



プレミアグループ株式会社

2022 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2021 年 11 月 5 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]	2022 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 11 月 5 日
[ページ数]	16
[時間]	15:00 – 15:20 (合計：20 分、登壇：20 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（以下、柴田）

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

2022年3月期 第2四半期 ハイライト



- ✓ 新車の生産停滞により、**中古車の在庫不足・価格高騰が顕著化**
- ✓ クレジット・故障保証ともに、**マーケットを上回る取扱高の伸長を記録**
- ✓ 主要3事業の順調な推移により、**本業に係る業績は増収増益**

マーケット	■ 新車登録台数 2Q累計前年同期比 102.3% / 2Qのみ前年同期比 88.7% ■ 中古車登録台数 2Q累計前年同期比 97.1% / 2Qのみ前年同期比 89.0% (一般社団法人 日本自動車販売協会連合会 統計データより)
KPI	■ クレジット取扱高 2Q累計前年同期比 129.2% / 2Qのみ前年同期比 126.6% ■ 故障保証取扱高 2Q累計前年同期比 112.3% / 2Qのみ前年同期比 102.7% ※(故障保証)自社商品取扱高 2Q累計前年同期比 129.0% / 2Qのみ前年同期比 121.6%
業績	■ 営業収益 101.0億円 (前年同期比 120.5%) ■ 税引前利益 19.2億円 (前年同期比 95.7%) ※前期の一過性収益を除く前年同期比 131.5% ■ 将来収益 (繰延収益) 331.2億円 をBSにストック (前年同期比 118.2%) ※クレジット 275.7億円、故障保証 52.7億円、その他2.9億円
TOPICS	■ 「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への選定 ■ 「プライム市場」の上場維持基準に適合。取締役会にて移行申請を決議済。

4

当第2四半期の決算概要をご説明いたします。

マーケット環境ですが、半導体不足による新車の生産が停滞という状況が非常に強くなってきております。新車販売が少なくなると、中古車の在庫不足による価格高騰が起き、こちらが非常に顕著になってきた状況が、当第2四半期の自動車マーケットと言えます。

新車登録台数は、2Q累計では102.3%と前年を上回っておりますが、2Qのみで見ると88.7%と90%を切っております。2Qのみで見ると89%ということで、非常に厳しいマーケット環境だったと考えております。

このような状況で当社は、クレジット・故障保証ともに、マーケットを上回る取扱高の伸長を記録できました。

KPIは、クレジット取扱高は前年同期比129.2%、2Qのみでも126.6%と高い伸びをしております。故障保証は、当社のシェアが非常に高く、マーケットの影響を若干受けませんが、2Q累計は112.3%、2Qのみでは102.7%と前年を上回っています。当社の自社商品の取扱高は、2Q累計129%、2Qのみでは120%以上伸長しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



業績は、営業収益が過去最高の 101 億円で、半期で 100 億円を突破しております。また、税引前利益は 19.2 億円で、前年同期比では若干のマイナスですが、前年約 6 億円の一過性収益を計上していることを考慮すると前年同期比 130%となり、本業の利益はしっかりと伸ばすことができいております。

また、当社のビジネスは、ストックビジネスなので、将来収益、いわゆる繰延収益として 331 億円を B/S にストックしております。こちらも 18%伸びており、収益に関しても土台を構築できております。

当上期のトピックスとして、JPX の日経中小型株指数に銘柄指定と、プライム市場の上場維持基準適合がございます。プライム市場の適合については、取締役会にて移行申請を決議済でございます。

サポート

日本	03-4405-3160	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



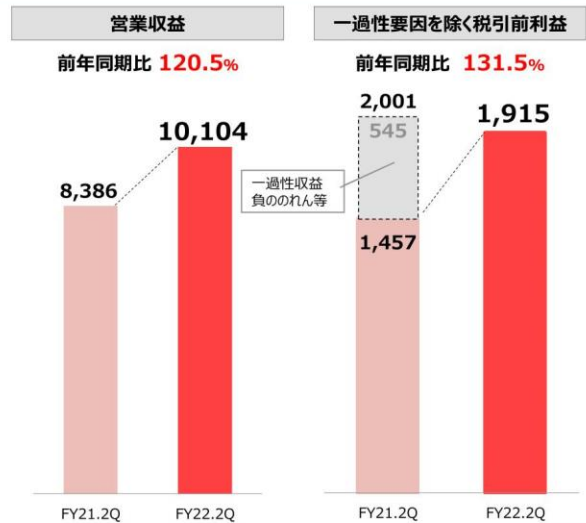
連結業績

(表・グラフ単位：百万円)



- ✓ 主要3事業の業容拡大が寄与し、営業収益は前年同期比 120.5%
- ✓ 前期の一過性収益（負ののれん等 5.5億円）がありながら、当期利益（親会社の所有者）は増益を実現

	2021年3月期 2Q	2022年3月期 2Q	前年同期比
営業収益	8,386	10,104	120.5%
その他の収益	625 ※負ののれん発生益594百万円含む	16	2.5%
営業費用	6,944	8,216	118.3%
税引前利益	2,001	1,915	95.7%
本業に係る 税引前利益	1,457	1,915	131.5%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,313	1,358	103.4%
基本的1株当たり 当期利益（円）	102.89	106.02	103.0%



5

連結業績は、主要3事業とも業容拡大が大きく寄与し、営業収益では前年同期比 120%増と大きな伸びを記録しております。

一過性収益がありながら、税引前利益については若干のマイナスですが、当期利益は 13 億 5,800 万円と前年を上回る利益でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

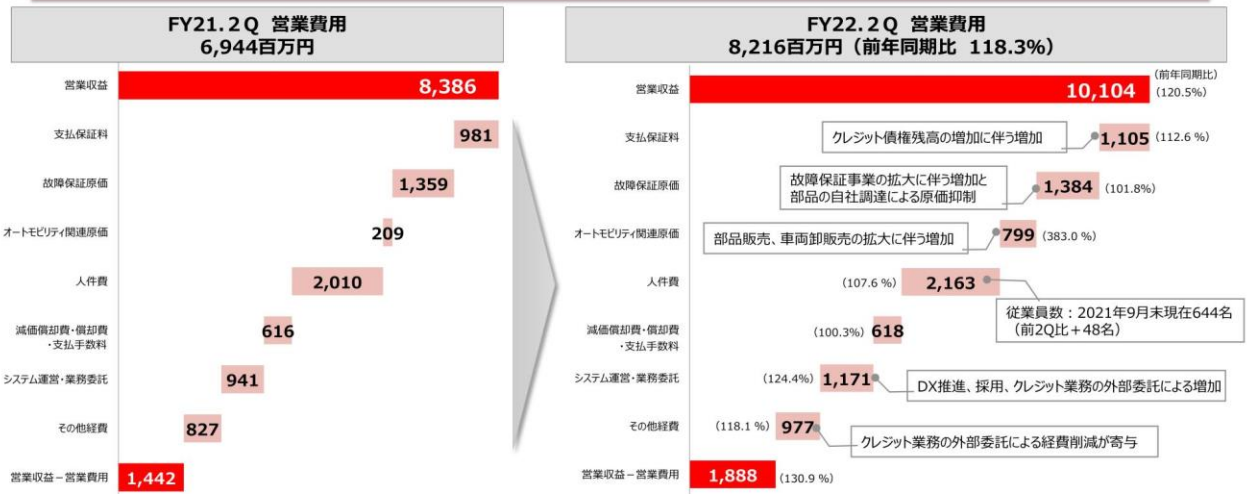


営業費用（連結）の推移

(グラフ単位：百万円)



- ✓ 営業費用は、82.2億円（前年同期比 118.3%）
- ✓ オートモビリティサービス事業の拡大による原価増がある一方、グループ間取引やペーパーレスの推進など、経費削減施策が営業費用の伸びを抑制



(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。

6

営業費用は、82.2 億円、前年同期比 118.3%でございます。オートモビリティサービス事業をしっかりと拡大させたことで、変動費である原価が増加しております。

固定費は、グループ間取引やペーパーレスの推進等が功を奏して、経費削減が実現し、営業費用の伸びをしっかりと抑制しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

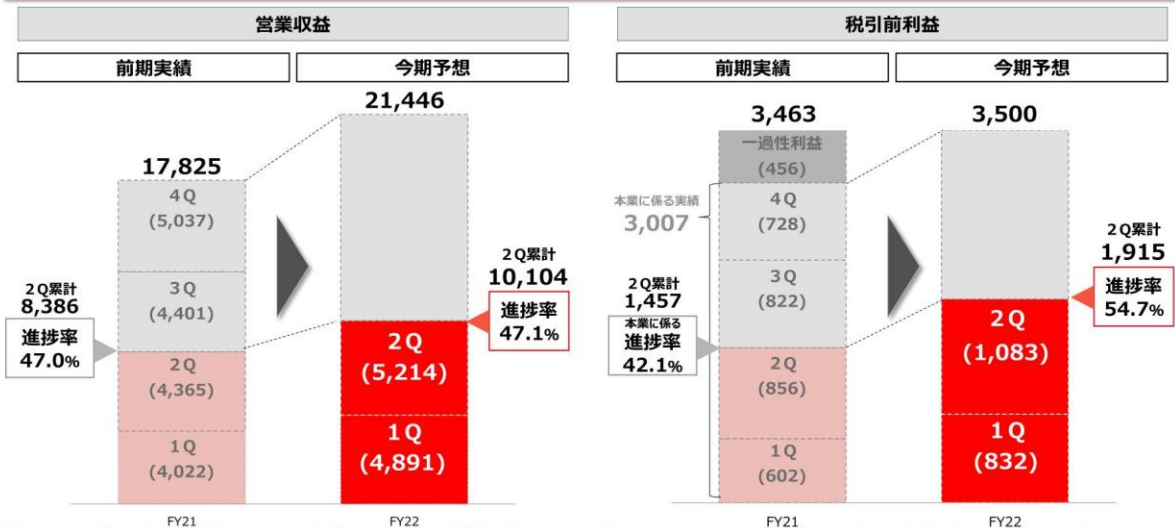


通期業績見通し

(グラフ単位：百万円)



- ✓ 収益・利益ともに今期予想（増収増益）を上回って推移
- ✓ 自動車マーケットの半導体不足の影響により、今後の見通しが不透明なため通期予想は据え置き



7

通期の業績見通しは、今期は 214 億円の営業収益、35 億円の税引前利益を予定しております。

当上期末で、今期予想を若干上回る形で推移をしておりますが、自動車マーケットの半導体不足の影響の継続や 10 月の新車登録台数が 30%減など不透明な部分もあるので、通期予想については据え置きとしております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

(表・グラフ単位：百万円)



- ✓ 各事業、順調に**収益・利益を更新**
- ✓ 新規事業のオートモビリティサービス事業は、部品販売や車両卸販売が収益の伸びを牽引し、**黒字化**

	2022年3月期 2Q	
	営業収益	税引前利益
ファイナンス事業 ー構成ー クレジット・オートリース ・債権回収サービス	6,626 前年同期比 113.0%	1,533
	クレジット債権残高の伸長とサービサーの業績が収益に寄与	
故障保証事業 ー構成ー 故障保証サービス	2,169 前年同期比 110.6%	236
	取扱高の伸長とグループ間シナジーによる原価抑制が寄与	
オートモビリティサービス事業 ー構成ー 部品販売・ソフトウェア販売 ・車両卸販売・自動車整備等	1,309 前年同期比 233.8%	16 (今期1Q：△11)
	事業投資フェーズであるも、黒字に転換。パーツ事業が寄与	
その他事業等	0.5	130
合計	10,104	1,915



(注) 1. その他事業等とは、報告セグメントに含まれないその他事業損益、セグメント間取引相殺及び全社損益が含まれます。
2. 当期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。

9

セグメント概要についてのご説明でございます。

各事業とも順調に利益、収益ともに更新をしております。

ファイナンス事業は、クレジット債権残高の伸長とサービサーである中央債権の業績が非常に好調であることが収益に寄与し、110%以上の伸びをしております。

故障保証事業は、トップラインである取扱高の伸長とグループ間シナジーに伴う整備ネットワークの充実により、修理費用である原価抑制が収益に寄与しております。

また、オートモビリティサービス事業は、事業投資フェーズということもあり、前年同期比 200%以上の 233.8%という非常に大きな伸びを記録しております。1Q は 1,100 万円の赤字でしたが、2Q 累計では 1,600 万円に黒字転換しているところが大きな特徴と言えます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



ファイナンス事業 クレジット取扱高推移

(グラフ単位：億円)

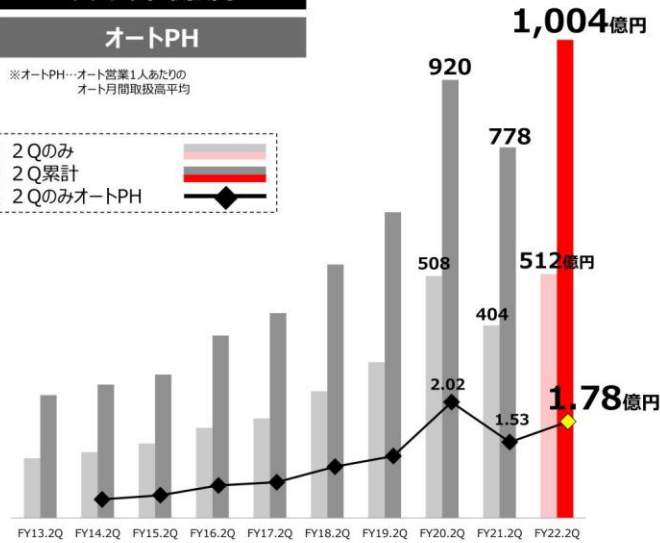


クレジット取扱高

オートPH

※オートPH…オート営業1人あたりの
オート月間取扱高平均

2Qのみ
2Q累計
2QのみオートPH



(注) 1. クレジット取扱高とは、その期間で新たに締結したクレジット契約金額、及びリース保証契約金額の総額です。
オートクレジット以外の商品（エコロジークレジット等）の取扱高も含めた値であり、プレミア版の実績です。
2. PHとは、オート営業人員1人あたりの月間取扱高平均です。月間取扱高とは、1ヶ月の間に新たに締結したオートのクレジット契約金額をいい、クレジット契約金額とは、商品代金残金及び分割払手数料の合計額をいいます。なお、PHはプレミア版の実績です。

クレジット取扱高 前年同期比

129.2%

オートPH 前年同期比

116.7%

増減要因

- **DX施策及び営業組織再編**により、効率的な営業活動が実現
取扱件数中のペーパーレス導入率（今期2Q末時点：79%）
営業拠点数：24拠点（前年比+9拠点）
- **営業人員100名体制は概ね実現**
2Q末営業人員：94名（今期1Q比+10名）

戦略

- **会員制サービス「PFS Premium Club」の会員募集を促進**
ロイヤリティ向上及び取扱増加を図る

10

次に、各事業の詳細についてご説明いたします。

ファイナンス事業は、クレジットの取扱高が前期比 129.2%で 130%近い伸びをしており、営業のPH も 116%の伸びとなり、前々年に追いついてきております。前期はコロナ禍の影響を受けて、取扱高のダウンがありましたが、しっかり戻ってきております。

これは、DX 施策や営業組織の再編によって効率的な営業活動が実現できていることと、営業人員 100 名体制を 94 名と概ね実現し、安定した体制が構築できていることが大きな要因と考えております。

また、前期に引き続き、会員制サービスである PFS Premium Club の会員募集を促進していき、ロイヤリティの向上を行うことで取扱高の増加を図ってまいります。

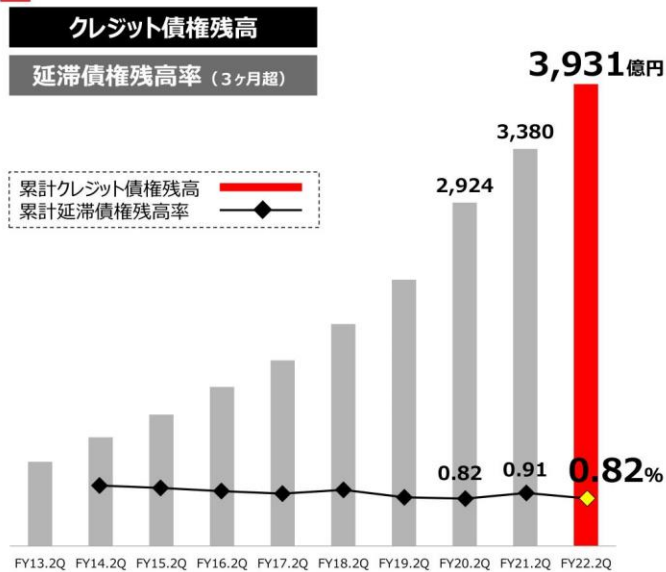
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ファイナンス事業 クレジット債権残高推移

(グラフ単位：億円、%)



クレジット債権残高 前年同期比

116.3%

延滞債権残高率

0.82%

延滞率 増減要因

- **DX施策による業務イノベーションの実現**
IVR (オートコールシステム) 導入による、効率的な初期延滞の解消
- **中央債権回収㈱と協業し、中長期延滞の回収活動を継続**

戦略

- 徹底した初期延滞債権の抑制
- 中央債権回収㈱とのシナジーによる中長期延滞債権の抑制
- より効率的な債権回収に向け、更なるDX施策の導入を予定

(注) 1. クレジット債権残高とは、開業から期末までの累計取扱高のうち、当該時点において返済されていない又は保証期間が経過していないクレジット契約金額及びリース保証契約金額の総額をいいます。オートクレジット以外の商品 (エコジョークレジット等) の債権残高も含めた値であり、プレミアムの実績です。
2. 延滞債権残高率は、当該期末時点のクレジット及びリース債権残高に対し、延滞月数が3ヵ月を超える債権及び特別債権 (司法介入債権) の合計額が占める割合をいいます。

11

取扱高の増加に伴い、約 4,000 億円のクレジット債権残高が保有できております。延滞債権残高についても 0.82%と、引き続き低い数値の優良債権で残高を構成しています。

延滞率の抑制として、債権回収部門で DX 推進を行い、オートコールシステムを導入し業務イノベーションを図っております。また、サービサーである中央債権回収とも協業し、中長期債権の回収活動が活発化していることも、好調な数値で推移している要因と考えます。

今後も、徹底した初期の延滞債権の抑制と中長期債権の抑制、効率的な債権回収に向けてさらなる DX の推進を行っていきたいと考えております。

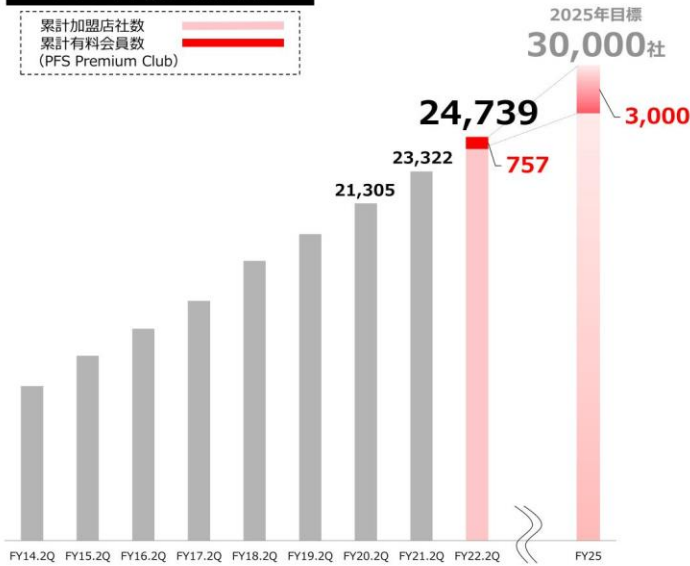
サポート

日本 03-4405-3160 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



クレジット加盟店社数

累計加盟店社数
累計有料会員数
(PFS Premium Club)



(注) 加盟店社数とは、加盟店契約を締結した法人単位をいいます。複数店舗をもつ加盟店であっても、1社として集計しており、プレミア側の実績です。

クレジット加盟店社数
前年同期比
106.1%

増減要因

- 既存加盟店の有料会員化を優先促進
- 新規加盟店開拓は、概ね計画通りに進捗

戦略

- 新規加盟店の開拓を継続しながら、稼働促進及び会員制サービス「PFS Premium Club」の会員募集に注力
ダイヤモンド会員 85社 (今期1Q比+15社)
ゴールド会員 672社 (今期1Q比+135社)
- 2021年8月に大阪にコンタクトセンター(アウトバウンド営業)を新規開設、全国3拠点で未稼働先への稼働促進を並行実施

12

加盟店の伸びは、約 106%と、従来の水準であった 110%を若干切っております。ただ、今後の戦略としては、新規加盟店を引き続き開拓しながら、既存の通常会員を有料会員に誘導することに注力しておりますので、計画通りの進捗となります。

2025 年に 30,000 社という目標も十分射程範囲であり、有料会員の 3,000 社も現在のペースでいくと前倒しで達成できると考えております。9 月末で 757 社の有料会員を確保できているので、年内中に 1,000 社達成を目指してまいります。

また、新規加盟店開拓は、福岡、札幌に続く 3 拠点目のアウトバウンド営業のコンタクトセンターを大阪に新規開設して体制を充実させ、リアル営業だけではなくコンタクトセンターでのサポートも強化しております。

サポート

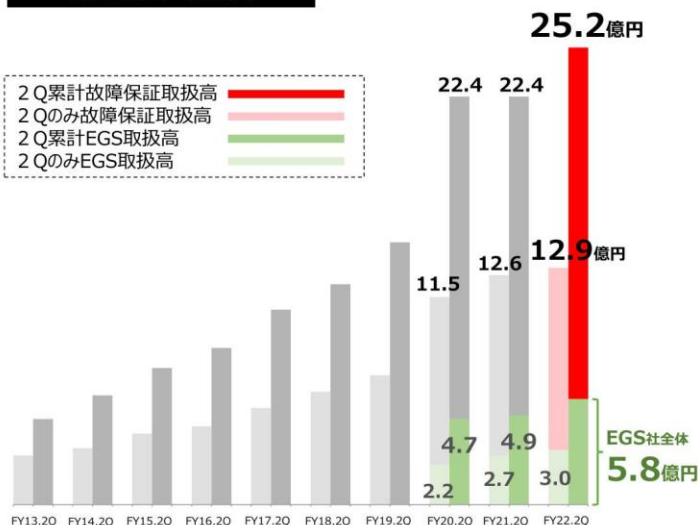
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

故障保証事業 取扱高推移

(グラフ単位：億円)



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. プレミア取扱高とは、故障保証取扱高のうち、「プレミアの故障保証」の実績。EGS取扱高とは、故障保証取扱高のうち、「EGS保証」の実績です。
3. BIZサイトとは、ビジネスサイトの略で物理的な営業オフィスを設けない営業拠点です。

故障保証取扱高 前年同期比

112.3%

自社商品取扱高 前年同期比 129.0%

増減要因

- 自社商品の拡販に注力、計画通りに伸長
- 提携商品はマーケット不振の影響を受け、伸びが鈍化

戦略

- 提携商品に特化した営業人員を増員
- 新商品（延長保証、点検整備に付帯する保証）の強化
- 更なる原価低減に向け、整備ネットワークへの入庫・自社での中古部品調達を推進
- DX施策による新システムを今期リリース予定

13

故障保証事業の取扱高は、前期は前年比がほぼ横並びでしたが、今期は 112.3%と伸長しております。提携商品は、マーケット不振の影響、中古車の登録台数の影響を受けるので伸びは鈍化しておりますが、このような状況下でも、自社商品をしっかりと拡販できており、自社商品の取扱高は 130%と大きく伸びています。

今後は、提携商品についても伸ばしていくため、営業人員の増員、新商品の強化を行い、グループ内のシナジーを効かせながら原価削減を推進しマーケットを拡大してまいります。

また、故障保証事業についても、DX 施策の一環である新システムを今期中にリリースし、故障保証の申し込みも全てペーパーレスで対応していきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



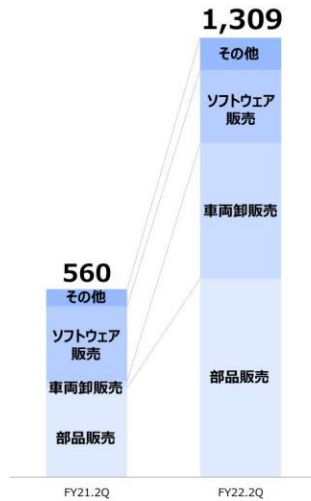
オートモビリティサービス事業 業績推移

(グラフ単位：百万円、社)



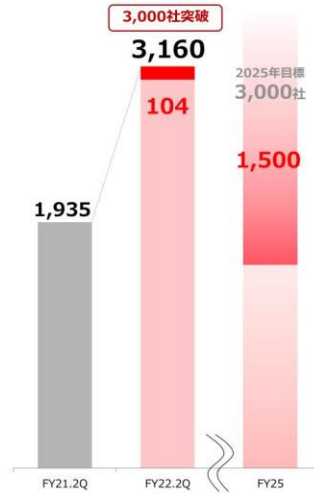
営業収益

その他：直営整備工場・会員制組織等



整備ネットワーク社数

累計加盟店社数
累計有料会員数
(FIXMAN Club)



営業収益 前年同期比

233.8%

整備ネットワーク社数 前年同期比

163.3%

増減要因

- 有料会員組織の拡大に伴い、各サービスの取扱いが増加
- 整備ネットワーク社数の目標数を前倒して突破
今後は、FIXMAN Club会員開拓に注力

戦略

- 会員制サービス「FIXMAN Club」に新たな会員種別を追加
- 会員向けコンテンツの拡充により新規会員の獲得を目指す
・積載車リース…2021年10月開始
・クルマとお金のことならプレミア（集客支援）…来期開始予定

14

昨年から本格的に始めたオートモビリティサービス事業は、非常に順調に伸びております。

営業収益は、5億6,000万円と前期比233.8%、売り上げは13億円でございます。整備のネットワークの構築は3,160社と、当初の目標である3,000社を前倒しで達成しております。

今後は、この3,000社のうち1,500社を、FIXMAN Clubという有料会員に誘導し、ネットワークを構築してまいります。会員向けのコンテンツの拡充により、1,500社の有料会員を少しでも前倒しに確保できるようにしていきたいと考えております。ベースの3,000社は確保できたので、弾みがついてくると予想しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



DX戦略 進捗

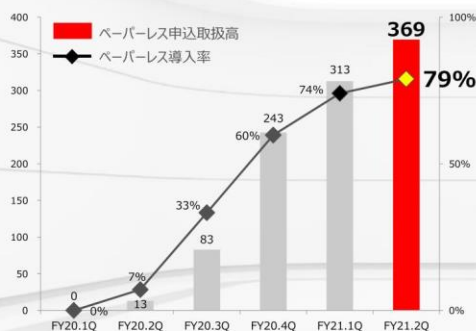
(グラフ単位：億円)



- ✓ DX化によって実現した、ファイナンス・故障保証・オートモビリティサービスの取引額をKGIに設定
- ✓ 前期に開始したクレジット契約書のペーパーレス化は、**導入率が伸長**

【ファイナンス事業】クレジットペーパーレス申込取扱高

前期開始した契約書ペーパーレスシステムの導入率が79%へ伸長
効率的な営業活動が実現



オンラインを通じた各事業の取扱額をDX戦略の指標として管理 ※…システム開発中		
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
オートクレジット取扱高	故障保証取扱高※	プラットフォームを介した各取引の取扱高※
オートリース取扱高※		

DX戦略 タイムライン

今期・来期は開発フェーズに位置、各開発は順調に進捗



16

DX 戦略の進捗については、あらゆる事業や業務において DX 化を進めております。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、これらの事業を DX 化によって実現した取引額を KGI として設定をしていきます。

前期に開始したクレジット契約書のペーパーレス化に関しては、導入率もしっかりと伸長しております。現在は、約 80%がペーパーレスの申し込みでございます。これにより、当社の営業効率の削減だけでなく、紙の削減による脱炭素にも少しずつ貢献しております。

また、事業 DX に関しては、エンドユーザーや当社の加盟店に対する B to B to C のコミュニケーションツールとしてのプラットフォームを再来年の 2023 年 3 月までに完成させ、その後はサブスク関連の対応もできる体制を構築していきたいと考えております。

これに合わせて社内でも、グループ全体の業務システムやグループ全体のインフラ整備をしていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



2021年7月		2021年8月	
故障保証の拡大に向け「川口オフィス」を新設 埼玉県川口市に、故障保証事業のバックオフィス部門を新設いたしました。引き続き第三者保証業界のマーケット拡大に貢献してまいります。	当社初 IR Day（会社説明会）の実施 当社の事業や成長戦略について改めてご説明する機会を設けました。開催の詳細は弊社IRサイトからご確認いただけます。  IR Day（会社説明会）	「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への選定 本指数には、資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行う企業が選定されております。引き続き、持続可能な事業基盤の構築と更なる企業価値の向上を目指してまいります。 	「プライム市場」の上場維持基準に適合移行申請を決議 「プライム市場」の上場維持基準適合を受け、取締役会にて、プライム市場への新市場区分の移行申請を決議いたしました。
2021年8月		2021年10月	
東洋経済オンライン「女性管理職の比率が高い」企業ランキングに2年連続ランクイン 今後も当社グループは、性別・年齢・国籍の属性にとらわれず、多様な人材の活躍を推進し、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。	アウトバウンド営業強化のため「大阪コンタクトセンター」を新設 新たに大阪に同組織を設置することで、全国的な加盟店ネットワークの開拓及び各種サービスの稼働促進をより一層推進できる体制となりました。	モビリティ事業者向け「積載車リース」取扱開始 FIXMANクラブのコンテンツの1つとして、業界最安値水準でご利用いただける積載車リースを開始いたしました。	コーポレートサイトリニューアル あなたのカーライフをもっと賢く、もっと安心に。 すべてのステークホルダーの皆さまにご利用いただきやすいデザイン・導線に刷新いたしました。今後も各種サービスの理解促進・認知度拡大に向けた情報を発信してまいります。 

17

当上期のトピックスは、

7月に、故障保証事業の拡大のため故障保証のバックヤードの事務所を新設、また当社初の「IR Day」として会社説明会を実施いたしました。

8月は、JPXの日経中小型株指数に銘柄の選定、プライム市場の上場維持基準に適合通知を受け、移行申請について社内で決議をしております。また、東洋経済オンラインの「女性管理職の比率が高い企業ランキング」に2年連続ランクイン、大阪のコンタクトセンターを増強がございました。

この10月には、積載車をモビリティ事業者向けに安くリース提供するサービスの開始、またコーポレートサイトのリニューアルを行いましたので、一度サイト覗いていただきたく存じます。

以上、第2四半期の決算説明を終了いたします。

なお、本日の説明で不足していた点や、より詳細な説明が必要な場合は、

機関投資家さま、またアナリストの皆さま向けに個別面談は承っておりますので、当社ホームページのIRの問合せよりご連絡をお願いいたします。

最後になりますが、現在、2023年に向けた中期経営計画の実現に向け順調に進捗をしております。オートモビリティ企業として、さらに拡大を目指してまいりますので、今後とも当社にご期待いただけますと幸いです。

サポート

日本 03-4405-3160 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

それでは本日はご清聴いただきありがとうございました。

[了]

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	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.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、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	03-4405-3160	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