



株式会社WACUL

2023年2月期第3四半期決算説明会書き起こし

2023年1月16日

**大淵**：株式会社WACUL代表取締役社長の大淵でございます。それでは、ただいまより昨日開示いたしました2023年2月期第3四半期の決算についてご説明いたします。

## サマリー

エグゼクティブ・サマリー		
23/2期 第3四半期業績の概要		
売上高	EBITDA	理論LTV
総売上高/リカーリング売上高ともに 2四半期連続で過去最高を更新	先行投資を行いながらも 11四半期連続の黒字を継続	理論LTVはクロスセル率と共に過去最高
<b>2023/2期 第3四半期</b> <b>356百万円</b> 前年同四半期比+32.6%	<b>2023/2期 第3四半期</b> <b>74百万円</b> 前年同四半期比+10.6%	<b>2022/11</b> <b>4,947千円</b> 前年同月比+32.0%
※リカーリング売上高 220百万円 (同+41.0%)	※営業利益 57百万円 (同△1.4%)	※クロスセル率 27.4% (同+9.0pp)
<ul style="list-style-type: none"><li>四半期売上高は、過去最高を2四半期連続で更新。前年同四半期比で1.3倍</li><li>リカーリング売上高は、前年同四半期比1.4倍と大幅に成長。前四半期に続き過去最高を更新</li><li>人材マッチング事業は、総契約額およびテイクレイトは計画線に推移。ARR1億円達成後も成長が続く</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>11四半期連続で安定的に黒字創出。投資をしながらもしっかりと収益を確保</li><li>EBITDAは前年同四半期比+10.6%と順調に伸長。利益だけでなくキャッシュフロー創出にも注力</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>前年同月比対比で9%ポイントの成長</li><li>クロスセル率の上昇と運用支援サービスの平均単価の上昇で、1社あたりリカーリング売上高がアップ。理論LTVを押し上げた</li></ul>
<small>* ARRは、Annual Recurring Revenueの略で年間経常収益のこと。各月末時点におけるMRR(Monthly Recurring Revenue = 月間経常収益)を12ヶ月換算して年間ベースの数値を算出</small>		
WACUL © WACUL 2		

**大淵**：まずは、決算のサマリーになります。

資料に記載ございます通り、売上高3億5600万円、EBITDA7400万円・営業利益5700万円、理論LTV494万7千円で着地しております。

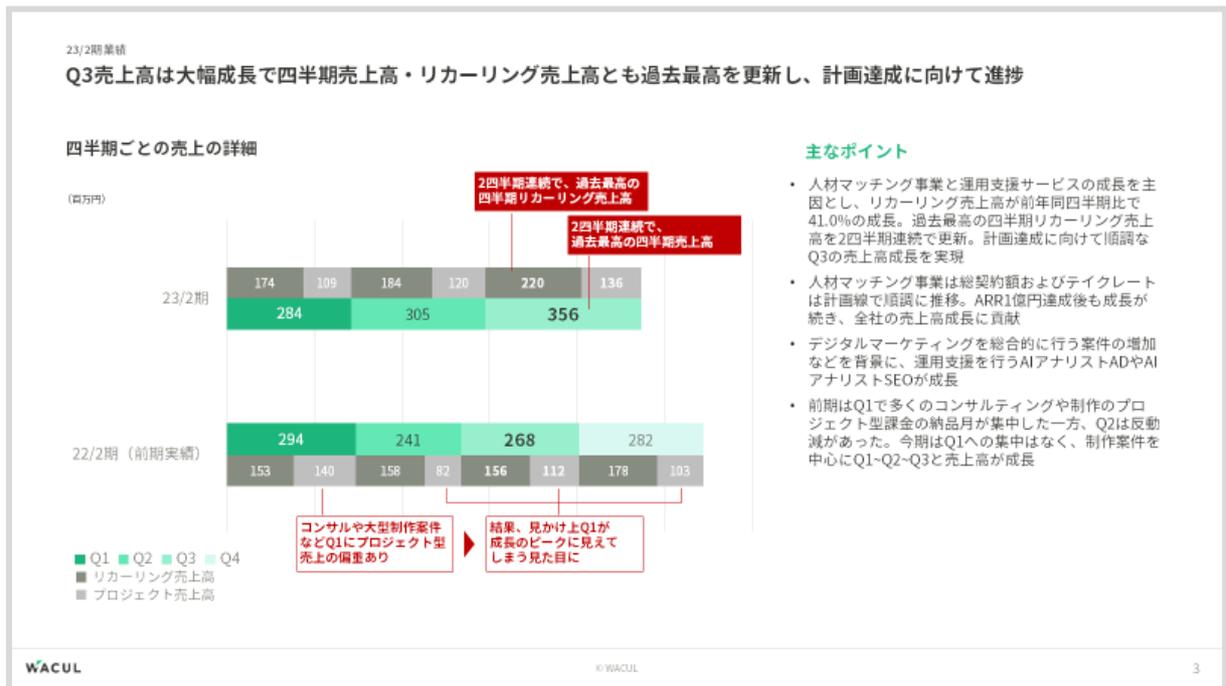
四半期の売上高は、前四半期に続き過去最高値を更新しており、投資をしっかりと成長につなげられています。特にリカーリング売上は2億2千万円と、初めて四半期で2億円を超え、前年同四半期ベースでも約4割の成長となっており、自信を深めています。今期本格的に始まった人材事業は総契約額・テイクレイト共に計画線通りの順調な成長を続けています。

EBITDAに関しても、前年同四半期10%以上の成長をしております。キャッシュフロー創出がしっかりとできておりますし、営業利益ベースでも、11四半期連続の黒字で着地しております。

今後もさらなる成長のため投資と収益の確保、バランスを見ながら経営を続けてまいりたいと考えております。

また、重要KPIである理論LTVは約495万円と前年同月ベースで+32%の成長となっております。従前からお伝えしている通り中企業以上のクロスセルにフォーカスするという戦略が進展し、クロスセル率の上昇が1社あたりのリカーリング売上増加に貢献しております。

# 前期及び当期の売上高内訳

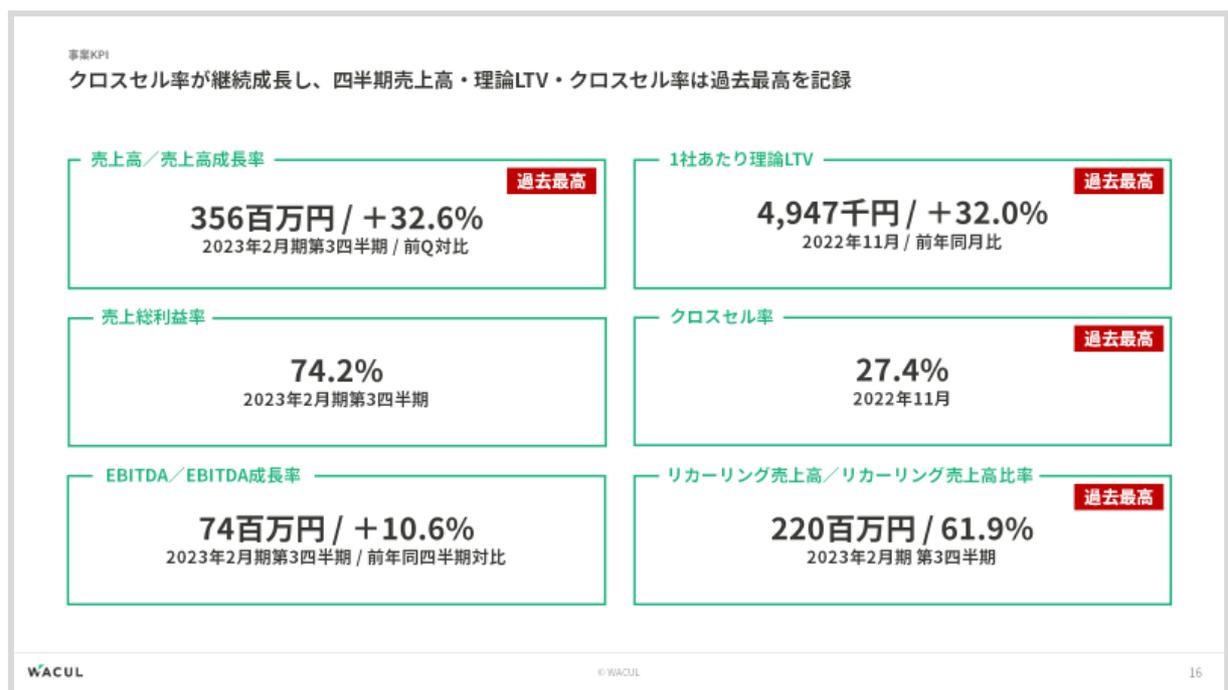


**大淵**：売上高の詳細に関してご説明差し上げます。

昨年度同時期、また今年度の第2四半期と比較して、特にリカーリング売上は2億円を超えるところまで積み上げられており、インパクトある数字が残せていると考えています。収益を確保しながらも、適切に投資を行ってきた成果がしっかりと成長に表れていることをご理解いただければ幸いです。

また、プロジェクト型の売上に関しては、去年度は売上高が不安定でしたが、今期は安定したコンサルティング受注が続いたこと、また制作チームの強化を行っていることから、Q1-Q2-Q3と四半期ごとに順調に売上増が続けられております。

**大淵**：ここから、各種KPIと事業の状況を解説させていただきます。

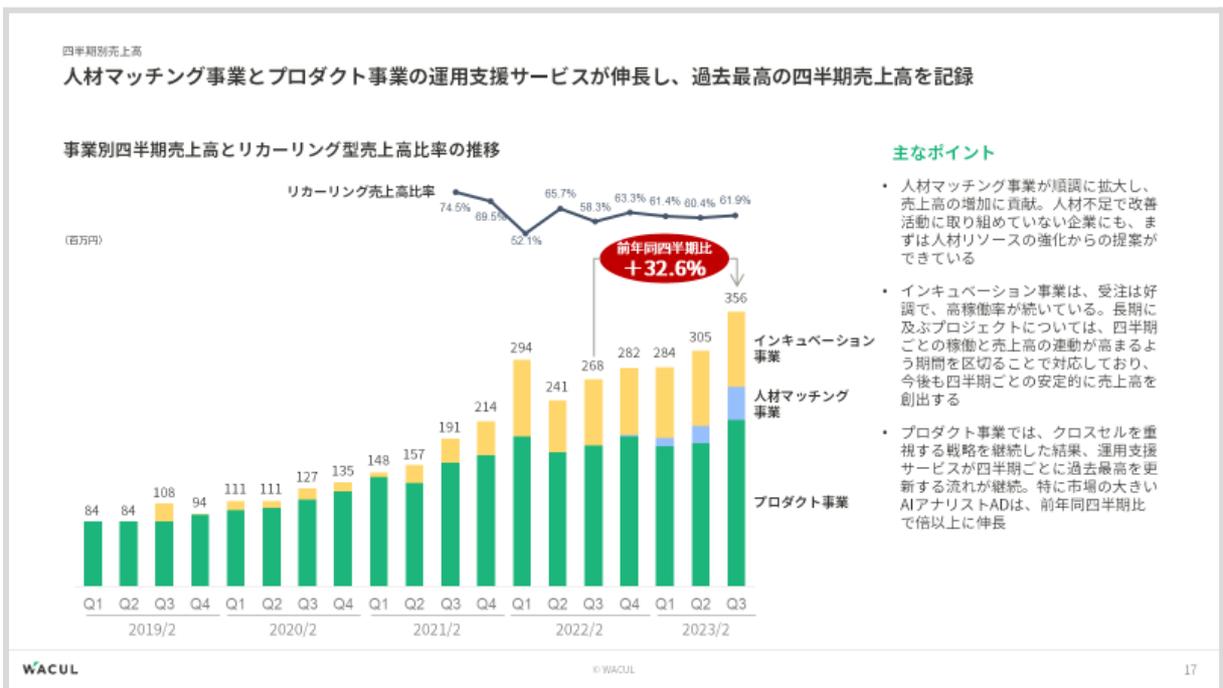


**大淵**：事業KPIのサマリはご覧の通りとなっております。

四半期売上高は3億5千万円を超え、過去最高を記録。売上総利益率は、人材マッチング事業の売上が立ち始めたことによるプロダクトミックスの変化もあり、74.2%となっております。今回、左下にこれまで営業利益を表記しておりましたところ、当社では減価償却費が大きくなり、株式市況もキャッシュを重視することから、EBITDAの表記に変更しておりますが、そのEBITDAは7400万円の前年同四半期比で10%以上の成長となっております。

また、LTVは約495万円と前四半期から上昇し過去最高を更新。これは主に27.4%となったクロスセル率の上昇による1社あたりリカーリング売上高の増加によるものです。

また最高値を更新したリカーリング売上は初めて四半期で2億円を突破し、それでもリカーリング売上高比率を6割程度にとどめられるようプロジェクト型の課金も同様に成長を続けています。

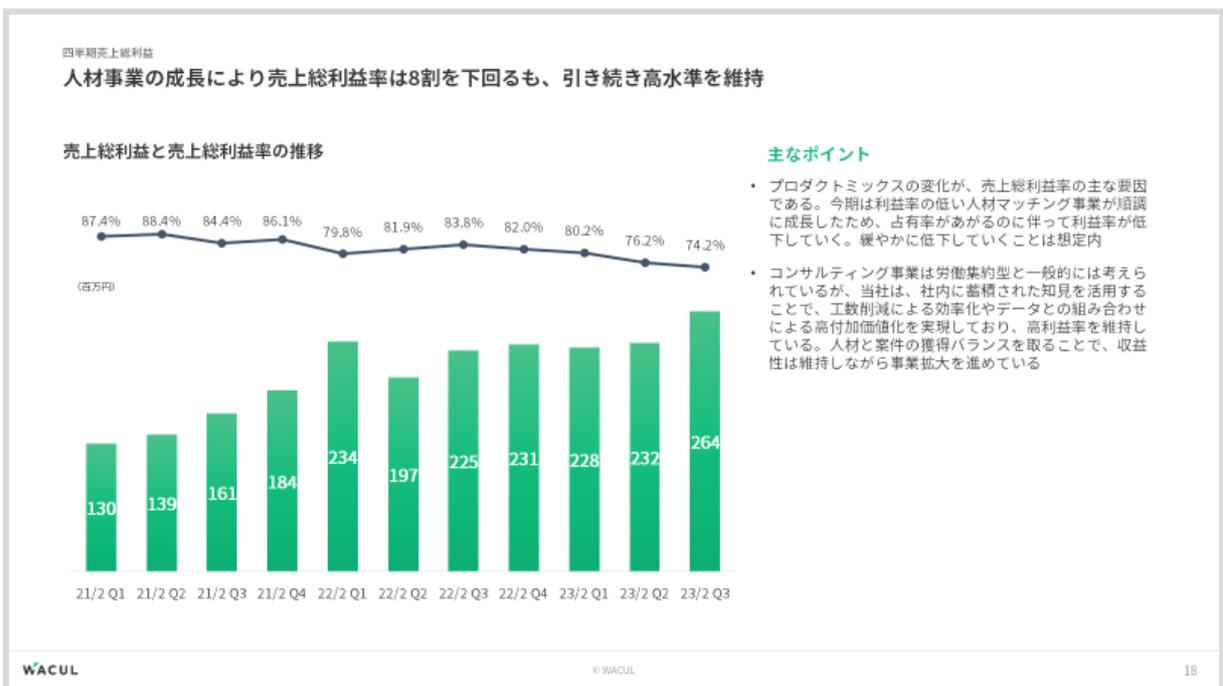


**大淵**：売上高の詳細です。

人材マッチング事業をグラフとして独立させましたが、順調に成長していることがご理解いただけるかと存じます。

一方で、プロダクト事業も過去最高値を更新しております。特にAIアナリストADに関しては前年同四半期で倍以上に伸長するなど、運用支援サービスの伸びが加速しています。

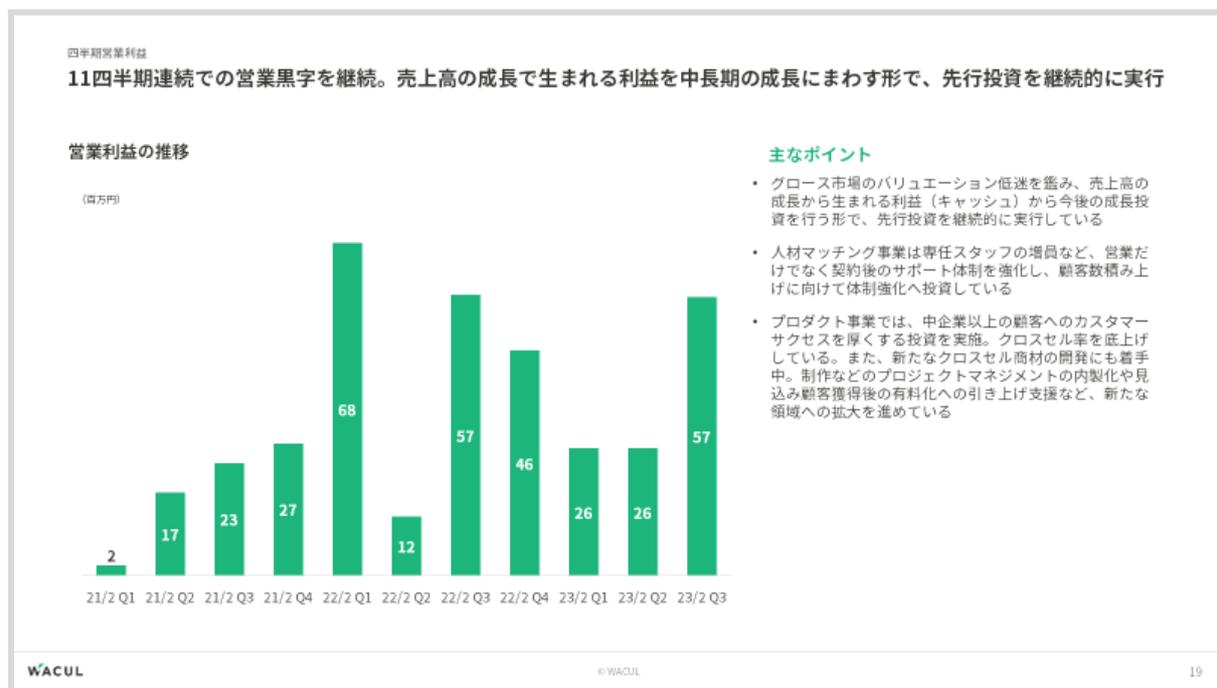
これは今期、中企業以上にターゲットを絞って営業リソースなどを振り向けるなどの投資を続けたことによる成果と弊社ではとらえており、AIアナリスト単体の支援からより総合的にご支援できるお客様が増えていることを指し示しております。



**大淵**：次に四半期別の売上総利益率の推移です。今四半期は2億6千4百万円で着地しております。

人材事業がサービスとして立ち上がったことによるプロダクトミックスの変化を主因として、売上総利益率は下がってきておりますが、売上総利益そのものは過去最高を更新しております。

今後も緩やかな売上総利益率の低下は見込むべきとは考えますが、引き続きコンサルティング事業も含め知見とデータを礎に高付加価値・高利益率のサービスを展開できており、高位で安定する形になると考えております。



**大淵：**続いて営業利益です。

当社では引き続き一定程度の収益を確保しながら、成長のために積極的に投資を行っていく方針です。特に、人材マッチング事業を含めた新たなクロスセル商材を生み出す投資と中堅企業以上の顧客対応を厚くできるような弊社内部の人員増強を進めています。

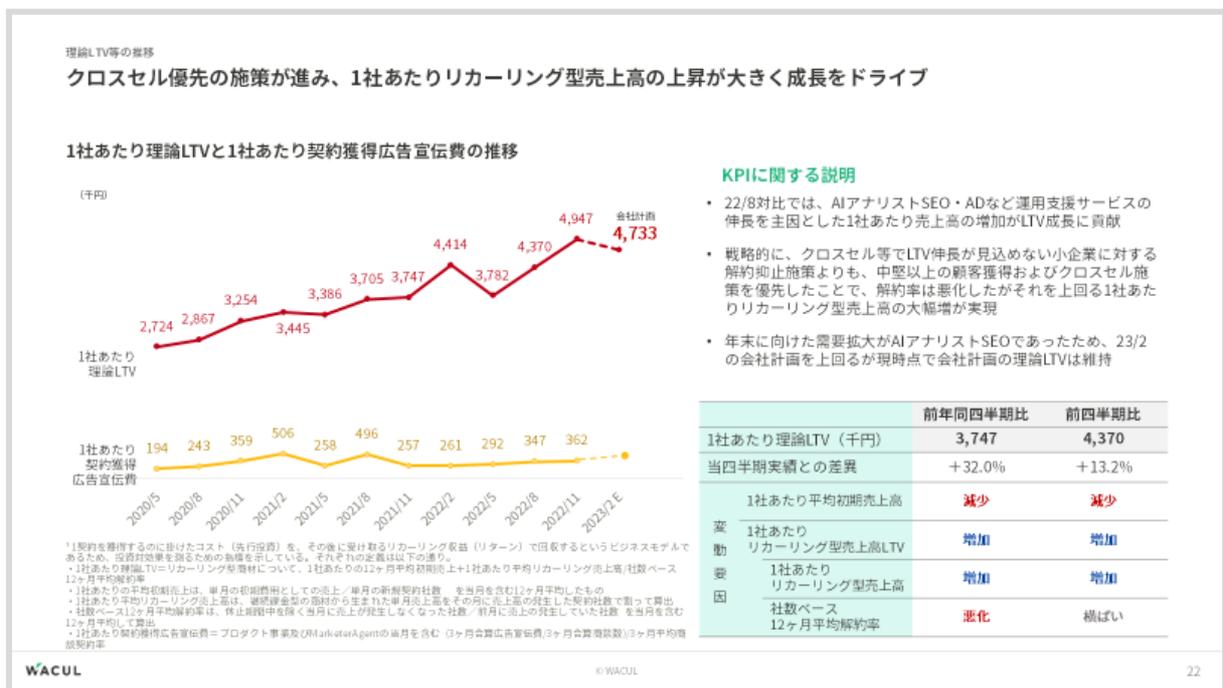
売上の成長と次の成長のための投資を含め、結果として営業利益は今四半期、5700万円で着地しております。



も入り口とし、その後AIアナリストも含めて様々な商材をクロスセルする右のような形に変化しております。

特に中堅企業以上の企業では、必ずしも最初のニーズがマーケティングデータの分析にあるとは限らず、むしろ日々業務に向き合われる中で人員の不足や既存でお付き合いのある別の業者への不満といった、分析とは全く違う課題をお持ちのケースも多く、初期の接点・ご相談が多様化しております。

弊社としても中堅企業以上をターゲットに舵を切る以上、今後必ずしもAIアナリストありきのクロスセル戦略から変化していくべきことを改めて認識し、新たなクロスセル商材の開発を含め、マーケティング戦略そのものをピボットしていきたいと考えています。



**大淵**：最後に理論LTVです。理論LTVは過去最高の494万円を着地いたしました。

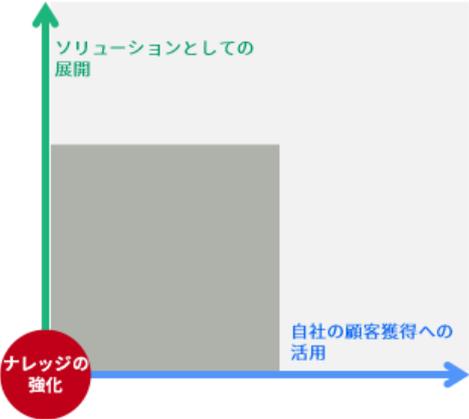
クロスセル優先・中型以上の規模がある案件の育成優先を明確にした結果、理論LTVは大きく上昇し、当社の成長を牽引しております。ただし、11月および2月はそれぞれ、業況に敏感に反応する年末および年度末のマーケティングの需要があるため、当社会計年度末の2月末計画は473万円です。

また、1社あたりの契約獲得広告宣伝費は低位安定しており、コスト対リターンでさらに効率よく収益化を進めることができっております。

## ビジネスアクション

**大淵**：ここからは、今四半期に実施したビジネスアクションからピックアップしたものを紹介できればと存じます。

基本方針  
“ナレッジ”の強化をしつつ、その“ナレッジ”を自社の顧客獲得からプロダクトまで最大限に活用し、事業の拡大を進める



**ナレッジの強化**

1. “コンサルティングの機械化”で差別化を徹底
2. インプット/アナリティクスの増強でアウトプットを拡大

**ソリューションとしての展開**

1. 知見の幅広いニーズへ適応させ、ソリューションを増加
2. 思考エンジンとして、他の企業へも提供

**自社の顧客獲得への活用**

1. 研究所レポートなどの情報提供で、マス露出を拡大
2. フリーミアムなどドアノック容易な施策で、見込み顧客を獲得
3. 提携先企業を通じて、顧客リーチを増強

WACUL © WACUL 24

**大淵**：具体的な話に入る前に、改めまして当社の事業開発方針を解説させていただきます。当社では、ナレッジをもとに縦横2軸の方針に沿って事業の強化・運営を進めております。

横軸は拡大するマーケットを取り込むための、企業数・契約者数増加をしていくという考え方です。一方縦軸は、弊社のケイパビリティ・知見を増強することによる単価増・クロスセル増・1社あたりのLTV増を実現していくという考え方です。これらを推し進める上でコアとなってくるのが左下の当社のナレッジです。

また先ほどお伝えした通り、中堅企業以上の獲得を進めるにあたって入口としてのニーズは多様になってきており、当社の知見向上・新規プロダクトの開発は新規顧客獲得にも有効であるため、引き続きナレッジの開発を第一に事業展開を続けたいと考えています。

各事業の進捗

プロダクト事業ではクロスセルとさらなる自動化の実現に集中。人材マッチング事業とインキュベーション事業は事業拡大に向けた礎を築く時期に

	23/2期Q3までの進捗	今後の実施事項	
プロダクト事業	AIアナリスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>単体での収益獲得から、実行実装ソリューションのクロスセルのきっかけとしての新機能を追加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>今年のGA4へのGoogleアナリティクスのアップデートに対応中</li> <li>クロスセルを生み出す機能を中心に開発</li> </ul>
	AIアナリストAD	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業拡大に対応した採用を実施</li> <li>前年比3倍のスピードで事業成長が継続中</li> <li>AIアナリストをセットとしたプランを提供開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>さらなる効率化のための内部システムを開発中、業務委託などの外部プロ人材を活用しながら広告運用の質を担保できる仕組みづくりを推進</li> </ul>
	AIアナリストSEO	<ul style="list-style-type: none"> <li>SEO対策コンテンツの分析から執筆の作業のシステム化を進め、工数削減（原価率低減）を実現</li> <li>過去最高の月次売上を23/2Q3で更新</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンテンツSEO以外である、内部対策などテクニカルSEO領域の支援を開始</li> </ul>
	その他 (AIアナリストLP等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>AIアナリストシリーズの提供にあわせて依頼の多い制作を中心として、外注を活用しながら対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>一定規模でコンスタントに案件獲得ができる状態となったため、専任者を採用するなど強化</li> </ul>
人材マッチング事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>フリーランスだけでなく正社員採用を支援する人材紹介業を本格化</li> <li>広告費は最小限。既存顧客/社内人員で立ち上げ</li> <li>ARR1億円を突破し、専任者を置いて体制強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>さらなる事業拡大に向けて採用および広告投資を積極化する</li> <li>人材プールの幅の拡大と優秀層の囲い込みを実施</li> </ul>	
インキュベーション事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存顧客向けの案件獲得による案件数増を中心に売上が拡大</li> <li>稼働率の高位安定で四半期毎の売上高計上が安定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存顧客からの継続案件獲得で売上基盤を強固に</li> <li>稼働率はすでに高く、支援案件数のさらなる増に向けて新規顧客開拓と人員採用を進める</li> </ul>	

WACUL © WACUL 25

**大淵**：また今期から各事業・サービスの進捗を簡単にではありますがピックアップしてコメントさせていただきたいと思います。

AIアナリストに関しては、夏に迫るGoogleアナリティクスのバージョンアップデートに向け順次対応中です。

AIアナリストADは、前年比3倍の成長を継続していることを受け、さらなる内部効率化のためのシステム開発に着手中です。

AIアナリストSEOはもともとコンテンツマーケティング主体のサービスだったところに、コンテンツ以外のSEO対策へ支援領域を拡張し、ナレッジを強化しております。

その他、AIアナリストリニューアル・LPの制作体制が増強されニーズに応じてサービスを展開できる下地が整ってきております。

人材マッチング事業は計画通りの順調な進捗を見せARRも1億円を超えるなどニーズ・サービスマーケットフィットが確認できたことを受け、事業拡大のためのマーケティング・内部人材投資を加速させていく予定です。

インキュベーション事業は既存顧客のリポートがおかげさまで多数となっており稼働も高位安定化してきております。採用を進めるとともに、新規顧客の開拓も積極的に進める所存です。

またここからは、特にこの四半期の取り組みを3つ、ピックアップしてご紹介したいと存じます。

ナレッジの強化

ビジネスアクション | プロダクト事業 | AIアナリスト

**AIアナリストの機能アップデートを9月/12月に実施。広告運用のスコアリングと改善提案は、自社運用の改善はもちろん委託先の運用監視にも活用可能**

サイト・SEO・広告の軸で改善提案する機能を追加

これまでのナレッジを詰め込んだ「勝ちパターン」との比較による改善ポイントの提案機能を追加

類似サイトの「勝ちパターン」との比較から改善ポイントを提案する新機能を実装。サイト・SEO・広告を総合的に分析し全体の改善提案ができる点が特徴  
これまで人力で行わざるをえなかった作業もシステムが自動で実行

広告運用のスコアリング・改善提案機能を追加

「Google広告」のアカウント構成と運用品質を評価する新提案機能をリリース

Googleの検索広告、ディスプレイ広告において、適切な設定で広告運用が実施されているかの診断をシステムが自動で行い、スコアと具体的な改善策を提示する「広告運用のスコアリング・改善提案機能」をリリース  
自社運用だけでなく広告運用委託先の代理店の監視にも活用できる

WACUL © WACUL 26

**大淵：**まずはAIアナリストの大幅アップデートです。

類似サービスの「勝ちパターン」との比較から顧客のマーケティング状態をサイト・SEO・広告3つの観点でそれぞれ100点満点で診断し、自社の点数と100点までのアクションをアウトプットするシンプルなUIに刷新いたしました。

特に広告のスコアリングは完全自動判定できる領域を増やし、改善提案の種類も大幅に増える形とすることで今後の広告サービスの拡大にもつなげていく所存です。

ソリューションとしての展開

ビジネスアクション | 人材マッチング事業 | MarketerAgent

**フリーランスマッチングのみでなく正社員紹介を行う「MarketerAgent転職」を上場マーケティング企業として初めて開始。人材事業の稼ぎ方の幅を広げる**

人材マッチング事業の稼ぎ方

マッチング

マッチング後の取引で発生した収益に対して課金

案件数

×

平均案件単価

×

テイクレート

2021/12 サービス開始

---

クロスセル

企業の課題にあわせて他ソリューションを販売

案件数

×

クロスセル率

×

平均クロスセル単価

既に実績あり

---

人材紹介

企業による直接雇用発生時に紹介料を受領

人数

×

平均人材単価

×

テイクレート

2022/11 サービス開始

※上場マーケティング企業類：マーケティング支援を本業とする上場企業で、マーケティング専門の有料職業紹介事業を提供する企業として初めて（当社調査、2022/10/21時点）

WACUL © WACUL 27

**大淵：**人材マッチング事業では、従来通りのフリーランスのマッチングに加え、正社員紹介を行う「MarketerAgent転職」のサービスを正式に、上場マーケティング企業として初めてリリースしております。

このサービスが始まることで、マーケターの方・顧客企業ともに様々な勤務・雇用の選択肢が生まれ、当社としてもビジネスモデルのオプションを増やすことが可能になりました。

信頼性を大事にする大手企業にリーチするため、新たな書籍を発行。テーマはデジタルに閉じず、“マーケと営業の連携”に焦点をあてた

### 「BtoBマーケティングの定石」出版



### 主なポイント

- 今回のテーマは、近年デジタルマーケティングへ取り組む大企業が増えてきたBtoB企業を主な対象にし、コンサルティングテーマとして注力している“マーケティングの後工程であるセールスとの連携”にフォーカスした内容で、事業との連動性をもたせている
- “WACULといえばWebマーケティング”という印象をもつ方が多いが、Webだけでなく、デジタルとリアルの最適化や営業連携まで知見をもつことを示し、企業ブランドイメージの拡張を意図した
- 前著の「デジタルマーケティングの定石」は第7刷に達するなどヒットし、書籍を読んだ企業担当者からの直接のお問い合わせから生まれたコンサルティング等の受注は数千万円以上。間接効果を含むと1億円規模に及ぶとみている

**大淵：**最後に、前作ではリード獲得、ひいては弊社の事業成長に大きく寄与してくれた書籍出版の第2弾を出版いたしました。

前作では“デジタルマーケティング”にテーマを絞っておりましたが、今回はデジタルマーケティングから範囲を広げました。今作では、主にBtoB・中堅以上の企業の抱える“マーケティングと営業の問題の解決”にフォーカスを当てて、弊社が今まさに狙っているターゲット層そのものに、弊社が持つ知見をご紹介することでリード獲得を行えることを期待できる内容となっております

## 財務ハイライト

大淵：それでは、より詳細な財務面での数値をここからはご紹介させていただきます。

損益計算書（会計期間）  
過去最高の四半期売上高(3ヶ月)を更新。前年同期比は+32.6%と高い成長率ながら、EBITDA率は20%以上を維持

(単位：百万円)	2023/2 Q3	前年同四半期 2022/2 Q3		前四半期 2023/2 Q2	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	356	268	+32.6%	305	+16.6%
売上総利益	264	225	+17.3%	232	+13.4%
売上総利益率	74.2%	83.8%	△9.6pp	76.3%	△2.1pp
販売管理費	207	167	+23.7%	206	+0.5%
営業利益	57	57	△1.4%	26	+113.3%
営業利益率	16.0%	21.5%	△5.5pp	8.8%	+7.2pp
EBITDA	74	67	+10.6%	44	+67.9%
EBITDA率	21.0%	25.2%	△4.2pp	14.6%	+6.4pp
経常利益	56	57	△1.4%	27	+108.5%
純利益	46	45	+1.4%	26	+75.4%

WACUL © WACUL 30

大淵：まずはPLです。

お伝えした通り、第3四半期の売上高は3億5600万円と過去最高となりました。当社では、売上高の規模を大きくするフェーズにあると考えておりますので、売上げから生まれた売上総利益を次の成長投資にまわすという方針どおりに運用しており、営業利益は前年同四半期から横ばいの5700万円を着地しております。

損益計算書 | 販売管理費（会計期間）  
人材確保（社員、業務委託）は順調に進捗し、人件費は増加。それに伴い採用費が増加

(単位：百万円)	2023/2 Q3	前年同四半期 2022/2 Q3		前四半期 2023/2 Q2	
		実績	増減率	実績	増減率
人件費	113	91	+24.1%	110	+2.5%
業務委託費	28	22	+27.5%	33	△13.3%
採用費	8	2	+281.4%	2	+256.4%
広告宣伝費	18	10	+76.2%	19	△5.3%
家賃等	7	7	+1.6%	7	+3.3%
システム利用料	10	10	+0.9%	12	△14.4%
支払手数料等	13	16	△16.1%	14	△3.9%
その他	6	6	△1.4%	6	+0.2%
合計	207	167	+23.7%	206	+0.5%

※業務委託費のうち、事業運営に係る人件費相当のものを業務委託費として表示。また、プロフェッショナルフィーなどを支払手数料等と表示。

WACUL © WACUL 31

大淵：販管費の内訳ですが、人件費・業務委託費・採用費などいわゆる人材関連の費用がそれぞれ1.3億円・2800万円・800万円と最大のコストとなっておりますが、これは人材マッチング事業や制作事業、中堅企業向けのクロスセル推進のチームの強化など、事業基盤を強化するための投資を進めているためです。

その他、ナレッジを武器としたマーケティング活動を続けているため、広告宣伝費は1800万円と依然として低水準に抑制されています。

損益計算書（累計期間）  
3四半期累計売上はリカーリング売上高も過去最高を記録するなど積み上がっており、売上高およびEBITDAの期初計画達成に向けて進捗

(単位：百万円)	2023/2 Q1-3	前年同期 2022/2 Q1-3		業績予想	Q3累計 進捗率
		実績	増減率		
売上高	946	804	+17.7%	1,388	68.2%
売上総利益	725	657	+10.4%	1,066	68.0%
売上総利益率	76.6%	81.7%	△5.1pp	76.8%	—
販売管理費	615	518	+18.7%	886	69.4%
営業利益	110	139	△20.7%	179	61.3%
営業利益率	11.7%	17.3%	△5.6pp	13.0%	—
EBITDA	163	168	△2.8%	251	65.0%
EBITDA率	17.3%	21.0%	△3.7pp	18.2%	—
経常利益	109	137	△20.1%	177	61.9%
純利益	92	112	△18.4%	163	56.5%

WACUL © WACUL 32

**大淵**：次に第3四半期まで累計での損益計算書です。

人材マッチング事業の立ち上げやプロダクト事業の組織強化など、先行投資をこなしつつ、前年からの売上高成長を実現しております。一方、利益ベースでは重視するEBITDAはほぼ横ばいで維持しております。

貸借対照表  
中長期に向けた投資も可能な手元資金を保持し、自己資本比率6割超の高い財務安全性を維持

(単位：百万円)	2023/2 Q3	前四半期末 (2023/2 Q2)		前期末 (2022/2)	
		実績	増減	実績	増減
流動資産合計	1,048	1,009	+38	964	+83
うち現金および預金	749	807	△57	755	△5
うち売掛金等	288	189	+98	194	+94
固定資産合計	356	341	+14	287	+69
うちソフトウェア等	229	211	+18	158	+70
流動負債合計	411	386	+25	298	+113
うち未払金・前受金等	286	243	+43	132	+153
固定負債合計	89	109	△20	150	△60
純資産合計	903	855	+48	803	+100
うち株主資本	903	852	+47	801	+99

WACUL © WACUL 33

**大淵**：次に貸借対照表です。こちらは、ほぼ大きなトピックはございません。安定的に黒字を確保することで、手元キャッシュの維持ができております。

## 今期の見通し

大淵：最後に今期の見通しについてお話をさせていただきます。

23/2期業績予想  
第3四半期に大幅な売上高成長を実現。期初会社計画を維持

(単位：百万円)	2023/2 会社計画	2023/2 Q3		2022/2	
		累計	進捗率	実績	増減率
売上高	1,388	946	68.2%	1,086	+27.8%
売上総利益	1,066	725	68.0%	888	+20.0%
売上総利益率	76.8%	76.6%	—	81.8%	△5.0pp
販売管理費	886	615	69.4%	703	+26.1%
営業利益	179	110	61.3%	185	△3.3%
営業利益率	13.0%	11.7%	—	17.1%	△4.0pp
EBITDA	251	163	65.0%	225	+11.8%
EBITDA率	18.2%	17.3%	—	20.7%	△2.5pp
経常利益	177	109	61.9%	184	△3.7%
純利益	163	92	56.5%	226	△27.8%

**売上高／売上高成長率**  
プロダクト事業を中心として安定成長を想定  
**1,388百万円／27.8%**  
2023年2月期／前年対比

**売上総利益率**  
人材事業などプロダクトミックスの変化を想定  
**76.8%**  
2023年2月期

**EBITDA/EBITDA率**  
**251百万円／18.2%**  
2023年2月期

WACUL ©WACUL 35

大淵：第3四半期終了時点で、今期の業績予想に変更はございません。

新型コロナウイルス感染症は第7波といわれるほどに感染者数を増やしているものの、重症化率は低下しており、人々の生活は日常を取り戻しつつあります。

また、足元では日本銀行の方針の変更や各国の政策金利の上昇や為替の急変動など、市場動向に関しては動きがございますが、予算策定・業績予想の開示時点で織り込んでいた以上の悪化はこれまでのところございません。経済環境の変動については今後も注視しつつ、マーケティング投資などを中心に柔軟かつ機動的に対応してまいります。現時点において、第3四半期に順調に売上高成長を達しており、第4四半期の案件も積みあがってきていることから、業績予想は維持とさせていただきます

ご説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

(以上)

## 免責事項

本資料で提供される内容の信憑性、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。

本資料は、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。