

# 2013年3月期 決算説明会

---

2013年4月25日  
株式会社セゾン情報システムズ

# 2013年3月期ハイライト

通期(2012年4月～2013年3月)

売上高

29,290百万円

(前期比10.2%減)

・金融システム事業の大型システム開発案件が減少

・流通サービスシステム事業の大型システム開発案件が減少

・HULFT事業における製品販売・保守販売は順調に推移

営業利益

2,724百万円

(前期比20.1%減)

・BPO事業の生産性悪化とトラブルにより利益減少

・流通サービスシステム事業の開発案件縮小に伴う利益減少

・HULFT事業の製品販売・保守販売増加による収益性の向上

当期純利益

1,674百万円

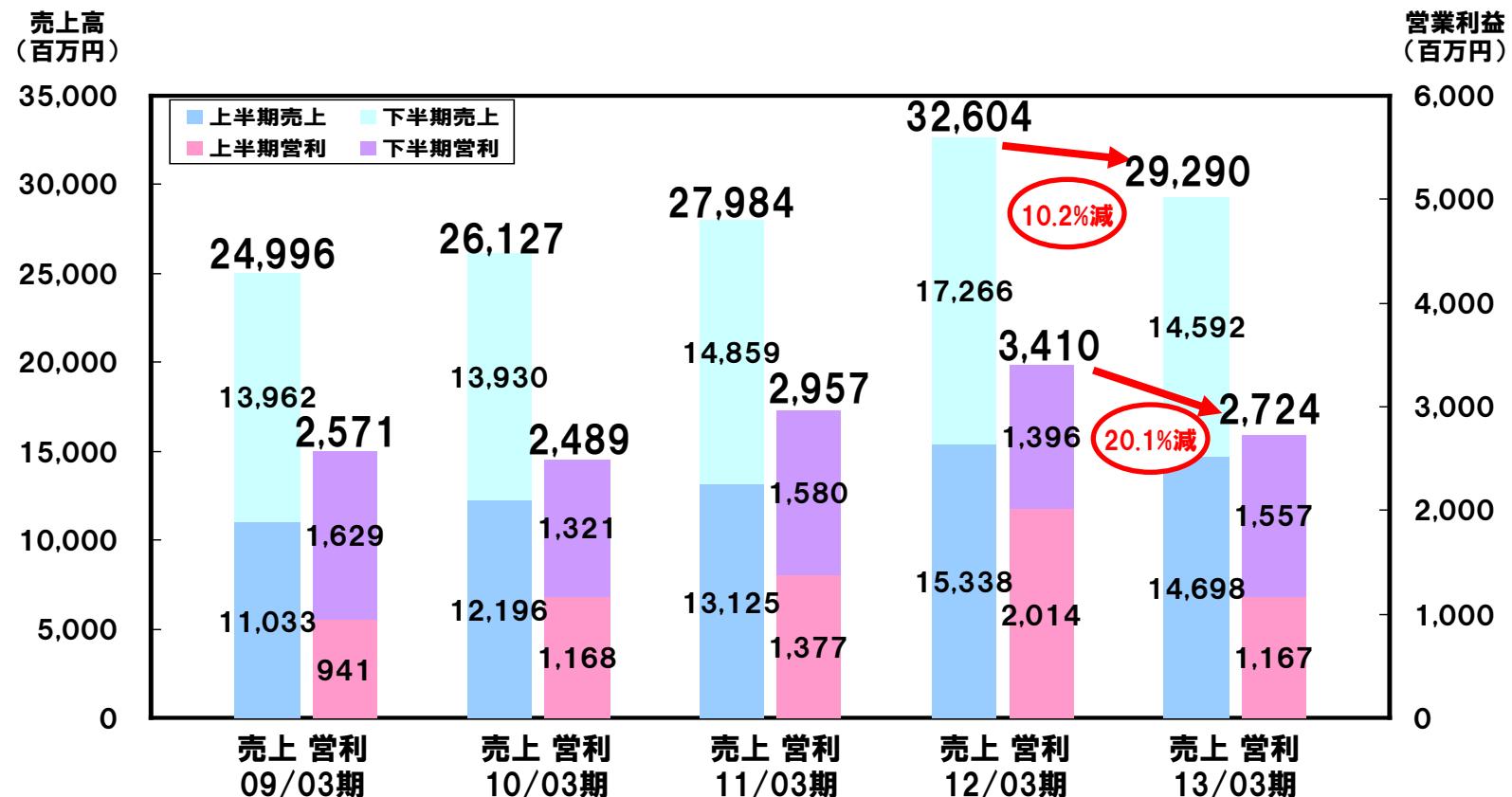
(前期比3.9%減)

・前期はデータセンター移設に伴う移設損失と、ソフトウェア資産の減損損失等を計上

## ■連結決算概要

# 連結決算概要

## 通期(売上高/営業利益)



並行稼働コスト等	198	1,076	1,289	968	1,073
----------	-----	-------	-------	-----	-------

# 連結決算概要

## 連結損益計算書

連結 (単位:百万円)	A 13/03期 (2013/03)	B 12/03期 (2012/03)	A/B-1 増減率
売上高	29,290	32,604	▲10.2%
売上総利益	6,385	6,879	▲7.2%
売上粗利益率	21.8%	21.1%	+0.7P
営業利益	2,724	3,410	▲20.1%
営業利益率	9.3%	10.5%	▲1.2P
経常利益	2,736	3,450	▲20.7%
当期純利益	1,674	1,743	▲3.9%

# 連結決算概要

連結貸借対照表

連 結 (単位:百万円)	A 13/03期 (2012/09)	B 12/03期 (2012/03)	A/B-1 増減率
流動資産	13,845	15,235	▲9.1%
固定資産	11,221	11,271	▲0.4%
総資産	25,066	26,506	▲5.4%
流動負債	6,703	8,867	▲24.4%
固定負債	2,202	2,677	▲17.7%
純資産	16,160	14,961	+8.0%

- 売掛金▲2,213、仕掛品▲790
- 買掛金▲1,551
- 利益剰余金+1,674

# 連結決算概要

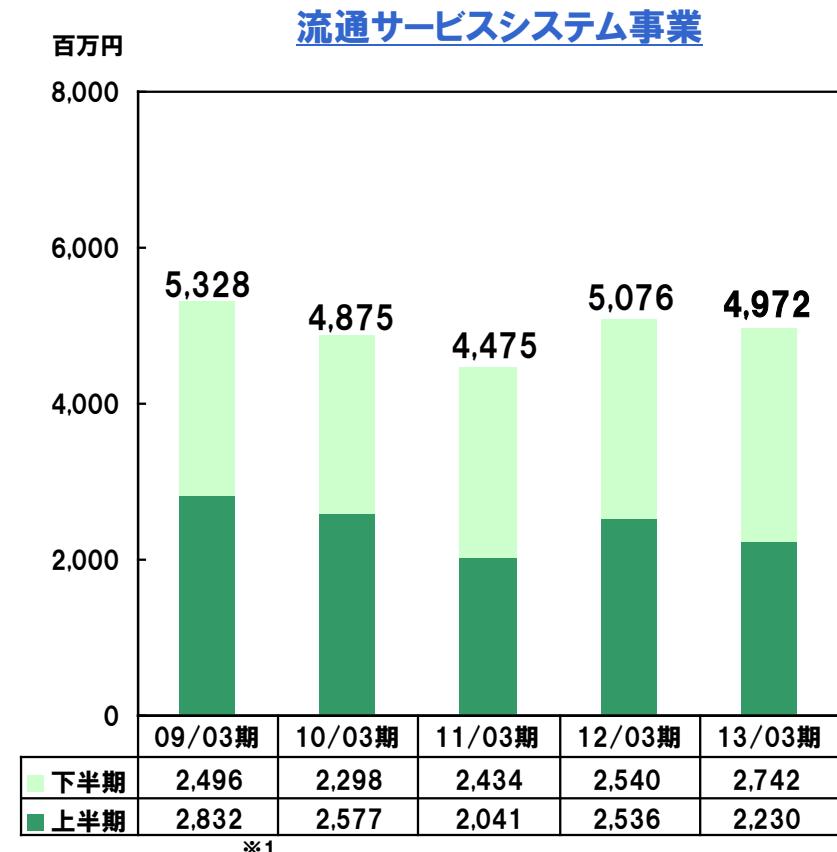
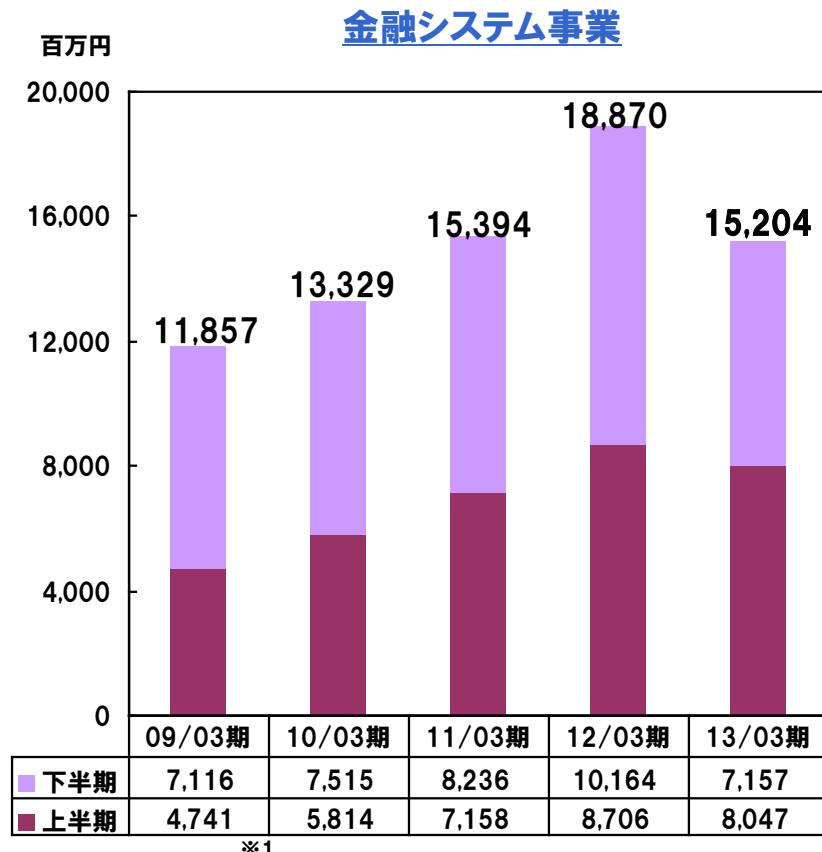
## 通期セグメント別売上高(前期比)

(単位:百万円)	13/03期(2013/03)				12/03期(2012/03)	
	A 実績	A-B 差異	A/B-1 増減率	構成比	B 実績	構成比
金融システム事業	15,204	▲ 3,666	▲19.4%	51.9%	18,870	57.9%
流通Sシステム事業	4,972	▲ 104	▲2.1%	17.0%	5,076	15.6%
BPO事業	1,776	▲ 82	▲4.4%	6.1%	1,858	5.7%
HULFT事業	5,889	362	+6.6%	20.1%	5,527	17.0%
その他	1,449	177	+13.9%	4.9%	1,271	3.9%
合計	29,290	▲ 3,313	▲10.2%	100.0%	32,604	100.0%

# 連結決算概要

## 通期セグメント別売上高(推移)

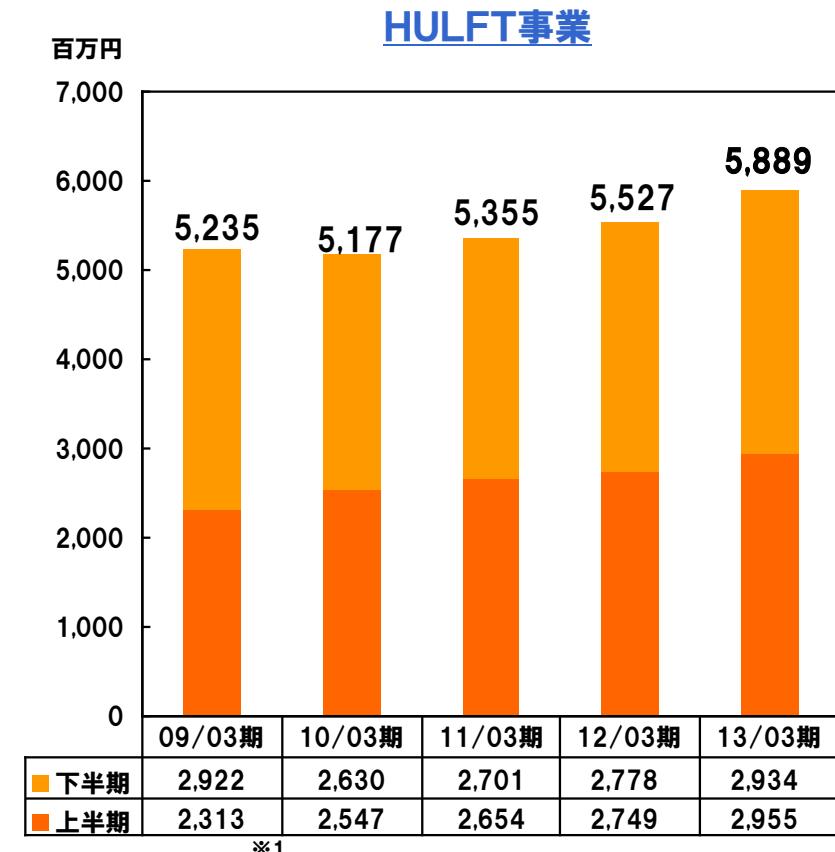
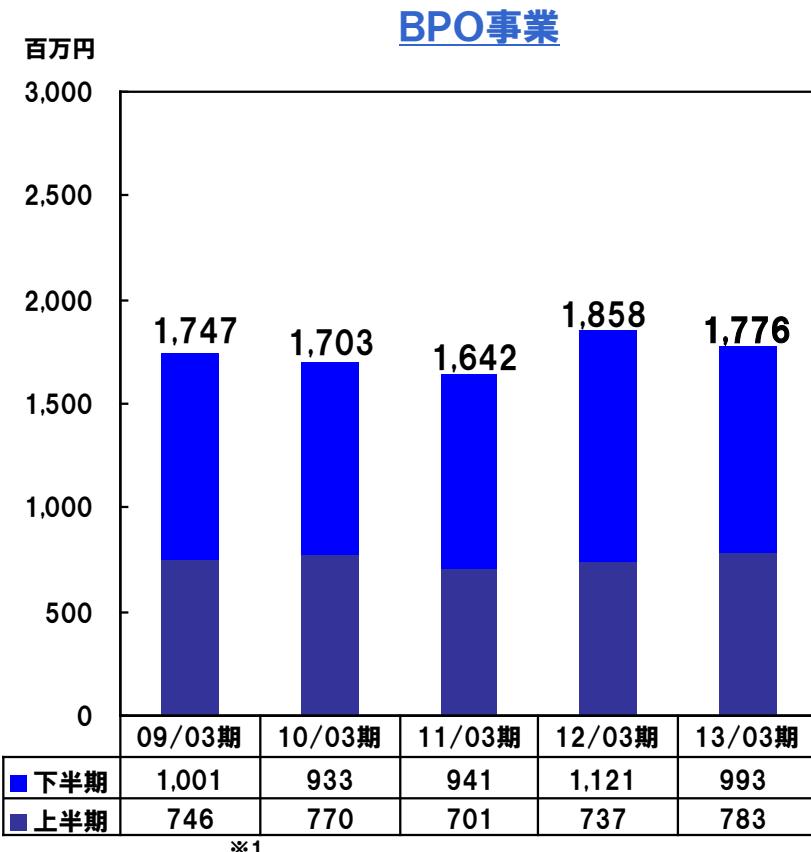
※1. 09/03期は参考値



# 連結決算概要

## 通期セグメント別売上高(推移)

※1. 09/03期は参考値



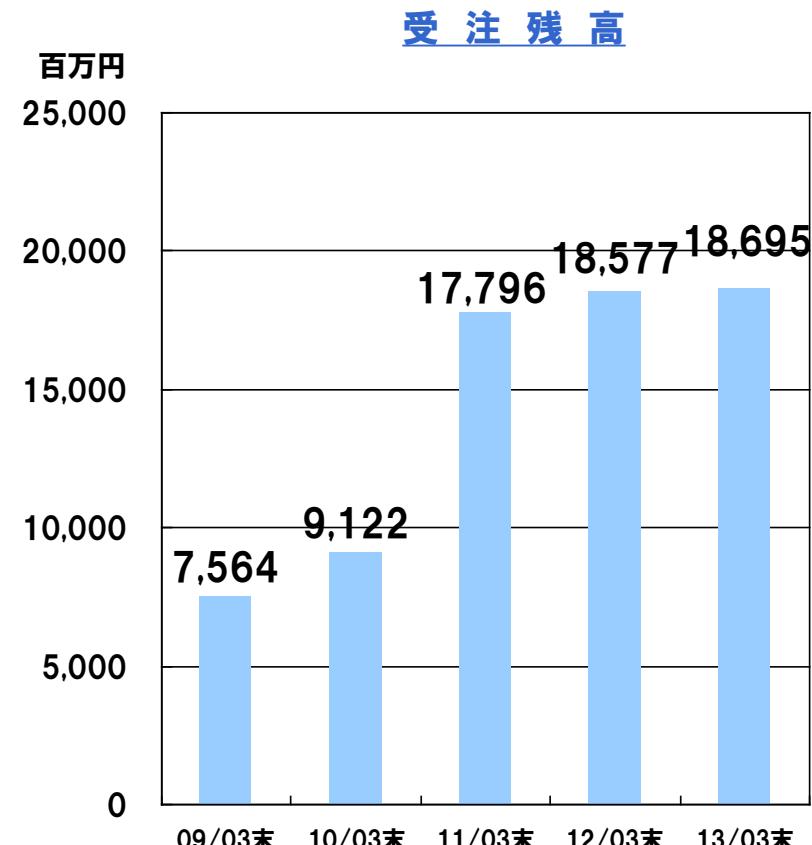
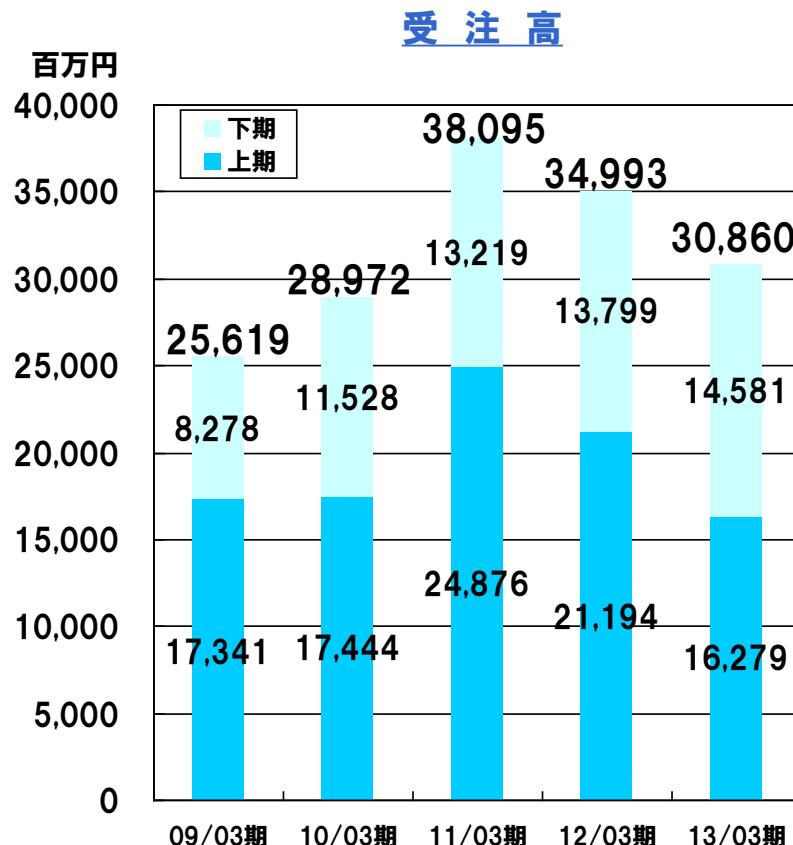
# 連結決算概要

## 通期主要顧客別売上高

(単位:百万円)	13/03期		増減率	12/03期	
	売上高	構成比		売上高	構成比
(株)クレディセゾン	10,131	34.6%	▲19.8%	12,634	38.7%
(株)キュービタス	3,536	12.1%	▲27.6%	4,882	15.0%
(株)西友	1,349	4.6%	+15.7%	1,166	3.6%
(株)NTTデータ	1,056	3.6%	▲21.3%	1,342	4.1%
主要顧客売上高計	16,073	54.9%	▲19.7%	20,025	61.4%
売上高	29,290	100.0%	▲10.2%	32,604	100.0%

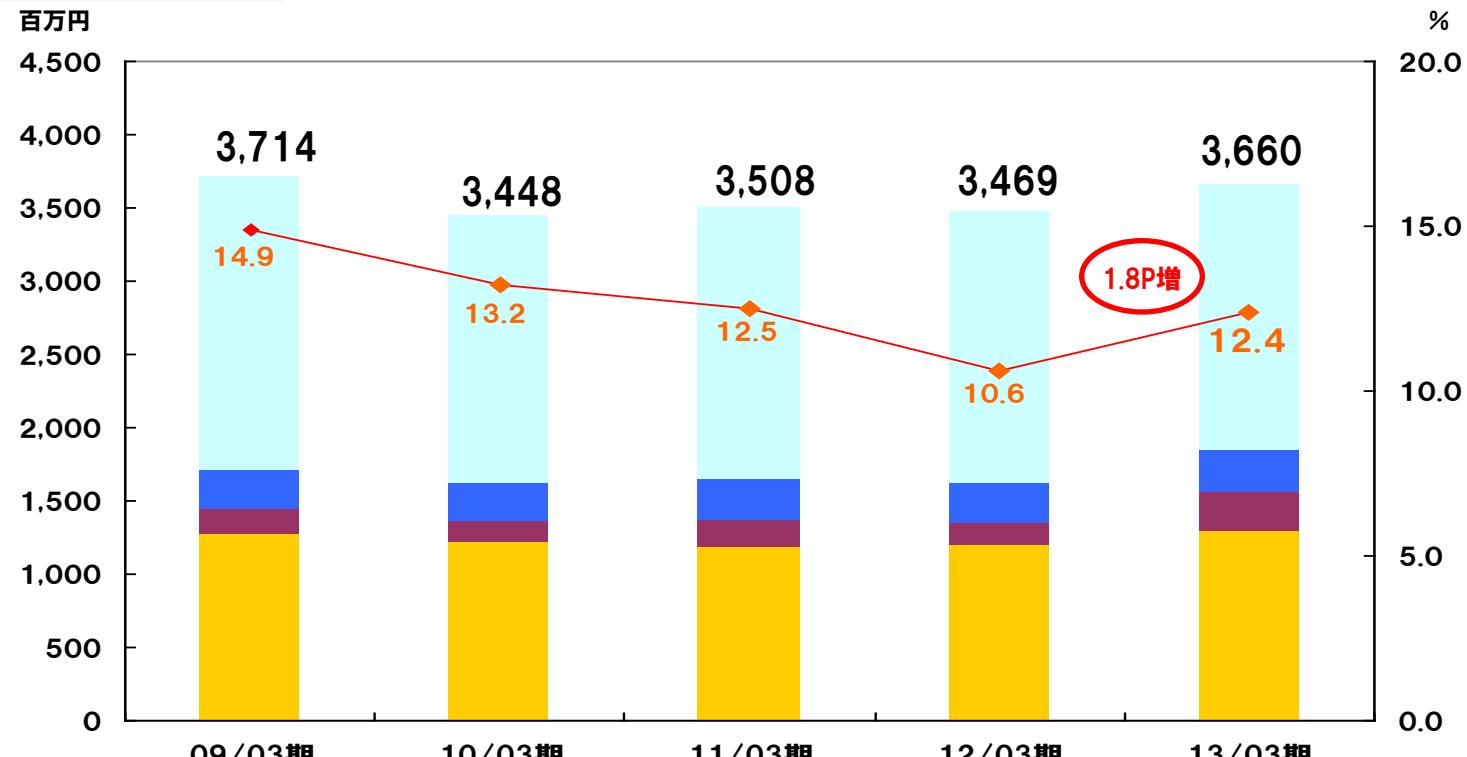
# 連結決算概要

## 通期受注実績(推移)



# 連結決算概要

## 通期販売管理費(推移)

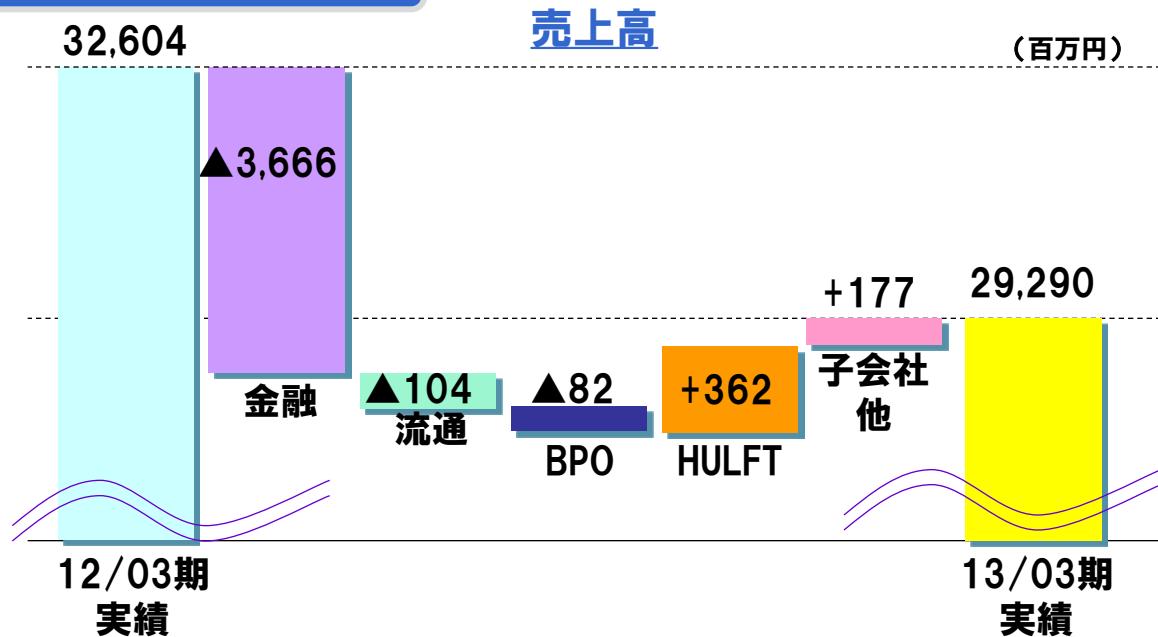


人件費	2,002	1,824	1,859	1,838	1,810
福利厚生費	263	266	275	282	289
減価償却費	169	136	190	148	262
その他	1,279	1,221	1,182	1,201	1,299
販売管理費	3,714	3,448	3,508	3,469	3,660

◆ 販売管理費比率

# 連結決算概要

## 売上高の増減要因(前期比)



金融…大型案件の開発案件の減少に伴う減収

流通…既存顧客の売上減少分を新規顧客やストック売上でカバーしきれず減収

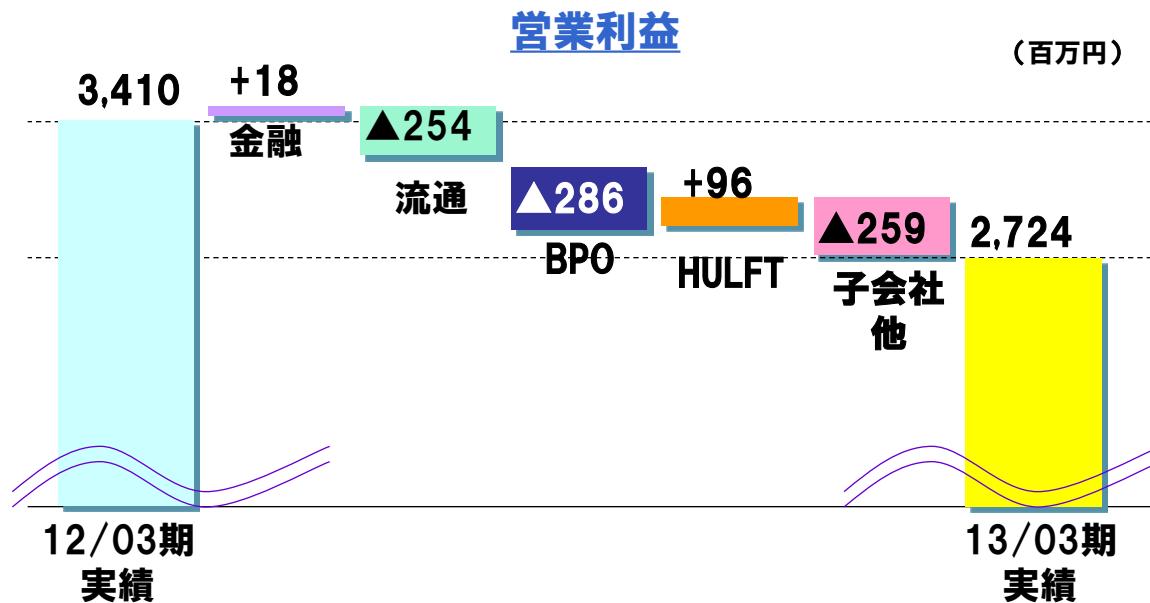
BPO…新規開発案件の減少による情報処理売上減等の影響により減収

HULFT…製品・保守売上の増加による増収

子会社他…運用管理案件の増加等により増収

# 連結決算概要

## 営業利益の増減要因(前期比)



金融…前期の不採算案件の損失がなくなったことより、売上減も利益は維持  
流通…大型開発案件の減少、新規顧客売上やストック売上を増加できず減益  
BPO…受注低迷による情報処理売上減、新潟BPOセンターの  
自社運営化によるコスト増、生産性低下、品質問題により減益  
HULFT…利益率の高い製品販売、保守販売が好調だったことに伴い増益  
子会社他…旧データセンターの資産除去債務発生によりコスト増

# 連結決算概要

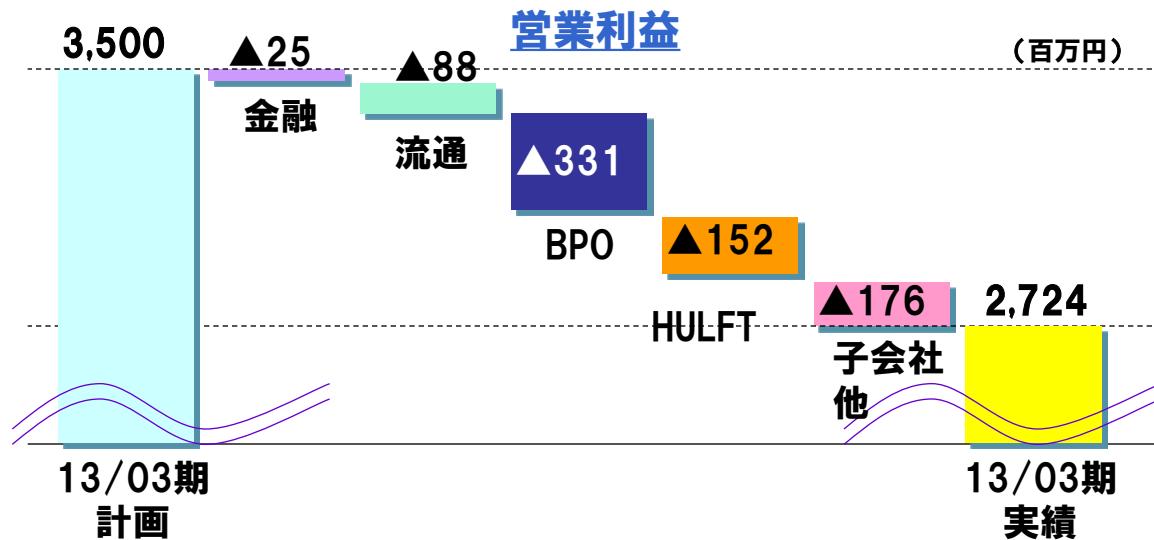
## 損益計算書(連結業績予想との差異)

連 結 (単位:百万円)	A 13/03期 (2013/03) 実績	B 13/03期 (2013/03) 予想	A/B 達成率
売上高	29,290	30,500	96.0%
営業利益	2,724	3,500	77.8%
営業利益率	9.3%	11.5%	-
経常利益	2,736	3,510	77.9%
当期純利益	1,674	2,150	77.9%

売上達成率は96.0%だが、営業利益達成率は77.8%にとどまっている

# 連結決算概要

## 連結業績計画との差異



- 流通…既存顧客売上減少を新規顧客売上で補えず利益未達(計画比:利益▲0.9億)  
→新規ストックビジネスを増やしセンター活用率を向上して収益性アップを図る
- BPO…生産性・品質問題でコスト増(計画比:利益▲3.3億)  
→品質問題対策は着手済み。生産性向上のため、システム改善で対策する
- HULFT…iDIVO、海度の苦戦(計画比:利益▲ 1.5億)  
→子会社化したアプレッソ社とのシナジーを発揮し、売上利益の向上を図る
- 他…資産除去債務計上(計画比:利益▲1.1億)  
→一過性のコスト増

# 連結決算概要

## 増床・移転コストの計画と実績

億円

40

30

20

10

0

09/03期

10/03期

11/03期

12/03期

13/03期

14/03期

14/03期(2014/03)  
見込(累計)  
27.34億円

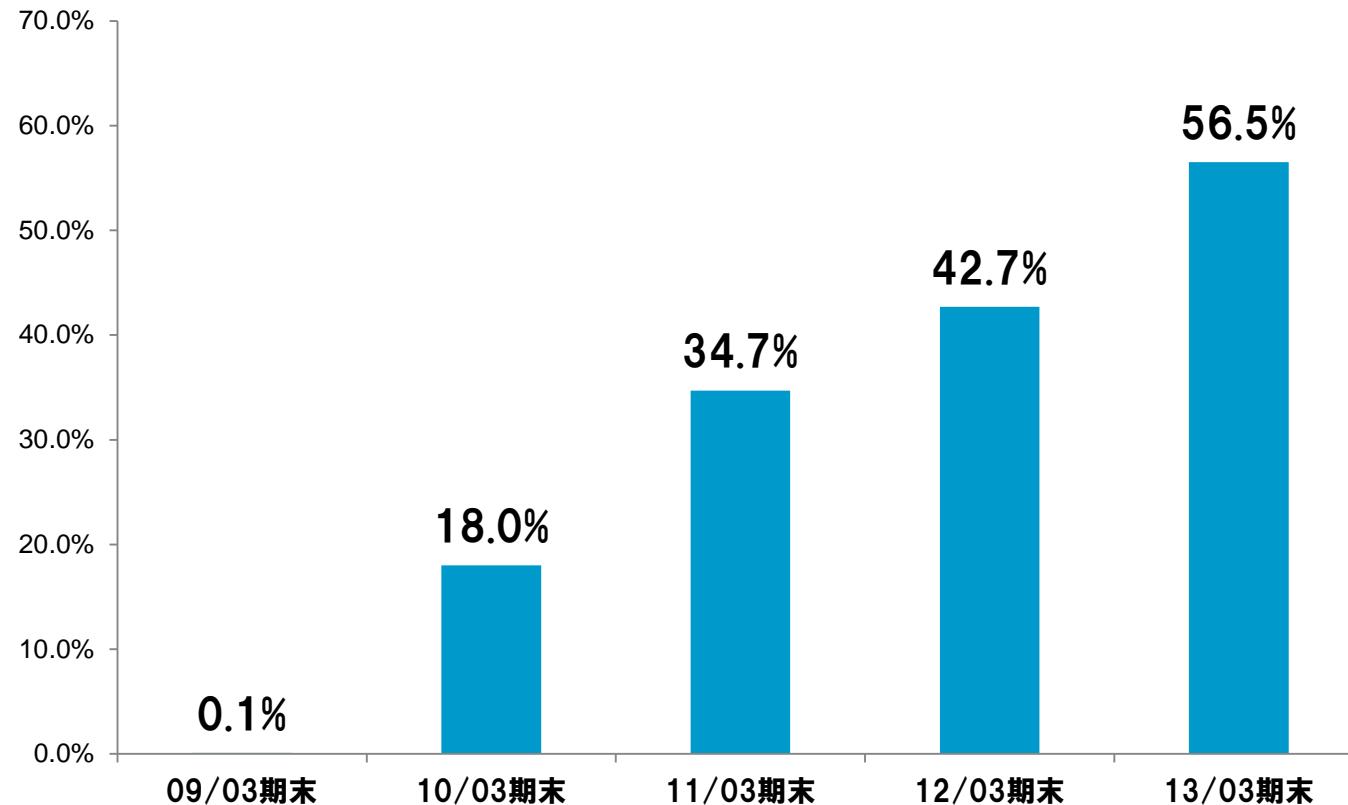
計画(累計)  
39.03億円

計画	3.49	20.41	3.07	0.13	11.83	0.10	39.03
実績+見込	3.39	9.10	4.71	3.50	3.69	2.94	27.34
計画差異	▲ 0.10	▲ 11.31	+1.64	+3.37	▲ 8.14	2.84	▲ 11.68

計画どおりの移転完了。計画より11.7億コストを抑えることができる見込  
また、移転完了により、データセンターの並行稼働コストは解消される

# 連結決算概要

## 新センター稼働率

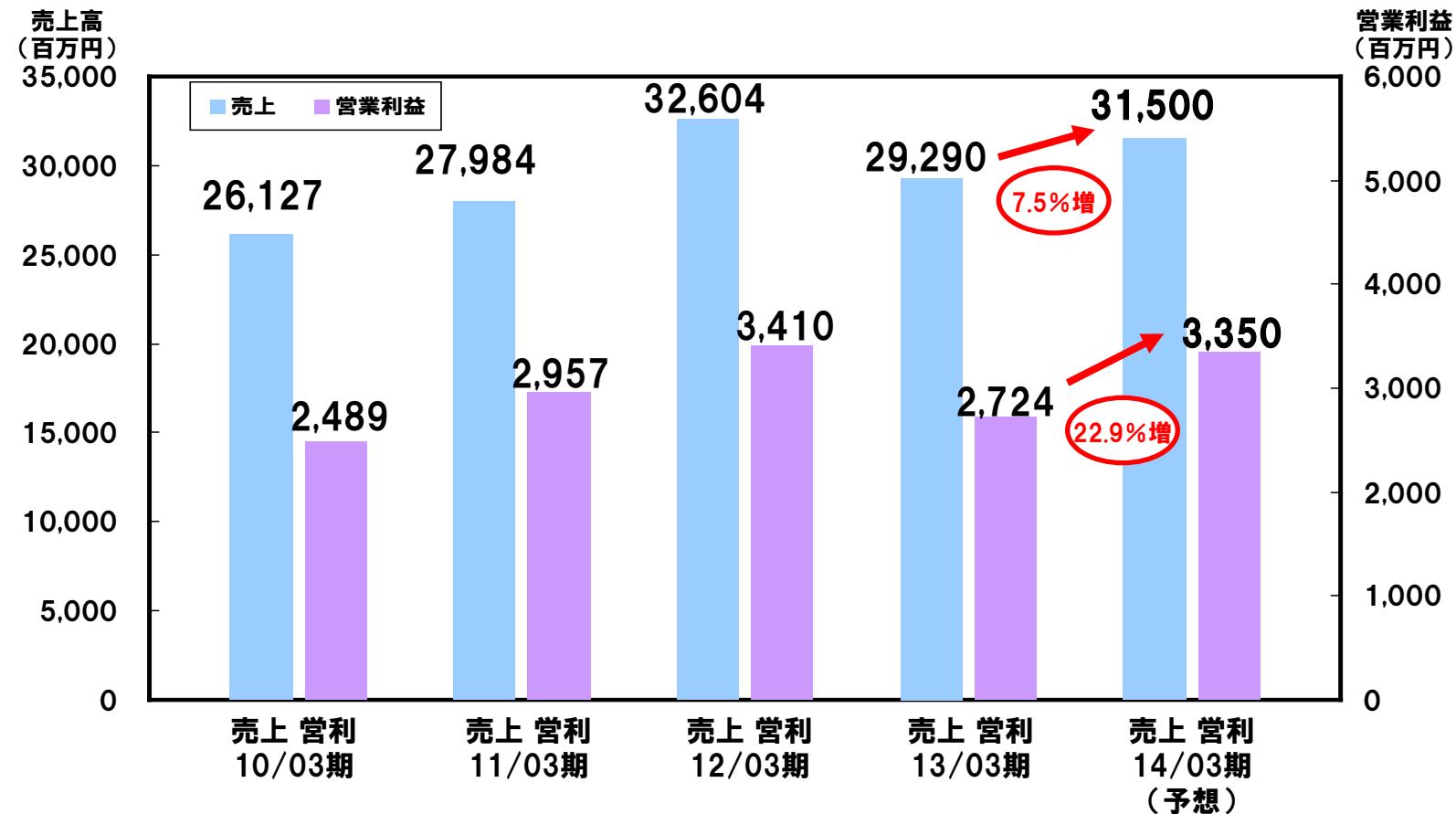


稼働率は56.5%。余力を生かして、金融、流通では、ストックビジネス売上高の増加を計画

## ■2014年3月期業績予想(連結)

## 2014年3月期業績予想(連結)

## 通期予想(売上高/営業利益)



並行稼働コスト等	1,076	1,289	968	1,073	203
----------	-------	-------	-----	-------	-----

## 2014年3月期業績予想(連結)

通期予想

連 結 (単位:百万円)	A 14/03期 予想	B 13/03期 実績	A/B-1 増減率
売上高	31,500	29,290	+7.5%
売上総利益	7,850	6,385	+22.9%
売上総利益率	24.9%	21.8%	+3.1P
営業利益	3,350	2,724	+22.9%
営業利益率	10.6%	9.3%	+1.3P
経常利益	3,340	2,736	+22.0%
当期純利益	2,050	1,674	+22.4%

# 2014年3月期業績予想(連結)

通期予想(セグメント別売上高) ※2  
※3

※2. 11/03期より、報告セグメントを変更

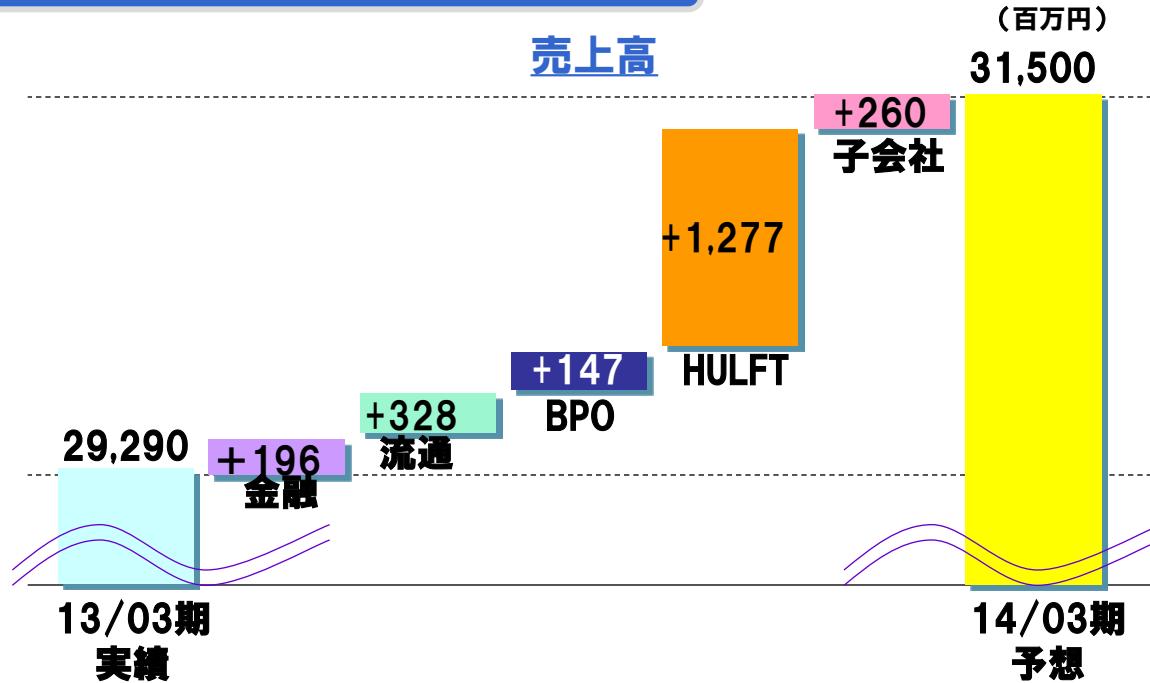
※3 連結子会社アプレツソ社の数値はHULFT事業に算入

(単位:百万円)	14/03期			13/03期		
	A 予想	A-B 差異	A/B-1 増減率	構成比	B 実績	構成比
金融システム事業	15,400	196	+1.3%	48.9%	15,204	51.9%
流通サービスシステム事業	5,300	328	+6.6%	16.8%	4,972	17.0%
BPO事業	1,927	151	+8.5%	6.1%	1,776	6.1%
HULFT事業	7,173	1,277	+21.8%	22.8%	5,889	20.1%
その他	1,700	260	+17.4%	5.4%	1,448	4.9%
合計	31,500	2,210	+7.5%	100.0%	29,290	100.0%

# 2014年3月期業績予想(連結)

前期実績と2014年3月期予想との差異 <sup>※3</sup>

※3 連結子会社アプレツソ社の数値はHULFT事業に算入



金融…売上構造の変化に対応するべく、外販の強化による増収計画

流通…新規顧客の獲得、アライアンス強化、O2O等新規サービスの拡大により増収計画

※金融、流通では、情報処理案件シェアを増やし、ストック型へ移行を進める

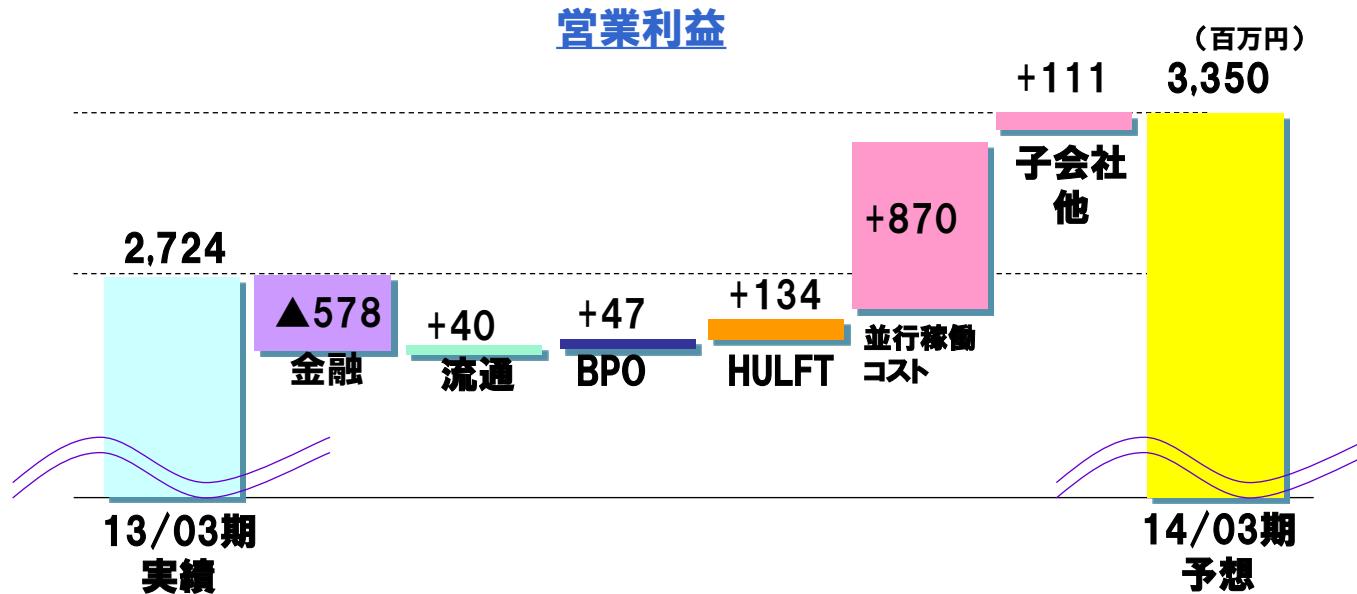
BPO…新規受注へ注力することで増収計画

HULFT…アプレツソ社売上の連結計上とシナジー発揮と、  
関西方面での代理店との連携強化により増収計画

# 2014年3月期業績予想(連結)

前期実績と2014年3月期予想との差異 ※3

※3 連結子会社アプレツソ社の数値はHULFT事業に算入



金融…売上構造の変化への対応を着手するも、効果はまだ顯れず、減益

BPO…新規システム投資も並行するが、品質改善により収益性を改善し、増益

HULFT…アプレツソ社の連結計上や、シナジーによる増益

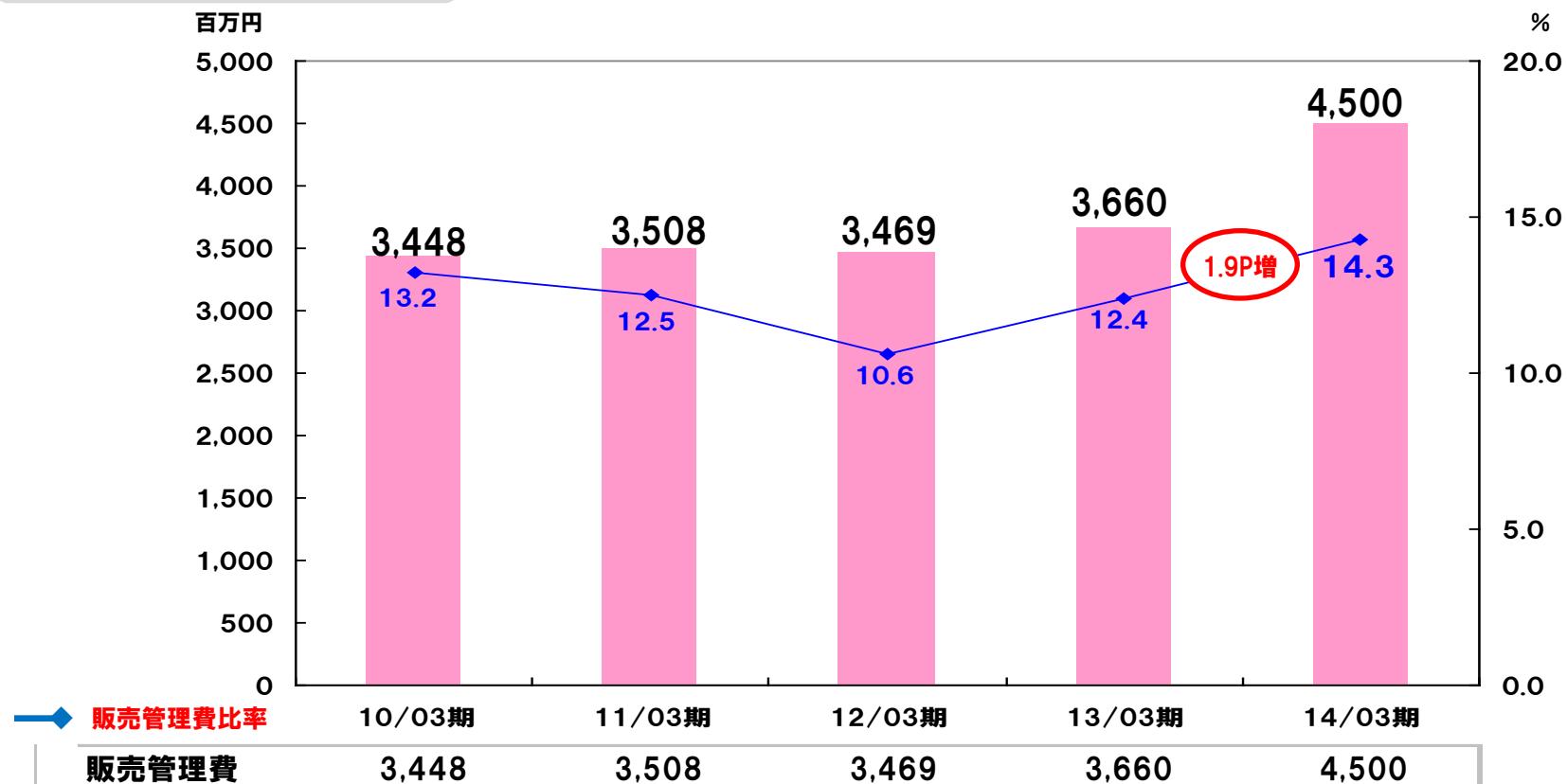
並行稼働コスト等…データセンターの並行稼働終了に伴い利益増

(※並行稼働コストの利益への効果はハードウェア入れ替えなどにより未だ限定的)

(※社内システム投資の配賦により事業部のコストは増えている)

# 2014年3月期業績予想(連結)

## 販売管理費(推移)



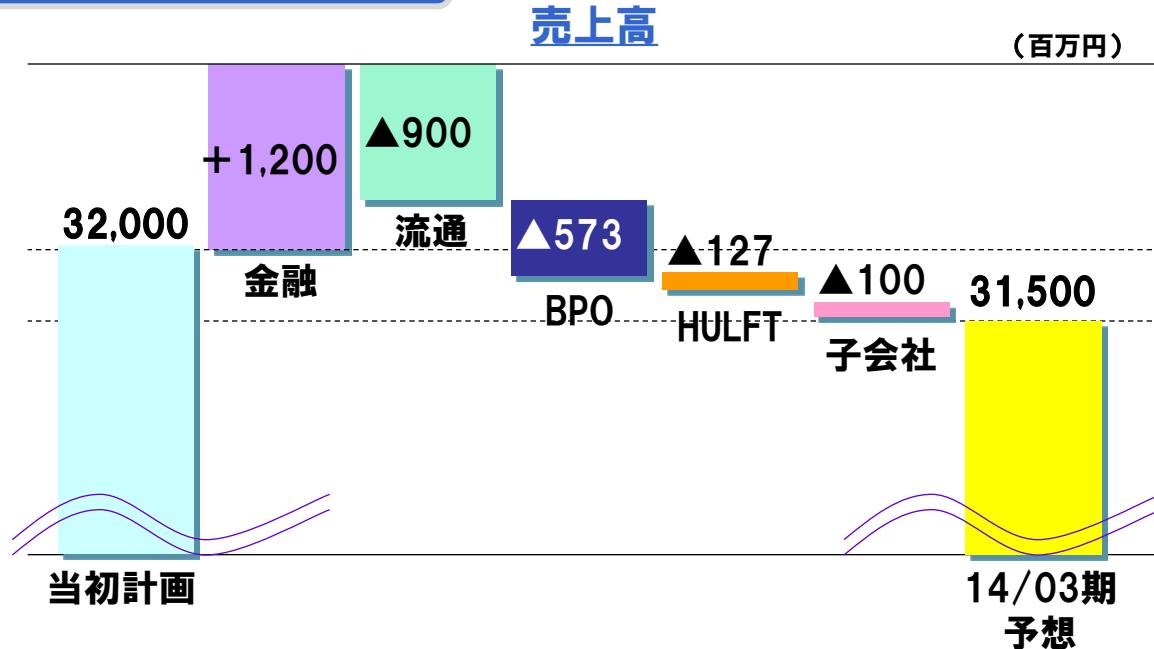
総額で8.4億の増加

主要因: ①アプレツノ社の連結算入分3.8億  
②社内システム投資で1.7億の増加

# 2014年3月期業績予想(連結)

## 当初中期計数計画との差異 <sup>※3</sup>

※3 連結子会社アプレツソ社の数値はHULFT事業に算入

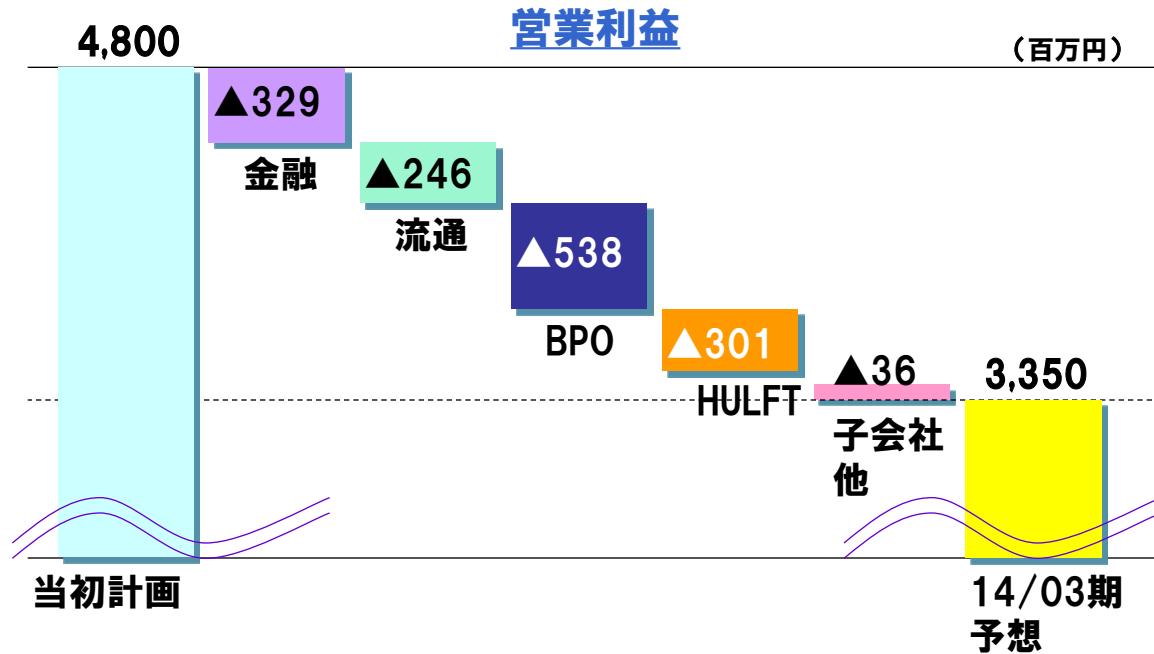


金融…共同基幹案件延伸、クレディセゾン社ホスト売上増等により増収計画  
流通…既存顧客の売上減少分を新規顧客やストック売上でカバーしきれず減収計画  
BPO…受注低迷による情報処理売上減等の影響により減収計画  
HULFT…データ連携マーケットでの市場展開が当初想定より途上のため減収  
ただし、アプレツソ社の株式取得により、減収幅は小幅  
子会社…中国「海度」展開において当初想定から減収計画

# 2014年3月期業績予想(連結)

## 当初中期計数計画との差異 <sup>※3</sup>

※3 連結子会社アプレツソ社の数値はHULFT事業に算入



金融…売上増も、売上構造の変化(開発⇒情報処理)により減益計画

流通…新規顧客売上やストック売上が当初よりも見込めず、減益計画

BPO…受注低迷による情報処理売上減、Bulas開発への投資により減益計画

HULFT…データ連携マーケットでの市場展開途上による売上減等に伴い減益計画

管理スタッフ…システムのバージョンアップ等の情報化投資に伴いコスト増計画

子会社…中国「海度」展開における売上減に伴い減益計画

# 2014年3月期業績予想(連結)

## 2013年3月期 配当

当初配当予想のとおり、35円の配当(期末25円)を実施予定

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	年間
13/03期	10円	25円	35円
12/03期実績	10円	25円	35円

## 2014年3月期 配当予想

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	年間
14/03期予想	10円	25円	35円

# 2014年3月期業績予想(連結)

## ■ 業績予想達成に向けた課題

- ストックビジネスの強化
- HULFTの拡大
- アプレツソ社とのシナジー
- BPOの投資
- アライアンスの強化(GeneXus)等

計画を必達し、改めて存在価値を向上する2014年3月期とする

# これまでの振り返りと 中期最終年度に向けて

---

2013年4月25日

代表取締役社長 宮野 隆

- 1. 事業環境と当社中期経営計画**
- 2. 2013年3月期までの成果と課題**
- 3. 2014年3月期業績達成に向けた取り組み**

# 1-1. IT業界の動き

IT業界における低成長時代は長引くことが想定されるが、アベノミクス効果等による日本経済の回復と相まって、事業環境も徐々に変化が現れてきている

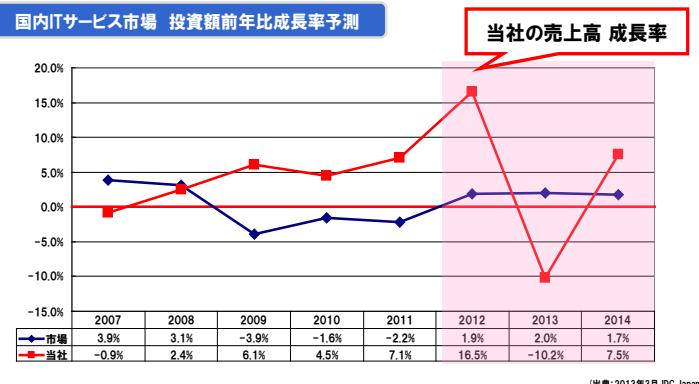
## IT業界の動向

### 業界縮小の傾向の中にあって、新たな動きも表出

- ・引き続き、同業他社の淘汰は継続(約30件/月で推移)している
- ・そのような中、同業他社による買収等の話題も挙がるようになってきている

## 国内IT投資の傾向

### 低成長だがプラス圏を継続



## 今後の流れ

### トレンドに即した対応が必要

#### ・大型案件の減少

IT投資マインドの上昇が予想されるものの、今後は消費税率変更対応やみずほHD社における大規模開発がある程度で、その他に大型案件は見込まれない状況が続く

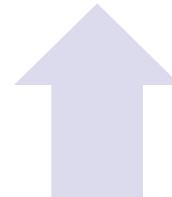
#### ・特徴あるビジネスモデルの構築が必要

今後は過度にシステム開発だけに依存しないビジネスモデルの構築が必要になってくる

# 1-2. 中期経営ビジョン

## 目指すべき企業像

顧客から高い信頼を得て  
社員が意欲を持って働く会社



中期経営計画

存在価値の高い企業へ

前中期経営計画

顧客創造企業へ

- 顧客ニーズに合致した高品質のサービスを提供している。
- 顧客の業務に精通し、顧客指向の提案を行っている。
- 先端の技術、難易度の高い業務に常に挑戦している。
- 成果に対する評価が明確で公平に処遇している。
- 社員一人一人が自己実現を図る機会に恵まれている。

- 特定領域No.1を目指す
- 新たな売り／武器の創出
- 汎用×利用型へのシフト
- 外販拡大
- 成長機会を逃さない人材育成
- ステークホルダー満足度の追及

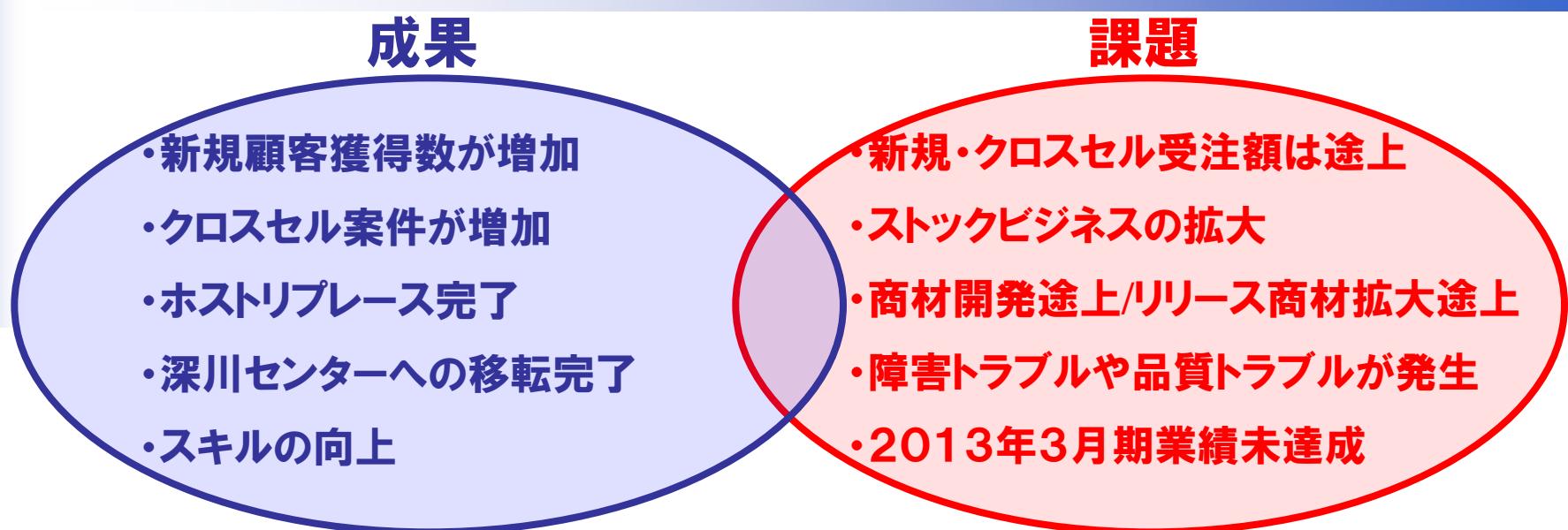
## 1-3. 中期経営方針

営業力強化、商品・サービス拡充、人材育成と活用により  
選ばれる価値の創出、継続的な顧客創造を実現する



ストックビジネスの強化に注力し、事業を成長させる

## 2. 2013年3月期までの成果と課題



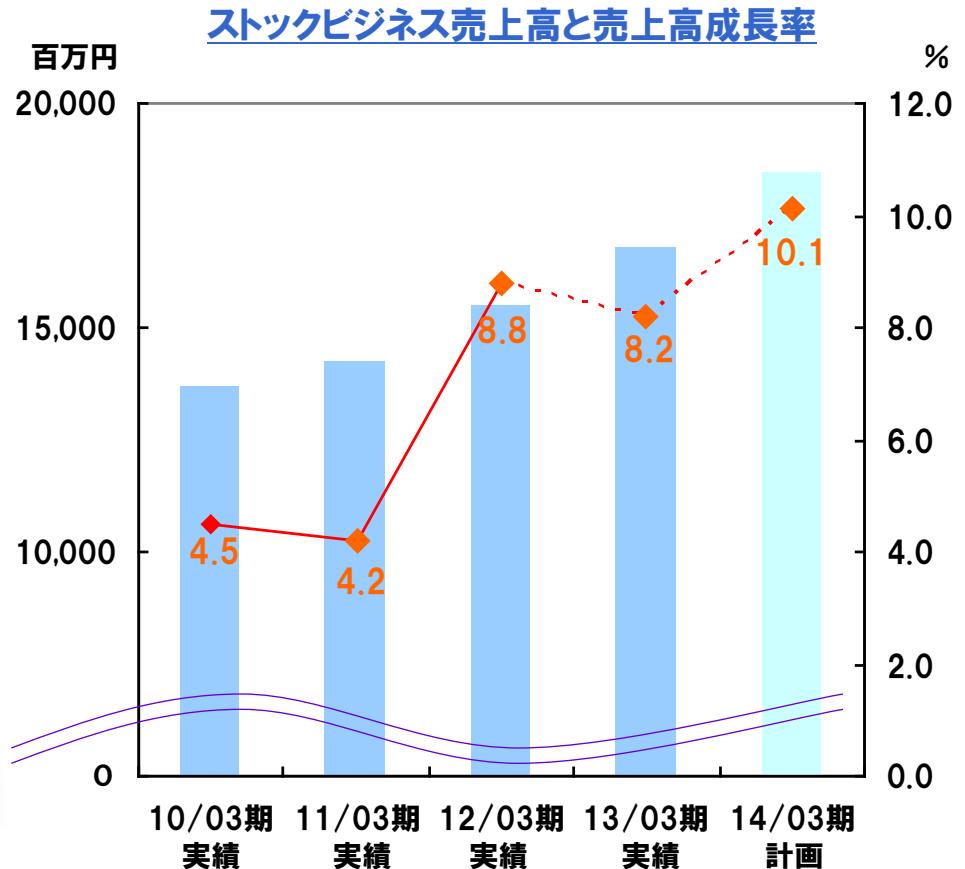
経済環境、経営環境等に鑑みれば、  
中期経営計画の方針に大きな齟齬は無いと捉えている。  
しかし、新規顧客獲得数に比して小規模な案件が多いことや、  
ストック商材の展開や生産性の向上は途上であり、  
全体として道半ばであると言わざるを得ない。

**継続成長のために、今一度「存在価値」を問い合わせし、  
存在価値の高い企業を目指す**

# 3-1. ストックビジネスの拡大について

## ストックビジネスとは…

- ・長期的にサービスを提供することで継続的に収益を得るビジネス形態
- ・お客様は、自社による投資なくして長期的に利用していただけるサービス形態



## 各事業における取り組み

### ■金融S事業

- ・SAISOS専任の営業体制による販売拡大

### ■流通サービスS事業

- ・SAISOS専任の営業体制による販売拡大
- ・HULFTクラウドサービス展開
- ・GIFTクラウドサービス展開

### ■BPO事業

- ・Bulasサービス計算人員数の拡大
- ・PaySlipMobileへの機能追加

### ■HULFT事業

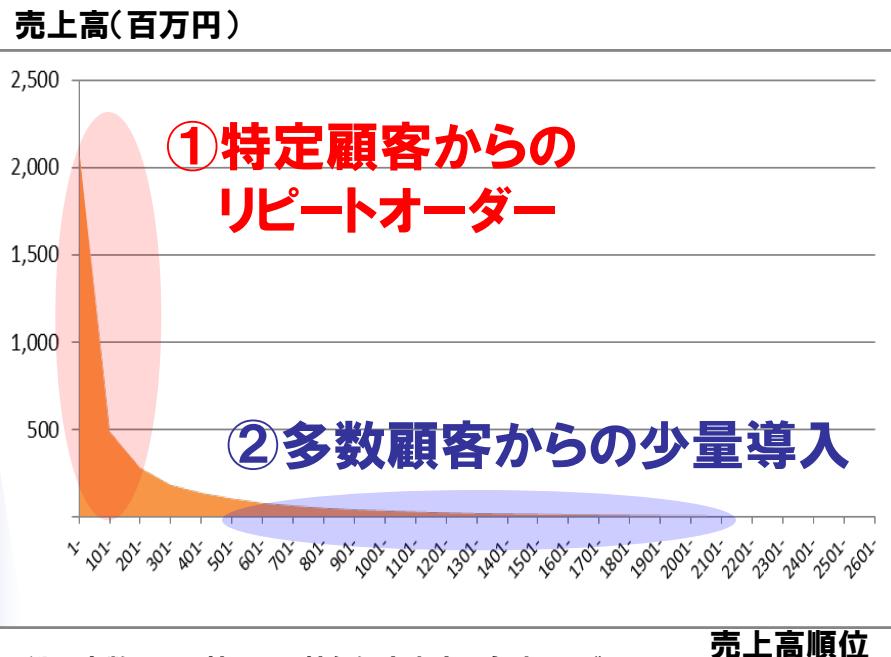
- ・新規保守契約率向上
- ・既存保守契約更新率向上

## 3-2. HULFT販売戦略について

### HULFTビジネスの現状

過去5年間の売上は、特定顧客からのリピートオーダーと多数顧客からの少量導入で構成されているというトレンド

顧客別売上高実績(2012/04~12月)



※総顧客数2,641社を100社毎に売上高を合計したグラフ。

### 2014年3月期の販売戦略

#### ■ターゲットの明確化

##### ①特定顧客へのアプローチ

- 優良顧客への直接アプローチを実施することで、HULFT離れ防止と確実な収益基盤を確保
- HULFTファミリー製品の伸長を目指し、ダイレクト訴求を向上

##### ②少量導入企業へのアプローチ

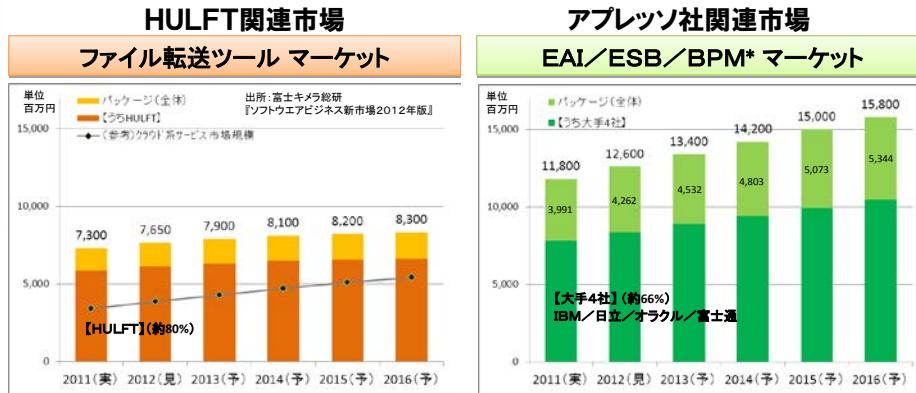
- 未導入企業へのアプローチよりも、既に導入されている顧客のHULFT導入を拡大

#### ■体制の強化

- ・上記戦略に即し、エンタープライズ部門とパートナービジネス部門との2体制で販売力を向上

## 3-3. アプレッソ社との連携について

### 両社主要マーケットの現状



ファイル転送パッケージ市場＝成熟市場化  
HULFT 市場シェア・高 → 国内成長余地・小

EAI/ESB/BPM市場＝今後も成長が予想される  
ただし、大手4社でシェア2/3を占有、残り1/3  
のパイを独立系ベンダー各社で奪い合い

単独での飛躍的成長は見込めない  
継続的成長には事業領域拡大が必須

### 期待効果

#### ■市場

データ連携市場において、国内2番手グループの企業と組むことによる迅速なシェア拡大

#### ■商品

- 当面は両社の製品を併売することで、競争力を補完
- 両社の強みを生かした、新たな商材の創出

#### ■営業

- 代理店政策の一元化による販路拡大
- 海外展開も含めた、営業・マーケティング部門の相互協力の促進

# 3-4. 次期Bulasの開発について

下記開発目的が発生したことに併せ、今後、給与アウトソーシングサービス市場における優位性を確保するために、機能アップ・サービス向上を考慮した開発を実施中

## ■開発目的①：競争力のある機能・サービスを追加

### 現行サービスの課題

- ・維持、運用の複雑化
- ・不要な維持コストの増加
- ・個社対応による業務の煩雑化
- ・老朽化したシステム

### 機能アップ

- ・処理条件のパラメータ化による単純化
- ・人事データ管理機能強化
- ・スマートデバイス対応
- ・多言語化

### サービス向上

- ・コスト削減（導入、運用）
  - 新規導入時のコスト削減
  - システム一元化による作業量減
  - 運用工程見直しによる簡素化
- ・顧客サポート機能の強化



## ■開発目的②：事業継続のためのシステム更改

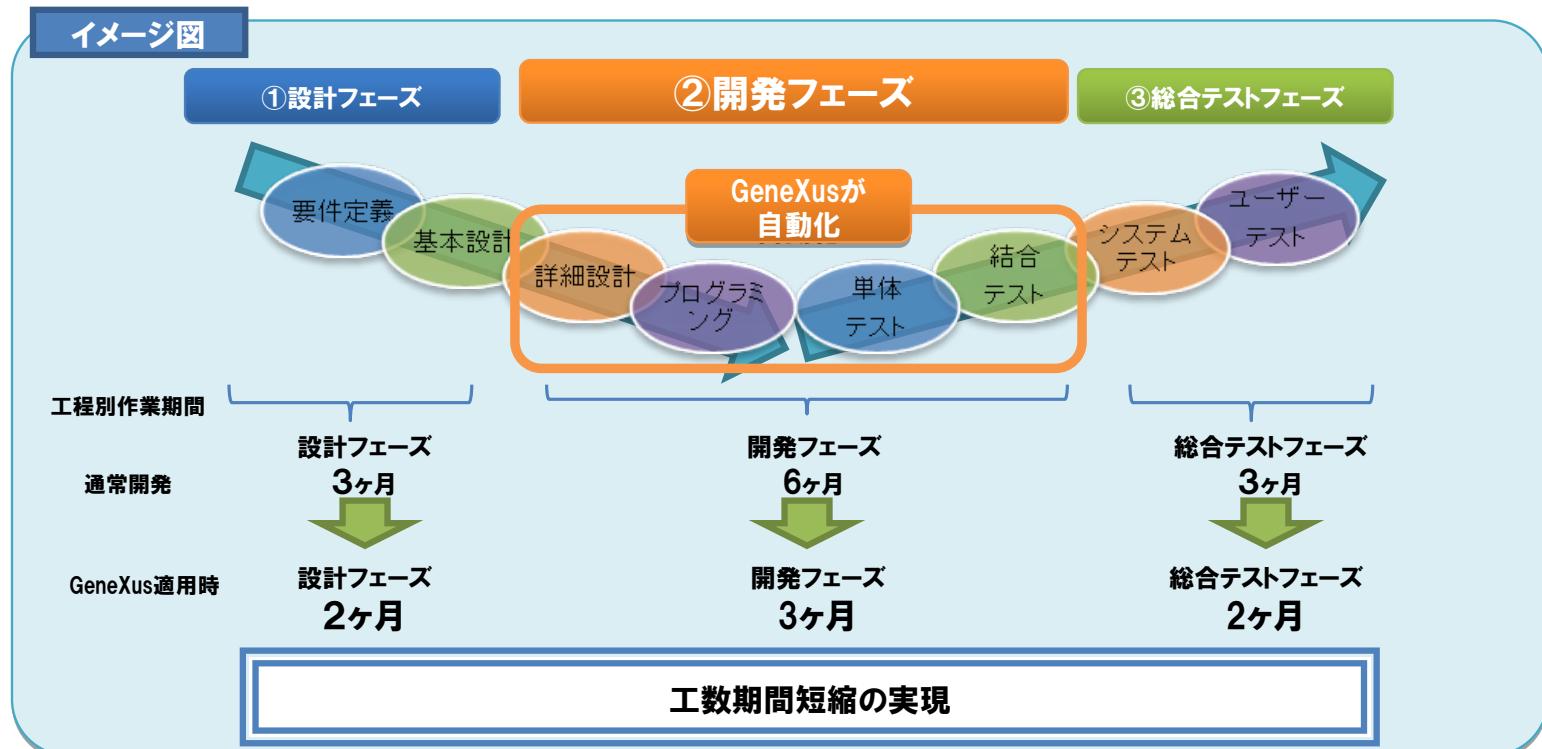
現在利用しているOSのサポート終了に伴い、サービスの継続が行えない事態を防ぐため、システムを更改する必要がある

こうした課題を解決し、Bulasサービスの機能を向上させることで顧客の多様なニーズに対応し、加えてサービス品質の向上、生産性の向上を実現させることにより収益の改善を目指す

# 3-5. GeneXusによる開発について

今までの開発プロセスとは異なる全く新しいGeneXus(※)による開発手法により、高品質、低コスト、かつ短納期を実現

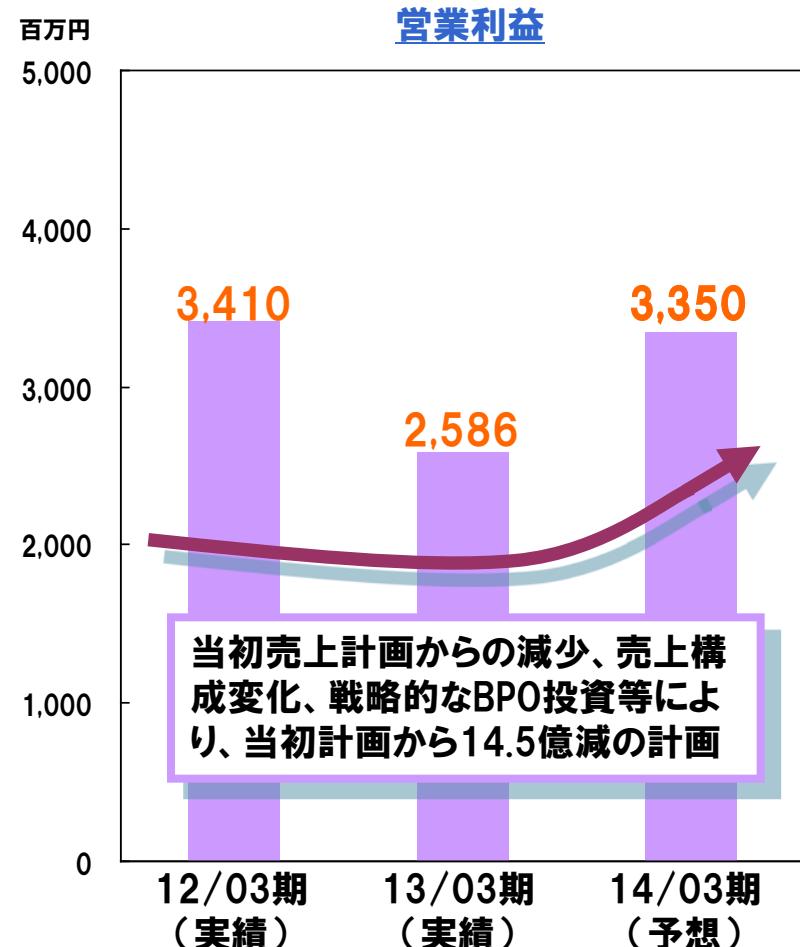
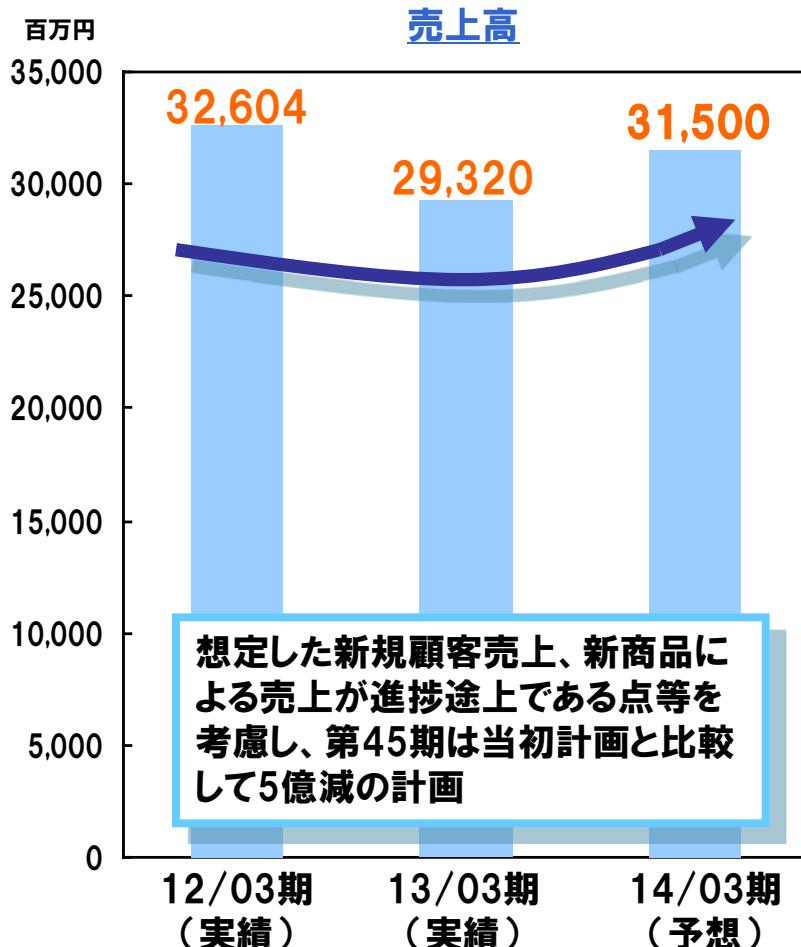
※GeneXus(ジェネクサス):業務要件を入力することにより、業務システム(プログラム・データベース)を自動生成する開発ツール(ARTech(アルテッチ)社／ウルグアイが開発)



当社は正規販売店として、システム開発案件の拡大と開発における生産性の向上を目指す

# 中期計数計画推移(連結)

## 計数計画(連結売上高/営業利益)



# 企業価値向上に向けて

## 存在価値の高い企業へ

価値の高い商品・サービスを提供し、継続的な成長を遂げる事で、社会から支持される企業となる



# 參考資料

# 【参考資料】中期経営方針の進捗

## 営業力の強化

- 新規顧客開拓
  - ☆ 新規顧客獲得 12/03期 66社、13/03期 83社
  - ★ クロスセル紹介 12/03期 94件、13/03期 70件
  - ★ 新規顧客 / クロスセル受注額はともに前年成長は果たしたが、引き続き少額案件が多く、絶対額が不足
- SAISOS販売を含めたセンタービジネス展開の強化
  - ★ センタービジネスの営業展開は推進途上
- 協業モデル等の構築
  - ★ 協業スキーム構築や案件開発については道半ば

## 商品・サービスの拡充

- 新商品・サービスの開発・創出
  - ☆ SAISOSサービスでの受注獲得  
新規受注 12/03期 415百万円、13/03期 466百万円
  - ★ 新商品・サービスリリース 12/03期 4件、13/03期 1件
  - ★ ストック型新商品・サービスの更なる創出
- 新市場開拓
  - ☆ 新市場開拓のための商品・サービスの創出  
HULFT「iDIVO」/「海度」リリース、中国市場の開拓も推進
  - ★ リリースした新商品・サービスの拡大  
HULFT「iDIVO」/中国市場展開「海度」の開拓途上

# 【参考資料】中期経営方針の進捗

## 商品・サービスの 拡充

### (つづき)

- 既存サービスの品質向上／コスト改善
  - ☆センター移転の完遂による一極集中の実現
  - ★大型開発プロジェクト等における生産性の低下
  - ★BPOセンターの品質向上に向けた取り組み

## 人材育成と活用

### □資格取得率の向上

- ☆IT関連資格の保有率向上(基本情報技術者88.5%)
- 教育・研修の充実によるスキル向上
  - ☆階層別研修/技術研修の充実、次世代リーダー研修の導入

# 【参考資料】2014年3月期の重点施策

## 営業力の強化

- 新規顧客開拓  
新規獲得社数68社、受注単価の向上
- SAISOS販売を含めたセンタービジネス展開の強化
- 協業モデル(O2Oビジネス等)の開発

## 商品・サービスの拡充

- 新商品・サービスの創出、リリースした新商品・サービスの拡大  
新商品・サービス開発件数5件  
HULFT「iDIVO」データ連携市場/「海度」中国市場の開拓促進  
アプレツソ社とのシナジー創出、HULFT製品強化
- 既存サービスの品質向上/コスト改善  
プロジェクトにおける品質向上、コストの最適化  
BPOセンターの安定稼働、次期Bulasの開発完了

## 人材育成と活用

- 資格取得率の向上、教育・研修の充実によるスキル向上  
IT関連資格取得率100%、各種研修の充実
- 人材の活用と価値向上  
要員の最適化、業務効率の向上

## ストックビジネス

- SAISOS等のストック型商材による利益の確保  
営業強化によるストック受注獲得、センター稼働率の向上

# 【参考資料】2014年3月期各事業の重点施策

## 金融S事業

- ◆既存顧客大型投資案件の着実な対応
  - 共同基幹プロジェクトの遂行完了と今後への活用
- ◆新規顧客、新規案件開拓の推進
  - SAISOS販売に注力した営業体制の構築
  - 共同基幹プロジェクト後の運用領域を含めた新領域の獲得
- ◆各プロジェクトにおける生産性の向上
  - 開発工数の最適化と運用改善による品質の向上

## 流通サービスS事業

- ◆既存顧客への継続的な深耕、開拓した新規顧客の深耕
  - 大型案件収束後の既存顧客への対応
  - 運輸関連顧客との取引拡大、第3の柱づくりに着手
- ◆新商品・サービスの展開
  - リリースした商材の拡大と更なる商品・サービスの創出
  - アライアンスの展開、O2Oビジネスの開発

# 【参考資料】2014年3月期各事業の重点施策

## BPO事業

- ◆BPOセンターの安定稼働  
→新センターの体制適正化と品質の飛躍的向上
- ◆新商品・サービスの創出  
→次期Bulasとなる「Bulas+」サービスの開発完了
- ◆営業体制の強化  
→営業戦略の再構築と新規顧客の継続的獲得

## HULFT事業

- ◆既存マーケットでの成長促進  
→パートナーへの支援促進、HULFT製品強化
- ◆新商品、ソリューション販売強化  
→「iDIVO」の展開強化、アプレツソ社とのシナジー効果創出
- ◆中国展開の推進拡大  
→製品強化とパートナー営業活動の支援

# 【参考資料】2014年3月期各事業の重点施策

全  
社

- ◆新規顧客獲得、クロスセル営業の推進
  - 事業部門における件数増加と受注額増加
  - SAISOS販売を含めたセンタービジネス展開の強化
- ◆品質向上・コスト改善／生産性の向上
  - 新センターの活用、センター稼働率の向上
  - 全社的な生産性向上への取り組みを展開
- ◆人材育成／教育
  - 重点育成(営業力強化、商品・サービスの拡充)教育の展開

## ＜免責条項＞

本資料は、決算の状況および今後の経営方針、事業戦略等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

本説明会および資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがあります。これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されているものであり、その実現・達成を約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。

よって本資料使用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願ひいたします。