



リニューアブル・ジャパン株式会社

2023年12月期 上期決算説明会

2023年8月16日

イベント概要

[企業名]	リニューアブル・ジャパン株式会社
[企業 ID]	9522
[言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 12 月期 上期決算説明会
[決算期]	2023 年 12 月期 第 2 四半期
[日程]	2023 年 8 月 16 日
[ページ数]	14 ページ
[時間]	15 : 30 - 16 : 30 (合計 : 60 分、説明会 : 40 分、質疑応答 : 20 分)
[人数]	23 名
[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)
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 眞邊 勝仁 (以下、眞邊) 取締役常務執行役員財務経理本部長 池田 栄進 (以下、池田)

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

司会：それでは、定刻となりましたので、ただいまから、リニューアブル・ジャパン株式会社様の2023年12月期上期決算説明会を開催いたします。

まず最初に、同社からお迎えしておりますお二方をご紹介します。代表取締役社長、眞邊勝仁様。

眞邊：眞邊でございます。よろしくお願いいたします。

司会：取締役 常務執行役員 財務経理本部長、池田栄進様。

池田：よろしくお願いいたします。

司会：本日は、代表取締役社長、眞邊様からご説明いただきます。ご説明いただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。

それではどうぞ、よろしくお願いいたします。

眞邊：皆さん、こんにちは。皆さんの前でお話しするのは、半年ぶりです。今年になってから、IRTVの動画を結構出しています、毎月なるべく出るようにしております。個人投資家の方が主に見ておられるのかもしれませんが、ちょっとだけ工夫しながら、途中でピッと切られないように、少し面白い感じでやらせていただいています。

昨日もこの第2クォーターの決算の動画を撮ってきました、機関投資家の皆様とのコミュニケーションというのも大切だと思っておりますけれども、個人の皆様とも、間接的になりますがこういった取り組みを続けていきたいなと思っております。

それでは、2023年12月期の上期の決算の説明をさせていただきたいと思えます。

決算の説明を始める前に、ちょっとトライアスロンネタをお話しさせていただきますけど、今年は主には二つ出ようということで、一つ、もう出てきました。伊勢志摩の大会です。私ども三重県では事業をかなりやっております、そういった関係もありまして、友人たちをたくさん引き連れていってきました。

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



志摩市の素晴らしく美しい海でトライアスロンに出て、その後みんなで松阪牛の焼肉を食べに行きましたが、地域社会への貢献という中では、やはりその地域で皆様に楽しんでもらうということなのかなと思っております。

あと、今年の私にとってのトライアスロンのメインイベントは、スペインです。私ども事業をスペインでやっていますが、スペインのバルセロナでアイアンマンに出ます。去年、アメリカのフロリダに出て、ギリギリ完走したんですけれども、今年はもうちょっと早く完走できたらいいかなと思っております。

実は、スペインのチームのメンバーにも、トライアスリートがおりまして、一緒にバルセロナのトライアスロンに出ます。大会までもう2カ月切ったので、今、トレーニング中です。この週末も、長野県の志賀高原に行ってトレーニングしようかなと思っております。

それでは始めたいと思います。

目次は5つございます。

まず、上期の決算のハイライトと、私どもの収益のドライバーは5つありますが、半年経ってどうだったかということ。あとは、5つの収益ドライバーが中期経営計画に対してどうだったのかということをお話したいと思います。そして、通期業績の見通し。皆さん、もう数字のこと大体ご存知かと思いますが、なんで上方修正しないんだろうと思われる方もいらっしゃると思いますので、見通しもお話ししたいと思っております。そして4番目は、四半期の主な出来事。最後に、前回もちょっとお話ししましたが、私どもの業績をどういう形で見ていけばいいのか、判断すればいいのかということに関してお話をしたいと思います。

まず、上期の業績ハイライトは、当期純利益に関しましては、計画対比2倍を超えております。計画が4.1億というところに対して、実績で8.6億ということで、倍以上になっております。それよりも、元々の通期の計画が7.5億という中で、それをもう超えており計画対比114.6%という数値になっております。

主な原因に関しましては、フロー収入とストック収入の両方とも数字が良かったです。フロー収入は計画対比2.4億増、ストック収入は1.2億増という形になります。

各々をもう少し細かく見ていきたいと思います。

まず、フロー収益。こちら主には第1クォーターの発電所売却が要因になっており、売上総利益が計画よりも2.4億増えております。計画対比で2.4億増だった理由といたしましては、比較的堅め

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



に数字を見ていたので、思ったよりも高く売ることができたことです。ただ、その市場環境がどうだったかという点、金利が上昇しているため、エクイティのプレースメントに関して言うと、去年の12月に比べると、若干安い価格で売った形になります。それだとしても、ちょっと堅めに見ていたので上振れたという形になります。

また、エクイティのプレースメントによって約49億円のオフバランス化ができたという形になります。中期経営計画の中で、去年のバランスシートを超えないで事業を継続しますとお伝えしていますが、約1,700億円前後を超えないという形で、私どものビジネスである開発して事業をどんどん進めていきますと、やはりバランスが増えてしまいます。ですので、バランスシートは、循環モデルを採用し、売ったり買ったりします。その中の一つが今回のことになります。

次に、ストック収入になります。

若干1.2億円ほど増えましたが、天候が良かったこと、堅めに数字を見ていたことが要因になります。上場後1年目の第1クォーターで、元々マイナスの予定でしたが、天気が悪かったことでさらにマイナスで、株価に影響したということもあり、なるべく堅めに数字を作っていくというのが私どもの今の方針になっております。すごく天気が良かったってことじゃないんですけども、堅めに見てたということもあって、1.2億増でした。

ただ、売電収入に関して言うと、下期のほうが数字が大きいので、進捗率に関しましては50.2%という数字になっております。

もう一つ見ていただきたいのはEBITDAです。私どものKPIになっておりますけれども、こちらに関しても、元々の計画が57.3億に対して、実績は64.2億ということで、計画対比6.9億増えるという形になります。ちなみに、通期に関しては117億が目標になってございます。

事業別の数値は、フローが22.1%増、売電事業が7.7%増、O&M事業が9.4%増ということで、合計で12.7%増という形で、私どもがやっている事業のコアの部分に関して言うと、全て上振れたという形になります。

続きまして、5つのストック収入とそれに対する進捗、あとは中期経営計画に対して比べていきます。

まず、5つのストック収入の中での大きな部分であるO&Mに関して言うと、数字は結構伸びました。国内太陽光の高FITに関して言うと、若干増えて、若干売りましたということで微増です。

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



海外に関して言うと、設備容量の数字は変化なしという形になります。風力と Non-FIT に関して言うと、引き続き開発を続けております。多分、皆さんに報告がきちんとした形でできるのは、来年になってからかなと思っております。

ただ両方とも、事業に関して言うと進んでいると思っていただいて結構だと思います。

それでは、O&M 事業に関してなんですけど、ここは受注残高が相当伸びました。6 カ月間で 280MW の受注が取れたと。多分日本でもトップクラスの受注なのかなと思っております。

通期の計画で申し上げますと、半年で進捗率 83.5%、あと 55MW 受注で計画達成です。このビジネス自身は、バランスシートを使いません。そして、高 FIT だけではなく Non-FIT もどんどんどんどん増えていくという形になります。今、私ども日本で多分 2 番なのかなと思いますが、1 番を狙えるような形にしていきたいと思っておりますし、ポテンシャルは相当あると思っております。

Non-FIT のビジネスは今 3 年目になりますけれども、いろんな理由があり、1 年目、2 年目そんなに増えていません。ただ O&M の営業データを見ると、結構話がきてるみたいですね。そういう意味では、少しずつ増えてきてるのかもしれない。

Non-FIT の O&M に関して言うと、かなりのマーケットのポテンシャルがあるので、それに対しての一定の割合を私どもは取っていく必要があるかなと思っておりますし、取れると思っております。大体今、マーケットシェア 4% ぐらいなんですけれども、これを 10% ぐらいまでいくと、相当なビジネスのオポチュニティがあるんじゃないかなというふうに思っております。ですので、この半年に関して言うと、いい結果が取れたかなと思っております。

高 FIT は、上期に約 30MW の購入および開発ができたという形でございます。また、約 10MW の発電所持分を売却ということで、ネット設備容量で 20MW 増えました。

今、下期に私募ファンドを組成して、発電所の売却を計画しております。約 20MW になりますので、ネット設備容量で見ますと、1 年間で増減なしということになります。約 30MW 増えて約 10MW 売りました。これから下期でまた案件を購入する可能性があります、今のところの計画ではそんな形を考えております。

ですので、今後も同様なイメージだと思います。高 FIT のものはマーケットからも買えますけれども、案件としては売っていくという形で、バランスシートを入れ替えていく。循環モデルという中では、多分、風力であったりとか、海外であったりとか、また水力なんかもそうですがこちらのほうが利回りが高いです。

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



ですので、高いものをバランスシートにのっけて、利回りが低いものをバランスシートから外していく。ただ含みがあるので、バランスシートを外した段階でフロー収入が上がっていくと、こんな形になるかと思っております。

では、中期経営計画との比較の中で、どうだったかということを見たいと思います。

改めてなんですけれども、中期経営計画、今年の当期純利益は7.5億、来年在10.0億、そして2025年在14.0億という形になります。

EBITDAは今年117億で、2025年在150億。バランスシートは1,700億円、一応前後って書いてますけど、1,700億円を超えない形でコントロールしていきます。私、会社の代表として、個人的な心の中では、これをコミットメントだと思いながら事業をやっていきたいというふうに思っております。

じゃあ、実際はどうだったかという、純利益に関しましては、先ほど申し上げたように7.5億の計画に対して、8.6億ということで、既に通期の目標を超えているという状況でございます。

EBITDAに関して言うと、進捗率が54.8%ということで、通期の計画である117億に向けて粛々と事業を拡大しているということがわかると思います。

そして、バランスシートでございますけれども、1,700億前後を超えないという、これ実は取締役会から3カ月ごとに報告しろと言われておまして、1,700億円を超えないで事業を行っていきます。ですから、事業が拡大するとバランスシートが増えてしまうので、案件を売却するという事になってくる。よりその事業が拡大してうまくいくと、フロー収入が増えるという形になります。

ですので、バランスシートをコントロールし、1,700億を超えない形にしながら、会社が事業を成長させることによって、当期純利益は伸びていきますよということをお申上げております。

次に、通期の見通しでございます。

まず、先ほどのストック収入、売電収入のところ、上振れてますけれども、進捗率は5割ぐらいです。要は、後半にかけて数字が大きくなります。そうすると、振れ幅が大きくなる可能性があります。

もう一つ、私募ファンドに発電所を売却する予定です。こちらは一応私どものお家芸で、毎年やっているの、私はできると思っておりますけれども、きちんとこれができるかできないかが変動要因になります。こういった変動要因が少なくなってきた段階で、必要に応じて業績の見通しを変更していきたいと思っております。

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@scriptsasias.com



また、ストック収入のところに関して、売電収入は基本的には天気次第です。私どもでコントロールできないんですけれども、ただ、7月株価はあまり反応しなかったですが、ものすごくいい数字です。

先ほど、6カ月間で売電収入の売上総利益が1.2億上振れたと申し上げましたが、7月は1カ月間で計画対比で2.1億増で過去最高のパフォーマンスです。少なくとも6分の1の部分は数字が良かったという形になります。

今月も、今台風が来ていますけれども、比較的數字はいいのかなと。ただ、こればかりは、先ほど申し上げたように、天気次第です。毎月、月末終わって5営業日後に売電収入の速報値を発表させていただいてますので、ぜひ参考にさせていただければというふうに思います。

フロー収入に関しましては、先ほど申し上げた通りです。やるべきことをやる。私どもが考えている、私募ファンドを組成して発電所を売却するというのをやっていきたいというふうに思っています。

あと、もう一つ、これからの半年の中でぜひ注目していただきたいのが、スペインの事業になります。

8月に3件目の案件を購入したことを発表させていただいてますけれども、かなりのパイプライン、案件の相談が来ています。皆さん太陽光のこと、日本のことをよくご存知の方が多くは思いますが、FITが32円ぐらいになったときに、たくさんの案件が、私どものような開発事業者にたくさん来ておりました。

そのとき、当社はあんまりお金がなかったんで、実際、たくさんの案件を購入することはできなかったんですけども、今のスペインは、そのときの日本に似てるような気がしてます。案件は相当ありますが、私どもはバランスシートを使えない、使い切れない。例えば1GW、私どもの中で取り込むってなったら、バランスシートを倍にしなきゃいけません。

これは、私どもがお話ししたバランスシートをコントロールする、循環モデルということに対して相反するので、今、案件はありますが、どうやって買い、ビジネスにしていくのかというのが今のポイントなのかなと思っています。

このページは、今の活況なマーケットっていうのは一過性ではないですよということを示しています。スペインは、2030年に39GWの太陽光発電を導入することを目指しております。これ実は今、非公式に議論されている数字が実はあって、大体倍ぐらいです。

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@scriptasia.com



あとは 2050 年に、スペインは再生可能エネルギー100%にすると書いてます。日本は何%か知ってますか。菅政権のときに、カーボンニュートラルを目指して 50~60%と言われてます。

太陽の日射量が、大体日本の 1.5 倍から 1.6 倍ぐらいです。かつ、土地がたくさんあるので、色々な技術を使うことによって、場合によっては 1.8 倍から 2 倍ぐらい発電できます。土地は平らなところばかりです。

日本も頑張らなきゃいけないんですけども、土地ばかりはなかなか厳しいんで、そういう意味では、太陽の国であり、土地もあるというのは本当に事業として恵まれていると思います。

ちなみに、よくこの場でもお話ししましたが、日本の Non-FIT がなかなか進まない 5 つの理由を申し上げたことが過去あると思いますが、残念ながらスペインは全て解決しています。スペインでできることであれば、日本でもできるはずだと私は思っています。あとは時間の問題ですが、スペインは金融も含めて解決しているのが今の現状です。

じゃあ私どもは、何をしなきゃいけないかというと、循環モデルにするためには、私募ファンドを作るか、もしくは事業パートナーを探す必要があります。開発したものを事業パートナーと一緒に投資をして、私ども、汗かき料でフロー収入をいただきますが、メジャーは誰かに取ってもらって、私どもはマイナーとる。もしくは、3社以上の投資家を連れてきて、私募ファンドを作っていくと。この二つのうちのどちらかなかなと思っています。

こちらができるようになると、今、たくさんの案件があるので、それをビジネス化することができるというふうに思っております。ですので、私ども必死になって、そういった事業パートナー、もしくは私募ファンドの組成を今計画しております。実際できるという話になりましたら、皆さんにご報告をさせていただきたいと思っておりますし、ここに私は弊社としての大きな変化があるんじゃないかなと思っております。

次に、2023 年の第 2 クォーターの主な出来事ということでございます。

まず、私どもが開発してた案件が二つ出来上がって、運転が開始いたしました。あまり大きくないです。1.2MW と 1.6MW でございます。

あと、セカンダリーの案件も 2 件買わせていただきました。

これは 2.6MW と 3.5MW ということで、トータル 10MW ぐらいです。高 FIT に関して言うと、過去の購入・開発ペースに比べると、ちょっと鈍化してるかなという印象はありますが、そういうマーケットの中でも、実際買うことができます。大体、私どもが買うときには、必ず二つのことを大切にしています。利回り、そしてもう一つが技術です。

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@scriptasia.com



要するに、金融商品として機関投資家に持っていただくためにはきちんとした技術、そして価格が重要です。ただ、鈍化していますけど、ちゃんと買えてますよということは言えると思います。

あとは、安田不動産とオフサイト PPA を締結しました。Non-FIT、私どもどういう形で事業やっているかっていうことに関して、あんまり細かくお話ししていませんけど、粛々とやってるというふうに思っただけだと思います。

そして、水力。水力発電所の開発、なかなか難しいんですけども、私ども築 60 年ぐらいの山形県にある発電所を保有しております。これは Non-FIT で事業会社に電気を売っているんですけども、これは他社から購入したものです。

今回の発電所に関して言うと、1MW 弱なんですけれども、当社がゼロから作ります。初めから水力発電所を作るってなかなか難しく、大型のものはもうほぼ無理です。何十年前は、山をせき止めて、住んでいる人たちにどいてもらって、大きな水力発電所を作ったけど、そんなことを今の時代できるはずがないです。

水力のポテンシャル、日本は結構あるんですけども、大型のものは難しいという中では、中型もしくは小型のものしかないということで、私どもも積極的にこういったオポチュニティがあるのであれば、やっていきたいなと思っております。

ただ、再生可能エネルギーのコアの部分に関して言うと、もう太陽光と風力です。グローバルには風力と太陽光。日本は太陽光と風力で順番だけの差で、あとは、ある意味、その他になっちゃうのかなというふうに思っております。

ただ、働いてる時間、太陽光って結構短いんですけども、水力に関して言うと稼働率 80% なんです、できる限り私どもとしては、オポチュニティがあればやっていきたいなと思っております。

あとスペインの保有状況という中で、先ほども申し上げましたけど、3 件。

ちょっとわかりにくいですけど、写真見ていただくと、青いですよね、空が。日本でなかなかないです。やはり、空が青いっていいなっていうのと、あとパネルの角度は、太陽の位置で動いているんです。

日本の場合は、アレイ間、大体パネルとパネルの間って短いんです。影があんまりできない程度に、最大限土地を使うのが日本の太陽光です。スペインは土地がたくさんあるので、パネル間を何メートルも離します。

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



何メートルも離して、機械でパネルを動かすんです。動かすと何が起きるかっていうと、影ができるんです、太陽光の。太陽に対しての影が後ろにできるので、そうすると反対側のパネルの発電ができなくなってしまうので、それを避けるためにはアレイ間を何メートルか広げますと。これ、日本でできるとすると、北海道ぐらいですかね。

ただ北海道は雪降りますが、スペインは雪降らないですから。雨もほぼ降らないので。そういう意味では、こういった技術も使えるというのが、スペインに限らず、グローバルに一番流行ってる技術というのが、一軸のトラッキングと両面パネル。今回の私どもが買った案件の中の一つには、そういったものも入っているということです。多分、そういうものが今後主流になってくるかなと思っています。

このアジェンダの中の最後になりますけれども、私どもの計画の進捗をどういうふうに把握するかということ、もう一度お話ししたいと思います。

これ、もうずっとしつこくずっとお話しすることになるかと思いますが、三つを見てください。

売電事業はどうかということですけど、これ、天気の基本聞いてもらうしかないんですけども、あと開発がうまくいっているかどうかということと、あともう一つは O&M の事業の進捗と。これを見てくださいと。見ていただければ、私どもが事業うまくいっているか、もしくはそうじゃないのかということがわかるということでございます。

上期どうだったかということなんですけれども、売電事業は、先ほど申し上げたように、売上総利益で 1.2 億増ということ。そして開発のほう、これはフローの収益ですね、こちらのほうが計画より 2.4 億増えていたということと。O&M、これ契約ベースでいうとかなり増えてるんですけども、売上総利益のほうに関して言うと、0.6 億増えていたということになります。

それらの実際の結果としましては、先ほども申し上げたように、進捗率 114.6% という形の当期純利益になっているということでございます。

後半どうかということなんですけれども、売電収入に関して言うと、すみません、繰り返しですけども、もう天気に聞いてくださいということで。少なくとも 7 月は良かったですということになります。

そして、開発に関しまして言うと、やはり一番大きな部分は、きちんと私募ファンドが組成できて、発電所を売却できるかどうかと。ここが多分、一番のキーなのかなと思っています。また、スペインのほうでの進捗があれば、これも大きなポイントにはなるかなと思っています。

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



O&M、こちらに関して言うと、粛々とやるべきことをやるということだというふうに思っております。ずっと今年も来年も再来年も同じことをやっていくのかなと。ただ、太陽光の野立てだけではなくて、最近はデータセンター、工場とか、そちらの太陽光だけじゃない、ビル自体の管理をするとか。あとは、蓄電池の O&M、こちらの受注も増えております。今後は、風力の O&M なんかもやっていきたいなと思いますけれども、基本は野立てがコアになると思いますので、粛々と、ずっと地味に続けていきたいなと思っています。

以上が、今日のアジェンダなんですけれども、ちょっとおまけだけ。

私が持っている株の比率なんですけれども、上場したのが 2021 年の 12 月になりますが、その後に 3 回、私もしくは私の持ち株会社のほうで増やさせていただいておりまして、現在約 4 割持っているという形でございます。

これは去年、株価が今年の 3 月まで下がり続けましたけれども、事業自体、私自身はきちんと伸びているという自信はありまして、そういう中で割安だなと思った部分と、後は私自身のコミットメントということで、株を買わせていただきました。

あともう一つ、ストックオプションなんですけれども、9 回から 11 回目、これが、条件つけた形でのストックオプションだったんですけれども、2023 年の 3 月に消滅しております。その後、二つオプションを発行させていただきました。

12 回目と 13 回目、そして 14 回目と、これ全部入れても元々あった 50 万個のオプションよりも少ないということで、オプションを発行してますけれども、希薄化はしてませんよということをごここでは示しています。

じゃあ、どういうオプションを発行したかということなんですけれども。まず、12 回目と 13 回目は、最近話題になっている信託型ですね。信託型のオプション、まだ税制がどうなるか、多分今月ぐらいにわかるのかもしれませんが。これを私自身は、上場後にやろうとずっと思っていたんです。これ、委託者、私です。私がコストを出して、幹部社員のために、このオプションの仕組みを作りました。

これは 2025 年の EBITDA が 150 億になること、もしくは 2027 年度までの EBITDA が 200 億になるまでが条件と、もしこれが達成できなかつたら、紙切れです。こういったオプションを幹部社員に対して出したと。これ、何が言いたいかというと、皆さん株主様と同じ方向に幹部社員も立ちますよと。一緒になって頑張りますと。頑張ったら彼らにもプラスのいくらかの還元があると。こういった形のものを出させていただきました。

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



あともう一つは、私自身に対して、同じようなオプションを。これ、信託型ではなくて、私がプレミアムを払って会社から買いました。これもやはり 2025 年までの EBITDA が 150 億ですから、中期経営計画に沿った形で数字をきちんと作りますよ。私どもの KPI は EBITDA です。2025 年に 150 億を達成するんだという意気込みで、こういったことをやらせていただきました。

以上が私のプレゼンテーションになります。ご清聴どうもありがとうございました。

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



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

