



株式会社クロス・マーケティンググループ

2023年6月期 第1四半期決算説明会

2022年11月22日

イベント概要

[企業名]	株式会社クロス・マーケティンググループ		
[企業 ID]	3675		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2023 年 6 月期 第 1 四半期決算説明会		
[決算期]	2023 年度 第 1 四半期		
[日程]	2022 年 11 月 22 日		
[ページ数]	36		
[時間]	15:30 – 16:18 (合計：48 分、登壇：34 分、質疑応答：14 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 代表取締役社長兼 CEO 五十嵐 幹 (以下、五十嵐)		

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：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今から、株式会社クロス・マーケティンググループ様の決算、会社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合わせたハイブリッドの形式で開催させていただきます。

はじめに、会社からお迎えしている方をご紹介申し上げます。代表取締役社長兼 CEO の五十嵐幹様です。よろしくお願いいたします。

本日は五十嵐社長からお話を承ることとなっておりますが、お話の後、会場からの質疑応答の時間とさせていただきます。その後に、オンラインでご参加されている方からもご質問をお受けする予定です。オンラインからの質疑は、画面下の Q&A 機能にて随時受け付けております。ご質問の際は、会社名、氏名をご記載くださいますよう、お願い申し上げます。

それでは、五十嵐様、よろしくお願いいたします。

五十嵐：皆さん、こんにちは。ただ今ご紹介いただきました、株式会社クロス・マーケティンググループ、代表取締役社長の五十嵐幹でございます。早速ですが、マスクは外させていただきます。

本日はお忙しい中、当社の説明会にお越しいただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、早速でございますけれども、当社第 1 四半期決算の説明をさせていただきたいと思えます。

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



CONTENTS

- 1 グループ概要・事業内容
- 2 2023年6月期 1Q決算概要
- 3 トピックス
- 4 2023年6月期 業績及び配当予想
- 5 参考データ

本日の話の流れになります。

最初にグループ概要・事業内容についてご説明させていただきまして、二つ目に第1四半期の決算概要、三つ目にトピックス、そして最後に2023年6月期の業績および配当予想についてご説明させていただきます。

また、お手元の資料、参考データがございますけれども、こちらにつきましては、後ほどご覧いただければと思います。

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

社名	株式会社クロス・マーケティンググループ	証券コード：3675 東証プライム市場
代表者	五十嵐 幹	
創業	2003年4月1日	
主要財務指標 (2022年6月期)	売上高 249.0億円 営業利益 25.2億円 ROE 31.9% 総資産 131.3億円 自己資本 57.6億円 資本金 6.5億円	
事業内容	デジタルマーケティング事業・データマーケティング事業・インサイト事業	
関連会社数 (2022年9月末現在)	連結子会社 31社、持分法適用関連会社 4社	
従業員数 (連結、2022年9月末現在)	1,446名(内、臨時従業員256名)	

最初に、グループ概要、事業内容についての説明になります。既にご存じの方もいらっしゃいますが、初めての方もいらっしゃいますので、ご説明させていただきます。

改めまして、株式会社クロス・マーケティンググループです。私が、代表しています五十嵐幹です。かつ、創業者でもございます。

創業が、2003年4月1日。創業20周年を迎えている会社でございます。

主要な財務指標、事業の規模感ということでございますけれども、前期、売上高249億円、営業利益25.2億円というような業績規模になっております。

事業内容につきましては、三つ主力事業がございまして、一つ目がデジタルマーケティング事業、二つ目がデータマーケティング事業、三つ目がインサイト事業の、三つの主力事業で構成されております。詳細は後ほど、ご説明申し上げます。

次に関連会社です。私どもは世界10カ国にも展開しておりまして、それらも含めまして、連結子会社31社、持分法適用関連会社4社でグループが組まれております。

従業員数につきましては、2022年9月末段階で1,446名となっております。また海外の要員につきましては約400名弱と、お考えいただければと思います。

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



五十嵐 幹

プロフィール

1973年 東京都生まれ
1996年 慶應義塾大学 経済学部卒
1996年 日本アジア投資(VC)入社
2000年 ネット企業創業 取締役就任
2003年 クロス・マーケティング 創業
2008年 東証マザーズ上場
2018年 東証一部へ市場変更
2022年 東証プライム市場へ移行

外部要職

株式会社レアジョブ
社外取締役
一般社団法人日本マーケティングリサーチ協会
副会長

次に、私自身の自己紹介になります。

私は、1973年、東京生まれ東京育ちです。今、49歳になっております。大学卒業したのが1996年ということで、ネットバブルが始まる前に大学を卒業しております。最初のキャリアでございますけれども、当時珍しかった、ベンチャーキャピタルに就職しております。ですので、まず新卒から、ベンチャー企業のことを学んでいこうということと、実際のIPO支援は、逆に仕事としてやっております、その中で数々のベンチャー企業に投資をし、IPO支援をやっておりました。

この段階で、起業につながっていく基礎的な知識、いろんな経験をさせていただきまして、私だけでも2,000社ぐらいの経営者とお会いさせていただいていますし、さまざまなビジネスモデルについて投資検討したり、実際に投資を実行し、サポートするということをやっております。

その後、2000年、世の中がネットバブルという形でネットビジネスが成長していく中、私も投資先含めて、仲間とネットベンチャー、ネットメディアの会社をつくりまして、そこで創業役員として、ビジネスに参画しております。

その後、2003年前後と言いますと、ネットバブルの崩壊という時期ではございますけれども、私自身、前職のネット企業の役員だった頃にいくつか事業を持っておりまして、その中でBtoB市場におけるネットビジネスというのは、今後来るだろうということと、既にクロス・マーケティングの祖業ビジネスになりますけれども、インターネットリサーチも前職で手がけておりまして、その

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@scriptsasias.com

可能性を見出しながら、2003年に29歳のときにクロス・マーケティングという会社を創業いたしました。

その後、インターネットリサーチの専門モデルということで、2008年東証マザーズに5年で上場しております。その後10年を経まして、東証一部へ市場変更、その後、2022年東証プライム市場へ移行しているという会社でございます。

その他、外部の仕事としましては、東証プライム市場の、オンライン英会話のサービスを提供しております、レアジョブという会社の社外役員も務めております。その他、業界団体としまして、一般社団法人の日本マーケティングリサーチ協会の副会長も務めているということでございます。

企業理念

6



未来をつくらう。

私たちの願いはお客様の成功、課題の抽出も、解決策の企画も、実行案の提示も。すべてはお客様の夢の実現のため。思い描く未来に近づくため。そのプロセスに、ワクワクする。そのゴールに、ココロときめく、道を拓き、明日を導き、未来をつくる。それがクロス・マーケティンググループのミッションです。

次に、私どもの企業理念ということで、私たちの業態を一言で申し上げますと、いわゆるマーケティング支援会社になります。

消費者に接点があるメーカーさんとかサービス事業会社、通信会社、あと官公庁ですね。それらの企業に対しまして、彼らのマーケティング課題を、消費者調査、もしくはデジタルマーケティングの領域において、支援していくという業態です。

従いまして、世の中に対して新しい商品、サービスが生まれてくること、そういうことを支援しております、結果的には消費者の皆さんの未来を作っていくということで、私どもの企業理念も「未来をつくらう。」という形で、掲げさせて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



 Cross Marketing Group



次に、事業セグメントと主なグループ企業になります。

私どものグループ会社、現時点におきましては約 35 社で構成されておりますけれども、サービスごとに事業会社があるような形になっております。

まず一番の主力事業であります、デジタルマーケティング事業。前期、売上高は約 100 億円まで到達しております。売上構成比につきましては 40.5%です。

主たるサービス提供の内容としましては、デジタルプロモーション、EC マーケティング支援、あとシステム開発。すなわち、お客様が DX サービスを始めていく中で、包括的にサービスさせていただくような業態構築になっております。

次に、データマーケティング事業。こちらは売上規模 83.7 億円。構成としましては 33.6%を占める事業になっております。

こちらは、シンプルに、私どもオンライン上にアンケートにお答えいただけるパネルネットワークを持っておりまして、すなわちインターネットを通してアンケートデータを収集している事業になります。

次に、インサイト事業です。こちらは売上高 64.5 億円。構成比としましては 25.9%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



何をやっているのかと言いますと、データマーケティング事業で集めた消費者のデータ、主たるデータとしましてはアンケートデータになりますけれども、その他、POS データとか CRM データ、それぞれを統合しながら、お客様のマーケティング課題、どんな商品を作っていくのか、どういうプロモーションを打ってあげればいいのか、もしくはどんなタレントさんを使って広告を作るべきなのか。

また、どんな商品が今後衰退していくのかという市場予測的なもの、そういうものを含めまして、生活者のデータをベースにしながら、お客様のマーケティング課題をコンサルティングしていくというような事業になっております。

これら三つの主力事業をもちまして、クロス・マーケティンググループという形で構成されております。



次に、主要な事業展開および実績推移になります。

私ども会社の成長戦略の中におきまして、自分たちで新しい事業をつくっていく、また社内ですでに持っているリソースに関しましては、M&A を通じて自分たちのやれる領域を積極的に広げてきた会社になります。

東証マザーズに上場したときは、売上高が 27 億円です。こちらを約 14 年かけまして、今期進行期になりますけれども、売上高 280 億円を狙える事業規模に育ってきております。上場がゴール

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

という会社ではなくて、上場してからもさらに成長を加速させ、約売上高 10 倍まで引き上げてきている会社でもあります。

その途中プロセスの中で、こちらの図、下段にありますけれども、まず東証マザーズ上場したとき、これはリーマンショックのときに上場したわけですが、今後、より大きな市場に出ていく、またリーマンショックのショックを受けながら、より成長させていくということで、まずインターネットリサーチの業態から、総合マーケティングリサーチ業態という形で、総合化を図りました。

それらを通じまして 2012 年まで成長を加速させ、さらに IT ソリューションということで、今、DX の分野になっておりますけれども、スマートフォンの台頭に基づくモバイルシステムを、自分たちでも提供できるような会社をつくっていかうということで、IT ソリューション事業を開始しております。

また、海外展開ということで、2013 年頃から、今後広がっていく消費市場ということで、中国、あと東南アジアを含めたアジア大陸に着目しまして、日系企業も含めて海外支援していくということで、中国、シンガポールに現地法人を設立し、また、Kadence International という、海外 10 カ国に展開しているマーケティングリサーチ会社の買収に踏み切っているということです。

2015 年には、マーケティングソリューション、特に DX 分野ということで、デジタル広告の代理店、D&M という会社を新規事業として開始しております。

また 2021 年には、ドゥ・ハウス、いわゆるモラタメとか新しい商品を試していただけるようなメディアを運営している会社、ドゥ・ハウスという会社の買収に踏み切っております。

私ども、今まで大なり小なり 15 社ぐらいの M&A を継続してやってきておまして、自分たち自身で領域を広げることで、自分たちのリソースがないものに関しましては、M&A も活用しながら、積極的な事業展開をしてきた会社になります。

創業以来、そういう積極的な事業展開をしておりますけれども、営業利益段階では 1 回も赤字を出したことがない会社になります。

そういう形で、私どもの本質と言いますのは、現業にこだわるだけでなく、市場の今後の方向性を鑑みながら、積極的に会社を拡大させていくという基本方針でございます。

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



「生活者のWHY(なぜ)の解明」を軸に、「データマーケティング事業」、
「インサイト事業」、「デジタルマーケティング事業」の各サービスのDX化・
デジタル化を進め、「マーケティングDXソリューション」が提供出来るグループ。
2021年よりデジタルシフト、DX支援を強化し、更なる成長を目指しております。



次に、事業の変遷です。

今口頭で申し上げましたとおり、もともとネットリサーチで始めた会社が総合化を図り、マーケティングリサーチ。さらにはIT分野を取り込むことによって、マーケティングソリューション。

近年、中計の中でも注力していますが、マーケティングDXソリューションということで、今まで積み重ねてきたグループのアセットを、DX分野に対しまして集中的に投資を行っていくという方針です。また、サービスもDXを土台にしながら、その領域に対してさまざまなサービス群を作っていくという基本方針で動いております。

すなわち、これは会社の意思としましては、より大きな市場へチャレンジしていきたいというような意思表示でもあります。

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



次に、グループ全体の強みということで、資産とインフラのご説明をしたいと思います。

私どもは四つの強みを有しております。まず最大の強みは、767万人のパネルネットワークです。これは日本国内に保有しております。いわゆる中堅メディア、例えば NIFTY SERVE さんとか、Ponta とか、そのようなネットでポイントシステムを提供しているような会社さん約 30 社と事業提携関係にございまして、私たちのサーバーでシングルソース化を進めております。そのシングルソース化されたデータが約 767 万人、データ結合が終わっております。

また、かなり詳細なプロフィールデータを持ってございまして、約最大 2,500 項目の消費者のさまざまなデータを保有しております。わかりやすく申し上げますと、皆さんもネットメディアに会員登録されるとは思いますけれども、基本的な氏名、住所、性別、年齢とか、あと既未婚ぐらいは入れられると思うんですけれども、それ以外に私たちのほうでデータベースとして、さまざまな項目を付加しております。

例えば、オンライン証券会社はどこを使っているのか、生命保険の契約先、あと付き合っている金融機関、また自動車はどんな自動車を持っているのか、メーカー車種、年式まで押さえています。

そのような形で、このシングルソース化されたデータベースに対して、かなり詳細なデータを付加することによって、リサーチに活用していく、もしくはプロモーションでかなり詳細なターゲティングができるような構造になっております。

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

ですので、僕らの現時点でのマーケティング DX ソリューションというビジネス業態の根幹になっているデータベースになっております。

次にデータアナリティクス技術ということで、当然、データベースを溜めた後、さまざまなデータ分析を行っていきます。最近では、かなりネットの情報、あと CRM データ、さまざまなデータを大規模にいろんな企業様が保有されておまして、やはりこの解析技術が非常に重宝されてきます。

私どもは、このリサーチャーと言われている専門職種、消費者データを分析する人間を約 300 名、内部に抱えておまして、単純にデータを集めるだけではなく、そこから分析し、何らかの提言すらできるような専門家集団を保有しているということでございます。

また、エンジニア組織、私たちの基幹システムは内部で開発できるような体制も持っておりまして、100 名超のエンジニア組織も内部に保有しているということでございます。

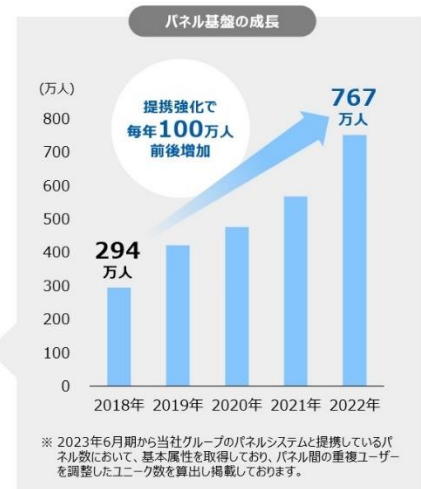
またグループ会社を通じまして、約 5,000 社、7 万 2,000 窓口。これは、特にマーケティングセクションでありますとか、広告セクション、市場調査のセクション、あとは DX 化の推進をしているようなセクションです。

これらに対しまして、グループ全体を通じて、このアセットを保有しておりますので、今後、グループシナジーを出していくということで、この大規模な窓口を活用しながら、クロスセルをしていく、もしくは新しいサービスをつくっていく、そんなことを手がけたいと考えております。

グループ全体の強み パネル活用

11

大規模ネットワークを、お客様ニーズに合わせた多様なサービスで活用



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

先ほどご説明しました、パネルの活用ということで、どういう形で使っているのか、こちらに記載させていただきます。

左下に、約 767 万人パネルネットワークというものを保有しております、一つのシングルソースデータベースになっています。

こちらに対しまして、私どもの主力事業はどんなものに使っているのかと言いますと、例えばデジタルマーケティング事業です。ネット広告、ネットのプロモーション案件でこのパネルを活用しております。ですので、私どもが保有している詳細なプロフィールデータに基づいて、広告主の皆様が効率よく広告が打てるようなネットワークになっております。

またデータマーケティング事業におきましても、インターネットを通じてアンケートの配信を行っております、こちらは日本国内だけでも年間 2 万件の案件を扱っております。こちらを日々、こちらのネットワークに配信させていただきまして、生活者のアンケートデータを集めているということです。

インサイト事業に関しましては、さらに、インタビュー調査とか、さまざまなオフライン的な調査ですね。会場に集まっていただくような調査がございますので、さまざまな形のサービスに、このデータベースを活用させていただくという形になっております。

ですので、このパネルネットワークの基盤を活用しながら、さまざまなビジネス開発をしていっているというようなことになります。

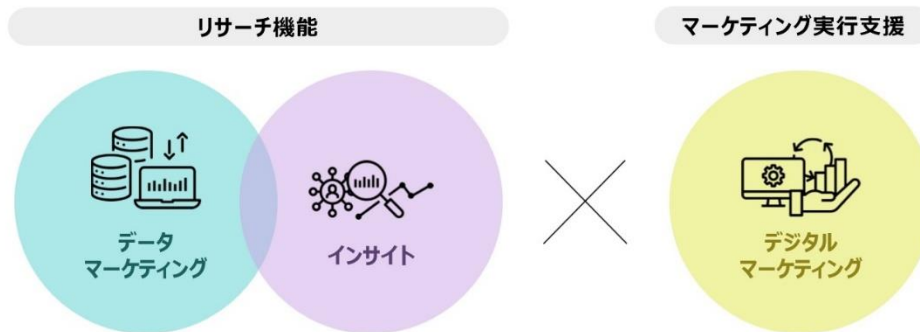
このパネル基盤の成長につきましては、2018 年から 2022 年、この 4 年間だけでも約 500 万人増やしております。近年の傾向としましては、毎年 100 万人ぐらい増加させていくような方針を掲げておまして、ここ 2 年ぐらいで、約 1,000 万人のネットワークに育っていくと、グループとしては考えているということでございます。

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



リサーチ(生活者の理解)とマーケティング実行支援を組み合わせることで
お客様の事業推進・成長に直結する付加価値の提供を実現



データと理解に基づいた総合マーケティングソリューション

次に、当社グループのビジネスモデルということで、私たちの一番の根幹は何かということですが、リサーチ機能を内在化して持っております。すなわち、お客様の動向、生活者の動向というものを、自分たち自身で、非常に低コストで集めるインフラを保有しております。

その大量のファクトデータに基づいて、よりマーケティング実行支援に対して、事実データに基づく提案ができるということで、実行支援策を提案していく。ですので、僕らの本質的な一番の強みと言いますのは、要するにファクトデータを事前に集めることができるということでございます。

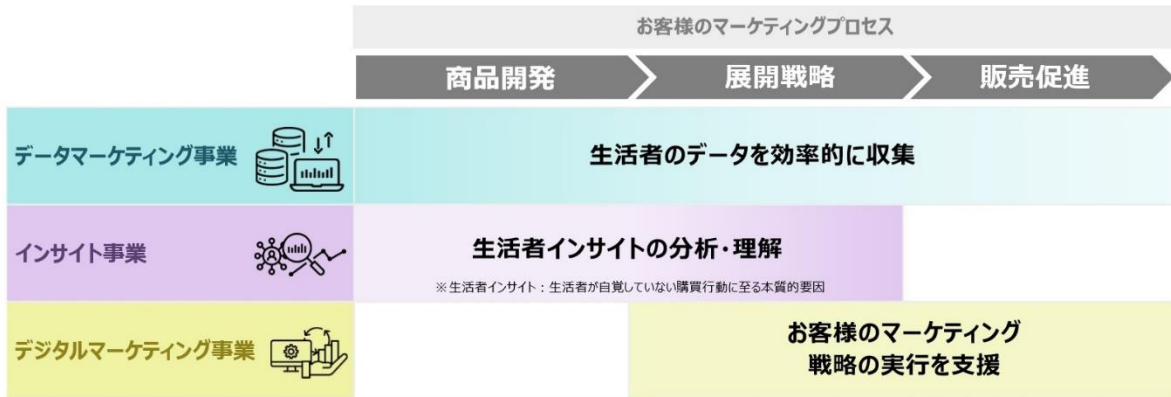
それに伴う科学的、論理的な提言を、他の競合他社に比べて、かなり詳細な形で対応できているということです。

ですので、データと理解に基づいた総合マーケティングソリューション、これが当社が一番のビジネスモデルの根幹になっているということでございます。

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

お客様のマーケティングプロセスにおいて、
生活者データの収集から分析・理解に加え、施策の実行プロセスをワンストップで提供



次に、どういうところをご支援しているのかということで、先ほど口頭で申し上げましたけれども、お客様のマーケティングプロセスです。

商品開発から展開戦略、さらには販売促進ですね。世の中の人に対して、物を作って売っていこうというプロセス全体に対して、私ども、このような事業プロットでサービスをさせていただいております。

まずデータマーケティング事業は、全てのプロセスに対しまして、データを集めていくということをやっております。商品を作る段階、それをどう世の中に広めていくのか、実際の販売促進ですね。それに対しましては、常に生活者の皆様、消費者の皆様から、実際の動きを、KPIのデータとしても集めなきゃいけませんし、その効果を検証していかなきゃいけないということで、常にデータを集めております。

インサイト事業は、商品開発から展開戦略、主にここをサポートさせていただきまして、どんな商品を作っていくのかの方向性決めでありますとか、パッケージテスト、あとテレビCMの制作工程、さまざまなプロセスの戦略立案に関しまして、リサーチ会社としてサポートできる範疇の中で、サポートさせていただいているということでございます。

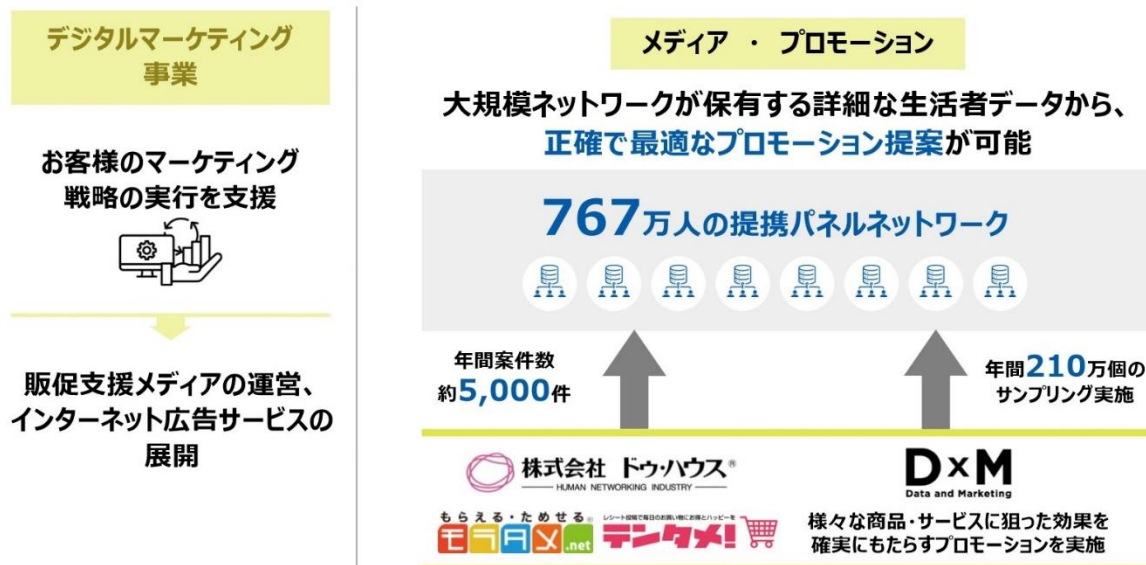
最後に、デジタルマーケティング事業は、当然新しい商品、サービスが生まれてくると、近年、デジタルの中で世の中に先に知らしめていくということになってきますので、この要求に関しまして

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、アプリ、メディアの開発、実際その保守運用、そんなことを総合的に提案させていただくという業態になっているということでございます。



次に、デジタルマーケティング事業/メディア・プロモーションです。

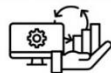
デジタルマーケティング事業の中におきますメディア・プロモーションに関しましては、こちらは右側の図になっております。まずメディアのほうは、新商品を試して使えるというサイトを運営しておりまして、こちらを通じて、この767万人のパネルネットワークに対して、集客をしております。

またD&Mは、ネット広告のプロモーション代理店になりますけれども、こちらはこのパネルネットワークに対して、ネット広告の配信をさせていただくということです。

どれぐらいの案件ボリュームをやっているのかと申しますと、例えばネットのプロモーションに関しましては、年間件数は約5,000件。またドゥ・ハウスを通じての新商品サンプリングは、年間210万個のサンプリング実施をしているということ、活動としてやっております。

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

デジタルマーケティング
事業お客様のマーケティング
戦略の実行を支援システム・アプリ開発・運用・
保守、IT人材支援/アウト
ソーシングを提供

ITソリューション

かんたん積立・アプリ

株式会社SBI証券様



JAFデジタル会員証

一般社団法人日本自動車連盟様



「キティ★サンリオ壁紙」

株式会社サンリオ様



セゾンPortal・UC Portal

株式会社クレディセゾン様



ソニー銀行アプリ

ソニー銀行株式会社様



スターフライヤー公式アプリ

株式会社スターフライヤー様



次に、デジタルマーケティング事業の中の IT ソリューションです。

開発実績を出させていたいただいておりますけれども、皆様が日々使っていただくような、各種アプリ、ウェブサイトの開発をしております。

代表的な例としましては、SBI証券のアプリとか、JAFさんのデジタル会員証、サンリオさんでありますとか、ソニー銀行、あとスターフライヤー、航空会社のアプリなど、さまざまな取引系のアプリに強みを持っておりまして、このようなものを開発させていただいているということです。

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

データマーケティング事業

インターネットを活用した
アンケート調査



日本最大級の
パネルネットワークにより
効率的なデータ収集

業界最大級 **767** 万人の提携パネルネットワーク
最大2,500項目の詳細プロフィール保有



次に、データマーケティング事業です。

こちらはシンプルな事業になっておりまして、この業界最大級のパネルを活用させていただいて、日々、デジタル上でアンケートを集めているというお仕事になっております。

インサイト事業

生活者インサイトの
分析・理解



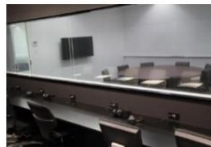
お客様のマーケティング
課題を明確化

オフライン調査案件数（インタビュー・会場調査）

約 **1,000** 件



調理可能なCLTルーム(人形町)



国内設備(新宿初台、人形町)

海外フィールドワーク拠点(インド)

次に、インサイト事業です。

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

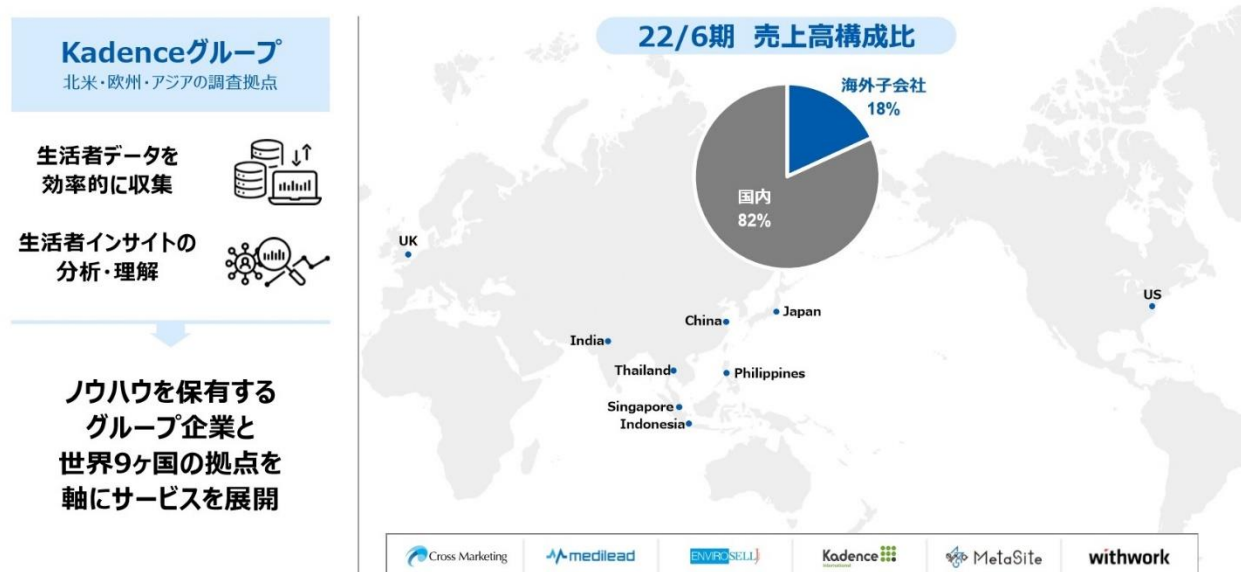
こちらは集まってきた生活者のデータを分析して、マーケティング課題に対して、何らかの提言を行っていくということをやっております。

その他、インターネット上で集められないデータにつきましては、このような形でオフラインの調査もやっております、グループインタビューでありますとか、普通の単独インタビューですね。

その他、食品会社になってきますと、実際試食していただいて商品の味覚チェックをしたり、あとはリアルなパッケージテストを行ったりするというようなことまで手がけているということがございます。

(参考)グローバル展開

18



次に、グローバル展開です。

海外につきましては、インサイトビジネスとデータマーケティングビジネスを展開しております。

世界10カ国に展開しております、生活者のデータ、現地のデータを効率的に収集することと、現地生活者の動向、インサイトを含む分析をしているということがございます。

近年、コロナ後の回復過程も含めまして、売上が構成比としましては約18%を占める、主力事業に育ちつつあるという状況でございます。

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

Summary
1

- ・売上高**61.0億円**(前年同期比**14%増**)、営業利益**5.1億円**(**5%増**)
- ・7-9月期として、過去最高業績を更新

Summary
2

- ・収益性の高いリサーチビジネスが国内外とも堅調、全体業績を牽引
- ・一部、マーケティング予算削減の動きを受けたデジタルマーケティング事業は伸び悩み

Summary
3

- ・1Q業績は売上高・利益ともに計画線
- ・通期予想は変更無し

これらの事業を受けまして、2023年6月期第1四半期の決算概要になります。

ポイントは三つになります。

一つ目、売上高61億円、前年同期比14%増、営業利益5.1億円5%増です。7月から9月期としましては、過去最高業績を更新しているという状態でございます。

二つ目のポイント、収益性の高いリサーチビジネス。これはデータマーケティング事業とインサイト事業になりますが、国内外とも、堅調に全体業績をけん引しました。

一方、皆さんもご存じのとおり、今インフレが加速している中、消費者の消費が影響を受けてきております。

その過程の中で、いわゆるFMCG事業ですね、消費者に販売されているような商品群が値上げを行っている過程の中で、マーケティング予算の使い方を再検討しているということもございます。こちらの削減の動きを受けたデジタルマーケティング事業は、成長が一旦伸び悩みというような形で、マクロ経済の影響も受けているということも事実でございます。

それらも含めまして、三つ目のポイントとしましては、第1四半期業績、基本的には比較的閑散期です。夏休みを挟みますので閑散期になります。ですので、売上高、利益ともに一応年内予算の中では計画線ということが、一つ言えると思います。

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

その結果、通期予想に関しましては、現時点におきましては計画の変更はありません。引き続き、成長させていくということになります。

第1四半期は売上高14%増・営業利益5%増・当期純利益22%増
データマーケティング及びインサイト事業が牽引

(億円)	22/6期 1Q 実績	23/6期 1Q	
		実績	前年同期比 伸び率
売上高	53.5	61.0	+14%
デジタルマーケティング事業	23.1	22.4	-3%
データマーケティング事業	17.5	22.9	+31%
インサイト事業	12.9	15.7	+22%
営業利益 (営業利益率)	4.9 (9.1%)	5.1 (8.4%)	+5% (-0.7pt)
経常利益	4.5	5.4	+19%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2.7	3.3	+22%

さらに決算概要です。

売上高は前年 53.5 億円に対しまして、実績 61 億円。構成比は下に出ております。先ほど説明しました、デジタルマーケティング事業が 23.1 億円から 22.4 億円ということで、マイナス 3%という形になっています。ほぼ横ばいの状況になっております。

一方、大きく伸びましたのが、データマーケティング事業、インサイト事業です。ともに 31%、22%ということで、国内外比較的好調に推移したという第 1 四半期になっております。

結果的には、営業利益プラス 5%ということで 5.1 億円という形でございます。当期純利益に関しましては、プラス 22%、3.3 億円という結果になりました。

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

過去最高業績を更新
季節性はあるものの、7-9月収益は着実に拡大

(億円) □売上高 ▲営業利益

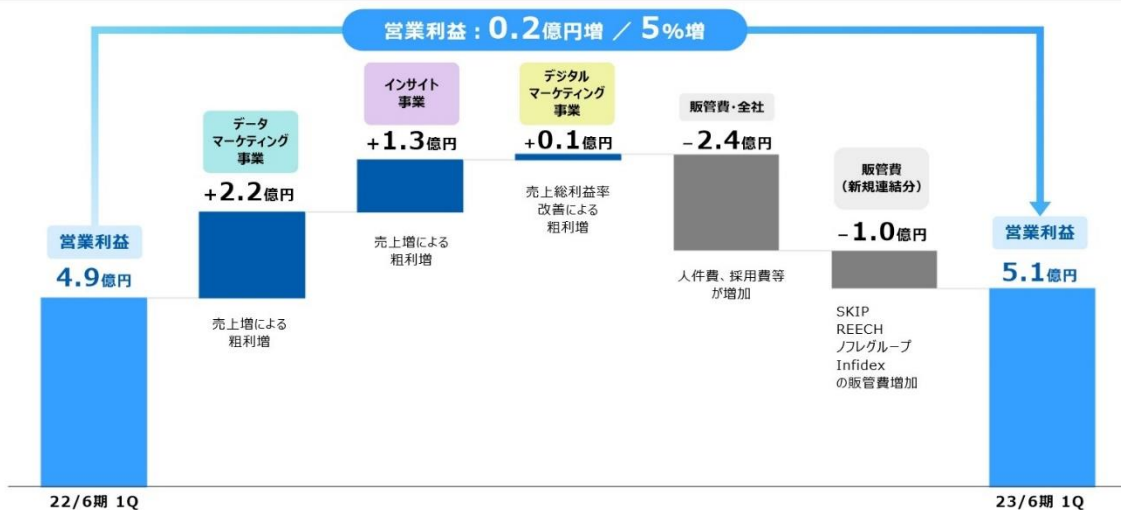


四半期ごとの動きということで、2018年から2023年の動きを示しています。

中長期的に、経営の安定度、成長性は高まってきております。2018年段階では売上約40億円のもの、進行期に関しましてはプラス20億円ということで、61億円まで到達しているということになっています。

営業利益の増減要因 (前年同期比)

各セグメントで売上総利益が増加
人員増と新規連結子会社増による販管費の増加を吸収



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

次に、営業利益の増減要因ということで、前年同期の比較をしております。

各セグメントでは、売上総利益が増加しております。データマーケティング事業、インサイト事業、ともにプラス 2.2 億円、1.3 億円という形で、粗利が増加しております。

一方、デジタルマーケティング事業におきましても横ばいではありますけれども、プラス 0.1 億円ということです。

販管費に関しましては、積極的な事業展開をしていくということで、人件費、採用費等が増加しております。こちらでマイナス 2.4 億円。

その他、M&A も積極的に実施しております、前期と比較しまして約 4 社、新規連結が増えております。結果的には、それらの販管費の増加分がマイナス 1 億円ということでございます。

その複合結果の中で、営業利益 5.1 億円という結果になっております。

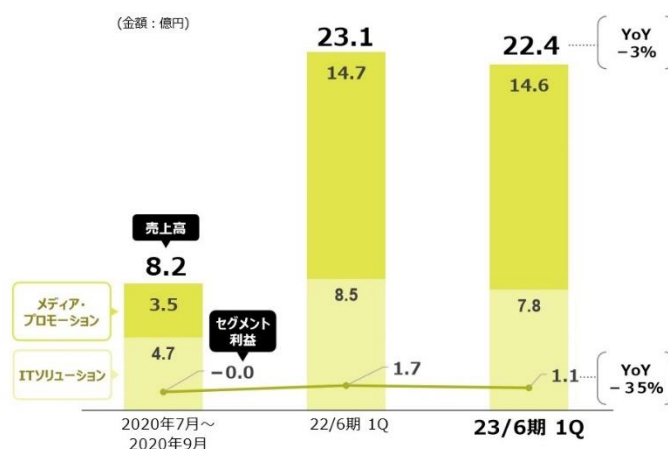
デジタルマーケティング事業

24

売上高3%減、セグメント利益35%減 単価下落により小幅ながら減収。人員増強と新規連結*1により販管費が増加

- メディア・プロモーション売上高は前期比横ばい。原材料高の影響を受けたFMCG*2メーカー等の顧客のマーケティング予算削減により、受注単価が低下。一方、取引数（社数ベース）は増加した。
- ITソリューションはyoy16%減収。取引数は前期並みながら、受注単価が低下した。

*1 SKIP、REECH、ノフレ食品、ノフレコミュニケーションズ、Infidex
*2 FMCG：Fast Moving Consumer Goodsの略で飲料、食品、化粧品など比較的短期間で消費される製品（日用消費財）のこと



次に、それぞれの事業についてご説明申し上げます。

最初に、デジタルマーケティング事業です。

先ほどポイントをお伝えしました、売上高 3%減、セグメント利益 35%減ということでございます。

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

どうい環境かと言いますと、やはりマーケティングコストの見直しということがございまして、案件数は伸びているんですけれども、単価が下落しております。すなわち小さな予算で、なるべくお客様の業績に影響が出ない範囲で、小規模に予算が使われている第1四半期ではなかったかと思っています。

一方、私ども、当然短期的な業績を追うとともに、中長期でマーケティング DX パートナーということで、戦略を打っておりますので、人員増強と新規連結に積極的な事業投資を行っております。

結果的には、横ばいではありましたが、中長期的に戦えるような体制作りを並行してやっているという状況でございます。

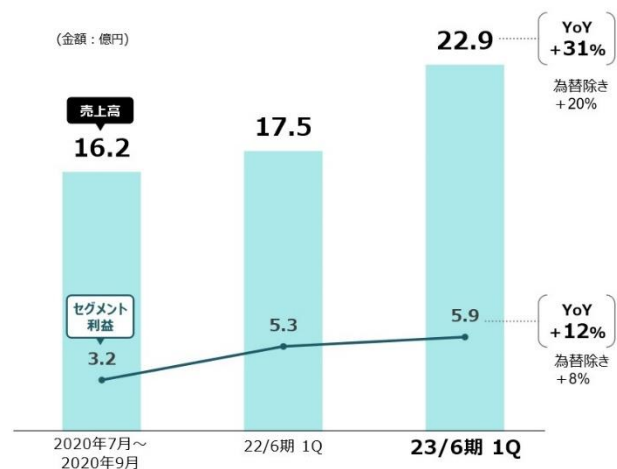
データマーケティング事業

25

売上高31%増、セグメント利益12%増で全社収益を牽引 国内外で、堅調なリサーチ需要を取り込む

- ・不透明な経済情勢においても、リサーチ需要は堅調に推移。
- ・国内では主力のオンライン実査件数が二桁%増加。
- ・海外は米国・インドが大幅増収。円安効果*1は売上+2.1億円、営業利益+0.2億円。
- ・セグメント利益率は25.8%と高水準。

*1 2022年6月期第1四半期の実績を為替レートとの比較



次に、データマーケティング事業です。

売上高 31%増ということで、前年 17.5 億円から 22.9 億円という形で、大きく伸びております。また、海外 10 カ国に展開しておりますので、ドル高の影響も受けておりまして、為替の影響を除くとプラス 20%。で、為替を入れますと 31%という形で、為替の影響を加味しましても、大きく伸びているということでございます。

また、こちらに関しましては国内外ということで、国内では主力のオンライン実査の件数が二桁増ということ。海外に関しましては、米国、インドの大幅増収ということなんです。

これらの結果、このような成長につながっているということでございます。

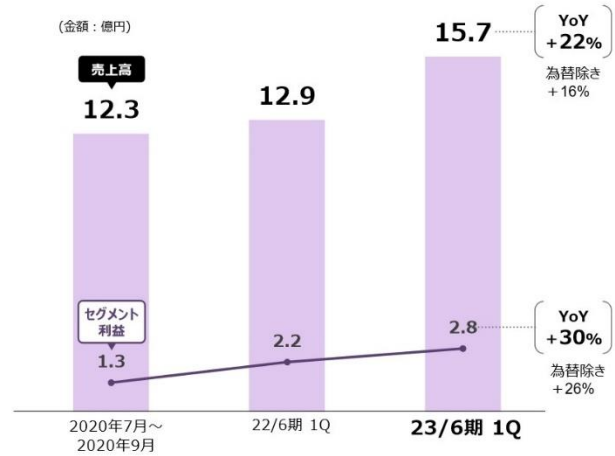
サポート

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

売上高**22%**増、セグメント利益**30%**増
オンライン堅調持続、オフラインも回復傾向

- 国内ではオンライン型インタビュー堅調が継続。オフライン調査も増収に転じた。
- 海外はインドネシア・シンガポールが増収。円安効果*1は売上+0.7億円、営業利益+0.1億円。
- セグメント利益率は17.9%。継続的な生産性改善により利益率が向上。

*1 2022年6月期第1四半期の実績為替レートとの比較



次に、インサイト事業です。

売上高 22%増、セグメント利益 30%増ということで、データマーケティング事業と同様に、国内も堅調に推移し、海外につきましては、アメリカ以外のエリア、インドネシア、シンガポールが増収ということです。

それらも含めまして、こちらも為替を除いて 16%、為替入れると 22%という形で増収になっているということでございます。

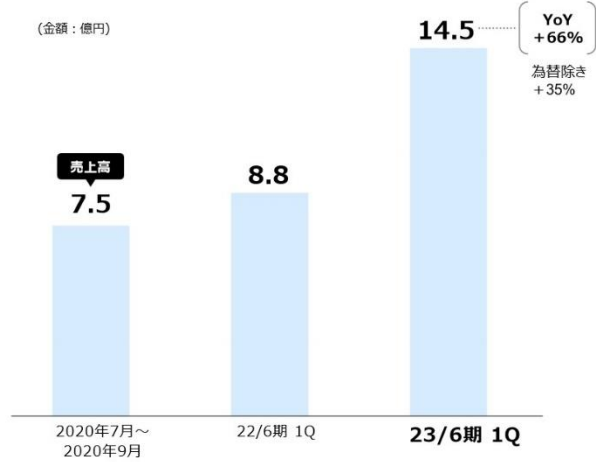
サポート

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

経済回復による需要増を取り込み、6割超の増収
北米、インドネシア、インドが寄与

- ・北米は引き続き大幅増収。
- ・インドネシアは政府系エネルギー、金融、飲料、自動車等幅広く増加。
- ・インドは自動車・FMCG向けが伸長。
- ・シンガポールは家電メーカーやSNS運営大手の現地受容性調査が寄与。
- ・円安効果*1は海外合計で売上高+2.7億円。

*1 2022年6月期第1四半期の実績を替レートとの比較



海外子会社の売上ということで、グローバル経済は今経済回復過程に入ってきております。それらの需要増を取り込みながら6割超の増収ということで、非常に海外ビジネスが好調に推移した第1四半期でございました。

売上に関しましては、北米だけではなく新興国全般的に成長したという第1四半期でございます。



LINE社のSales Partnerで
SNSマーケティングサービスを提供するInfidex社の株式取得



「LINE公式アカウント」・
「LINE広告」を中心とした
広告商品を販売する
Sales Partner

Infidex社概要

会社名 株式会社Infidex
 所在地 福岡県福岡市
 設立 2014年10月
 事業内容 LINE公式アカウント販売事業等



デジタルマーケティング事業の各社と連携して、
SNSを活用した顧客のマーケティング活動の支援を推進
2022年7月（2023年6月期第1四半期）から連結開始

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



トピックスです。

私どもは、積極的なデジタルマーケティング、DX 市場に対しまして機能強化を積極的に図っております。

直近でも 2 社 M&A しておりまして、まず Infidex という会社です。こちらは、DX 関連の商材を増やしていこうということで、LINE のセールspartner の会社を買収いたしました。

M&A戦略の推進

30



グループ全体のDX化推進やAIを活用したビジネスモデル変革に向けDXソリューションとIT人材採用育成DXを展開しているMDIU社の株式取得

MDIU社概要	代表者紹介	AIの活用によるイノベーション						
 <table border="1"><tr><td>会社名</td><td>株式会社MDIU</td></tr><tr><td>事業内容</td><td>DX推進アドバイザー ソフトウェア等の設計・開発・運用 人材採用パッケージソフトの設計・ 開発・運用</td></tr><tr><td>代表者</td><td>江口 天</td></tr></table>	会社名	株式会社MDIU	事業内容	DX推進アドバイザー ソフトウェア等の設計・開発・運用 人材採用パッケージソフトの設計・ 開発・運用	代表者	江口 天	 <p>江口 天 株式会社MDIU 代表取締役 一般社団法人ITキャリア推進協会ア ドバイザーボードメンバー</p> <p>東京大学大学院修了後、NTT研究所で暗号アルゴリズムの研究開発に従事。その後、ヨーロッパに渡り、ドイツ及び日本のマイクロソフトでNLPエンジニアとして活動。帰国後、対話技術をメインにしたAIソリューションを提供し、並行して複数企業のAI分野のアドバイザーを担当する。</p>	 <ul style="list-style-type: none">現在の社内ナレッジの可視化データの活用方法に関するコンサルティングAIを活用した新たなイノベーションの創出
会社名	株式会社MDIU							
事業内容	DX推進アドバイザー ソフトウェア等の設計・開発・運用 人材採用パッケージソフトの設計・ 開発・運用							
代表者	江口 天							

次に、MDIU という会社です。

こちらは、AI を含めた技術者がいる会社になっておりまして、今後、データベースビジネスの中におきまして、AI、ディープラーニング含めて、かなり重要なキーになってきますので、そういう技術者、テクノロジーを持っている人材確保も含めて、買収に踏み切っているということでございます。

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

過去最高業績の更新計画に変更無し
売上高280億円(12.5%増)・営業利益30億円(19.0%増)



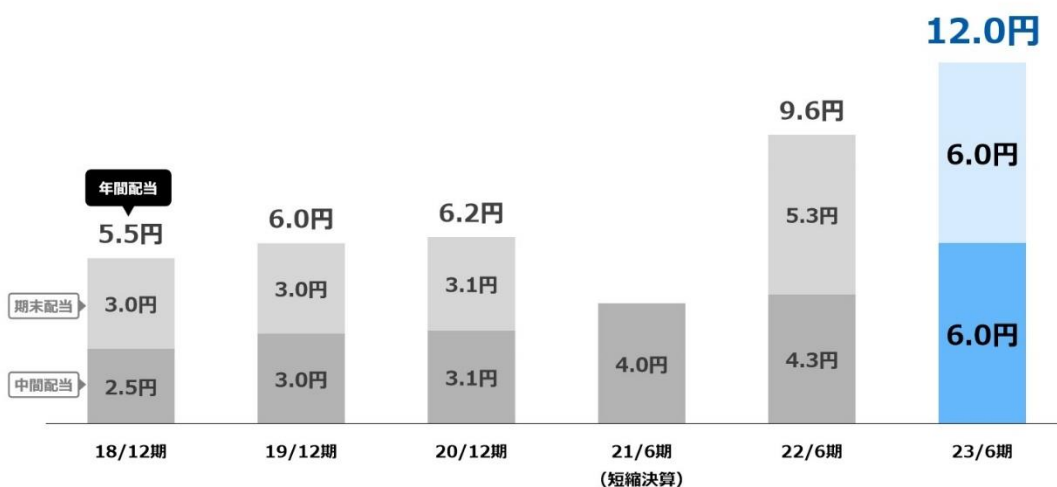
(億円)	22/6期 実績	23/6期 計画	YoY
売上高	249.0	280	+12.5%
デジタル マーケティング	100.8	121	+20.0%
データ マーケティング	83.7	90	+7.6%
インサイト	64.5	69	+7.0%
営業利益	25.2	30	+19.0%
経常利益	25.0	29	+16.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	15.6	18	+15.4%

これらを受けまして、2023年6月期の業績および配当予想についてご説明申し上げます。

引き続き、計画は変えないということで、過去最高業績の更新を目指しております。

売上高は280億円、前年比12.5%増、営業利益は30億円、19%増、こちらに向かって、各事業を伸ばしていくという基本方針を変えず、進捗させていくということになります。

配当方針：配当性向15%前後を目安とした継続的な増配
23/6期通期では12.0円(上期6.0円、下期6.0円)を計画



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

配当に関しまして、配当方針は基本方針としましては配当性向 15%前後を目安としながら、継続的に安定的な増配を行っていくことを基本方針としております。

2023 年 6 月期は、通期では 12 円、上期 6 円下期 6 円を計画しているということでございます。

下段に、今までの配当金額につきまして表示させていただいておりますけれども、今年の配当金額は、約 2 年前の 2 倍超という形になっているということでございます。

以上、第 1 四半期の決算概要、事業の進捗に関して、簡易ではありますが、ご説明させていただきました。

以上でございます。

司会：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@scriptasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、ご案内のとおり、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。

オンラインでご参加の皆様は、会場での質疑応答の間に、画面下の Q&A 機能にてご質問をお送りいただきますよう、お願いいたします。

それでは、会場でのご質問をお受けいたします。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。ご質問はいかがでございましょうか。

ありがとうございます。

質問者 [Q]：よろしくをお願いいたします。

一つ目ですけれども、現在の景気状況、いろいろ物価が高騰したりとか、お菓子メーカーさんも結構値段を上げたりとか、こういったときのマーケティングニーズというのは、通常よりも増えると考えたほうがいいのか。景気が一定程度順調に拡大しているときはいいんですけれども、ちょっと混乱をきたしているようなときというのは、このマーケティングニーズがどういうニーズが出てきて、それが業種によって濃淡があったりとか、その辺の傾向と、全体感として足元何か変化点みたいなものがあるかどうか、教えていただけますでしょうか。

五十嵐 [A]：足元は、マーケティングコストの使われ方に関しましては、9月の大手上場企業を含めた決算概要に示されているとおり、やはりインフレ傾向の中で資源高、結果的には価格のほうに反映していきなさいいけないということで、やはり10月1日にかなり各種商品値上げが事実としてございました。

その過程の中で、やはり今、流通側とメーカー側のせめぎ合いになっていて、例えばイオンさんを含めて、値上げしないで頑張るぞというようなことが出ていますとおり、マーケティングコストを、メーカーさんはバジェットを持っておりますけれども、使われ方に若干変化があるんじゃないかなということを感じております。すなわち、流通側ではメーカーが値上げした分、価格維持をするということで、負担が生じますけれども、そのマーケティングコストをメーカーさんが負担しているという状況だと思います。

すなわち、広告宣伝費を減らして流通側の販促原資にコストを使っていたかというようなサイクルに入っていくということです。

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



また、試供品含めたサンプル品ということで、メーカーさんのほうも、やはり資源高ということで、あまり余剰在庫を持っていない状況になってきます。すなわち、試供品を配るとかというマーケティングというよりは、まずは流通対策を最優先されているような印象を受けます。

結果的には、10月1日以降の値上げ影響が、メーカーさんにどういう影響を与えていくのかということで、結果的には消費、販売量が維持され、値上げの効果が出てきて、適切な粗利が確保できれば、そこからマーケティングを使っていくということで、若干3カ月くらい、今年に関してはずれているような印象を受けております。

ですので、本格的な回復というのは、年明け以降と捉えておまして、まだまだFMCGを中心とする消費財、特に食料品と日雑品、化粧品が大きな影響を受けているのではないかとということです。

一方、耐久消費財に関しましては、ソニーの決算も含めて出ており、比較的好調に推移しているんじゃないかなという形で見ているということでございます。

そういう面では、やはり当社も、お客様、いわゆるナショナルクライアントと言われるもの全てカバレッジしていますので、業種ごとにむらがあるなという印象を持っているということが、今直近の動きになります。

以上、ご回答申し上げます。

質問者[Q]：トータルに考えると、この10-12月というのが、まだマーケティングコストに投下される部分が、流通への支援みたいな形で取られてしまっている状況が続くということですか。

五十嵐 [A]：第2四半期はそうだと思います。10月から12月はそんな印象を受けています。

質問者 [Q]：二つ目です。海外の状況ですが、為替で売上が膨らんでいるのはわかるんですけども、利益面ではどういう状況と考えたらよろしいですか。

五十嵐 [A]：利益面に関しましても、当然トップラインの増収率が非常に高いということで、堅調に利益を稼いでいただいているという状況でございます。

私どもでもグローバル展開している中の一つの気づきとして、やはり価格アジャストに関しましては、日本以上に海外は早いなという印象を受けております。値下げに関しましても、躊躇せずやりますし、ある面、会社が利益を出すためにコスト削減もすぐ手を打ってきますので。

一方、新興国に関しましては、やはりコロナの影響が一番最後に出たということがありますので、本格的な回復過程に入ってきているということで、インドネシア、インドを含めまして、人口規模

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



が大きいところが、逆に言うとマーケティングリサーチが好調になってきているというような現象でございます。

ですので、グローバル経済の中、各国の産業、ポジショニングによって、むらが出ているんじゃないかなということです。ですので、全てが悪いというわけではなくて、好調なエリア、インダストリーもあれば、非常にインフレ影響を受けているような産業、国もあるということでございます。

質問者[Q]：最後に海外です。

今後、御社がマーケティング、今のビジネスを広げていくのは、やっぱりアジアが中心になって、アジアの中での拠点をどんどん増やしていくという戦略を取られる。ヨーロッパとか先進国に関しては、そこまで力を入れないという認識でよろしいですか。

五十嵐 [A]：逆でございまして、力を入れているのは、一番北米に力を入れています。

なぜかと言いますと、やっぱりグローバル企業本社の位置と言いますと、日本、US、あとイギリスとEUになってきます。そこが大体、マーケティングコストの権限を握っているということでございますので、営業強化をしていくという観点でいきますと、やはり主要先進国に対して拠点のカバレッジが必要になります。

その中で、やはりマーケティング予算を大規模に持っている、かつデジタル市場におきましても非常に力を持ってきているのは、やはり米国市場になりますので、まず僕らは米国ファーストということで、米国の営業基盤強化をかなり図っていています。こちらは人員体制、営業体制も含めて、よりグローバルなIT企業を捉えていこうということで、拡販していく。

そこで取ってきたお仕事を、アジアのインフラに対して供給していくというような戦略をとっていくということでございますので、振興市場に関しましては、拠点展開を図っていくというよりは、先進国における営業強化の拠点を図っていく。

私ども、EU圏内にまだ拠点がありませんけれども、まずアメリカを先行させながら、EUに関しましては、まだウクライナの戦争状態にありますので、非常にまだ影響していこうということ、ある程度見切りができた段階で、EUのほうに拠点展開を図っていくということを検討しております。

アジアのインフラに関しましては、当面新しい拠点、国を開設するという予定はございません。

質問者 [Q]：世界的に、パネルという意味での強化というのはやられますか。

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



五十嵐 [A]：こちらは、私自身はどちらかと言うと[音声不明瞭]ばいいと思っております、やはり日本国内と違ってまして、やっぱり各国にインターネットリサーチの会社があったりとか、かなりローカルビジネスの一つになってきます。

ですので、私たちはそういう会社さんを活用させていただくぐらいということで、自分たちで投資をするということよりは、どれだけ国の数をカバレッジできているのかという、外注サプライヤー施策ですね。そういう手を打っているということでございます。

司会 [M]：ありがとうございました。

他に会場の皆様からご質問はございますでしょうか。ございませんか。

それでは、ないようでしたら、オンラインでご参加の方からのご質問に移ります。ご質問については、当社 IR 担当の武藤様に取りまとめられます。武藤様、どうぞよろしくお願いいたします。

ムトウ [Q]：ありがとうございます。いくつかいただいていますので、順番に読み上げたいと思います。五十嵐さん、お願いします。

締まったファーストクォーターのセグメント別で、デジタルマーケティング事業、二つの売上区分があるんですけれども、そのメディアプロモーション、去年伸びたドウ・ハウスと D&M が、それぞれどんな感じだったか、イメージを教えてくださいませんかという質問です。

五十嵐 [A]：まず、こちらに関しましては、どちらかと言うと影響を受けたのが、ドウ・ハウスのほうが影響を受けております。なぜかと言いますと、FMCG、新しい商品をサンプリングするというビジネスになりますので、食料品、日雑のお客様が多かったです。

それに対して、やはり試供品の提供量が少ない、もしくは先ほど言いましたとおり、流通対策を先行させるということがございましたので、そこの予算は非常に抑えられたという第 1 四半期になっております。

そういう面では、まず流通対策が終わってから、ドウ・ハウスを中心とするサンプリングサービスに入ってきますので、若干ずれているんじゃないかなという形で見ているということでございます。

プロモーションに関しましては、引き続き、FMCG 以外のお客様を含めてやっておりますので、案件単価は小さくなっていますが、取引社数であるとか案件数は増加しておりますので、こちらでカバーしている状況になっているということでございます。

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



武藤 [Q]：同じような種類の質問がもう一つありまして、このデジタルマーケティング事業のセカンドクォーター以降の見通しは、どうなっていますでしょうか。わかる範囲でお願いします。

五十嵐 [A]：進行期にあります第2四半期ぐらいまでは、軟調傾向は続くかと考えております。

一方、1月以降からは、案件のブッキング状況を見てみると、回復過程に入ってくると見込んでおりまして、引き続きその中で、通期での達成を目指していくという形になっていくと思います。

武藤 [Q]：あと一つあります。中期計画の最終年度の利益を今期の利益計画にしてあると思うんですが、そのリバイスの時期とか、そういうものに関してあれば、教えてください。

五十嵐 [A]：リバイスの時期に関しましては、現時点においては検討中ということで、マクロ経済の状況、要するに起点が安定しないと非常につくりづらいということで、当然インフレ傾向がどこまで続いていくのか、ウクライナ戦争がいつ終わるのか、その辺の政治経済の状況が安定した後、策定できる起点が決まりましたらその段階で策定するというのを基本方針としております。ですので、準備でき次第、また皆様にお伝えしていくという流れになっていくと思います。

武藤 [A]：最後1件は、MDIUの連結時期について教えてくださいとありますが、これは事務局から補足しますと、資料に書いていないんですが、予定としては年明け1月以降、連結子会社化ということで、連結予定です。

ウェブからの質問は以上です。お返しします。

司会 [M]：武藤様、どうもありがとうございました。

以上で、会場およびオンラインでのご質問は終了となります。従いまして、これもちまして、本日の説明会は終了とさせていただきます。

どうも五十嵐社長、本日は大変ありがとうございました。

五十嵐 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ご参加の皆様も、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@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、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

