

m i l b o n

株式会社ミルボン

2025 年 12 月期第 1 四半期決算説明会

2025 年 5 月 14 日

イベント概要

[企業名]	株式会社ミルボン
[企業 ID]	4919
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 12 月期第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 1 四半期
[日程]	2025 年 5 月 14 日
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	1 名 常務取締役 村井 正浩（以下、村井）

登壇

本日のポイント

FY25 1Q累計実績

昨年の反動及び一過性要因で減収減益。
売上高・利益共に計画を下回る進捗だが、3月以降は国内海外共に回復傾向

地域別 売上高

- ・ 国内では、ヘアケア用剤は堅調だが、染毛剤の低調と化粧品の昨年新製品の反動減によって減収
- ・ 米国好調。韓国は一過性要因、中国は昨年の反動減により減収だが、2Q以降の回復を見込む

営業利益

- ・ 減収と販管費増加によって減益。対計画では売上高を主因に未達となっている

FY25 通期見通し

通期計画は据え置き。3月以降は国内海外共に堅調に推移しており、
2Q以降の市場動向と国内における価格改定効果を注視する

村井：

まず本日のポイントのところから説明したいと思います。

第1四半期の実績としては、一過性の要因が大きく、また昨年の反動もあり、減収減益という結果となっております。利益についても計画を下回って進捗しております。ただし、3月以降につきましては、国内、海外とも回復傾向にあるというのは明るい材料です。

地域別の売上高ですが、国内ではヘアケア用剤が引き続き堅調でした。ただ染毛剤がやや低調ということと、化粧品が昨年好調であった新製品に対する反動減があり、減収になっています。

それから海外については、アメリカが引き続き順調です。一方で、韓国と中国については、一過性の要因や反動減などがあり、減収となりましたが、第2四半期以降は改善していくものと考えています。引き続き、状況を注視していきたいと思っております。

営業利益については、やはり減収が大きかったということになりますけれども、販管費も前期比では増加していますので減益ということになっております。対計画で見ても、やはりこの減収が大きなき要因になって未達となっております。

それから通期の見通しです。後ほどまた説明しますが、今の段階では据え置きとしております。3月以降は国内海外ともに回復傾向で堅調に推移しておりますので、通期見通しは変えないという判断をしております。

連結損益計算書

昨年の反動及び一過性要因で減収減益。
売上高の計画未達を主因に、利益も計画を下回る進捗

(単位:百万円)	FY2024 1Q累計	構成比 (%)	FY2025 1Q累計	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)	FY2025 1Q累計 計画	計画比 (%)
売上高	11,508	100.0%	11,180	100.0%	△327	△2.8%	12,030	92.9%
売上総利益	7,246	63.0%	7,057	63.1%	△188	△2.6%	7,653	92.2%
販管費	5,909	51.3%	6,345	56.7%	435	7.4%	6,567	96.6%
営業利益	1,337	11.6%	712	6.4%	△624	△46.7%	1,086	65.6%
経常利益	1,390	12.1%	625	5.6%	△765	△55.0%	1,097	57.0%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	973	8.5%	462	4.1%	△510	△52.5%	792	58.4%

連結の損益計算書です。

減収減益になっております。

まず売上の部分について説明を加えさせていただきます。

連結売上高の未達要因

国内は1・2月は市場要因・自社要因で苦戦も3月以降改善傾向であり、価格改定効果を注視していく。

1月・2月の海外は一過性要因と反動減の影響を受けたが、3月以降は改善傾向

	1~2月の状況	3月以降の状況
国内 未達幅:7.3億円	<市場要因> ・美容室来店頻度の鈍化等 <自社要因> ・化粧品の新製品未達 ・染毛剤は市場伸び悩みと価格競争激化で低調	<市場要因> ・美容室来店頻度が例年並みに回復 <自社要因> ・ヘアケア用剤が成長をけん引し、他カテゴリの低調をカバー ・染毛剤は製品評価高いヴィラロドラカラーが引き続き伸長
海外 未達幅:1.2億円	<韓国:一過性要因> ・韓国の政治不安による美容室来店鈍化、代理店の在庫調整 ・円高ウオン安 <その他地域:反動減> ・その他地域において、2024年に値上げ前駆け込み需要が発生	<韓国:一過性要因> ・在庫調整は収束。政治不安の先行きは不透明だが、足元の美容室来店は堅調 ・円高ウオン安の傾向は継続も、やや円安傾向 <その他地域:反動減> ・駆け込み需要の反動減影響は想定以上であったが、通期では正常化を想定

連結売上高の未達要因です。

当社はこれまで売上が計画を下振れることは少なかったこともあり、今回は説明を要するという判断をしております。特に、1~2月の一過性の要因や、反動減の内容がどのようなものであったのかについて、ご説明したいと思えます。

まず国内は、未達幅が7.3億円でした。市場要因としては、美容室への来店頻度の鈍化がありました。特に2月あたりは厳しい状況だったようです。

それから自社要因としては、化粧品の新製品が残念ながら未達となりました。昨年が非常に好調だったこともあり、ハードルが高い状況の中で、今年の新製品を発売いたしました。元々計画としては昨年ほどの売上が上がるとは思っていませんでしたが、残念ながらその水準にも届かなかったというところです。それから染毛剤につきましては、市場全体が伸び悩んでいるということも大きいのですが、製品の性能差が小さくなってきている中で、メーカー間の競争が厳しくなっており、販売が伸び悩みました。

次に海外について説明します。海外の中で一番売上ウエイトの高い韓国については、まず1月に政治不安によるものと思われる影響を受けました。消費者が美容室にも来店しにくいという状況があったようです。それから、もう一つ要因として、代理店の在庫調整がありました。これが1月に重なったことによって厳しくなったと考えております。

加えて、もう一つの要因として円高があります。ウォンに対しては計画よりも円高に振れたということがマイナス要因となりました。また、その他の地域でも、値上げ前の駆け込み需要に対する反動減がありました。

これに対して3月以降の市場要因としては、まず国内においては、来店頻度が3月あたりからほぼ例年並みに戻ってきているかなというのが見て取れるような状況になっております。

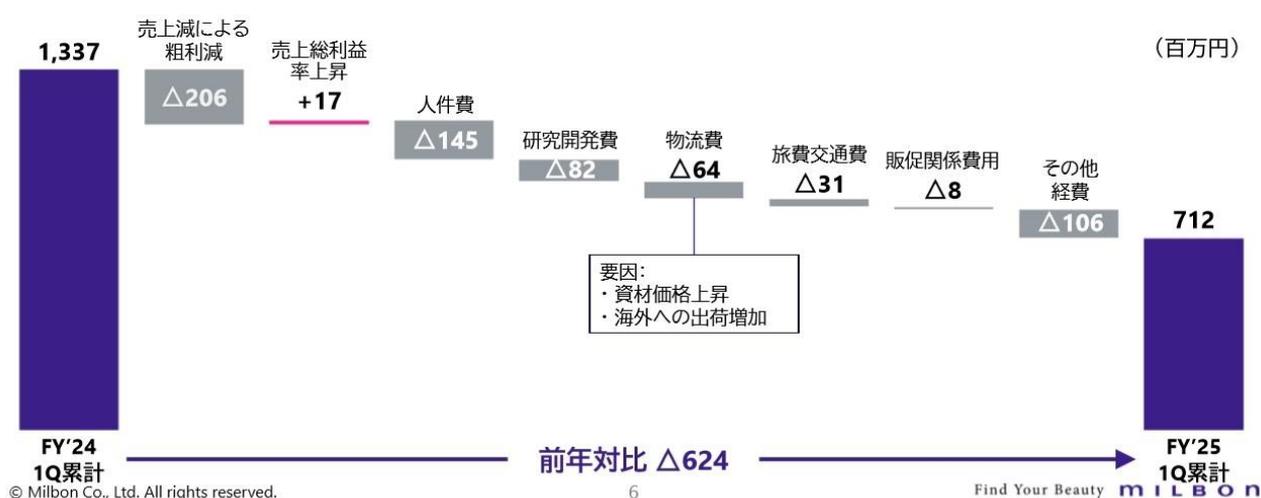
次に、自社要因としては、ヘアケア用剤は順調ですので、他のカテゴリーの成長が多少落ち込んだとしても、十分カバーできるほど伸ばしていけるのではないかと考えております。染毛剤については、評価の高いヴィラロドラカラーが順調に伸長しておりますので、このあたりが貢献してくれるのではなかろうかと考えています。

それから海外では、韓国での在庫調整は収束しております。政治不安の先行きは不透明なところもありますが、今のところは堅調に推移しております。円高・ウォン安の傾向は、継続しておりますが、今後も続くのか、円安傾向に振れるか、このあたりのことはなかなか判断しづらい部分ですので、ご理解いただければと思います。

また、その他の地域において、駆け込み需要の反動減も想定以上ではあったのですが、通期では正常化していくということを想定しております。

連結営業利益 前年同期比増減要因

減収となる中、販管費が計画に沿った消化により増加し、減益となった



次に、連結の営業利益、前年同期比のウォーターフォールです。

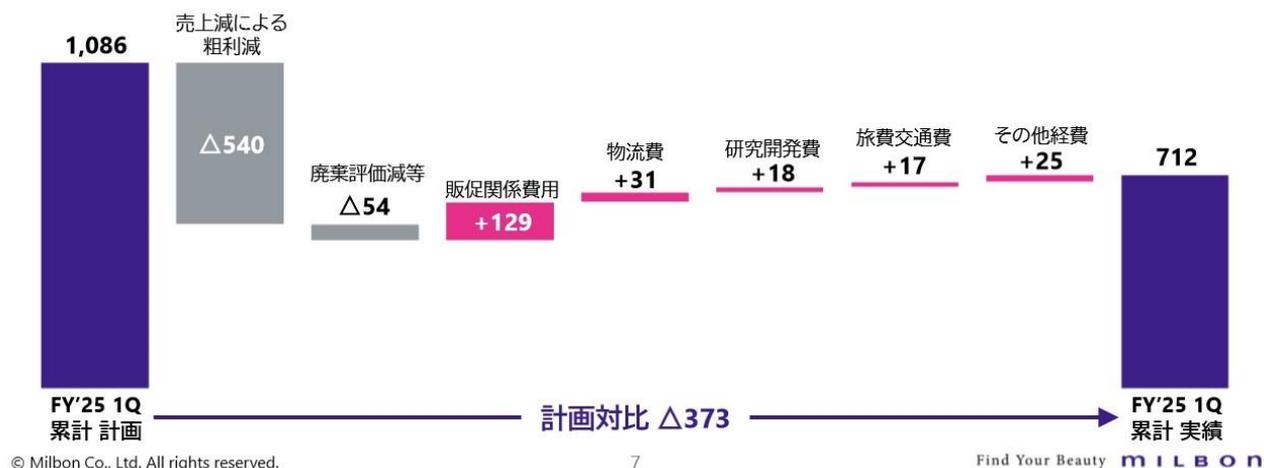
売上が前年対比で減収となったことがマイナス要因となります。

販管費については想定していた通り、人件費などが増加したことで、減益になりました。

連結営業利益 対計画増減要因

売上高未達により、減収効果が大きく、営業利益も対計画で未達。販管費については販促費用の未消化があるものの、通期計画で見れば概ね計画通りに消化している

(百万円)



次のページ、連結営業利益の対計画増減要因です。

これは何とんでも、売上の未達が大きかったです。

経費は計画より使っているというものがそれほどあるわけではないので、むしろ残しているという状況ではあります。ただ、概ね計画に対してはおそらく使っていくのではないかなという判断はしております。

また後ほどこのあたりについて、ご説明申し上げます。

地域別業績 国内・海外の売上高・営業利益

国内海外共に減収減益。韓国は円高による売上高の押し下げ影響もあった

(単位:百万円)	FY2024 1Q累計	FY2025 1Q累計	増減額	増減率 (%)	実質増減率 ^{※1} (%)	FY2025 1Q累計 計画	FY2024 1Q 為替レート	FY2025 1Q 為替レート
日本	売上高 8,371 営業利益 920 利益率(%) 11.0%	8,165 566 6.9%	△206 △353 —	△2.5% △38.4% —	△2.5% — —	8,897 901 10.1%	—	—
海外	売上高 3,136 営業利益 417 利益率(%) 13.3%	3,014 145 4.8%	△121 △271 —	△3.9% △65.0% —	△1.6% — —	3,132 184 5.9%	—	—
韓国	売上高 1,266 営業利益 369 利益率(%) 29.2%	1,189 250 21.1%	△76 △118 —	△6.1% △32.2% —	0.8% — —	1,336 342 25.6%	1KRW= 0.1121円	1KRW= 0.1045円
中国	売上高 664 営業利益 95 利益率(%) 14.3%	637 47 7.5%	△26 △47 —	△4.0% △50.1% —	△3.9% — —	563 △7 △1.3%	1RMB= 21.00円	1RMB= 20.98円
米国	売上高 414 営業利益 △17 利益率(%) △4.2%	495 △59 △11.9%	80 △41 —	19.5% — —	18.4% — —	460 △113 △24.6%	1USD= 149.88円	1USD= 151.21円
その他 ^{※2}	売上高 791 営業利益 △30 利益率(%) △3.8%	692 △93 △13.4%	△98 △62 —	△12.5% — —	△13.9% — —	771 △37 △4.9%	—	—

※1 現地通貨ベースでの実質増減率 ※2 タイ、バトナム、マレーシア、台湾、香港、トルコ、インドネシア、フィリピン、シンガポール、EU
© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

Find Your Beauty MILBON

国内・海外の売上高・営業利益です。

日本国内については2.5%減収となっております。海外についても3.9%の減収という形で推移しております。この中ではアメリカがプラスということで、引き続き順調だということを見ていただけるかと思えます。

地域別業績 日本国内

堅調なヘアケア用剤が染毛剤と化粧品の落ち込みをカバーできず減収減益。1-2月が低調も、3月以降は堅調に推移しており、現時点では通期計画を据え置く

カテゴリ別売上高 昨対成長率[※]

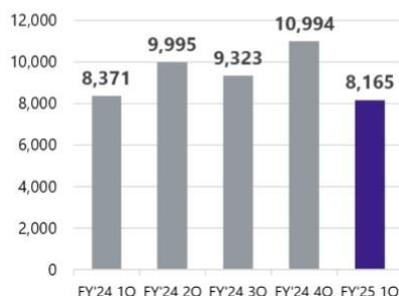
ヘアケア用剤の堅調は継続。染毛剤はグレイカラーが相対的に堅調だが、ファッションカラー市場の伸び悩みと競争激化の影響を受けている。化粧品は昨年好調だった新製品の反動減で減収

FY2025		
売上高 成長率	1Q	累計
ヘアケア用剤	+6.6%	+6.6%
染毛剤	△7.9%	△7.9%
化粧品	△57.5%	△57.5%
構成比		
	1Q	累計
ヘアケア用剤	66.2%	66.2%
染毛剤	30.0%	30.0%
化粧品	1.8%	1.8%

※出荷額ベースによる数値。
© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

四半期 売上高(百万円)

1Qは例年の季節性で売上高が小さくなりやすい傾向



四半期 営業利益(百万円)

減収に伴う減益。5月からの価格改定を通じて2Q以降は改善傾向となる見込み



Find Your Beauty MILBON

地域別業績、日本国内の状況です。

引き続きヘアケア用剤は堅調でしたが、染毛剤や化粧品のマイナスをカバーしきれなかったということが言えます。3月以降は堅調に推移していますので、通期計画は据え置いております。染毛剤の苦戦については、今後いろいろ対策を打っていくことで止めたいと考えています。

また利益については、公表している通り、ヘアケアの既存品の一部での値上げを5月1日に始めております。その影響がどうなるか、まだ値上げを実施してから間もないタイミングですので、読みきれないところもありますけれども、利益に対してはプラスになることは間違いないので、このあたりを今後も注視していきたいと考えております。

地域別業績 韓国

韓国国内の政情不安による消費の停滞、代理店の倉庫移転に伴う在庫調整などの一過性要因によって、1Qは販売が伸び悩んだが、2Q以降は正常化・回復を見込む

カテゴリ別売上高 昨対成長率*

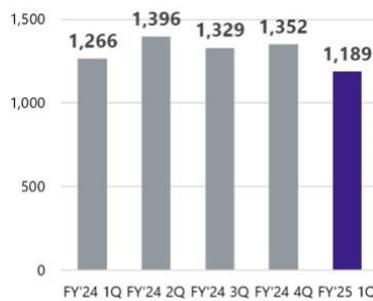
メインカテゴリの染毛剤は減収も、大手競合他社の市場撤退による需要増加が見込める。ヘアケア用剤についてはオージュアやグローバルミルボンが成長をけん引

FY2025		
売上高 成長率	1Q	累計
ヘアケア用剤	+5.0%	+5.0%
染毛剤	△2.9%	△2.9%
パーマ用剤	+10.2%	+10.2%
構成比	1Q	累計
ヘアケア用剤	24.3%	24.3%
染毛剤	68.5%	68.5%
パーマ用剤	5.5%	5.5%

※現地通貨ベースによる数値。
© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

四半期 売上高(百万円)

1月に政情不安・代理店の在庫調整によって円ベースで減収も、2月以降は堅調に推移



四半期 営業利益(百万円)

減収とフィールドパーソンの増強により減益



11

韓国です。

やはり政情不安による消費の停滞が大きかったと捉えています。また代理店の中で、特定の大きな代理店の倉庫移転があったことにより、それに伴う在庫調整がありました。これは通期で見ればほぼ解消していくものと考えていますので、特に問題とは考えておりませんが、残念ながら第1四半期の実績としては、厳しい数字が出たことは確かです。

それから利益についても、減収とフィールドパーソンの増員によって、減益ということになっていますが、これは当初から計画していたものですので、通期で見れば計画線に届くものだと考えております。

地域別業績 中国

昨年1月は春節前の美容室来店が急増したため、前年のハードルが高く減収減益も、売上高・利益共に計画を上回る進捗で、堅調に推移

カテゴリ別売上高 昨対成長率※

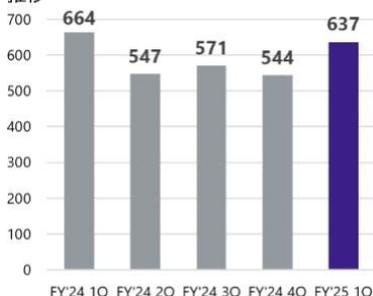
美容室顧客の高付加価値化ニーズに対応した美容室メニュー展開の支援を実施。昨年ハードルが高く減収も、ヘアケア用剤は相対的に堅調

FY2025		
売上高 成長率	1Q	累計
ヘアケア用剤	△0.6%	△0.6%
染毛剤	△7.0%	△7.0%
構成比	1Q	累計
ヘアケア用剤	57.8%	57.8%
染毛剤	36.3%	36.3%

※現地通貨ベースによる数値。
© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

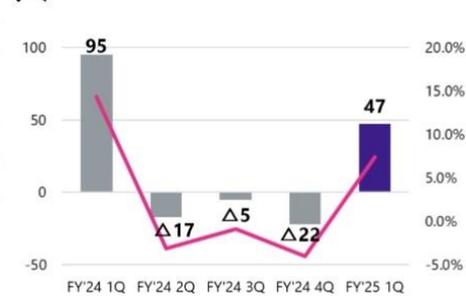
四半期 売上高(百万円)

昨年1月に春節前の美容室来店が急増した反動で本年1月は減収も、2月以降は堅調に推移



四半期 営業利益(百万円)

売上高水準の回復に伴い黒字転換。染毛剤の需要喚起のため、市場動向を注視し販促費用を投下していく



— 営業利益率
Find Your Beauty MILBON

12

次に中国です。昨年の1月、昨年は春節のタイミングが早かったのですけれども、春節前に美容室への来店が急増したということがあって、昨年の1Qは売上が大きく増えました。そのハードルが高かったこともあり、今期の売上は昨年には届きませんでした。ただし、会社の計画は上回っているという状況なので、堅調に推移していると考えております。

売上高の水準の回復に伴って、利益の方も順調にいったということではありますが、まだまだ販促関係の費用で投入していない部分もありますので、通期では計画の達成を目指すという動きになるかと考えております。

地域別業績 米国

米国の美容室市場において、消費者マインドの低下が見られるが、当社ヘアケア用剤は力強く成長。前年対比では人員増により減益幅は拡大も、売上高・利益共に計画を上回る進捗

カテゴリ別売上高 昨対成長率※

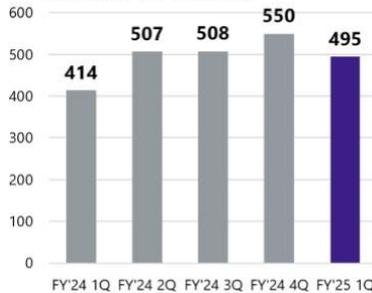
ヘアケア用剤は好調が継続し、全体の売上成長をけん引。グローバルミルボンの取り扱い美容室数が増加し増収。染毛剤はヘアケア用剤の需要増への対応で教育活動が遅れ減収

FY2025		
売上高 成長率	1Q	累計
ヘアケア用剤	+22.9%	+22.9%
染毛剤	△7.2%	△7.2%
構成比	1Q	累計
ヘアケア用剤	86.8%	86.8%
染毛剤	8.3%	8.3%

※現地通貨ベースによる数値。
© Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

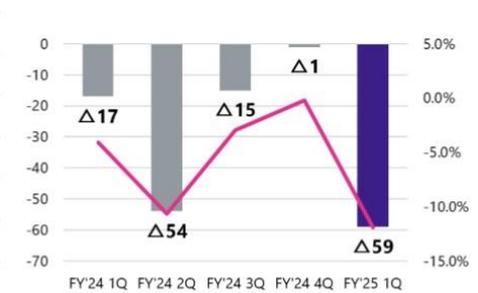
四半期 売上高(百万円)

美容室市場でも関税影響による消費者マインドの低下が見られる中で、当社はヘアケア用剤中心に好調継続



四半期 営業利益(百万円)

フィールドパーソンの増強によって減益だが計画を上回る進捗



Find Your Beauty MILBON

13

米国です。米国の美容室市場においても消費マインドの低下がやや見られるようです。

現地社員に聞いてみると、そのあたりが気になるということは確かに聞くのですが、当社の実績としては堅調に推移していると言えるかと思えます。やはりヘアケアのグローバルミルボンを中心に、順調な状況が続いているかなと思っております。クリエイティブディレクターとして活動してくれている Anh Co Tran 氏とのマーケティング施策も、これに貢献していると考えております。

利益については、減益幅が拡大しております。人員を増やしたことによる影響ですが、これは想定していたことですので、通期で見れば問題はなく、今のところは通期計画の達成に向けて、順調に推移しております。

トピックス: 関税による当社業績への影響

米国の追加関税による影響は2月発表の通期業績予想には織り込んでいない。
5月13日現在で想定される業績への影響は下記の通り

米国で販売する製品の生産拠点

米国事業の売上高ベースで約7割が日本、約3割がタイでの生産

2025年通期の当社業績への影響: 約7千万円の減益要因

<前提条件>

- ・ 4月1日から12月31日までの関税率を10%と想定
- ・ 米国における売上高が通期業績予想通りで着地する想定
- ・ 関税による消費者マインド低下に伴う数量減は織り込んでいない

今後の対応策: 価格改定を検討

関税政策と美容室市場の動向を注視しつつ、必要に応じて価格改定を検討

また、米国の関税による当社業績への影響は、状況が流動的に変化しておりますので、本当にどうなるのか、今現在もはっきりしないというのが正直なところです。

ここに書かせていただいたのは、4月1日から12月31日まで、関税率が10%の場合で、アメリカにおける売上高が通期業績予想通り着地する。加えて、関税による消費マインドの低下というのが数量減には数字上は織り込んでいないという前提で考えておりますが、約7,000万円の減益要因になるのではないかと、今のところの見立てとなります。

これはまだ見通せない部分も多く、今後どうなるかわからないので注視していかないといけません。そういう意味では、対処としての価格改定なども視野に入れていこうと考えています。

ただ、消費者マインドがものすごく冷え込んでいるときに値上げをするというのはどうかということもありますし、他社がどうするのかということも見極めていかないといけないと考えております。

2Q以降の見通し

通期計画は据え置き。様々な販売施策やコストダウンにより達成を目指す

		2Q以降見通し
売上高	国内	<ul style="list-style-type: none">ヘアケア用剤は引き続き堅調な需要を見込む染毛剤では、製品評価が高いグレイカラーが堅調。ファッションカラーは公式SNSと美容室予約サイトの活用で顧客からの指名獲得のアプローチを進めていく
	海外	<ul style="list-style-type: none">昨年の反動や一過性要因による減収であったが、通期では概ね期初想定通りに進捗する見込み米国関税や急激な円高などは期初想定しておらず不透明要因と認識
営業利益		<ul style="list-style-type: none">足元の原材料価格は計画比ではやや減益要因だが、コストダウン取り組みにより相殺を図る当初想定通り5月1日出荷分から国内のヘアケア用剤価格改定を実施し、利益伸長を図る販管費については各種費用の見直しを図り、通期利益の達成を目指す

第2四半期以降の見通しです。

通期計画は据え置きます。様々な販売施策をこれから打っていきましますし、コストダウンによる効果も期待できますので、通期計画は達成していけるものと考えております。

売上高について、国内のヘアケア用剤は引き続き堅調に推移しておりますので心配はしておりません。課題は染毛剤のところですが、グレイカラーは比較的堅調に推移していると判断しております。一方、ファッションカラーについては、これまでの美容室に対する教育活動だけではなかなか厳しいということもありますので、新たに公式SNSや、美容室予約サイトからアプローチを強化し、顧客がミルボンのカラーを指名していただけるような取り組みを進めて行こうとしております。この施策がプラスに働くのではないかと考えておりますが、効果を十分に見守っていかなければいけないと思っております。

海外については、昨年の反動や、一過性の要因による減収でしたが、通期では概ね期初計画通りに進捗すると見ております。

関税や為替の問題については、これからどうなっていくか若干不透明な要素があるのは確かですが、そういうことを含め、今後の取り組みによって、計画の達成を目指していきます。

営業利益についてです。足元の原材料価格は、計画対比で言うとやや減益要因となり得ると想定しておりますけれども、工場の方でも様々なコストダウンの取り組みを行っており、十分相殺できると考えております。

また、当初計画の想定通り、5月1日出荷分から国内のヘアケア用剤の一部で価格改定を実施しました。これにより、利益の伸長を図ってまいります。

販管費については、先ほど計画対比では少し残しているというお話をしましたが、様々なリスク要因もありますし、利益を達成していくというのは、たとえ売上が到達したとしても簡単ではないということは認識し始めていますので、経費について全体的に見直そうという動きをしております。ですから、1Qにおいて使い残している分を全部使うということではなく、必要最小限のものは使いますけれども、十分に検討しながら進めていきたいと考えております。

以上のような取り組みも含め、通期業績の予想を据え置くということを申し上げておきたいと思っております。

キャピタルアロケーションの方針について

ゆめが丘工場増設投資に際し、昨今の金融情勢や資本効率改善の見地から、より積極的な有利子負債活用を検討している。これを踏まえ、2026年までのキャピタルアロケーションを再検討する

2月発表のキャピタルアロケーションの方針*

方針の再検討について

財務戦略 長期的なキャピタルアロケーションの方針			
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 成長投資を最優先とし、株主還元は、従来の「配当性向50%目安」「累進配当」を基本方針に追加 ✓ 長期展望として、総還元性向50%以上の実現を見据え、余剰資金を自己株式取得に充当 ✓ 成長投資の原資は、営業CF及び手元資金をベースとするが、有利子負債(借入)の活用も検討 			
原資	優先度:高	投資区分	主な用途(2027~)
営業CF	↑	既存事業成長のための投資	・人材開発センター ・ゆめが丘工場増設 ・研究開発投資
		新規事業・海外成長のための投資	・DX投資(milbonE、スマートサロン) ・米露、仏地域への投資強化
手元資金		株主還元	・配当(配当性向50%目安+累進配当) ・自己株式取得(総還元性向50%以上)
借入(必要に応じて実施)	優先度:低	必要最低限の手元資金	・安定した事業運営のため ・安定した事業運営のため

- 2026年までに予定される国内ゆめが丘工場の増設投資の規模は約100億円を想定
 - 投資の原資として、従前は手元資金を中心に考えていたが、昨今の金融情勢と資本効率改善の見地から、有利子負債の活用を検討している
- ▼
- 現在の中期事業構想(～2026)までのキャピタルアロケーションが確定次第、開示する方針

※詳細は2024年12月期決算説明資料を参照：
https://www.milbon.com/ja/ir/uploads/docs/20241231_65s4q_presentation_material.pdf
 © Milbon Co., Ltd. All rights reserved.

17

Find Your Beauty MILBON

最後にキャピタルアロケーションの方針についてのご説明になります。

今年の2月の通期決算説明会で、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」の当社の考え方を公表しました。

2026年に向けて、国内工場において大きな投資を控えている中で、2月の段階ではできるだけ手元資金で何とかしようと考えていましたが、資本効率の改善が引き続き重要な要素になっております。

もちろん大規模投資となるので、借入は必要になるとは思っておりましたが、借入を中心にするというよりは、手元資金を中心とした計画で考えようとしていたもので、資料の左下に図が出ているよ

うに、2026年まではこういう形で考えていくと発表いたしました。一方、社内検討を進める中で、有利子負債をもっと有効に活用し、有利子負債を中心に資金を投下することの検討を現在進めております。

工場投資の資金の調達については、ほぼそういう方向で落ち着きそうなので、そうなってくると2026年までのキャピタルアロケーションも変えていくということも視野に入ってくると考えています。

このあたりはもちろん確定次第、開示しないといけない話になりますので、今の段階で詳細を申し上げることはできませんけれども、キャピタルアロケーションの変更を検討しているということだけ申し上げておきたいと思います。

以上、ご説明申し上げました。ありがとうございました。

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、SCRIPTSAsia 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。