



Premium

プレミアグループ株式会社

2026年3月期 第1四半期決算説明

2025年8月8日


イベント概要

[企業名]	プレミアグループ株式会社
[企業 ID]	7199
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2026 年 3 月期 第 1 四半期決算説明
[決算期]	2026 年度 第 1 四半期
[日程]	2025 年 8 月 8 日
[ページ数]	18
[時間]	15:00 – 15:22 (合計：22 分、登壇：22 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 常務執行役員 金澤 友洋 (以下、金澤)

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

登壇



01 決算ハイライト
02 決算概要
03 ファイナンス事業
04 故障保証事業
05 オートモビリティサービス事業
06 カープレミアクラブ
07 その他進捗
08 Appendix

※決算説明動画はIRサイト (<https://ir.premium-group.co.jp/ja/library/movie.html>) にて配信しております。

2

金澤：皆様こんにちは。プレミアグループ株式会社、取締役常務執行役員の金澤友洋です。本日はご多用の中、当社の2026年3月期第1四半期の決算動画をご視聴いただきありがとうございます。

全体的な構成につきましては、今までの決算説明資料から変更はありません。

まず決算ハイライトから、3ページにわたってお伝えいたします。

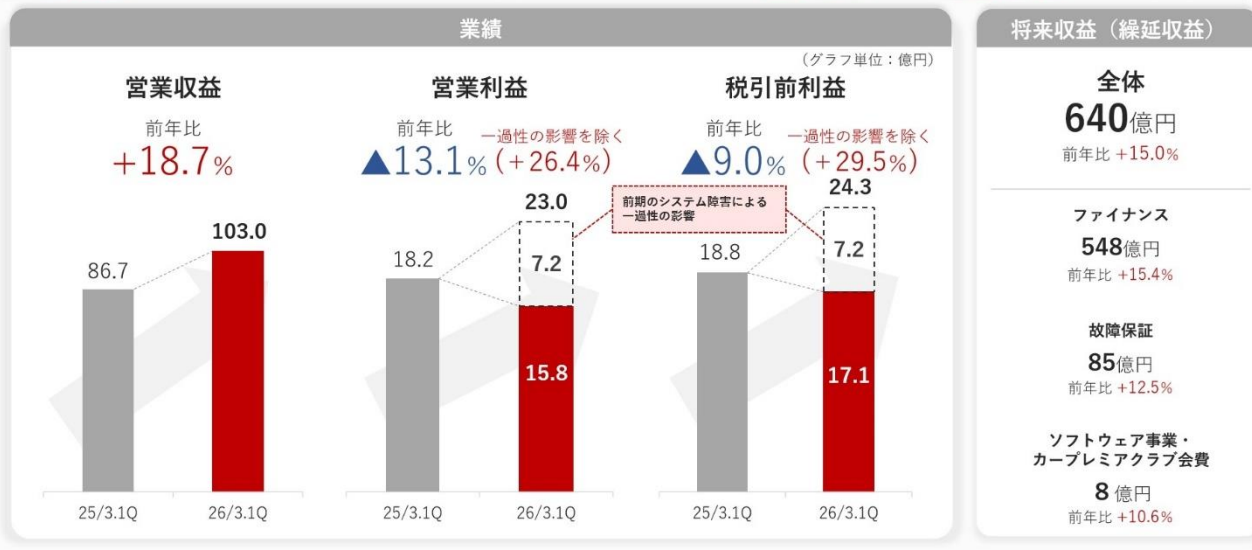
サポート

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

2026年3月期 第1四半期 ハイライト①



- 営業収益、営業利益、税引前利益のいずれも今期の業績予想通りの進捗
- 前期に発生したシステム障害への対応及び安定稼働のため、計画通り費用を投下（1Qの影響額は予想通り）
- 営業収益は引き続き安定的に成長し前年比+18.7%、システム障害による一過性の影響を除いた税引前利益は前年比+29.5%



まず、決算ハイライト①について、営業収益、営業利益、税引前利益、いずれも今期の業績予想どおりに進捗しております。前期に発生したシステム障害への対応と、そのシステムの安定稼働のため、第1クォーターにおきましてはシステム対応費用を投下しております。結果的に、第1クォーターにおいて、前期のシステム障害による一過性の影響は、会社の予想どおりに推移いたしました。

営業収益については、クレジット、故障保証等々、しっかりと成長しており、営業収益は前年比プラス18.7%の増加となりました。利益面については、システム障害による影響を除くと、税引前利益は前年比プラス29.5%です。将来収益は、画面資料の右側に記載のとおり、こちらもクレジットと故障保証の好調な取扱高増加を背景として、ファイナンス、保証、ソフトウェア、カーププレミアクラブは、軒並み2桁以上の成長を見せており、残高の積み上げを実現できております。

サポート

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



2026年3月期 第1四半期 ハイライト②



- システム障害に伴う1Qの税引前利益への影響は▲7.2億円、今期の計画通りに推移
- 1Q後半よりサービサー子会社との連携を強化。システム障害に起因する延滞債権の早期回収へ向け本格始動
- 業務は新旧システムの並行稼働により安定。新システムの再構築については計画通りに進捗



(注) システム障害による前期の影響の詳細につきましては、2025年3月期開示の決算説明資料P.5をご参照ください。

5

続きまして、ハイライト②です。前期の本決算に引き続き、システム障害につきまして詳しくご説明をさせていただければと考えております。

まず、システム障害に伴う第1クォーターの税引前利益は、一過性の影響はマイナス7.2億となり、会社が想定する数字どおりに推移している状況です。また、第1クォーターの後半より、システム障害に伴い増加した延滞債権の早期回収に向けて、当社のサービサー子会社である中央債権と連携し、債権回収を進めているところです。

また、システムは新旧システム並行稼働させており、安定稼働も確保できております。併せて、障害を起こしているシステム再構築につきましても、並行して準備を進めており、計画どおり粛々と進行している状況です。

一番左のグラフは、第1クォーターの税引前利益を示しており、点線部分が一過性の費用です。この7.2億が第1クォーター発生部分で、その内訳は中央の表に示しており、システム対応費用、外部委託費用等、貸倒引当金の大きく三つに分類されます。通期では12.1億円の費用発生を見込んでおりますが、第1クォーターで7.2億円と比較的大きな一過性の影響が出ております。ただし、計画どおりの発生であり、特段の懸念はないと考えております。

最後に、右側の貸倒引当金の推移について説明いたします。こちらのグラフでは、システム障害にかかる貸倒引当金の金額を集計しておりますので、その点念頭に置いて、ご理解いただければと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

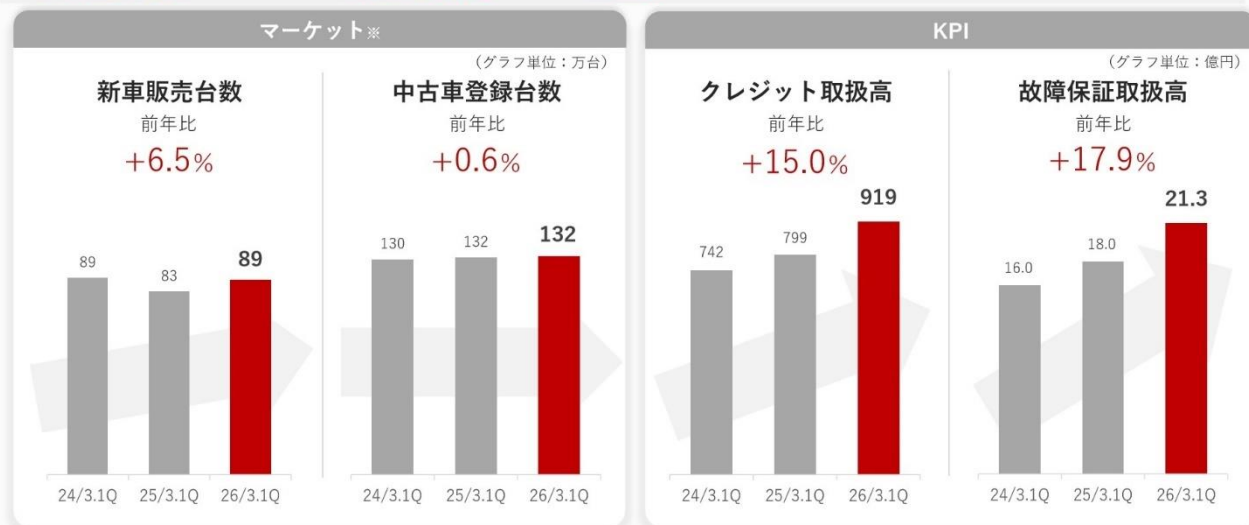


貸倒引当金についても、債権回収の強化により、4月から6月にかけて目に見えて減少しております。第2クォーター以降も引き続き債権回収を強化し、貸倒引当金の一層の減少に努めてまいります。

2026年3月期 第1四半期 ハイライト③



- 新車販売台数は軽自動車の堅調な推移が下支えするも1桁伸び、中古車登録台数は横ばい
- カープレミアディーラーの稼働率向上及び大手販売店の取扱拡大が継続し、クレジット取扱高は2桁成長
- 故障保証取扱高は利益率の高い自社商品を中心に伸長し2桁成長へ回復



続きまして、ハイライト③です。左側のグラフがマーケット、右側のグラフが当社の KPI を示しております。

まずマーケットですが、新車登録台数は軽自動車の堅調な推移により、前年比プラス 6.5%と伸びております。一方、中古車登録台数はプラス 0.6%と、ほぼ横ばいの状況です。

こういった環境下において、当社のクレジット・保証はいずれも取扱高が 10%を大きく超える成長を遂げております。クレジットにつきましては、引き続きカープレミアディーラーの稼働率向上に取り組み、保証につきましては、自社商品を中心に積極的な営業を行ったことで、第1クォーターも大きな成長を実現できたと考えております。

サポート

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

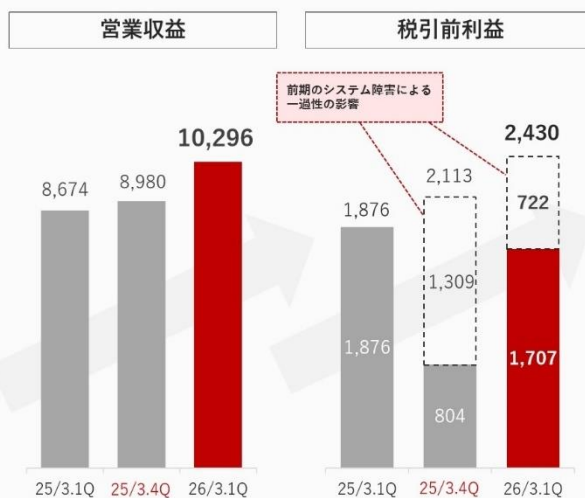


連結業績

(単位: 百万円) 

- 営業収益は100億円超と計画を上回る。営業利益、税引前利益は計画通りの推移
- 営業費用の増加は前期のシステム障害に伴う対応費用の影響。この費用は一過性であり来期以降は発生しない
- これらの一過性の影響を除いた税引前利益は前年比+29.5%と大幅に伸長

	25/3.1Q	26/3.1Q	前年比
営業収益	8,674	10,296	+18.7%
営業費用	6,852	8,711	+27.1%
営業利益	1,823	1,585	▲13.1%
税引前利益	1,876	1,707	▲9.0%
税引前利益 [一過性の影響を除く]	[1,876]	[2,430]	[+29.5%]
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,274	1,214	▲4.7%
基本的1株当たり 当期利益 (円)	33.62	31.93	▲5.0%



8

続きまして、連結の業績です。

営業収益は100億円を超える数字で着地をしており、計画を上回るレコードの数字で着地いたしました。営業利益、税引前利益は計画どおりの推移で着地をしております。

営業費用は、システム障害に伴う対応費用の影響で大きく増加しておりますが、この費用は一過性ですので、来期以降は発生しない見込みです。結果として、これらの一過性費用を除くと、税引前利益は前年比プラス29.5%となり、大きく伸長していると考えております。

右側のグラフにつきましては、前期の第1クォーター、前期の第4クォーター、そして当期の第1クォーターを縦に並べて表記しております。特に利益面では、前期第4クォーターにシステム障害による費用発生で大きくご心配をおかけしましたが、第4クォーターと比較すると、この一過性の影響はだいぶ減少しております。数字面から見ても、システム障害も収束に向かっていることは明らかであると考えております。

サポート

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

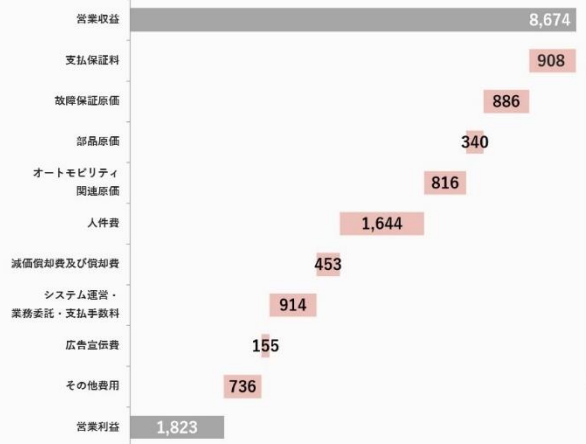
 Asia's Meetings, Globally

営業費用（内訳）の推移

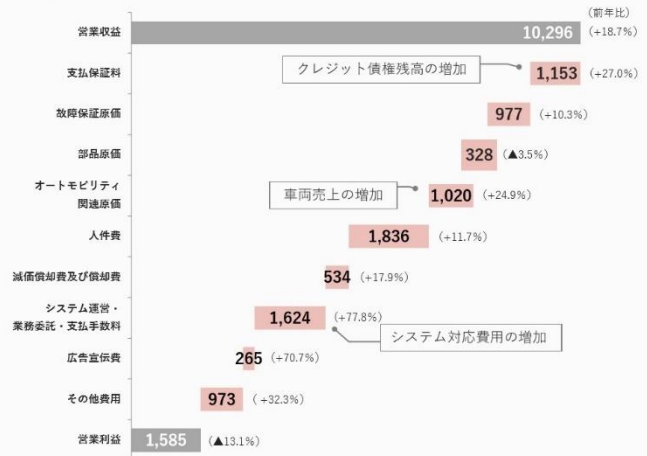
(単位：百万円) 

- システム対応費用等を除いた場合の**営業費用は前年比+16.6%**の79.8億円となり、**費用効率化の取り組みは継続**

25/3.1Q 営業費用
6,852百万円



26/3.1Q 営業費用
8,711百万円 (前年比 +27.1%)



(注) 1. 遡り修正のため、修正・変更が生じた際は当社HP上にて速やかにお知らせいたします。
2. 2025年3月期の通期決算説明資料にて金融資産の減損損失の項目は、2025年及び2026年3月期 第1四半期に発生がないため、本資料では削除しております。

9

続きまして、営業費用の推移です。

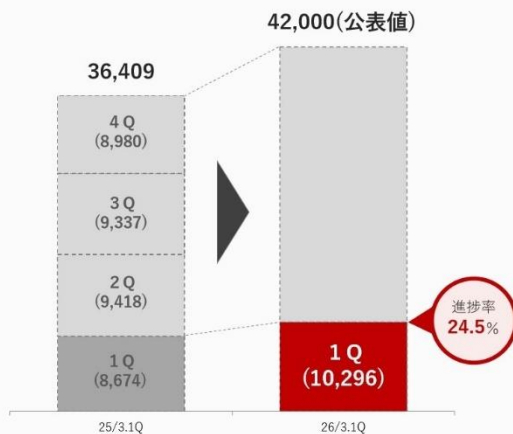
システム対応費用を除いた場合、営業費用は前年比プラス16.6%となり、営業収益は18.7%を2ポイントほど下回る結果となっております。こちらは前期に引き続き、費用の効率化、売上高・利益率の向上に取り組んできた成果であり、当社としても重要視している施策を継続的に実施できたと考えております。内訳につきましては記載のとおりです。

通期業績見通し

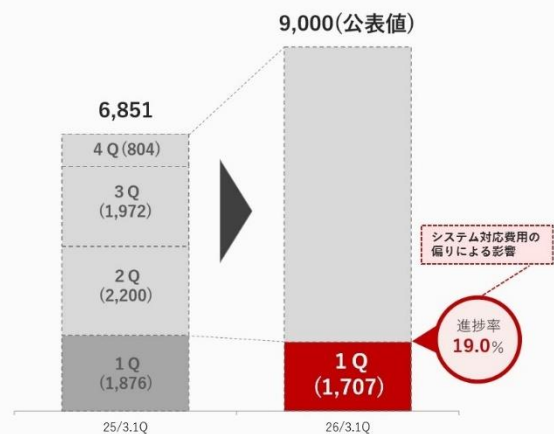
(単位：百万円) 

- 営業収益・税引前利益ともに、今期の業績予想に沿って**推移**
 - 主要3事業において**トップラインは堅調に推移**、貸倒引当金の**戻入**も計上予定
- 1Qはシステム対応費用が偏って発生するも、2Q以降は**システム対応費用が減少**し、**税引前利益の進捗率は向上の見込み**

営業収益



税引前利益



10

サポート

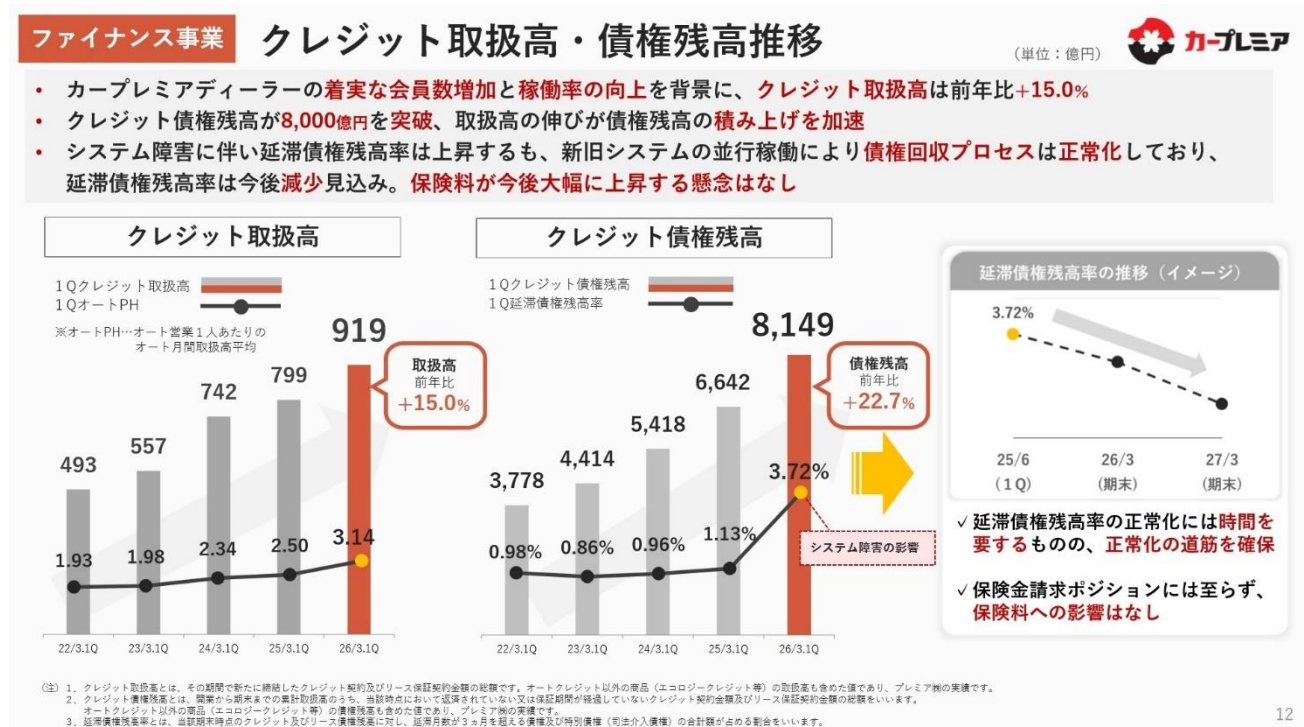
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 Asia's Meetings, Globally

続きまして、通期業績の見通しです。

営業収益・税引前利益ともに、第1クォーターは予想どおりの推移で着地をしております。営業収益（トップライン）は堅調に推移しております。

一方、利益につきましては、第1クォーターにシステム対応費用が大きく偏って発生したため、進捗率は19%とやや低めとなっております。ただし、第2クォーター以降はシステム対応費用の減少が見込まれ、利益の進捗率も向上していく見通しです。



続きまして、ファイナンス事業の説明です。

画面左のグラフにつきまして、カープリアディーラーの着実な会員数の増加と稼働率の向上を背景に、クレジットの取扱高は、前年比プラス15%と高い伸びを記録しております。その結果、画面中央のクレジット債権残高は8,000億円を突破しました。こちらにも、非常に短い期間での達成であり、この勢いのまま、債権残高1兆円を目指して進んでいきたいと考えております。

真ん中の折れ線グラフは、延滞債権残高率を示しております。新旧システム並行稼働や債権回収のプロセスは正常化により、今後は減少する見込みです。この減少イメージを右の図にて点線で示しております。期末および来期末に向けて、会社として延滞債権残高率の低減に努めてまいります。お客様あつての債権回収であるため、一定の時間を要することは避けられないと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



一方で、保険金請求に至るほど債権を悪化させることがないように、会社としては取り組んでまいります。今後、損益計算書に反映される支払保険料が大きく上昇する懸念はないと考えておりので、その点をご安心していただければと思います。

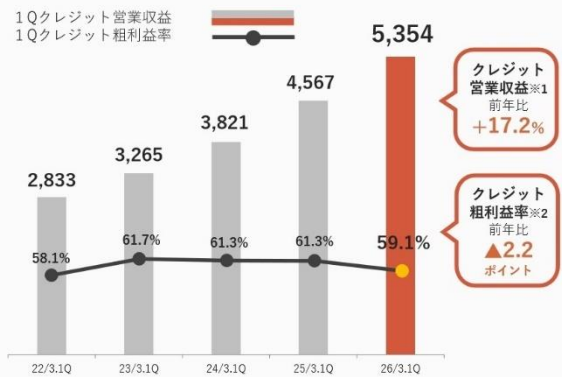
ファイナンス事業 セグメント業績

(単位：百万円)



- システムの障害に伴う一過性の影響（7.2億円）があるも、同影響を除いた税引前利益は前年比+28.8%と堅調に推移
- クレジット粗利益率は低下するも、クレジット残高の積み上げ（前年比+22.7%）により、営業収益は前年比+20.5%と伸長
- 前期3月から実施の金利転嫁の効果により、クレジット粗利益率は上昇基調に転じる見込み

	25/3.1Q	26/3.1Q	前年比
営業収益	4,812	5,797	+20.5%
営業利益	1,220	843	▲30.8%
税引前利益	1,223	853	▲30.3%
税引前利益 [一過性の影響を除く]	[1,223]	[1,575]	[+28.8%]



(※) 1.クレジットにかかる営業収益を集計しております。
2.クレジットにかかる営業利益を、クレジットにかかる営業収益で除した実績です。
なお、当該粗利益率算出時の営業費用は、クレジット獲得のために直接発生した費用（金利、保証料、人件費、地代家賃等）となります。

13

続きまして、ファイナンス事業セグメントの業績です。

営業収益は前年比20%で堅調に推移しており、クレジット残高を着実に積み上げられていることによるものです。利益につきましては、システム障害による一過性の影響がありますが、仮にこの影響がなかった場合、前年比プラス28.8%と大幅な成長を示しています。

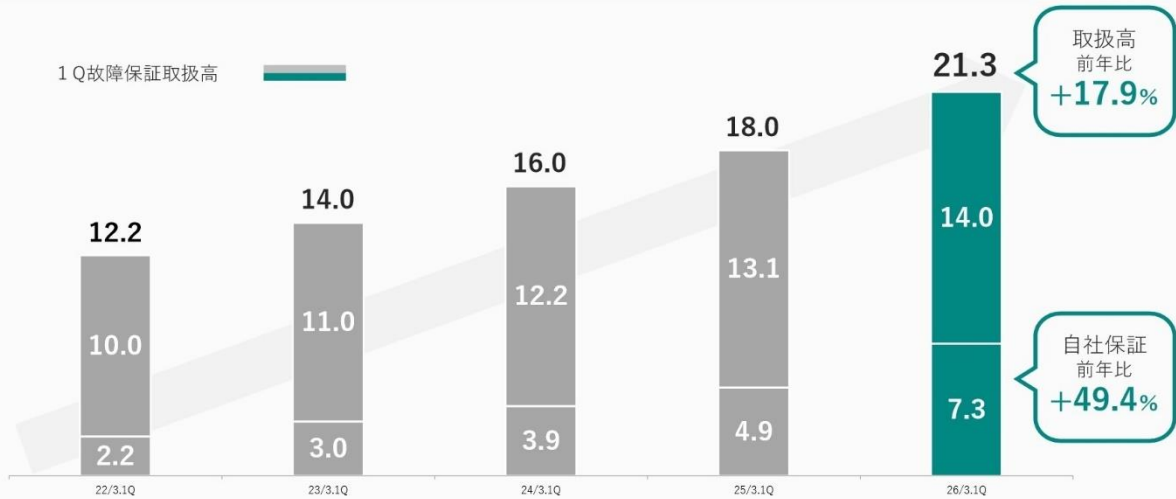
また、資料右側にクレジットの営業収益と粗利益率を記載しております。粗利益率はわずかに低下していますが、こちらは市場金利の上昇に伴い、当社の調達金利が上がった分を金利転嫁している影響によるものです。ただし、タイムラグの影響により、今後は粗利益率は上昇基調に転じる見込みです。今後も金利に対する対策を継続的に実施してまいります。

サポート

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



- 保証利用先の開拓に加え、既存利用先との信頼関係の深化により、件数だけでなく1加盟店あたりの取引金額も増加
- 中古車登録台数が横ばいで推移する中、取扱高は前年比+17.9%と高成長
- 自社保証は前年比+49.4%と圧倒的な成長。低調であったOEM保証についてもアフターフォローの強化により回復傾向



(注) 1. 故障保証取扱高とは、その期間で新たに締結した保証契約金額の総額です。
2. 棒グラフの下段は自社保証商品、上段はOEM保証商品を表しております。

15

続きまして、故障保証事業についてです。

全体の故障保証取扱高は前年比プラス 17.9%と、前年を大きく超える数字で着地できました。この成果は、既存の取引先との信頼関係強化に加え、一加盟店あたりの取引が増加したことに起因するものであり、日々の地道な営業活動が、第1クォーターでしっかりと結果として表れたものと考えております。また、マーケット全体が横ばいであることを踏まえると、この17.9%という成長率は、会社としても胸を張って公表できる数字であると考えております。

中でも、自社保証は、前年比プラス 49.4%と約 1.5 倍に大きく伸長しました。「圧倒的」と資料上では表現しておりますが、非常に大きく伸びましたことを、数字によって示すことができたと考えております。

また、自社保証以外の OEM 保証につきましても、やや低調ではありましたが、こちらも数字を落とすことなく堅調に推移しており、現在は回復傾向にあります。今後は、自社保証を成長の中心に据えつつ、OEM 保証についても戦略的な協業を進め、故障保証全体の成長を遂げていきたいと考えております。

なお、この第1クォーターから故障保証事業のグラフを一部変更しております。グラフ上の吹き出しのとおり、下段が自社保証の金額であり、上段には黒の太字で全体の故障保証の金額を表示しております。自社保証の伸びが定量的にわかるように、この第1クォーターから資料を修正しております。

サポート

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

- ・ 営業収益は2桁成長と順調に推移。また1Qの取扱高は高成長をしており、**収益拡大に向けた基盤を着実に構築**
- ・ 営業費用は広告費等の販管費が増加するも、継続した**原価低減**の取り組みにより、**税引前利益は2桁成長**

	25/3.1Q	26/3.1Q	前年比
営業収益	1,673	1,889	+12.9%
営業利益	312	358	+14.8%
税引前利益	333	391	+17.4%



(注) 一部の数値情報につきましては、取引先との関係性を踏まえ、今期から記載を控えております。

16

続きまして、故障保証事業のセグメントの業績です。

好調な故障保証取扱高の伸びを背景に、収益・利益ともに大幅に拡大しております。売上の増加だけではなく、原価低減の取り組みも継続しており、これが利益率の向上に寄与しています。

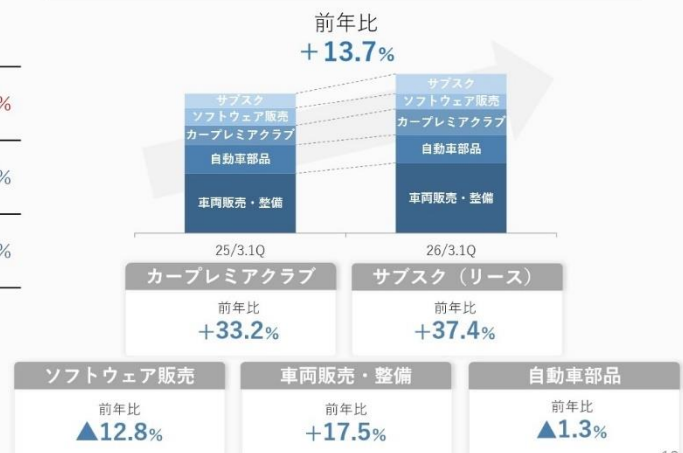
- ・ **カープレミアクラブ**の営業収益は会費値上げの効果がなくなるも、前年比**+30%以上の高成長を維持**
- ・ 車両販売 (BtoB) における**相場価格の下落の影響**を受け、台あたり粗利が減少
- ・ ソフトウェア販売は**受注と納品のタイムラグ**により営業収益・利益ともに減少するも、**2Q以降巻き返し**の見込み
- ・ オートモビリティサービス事業については、体制を見直し2Q以降更に**基盤の強化**を図る

	25/3.1Q	26/3.1Q	前年比
営業収益	2,186	2,485	+13.7%
営業利益	297	264	▲11.3%
税引前利益	293	262	▲10.5%

その他利益低下の要因

- ・ 広告宣伝を1Qに集中して実施 (前年比+73.5%) : ▲61百万円
- ※ 広告宣伝費については通期計画の範囲内で収束予定

オートモビリティサービス事業 営業収益



18

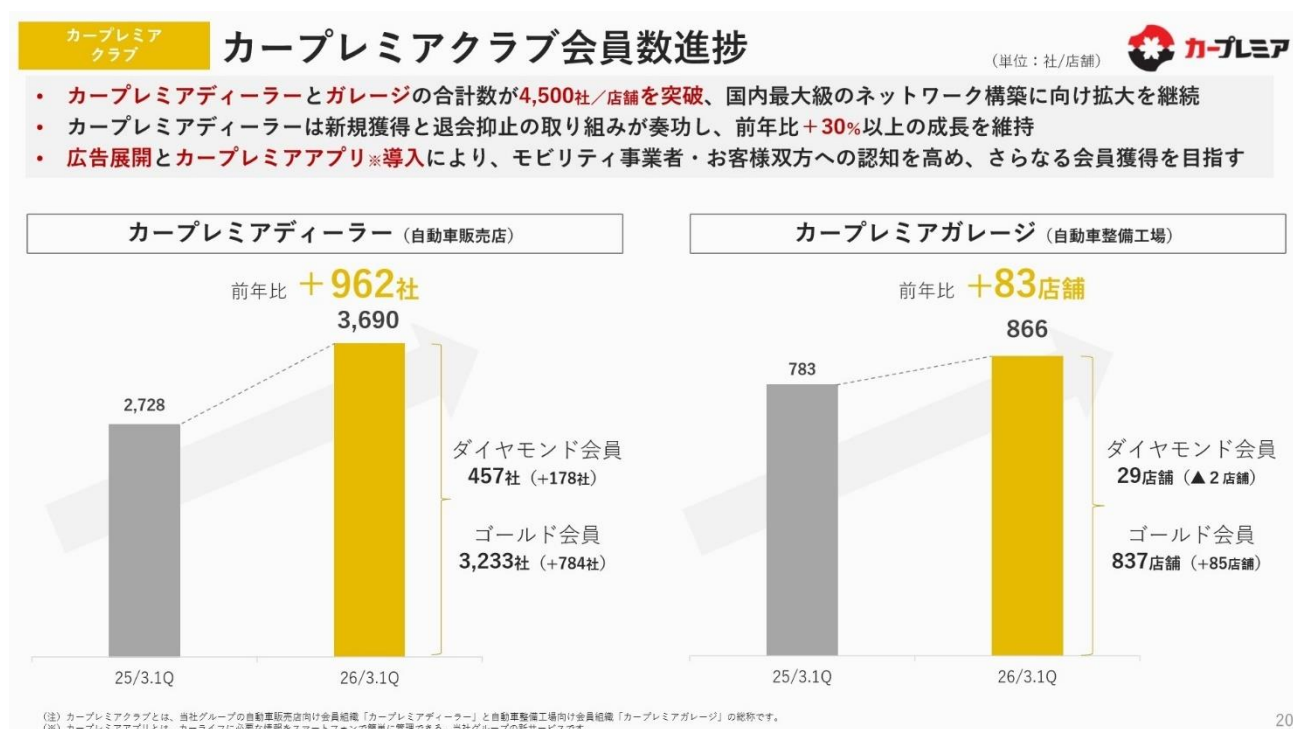
続きまして、オートモビリティサービス事業のセグメント業績のページです。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

カープレミアクラブにつきましては、会員数が堅調に増加した結果、カープレミアクラブ関連の営業収益は前年比プラス 30%以上と、大幅な伸びを維持しております。ただ、車両販売における相場価格の下落や、ソフトウェア販売における受注と納品のタイムラグが原因で、モビリティサービス事業につきましては、利益面において前年を割る結果となっております。

ソフトウェア販売につきましては、受注残が積み上がっており、第 2 クォーター以降に納品が進捗し、回収も進む見込みです。また、オートモビリティサービス事業全体につきましては、組織体制を第 2 クォーターから見直しを行っており、営業戦略の推進と組織の強化を両輪で進めることで、第 2 クォーター以降の巻き返しを図ってまいります。



続きまして、カープレミアクラブの会員数の進捗です。

カープレミアディーラー、ガレージともに前年からすると増加基調を継続をしております。特にカープレミアディーラーは、前年比プラス 962 社となり、増加トレンドを堅持しております。

マス広告の展開による知名度向上や、マーケティング施策の強化により、会員数が増加しております。また、スマートフォンでカーライフに必要な情報を簡単に管理できる新サービス「カープレミアアプリ」も導入しました。これらの施策を通じて、今後はさらに会員獲得のスピードを加速させていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

伊藤忠商事株式会社と資本業務提携



国内と海外の圧倒的な中古車領域経済圏の構築、モビリティ領域のさらなる拡大を目的として、
伊藤忠商事株式会社と資本業務提携契約を締結



『伊藤忠商事グループ』×『プレミアグループ』業務提携の効果

- 当社グループの商品、サービスを伊藤忠商事グループへ導入及び販売**
- ✓ 伊藤忠商事グループが有する川下戦略などの経営資源を活用し、当社グループの事業領域の拡充と競争力の強化
- オートファイナンス、故障保証、及びオートモビリティ領域の共同事業展開、新規ビジネス創出**
- ✓ 国内外の各領域において、互いの企業価値向上に資する協業を推進

①現時点での伊藤忠商事グループとの取り組み

- ✓ タイ王国の Eastern Commercial Leasing p.l.c.の一部株式を共同で取得。
同社のオートファイナンス事業の拡大支援と経営改革を推進

②今後の展望

- ✓ 今回の資本業務提携を通じて国内外における**両社の強みを活かした戦略的な事業展開**を検討・実施
- ✓ 当社の強みである**独立系の立場を維持しつつ**、持続的な成長を目指す

22

続きまして、その他進捗です。

伊藤忠商事株式会社と資本業務提携の内容について、当社の決算発表と同時に開示をいたしました。この提携は、伊藤忠グループとプレミアグループが協力することで、当社が中長期的に目指す「中古車領域経済圏」と「モビリティ領域」のさらなる拡大を目的とした取り組みです。

伊藤忠グループとプレミアグループが業務提携を行うことでの効果については、資料の中央にも記載しておりますが、まずプレミアグループの商品を伊藤忠グループへ導入、販売できる点が挙げられます。

また、新規事業につきましても、伊藤忠グループは非常にノウハウ等々保有してる会社ですので、プレミアグループのファイナンスやモビリティ領域と色々タッグを組むことで、新規ビジネスを創出することで、企業価値向上に繋げてまいりたいと考えております。

また、資料左下に記載の通り、タイの Eastern Commercial Leasing p.l.c.という会社につきましては、伊藤忠グループと共同で株式を取得しており、既に一部で連携を進めております。

また、今後の展望につきましても、資料右下に記載の通り、両者の強みを活かして、国内のみならず海外を視野に入れた戦略的な事業展開を検討していきます。また、プレミアグループの強みは独立系であるという強みを維持しつつ、今回の提携を通じて、さらなる持続的成長を目指してまいります。出資割合を 1.97%ということもありますので、あくまで独立性を維持しながら、プレミアグ

サポート

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



ループのさらなる発展が目的であることを理解いただければ幸いです。また何か具体的な取り組み等々あれば、適宜また皆様にお知らせできればと考えております。

その他進捗



中期経営計画進捗（3年目）

	26/3中計	26/3.1Q実績	進捗率
営業収益	44,000	10,296	23.4%
税引前利益	10,200	1,707	16.7%
税引前利益 [一過性の影響除く]	[10,200]	[2,430]	[23.8%]

▶ 中期経営計画「ONE&ONLY 2026」の詳細は[こちら](#)

カープレミアクラブ会員数（単位：社/店舗）

カープレミアディーラー 進捗率：73.8%
3,690 2026年3月期中計目標 **5,000社**

カープレミアガレージ 進捗率：57.7%
866 2026年3月期中計目標 **1,500店舗**

トピックス



クレジット債権残高 8,000億円突破

- クレジット取扱高は順調に拡大。これにより債権残高の積み上げが加速し、7,000億円から8,000億円への到達を短期間で実現

▶ リリースは[こちら](#)



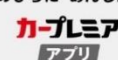
DX銘柄2025 Digital Transformation

DX銘柄 初選定

- 企業価値向上に資するDX推進の取り組みが評価され、3年連続の『DX注目企業』を経て、初めて『DX銘柄』に選定

▶ リリースは[こちら](#)

手のひらに“あんしん”を



カーライフをもっと便利に、 安心に

- カーライフに必要なあらゆるサービスをスマートフォン1つで管理できる、「カープレミアアプリ」の提供を開始

▶ リリースは[こちら](#)

23

資料左上に記載の通り、3ヶ年の中期経営計画は現在3期目に突入しております。システム障害の影響が大きかったため、利益については2段書きで表示していますので、併せてご参照いただければと思っております。一過性の影響を除きますと、中期経営計画の目標数字を十分視野に入れつつ、順調に推移していることが確認できると考えております。

資料右上に記載のカープレミアクラブ会員数については、こちらも去年に引き続いて同じ表です。着実に増加していることをご確認いただけます。

最後に、資料下段に記載しております三つのトピックスについてご説明いたします。すでに開示しているとおり、クレジット残高が8,000億円を突破いたしました。

また、当社はDX銘柄に初選定されておりますので、今後もDXの取り組みを事業展開に活かしていきたいと考えております。資料右に記載のカープレミアアプリにつきましては、「カーライフをもっと便利に、安心に」を掲げ、アプリの提供を開始しておりますので、機会がありましたらぜひ、インストールしていただければ幸いです。

以上で、2026年3月期第1四半期の決算説明を終了いたします。なお、本日の説明で不足していた点やより詳細な説明が必要な場合は、機関投資家アナリストの皆様向けに個別面談を承っております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ます。当社 IR のお問合せよりご連絡をいただければと思います。本日はご清聴いただきまして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

サポート

日本 050-5212-7790
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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com