会の実現」（令和5年3月）より抜粋。

※3：老老介護とは、自宅で介護を受ける者と介護する者の双方が65歳以上の高齢者をいう。65歳以上の要介護認定者数（厚生労働省「介護保険事業状況報告」（令和5年5月分））に、同居介護率及び同居介護内に占める当該割合（厚生労働省「国民生活調査」（令和4年））を乗じ試算。

※4：文部科学省「令和4年学校基本調査」における中学生・高校生の生徒数に、三重びりりサーチ&コンサルティング「ヤングケアラーの実態に関する調査報告書」における世話をしている家族がいる率を乗じ試算。

## 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



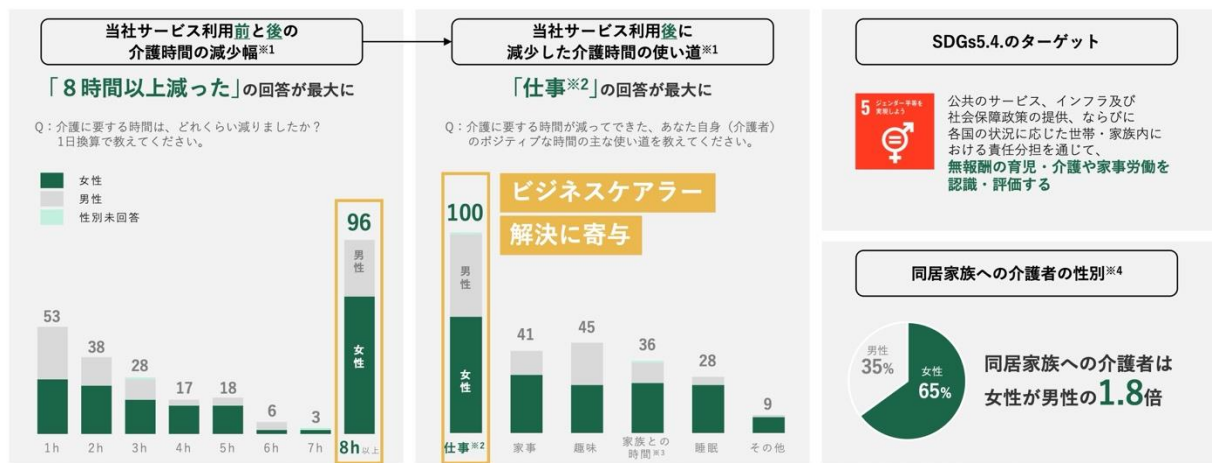
サマリーからご説明差し上げます。まず背景にあります社会課題の再掲でございますが、継続して、介護に携わる社会課題は日本の大きな問題として残っております。最近では、ヤングケアラーなどの問題も一般化してまいりました。

当社は引き続き、身体の介護はシニアホームなどの資源を活用し、家族が心の介護に専念できる環境構築をお手伝いしてまいります。

## 当社が解決する社会課題 | 女性の無償介護からの解放



当社が目指す『介護家族が心の介護へ向き合い、高齢者が笑顔で居る社会』は、SDGs5.4.に係る社会的インパクトを創出している。成果指標としては、**介護家族の身体的介護負担からの解放によって生み出された時間とポジティブな使い方を計測する。**



当社のサービスによって、SDGsの5.4の目標に貢献できていることが、社会的インパクトの計測によって確認できております。

また前述の、ビジネスケアラーの解消にも貢献できていることも確認できております。この計測により、当社メンバーは私たち、自分たちの仕事はどう世の中に役立っているのか実感することができており、誇りを持って働くことができております。

## 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



介護家族は入居対象者のシニアホーム※1入居をきっかけに、**身体的介護負担からの解放によって本来の自分らしい時間を取り戻すことができている**。同時に心の介護に専念できる状態になり、親子関係が改善するなど精神面が安定するケースも散見される。

|                                                                                                         |                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>介護に追われ、父に優しくできず自分自身が嫌になっていました。そんな気持ちが軽減され<b>気持ちにゆとりができるようになりました</b>。</p>                             | <p>義父母共に認知症が進んでいて、認知症の老老介護状態だったので、そのうちの1人が施設入居出来て<b>ひとり減っただけで随分違うということを実感しました</b>。</p>                                                                                   |
| <p>遠方に住んでいるので母からしばらく連絡がないと「何かあったのでは…」と心配になりましたが、施設入居後は連絡がない方がむしろ<b>安心できるようになり、自分の気持ちが楽になりました</b>。</p>   | <p>認知症があり、何度も同じ内容の電話がかかってくるのが、仕事中で対応するのが夜になってきた。今は、施設で不安なことや生活で困ることをすぐにスタッフに相談でき、<b>母も安心して生活ができています。私も仕事中に電話が不要にかかってくるので、不安が減った</b>。</p>                                 |
| <p>入居前は1日何度も電話があって、それによるプレッシャーが強く、過去何度も徘徊、騒動を起こすなど、心配がつきなかつたが、入居後は<b>その心配が無くなり、夫婦とも笑顔が増えたと思います</b>。</p> | <p>施設に入る前は一人暮らしで年1回会うくらいで、特に私は面倒を見ておらず、救急車で運ばれてから面倒を見るようになりました。入院していたときより、施設の方が自由があり親戚のおばちゃん<b>の笑顔が増えました。施設スタッフさんがとても良い方ばかりで、施設に入ってもそのおばちゃんらしい生活が送れていて生き生きしています</b>。</p> |
| <p>訪問リハビリを利用することができるようになり、本人が希望していた<b>外出や機能訓練の機会が増えて喜んでます</b>。</p>                                      |                                                                                                                                                                          |

当社調べ 2023年4月～2024年5月「入居後アンケート(入居後にキーパーソンに対してアンケートを実施 N=292)」結果より原文のまま抜粋掲載  
※1：シニアホームとは、当社が主に紹介する有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅およびグループホームをまとめて示す表現であり、取引シニアホームとは提携介護ホームをいう

介護家族には、具体的にはこのようなお声をいただいております。

「気持ちにゆとりができるようになった」であったり、「外出や機能訓練の機会が増えて、ご本人様が喜んでいただいている」であったり、「母が安心して生活ができています」と。「自分も仕事中に介護のことで電話が不要にかかってくるので、不安が減った」ということであったり、「ホームに入ってもそのおばちゃんらしい生活が送れている」ような、姪っ子さんのお言葉もいただいていると。このようなお声を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@scriptsasias.com

## 財務ハイライト



第2四半期累計の営業収益はYoY + 85.8%の576百万円、営業利益は既存コーディネーターの生産性改善から半期計画を超過した。下期偏重予算の上、持続的成長に向けた追加投資余地を残すため通期利益計画は据え置くが、総じて業績は堅調に推移している。

### 2024年10月期 第2四半期 累計業績

(2023年11月～2024年4月)  
(単体)

コーディネーターの  
オンボーディングが順調に進み  
**85.8%増収、利益は黒字化**

|      |     |     |                |
|------|-----|-----|----------------|
| 営業収益 | 576 | 百万円 | (前年同期比+85.8%*) |
| 営業利益 | 65  | 百万円 | (前年同期比 黒字化)    |
| 経常利益 | 64  | 百万円 | (前年同期比 黒字化)    |

### 2024年10月期 第2四半期 累計計画進捗率

(2023年11月～2024年4月)  
(単体)

営業収益は**半期計画想定線**、  
営業利益は**計画を超過**して推移  
下期の収益拡大に向け下地を整えた

|      |      |   |
|------|------|---|
| 営業収益 | 43.9 | % |
| 営業利益 | 35.3 | % |

### 2024年10月期 通期計画

(単体)

コーディネーターの稼働人員増から  
**61%増収63%営業増益**を計画  
\*通期計画は据え置き(期初から変更なし)

|      |       |     |               |
|------|-------|-----|---------------|
| 営業収益 | 1,311 | 百万円 | (前年同期比+61.1%) |
| 営業利益 | 187   | 百万円 | (前年同期比+63.2%) |
| 経常利益 | 175   | 百万円 | (前年同期比+79.5%) |

※1 監査証明を受けていない2023年10月期 第2四半期業績を元に前年同期比を算出している。

## エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd. 8

では、業績ハイライトについてご説明差し上げます。

開示済みの半期計画に対し、営業収益は堅調な推移となりました。一方、営業利益はやや超過しております。営業収益は前期比 85.8%と、大きな伸びを実現できました。各段階利益についても、集中採用する前半でございましたので、採用費がかさむ状況の中だったのですが、しっかりと黒字化を果たすことに成功しております。ただ、想定内の振れ幅であるため、通期計画に関しては現時点では据え置きとさせていただきます。

## サポート

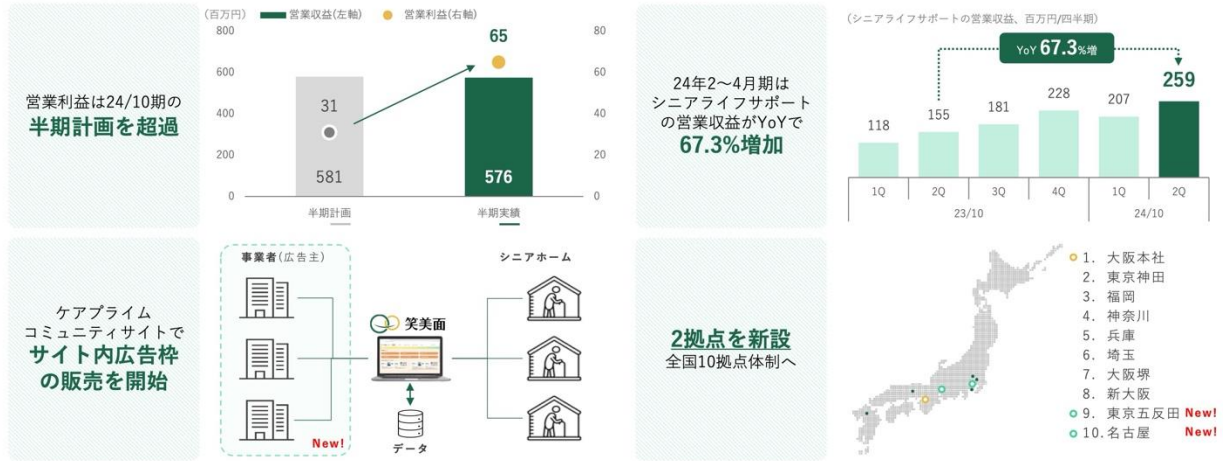
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 事業ハイライト



24年2~4月期のシニアライフサポートの営業収益はYoY+67.3%と順調に拡大、  
ケアプライムコミュニティサイトの新サービス開始、新拠点の開設など、更なる収益拡大に向け基盤を拡充した。



事業のその他ハイライトでございますが、各項目についてこの後、説明申し上げます。

## 四半期実績 | 業績サマリー



コーディネーターのオンボーディング進展及び組織的な営業力の強化により、スマイル数<sup>※1</sup>（成約数）が順調に拡大。  
24年2~4月期の全社の営業収益はYoY+71.8%の312百万円と成長を継続した。

| (百万円) | 2023年11月~2024年4月(6ヵ月) |                      |
|-------|-----------------------|----------------------|
|       | 実績                    | 前年同期比                |
| 営業収益  | 576                   | +85.8% <sup>※2</sup> |
| 営業利益  | 65                    | 黒字化                  |
| 経常利益  | 64                    | 黒字化                  |

※1 スマイル数とは、シニアホーム入居に至った入居対象者数（成約数）をいう。  
※2 監査証明を受けていない2023年10月期 第1四半期業績を元に前年同期比を算出している。



- コーディネーターのオンボーディング進展及び組織的な営業力の強化から、シニアホーム紹介サービスでスマイル数（成約数）が順調に拡大。
- シニアホーム運営コンサルティングサービスは、1Qに引き続き案件獲得が集中したため堅調に収益を積み上げ、短期的な収益水準は変動し得るが、介護家族に安心を提供するホームの増加を目指し事業拡大を進める。

では、2024年10月期の第2クォーターの業績について、お話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



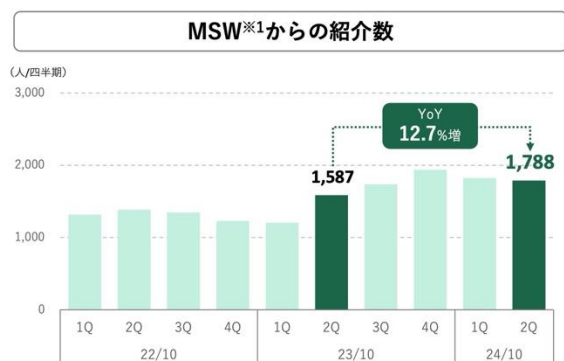


繰り返しの説明になりますが、半期累計で前期比 85.8%の営業収益の向上ということで、また各段階利益の黒字化を達成ということで、シニアライフサポート事業の採用、教育、成果というユニットエコノミクスというかたちが、健全に推移していると捉えております。

## 四半期実績 | インパクトKPIの推移 (1/2)

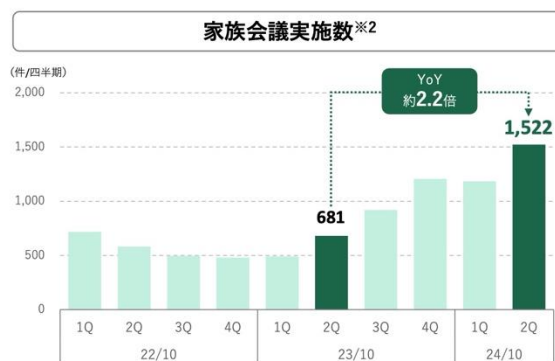


成約率の高い家族会議の準備・実施にコーディネーターの時間を多く充てた結果、2つのリードKPIは異なる成長傾向となった。また、MSWを中心に家族会議の有用性に対する理解が進み、家族会議実施までの前工程が省略できるケースが増え始めた。



- MSWからの紹介数は前年同期比+12.7%の1,788件に増加。
- 成約率の高い家族会議の準備・実施にコーディネーターの工数を多く充てた結果、前四半期比ではやや減少した。

※1 MSW（メディカルソーシャルワーカー）とは、保険医療機関において、社会福祉の立場から患者やその家族の方が抱える経済的・心理的・社会的問題の解決、調整を援助し、社会復帰の促進を図る業務を行う。



- 介護家族にとって納得あるシニアホーム選びに欠かせない家族会議実施数は、前年同期比約2.2倍の1,522件と大幅に増加。
- 家族会議の有用性に対する理解が進み、いくつかの前準備を飛ばして、初動で家族会議の実施を依頼されるケースが増え、業務効率が改善傾向。

※2 当社コーディネーターが本人や介護者と対面や電話、オンラインのいずれかでシニアホーム選定のための条件や要望確認、優先順位の整理等の話し合いを実施した案件数。シニアホーム介護への納得感が醸成される重要なステップである。

2024年10月期 第2四半期業績

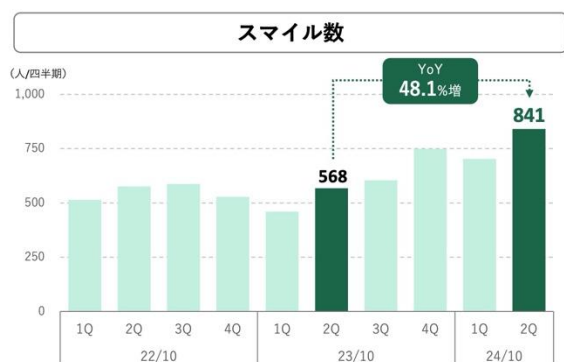
© Emimen Co.,Ltd. 12

一方、リードKPIに関しては、異なる成長推移を示しておりますので、こちらは後ほどのページにて詳細説明を行います。

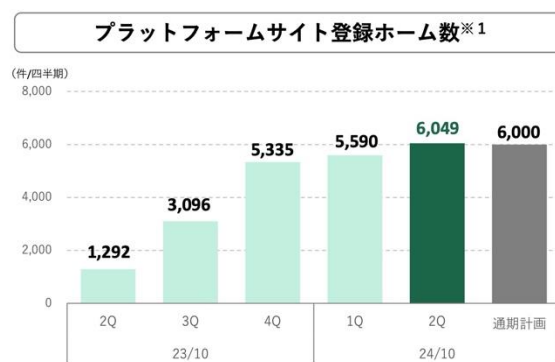
## 四半期実績 | インパクトKPIの推移 (2/2)



スマイル数はYoY+48.1%と成長を継続、年末年始の特殊性からQoQで減少した1Qからの成長回帰を実現した。プラットフォームサイト登録ホーム数は2Q時点で通期計画を達成、サービス拡充による収益化を推し進めている。



- スマイル数（成約数）は前年同期比+48.1%の841人と拡大。
- 24/10期1Qは年末年始の特殊性から前四半期比で減少したが、2QはQoQ+19.8%と成長軌道への回帰を実現した。



- 2Q末時点で通期計画を超過、更なる登録ホーム数の積み上げを図る。
- 中長期アウトカムの実現に向け、シニアホームのサービス品質向上に資する商品・ソリューションを提供する他事業者の広告掲載(有償)を開始。

※1 2023年3月にリリースした「ケアプライムコミュニティサイト」であり、主にシニアホーム運営事業者の責任者が自社の運営施設へのお客様紹介に関する情報取得・入力等ができるホーム数をいう。24年2月末時点では、無料で事業者に開放している。

2024年10月期 第2四半期業績

© Emimen Co.,Ltd. 13

## 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



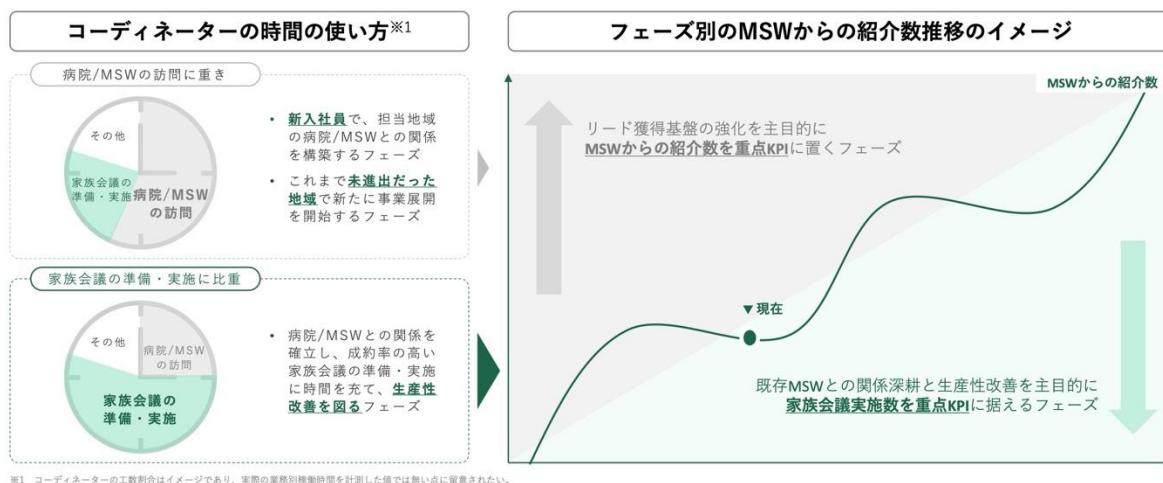
リード KPI の結果としてのスマイル数は、第 2 四半期の前期比は 48.1%と堅調な推移でございます。

プラットフォームは、通期 KPI を既に達成済みでございますので、マネタイズを始めております。後ほどこちらをご説明差し上げようと思っております。

## 参考 | 「MSWからの紹介数」の成長鈍化の背景



前期に採用したコーディネーターのオンボーディングが進み、成約率の高い家族会議の準備・実施に時間を充てた結果、成約率は改善したものの、リード獲得件数の成長はマイルドに留まった。今後もバランスを保ちながら局面に応じた営業を推進する。



前述しましたリード KPI の偏重要因の説明でございます。

当社は人材の再現性を強みにしておりますが、新人コーディネーターが採用されますとオンボーディングを経て、デビューしていくわけなのですが、デビュー後のアクションとしまして、このページの波線のように、フェーズ毎にサイクルを繰り返していくイメージでございまして、どうかとご説明いたします。

MSW などの紹介パートナーへの訪問に工数をかけるフェーズがございます。これが一番営業、デビューしてからのフェーズです。もちろん紹介がだんだん入り始めますので、そうなってくると訪問はいったんさておき、お客様。ここでいうお客様はシニアホームをお探しのご本人様や、その家族様です。しっかりとした紹介サービスを提供するために、私たちが重要視しています家族会議の準備と計画、そして実行ということに工数をかけるフェーズ。これを繰り返すようなイメージです。

そしてお客様に、家族会議を通じてサービス提供をしっかりと準備することによって、このお客様、ご本人様やその家族様の高い満足度が得られますので、それをもって紹介パートナーの信頼を

## 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



さらに構築し、リピートの紹介をいただくようなモデルが当社のモデルとなっておりますので、このフェーズを繰り返すかたちでございます。

また次に、紹介パートナーからリピートをいただけるような関係性が構築できて、また新しい紹介パートナーとの関係を構築するために訪問を繰り返していくような、フェーズが繰り返し訪れるようなイメージでございます。

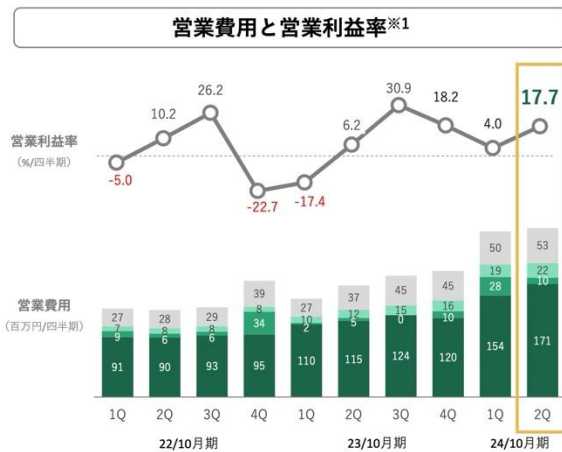
繰り返した結果、新規で訪問する工数がとれなくなったようなコーディネーターが、当社でいう高グレードなコーディネーターでございます。コーディネーターとしての完成形でございます。

本四半期は、前期末と今期の期初に集中採用した新人コーディネーターが多く、この家族会議の実施フェーズに入ったことによる結果となりました。こちらが先行のリード KPI の、今期の結果の説明となります。

## 四半期実績 | 営業費用の推移



24年2月～4月期は、コーディネーターの人員増強で人件費等が高んだが、**営業利益率17.7%**を確保。トップライン増と既存コーディネーターの生産性改善から、高収益性を実現した。



※1 2023年10月期第3四半期以前の四半期実績は監査証明を受けていない数値である。

## 営業費用の詳細

- 人件費**
  - 24年2月～4月は前年同期+56百万円の171百万円、期初からコーディネーターの採用を進め、計画どおり人員拡充できたため、費用が増加。
- 採用費**
  - 計画通り大規模な採用活動を実施した1Qに対し、2Qは平準化したため採用費は10百万円に留まった。
- 旅費交通費**
  - コーディネーター数の増加に連動して、旅費交通費も上昇した。
- その他経費**
  - 支払手数料や地代家賃、事務用品・消耗品が主な科目。
  - 24年2月～4月は新規開設コンサルティングの案件紹介料およびケアプライムコミュニティサイト広告のシステム改修に伴う支払手数料の増加により前年同期+16百万円の53百万円を計上。

※2 人件費は役員報酬/給与賞与/通勤手当/法定福利費/退職給付引当金/福利厚生費を内包している。

では、クォーター毎の営業利益率に関してです。

当社は先ほど申し上げたコーディネーターを集中採用しますので、この採用費などのコストの発生時期や、案件単価の大きいケアプライム事業のコンサルティング事業により、クォーター毎の利益率の変動が大きいのですが、今四半期はこれらの要因がプラスと働きまして、17.7%の営業利益率となりました。

## 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@scriptasia.com



今後もクォーター単位の営業利益率では、先ほどの要因での変動が大きくなる可能性がございます。

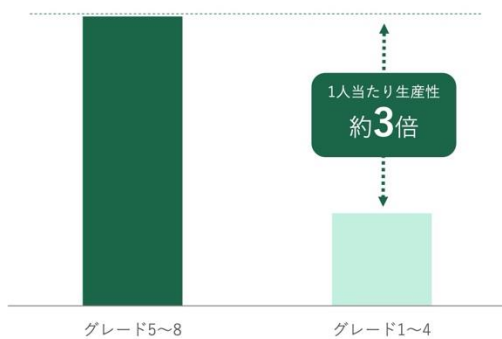
### 参考 | グレード別の生産性の違い



コーディネーター**グレード別の1人当たりスマイル売上高は大きく異なる**、  
足元は新入社員比率が高まっているが、構成比の適正化を進め**全社的な生産性及び収益性の向上**を図る。

#### グレード別<sup>\*1</sup>1人当たりスマイル売上高の違い

(23年5～10月（下半期）実績)



\*1 当社のコーディネーターのグレード評価制度に基づき生産性を区分している。

#### ポイント

- 1 高グレードのコーディネーターは、  
その他メンバー比で約3倍の生産性を確保
- 2 足元は新入社員比率が高まっているが、  
オンボーディング進展と共に改善を図る
- 3 生産性の向上は収益性の改善に直結、  
組織的営業力の強化で利益率上昇に繋げる

前述いたしました、グレード毎の生産性の差という構造は変わっておらず、現在、社内では新人が順調にグレードを上げている状況でございます。ここでいうグレード7であったり8が、先ほど説明した完成形のコーディネーターのイメージでございます。

### トピックス (1/3) | 「ケアプライムコミュニティ」サイトの提供サービスを拡充



シニアホームのサービス品質向上に資する商品・ソリューションを提供する**“他”事業者の広告掲載(有償)を開始**、  
ホーム入居に関する情報の取得・管理ツールから、**ホーム運営に欠かせないプラットフォームへの第一歩**を踏み出した。



### 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



さて、トピックスでございます。

まず本四半期のトピックスとして、当社のプラットフォームであるケアプライムコミュニティサイトの拡充がございました。シニアホームが集客に寄与する情報を取得できることと、集客の管理を効率的、かつ安全に行えることで、今までケアプライムコミュニティは人気を博してきたのですが、さらに踏み込んで、シニアホームの介護業務などの運営面にお役立ちする情報提供を、本四半期でスタートいたしました。

こちらは介護プロダクト、これは介護向けの商品やサービスを提供している各メーカーを募集し、プロダクトの広告枠を設置いたしました。そしてメーカーに対しては、この広告枠での販促だけではなく、多様な販促支援を提供しております。

マネタイズとしては、広告枠提供はあくまで第1歩でございます。このプラットフォームという大きな構想の第1歩目、2歩目を踏み出したところでございますので、本プラットフォームの目的でございます、運営に役立つプロダクトの情報が共有されることで、そのプロダクトがさらに売れまして、売れるからさらにプロダクトのR&D、研究開発が進みます。

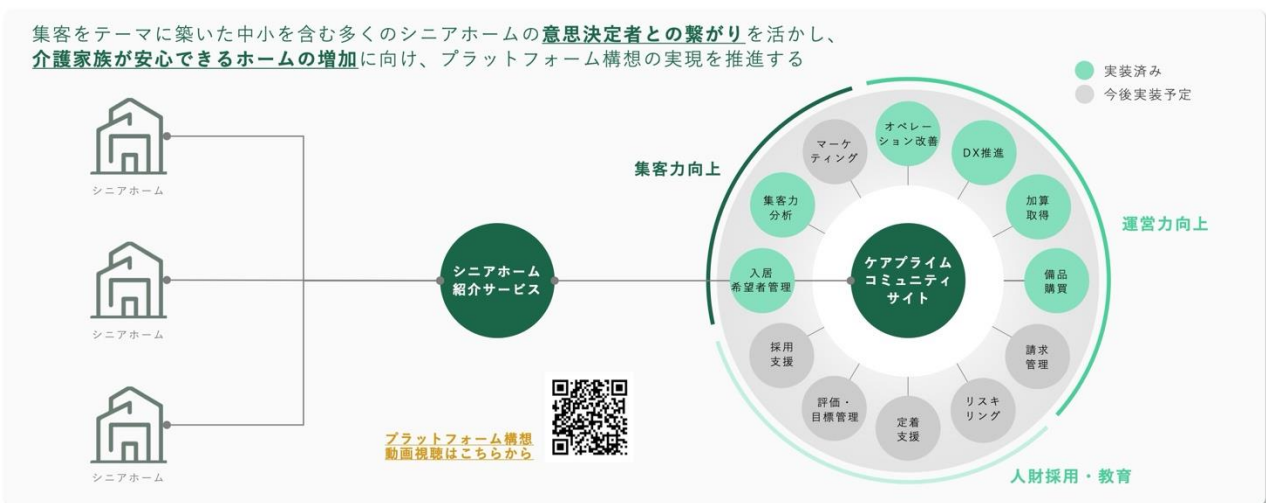
そしてさらに良いプロダクトになって、シニアホームに再導入されるようなサイクルをつくることで、当社のこのケアプライム事業の事業部ビジョンであります、家族介護に安心感を提供しているシニアホームの増加を達成する事業でございます。1歩目、2歩目を踏み出したところでございます。

### トピックス (1/3) | 「ケアプライムコミュニティ」サイトの提供サービスを拡充



ネットワーク構築が困難な中小のシニアホームを含め、これまで築いた意思決定者とのネットワークを活かし、介護家族が安心できるホームの増加に向け、プラットフォームとしてのソリューション拡充を推し進める。

集客をテーマに築いた中小を含む多くのシニアホームの**意思決定者との繋がり**を活かし、**介護家族が安心できるホームの増加**に向け、プラットフォーム構想の実現を推進する



### 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



また、こちらも新設ページでございます。

当社のプラットフォームの今後の構想でございますが、もともと当社は、ケアプライムコミュニティのプラットフォーム構想は、創業時より実は構想しておりました。まず創業期考えていたのは、やはりポジショニングが必要だと考えておりました。これはシニアホームの紹介サービスによって培うことだと、戦略的に考えておりました。

このシニアホーム紹介サービスで培った、シニアホームの意思決定者とのネットワークが存在することによって、ポジショニング的にプラットフォーム事業が実現できていると捉えております。

例えば、サービスを模倣しただけでは、実現、成立への確度は大変低いものだと捉えておりますので、当社は今後もこのポジショニングをうまく有効に使わせていただいて、関係性構築をもととしたプラットフォームサービスを行っていくつもりです。

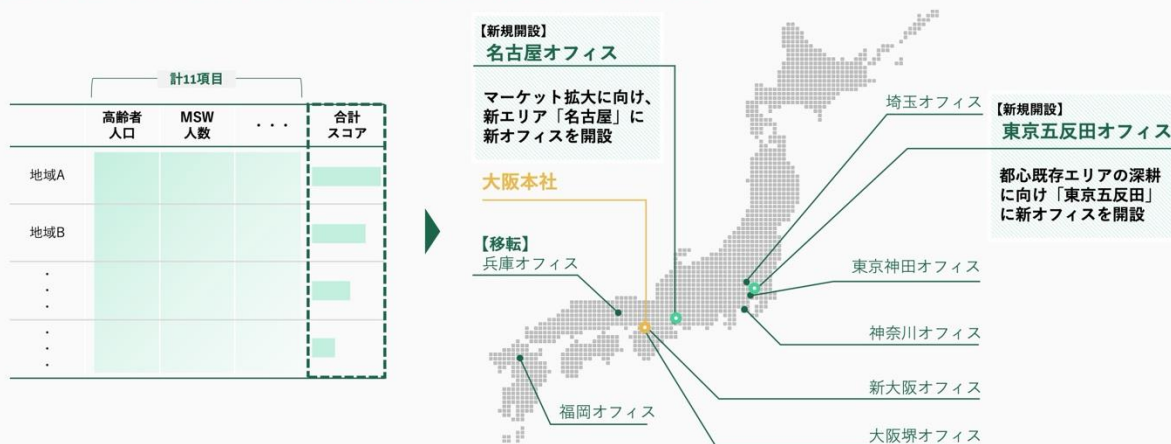
将来的には、図のような領域でのサービス提供を各メーカーと協働して、提供することを構想しております。

## トピックス (2/3) | 2つの新拠点を設立、全国10拠点体制へ



名古屋・東京五反田の2ヶ所に新拠点を設立。  
今後も優先度の高い地域への新拠点設立を進め、事業領域の拡大を図る。

### 独自のスコアリングモデルに基づき、優先度の高い地域から拠点網を拡大



2024年10月期 第2四半期業績

© Emimen Co., Ltd.

19

トピックス二つ目でございますが、新規エリアの出店でございます。

当社は出店の基準として、定量定性を組み合わせた独自のスコアリングモデルに基づいて、判断しております。今期は名古屋オフィス、東京五反田オフィスについて拡充いたしました。ビジョンとして掲げております、47都道府県でのサービス提供に向け、邁進しております。

## 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



## トピックス (3/3) | 2つの社内イベントを実施



従業員やそのご家族・パートナーの活躍・支援に報い、  
また社会課題解決に向けた下期以降の方針を共有する社内イベントを実施した。

### 社会課題解決のために日々邁進するメンバーに向けた活動を実施

#### 15期 上期表彰と下期キックオフ会

上期の優秀賞や功労賞の発表・表彰、ビジョン達成に向けた下期キックオフを開催。  
家族会議などKPIだけでなく、全社向け日報への取組を称える「3行日記奨励賞」や  
オンボーディングへの貢献を評価する「育成関連貢献賞」など組織貢献者も表彰した。



#### 家族やパートナーに感謝を伝える『心の介護の日』

社会課題解決のため日々邁進するメンバーを支えるご家族やパートナーの皆様へ、  
代表自ら感謝の気持ちを伝える機会として、5/6を「心の介護の日」に制定。  
個々人へメッセージを伝えると共に、ご家族からアンケートも承り経営推進に活かす。



#### ご家族からのコメント(抜粋)

- 5月6日『心の介護』の日に心温まる贈り物を頂戴いたしました。ありがとうございます。とても嬉しく、欲しいものを選ぶ楽しい時間もいただきました。細やかな気遣いの出来る会社に感謝しております。
- 社会貢献されている将来性のある会社だと思います。また、社員のみならず、家族を含めて大事にしてくださいの姿勢に、感動しています。「心の介護の日」のカタログに添えられた社長からのメッセージが、特に嬉しいです。

2024年10月期 第2四半期業績

© Emimen Co.,Ltd. 20

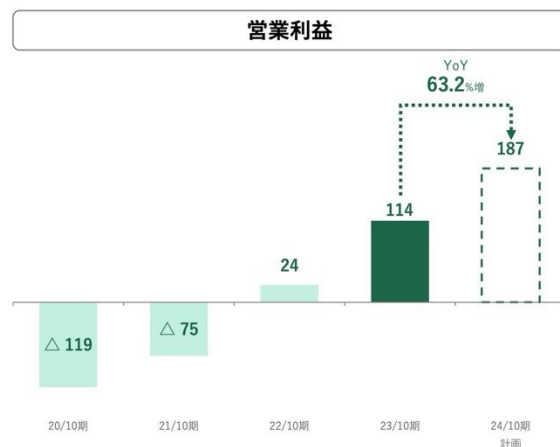
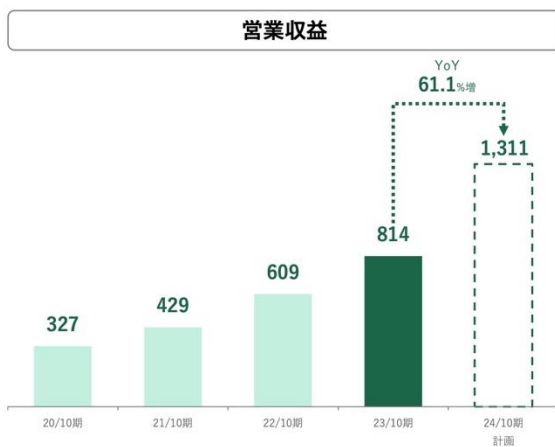
トピックス三つ目、これは社内での取り組みでございます。

こういった取り組みを数多く行っております。今後もともに働くメンバーの安全と、尊厳が守られるような企業運営を行っていきと決めております。

## 通期業績 | 営業収益・営業利益の実績と計画 (期初計画から変更なし)



コーディネーター人員の拡充・組織的な営業力の強化に伴い着実に収益が拡大、  
24/10期は、営業収益が前期比+61.1%の1,311百万円、営業利益が同+63.2%増の187百万円を計画する。



2024年10月期 通期計画と進捗状況

© Emimen Co.,Ltd. 22

では、ここから通期進捗についてご説明申し上げます。

## 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@scriptasia.com



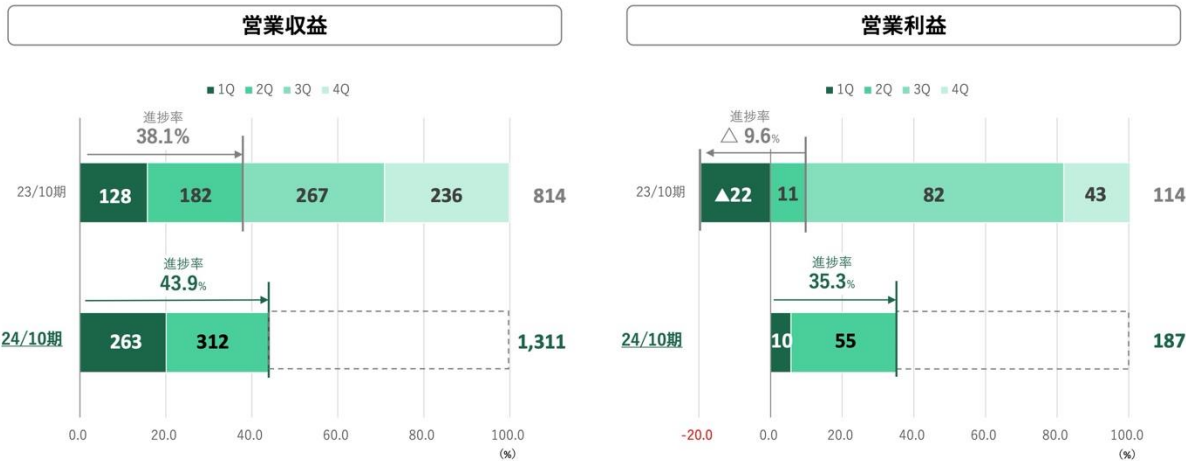
こちらのページは変更なく、通期計画はそのまま据え置きとなっております。通期で営業収益61.6%の増加、営業利益で63.2%の増加を目指しております。

### 進捗状況 | 営業収益・営業利益の通期計画に対する進捗状況



営業収益の進捗率は、前期2Q累計の38.1%に対し、今期2Q累計は43.9%と堅調。

営業利益の進捗率は、上期に採用及び人件費増が先行したため50%未満だが半期計画は超過、下期の利益拡大を見据える。



進捗は、前期の進捗状況に比べても順調に推移していると捉えております。

これは前期比の進捗状況の比較でございますが、かつ前提条件として、前期よりより高い成長率を目指していますので、今期は。それを踏まえると、組織の実力や外部環境も、より良い状態に移っているといえるのではないかなと考えており、ここまでは成果としては満足できる成果が出ております。ただ、計画はテールヘビーでございますので、今後も気を引き締めて経営を行っていこうと考えております。

### 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

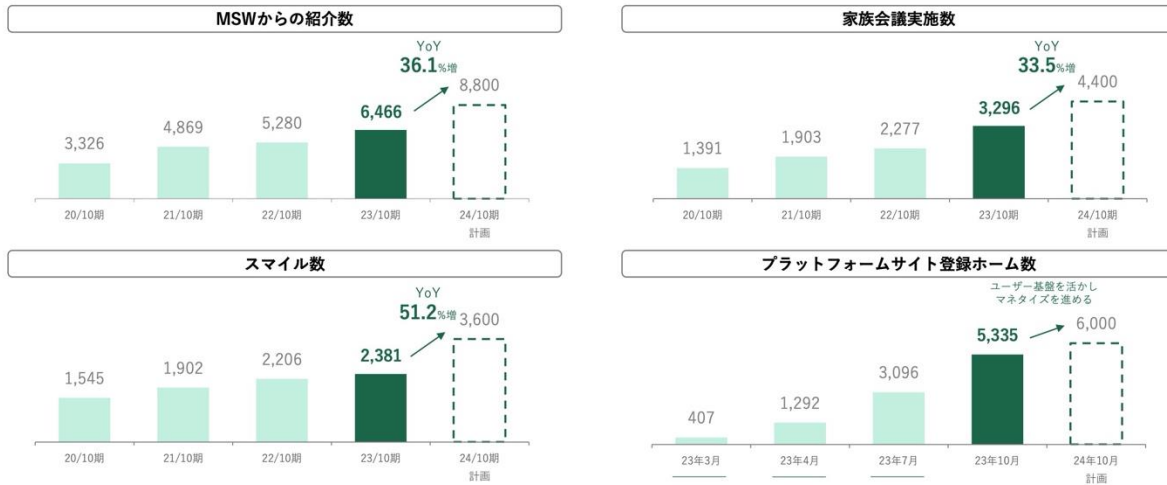




## 通期業績 | インパクトKPIの実績と計画（期初計画から変更なし）



リード指標は**35%前後**、スマイル数はオンボーディング進行に伴う成約率向上もあり**50%強**の成長を図る、23年3月にリリースしたプラットフォームは、引き続き利用ホーム増を進めると共に、**マネタイズを進める**。

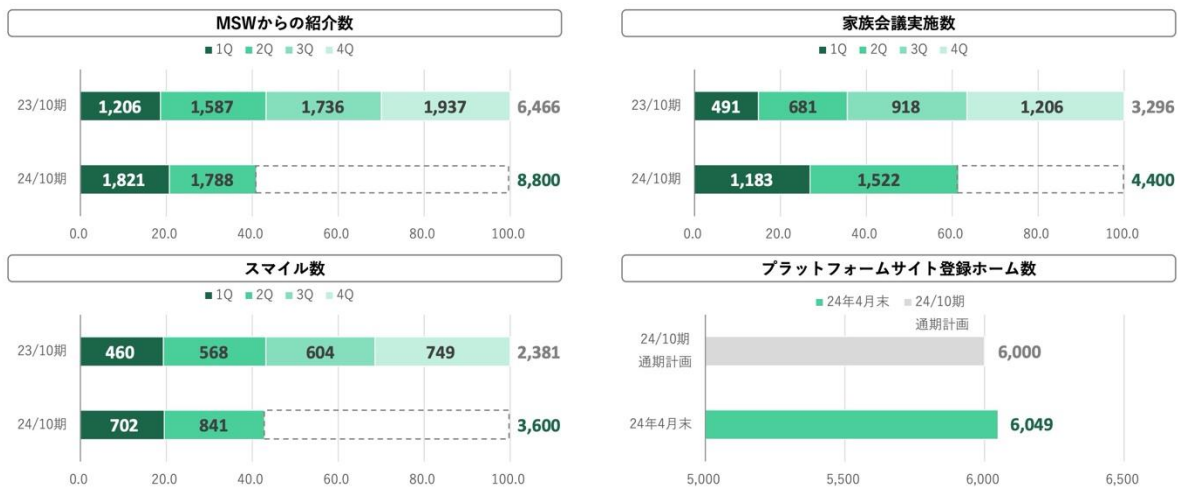


インパクト KPI の目標も記載のとおりで、変更はございません。

## 進捗状況 | インパクトKPIの通期計画に対する進捗状況



MSWからの紹介数やスマイル数は、期初計画に対し概ね前期と同水準の進捗率を確保。家族会議実施数は高進捗。プラットフォームサイト登録ホーム数は既に通期計画を超過、更なる積み上げとサービス拡充による収益化を推し進める。



インパクト KPI の進捗、こちらもおおむね順調でございます。

## サポート

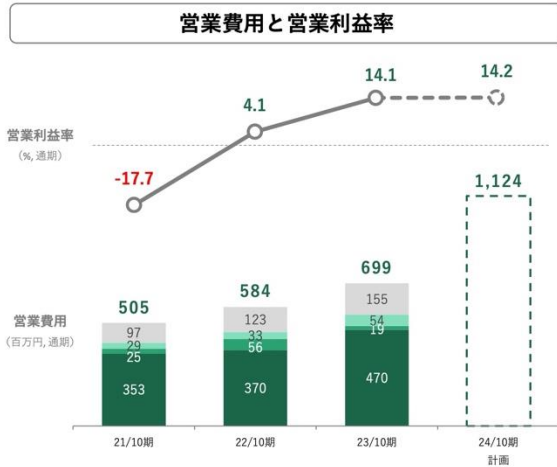
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 通期業績 | 営業費用・営業利益率の実績と計画（期初計画から変更なし）



23/10期にかけ、人件費など固定費の積み増し以上にトップラインを伸ばし、**不連続な収益性改善**を実現、生産性の維持・向上を念頭に置きつつも、中長期的な収益拡大に向け**人的資本投資を継続**する。



### 営業費用の詳細

#### 人件費<sup>※1</sup>

- 23/10期は期初からコーディネーターを拡充したため、人件費は前期比+99百万円の470百万円に増加。
- 持続的な収益拡大を目指し、24/10期は買上げの他、コーディネーターの30名強の純増を図る。

#### 採用費

- 23/10期は新入社員のオンボーディングを優先し、前期比では採用費を抑制。
- 24/10期は上期に採用費をかけ人員拡充、下期にかけて新規コーディネーターのオンボーディングを進める。

#### 旅費 交通費

- コーディネーター拡充及び営業機会の増加から、規模拡大に連れて旅費交通費は増加する。

#### その他 経費

- 23/10期は事業規模の拡大に連れて、事務用品費やその他経費がやや増加。
- 24/10期は諸経費の増加に加え、**開設予定の新規オフィスに係る費用を計画に織り込み**。

※1 人件費は役員報酬/給与賞与/通勤手当/法定福利費/退職給付引当金/福利厚生費を内包している。

費用についてでございます。

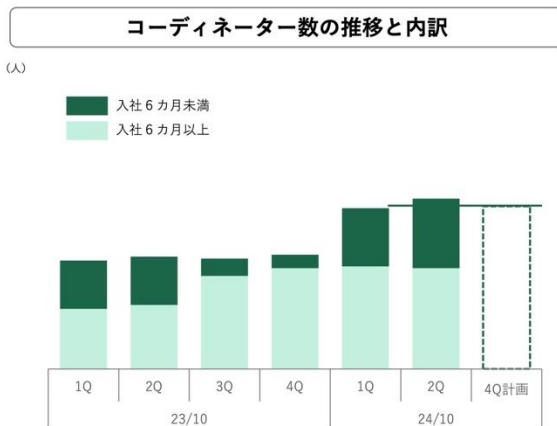
こちらでも計画どおりの推移となっております。期初に方針発表したとおり、人材関連投資を強化しておりますが、計画どおり推移しているイメージでございます。

## 進捗状況 | コーディネーター拡充の進捗状況



コーディネーターは通期計画同水準まで増員済み。

人員増強及びオンボーディングの深耕に伴い、下期はスマイル数の増加及び収益拡大を目指す。



### ポイント

- 2024年10月期は、上期に30名強を純増
- コーディネーター採用は計画通り
- 人員増強及びオンボーディングの深耕に伴い、下期にかけて収益拡大を進める

そして、採用に関してです。

## 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



採用費用の発生するコーディネーター採用に関しては、今期分は計画どおりの採用を完了いたしました。そして、求人数に対しての応募数でございますが、これも14倍以上の応募をいただいておりますので、順調な採用活動が実施できております。

## 通期業績 | 2024年10月期の計画前提



24/10期は、スマイル数の拡大及びプラットフォームサイトの収益化開始が牽引し増収増益、通年では23/10期以上の収益性確保を図るが、上期の採用強化やオフィス開設費用等で四半期利益は前後する。

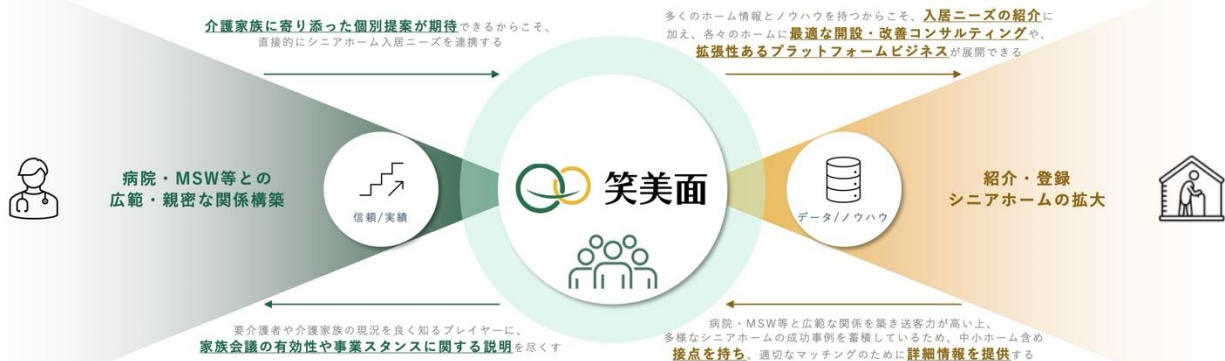
|            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| シニアライフサポート | <ul style="list-style-type: none"> <li>外部環境：高齢化・シニアホーム増設の潮流を受け、シニアホーム紹介事業者のニーズは順調に拡大すると想定。</li> <li>営業強化：コーディネーターは30名強の純増を図り、関西・関東圏中心にマーケットシェアの拡大を図る。</li> <li>スマイル数：23/10期以降の新入コーディネーターのオンボーディングにより、前期比約1.5倍への拡大を目指す。</li> <li>単価：23/10期4Qと同等の単価水準の維持を計画に織り込むも、営業現場では更なる付加価値向上を模索する。</li> <li>生産性：新入社員のオンボーディングは進むが、上期に新規採用を推進するため大きな生産性の改善は織り込まず。</li> </ul> |
| ケアプライム     | <ul style="list-style-type: none"> <li>戦略方針：シニアホーム運営コンサルティングは堅調な収益確保を計画、プラットフォームサイトは介護関連商材取扱事業者からの広告掲載モデルによる収益化を一部織り込み。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                             |
| 営業費用       | <ul style="list-style-type: none"> <li>採用計画：生産性の維持・向上を念頭に置きつつも、中長期的な収益拡大に向けた人員拡充を進める。24/10期は上期に採用費をかけコーディネーターを拡充、下期以降の更なる収益拡大に繋げる。</li> <li>人員単価：従業員エンゲージメント向上のため、コーディネーターは平均6.7%のベースアップを実施</li> </ul>                                                                                                                                                         |
| その他        | <ul style="list-style-type: none"> <li>出店：23年12月に東京板橋オフィスと東京錦糸町オフィスを統合する形で神田オフィスを開設、24年5月には愛知県名古屋エリアと東京都城南エリアに新規オフィスを開設予定で、一時的な費用増を計画に織り込み。</li> </ul>                                                                                                                                                                                                         |

今期の計画前提となりますが、おおむね計画の前提どおりに進めているところでございます。これは再掲ページでございます。

## 成長戦略 | サマリー



介護家族に寄り添った個別提案が出来るプレイヤーとして、病院・MSW等との更なる広範・親密な関係構築を図ると共に、紹介・登録シニアホームの拡大、ソリューションの拡充を進め、経済価値と社会価値の共創を実現していく。



## 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



こちらは新設ページでございますが、成長戦略をより詳細にワーディングいたしました。

左側は紹介パートナーさんとの連携、これをワーディング化しましたが、私たちのこれまでのノウハウを生かした深いサービス提供と、考え、理念を生かした深いサービス提供。

そしてこれまでの実績、そして新たに付与されたシニアホームマッチングを主業とする、唯一の上場会社という信頼などを活用して、高齢者やその家族の問題解決を、紹介パートナーと連動して、協働して行っていくサイクルが左側となっております。紹介パートナーが当社に何を求め、当社が紹介パートナーに何を求めているのかのワーディングでございます。

この右側のシニアホーム側、こちら相互の情報を交換します。シニアホームの深い情報を取るのには、大変重要なことでございますので、しっかりとシニアホームから情報提供いただけるような環境、ポジショニングをとっております。

そして当社から発信する情報によって、より競争力の高いシニアホーム運営を行っていただき、その競争力の高い運営をされているシニアホームに、最適なお客様をどんどんご紹介していく。これは良い生活を送っていただけることを期待して、送客していると。それが競争力でございますので、そういった良いサイクルをつくっていくことで、社会に対しても、今後も正々堂々とした事業を行っていくことを決めて、事業推進しております。

## 中期経営方針 | インパクトKPI



「介護家族が心の介護に向き合い、高齢者が笑顔でいる社会」を創出する当社が、事業成長を伴いながら、ポジティブで測定可能な社会インパクトを創出を目指して中長期的に、社会変化（インパクト）を測定・評価する指標。

| KPI                 | 策定期    | 2020年<br>10月期 | 2021年<br>10月期 | 2022年<br>10月期 | 2023年<br>10月期 | 2024年<br>10月期計画 | 2025年<br>10月期計画 | 2026年<br>10月期計画 |
|---------------------|--------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| MSWからの紹介数（人）        | 23年11月 | 3,326         | 4,869         | 5,280         | 6,466         | 8,800           | 12,600          | 18,700          |
| 家族会議実施数（件）          | 23年11月 | 1,391         | 1,903         | 2,277         | 3,296         | 4,400           | 6,300           | 9,300           |
| スマイル数（人）            | 23年11月 | 1,545         | 1,902         | 2,206         | 2,381         | 3,600           | 5,400           | 8,000           |
| プラットフォームサイト登録数（件）※1 | 23年11月 | -             | -             | -             | 5,335         | 6,000           | 7,000           | 8,000           |

※1 2023年3月にプラットフォーム「ケアプライムコミュニティサイト」をリリースしている。

こちらのページ自体は再掲ページでございます。

## 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



当社は中期経営計画、まだ未発表なのですが、先行してインパクト KPI の目標を出させていただいています。KPI 以外のほかの成長要因は、本資料ではなかなか見えにくいのですが、最低でもこのようなペースで、社会的かつ財務的インパクトを広げていくと目標を立てております。

この後の資料は各種計数データなどになりますので、資料をご確認いただけましたら幸いです。

以上で、私からの半期決算発表を終えます。ご清聴いただき、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]**：榎並社長、ありがとうございました。それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。榎並社長、お願いします。

**榎並 [M]**：改めまして、質疑応答にお答えします。榎並です。よろしくお願いいたします。では、現時点で四つほど質問をいただいていますので、お答えしていきます。質問を読み上げます。

**質問者 [Q]**：今四半期に開始された、ケアプライムコミュニティにおける広告枠販売に関して。収益インパクトの規模感と、収益本格化までの時間軸、タイミングにつき教えてください。

売上水準は当社全体の5%未満ぐらいにとどまるのか、それとも来期は10%を超えるような規模になっていきそうなのか。今、広告枠に掲載されている企業の大まかな数や、特性と併せてお話しください。

**榎並 [A]**：お答えいたしますが、まず掲載企業と、ほぼほぼ決まっている掲載予定の企業の総量で、現在30社強と報告を受けております。

決して強く売込み活動をしているわけではなく、広告枠の。過去に相談があった企業であったり、IRなどを見ていただいて問い合わせさせていただいた企業だったり、または企業間同士の口コミを結構広げていただいております。クライアントさんがクライアントさんを紹介していただくみたいな流れも、結構あります。

属性としては当然なんですけれども、シニアホームに商品やサービスを売りたい会社さんが掲載企業として、クライアントとして載っております。ある程度偏りなく、さまざまなサービスや商品が集まってきておるのですが、今までなかなか介護現場に導入されていなかった、例えばWi-Fiのサービスとかそういったものも含めて、まんべんなく結構集まってきています。最近でいうと介護保険の報酬改定がありましたので、それに携わるようなプロダクトも多いです。

収益化の規模感、タイミングをご説明差し上げますと、当社は本プラットフォームにて、マネタイズを中心として広告枠が最適とは考えていません。今回、迅速性と効果検証を含めて、第1歩として広告枠モデルからスタートしたんですけれども、これはマネタイズも含めて、より最適なたちを模索していきます。

よって、今回スタートした広告枠に関していえば、短期的には限定的になりますけれども、決算説明会、先ほどお話ししたとおり、このプラットフォームの可能性はすごく大きいと考えていますの

---

### 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



で、マネタイズを含めて、戦略をより拡大基調で目指していこうと思っております。急拡大するようなものではないと思っておりますが、今は効果検証しながら、じっくりじっくり伸ばしていくフェーズだと考えております。以上、回答とさせていただきます。

**質問者 [Q]**：これもプラットフォームです。今回、プラットフォーム構想が具体的に提示されました。今後、実装予定のサービスが多数ありますが、どのような機能をどの時間軸で実装していくのか。優先順位や、ある程度の時間軸の目安がある機能があれば、お話しください。併せて、機能拡張にあたってポイントとなる要素や、強みがあればお話しください。

**榎並 [A]**：こちらはサービス提供の種類や優先順位については、ある程度の想定はあるんですけども、実際の導入現場の反応を見て、さらに確信を深めたいなと思っているのが現状でございます。その優先順位なんかを発表するのは、確信を深めてからお伝えしていきたいなと思っております。

そもそも広告モデルで素早く展開したのも、その確信を深めるためでもありますので、どのようなプロダクトが最優先で取り組むべきなのか、どのようなメーカーさんと最優先で取り組むべきなのかは、現場の反応を見ながらやっていきたいなと思っております。

ポイントとなる要素とか強みなんですけれども、これも先ほどの決算説明の話とかぶるんですけども、このプラットフォーム自体が、すごくマーケットとしては大きいものだと考えていまして、全シニアホームのプロダクト導入費が、TAM というかマーケットになるわけですので、かなり大きいものだと捉えております。

ただ、5万棟以上のホームが対象になりますので、これは今はある程度、シニアホームマッチングサービスはハイタッチでサービスを提供しているわけですけども、このプラットフォーム事業に関しては、最終的にはテックタッチでどこまでいけるかが、大きなポイントかなと思っております。

ただ、テックタッチは最終的なかたちではあるんですけども、そこまで到達する、まず参加していただくことに関しては、重複するんですけども、最終的にテクノロジーに行くためには、まずはアナログのネットワークが大変重要なマーケットという相手ですので、シニアホームさんは。やっぱりアナログのネットワークがあるからこそ提供していけるのが、当社のここでの強み。強固なアナログのネットワークを有していることが、当社の強みだと捉えております。

以上、質問の回答とさせていただきます。これは新規開設の質問で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



**質問者 [Q]**：今回新たに2拠点が開設されました。開設後にしっかりと収益を稼ぎ始めるタイミング、収益が黒字になり、利益貢献を開始し始めるタイミングはいつでしょうか。即立ち上がるのか、3カ月から6カ月程度時間を要するものなのか。全社収益への貢献開始タイミングを教えてください。

**榎並 [A]**：これはもう少し、ご質問いただいた内容よりさらに長期的に見る必要があると考えています。数カ月は時間がかかりますし、少なくとも6カ月から1年ぐらいは様子見する必要があると考えております。

新たなエリアは長期的な目線で大きく貢献してくれたらいいと考えていますので、利益貢献が本格化するの、早くても来期中盤以降だと捉えております。名古屋に関してです。

以上、回答とさせていただきます。

**質問者 [Q]**：最後、シニアライフサポート収入をスマイル数で割り込んだ単価が、30万8,000円と、確認できる限り過去最高となっております。単価上昇の背景につき、その持続性を教えてください。

**榎並 [A]**：単価は純粹、かつ健全な向上だと捉えておりまして、お客様へのマッチングの中立性は、当社はしっかり堅持していますが、シニアホームへの送客の総量が増えていますので、各地域にて、当社の集客力にさらなる期待をいただけるシニアホーム運営会社が増えております。

それによって、シニアホーム運営会社と当社の提携条件が改善しております、現場で。どんどん、どんどん。この流れは不可逆的だと捉えております、過去の実績から見ても。実際の現場での提携条件のまき直しでございますが、当社にとって改善は多々起こしていますし、起きているんですけども、解約のケース、当社にとってですね、というのはほぼ今まで経験してきていないので、これは不可逆的な流れだと考えております。

クォーターベースぐらいだと波はあるぐらいのレベルだと思います、まだ。クォーターベースの単価で見ると、多少波が出ることはあるかもしれませんが、本当に改善は不可逆的な流れだと捉えておりまして。

上限はどこなんだという話もよくいわれるんですけども、上限はシニアホームが空室により被る機会損失になりますので、まだ余白はあると捉えているのが、当社の見解でございます。

以上、回答とさせていただきます。もう一つ質問いただきました、追加で。読み上げます。

---

## 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





**質問者 [Q]**：初めて参加するので、基本的なことを教えてください。貴社の支援サービスを利用する消費者は、流入の獲得コストはいくらぐらいなのでしょう。営業が病院を訪問してだと思えますが、営業コストとはどのように見合うのでしょうか。

取引のあるシニアホーム施設が多いと思いますが、その中でも紹介するホームはある程度、集中してくるものなのでしょう。家族ごとにニーズは違うとは思いますが、パターンはある程度集約されてくるものと思います。

**榎並 [A]**：一つ目は質問いただいているとおり、広告などを打って獲得しているわけではないので、おっしゃるとおり営業の訪問コストになります。先ほど少し申し上げましたが、私たち結構、営業1人当たりのユニットエコノミクスみたいなもので捉えています。それがしっかり合うようになってきた、これは外部環境の単価の背景であったり、当社の育成基準が合うようになってきたことで上場前、数年前から拡大志向に入って、スタートしている状況でございます。

この流れはさらに改善しておりますので、お客様のマター、1人当たりの獲得コストは、KPI1が病院からのマター数、紹介数、相談数ということで全体像ではないので、全体像は今、ほかの質問に答えさせてもらっていますが、大体病院からの流入が7割ぐらいになっていますので、割り戻してもらったら全体の相談数、リードの獲得になりますので。それを人件費で割ったところがコストになっています。

数字は明確にはお答えできないのですが、ユニットエコノミクスで見えていますので、ユニットエコノミクスが、新人がグレードが上がることによって合うと、損益分岐点合うと。そしてグレード7から8にかけて、どんどん、どんどん粗利が増えていくような収益構造となっております。一つ目の回答に関しては、以上とさせていただきます。

二つ目、シニアホームへの紹介がかぶるのではないかと、偏るのではないかとのご質問をいただきました。こちらは一定、ご質問のとおり理解でございます。これは当社が意図的に偏らせているという話ではなくて。おっしゃるとおり、やっぱりホームの競争力はレベル感がありますので、当社が提携しているホームの何割かというかたちに、紹介が偏ることになります。

これは本当にお客様とのベストマッチングを求めた結果、偏っていることが確認できてまして、この偏り具合なんかは結構、社内でも見ておりまして。公表はしておりませんが、どれくらい偏っているか、健全なのかはすごく見ております。

---

## 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



異常な偏りをしているのは見受けられなく、新規のホームが開設して、そこの競争力がすごく高かったから一時的に偏っていますということは、よく見られますが。やはり大体、当社内でも人気のホームはありまして、一定の偏りはありますが、これは自然な偏りだと捉えております。

ご質問ありがとうございます。では、以上でいただきましたご質問に全て回答いたしましたので、本日の Q&A は以上とさせていただきます。ありがとうございました。

**司会**：定刻前ではありますが、以上で株式会社笑美面、2024 年 10 月期第 2 四半期決算説明会を終了します。ご視聴いただき、誠に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@scriptasia.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

