

Premium

プレミアグループ株式会社

2023年3月期 第1四半期決算説明

2022年7月29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]	2023 年 3 月期 第 1 四半期決算説明
[決算期]	2022 年度 第 1 四半期
[日程]	2022 年 7 月 29 日
[ページ数]	21
[時間]	17:00 – 17:26 (合計：26 分、登壇：26 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 代表取締役社長 柴田 洋一

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



登壇

2023年3月期第1四半期の決算についてご説明いたします。

決算概要をご説明後、各4事業のご説明、第1Qのトピックスについてご説明いたします。

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



市場環境

- 昨今の外部環境の影響を受け、**新車販売台数・中古車登録台数は前年割れ**
- 中古車の流通台数の**減少**・単価上昇の**厳しいマーケット状態が継続**

当社KPIと業績

- クレジット・故障保証ともに**2桁成長**を記録
- **増収増益**、通期業績予想に対しても順調に推移

中期経営計画の進捗

- モビリティ事業者向けの**会員組織の構築に注力**
- **お客様向けサイト「カープレミアサイト」を新設**し、プラットフォーム構想の基盤を構築

今後の戦略

- 当社株式の**流動性の向上**と**投資家層の拡大**を図るため、**株式分割**を決議
- クレジット・故障保証事業の**持続的成長**と新規事業（**モビリティ・カープレミア**）の拡大

3

市場環境は、昨今の外部環境の影響を受けて、新車の販売台数・中古車の登録台数は大きく減少しております。中古車の流通台数の減少により、単価上昇の厳しいマーケット状態が継続している状況が、昨年から引き続き起こっております。

当社の KPI と業績は、主要 2 事業であるファイナンス・故障保証とも 2 桁成長を記録しております。この 1Q も増収増益基調で、通期の業績予想に対しても順調に推移しております。

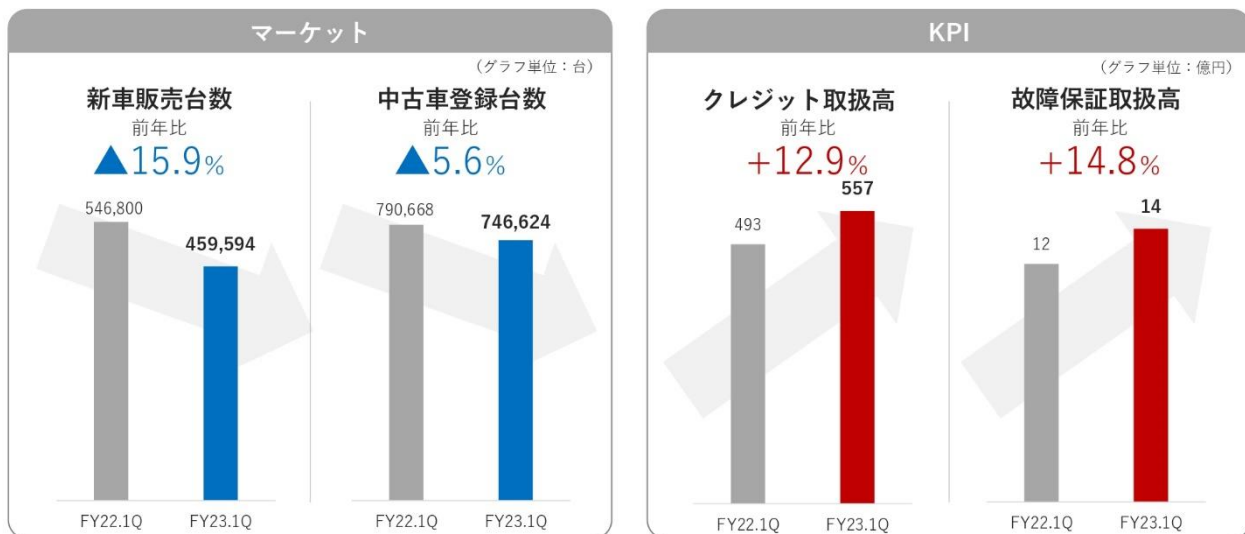
今期は中期経営計画の最終年度になりますが、引き続きモビリティ事業者向けの会員組織の構築に注力しております。また、お客様向けの「カープレミアサイト」も新設し、この 7 月にカットオーバーをいたしました。

今後の戦略は、当社株式の流動性を高めていきたいと考えております。また、投資家層の拡大を図るために、株式分割を決議いたしました。当社事業の継続的成長、プラスで新規事業の拡大も引き続き行っていきたいと考えております。

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@scriptsasias.com

- マーケットは前年割れが継続
- クレジット・故障保証ともに、取扱高が伸長



決算概要でございます。まず、今期のハイライトでございます。

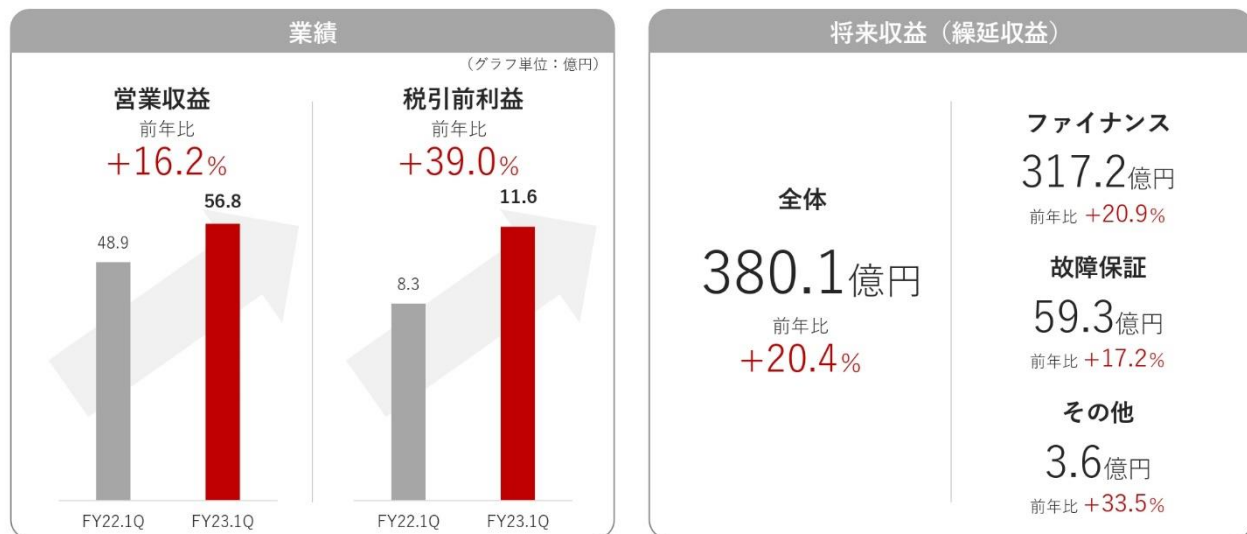
マーケットは、新車、中古車ともに前年割れが継続しております。この外部環境は、しばらくの間は続くと考えております。

そのような環境下でも、クレジット取扱高には前年比プラス12.9%、故障保証取扱高は前年比プラス14.8%と順調に推移しております。

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

- 増収増益
- 将来収益（繰延収益）380.1億円をBSにストック



収益については、前期比、増収増益でございます。

営業収益は、前年比プラス16.2%、税引前利益は、前年比プラス39%でございます。

当社の収益構造は、バランスシートにストックをしているビジネスでございますが、このストックに関しても380億円を超え、前年比プラス20%でございます。

その他に関しては、整備向けのシステムを販売するプレミアムソフトプランナーの繰延利益の3.6億円であり、こちらも順調に推移している状況でございます。

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@scriptasia.com

■ 中長期的な成長のため、様々な施策を実施

主なトピックス

<p style="text-align: center;">株式分割</p> <p style="text-align: center;">1株 → 3株</p> <p>当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図る</p> <p><small>※株式分割の決議日：2022/7/20</small></p>	<p style="text-align: center;">営業利益の表示 & 決算発表前倒し</p> <p style="text-align: center;"></p> <p>投資家の皆さまへより有用な情報を早く提供すべく、営業利益の表示を開始し、上場来初めて決算日後1か月以内での発表を実施</p>	<p style="text-align: center;">カープレミア事業の本格展開とセグメントの見直し</p> <p style="text-align: center;"></p> <p>カープレミアクラブの重要性の高まりにより、当期から報告セグメントの区分を変更</p>	<p style="text-align: center;">カープレミアサイト開設</p> <p style="text-align: center;"></p> <p>当社のプラットフォーム構想のうち、お客様と当社をつなぐ、カープレミアサイトを開設</p> <p><small>※カープレミアサイト開設日：2022/7/22</small></p>
--	---	--	---

当社は、中長期的な成長及び流動性を向上させ投資家層の拡大を図るため、7月20日に株式を、1株を3分割する発表をしております。

また、本日の決算発表から営業利益を表示し、分かりやすい指標の開示を目指しております。決算の発表については、上場以来初の決算日後1か月以内での発表を実施することができました。今後も、できるだけ早い決算発表となるように、努めてまいります。

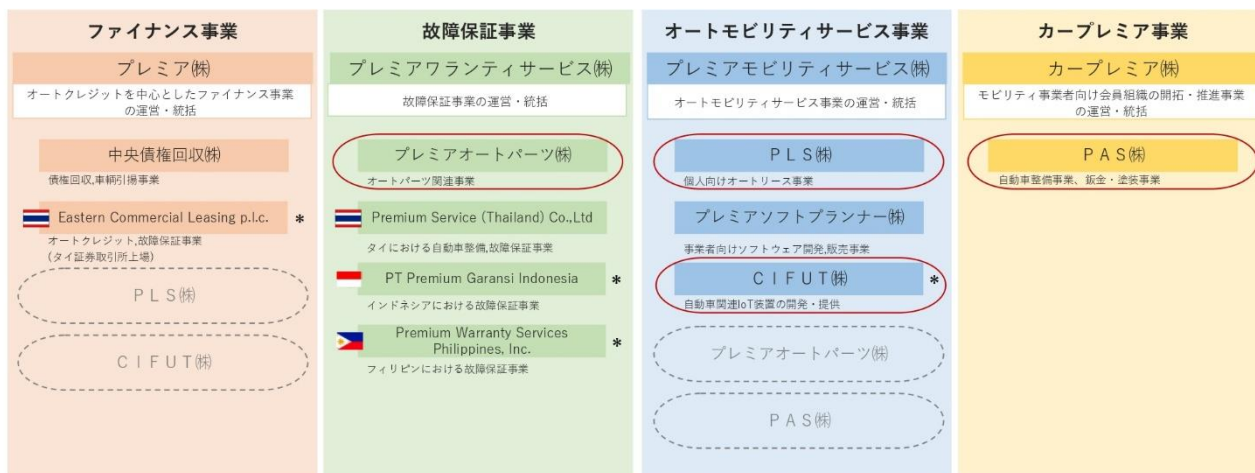
また、今期よりカープレミア事業の本格展開ということでセグメントを新たに作り、4つのセグメントにいたしました。カープレミア事業の詳細につきましては、後ほどのセグメント詳細にて発表いたしますが、この7月には、お客様と当社をつなぐサイトとして、カープレミアサイトを開設しております。

ファイナンス事業、故障保証事業、オートモビリティサービス事業、今期新しくセグメントを別にしたカープレミア事業の4事業でしっかりと成長を推進していきたいと考えております。

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

- **カープレミアクラブの重要性の高まりに加え、更なるグループ間シナジーの創出、事業拡大に向けて報告セグメントの見直しを実施**



(注) 1. 「*」は関連会社を数えています。

8

カープレミア事業を別にしたことにより、各セグメントに属する会社を入れ替えております。

自動車部品は、故障保証とのシナジーが大きいので、故障保証事業にプレミアオートパーツを配置しております。

また、これまでリース事業はファイナンス事業に入れておりましたが、サブスクやオートモビリティサービスの流通事業に大きく関連性があるので、リース事業及び自動車関連のIoT装置を開発するCIFUTをオートモビリティサービス事業に属することに変更しております。

当社は自動車整備工場を持っておりますので、PASをカープレミア事業の中に入れております。

サポート

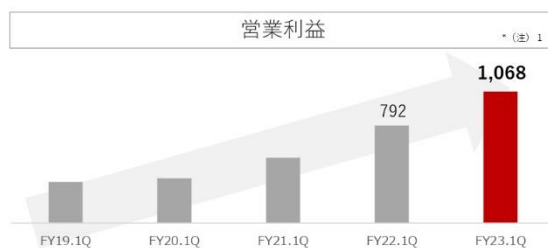
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

連結業績

- 営業収益は前年比 +16.2%の56.8億円
- DX施策やグループシナジー発揮による営業費用の削減で税引前利益は前年比 +39.0%の11.6億円

	FY22.1Q	FY23.1Q	前年比
営業収益	4,891	5,682	+16.2%
営業費用	4,099	4,614	+12.6%
営業利益	792	1,068	+34.9%
税引前利益	832	1,157	+39.0%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	608	841	+38.3%
基本的1株当たり 当期利益 (円)	47.45	65.32	+37.7%

(注) 会計上の見解りの変更による繰越繰越利益 (FY20.1Q) および負のれん発生益 (FY21.1Q) は非経常的な項目として営業利益に含めておりません。



9

連結業績の営業収益は前年比プラス 16.2%の 56.8 億円、営業利益は前年比プラス 35%近い大きな伸びを記録することができました。

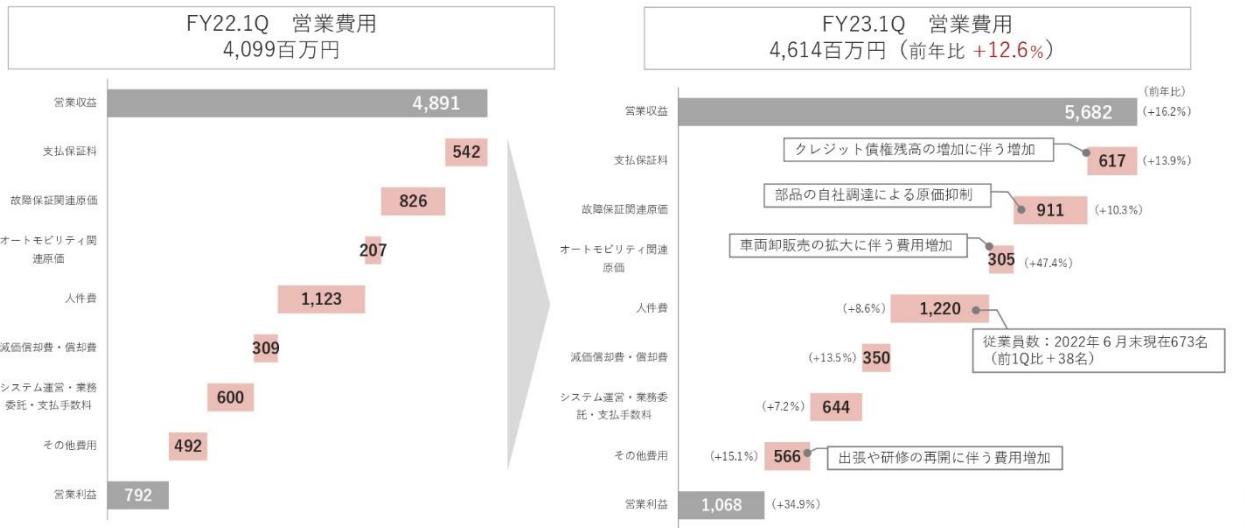
これらは、当社の DX 施策やグループシナジーの発揮によって、営業費用の削減が大きく奏功し、前年比プラス 39.0%の 11.6 億円の税引前利益を記録することができました。

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

営業費用（内訳）の推移

■ 営業収益の伸びと比較して**営業費用の増加幅はより低い水準を実現**



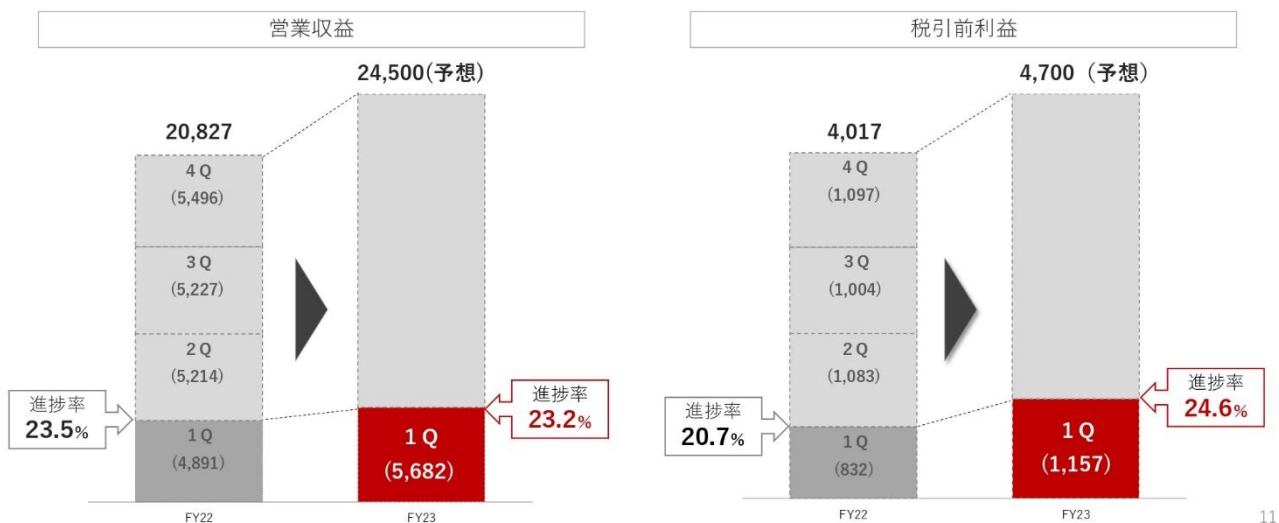
(注) 速報値のため、修正・変更が生じた際は当社HP上にて速やかにお知らせいたします。

営業費用の内訳でございます。営業収益の伸びに比べて、営業費用の増加が低い水準を実現できており、DX 施策の効果が一番大きいと考えております。

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

- 収益・利益ともに**今期予想通りに推移**
- クレジット債権残高の更なる積み上げにより、**四半期毎の業績は徐々に増加予定**



営業収益の進捗率は、前年の 23.5% に対して 23.2% ということで、若干ビハインドしております。これは、マーケットの影響が少し出ていると考えております。

また、税引前利益の進捗率は、前年の 20.7% を上回り、今期は 24.6% でございます。こちらも、各種 DX 施策や各社のシナジー効果が出ており、収益率を大きく上げることができたご理解いただければと思っております。

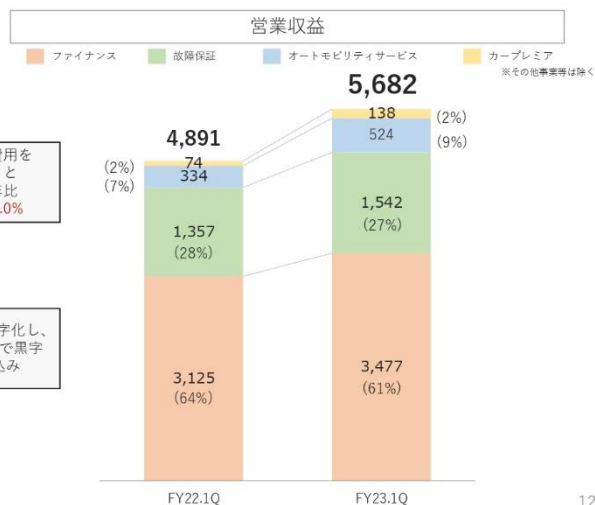
サポート

日本 050-5212-7790 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

セグメント別業績

- 各事業、順調に収益を更新
- 収益のうち、新規事業が占める割合が増加

	FY23.1Q	
	営業収益	税引前利益
ファイナンス事業	3,477 前年比 +11.3%	791 前年比 +21.9%
故障保証事業	1,542 前年比 +13.6%	206 前年比 ▲2.0%
オートモビリティサービス事業	524 前年比 +57.1%	52 前年 +73百万円
カープレミア事業	138 前年比 +85.9%	▲33 期中に黒字化し、 今期累計で黒字の見込み
その他事業等	1	141
合計	5,682	1,157



(注) 1. その他事業等とは、報告セグメントに含まれない会社損益(内部取引含む)が含まれます。
2. 当期末よりセグメント区分を変更したため、前期のセグメント別損益は、実務上可能な範囲でのみ反映しております。

12

セグメント別の業績ですが、ファイナンス事業については税引前利益が20%超の伸びでございます。故障保証事業は前期比に比べると2%マイナスでございます。

こちらは昨年前期から故障保証事業のセグメントを別にして、安定的な収益を上げることができましたので、今期から故障保証事業にも本部費用を付加してるので若干マイナスになっております。前期と同一基準で比較をすると、プラス26%と、しっかりと伸ばすことができしております。

オートモビリティサービス事業は、前期は若干の赤字ではございましたが、前年と比較すると、7,300万増でしっかりと黒字化をしてきております。また、税引前利益が5,200万でございますので、利益率も目標とする10%をしっかりとクリアできてると思っております。

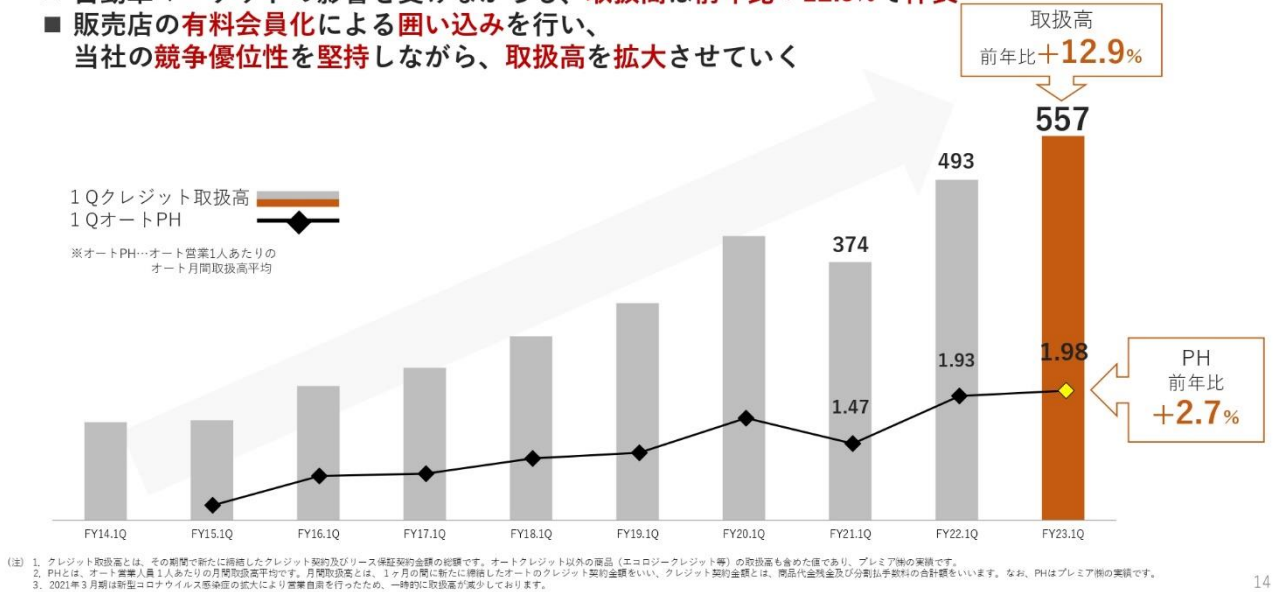
カープレミア事業につきましては、まだ若干の赤字でございますが、期中に黒字化をし、今期累計で黒字化の見込みでございます。

その他海外事業は、タイ、インドネシア、フィリピン、こちらもしっかりとコロナ前の収益構造に戻ってきたと考えております。

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

- 自動車マーケットの影響を受けながらも、取扱高は前年比+12.9%で伸長
- 販売店の有料会員化による囲い込みを行い、当社の競争優位性を堅持しながら、取扱高を拡大させていく



14

ファイナンス事業のクレジット取扱高でございますが、こちらは対前年比プラス 12.9%で、マーケット環境の厳しい中で、大きく伸ばすことができたと思っております。

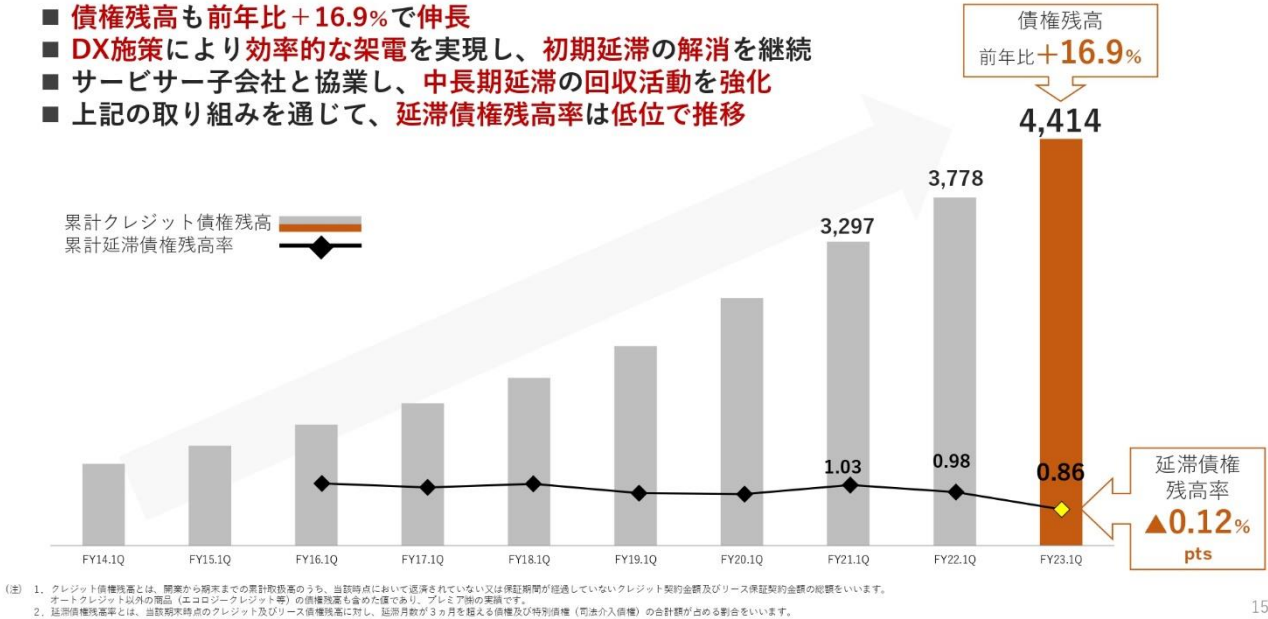
また、カープレミア事業と同様に有料会員化による囲い込みを継続してしっかりと行っておりますので、当社の競争優位性を堅持しながら、今後も取扱高を獲得させていきたいと考えております。

1人当たりの効率化も、若干ではありますが、上昇基調になっている状況でございます。

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@scriptasia.com

- 債権残高も前年比+16.9%で伸長
- DX施策により効率的な架電を実現し、初期延滞の解消を継続
- サービサー子会社と協業し、中長期延滞の回収活動を強化
- 上記の取り組みを通じて、延滞債権残高率は低位で推移



15

債権残高も 4,400 億円と 4,000 億円を突破して、債権残高は約 17%の伸びになっております。

また、延滞債権の残高率も、0.12%と若干下げることができたことで、債権回収業務についても、DX 施策による効率的な架電により初期延滞の解消が継続的に進んでいると考えております。

また、子会社であるサービサーと協業しながら、中長期の回収活動も強化してる効果がでております。

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@scriptsasias.com

- **新規加盟店の開拓**を継続しつつ、既存加盟店の**稼働促進及びシェア向上**に取り組む
- 今期は大幅な営業人員の増員は予定なし
仕組み化や営業活動の効率化で取扱高増加を目指す



16

新規の加盟店社数は約 2 万 6,000 社と前年比 7.5%増で、若干 2 桁増には届いておりませんが、この加盟店の中からカープレミアクラブという会員組織化を図っておりますので、より良い効果は出していけると考えております。

また、営業人員についても前年比から 12 名増員し、94 名でございます。こちらは自然増で、大きく増やしていくということではなく、当社のシェアやマーケットの広がりに合わせて、メンテナンスできるような形で効率化を図りながら、増やしていきたいと考えております。

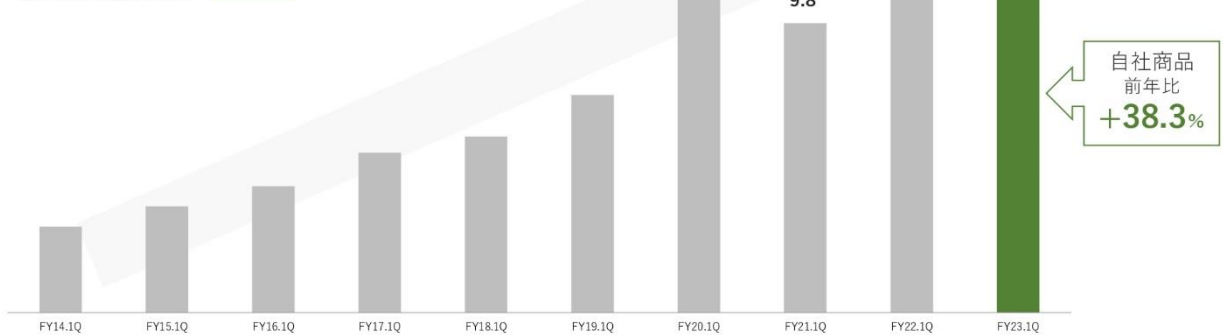
また、DX 施策の一つのであるペーパーレス導入率についても、前年よりも 20 ポイント上昇し 93%でございます。こちらも 100%に近づけていけるように、尽力していきたいと考えております。

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

- マーケットが不調の中、故障保証全体の取扱高は前年比+14.8%
- 自社商品の拡販に注力することにより、
自社商品の取扱高は前年比+38.3%と大幅な伸長を継続

累計故障保証取扱高



(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. 2022年3月期第3四半期に一部商品の取扱高の集計基準の見直しを行い、新基準を適用して記載しております。

18

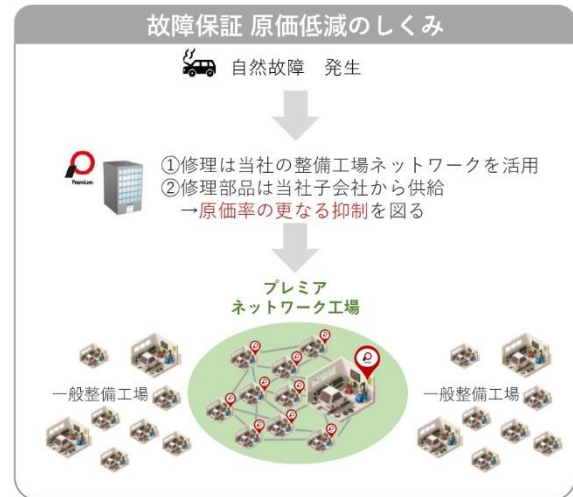
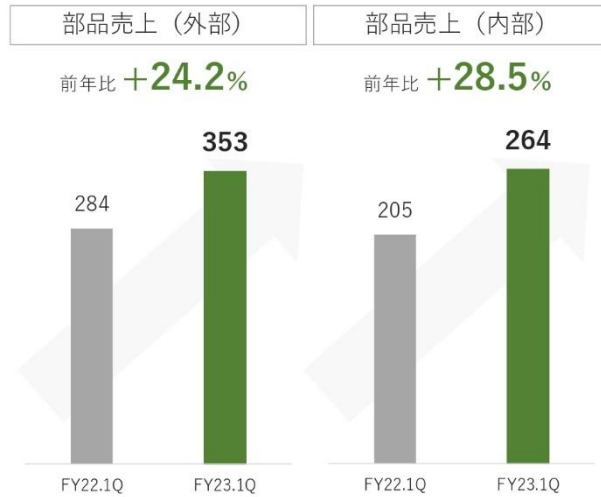
次に、故障保証事業でございます。取扱高は前年比プラス14.8%。マーケットは、台数が減っているのですが、14%増と大きく伸びたと考えております。

当社は、自社商品に注力しております。全体のマーケットを拡大していくための施策である自社商品の取扱高は40%弱と大きく伸びておりますので、マーケットにおける故障保証の商品浸透を、引き続き図っていきたいと考えております。

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

- 整備ネットワークへの入庫・自社での部品調達を推進し原価率を抑制
- グループ間取引以外での部品販売も伸長



19

今期より部品の売上を故障保証事業に含めております。こちらは、故障保証サービスを利用する場合は、必ず修理が発生しますので、その修理を当社の整備ネットワークに入庫誘導しております。

修理の際は、グループ会社で調達した部品の利用を推進しており、ネットワーク整備工場に部品を卸しております。この部品売上（内部）は、部品支給率を示しており、ここが上がると原価が下がる指標でございます。こちらは30%近い伸びでございます。

部品売上（外部）は、子会社の部品販売会社が故障保証の修理以外で、当社の整備工場や有料会員向けに販売を行う外部売上ですが、こちらも24%増と堅調に伸ばしております。

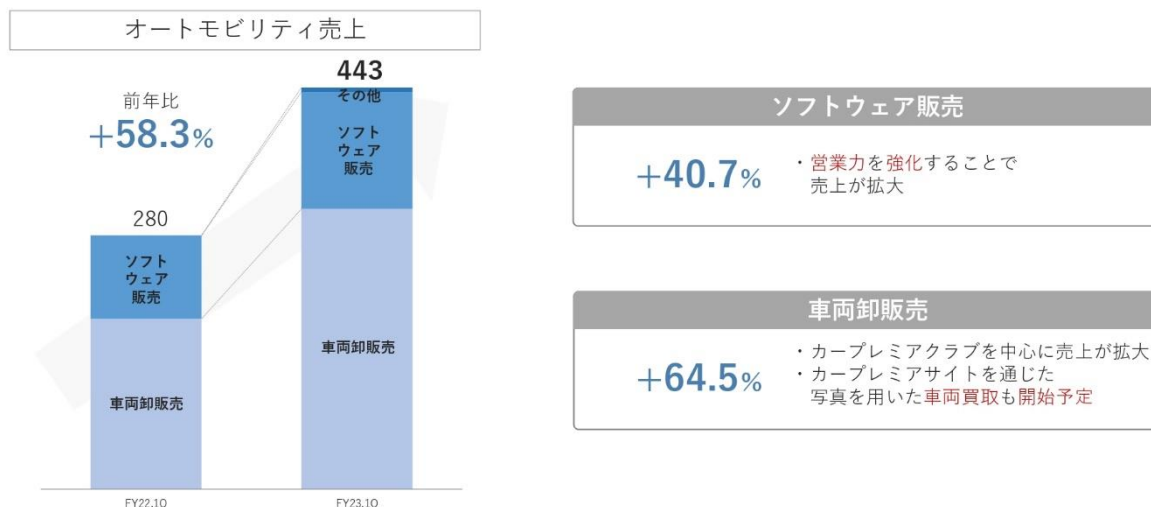
自然故障や故障が発生した場合に、なるべく当社のネットワーク工場に入れてもらうことで、ネットワークの構築も順調に進み、当社の全国のカバー率が増えてまいります。

コストの低いネットワーク工場に入庫いただき、部品を支給していくことで、当社の支給率アップとさらなる原価率の抑制を図り、収益率を上げてまいります。

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

- 今期よりセグメント内容の見直しを行い、整備工場の会員組織構築はカープレミア事業に移管
- オートモビリティサービス事業では、**モビリティ事業者向けサービスの開発**や**新規事業**に注力



21

3つ目に、オートモビリティサービス事業でございます。

こちらも今期よりセグメント内容の見直しを行い、整備工場の会員組織の構築は、カープレミア事業に移管しております。オートモビリティサービス事業は、オートモビリティ事業者に対してサービスを開発していき、新規事業に注力をしていきたいと考えております。

オートモビリティサービス事業の売上構成は、車両卸販売、ソフトウェア販売がメインでございます。

車両の卸販売は、カープレミアディーラーに対して、当社が車両を仕入れて卸していく形の事業展開であり、車両の供給不足の状況でもネットワークの販売車両の確保を手助けしております。こちらも65%の伸びとなっております。

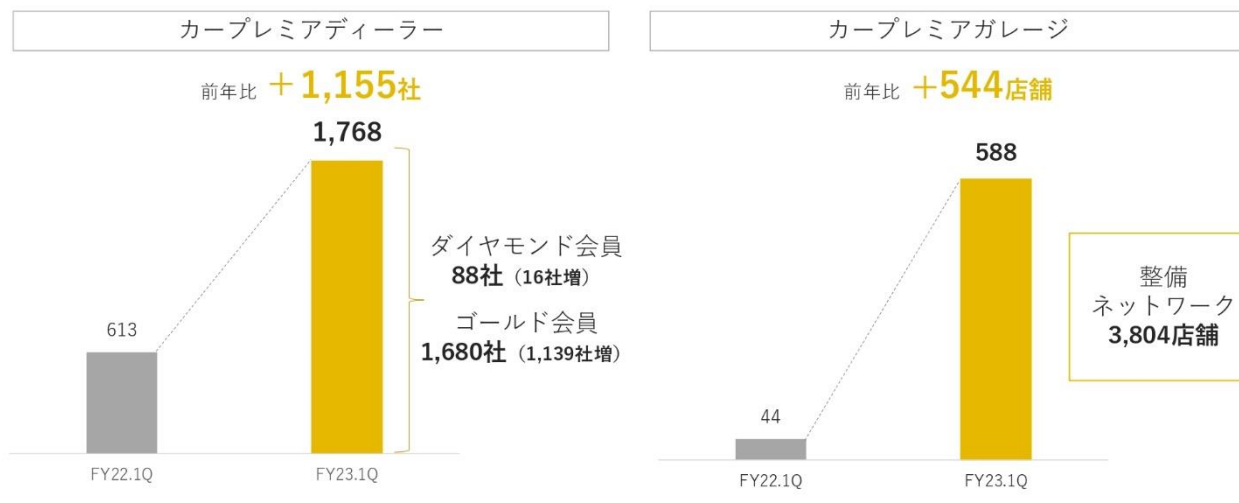
また、今期7月に顧客向けのサイトをオープンいたしました。そのサイトでは、写真を送付いただくだけで車両買取ができるような、買取のサービスも開始したいと考えております。

今期より当社の100%子会社となり、社名もソフトプランナーからプレミアソフトプランナーに社名変更いたしました。営業力を強化することによって、ソフトウェア販売もしっかりと伸ばしていきたいと考えております。この1Qにおいては、前年対比40%伸ですので、引き続き大きく伸ばしていきたいと考えております。

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

- 今期から「カープレミア事業」として独立し、会員組織の更なる拡大を目指す
- 自動車販売店、整備工場の有料会員組織「カープレミアクラブ」を順調に構築
- 当社サービスの拡充により、会員数を増加させて、取り扱い増加を目指す



23

そして、今期新たにセグメントを別にいたしました、カープレミア事業を説明いたします。

ネットワークの構築は、大きく2つにカテゴライズしております。

一つは車の販売がメインである、中古車販売会社を組織化するカープレミアディーラー、もう一つは、車の修理、整備工場といったガレージ部門を組織化するカープレミアガレージでございます。

この2つの組織を総称してカープレミアクラブとしております。現在は、このカープレミアクラブの会員数を増やしていくことに注力しております。

組織化することによって、当社は、より有利に車が販売できる、または、整備の台数を増やすことができるサービスを提供し、会員からは毎月会費を頂きます。カープレミアクラブは、会員費用が収益構造になってまいります。

カープレミアディーラーの会員社数は、前年プラス1,155社の1,768社でございます。今期末までに2,000社が目標でしたが、目標を前倒しで達成できると考えております。

一方、カープレミアガレージは、前年プラス544社での588社に増えてございます。非会員を含む全体の整備ネットワーク社数は、全国に3,800社でございます。

今後は、カープレミアというブランドを使いながら、車を買いたい、車を売りたい、または、車を修理したいといったお客様を当社が集客し、カープレミアクラブの会員に送客していきたいと考えております。

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@scriptsasias.com

■ エンドユーザー向けとして新しいシンボルマークとロゴマークを作成



【デザイナー】

佐藤 卓 氏
 ㈱TSDO 代表取締役会長 グラフィックデザイナー

2018年度芸術選奨文部科学大臣賞、紫綬褒章受章 他に多数受賞

【代表作】

ニッカ ビューモルト、明治おいしい牛乳、
 ロッテ キシリトールガム、金沢21世紀美術館 他

デザインについて

・シンボルマーク

上下の車のシルエットは、車に関することならなんでもお支えし、お金のことからメンテナンスのことまで安心してご利用いただけるサイクルを表現

・ロゴマーク

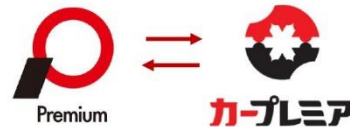
文字の太さで頼れる安心感を、また風を感じさせる細部の処理により、流れるようにスマートなサービスを表現

・カラー

当社グループのコーポレートカラーを使用し、赤は情熱、黒は支える色として設定

ロゴマークの使い分けについて

既存のロゴマークはコーポレートロゴマークとし、今後エンドユーザー向けには新しいロゴマークで展開



24

カープレミアのシンボルマーク・ロゴマークを新たに制定いたしました。シンボルマークは、上下の車のシルエットが、車に関することなら、当社がなんでもお支えをして、お支払いのことからメンテナンスのことまで安心して利用いただけるサイクルを表現しております。

また、ロゴマークは、文字の太さで安心感を与える、流れるようなラインでスマートなサービス、これを表現しております。カラーは、当社のコーポレートカラーである赤と黒でございます。

マークの使い分けは、当社のコーポレートマークとしては、従前どおり、Premium というマークを使い、エンドユーザー向けにはこの新しいロゴマークのカープレミアを展開していきたいと考えております。今後マーケット等々に対して、このカープレミアのロゴマークが出てくる場面が増えてくると考えております。

このマークは、デザイナーの佐藤さんという方にデザインをお願いいたしました。様々な代表作をお持ちの有名デザイナーの方に作っていただくことで、今後は、しっかりと認知度を高めていきたいと考えております。

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

- DX戦略の策定から約1年で社内外のDX施策の**基盤を構築し**、
「DX注目企業2022」「DX認定事業者」の認定を取得
- エンドユーザーとモビリティ事業者を繋ぐ、**プラットフォーム構想の実現を目指す**



26

最後に、その他トピックスでございます。

前期より DX 戦略を新たに策定して、約1年で基盤を構築することができております。経済産業省の主催する DX 認定事業者に認定いただき、さらに DX 注目企業 2022 という認定も取得することができました。

当社は、エンドユーザーとモビリティ事業者を繋ぐプラットフォーム構想の実現を、早期に目指していきたいと考えております。エンドユーザー向けの DX として、7月22日にカープレミアサイトをオープンいたしました。

また、モビリティ事業者向けのポータルサイトも新たに制定して、当社のネットワークはほぼ100%の伸び率になっております。

この2つの DX を推進していくことで、事業の効率化や発展に繋がっていきたくて考えております。

以上で、2023年3月期第1四半期の決算説明を終了いたします。

ご清聴いただき、ありがとうございました。

[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@scriptasia.com

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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、すべて会員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。

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@scriptasia.com

