

登壇

司会：それでは定刻となりましたので、ただ今から、株式会社マツモト様の2024年4月期第2四半期決算説明会を開催いたします。

最初に、同社からお迎えしております4名様をご紹介します。代表取締役社長、松本大輝様、取締役管理本部長、徳永和敏様、財務部長、佐々木亨様、IR担当、課長代理、弓野悟様。

本日は、代表取締役社長、松本様、財務部長、佐々木様、このお二方からご説明いただきます。ご説明いただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

松本：皆さん、こんにちは。あらためまして、株式会社マツモト、代表取締役社長の松本です。本日は年末のお忙しい中、弊社の説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日は、まず財務部長である佐々木より、2024年4月期第2四半期の決算概要を説明し、その後、私が中長期経営ビジョン以降についてご説明させていただきます。

それでは、佐々木から説明させていただきます。

佐々木：本日はお越しいただき、どうもありがとうございます。財務部長の佐々木と申します。

私から、2024年4月期第2四半期決算の概況についてご説明させていただきます。

当第2四半期につきましては、経営成績ですが、前年同期と比べまして売上高は5,800万円減収の6億700万円となりました。

前年同期と比べまして、営業損益は4,900万円減益のマイナス3億9,800万円、経常損益は5,200万円減益のマイナス3億9,000万円となっております。

それから四半期純損益につきましては、印刷機械等の更新に伴って、既存の機械などを売却して固定資産売却益5,300万円を計上したことなどがありまして、前年同期と比べまして100万円損失減のマイナス3億4,000万円となっております。

その営業損失の要因としましては、まず、売上高が近年の物価高騰を受けまして生産コストが上がっておりますので、販売価格の値上げ交渉をしたことによりまして客単価はある程度上昇すること

はできましたけれども、その一方で価格競争の激化による失注もありまして、出荷数量が減少したことによりまして売上高が減っております。

それから、費用面では材料費の高騰、それからベースアップを期首に実施したことによりまして人件費増加の影響を受けまして原価率が悪化したことによりまして、営業損失が拡大する結果となりました。

次に、売上高の減少を受注状況と絡めまして部門別にご説明いたします。当社の売上は、学校卒業アルバムと一般商業印刷、パンフレットとかチラシですとか書籍などがこれに該当しますが、この学校アルバムと一般商業印刷の二つの部門がございます。

第2四半期までにおける学校アルバムと一般商業印刷の受注高と売上高を前年同期と比較しますと、いずれも減少になっております。先ほどご説明したとおり、学校アルバムは近年の物価高騰を受けまして、1冊当たりの販売価格を値上げはしておりますが、受注数が減少したことによりまして売上高が減りました。

それから、一般商業印刷につきましては、経営環境として、情報媒体のデジタル化が進んだことによりまして紙媒体、ペーパーメディアの需要減少によって、こちらも価格競争が年々厳しくなっております。その結果として、金額ベースの受注高が減少し、売上高減少につながっております。

続きまして、バランスシート、貸借対照表についてご説明させていただきます。総資産は当社の場合、第3四半期までは経費の支払が先行することから、現金及び預金が卒業シーズン直後のため売上代金が多かった前期末、2023年4月末と比べますと、当四半期末は現金及び預金が6億8,400万円減少しております。

それから、負債は短期借入金1億円純減したことに加えまして、買掛金や未払消費税が減少したことにより、前期末、2023年4月末と比べますと3億4,300万円減少しております。

純資産につきましては、四半期純損失を計上したことに伴う利益剰余金の減少などによりまして3億2,000万円減少しました。

以上の結果、自己資本比率は53.6%となり、前期末に比べて1.6ポイント上昇しております。

続きまして、キャッシュ・フローの状況についてご説明させていただきます。

営業キャッシュ・フローは未払消費税の減少、それから売上債権の増加や仕入債務の減少など、運転資金の減少により5億4,100万円の支出となりました。

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@scriptsasias.com



投資キャッシュ・フローも、印刷機械の更新などに伴って有形固定資産の取得による支出がありました。それと、既存機械の売却収入との純額で1,100万円の支出となっております。

財務キャッシュ・フローは、卒業アルバム製作に要する運転資金であります短期借入金が前期末と比べて1億円純減したことなどから、1億3,100万円の支出となりました。

当社は収益性や資産効率に課題を残しておると認識しておりまして、引き続き生産性の向上や現金創出能力を高めるよう取り組んでまいりたいと思っております。

簡単ですが、決算状況に関するご説明は以上でございます。

続きまして、社長より、中長期経営ビジョンについてご説明させていただきます。

松本：では、ここから中長期経営ビジョンについてご説明させていただきます。

当社は1932年に創業した印刷会社ですが、前回の説明会で、「印刷会社からコンテンツビジネスができる会社への転換」を中長期ビジョンとして発表いたしました。

今回、もっと分かりやすく、「受注産業から自己発信の会社へ」という表現に変更しております。

まず、大前提といたしまして、少子化により今後10年間で年間出生数は約3割程度減少し、深刻化していくことが明らかであるため、少子化社会に備えて既存事業はしっかりと保持しながらも、事業モデル構造の変換を急ぎます。

当社の既存事業である印刷は、お客様からこれを印刷してほしいという素材をお預かりして印刷するハードのビジネス、いわゆる受注産業ですが、口を開けて仕事に来るのを待っているのではなく、自ら創り出したコンテンツを活かして利益を出すソフトのビジネスへの転換を目指します。

縮小する印刷物のマーケットの中で受注を争うのではなく、自社でコンテンツを育て、NFT化して流通させるとともに、印刷の技術とウェブを活用して、新しい市場を海外にも広げ、コンテンツのグッズや写真集を販売するなど、印刷事業とWeb3.0事業というハードとソフトの二つの事業の相乗効果を活かした成長を目指します。

これはどういうことかと申しますと、当社の既存事業である印刷は、お客様から、これを印刷してほしいという素材をお預かりして、印刷するハードのビジネスですが、繰り返しになりますけれども、自ら創出したコンテンツを活かして利益を出すソフトのビジネスへの転換を目指すということです。

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@scriptsasias.com



これを説明しますと、両利きの経営という経営の有名なモデルがあるんですけども、形としてはこれが一番しっくりくる形かなと思っておりまして、両利きの経営とは、既存事業の深掘りと、新しい事業の探索を両立させる経営のことです。

コア事業と成長事業、探索事業などの異なる成長段階の事業が併存する状態になります。ですので、当社のコア事業である印刷事業はより進化をし、深く前に進め、新規事業で探索をひたすら行っていくことになります。

その中の印刷事業についてご説明をさせていただきます。

当社の印刷事業の強みは、1932年の創業以来磨いてきた技術力と、用途に応じた幅広い印刷機設備です。

FMスクリーンを含む高い品質のオフセット印刷機と大型のデジタルインクジェット印刷機を備え、大量印刷から中小ロットまで幅広い顧客のニーズに対し、高品質の印刷物を短い納期で納品することが可能です。

当社のオフセット印刷機は、10ミクロンという超微細な印刷を大量に高速で行うことができます。いわゆるFMスクリーンという印刷方法ですが、今期、当社はオフセット印刷機の能集約を進め、より生産性の高い印刷機、ハイデルベルグ社のCX104という機械を導入いたしました。

CX104のキーワードは革新です。この印刷機の導入により、印刷の宿命であった色合わせもAIにより自動的に行い、印刷機の台数を絞り、より省人化を進めてまいります。

こちらは、今年10月からの導入ですが、従業員の働き方をより楽にし、今まで以上の生産性を上げる見込みでおります。

また、当社のインクジェット印刷機は、極小ロットのオンデマンドから1,000から2,000部の中ロットと呼ばれる部数のものまで、オフセット印刷と同等の高いクオリティで印刷することは可能です。

このラインは日本でも数社しか持ち合わせていないため、出版会社や教育関係をはじめとした新規顧客創出を進めております。

もう一つの当社の印刷事業の最大の強みは、ホログラム印刷など、独自の加工技術を持ち合わせていることです。

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@scriptsasias.com



当社は、今年の春に新型のホログラム印刷機の設計を中国で行い、輸入し、より高度なホログラム印刷の開発に取り組んでおります。このホログラム印刷により、自社コンテンツだけでなく、多くのコンテンツホルダーとの連携を進め、新しい表現の方法を確立していく計画をしております。

印刷事業では、保持している機械が競争力を分けます。当社はオフセット印刷、デジタル印刷と両方を兼ね備え、生産はより効率的に、より省人化にという路線を進めます。

今後は働き手不足などにも対応するため、ロボット化などにもより積極的に取り組んでまいります。

また、当社はこの夏より、トヨタ九州様にもカイゼンのご協力をいただいております。機械が進歩する中で、人が行う仕事をより効率的に進め、多品種・小ロットの時代に完全に対応していく所存であります。

受注面では、ホログラム印刷など新しい印刷の表現方法を武器に営業教育を強化し、新規顧客獲得を進めてまいります。

次に、Web3.0 事業になります。

Web3.0 事業を印刷事業に続く新たな事業の柱とするために、今年 5 月 19 日に、新サービスである NFT マーケットプレイス、ShinoVi を正式リリースいたしました。

ShinoVi では、世界中の日本ファンが集まるところというコンセプトを掲げております。

夏の説明会では、日本ならではの文化やキャラクターを抑えつつ、海外のニーズに合わせ、日本らしさが伝わる NFT を発行していくとお伝えしておりました。それから約半年たった現在ではこの路線は変わってありませんが、伝統工芸とのコラボや、より日本のアートの NFT の販売など、より高付加価値な NFT の提供を目指してまいります。

NFT の環境は、今年 6 月頃から急変し、現在、Crypto Winter、冬の時代と呼ばれる状況が世界的に続いております。海外ではもう少し市況が改善してきたようですが、日本ではまだまだ NFT に関わる人口が少なく、想定したよりも環境が悪い状況が続いております。

ただし、NFT やブロックチェーンに対する企業の興味というものは増しており、これを使った新しいビジネスや方法を模索する動きが増えてきております。当社はこれをチャンスと捉え、企業との連携を強化していきます。

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



また、当社が考えているものは「本物を提供する」ということです。NFT の販売価格は、国内では海外に比べてはるかに低く、これはクリエイターの価値を下げていると考えておりましたが、当社はより高付加価値の NFT の販売を進めております。

夏の説明会では、販売単価を 1 万円から 1 万 5,000 円程度に引き上げるとお伝えしましたが、先日発売しました明治の石版画では、5 万円から 7 万円程度と、よりアートな方向にかじを切って、より高付加価値化を進めております。

今後、より本格的、高額なアート作品の販売を計画しており、将来的には日本のサザビーズ、クリスティーズと呼ばれることを目標としております。

ShinoVi では、「世界中の日本ファンが集まる場所」というコンセプトを掲げております。そのため、当初より海外マーケットを狙い、動いております。

今回、7 月に 1 回、11 月に 2 回、スペインとポルトガルの展示会に展示をさせていただき、とても多くの企業様やクリエイターの方に興味を示していただきました。

BookNFT は、スペイン在住の女性よりもたらされたアイデアですが、このようにグローバルにイノベーションを進め、本と NFT の連動による新しい形など、全く新しい形の商品・サービス展開を進め、新規顧客を創出してまいります。

今後、NFT 事業は各企業との連携を進めてまいります。一つには、漫画など、BookNFT と呼ばれるもの、二つ目にはアートとしての NFT、三つ目は観光に絡む NFT、これは主に自治体との連携などを想定しております。4 番目に、オーナーシップ、支援としての NFT を考えております。

1 から 2 は既に進行中ですが、今後より発展させていく予定です。3、4 はこれからですが、既に福岡県のブロックチェーン班の方々とは連携を行っており、地域と海外をつなぐような NFT を発行できないかなどを検討しております。

また、NFT の性質上、どうしても投資的な側面もありますので、これをもっといい方向に有効活用し、支援を受ける人と支援をしたい人とをつなぐような形で NFT が提供できないかということも検討しております。

また、当社には創業 90 年の卒業アルバムやパンフレット、一般商業印刷など、幅広い印刷物を取り扱ってきたノウハウがあります。Web3.0 でしっかりとしたコンテンツを作り上げ、それをグッズ展開できるような流れを考えております。

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



その際には当社が優位性を持つインクジェット印刷、ホログラム印刷などの技術が生きることとなります。

実際に当社が作った販促ツールは、既にヨーロッパや中東のイベントなどで販促のために配布を始めており、海外の方にとって日本の紙や特殊なホログラム印刷はとても興味を引く内容となっております。

Web3.0 事業は、当事業年度から本格的に稼働しております。まずはしっかりと収益化をすることが前提ではありますが、中長期ビジョンでは印刷会社からコンテンツを育て、コンテンツビジネスを行うソフトウェア産業への転換というものを目標としております。

また、Web3.0 の世界は新しいプレーヤーが次々と参入し、PC やインターネットが普及したように、新しい技術、サービスが生まれる可能性が高く、この中で積極的に世界的にコラボレーションを行っていく所存であります。

最後に、今年 7 月 1 日、当社は VTuber 舩花みなみを生み出すということを発表させていただきました。VTuber 舩花みなみは、皆様の胃袋をつかみ、健康を育む VTuber です。もちろん歌も歌います。

Web3.0 との連動も行う予定で、今後、日本のみならず海外のユーザーファンも増やしていく予定です。こちらはこの冬から本格的に稼働し、早々の収益化を目指します。

以上で説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

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



質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に入らせていただきます。

なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。従いまして、質問される際、会社名、氏名を名乗っていただいた場合はそのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名は省略していただいて結構です。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

イシトミ [Q]：UNIVA・Oak ホールディングスのイシトミと申します。本日は貴重な機会をいただきまして、ありがとうございます。

一つ質問をさせていただきたいと思います。半年前もこの場でお伝えしたのですが、御社が世の中に発信しております中で、公式の X (旧 Twitter) は非常に面白い内容だなと思っておりませんが、最近はさらにエッジが効いてきたなと思っております。

その中で、今社長がお話いただいた Web3 の事業、御社の公式 X では、この世界は魔界だよと、非常に魑魅魍魎といますか、誰も知らないところでいろんな会社が参入して、破れるところも多いです。その中で勝ち残っていく、御社もそのサバイバーを目指していると思います。

そういう魔界と称するような、なかなか難しいマーケットで御社が勝ち抜いていくんだというところの武器といますか、理由といますか、腹づもりといますか。

例えば、先ほどもご説明いただきました、これだけドラスティックな業態の転換というか、そういうところを仕掛けている会社ならではの磁力に、いろんな優秀な人材が集まってくるとか、社長のリーダーシップですとか、どういったお考えで今後戦っていくのだというところを、忌憚のないところで教えていただければと思います。

松本 [A]：では、今のご質問にお答えさせていただきます。

非常に難しいご質問ではあるんですけども。確かに当社の公式 X 上で、Web3 とは魔界だよという表記はあったんですけども。そもそも魔界とは何かというところでして。Web3 というのは非常に分かりづらい世界だと思っているんですね。個人的にも、なんかよく分からないと思っています。だけど、いろんなものが動いていて、世の中では、例えばビットコインが 400 万ドル、大体

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



600万円を超えてきたというところがあったり、来年には半減期でもっと上がるとか言われております。

非常に分かりづらい、だけれども何かあると思ってみんなここに突き進んでいるというのが現状であると思っております。

それは別に、正直今初めて起こったことでもなくて、例えばわれわれの住んでいる北九州の飯塚というところがありますけれども、ここは昔炭鉱で、日本中から炭鉱のお金が、日雇い労働ですけど、そこにお金があるとたくさんの人が集まってきて、一攫千金を狙ったというところもあります。

例えば2000年前後ぐらいのインターネットのときも、よく分からないけれども若い人が集まってインターネットの世界をつくっていったというのと非常に似ているかなと思っております。

ただ、今回のWeb3に関しては、もっとより分かりづらい、なんかよく分からないというのが正直なところとして感じております。これを生き残るためにどうするんだといったときには、一つには、やはり情報の展開というか、収集を速くすると。これを日本ベースだけではなくて、グローバルベースでとにかく情報を集めていくということがまず絶対に必要だと思っております。

その点、われわれは海外でパートナーシップを組んでやっていますので、非常に世界中の情報というのが結構すぐに手に入る状況であります。

コラボレーションを同時に世界的に進めていくということも非常に大事だと思っています。例えばAstarという会社がありますけれども、Astarの創業の渡辺さんという方がいらっしゃるのですが、この方はシンガポールで起業しました。Web3のブロックチェーンをつくったんですけども。われわれはそこまではまだやっていませんけれども、世界的なコラボレーションを進めていくために、今、海外でいろいろと活動して、いろいろと協力できそうな先などを探している段階ですので、こういう活動をとにかく早く進めていくという形で考えております。

その中で、先ほどBookNFTだとかアートだとか、いろいろと申し上げましたけれども、正直個人的には1個当たればいいと思っているんですけども。ただ、ある程度数を打たなければ当たりません。何か一つ原石が見つかってやっていければ、この世界というのは成功を獲得できるのかなとは思っております。

イシトミ [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問をどうぞ。

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



質問者 [Q]：すみません、2点お伺いしたいのですけれども。今回、初めて説明会に参加させていただいて、少し不勉強なところがありますが、ご容赦いただけたらと思います。

一つ目は、今の Web3.0 の事業についてです。この 21 ページ目の事業の方向性のところ、コンテンツを持っている企業なり自治体ということだと思えるのですが、ここに例えば3番の観光に絡む NFT、これは恐らくインバウンドで実際日本に観光で来られるところが何となくターゲットかなと分かるのですけれども。他にコンテンツと、それから実際にそれを販売する対象を考えると、今現在、私は以前聞きましたのは、例えば日本のオタクの文化はフランスとかが結構受けやすいということを知っています。

この NFT の今後ビジネス展開する上で、例えばこういうコンテンツをこういう国の年齢層とか、男女の別であったりとか、コンテンツの対象について、今現状考えていらっしゃるお考えはありますでしょうか。

松本 [A]：一番分かりやすいのは、恐らく先ほどお話があったような漫画、アニメとか、いわゆるサブカルチャー的なものに絡むものは、多分一番分かりやすいのかなと思います。例えば日本、九州とかはまさにそうですね、非常に漫画大国というか、大分県、福岡県、佐賀県をはじめ、漫画の作家さんが非常に多いです。

なので、そういうコンテンツを活かした、例えば自治体と連携して観光を誘致するとか、そういうことはあり得るかなとは思っております。ただ、しっかり企画を作って連携してやっていかなければいけないので、具体的には多分 2024 年は課題になるのではないかなと思いますけれども。

質問者 [Q]：もう1点は、以前からの御社の主力事業と申しますか、印刷事業のほうですけれども。ホログラム印刷とか、御社が付加価値を發揮できる印刷のサービスの分野があると思います。もともと御社は学校の卒業アルバムとか、それが恐らく相当売上を占めるのだらうなという印象があります。

今後、印刷事業で、例えばもっとこういうお客さん、こういう層に対してはもっとこういった深掘りができる、客単価を上げられるとか、あるいは新規の顧客ターゲットで、こういった業種とか、こういった印刷への需要があるのではないかと、その辺のお考えについてお伺いできればと思います。

松本 [A]：これも実際に印刷と一括りにするのはあれですけれども、基本的には大口のものというのは価格がどんどん落ちていて競争も激しいです。当社の強みは、先ほどお話ししたように 1,000 から 2,000 部ぐらいを上限とした印刷物です。

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@scriptasia.com



実際に今、表に出してもいいお話でいくと、九州のアイドル事務所があります。そこの、例えばカレンダーだとかキラカードのようなものをネットで受注して、よりそこにマーケティングを強化しながら受注生産で行うというようなことは、今年、実際に納品ベースであった話でいくと結構うまくいっております。恐らくこういうやり方を進めていくのがいいのではないかなと思います。

ですから、今までは印刷物というのは、例えば見積もり依頼というものがあって、それを競合で、相見積もりで、何社かで安いところに発注しますというところを追わずに、とにかく小さいコミュニティのところがちっと入って、そこからファンを深掘りするようなもので、紙にどんどんつなげていくというのは非常にいい例かなと思っております。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問をどうぞ。

イシトミ [Q]：たびたび失礼します。あと1問です。UNIVA・Oak ホールディングス、イシトミです。

最終ページの、VTuber 舛花みなみさんの売り出しについて、一般的にかなり競合が多い世界だと思えます。皆様の胃袋をつかみ、健康育むVTuberですとあります。社長も先ほどおっしゃられました、もちろん歌も歌いますということで、2カ月ぐらい前に舛花みなみのXでキービジュアルの公開のときに、お料理と歌が好きというコメントもあったかと思えます。

歌は結構いろんなVTuberがやっておると思うのですが、どうやってこの差別化というか、売り出していくかというところで、お料理のイメージがつかみにくいので、こういう感じで売っていきますよみたいなところをもう少し詳細に教えていただければありがたいなと思えました。

松本 [A]：詳細についてはあまり言えないのですけれども。コンテンツビジネスの大事なところというのは、どちらかというところファンをどうやってつかんでいくかです。一つの目安としては、例えばTwitterのフォロワー数を、今、彼女はまだそんなにないのですけれども、いかに固定ファンをしっかりとつかんでいくかというところだと思っております。

料理をどうするんだというお話については、恐らくもうすぐ、年明けぐらいでしょうか、年明け1月ぐらいからだんだんと分かってくると思いますけれども。詳細は、ごめんなさい、まだあまりはっきりとは言えないような感じなので、ぜひご注目ください。

イシトミ [M]：分かりました。期待しております。ありがとうございました。

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@scriptsasias.com



司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問をどうぞ。特にないようでございますが、会社様からも何か追加事項がございましたらいかがでしょうか。よろしいですか。分かりました。

それでは、以上をもちまして本日の決算説明会を終了いたします。皆様、どうも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
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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



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@scriptsasiasia.com

