



アスクル株式会社

2024年5月期 第1四半期決算説明（プレゼンテーション）

2023年9月15日

イベント概要

[企業名]	アスクル株式会社
[企業 ID]	2678
[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 5 月期 第 1 四半期決算説明（プレゼンテーション）
[決算期]	2024 年度 第 1 四半期
[日程]	2023 年 9 月 15 日
[ページ数]	20
[時間]	15:00 – 15:15 (合計：15 分、登壇：15 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 取締役 CFO 玉井 継尋（以下、玉井）

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

玉井：こんにちは、CFOの玉井です。2024年5月期1Q決算のポイントを説明させていただきます。

エグゼクティブサマリ



1Q連結 実質増収増益の順調なスタート

連結業績

- 売上高はほぼ計画通り、営業利益は計画を上回る進捗
- 決算賞与引当金等の計上前（実力値ベース）では増収増益を達成

BtoB事業

- 単体売上高が感染対策品の反動減やお盆＋台風影響を受けるも足元は計画線に回復
- 売上総利益率の回復と物流効率化等により営業利益は計画を上回る進捗
- サステナブルな事業成長に向けて配送バー改定へ、物流・環境負荷の低減を進める

BtoC事業

- 売上高、営業利益ともに計画を上回る進捗
- LOHACOの営業利益は既に通期計画達成、黒字を維持しつつ再成長を目指す
- LOHACOは本店の優れた機能をヤフーショッピング店に集約し店舗統合へマーケティングの効率化と固定費の削減による収益構造のさらなる強化を図る

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

3

スライド3ページ、サマリになります。

連結としては、売上高はほぼ計画どおり、営業利益は計画を上回る進捗となっております。利益が計画値を上回った場合に支給する決算賞与等の引当金を計上する前、すなわち実力値ベースでは増収増益を達成しており、順調な1Qとなりました。

BtoB事業については、単体の売上高が、感染対策品の前年反動減やお盆休みや台風の影響を一時的に受けましたが、足元は計画線に回復しております。

営業利益は、売上総利益率の回復と物流効率化等により、計画を上回る進捗となっております。また後ほど説明いたしますが、配送バーを1,000円から2,000円に改定させていただき、社会課題である物流・環境負荷の低減を進めてまいります。

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



BtoC 事業は、売上高、営業利益ともに計画を上回る進捗となっております。LOHACO 単体の営業利益は、1Q 終了時点で既に通期計画を達成しており、期初にお示ししていたとおり、今後は黒字を維持しながら再成長を進めてまいります。

また、こちら後ほど説明いたしますが、LOHACO は本店の優れた機能をヤフーショッピング店に集約し、店舗を一つに統合することとなりました。マーケティングの効率化と固定費削減による収益構造のさらなる強化を図ってまいります。

24/5期 第1四半期業績



(百万円)	23/5期 1Q		24/5期 1Q		
	実績	売上高 比率 %	実績	売上高 比率 %	前年 同期比 %
売上高	110,087	100.0	113,074	100.0	102.7
売上総利益	26,661	24.2	27,820	24.6	104.3
販売費及び 一般管理費	23,705	21.5	24,992	22.1	105.4
営業利益	2,956	2.7	2,827	2.5	95.6
経常利益	2,947	2.7	2,727	2.4	92.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,891	1.7	1,729	1.5	91.4

- 売上高
前年同期比 102.7%
過去最高更新
- 売上総利益率
前年同期差 +0.4pt
- 営業利益・経常利益
当期純利益
固定費増により減益
決算賞与引当金等の
計上前では増益

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

5

まずは、2024 年 5 月期 1Q の実績について説明いたします。

スライド 5 ページ、1Q の連結業績になります。売上高は、前年同期比 102.7% の 1,130 億円となり、過去最高を更新しております。売上総利益率は、一部主力商品の収益性改善や機動的な価格改定により、前年同期差で 0.4 ポイント改善いたしました。

営業利益は、固定費の増加を物流効率化でカバーし、計画を上回って進捗しており、決算賞与引当金等の計上前では増益を確保しております。

サポート

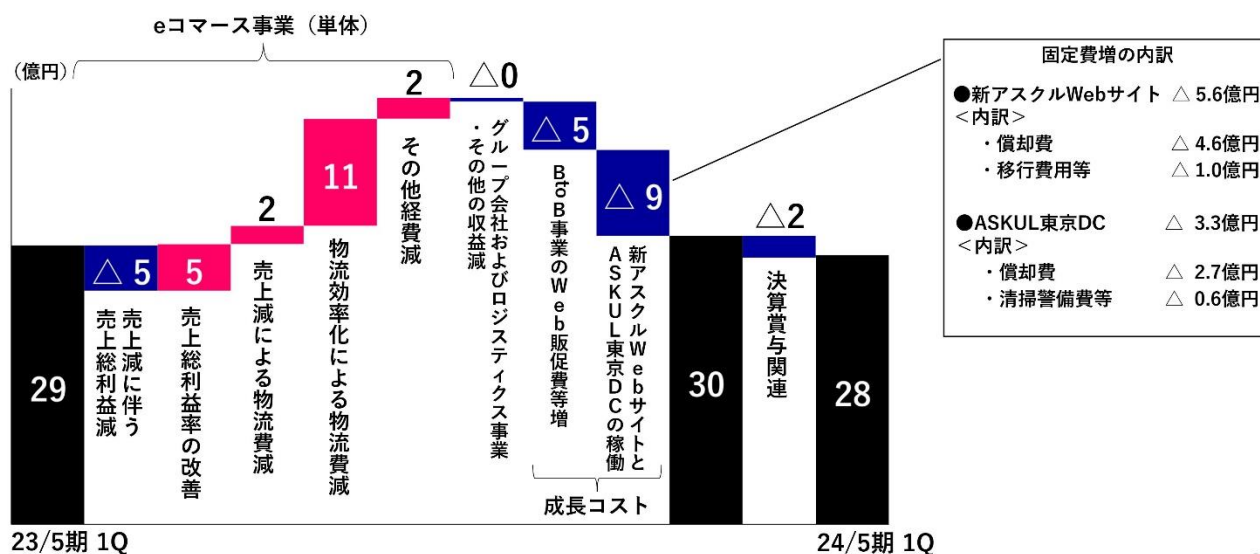
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



24/5期 第1四半期 営業利益増減要因



売上総利益率の改善と物流効率化により実質増益を達成



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

6

スライド 6 ページ、営業利益のウォーターフォールになります。

BtoB の販促費増強と、新アスクル Web サイトならびに ASKUL 東京 DC の稼働で増加した固定費を、主に売上総利益率の改善と物流効率化により吸収し、計画を上回る進捗となっております。なお、1Q で 2 億円強の決算賞与等の引当金を計上しており、実質的には増益となっております。

24/5期 第1四半期業績【四半期別・事業別】



(億円)		23/5期				24/5期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前年同期差	前年同期比 %
売上高	BtoB事業	894	919	961	962	977	83	109.3
	LOHACO	139	114	110	97	88	△ 51	63.2
	BtoC事業（チャーム含む）	182	158	153	137	130	△ 52	71.4
	eコマース事業	1,076	1,078	1,115	1,100	1,108	31	102.9
	ロジスティクス事業・その他	23	23	24	24	22	△ 1	94.1
	連結合計	1,100	1,101	1,139	1,124	1,130	29	102.7
営業利益	BtoB事業	35	39	32	39	29	△ 6	83.1
	LOHACO	△ 6	△ 2	3	6	1	8	—
	BtoC事業（チャーム含む）	△ 5	△ 1	4	5	1	7	—
	決算賞与（引当含む）等	△ 0	△ 0	0	△ 1	△ 2	△ 2	—
	eコマース事業	30	38	37	44	28	△ 1	96.1
	ロジスティクス事業・その他	△ 0	△ 0	△ 0	△ 1	△ 0	△ 0	—
連結合計	29	37	36	42	28	△ 1	95.6	

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

7

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



スライド 7 ページ、四半期別・事業別の業績推移になります。

次のスライド以降で、それぞれの事業について概況を説明いたしますが、こちらでは前期に引き続き、BtoB の売上成長カーブの変化が継続していることと、LOHACO の黒字化を維持していることがポイントになります。

24/5期 第1四半期業績 BtoB事業

連結



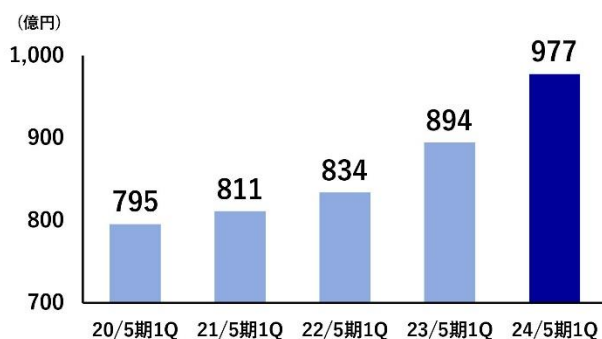
売上高

営業利益

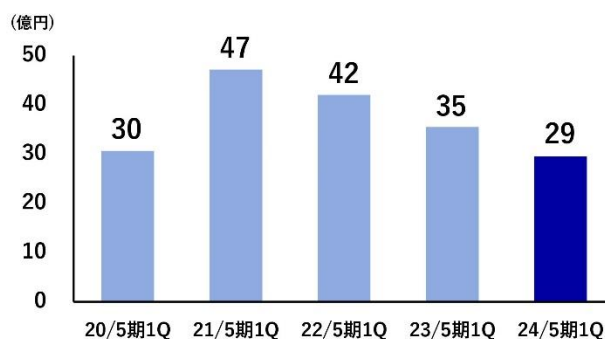
前年同期比 109.3%

前年同期比 83.1%

フィード社連結もあり
売上成長スピード加速



予定通り成長コスト投下
通期増益転換に向けて計画を上回る進捗



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

8

スライド 8 ページ、BtoB の 1Q 業績になります。

売上高は、ソロエルアリーナサイトのオープン化効果が継続しており、さらに今年 2 月に子会社化したフィード社の新規連結もあって、売上成長スピードが加速しております。

営業利益は、成長コストの増加による固定費の増加を主要因として減益となっておりますが、通期増益転換に向けて、計画を上回る進捗となっております。今期は、売上成長とともに利益成長をスタートさせる期として、引き続き取り組んでまいります。

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





概ね計画どおりに進捗

売上高

前年同期差
+83億円 (年間計画431億円)

- ✓ ソロエルアリーナサイトオープン化効果継続
お客様移行進捗に伴い効果拡大へ
- ✓ Web広告経由売上も成長に貢献
- ✓ フィード社新規連結等、グループ会社売上増

売上総利益率

前年同期差 **+0.2%**
(年間計画 +約1%)
 前四半期差 **+0.7%**

- ✓ 機動的な価格改定
- ✓ 為替ポジション改善および原価低減活動
- ✓ 広告ビジネスは商品ラインアップを拡大中

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

9

スライド 9 ページ、連結 BtoB の 1Q 売上成長と収益改善の進捗です。左の売上高成長について、前年同期差 83 億円となりました。ソロエルアリーナサイトのオープン化効果が継続しておりますが、後述する新アスクル Web サイトへのお客様移行が完了すると、全てのページがオープン化されます。

8 月末時点で、サイト移行が完了したお客様の売上構成比はまだ 1%に満たない規模であり、今後はその効果拡大を見込んでおります。また、Web 販促費を強化したことによる成長や、フィード等のグループ会社が売上増に貢献しました。

売上総利益率については、主に機動的な価格改定や為替ポジションの改善等により、前年同期差 0.2%、前四半期からは 0.7%の改善となりました。

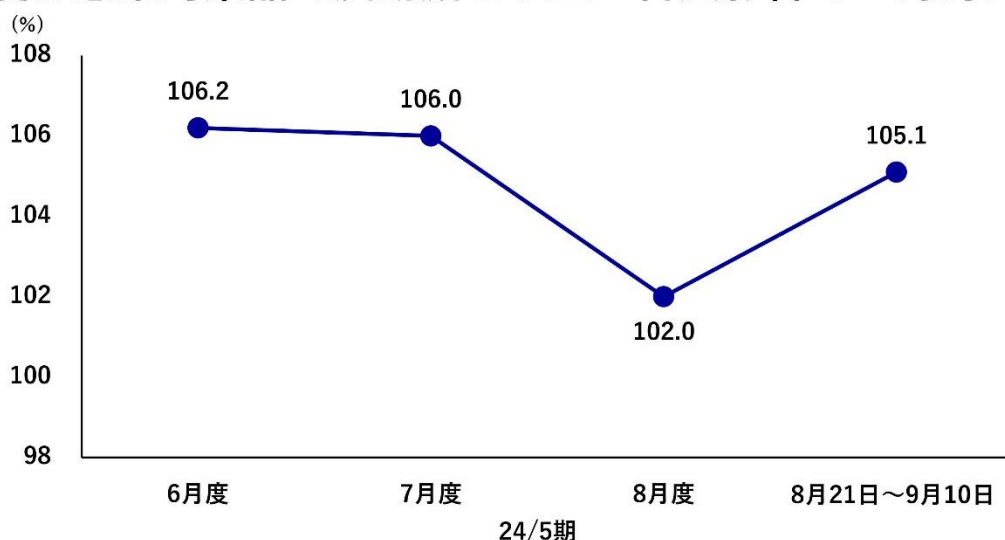
サポート

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

BtoB 24/5期 月次売上高 前年同期比推移



8月度は感染対策品の反動減とお盆 + 台風影響で一時的に低下



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

※稼働日修正後の前年同期比 10

スライド 10 ページ、単体 BtoB の月度の前年同期比推移です。

前年の感染対策品特需の反動減ならびにお盆や台風の影響で、一時的に 8 月度の実績が低下しておりますが、足元の成長性は回復しております。

24/5期 第1四半期業績 BtoC事業



売上高

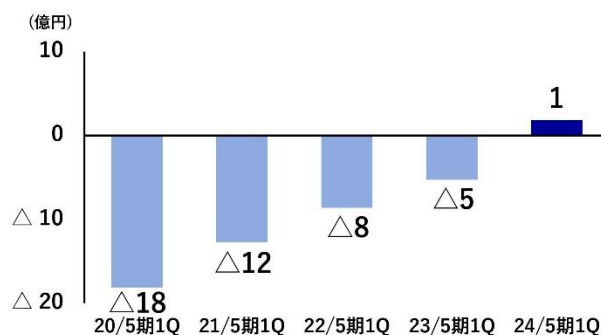
営業利益

前年同期比 71.4%

前年同期差 +7億円

キャンペーン変更の影響等で減収も
計画を上回る進捗

LOHACOは1Qで通期目標を達成
黒字を維持しつつ再成長を目指す



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

11

スライド 11 ページ、BtoC の 1Q 業績となります。

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



前期から引き続き、キャンペーン変更の影響により減収となりましたが、計画を上回って進捗しており、その影響が一巡する4Q以降の再成長を目指してまいります。営業利益は、LOHACOが1Q終了時点で、今期の通期目標を達成するなど順調に推移しており、引き続き黒字を維持しつつ、再成長を目指してまいります。

24/5期 第1四半期業績 ロジスティクス事業・その他

連結



売上高

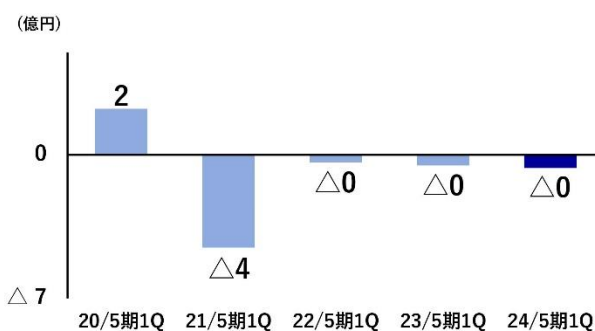
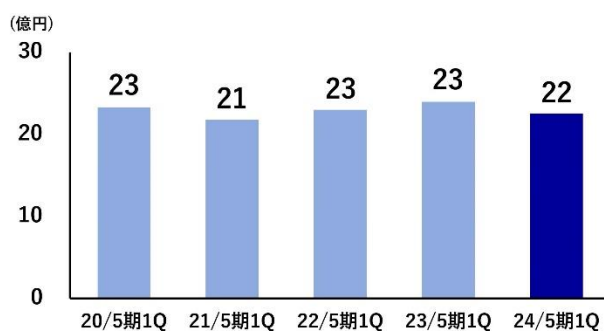
営業利益

前年同期比 94.1%

前年同期差 △0億円

前年同期並みの売上を継続

個別採算管理の徹底により
通期黒字化を見込む



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

12

スライド 12 ページ、ロジスティクス事業・その他の1Q業績です。

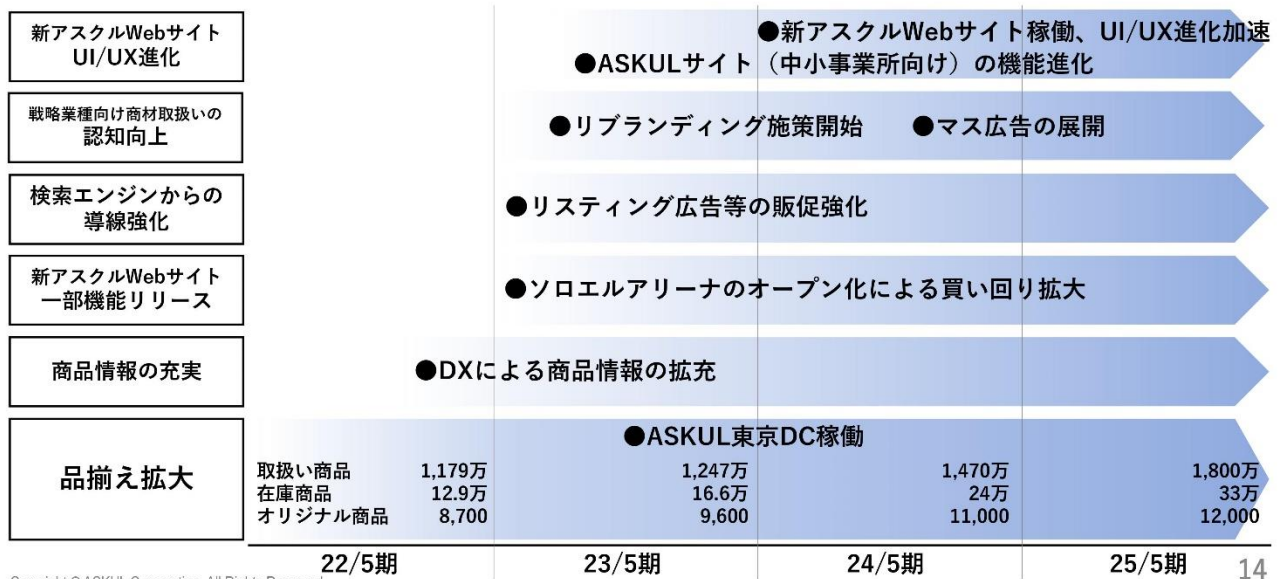
売上高は従来水準を継続しており、一方、営業利益は、個別案件ごとの採算管理を徹底することで、通期黒字化を見込んでおります。

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



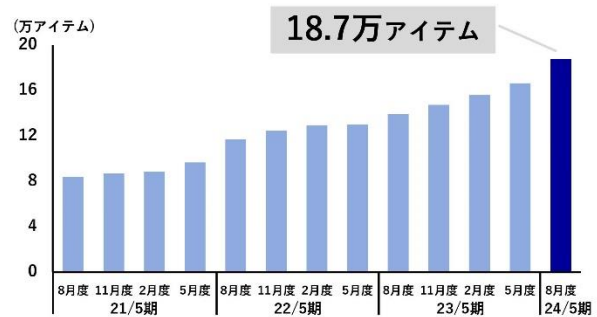
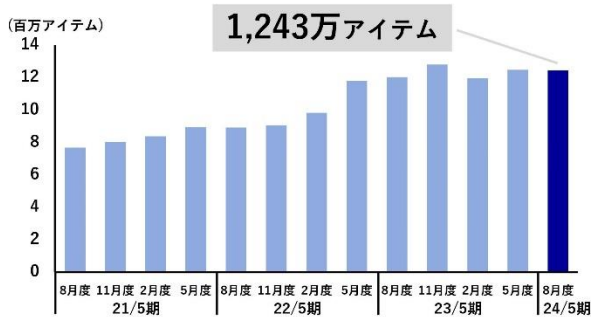
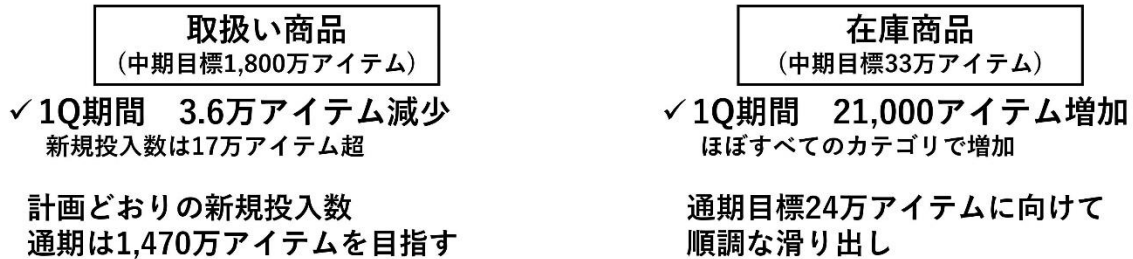
施策の相乗効果により最終年度で二桁成長を実現



ここから、BtoB の進捗について説明させていただきます。

スライド 14 ページ、前期より継続開示している BtoB の中期経営計画の成長戦略になります。個別の施策について、この後説明させていただきます。

BtoB 品揃え拡大(取扱い商品、在庫商品)



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

スライド 15 ページ、品揃え拡大の進捗です。

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@scriptsasia.com

生活用品が好調継続、メディカルは前年同期の反動減

(億円)	21/5期		22/5期		23/5期								24/5期			
	1Q		1Q		1Q		2Q		3Q		4Q		1Q			
		構成比 %		構成比 %		構成比 %		構成比 %		構成比 %		構成比 %	構成比 %	前年同期差	前年同期比 %	
OA・PC	219	29.4	222	29.1	228	28.1	242	29.2	255	29.8	257	29.8	241	28.6	13	105.9
文具	95	12.8	95	12.5	95	11.7	101	12.2	106	12.4	118	13.6	98	11.7	3	103.9
生活用品	203	27.3	221	28.9	252	31.1	245	29.5	249	29.1	249	28.8	276	32.7	23	109.4
ファニチャー	45	6.1	50	6.6	45	5.6	45	5.5	47	5.5	61	7.2	49	5.9	4	109.6
MRO	83	11.2	88	11.6	97	12.0	104	12.5	107	12.5	102	11.9	103	12.2	5	105.7
メディカル	82	11.1	71	9.3	78	9.6	73	8.8	73	8.6	57	6.7	56	6.7	△ 21	72.6
その他	15	2.1	15	2.0	14	1.8	19	2.3	18	2.2	18	2.1	18	2.2	3	123.1
合計	745	100.0	765	100.0	811	100.0	831	100.0	858	100.0	865	100.0	844	100.0	32	104.1

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

17

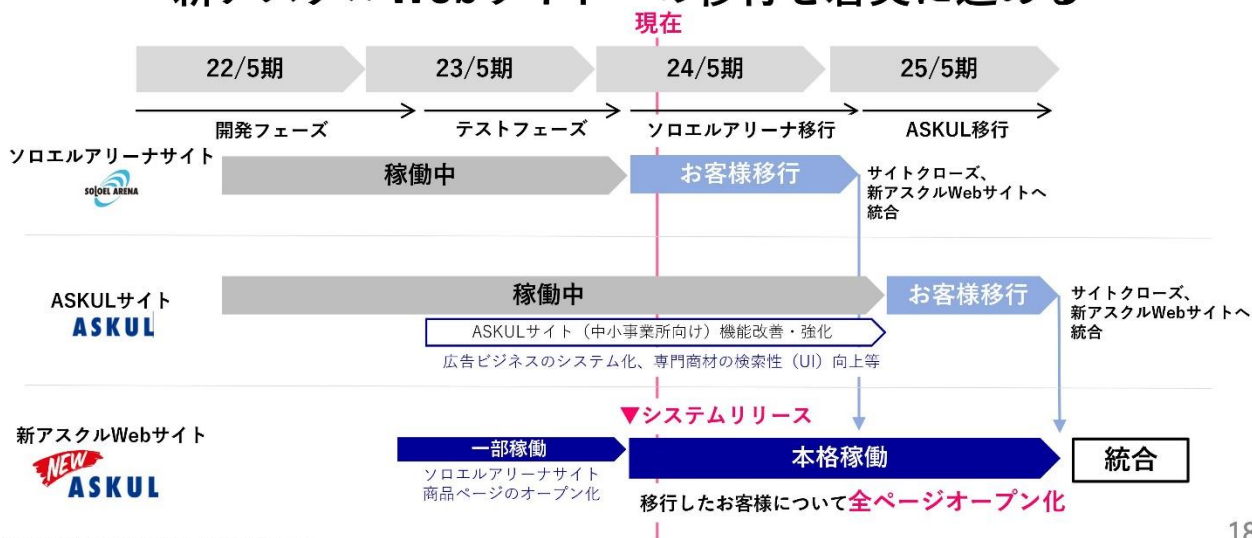
スライド 17 ページ、単体 BtoB の品目別売上高になります。

生活用品が 109.4% と好調を継続した一方、メディカルは、前年の BA.5 の感染拡大に伴う検査キット等の特需の反動減影響を受けております。

BtoB 新アスクルWebサイト進捗



ソロエルアリーナのお客様の 新アスクルWebサイトへの移行を着実に進める



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

18

スライド 18 ページ、新アスクル Web サイトの進捗です。

サポート

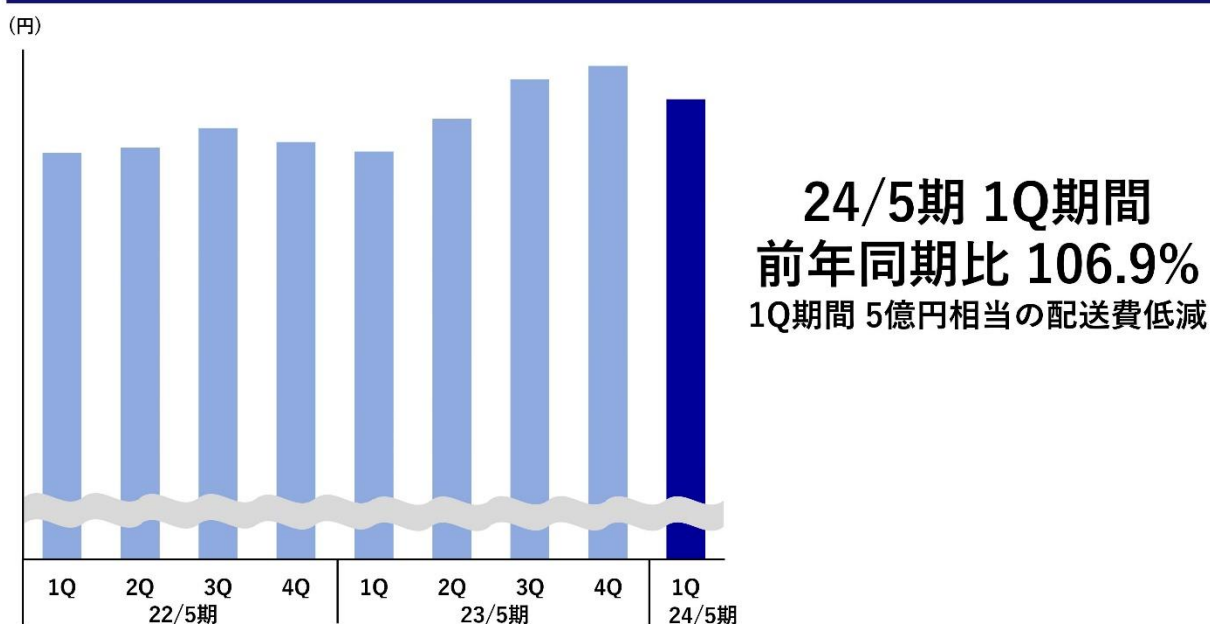
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

今年7月から無事に新サイトが本格稼働し、ソロエルアリーナのお客様に、順次新サイトのご利用へと移行いただいております。

8月末時点で、移行を終えたお客様の売上構成比はまだ1%に満たず、移行はこれからが本格的なフェーズとなります。移行後の新サイトは、全てのページがオープン化されます。新サイトの目的である売上成長に向けて、着実に移行を進めてまいります。

BtoB 一箱あたりの売上単価

単体



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

19

スライド 19 ページ、BtoB の一箱あたりの売上単価の推移になります。

1Q 期間は、季節要因で単価が上がりにくい四半期となりますが、前年同期比 106.9%となり、同期間で 5 億円相当の配送費低減効果となりました。引き続き、一箱あたりの売上単価向上による利益構造改善を目指してまいります。

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



物流2024年問題を背景に まとめてご注文いただくことで物流・環境負荷の低減を進める

(金額は税込)

		現行	10月31日18時～ (予定)
ASKUL ソロエルリーナ (法人)	① 配送バー※	1,000円	2,000円
	② 基本配送料	330円	440円

※基本配送料を当社が負担する注文金額基準。法人以外の登録のお客様は3,300円(税込)以上のご注文で配送料が当社負担

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

<参考>ASKULサイト お客様向けご案内ページ
https://www.askul.co.jp/f/special/shipping_update/ 20

スライド 20 ページ、BtoB の配送バー改定です。

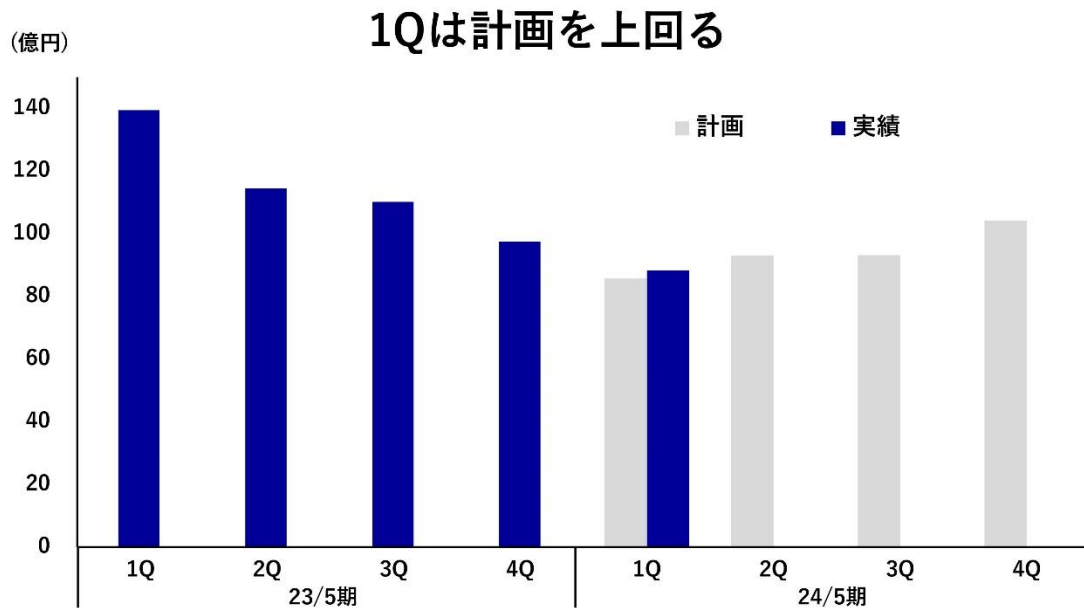
物流 2024 年問題では、トラックドライバーの時間外労働の上限規制等が適用されることにより、物流業界の人手不足の深刻化や、物が運べなくなる可能性が懸念されており、当社でも事業継続の観点で対処しなければならない問題と捉えております。

まずは、できるだけまとめてご注文いただき荷物の個数を抑制するべく、10月31日より配送バーを、これまでの1,000円から2,000円へと改定させていただくことといたしました。

深刻な人手不足が進む物流業界の状況に照らし、お客様にご理解・ご協力をいただきながら、物流現場のみならず、環境負荷の低減にもつなげてまいります。

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



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

22

続きまして、BtoCの進捗について説明させていただきます。

スライド 22 ページ、LOHACO の四半期別売上高推移です。キャンペーン変更の影響で厳しい状況が続いておりますが、社内計画を上回って推移しており、引き続き影響が一巡する 4Q からの売上成長回復を目指してまいります。

LOHACO 店舗統合



両店舗の特長を結集し
LOHACO ヤフーショッピング店に
統合

- ✓ UIを進化させ顧客体験向上
- ✓ 収益構造をさらに強化

<参考>LOHACO お客様向けご案内ページ
https://lohaco.yahoo.co.jp/special/event/lohaco_renewal/

Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

23

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



スライド 23 ページ、LOHACO の店舗統合についてです。

LOHACO は、本店 1 店舗で事業を開始し、2018 年 5 月にヤフーショッピングにも出店し、以降 2 店舗体制で運営してまいりましたが、10 月末に各々の店舗が持つ特長を結集した形で、ヤフーショッピング店 1 店舗に統合いたします。

まず、これまで本店で日用品 EC として進化させてきた UI をヤフーショッピング店に展開することで、ヤフーショッピング店ご利用のお客様は、商品の買い回りがしやすくなり、顧客体験の向上を実現してまいります。

また、ヤフーショッピングのキャンペーンが、これまでの本店利用のお客様にも適用されることになるため、販促効果の最大化を見込んでおります。さらに、当然ながら運営コストの低減も見込んでおり、顧客体験向上と収益構造のさらなる強化を両立させてまいります。

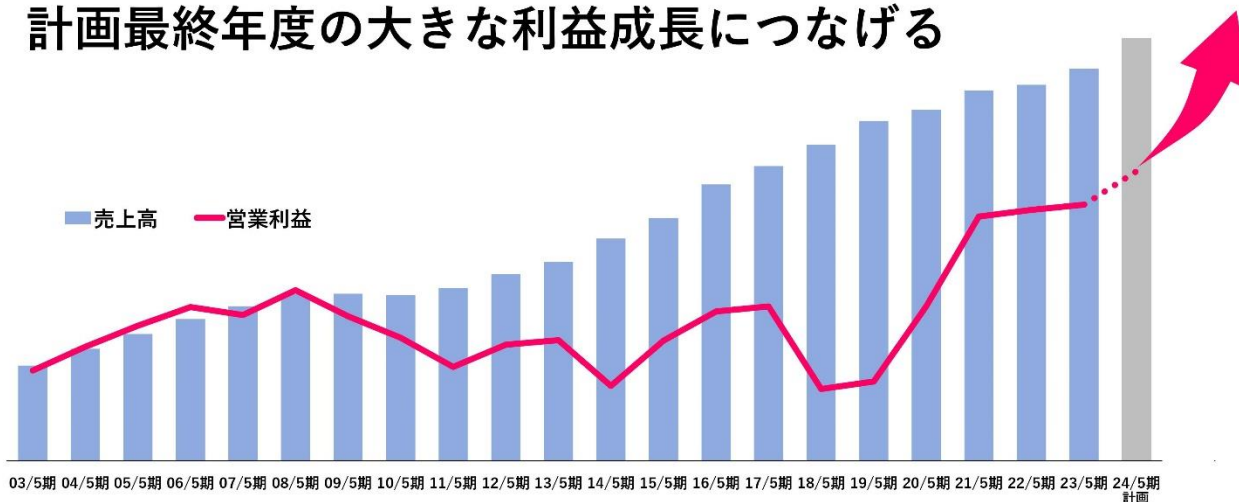
中期経営計画 3 年目（24/5期）の位置づけ

2023年5月期
通期決算概要資料

連結



売上成長の加速とともに利益成長をスタートさせ 計画最終年度の大きな利益成長につなげる



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

24

通期決算発表時にご説明しましたように、中期経営計画 3 年目となる今期は、売上成長加速とともに利益成長をスタートさせ、計画最終年度の大きな利益成長につなげる期と位置づけております。1Q については、概ね計画どおりに進捗でき、順調なスタートを切ることができました。

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





2023年度 (2023年8月31日～2024年8月29日) 「JPX日経インデックス400」 構成銘柄に選定

これからも投資家の皆さまのご期待にお応えすべく、持続的な企業価値の向上に努めてまいります

<JPX日経インデックス400とは>

資本の効率的活用や投資者を意識した経営視点など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成される株価指数

日本取引所グループ：<https://www.jpx.co.jp/markets/indices/jpx-nikkei400/>

スライド 26 ページ、2023 年度の JPX 日経インデックス 400 の構成銘柄に選定されました。これからも投資家の皆さまのご期待にお応えすべく、持続的な企業価値向上に努めてまいります。



2023年8月

「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」 構成銘柄に2年連続で選定

▶各セクターにおいて相対的に、環境、社会、ガバナンス(ESG)の対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するインデックスに2年連続で選定

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/dUAY/VzbE/Up6C.pdf>



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

2023年8月

社内取締役および役職者を対象にESG報酬制度を導入

▶従前の業績条件付き譲渡制限付株式報酬に加え、社内取締役・執行役員を含む部長以上の役職者等を対象に新たにESG報酬制度を導入し、エシカルコマースの推進を加速
▶ESG指標達成を解除条件とする株式報酬制度を採用

<ESG指標条件>

- ①1箱あたり商品数の増加を通じた配送個数の低減
- ②環境スコア付き商品購入のお客様数 (ID数) の向上
- ③企業と従業員の結びつきをあらわす従業員エンゲージメント指数
- ④女性管理職比率の向上
- ⑤ガバナンスに関する取り組みを評価する外部機関による評価

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C2678/dUAY/U4wV/cTPQ.pdf>

スライド 27 ページです。最後に、1Q の ESG に関連する取り組みについて 4 点説明いたします。

1 点目、2 年連続で、FTSE Blossom Japan Sector Relative Index の構成銘柄に選定されております。

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@scriptasia.com



2 点目、社内取締役と執行役員を含む部長以上の役職者等を対象に、新たに ESG 報酬制度を導入いたしました。指標の詳細はスライドに記載のとおりとなりますが、経営陣が一丸となり、さらにエシカル e コマースを推進してまいります。

ESG ・ その他



2023年8月

CO2排出量算定ツールを活用しScope3の削減への取り組みを本格始動

- ▶アスクルにおけるCO2排出量は全体の99%がScope3であり、中でも75%を占める商品仕入れのCO2排出量が見える化し、サプライヤーと具体的な削減の取り組みを開始
- ▶boost technologies社のツールを導入、オリジナル商品のCO2排出量算定から開始し順次拡大予定

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/cEro/a6UJ/THmx.pdf>



2023年8月

アスクル、孺恋銘水、孺恋村の三者で「森林整備連携協定」を締結

- ▶孺恋銘水株式会社が孺恋村の豊富な水資源を利用して、ナチュラルミネラルウォーターの製造販売をおこなっていることから、三者で森林整備や地域活性化に取り組むことが目的
- ▶2024年春に植樹祭を実施するほか、環境や生物多様性の保全への取り組みを強化

プレスリリース：<https://pdf.irpocket.com/C0032/cEro/B58S/JlzS.pdf>



Copyright © ASKUL Corporation. All Rights Reserved.

28

スライド 28 ページ、3 点目です。8 月に boost technologies 社のツールを導入し、これから Scope3 の削減への取り組みを、サプライヤーとともに本格的に始動します。まずは当社オリジナル商品を対象とし、順次拡大してまいります。

4 点目、同じく 8 月に、当社と、当社グループ会社の孺恋銘水株式会社、孺恋村の三者で、孺恋村の森林整備連携協定を締結しました。今後、森林整備活動を協力して実施してまいります。

中期経営計画で掲げた基本方針であるサステナブル経営の実現に向け、引き続き、事業に一体化させた形でさまざまな社会・環境課題を解決する、エシカル e コマースとしての取り組みを推進してまいります。

私からの説明は以上です。ご清聴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

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



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、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

