



株式会社WACUL

2025年2月期第1四半期 決算説明会書き起こし

2024年7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、ただいまより一昨日開示いたしました2025年2月期第1四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		
25/2期第1四半期業績の概要		
売上高 前四半期比では減少するも 第1四半期として過去最高	EBITDA 積極的な投資活動を実施しており、 前年同四半期比で減少	理論LTV 第1四半期として過去最高
2025/2期 第1四半期 453百万円 前年同四半期比+6.4%	2025/2期 第1四半期 37百万円 前年同四半期比▲61.8%	2024/5 5,349千円 前年同月比+5.1%
※リカーリング売上高 240百万円 (同▲2.2%)	※営業利益 5百万円 (同▲91.7%)	※クロスセル率 20.5% (同+0.4pp)
<ul style="list-style-type: none">人材マッチング事業が引き続き拡大を継続、過去最高の売上高を達成し、全社でも前年同四半期比+6.4%の成長を達成	<ul style="list-style-type: none">離職率の低下や育休等からの戻りなどで人員数が増加。同時に人材マッチング事業への研究開発等、積極的な投資活動を行っていることなどから、前年同四半期比で減少人材マッチング事業とインキュベーション事業の伴走型案件が拡大し、プロダクトミックスが変化	<ul style="list-style-type: none">前年同月比+5.1%の成長。1社あたりリカーリング型売上高は高水準を維持

大淵：まずは、決算のサマリーになります。

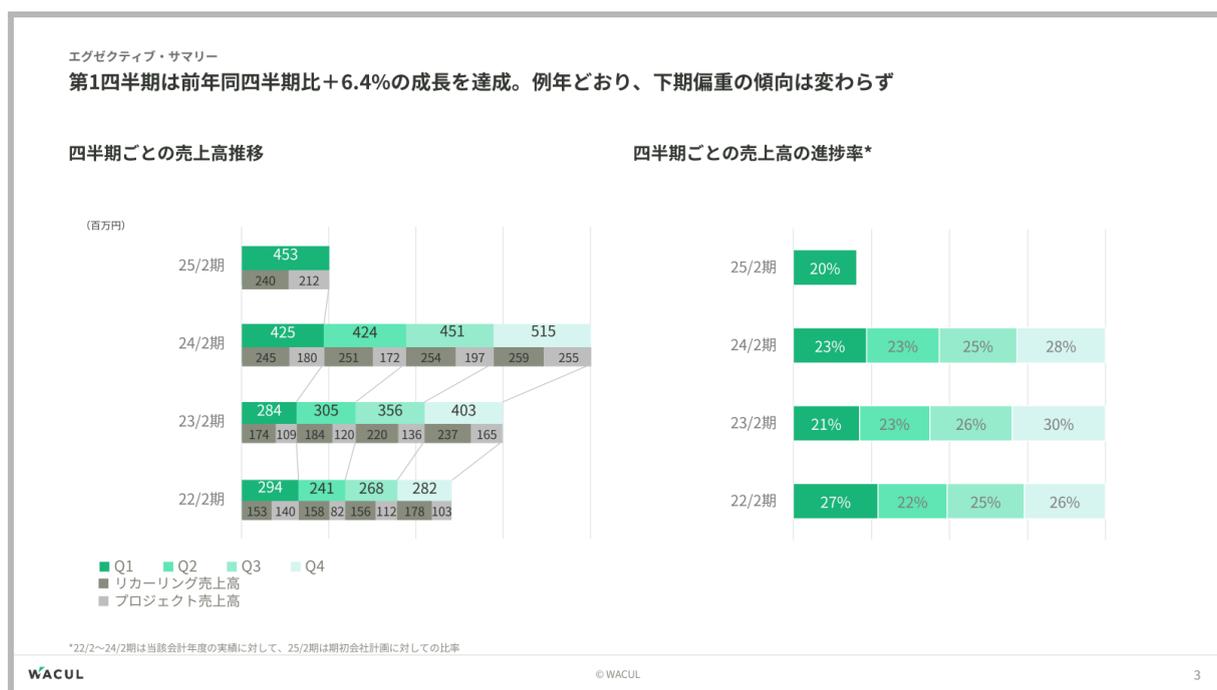
第1四半期は売上高 4億5300万円、EBITDA 3700万円、また重要KPIと位置付けている理論LTV 534万円を着地しております。

まず一番左に記載ございます売上高ですが、前年同四半期比+6.4%の成長となりました。前四半期が好調だったこともあり、前四半期比では減少しておりますが、第1四半期としては過去最高となっております。

中央記載のEBITDAに関しては、前年同四半期比で61.8%減、営業利益も91.7%減となっております。こちらは第1四半期ということで利益率の高いDXコンサルティングで戦略系案件の納品の少ない時期であったこと、そして今後の事業拡大に向けての人員拡充が、離職率の低下もあって前倒しで進んでいること、さらに研究開発等の先行投資も継続して行っていることが要因です。

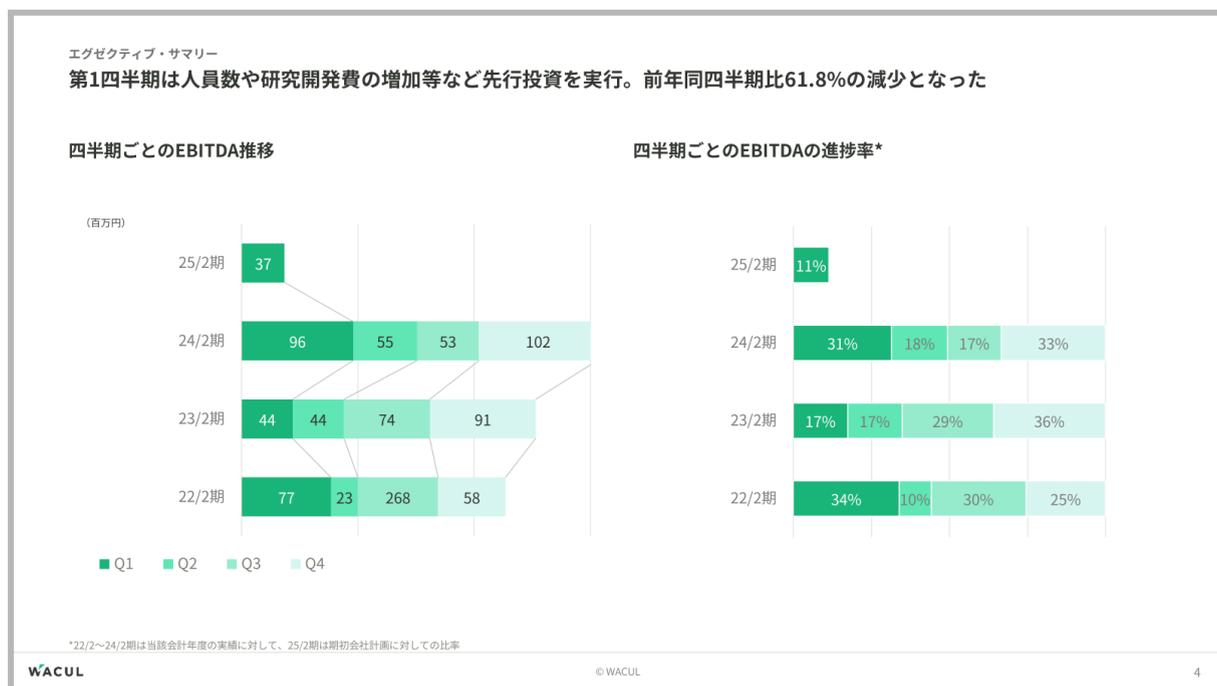
また、重要KPIである理論LTVは約534万円と前年同月比で+5.1%成長しております。引き続き、1社ごとの継続契約型の売上にあたる1社あたりのリカーリング売上高は高水準を維持しております。

前期まで及び当期の売上高内訳



大淵：こちらは、四半期別で見たリカーリング売上・プロジェクト売上の実績比較です。

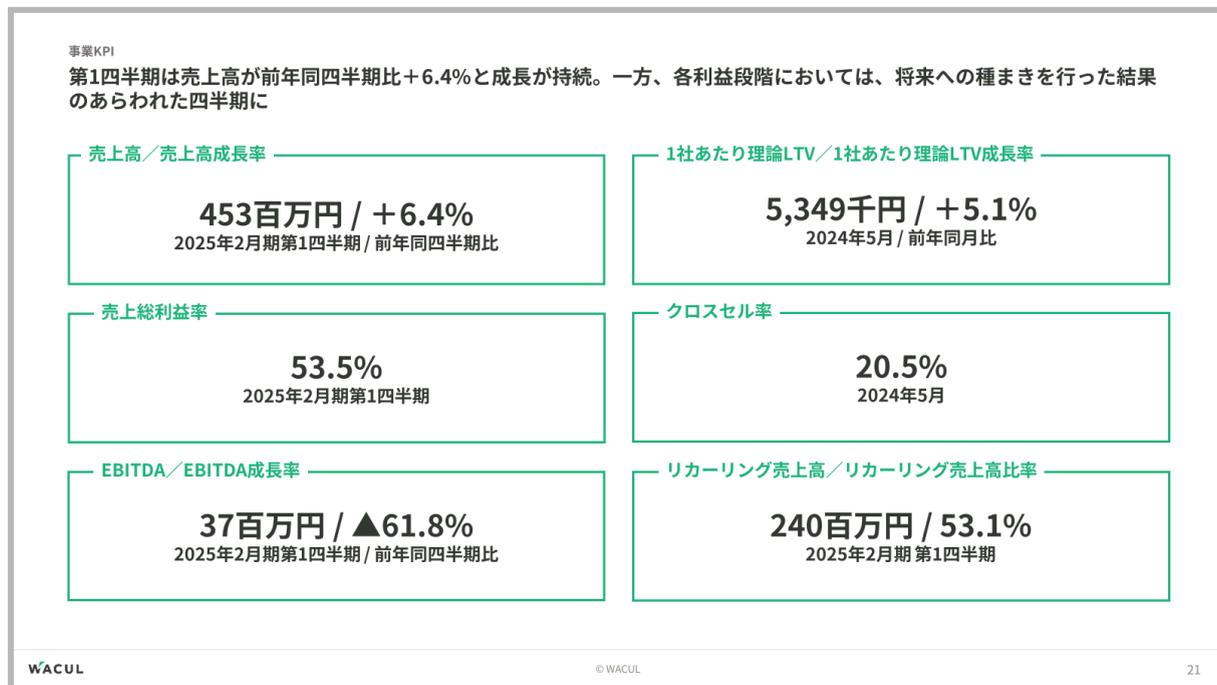
四半期ごとの売上高は、前年同四半期比+6.4%の成長を達成し、第1四半期としては過去最高となっております。四半期ごとの進捗率としてはスロースタートと見えるかと思いますが、年々成長を続けていることから、第1四半期および上期は低く見えがちである点をご理解いただければと思います。



大淵：次に、四半期別で見たEBITDAの実績比較です。

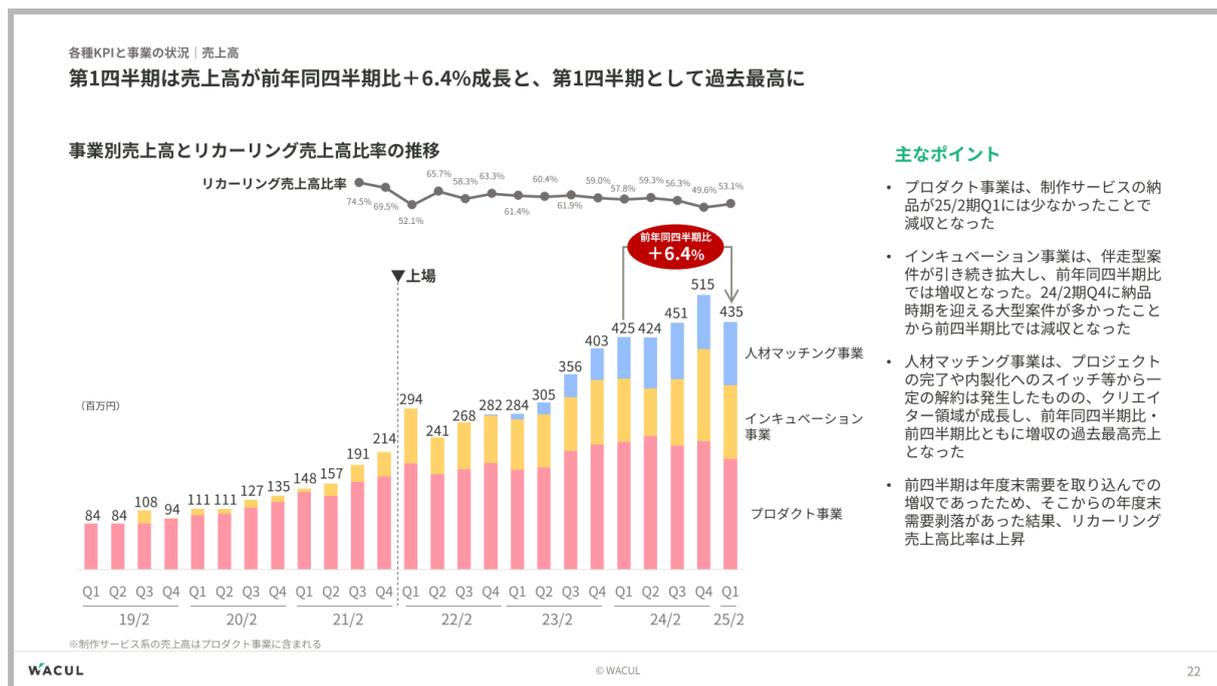
EBITDAにつきましては、売上面では主にプロダクトミックスの変化、特にDXコンサルティングの戦略系大型案件の納品タイミングが第1四半期に少なかったこと、そしてコスト面では人員拡充・研究開発等積極的に投資していることなどから、23/2期に近い水準で進捗しております。

5ページから19ページの会社概要等については割愛させていただき、このままKPIについてのご説明に移ればと存じます。



大淵：当社が開示している各種KPIは、それぞれご覧のような状況となっております。全体として、売上高はしっかり第1四半期として過去最高を達成しつつ、同時に前年から継続して将来へ投資してきていることが数字として表れています。

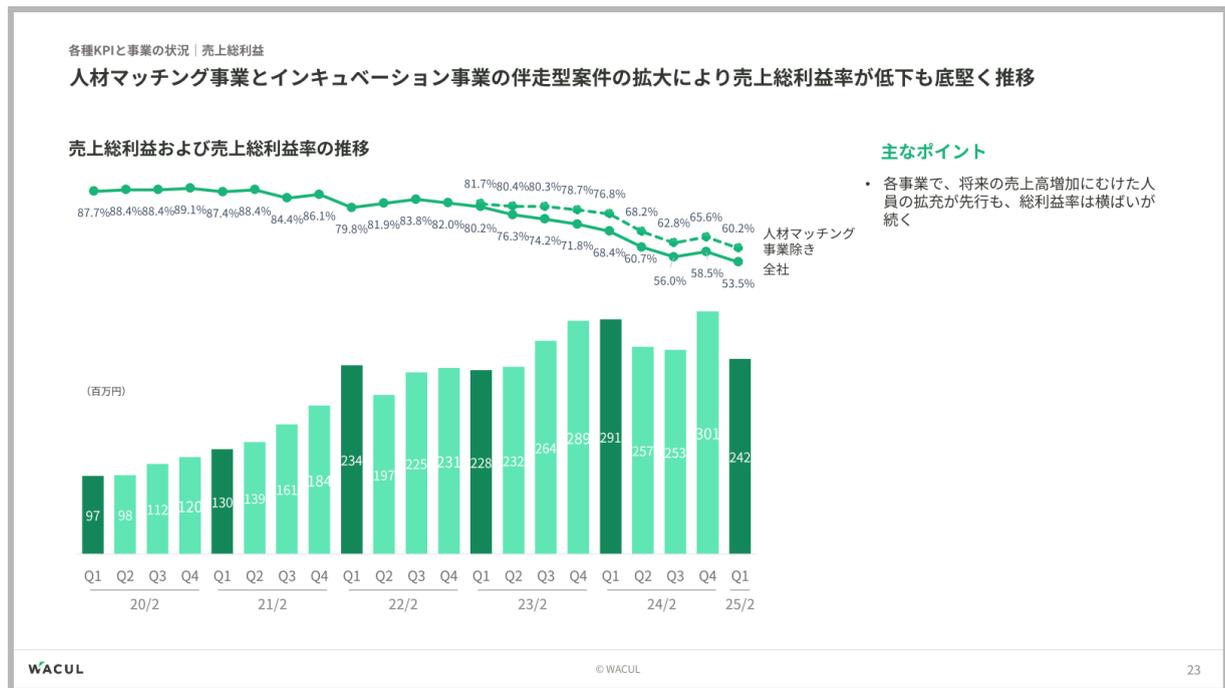
次ページ以降、ひとつずつ詳細に解説させていただきます。



大淵：まずは四半期別の売上高の詳細です。

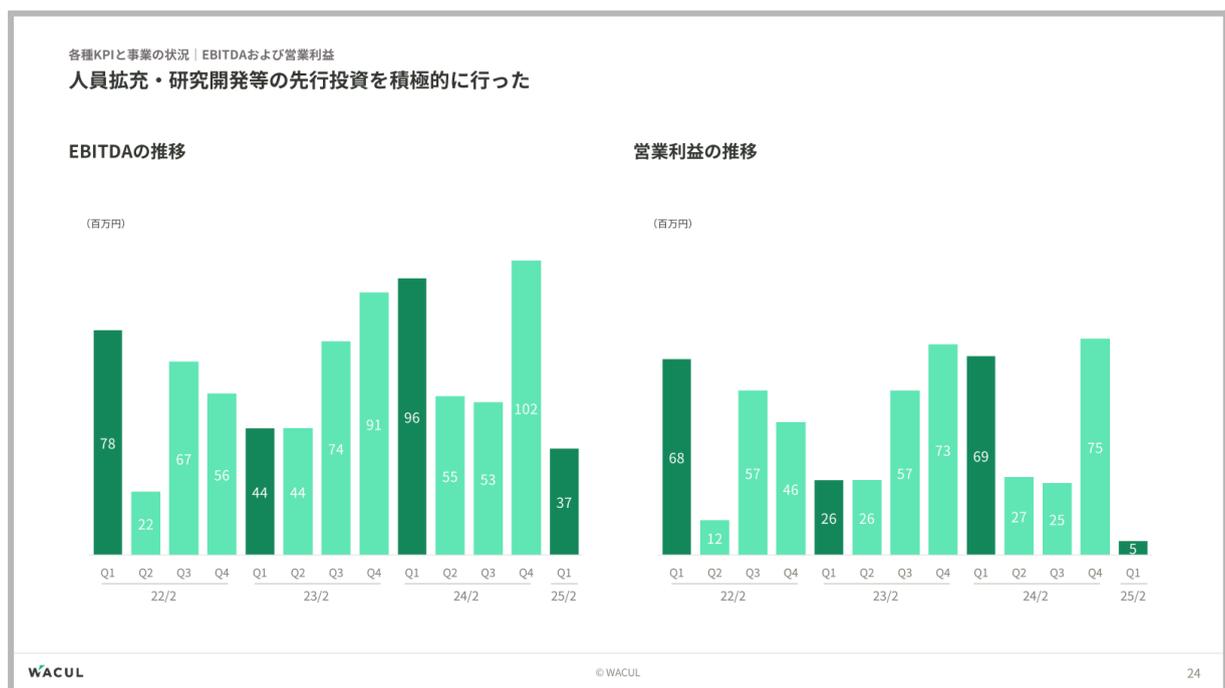
プロダクト事業はここまで制作サービスが拡大してきたものの、この第1四半期は大型案件の納品がなく、前四半期比で減収となりました。また、インキュベーション事業では、戦略系案件の納品タイミングはこの第1四半期に少なかったものの、引き続き伴走型のプロジェ

クトの拡大が継続し、前年同四半期比では増収となっております。人材マッチング事業は過去最高を更新しており、順調な拡大を続けております。



大淵 : 次に、売上総利益および売上総利益率の推移になります。

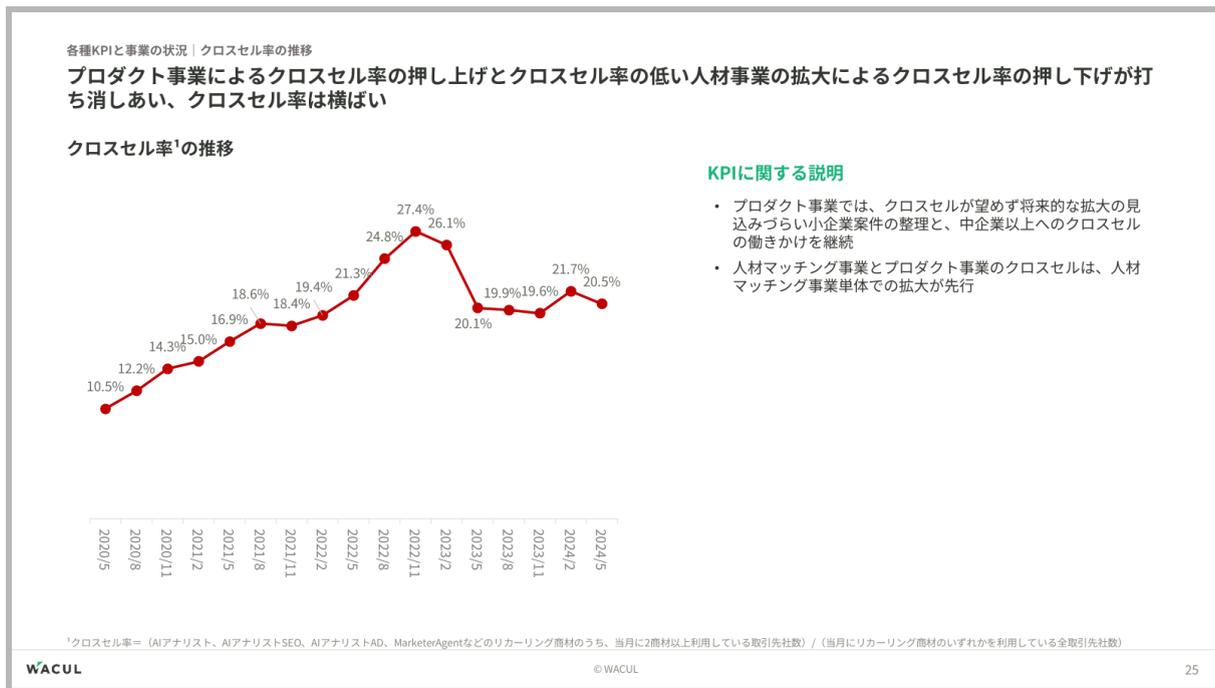
第1四半期の売上総利益は2億4200万円となりました。人材マッチング事業とインキュベーション事業の伴走型案件の拡大などから売上総利益率は低下傾向が続いております。安定的に売上を獲得しながら、利益率の高いサービスの拡販へと注力するよう、組織設計やKPIなども見直し、利益率の改善に取り組んでおります。



大淵 : 続いてEBITDAおよび営業利益です。

販売管理費については売上成長および先行投資のバランスを見ながらコントロールをしています。第1四半期は売上総利益率の低下に加え、人員拡充や人材マッチング事業の人材管理

システムの開発等、積極的に投資活動を行っていることなどから前年同四半比で減少となりました。

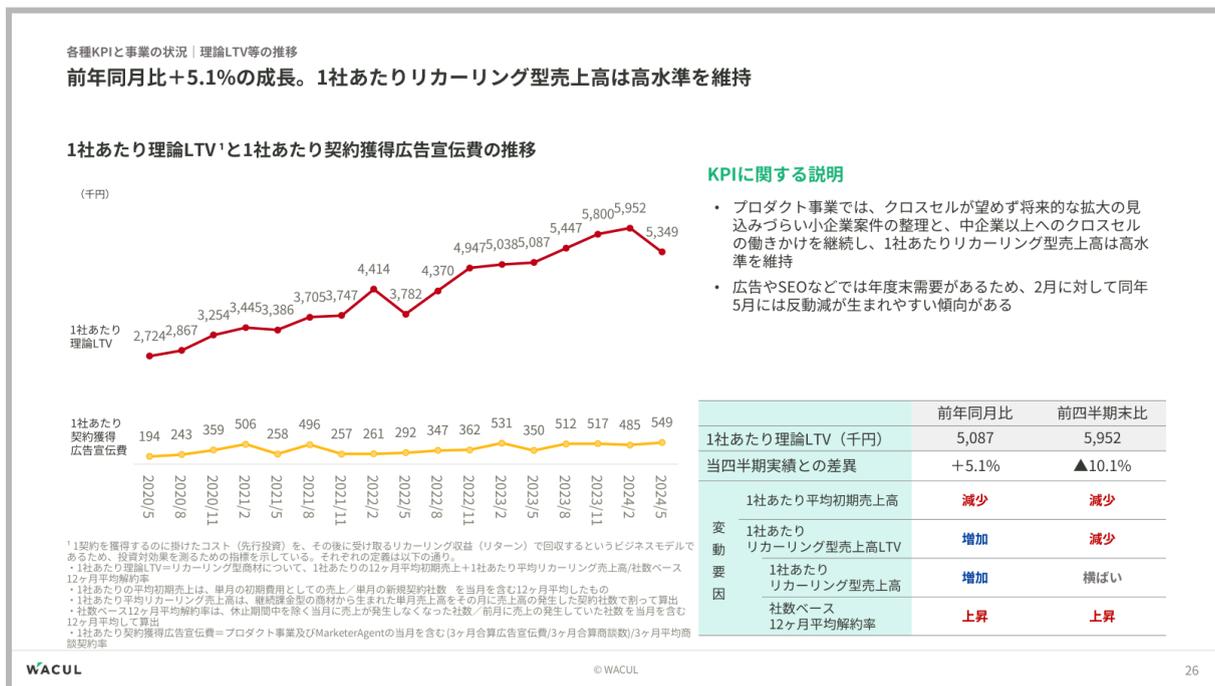


大淵：続いてクロスセル率です。

2024年5月末時点でのクロスセル率は20.5%となり、23年5月末から横ばい傾向が続いております。

人材マッチングを行うMarketerAgentが、他商材とクロスセルされずクロスセル率を押し下げる一方、プロダクト事業では小企業案件の整理とクロスセル可能な予算を持つ中企業以上へのアプローチを継続しております。

人材マッチング事業のクライアントでプロダクト事業のサービスがまったく導入できないということはなく、これまでもご説明のとおり、現在は人材マッチング事業のチームのリソースをクロスセルより新規案件獲得を優先しております。



大淵：続いて、理論LTVです。

こちらは、534万円で着地し前年同月比+5.1%の成長を達成しております。

クロスセル可能な予算を持つ中企業以上へのアプローチを継続しており、1社あたりのリカーリング型売上高は高水準を維持しております。

財務ハイライト

損益計算書
第1四半期は前年同四半期比で売上高は成長。将来の利益の絶対額拡大に向けた先行投資を進めている

(単位：百万円)	2025/2 Q1	前年同四半期 (2024/2 Q1)		前四半期 (2024/2 Q4)		会社計画 2025/2	進捗率 2025/2 Q1
		実績	増減率	実績	増減率		
売上高	453	425	+6.4%	515	▲12.1%	2,233	20.3%
売上総利益	242	291	▲16.8%	301	▲19.6%	1,239	19.6%
売上総利益率	53.5%	68.4%	▲14.9pp	58.5%	▲5.0pp	55.5%	-
販売管理費	236	221	+6.6%	226	+4.6%	1,038	22.8%
営業利益	5	69	▲91.7%	75	▲92.3%	200	2.9%
営業利益率	1.3%	16.3%	▲15.0pp	14.6%	▲13.3pp	9.0%	-
EBITDA	37	96	▲61.8%	102	▲64.0%	326	11.4%
EBITDA率	8.2%	22.8%	▲14.6pp	20.0%	▲11.8pp	14.6%	-
経常利益	5	68	▲92.7%	82	▲93.9%	215	2.3%
純利益 ¹	▲0	57	▲101.2%	91	▲100.8%	215	▲0.3%

1 繰延税金資産の一部取り崩しにより法人税等調整額5百万円を計上

WACUL © WACUL 28

大淵：ここからは財務ハイライトです。売上高は前年同四半期比+6.4%となっており、将来の利益の絶対額拡大に向けた先行投資を進めております。

損益計算書 | 販売管理費 (会計期間)
先行投資である人員採用は計画比で順調に推移、また離職率も低下しており人員は拡充できている。人材マッチング事業のさらなる拡大へ向けた研究開発費の投資や広告宣伝費への投資も進めている

(単位：百万円)	2025/2 Q1	前年同四半期 (2024/2 Q1)		前四半期 (2024/2 Q4)	
		実績	増減率	実績	増減率
人件費	131	119	+9.9%	122	+6.9%
業務委託費	30	31	▲5.4%	33	▲9.9%
採用費	5	5	+2.0%	3	+70.1%
広告宣伝費	20	17	+19.2%	16	+23.3%
家賃等	7	7	▲1.6%	7	+1.6%
システム利用料	12	12	▲0.2%	12	+2.3%
支払手数料等	16	17	▲2.9%	17	▲6.6%
研究開発費	6	-	-	5	+9.5%
その他	5	10	▲46.7%	6	▲13.0%
合計	236	221	+6.6%	226	+4.6%

*業務委託費のうち、事業運営に係る人件費見合い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で表示。

WACUL © WACUL 29

大淵：販売管理費の内訳です。今後、売上高上昇の土台となる人員の拡充に努めておりますが、優秀な人材がいれば前倒しでも採用し、また離職率もゼロに近いほど退職も発生していない状態であることから、主に人件費が増加しております。

また、24/2期第3四半期から開始した人材データベース開発のための研究開発につきましても継続して投資しております。現時点で、当社独自の精度の高いマッチングを効率化・高速化する人材データベースの初期開発が完了しており、社内運用もすでに開始しております。

(単位：百万円)	2025/2 Q1	前期末 (2024/2)	
		実績	増減
流動資産合計	1,749	1,795	▲45
うち現金および預金	1,421	1,461	▲39
うち売掛金等	302	307	▲4
固定資産合計	429	439	▲10
うちソフトウェア等	250	255	▲5
流動負債合計	592	627	▲34
うち未払金・前受金等	413	375	+38
固定負債合計	362	385	▲22
純資産合計	1,222	1,221	+0
うち株主資本	1,209	1,210	▲0

大淵：貸借対照表です。前期末から大きな動きはございません。運転資金をいかに低く抑え、手元キャッシュを増やすかという点を意識しつつ、取り組んでおります。

ビジネスアクション

大淵：続いて、今期ならびに今後のビジネスアクションに関してお伝えいたします。

ビジネスアクション | サマリ
多岐にわたる商材の商品力・営業力の強化とリソースの最適化を図る

	直近までの取り組み	今後の実施事項	
プロダクト事業	AIアナリスト	・ サービスの再設計（ツール+コンサルタントでデジタルマーケティングのPDCAを伴走） ・ 機能開発の強化&レポートプランの拡充	
	AIアナリストAD		・ 潜在顧客とタッチポイントを持つための営業の仕組化・強化 ・ 案件獲得・ディフェンスのための ケイパビリティ拡張
	AIアナリストSEO		・ コンテンツ/テクニカルSEOを分割せず、SEO全体を支援するフルサービスの設計 ・ ChatGPTのAPIを社内ツールに接続し、人的な工数減を図る
	クリエイティブサービス (AIアナリストLP等)		・ コンテンツ/テクニカルSEOを分割せず、SEO全体を支援する フルサービスの拡販 ・ ChatGPTを活用する範囲の拡大
インキュベーション事業	・ クリエイティブ人材の採用および協力会社・業務委託の発掘によるキャパシティ拡大 ・ B to Bサービスサイト制作の型化	・ サイト制作を内製で デリバリー 可能な体制構築 ・ 運用保守を絡めた継続・追加発注案件の増加	
人材マッチング事業	・ 既存顧客向けの案件が伴走フェーズで長期化 ・ 獲得・デリバリー案件数の増加に向けて社内人材の育成・配置転換および外部人材の活用を行う ・ 書籍出版で新たな層にリーチし新規顧客を開拓	・ CRM/CDP構築やインサイドセールスなどの新事業を育成。 100社との協業を進める ・ 出版+広報をフックにした 研修・調査案件を強化	
	・ クリエイター領域のマッチングの拡販 ・ 事業拡大速度アップのための広告投資を開始	・ 導入事例、ホワイトペーパー等の コンテンツ強化 ・ 既存顧客へのアプローチの強化 ・ ダイレクトリクルーティングのサービス化 に向けた研究開発活動	

WACUL © WACUL 32

大淵：まずはビジネスアクションのサマリです。

AIアナリストはGoogleアナリティクス4（以下GA4）対応がほぼ完了しております。GA4対応完了後のツールと人的なサポートとを組み合わせ、より多くの皆様に「データを見て改善活動を行う」という、いわゆるPDCA活動をクライアント社内に根付かせるサービス設計にすることで、クライアントのROIを高めつつ、解約率も抑制するべく取り組んでおります。最近、広がりつつあるツールとBPOとを組み合わせた、いわゆる“BPaaS”といえるサービスかと思えます。

インキュベーション事業では、伴走型案件で安定的に売上を獲得しながら、戦略系案件でも非常に多くの企業にご依頼を受ける「カスタマージャーニーを描きながら、どこでデジタル接点を持つかを明らかにする」等、需要の高い型化可能なサービスについては、パッケージ化に取り組んでおります。

また、あるクライアント向けには、LP制作やCRM/MA領域、インサイドセールス代行など、フルパッケージでの伴走支援を行っている案件が拡大していますが、これまで得意としていたリード獲得領域にとどまらず、その後工程にあるCRM/MA領域のコンサルティングにも取り組んでおります。

人材マッチング事業については、人材データベースの開発等の先行投資に加え、コンテンツ強化や既存顧客へのアプローチの強化を進めており、事業成長の継続を図ってまいります。

株式会社 100

会社名	株式会社100 (ハンドレッド)
所在地	東京都世田谷区代沢五丁目31-8
設立年	2018年
社員数	27人(2024年4月末時点)
資本金	80,250,000円(2024年4月末時点)
会社URL	https://www.100inc.co.jp/
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ HubSpot導入／HubSpotを活用したDX推進支援 ・ Webサイト・オウンドメディア構築／記事コンテンツ制作 ・ マーケティング／営業体制構築／サポートデスク構築支援 ・ HubSpotの運用代行・HubSpotの利用方法の教育

HubSpot導入支援において多数の実績と高い評価を獲得

	HubSpot Elite Partner	HubSpot Elite Partner 認定	2023/8
	HubSpot Best Partner in Japan 2022	HubSpot Best Partner in Japan を2年連続受賞	2023/3
	ITreview Grid Award 2023 Winter 5部門 Leader受賞		2023/1
	HubSpot Partner Advisory Council	日本初のHubSpot Partner Advisory Council に選出	2022/4
	HubSpot User Groups Japan	Japan HubSpot User Groupの初代リーダーに選出	2021/8
	HubSpot Rookie of the Year Award	日本初「Rookie of the Year」を受賞	2021/2

※詳細については、2024/7/9開示の「株式会社100の第三者割当増資引受及び資本業務提携契約締結に関するお知らせ」をご参照ください。

大淵：ここから同日に発表いたしました、株式会社100(ハンドレッド)との資本業務提携についてご説明します。

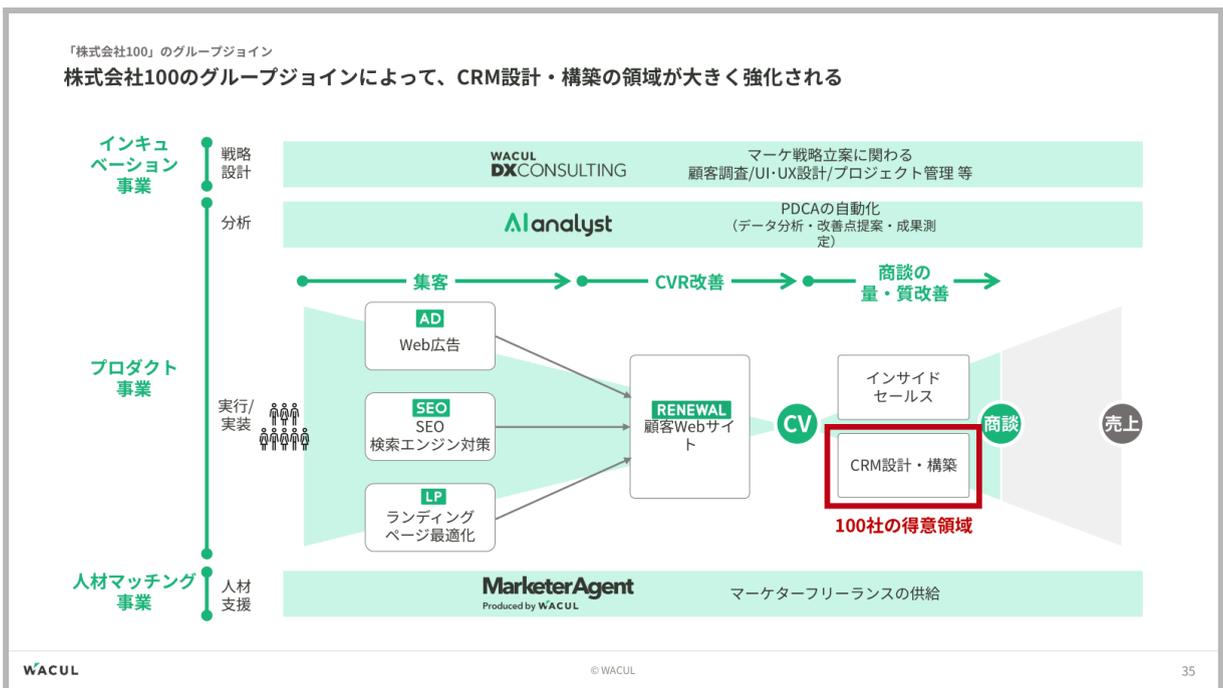
今回、当社はHubSpotの導入で日本トップの100社の第三者割当増資を引き受け、資本業務提携を結びました。まず、100社の概要についてですが、ご覧のとおり100社は、HubSpotの導入支援で日本唯一のElite Partnerであり、導入支援でトップという、まさにHubSpotの専門家集団です。

そもそもHubSpotについてですが、こちらは米国に上場しており、Salesforceの最大のライバルとも言われている顧客管理・マーケティングオートメーションなど顧客管理統合ツールで、最近ではGoogleが買収するという観測記事がロイターにも掲載されている注目のマーケティングツールです。マーケティングオートメーションツールとしては世界シェア1位でして、AdobeやOracleなどを上回ります。日本では非英語圏として初の進出国として、2016年7月にサービス提供を開始し、日本においても急速にシェアを高めています。そのHubSpotの日本における成長の主要なパートナーとして長年HubSpot Japanと共に歩んできたのが、こちらの100社です。

この100社に対して、2.1億円の第三者割当増資を引き受け、当社が36.78%を保有することとなります。これで当社は創業者である田村氏に次ぐ、第2位株主となります。



大淵：100社はHubSpotを軸としながら、その周辺システムへの連携なども手掛けております。そして導入後の運用サポートも行うなど、CRM/MAの領域について上流から下流まで幅広く支援を行っております。



大淵：当社の事業領域マップにおいて、100社の最も強い領域は当社が現在強化・拡大を行っているコンバージョン後から商談に引き上げていく領域であり、100社はまさに当社の求めるピースを持っている企業です。

これまでインキュベーション事業のコンサルティングでも、当社と100社がご一緒する機会がありました。当社から100社をご紹介して共同でプロジェクトを行ったこともありますし、当社クライアントが当社を戦略レイヤーのパートナーにした上で、設計・構築のパートナーとして100社を選んでいただくこともありました。そのため、当社も100社のその優れた仕事ぶりを見ており、こうした資本業務提携の機会を模索しておりました。

WACUL

株式会社 100



大淵： 今後は両社の顧客基盤への相互送客はもちろん、それぞれのサービスを組み合わせたパッケージサービスの構築・展開を行うことも検討しております。また、これまでもあったように、マーケティングDXの全体設計を当社が、CRM/MA構築・運用を100社がといった形で、グループ全体として共同で取り組むことができます。このように、両社の顧客基盤活用や、培った事業ノウハウ等の両社の強みを掛け合わせることで、顧客に新たな価値をもたらし、さらなる企業価値の向上に取り組んでまいります。

詳細は同日に公表しております「株式会社100の第三者割当増資引受及び資本業務提携契約締結に関するお知らせ」とその参考資料をご覧くださいませ。

AIanalyst

データ分析ツール
「AIアナリスト」と
GA4との新規連携数が
2,000件を突破



アクションのポイント

- 「AIアナリスト」はGA4をはじめとした各種データと連携することで、分析から改善ポイントの提案、レポート生成などを自動で行えるようになるマーケティングDXツール
- 2023年の7月にGoogleアナリティクスはユニバーサルアナリティクス（UA）からGA4へと移行が行われ、これにより企業は新たにGA4上で自社のデータ計測を行うことが必要となった
- これを受け、当社が提供するデータ分析ツール「AIアナリスト」においても、2023年の4月にGA4との連携機能をリリース。それからおよそ1年後の2024年3月に、新規の連携数が2,000件を突破

大淵： プロダクト事業では、データ分析ツール「AIアナリスト」とGA4との新規の連携数が2,000件を突破いたしました。「AIアナリスト」はGA4をはじめとした各種データと連携することで、分析から改善ポイントの提案、レポート生成などを自動で行えるようになるマーケティングDXツール、当社の主力商材です。2023年の7月にGoogleアナリティクスはユニバーサルアナリティクス（UA）からGA4へと移行が行われ、これにより企業は新たに

GA4上で自社のデータ計測を行うことが必要となりましたが、当社はこの移行に計画的に対応し、2023年の4月にGA4との連携機能をリリースいたしました。以後、「SEOレポート」や「広告レポート」等継続的に機能強化を実施し、それからおよそ1年後の2024年3月に、新規の連携数が2,000件を突破しました。この連携数は日本でトップだろうと見ております。

ビジネスアクション | プロダクト事業
ポストコロナに合わせてマーケティング活動のアップデートを図る

事業範囲の拡大を市場に伝えるために
コーポレートサイトをリニューアル

WACUL

**株式会社WACULの
コーポレートサイトを
リニューアルしました**

戦略設計から実行までを一気通貫で支援

企業のDX戦略推進に欠かせないサービスと独自の強みをより明確に伝えるために、当社のウェブサイトを一面的にリニューアル

当社については「AIアナリスト」のイメージが強いものの「DXコンサルティング」や「マーケターエージェント」など当社の支援領域の拡大に合わせて、サイト改善に特化した支援会社であるというもから、デジタルマーケティング全般を支援できる会社であるとアップデートするために戦略的に行った

ECで一番効果があった施策選手権にて優勝し
ナレッジを活用したリード獲得を実現

WACUL

ECで一番効果があった施策選手権
イーイーチ
**E-1グランプリにて
WACULが優勝**

ECサイト支援のプロ11社が参加し、各社が「最も成果が上がった施策3選」を15分でプレゼンし、視聴者の投票でグランプリを決める企画。（EC業界専門メディア「ECのミカタ」を運営するMIKATA株式会社と、株式会社これからの2社の共催）

当社執行役員安藤が当社の豊富なデータとナレッジを元にしたベストプラクティスを発表し、視聴者の投票で1位を獲得し優勝。多数のリード獲得につながった

WACUL © WACUL 38

大淵： マーケティング・プロモーション領域について2つ、トピックをご紹介します。

まず左側、ひとつめはコーポレートサイトのリニューアルを行いました。いわゆるマーケティング担当者のあいだでは、当社はデータ分析ツールの「AIアナリスト」の会社として広く認知されている一方、そのイメージが強すぎるがあまり「DXコンサルティング」というハイエンドなコンサルティングサービスを提供していたり、「MarketerAgent」という人材事業を行っているということが知られていません。そこで「AIアナリスト」だけの会社から、「AIアナリスト」から得られるナレッジを武器としながらもその他のサービスも持っている会社というように、マーケティング業界におけるイメージの転換をしていくための戦略的な位置づけで行いました。

また右側は、ナレッジを武器にリードを獲得した事例です。当社の顧客においてECは決してメインではありませんが、EC支援専門の上場企業も参加しているコンテストにおいても、webにおけるCVR改善等のナレッジが評価され優勝ができました。このように当社は「AIアナリスト」などから得られたデータとナレッジをサービスだけでなく、リード獲得にも活かしています。それにより低コストでリードを獲得できております。ナレッジ獲得がリード獲得につながり、顧客獲得によってまたナレッジも蓄積できるといふ、正のスパイラルをしっかりとまわし続けております。

今期の見通し

大淵：最後に、今期の業績見通しをご説明させていただきます。

業績予想
コンサルティング+実行・実装+人材という3本柱での事業展開を推進しながら、健全性/安全性の担保として「EBITDAのプラス成長」を掲げる

(単位：百万円)	2025/2 業績予想	2024/2	
		実績	増減率
売上高	2,233	1,817	+22.9%
売上総利益	1,239	1,103	+12.3%
売上総利益率	55.5%	60.7%	▲5.2pp
販売管理費	1,038	905	+14.7%
営業利益	200	197	+1.6%
営業利益率	9.0%	10.9%	▲1.9pp
EBITDA	326	307	+5.9%
EBITDA率	14.6%	16.9%	▲2.3pp
経常利益	215	208	+3.1%
純利益	215	200	+7.5%

会社計画に関する見通し

- プロダクト事業のサイト制作や、インキュベーション事業の伴走型プロジェクト、人材マッチング事業など、売上高は大きくなりやすい一方で利益率は低いプロダクト・サービスの占有率は上昇
- 当社のコストは人件費と販促費が大部分を占めるが、市況やプロダクトMIXの変化などを鑑み、適切にコストコントロールを実施
- 24/2期から開始した人材データベース開発の研究開発投資は、25/2期も継続して実施想定。現時点の開発範囲は、既存プロセスの効率化、マッチング精度向上を目指すものだが、将来的にはフリーランスプールを開放するダイレクトリクルーティングサービスへの展開も視野に
- 24/2期に追加借入した資金による運転資金の手当はできていることから、これまで蓄積してきた資金を元手に、非連続な成長のためのM&Aや資本業務提携などのコーポレートアクションも積極的に検討（当該関連費用は不確実性が高い事案であり、業績予想への織込はしていない）

※業績予想の詳細については、2024/4/11開示の「2024年2月期決算短信（日本基準）（非連結）」をご参照ください。

WACUL © WACUL 42

大淵：今期の業績予想は、売上高22億3300百万円、EBITDA3億2600万円、当期純利益2億1500万円を想定しており、4月に発表させていただいてからは変更ございません。当社はこれまで成長を続けていることから、年度単位で見ると下期偏重になっております。そのため、ご心配をおかけすることもあります。しっかりと下期に向けて成長を継続する土台を作っています。

以上、長くなりましたが2025年2月期第1四半期の決算説明とさせていただきます。ご清聴誠に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、当社は一切の契約不適合責任及び補償責任を負いません。

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。