

## 登壇

---

**司会**：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまからジョルダン株式会社様の IR ミーティングを開催いたします。

初めに会社からお迎えしているお2人の方をご紹介します。

まず、代表取締役社長の佐藤俊和様です。よろしくお願いいたします。

次に、執行役員経営企画室長の岩田一輝様です。よろしくお願いいたします。

本日は佐藤様、岩田様、お二方からご説明いただくことになっておりますが、お二方のご説明が終わりましたら、質疑応答の時間を設けていただいております。

なお、皆様のお手元にアンケート用紙が配られていると思いますが、これにつきましてはお手すきのごときにご記入の上、お帰りの際には机の上に置いてご退室いただきますよう、よろしくお願いいたします。

それでは佐藤社長様、よろしくお願いいたします。

**佐藤**：佐藤です。どうも今日はありがとうございます。

いつものやり方に従って、昨今のいろいろ、ICT 業界の事情とか何かから始めたいと思います。どちらかというと、こここのところ世の中がこんなに進んでいるという話は言うけれど、あまり我々の直接のビジネスとは関係がちょっと遠かったように思うんですけど、今回あたりからは実はかなり接近してきています。その辺のことをまず話したいと思います。

昨日も ChatGPT-4o が発表されて、さらにいろいろ話題になってましたけれど、実はものすごい勢いで動いています。オープン AI だけではなくて、Google とか、あとクラウドというものもありますが、いろいろな競争が始まっているわけです。

今年の1月1日に能登で地震がありました。あのときのことを実は ChatGPT とか、Google の今で言うと Gemini、あの辺に問いかけてこんな状態なんだということを思ったのは、実は年頭所感という形で社内の全員にメールを出しています。そのときのメールをここに載せました。左側がオープン AI、ChatGPT で能登の地震という話、石川県の地震ということをやったら、ChatGPT は「申し訳ありませんが、私の知識は 2022 年 1 月まで」と答えたわけですよ。

ところが、Google Bard は、「はい。知っています」と答えたわけです。それで、「ええっ、これは何だ」という具合に私はびっくりしまして、全社員のメールには「もう Google はあなどれないよ。実はこんなに進んできている」という話のメールを出しました。その辺のことが気になって、その後もずっといろいろと調べていましたが、仕掛けとして LLM はものすごい大量の言語処理、ベクトルデータなどはそれをやるためのものすごい、実はマシンパワーも多分食うわけです。だから、そんなに頻繁に更新してるわけではないと。

この時点では ChatGPT は 2 年前に更新したもので、それ以降は答えられないという具合に言っていたわけですが、実はこの辺から RAG という技術が出てきています。最新のものは最新のものです。データベースに入れておいて、そこをまず見に行くことからやり始めたわけです。だから、主要なものはネットから何から取り込みながら、RAG でもってやっていくやり方でしょうか。

実は Google は真っ先にそれをやったわけです。この時点ではオープン AI はやっていませんでした。こんな「いや、申し訳ありません」という話になったわけです。

この RAG は技術的に言うと LLM の拡張ということでファインチューニング等々が実は大分前から始まっていて、我々も社内で例えばプレスリリースを読み込ませて、GPT に、LLM にちょっとユーザーのデータを入れて加工するみたいなやり方でしょうか。やってみて、どこまで答えられるかということをやっていましたが、なかなか厳しいもんだなと思ってやっていました。

それが外部のデータベースでうまくつなぐことが始まっていたんですね。実はそんな流れが始まって、Google は早かったと。ChatGPT は遅かったと。

でも、昨日 GPT-4o が騒がれたときに、ごく最近のことを実はオープン AI・GPT-4 に尋ねてみました。大谷翔平と水原一平の話とか何かです。今度は答えられるんですよ。「君は最近のことは苦手なんじゃないの？」ということ投げると、何て言うかという「いや、最近 Web からちゃんと調べて答えるようにしています」なんていう話が出てきているわけです。

この RAG という技術が、実は担いで表に積極的に出ていっているのが例えば IBM です。IBM は Watson っていう AI をやっていて、RAG を入れ込みながらこんなことができますという。昨今実は、はやりです。もういろいろな仕事は RAG 上でやって、ユーザーのもとに提供するという。ChatGPT も GPT-4 を出したときに、我々レベルでも簡単にコマンドレベルでいじれるようなシンプルな RAG ライクなものを出したんですよ。中でやられている方がおられるかもしれませんが、GPTs というもので自分のデータを読み込ませる。それで、そこに問いかけると、そのデータから答えるような。これは面白いと。その GPT-4 が始まったときに、僕もいろいろやってみたわ

---

## 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



けです。ある人の小説を読み込ませて、その中身に関して問いかけるとちゃんと答えてくれるとか。

それでそのとき、我が社の旅費規定を読み込ませて、一つのジョルダン旅費精算というブロックを作ったわけです。そこで大阪まで2泊3日出張しました。ヒルトンホテルに泊まって1泊3万円かかりました。一体、私は旅費日当を幾らもらえるでしょうか、ということを書いてみたわけです。

そうすると我が社の旅費規定は、宿泊費は上限付き実費で、確かあの当時は1万2,000円とか、そんなものだったと思います。それから、日当は原則1日2,000円ということでやっていたので、それで、GPTは何て答えてくるかという、「旅費規定によればこうなっていますので、2泊で2万4,000円の宿泊費と日当が6,000円で3万円が支給されます」と出てきたわけです。

それを見たときに、やはりがーんときまして、これはひょっとしたら我々の旅費精算に応用できるかもしれない。そんなことをやっていたのが1月で、5月にちょうど総務・人事・経理 Week という先週ビッグサイトでやっていたショーにブースを出そうということで前から決めてましたので、急ぎよ中の予定では今やっている企業向けのこれを出すというものをやめて、基本的にこれでやれと号令をかけて、AI旅費精算という名前でぶつけてみろということで、やったわけですよ。

ただ、これはプログラムのやると、またいろいろな仕掛けがありまして、オープンAIが要求しているAPIに投げたり、いろいろなことが必要になるわけです。ただ、ChatGPTが出てきたころから、その辺のいろいろなトライアルをやっていたので、大変だったと思いますけれど、意外と現場は3カ月で形に仕上げられてデモしていました。

我々の場合だと現実に旅費精算まで入るので、私の場合だと部長さんでグリーン車に乗っている人は乗換案内をやったときにいきなりグリーン車のページが出てくればいいんじゃないとか。そんなことでやったわけです。

現場でやはりユーザーといろいろ話していて、総務・経理が一番嫌なのは出てきた伝票を駄目だと言うのが嫌だと。出す前にチェックしてほしいということがあるということで、自分で入れ込んだとき提出前に一応チェックだけという話を入れると、出てくるわけです。自分で直して、だからそれを今商品化しようとしてやっているというのが我々の動きとRAGが非常に絡まってきたということです。

実は今までチャットボットをやっていたところなんて会社の規定ができますとか、いろいろやっているわけですがけれど、今までのやり方とちょっと違うのは、今まではルールをとにかく入れていき

---

## 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



ます。ルールの中でぶつかり合いがあったときにどういう解決していくとか、そこをやるわけですが、ChatGPT はなんかもうどーんと読み込ませると勝手に作っていきます。本当にどんどんやっていた場合にどんな問題が出てくるかは分かりませんが、まだまだあると思いますけれど、実は根っこでかなり変わっています。

ただ、これは旅費精算だけではなくて、いろいろなものにも、もちろんいろいろな窓口業務にも全部応用できることになってくると思いますが、今までとは若干違った競争が始まっているということです。

我々もだから新しいやり方が実はできそうだとということで商品として出しまして、もう既に何件か引き合いをもらいまして出していこうとしています。

ただ、実際やってみると分かるのは、実は今はいろいろな LLM がたくさん出ています。それがマイクロソフトはもうオープン AI をベースに Azure という彼らのネットワークの上に全部部品を提供していますが、冷静に見ていくと結構高い部分もあるわけです。また、オープンソースでいろいろなものが出ています。そういうものを組み合わせていくと結構リーズナブルなコストにコストが下がっていく。

やはりだから、いろいろな面で事務処理の新しい流れが始まっているのでしょう。どちらかというところと今までの ChatGPT の解説書を見ると、こういう課題を考えるとちょっと絞ってもらおうとか、そういうことになっていますけれど、ちょっとステージが変わってきたような動き方がこれから始まると思っていて、もう少しコンシューマーマーケットに向けても面白いことを実はいろいろ考えていることがあります。

ただ、ChatGPT はやはり作文能力が高いんです。だから、いろいろなオープンソースのものを利用しながら、うまい作文のところを例えば ChatGPT の力を借りるとか、そんな商品群が出てきて、もっと怖いのは相当プログラマブルなことができそうなので、なぜできるかが私もよく分からないところがあります。でも、やはり我々の開発会社に結構シビアな影響を与えるのではないかという感じだけは今しています。

だから、逆にこういう道具の上でどうやっていくかということに猛烈に移行していかないと。これは今からものすごい競争になってくると思っています。そんな話を初めに書かせてもらいました。

あと、いつものようにガラケーの話が、今度は本当の最後にソフトバンクの 3G サービスもつい少し前、4月15日に終了したので、ガラケーは完全になくなってしまいました。ある間は出してお

---

## 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



こう思ったのが、この7ページと8ページの図です。だから、もうスマホに完全にかわりました。

それで、乗換案内も取り放題の会員数とか、なかなか有料化が難しいところがあるので、今のところは少し下がっていますが、これはある時期少し形を変えて、もう少し積極的に有料化を進めていこうと思っています。

でも、やはり一つ、最近の前よりも検索回数が増えてきました。ずっとコロナでへこんで、それでも乗換案内は比較的強いほうでしたけれど、明確な増加基調になっている感じがあります。

もちろんネット上のコンテンツが膨大になっていますので、広告単価はどんどん下がっています。そんなことです。

それで、昨今の乗換案内の機能強化で、やはり遅延情報を組み合わせたというのは使ってみるとそれなりに役に立ちますね。新幹線に乗っているときも何分遅れてるから何分に着きそうだというのが全部出てきますので、これをJR東日本だけではなくて、東京メトロや都営地下鉄、西武鉄道、小田急電鉄などにも対応を始めていて、ここはどんどん増やしていこうと思っています。

それから、これは一番昔からやりたかったことで、予約連携をしたかったことがあるわけですが、こここのところ各社とも積極的に予約連携を進めようとしています。ただ、ユーザーの利便性からいうと情報を持ったままいってくれば楽ですけど、トップの画面でいちいち情報を入れるとなると、そこで利便性がぐっと下がって、いろいろな連携をやっていますが、なかなか使われるところまでは遠かったのですが、最初にアプリを入れておけばアプリ間連携でJR東海の予約画面から購入のところまで一気に持っていける。もちろんパスワードは必要ですけど、そういうことが始まりました。

今もう少し、同じ携帯の中の情報だったらウェブベースで動くものとも連携ができるような形になってきていて、東海道新幹線の予約から随分楽になってきています。

私は、これをとにかくもっといろいろな列車、エアラインみんなひっくるめて予約連携をしていくようなことを頑張りたいと思っています。

それから、モバイルチケットもなかなか伸び率として厳しいところがありますが、徐々にやはり普及していった乗換案内の中からモバイルチケットが買えるように相当なっています。これももう少しいろいろ増やしていこうと思っていて、モバイルチケットの連携から地域のMaaSのパッケージを販売していくという形まで持っていこうとしながら、いろいろやっております。

---

## 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@scriptasia.com



この間、masabi 社との連携で、masabi 社がアジアを離れていくことがあるというので、ユーザー納得性のもとに我々の QR でつながるような形に今なっています。これは非常にモバイルチケットが売りやすくなっていくところも関係あるので、いろいろなところでもうちょっと広がってほしいと思っています。

昨今のモバイルチケットでいうと、河津桜パーク&トレインフリーきっぷは河津桜を見に行くときに伊豆急の伊東からパーク&ライドが原則で、伊豆高原駅に車を停めて、そこから伊豆急乗り放題で動けるというチケットです。これが去年から始めて、パーク&ライドでパークしない人にも結構好評なようなところがある感じがしています。伸びています。

実はこれをやっていると感じるのは、今は 5G が混み出すとウェブサイトに入れなくなります。だから QR コードでモバイルでやろうとした場合にウェブから何かやろうとすると問題ですけど、我々のようにアプリでもって事前にパークのところで 1 回アクティブということをやりますので、混んでいても問題なくチケットを見せられます。そんなのはいろいろ増えていく流れの中で、やはり回線状況、なんちゃって 5G という言葉もありますけれど、そういうのが混み合ったときの一つのうまい回避手段になっていくかもしれない。

ただ、いずれにしても混んでモバイルがつながりにくくなるのが、一つのユーザー販売に関するキーになるようなこと。

それと、あと SOMPO 美術館の年間パスポートを出してみたのですが、新宿の SOMPO 美術館にゴッホのひまわりが置いてあります。それで 1 回入ると 1,600 円です。年間入ると 5,000 円で、売れるのかなと思ったら、あっという間に 300 枚が売れてちょっとびっくりしたのですが、だからこういうモバイルチケットもあるんだとか、いろいろな次のビジネスのヒントを得ています。

それと石垣・西表でいうと、どのフェリー会社でも乗れるということをやってみたら、それは意外と好評です。

そんなことで経産省と一緒にやった実証実験等、いろいろなことをやりながらモバイルチケットのエリアをどんどん拡大しています。

ただ、残念ながらモバイルチケットは売上が増えるわりには利益が厳しいです。だから、数字の勘定を間違えると売上が伸びていると思ったら利益が伸びていなかったとか、いろいろな問題は出ています。

---

## 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



それから、鉄道会社といろいろやっていく流れの中で、定期が何か一つ新しい流れでこうなってきそうな感じがしてまして、定期の登録もウェブでやって、そのまま買えるようになってくると実は現場のオペレーションがすごく楽だということがあって、そんなのを出して、これはネットで購入して、改札をもうこれで行くみたいなのが、一つ面白い流れになってきています。

それから、JorudanStyle ということで地域と連動したいろいろなアプリをやっていますけれど、大きく街全体を顔認証をしながら動いていくようなことと結びつけられないかということですが、とりあえず最近の一つの面白い例として志賀高原のリフトの案内みたいなものを作ってみました。大きなスキー場になるとエリアをまたいで別なスキーエリアに行って帰りはバスに乗ってくるとか、いろいろなことがあるわけです。そういうのを全て案内するようにしたら利用者に結構好評でした。だから、乗換案内でバスまで入っているという強みがこの辺にありました。そんなことをやっています。

本来は JorudanCloud ということで顔認証でいろいろなことをやったり、それからバスロケがあったり、データを全部サーバに持っていることが我々の特徴ですが、ほとんどのバスのデータを持っていることが強みで、我々のビジネスが伸びています。

ですから、前回も少し話しましたが、券売機でいろいろな QR コードから旅行代理店のチケットも全部発券するという、乗る前に発券という行為が入るのが今ですが、その際にただ自分の顔を登録するとその後は顔だけで動けるので、荷物を持っていても楽とか、そんな試みを関西空港と神戸空港のフェリーでちょっとやっています。

それと顔認証はいろいろなところで、ユーカリが丘さんでも実証実験は一段落して、次の段階をいろいろ模索しているところです。バスのみならず鉄道が入ることも顔認証でやっています。

これが今度大きくマイナンバーの動きなんかと噛み合わせながら、顔認証のデータで街中を歩くことが可能になろうとしています。そこで、バスとか何かのみならず、一つの地域のソリューションというところまでもっと広げられないかということでやっています。

いずれにしても JorudanCloud はサイネージとか、みんなやっていますけれど、膨大なデータセンターでデータを持っていることが強みになってくるというか、そういう動きです。

それから、タクシーのあいのりの実証実験も実は熱海市で3期目になっています。ユーザーにどうなじんでもらうかということを含めてやってまして、今やっているオンデマンドタクシーなんかのことから始まったのですが、国交省のルールはやはりいろいろありまして、最終的に落ち着いて

---

## 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@scriptasia.com



きたのはミニバスを事前予約で走らせて、山の上から下まで降りてくるのが熱海の特徴ですが、そういうのをやって利用者が大分増えてきました。

ただ、バーチャルなバス停という面ではたくさんあるけれど、おれはここから乗るところで、そのバス停を拾っていくみたいなつなぎ方です。もうじき実用化のところまでいくと思います。

ただ、なかなか収益をどう見るかとか。それから、デジタル・ディバイドの人たちをどう対応していくかということが結構課題になっていますが、実証実験の期間で、のべ1,500人以上の利用者がいたということで、なかなか認知され始めてきています。

あと、もう一つ、スマートシティモードで乗換案内でやっていますが、東京都様との実験とか、いろいろなことをやりながら、乗換案内で例えばどんなイベントがあるかが分かったり、実証実験としては駅に着いたときにタクシーが迎えに来るみたいなことをあらかじめできないかとか、そのようなことをいろいろやっております。

車いすなんかで、やはり迎えの時間が分かると駅のほうも対応しやすいとか、いろいろなことをやって、乗換案内とそういう到着後の移動手段をくっつけることを増やしてきています。

それから、J MaaS という形で、MaaS に関してはフィンランドの MaaS Global 社は倒産してしまいましたけれど、結局理想を狙って、車をなくそうということで、600 ユーロくらい払えば、全ての交通手段乗り放題みたいなことを考えたんですけど、正直、最後に利用者が伸びなかった。

これはやはり難しいところがありまして、理想を追わずに現実はどうやるかということで、我々のほうは日本ではどちらかというとミニ旅行みたいなプラットフォームになろうとしているので、そこでいろいろなモードを今増やしているということでしょうか。京浜急行や小湊鐵道でいろいろなモードを増やしています。

それから、J MaaS の大きな狙いとして、公共交通 HUB システムを、GTFS のデータが研究者や自治体、同業者なんか提供するというサーバを立てているわけですが、それをどんどん拡大してまして、ここに今度鉄道の遅延情報も配信するようなことまでできないかと思って、今いろいろ考えております。

グループ全体としては、海外旅行のイーツアーに関してなかなか厳しい中で、ただシステムというところで今頑張っております。

---

## 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@scriptasia.com





コンパスティービーの広告のほうも、ひところから見ると半分くらいにはなってますけれど、売上は徐々に回復してきて、これからもう少し本来の旅行広告代理業的なところをもっと頑張っってやっていこうとしています。

それから、出版のほうもいろいろ電子出版のトライアルとか、それからエアーズは実はまだ連結の中に入っていますが、なかなか厳しい中で、でも収支は大分改善しています。

そんなことが我々の大体の近況です。どうもありがとうございました。

**岩田**：執行役員経営企画室長の岩田でございます。

私のほうから当第2四半期の経営成績ということで簡単にお話をさせていただければと思います。

昨日発表いたしましたとおりですが、数字については売上高が16億3,500万円で、営業損失が5,200万円、経常利益が2,900万円で、親会社株主に帰属する四半期純利益が100万円ということで、前年同四半期からすると売上高は大体前年同四半期並みです。

ちょっと営業赤字になってしまっておりますが、経常利益については昨年よりは上回っているという状況で、最終利益に関しても一応ぎりぎりですが黒字になっているという状況でございます。

中身ですが、後ほどの説明にも出てきますが、売上が大体前年並みですが、売上原価と販管費のところは前年より増えている状況です。

営業外については為替差益であったり、助成金収入であったりが増加したところがございます。

特別損益に関しては前年同四半期に減損損失を計上していたのがほぼなくなっていますので、その辺が前年との増減ということで数字が出ております。

製品サービス別の売上高というところでございます。こちらに関してはグラフで示した次のとおりですが、乗換案内がこちら前年とほぼ変わらないくらい、売上でいうとモバイル向けの有料サービスのところが少し減少してるかなというところなんです。一方で、ソフトウェア事業のところの売上高が増加したということですが、売上に関しては全体として前年と大きくは動いていないという形でございます。

変動要因というところでまとめておりますが、売上高に関しては申し上げたとおりで、乗換案内が少し減ったけれど、ソフトウェアが増えてというところで、損益のほうですが、まず営業費用が外注費やハードウェアの導入費用といった売上原価が増加したということ。それから、研究開発費なども増加したところで、営業利益はマイナスという形になっております。

---

## 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@scriptasia.com



経常損益に関しては、為替差益は前年同四半期と比べると前年はかなり為替差損が出てましたので、ここが改善していることと、助成金収入が増加したことがあります。

あと、特別損益に関しては減損損失が大きく、これは前年同四半期はエアーズの買収に伴って、のれんの減損損失などをしていましたので、それが今はほぼなくなったので、そこは改善したというところになっております。

通期の見通しですけれども、上期の状況を踏まえてということで、もともと出していたものから営業利益のところだけ少し調整をしております。

売上高が 31 億円、営業利益が 1,000 万円、経常利益が 7,000 万円で、親会社株主に帰属する当期純利益は 1 億円というところを出させていただいております。

売上高に関しては少し増えると見ていますが、営業利益に関しては上期の状況を踏まえてというところがございます。

経常利益については上期とこれも状況はある程度継続する部分はあるかなと思いますので、助成金収入などのところは前年より増えているということはあると思いますので、営業利益よりプラスになるというところはその辺であるかなと思っております。

それから、最終利益のところはもともと結構前に発表しているとおりののですが、海外の子会社の清算というところで、清算益が計上できる見込みがございますので、上期には入らなくてというところでは、もともと上期に完了するかなという見通しではいしましたが、ちょっと下期にずれていますが、期末までには完了するかと思いますので、通期の業績見通しにはその辺を織り込んでおりますが、。

製品サービス別というところだと、上期の状況などを踏まえて広告の回復とか、その辺は見込めるかなというところを想定しております。

ざっとですが、私のほうからは以上です。ありがとうございました。

**司会：**ご説明どうもありがとうございました。それでは質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ係りの者がマイクを持ってまいります。

なお、この IR ミーティングは質疑応答部分を含め全文を書き起こして公開の予定です。したがって、もし匿名を希望される場合は質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

それではご質問、いかがでございましょうか。

---

## 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@scriptasia.com



ご質問ございませんか。

それではご質問もないようですので、以上をもちましてジョルダン株式会社様の IR ミーティングを終了とさせていただきます。

佐藤社長様、そして岩田様、本日はありがとうございました。

ご参加の皆様、どうもお忙しい中ご参集いただきましてありがとうございました。

アンケートにつきましては机の上に置いてご退室いただきますようお願い申し上げます。

[了]

---

#### 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



## 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 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、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

