



## 株式会社 アイネット

2022 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2021 年 11 月 9 日

## イベント概要

---

|          |   |       |         |
|----------|---|-------|---------|
| [企業名]    | 株式会社アイネット                                   |       |         |
| [企業 ID]  | 9600  |       |         |
| [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 9 日                             |       |         |
| [ページ数]   | 35  |       |         |
| [時間]     | 16:00 – 16:32<br>(合計：32 分、登壇：30 分、質疑応答：2 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]    | 2 名   |       |         |
|          | 代表取締役兼社長執行役員                                | 坂井 満  | (以下、坂井) |
|          | 取締役兼常務執行役員                                  | 内田 直克 | (以下、内田) |

---

### 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@scriptsasias.com



## 登壇

---

**司会**：本日はお忙しい中、株式会社アイネット 2022 年 3 月期第 2 四半期決算説明会ライブ配信にご参加いただき、誠にありがとうございます。早速、決算説明会を開始いたします。

はじめに、本日の出席者をご紹介します。株式会社アイネット代表取締役兼社長執行役員、坂井でございます。

**坂井**：よろしくお願いいたします。

**司会**：取締役兼常務執行役員、内田でございます。

**内田**：よろしくお願いいたします。

**司会**：続きまして、本日の流れをご説明いたします。はじめに、坂井より第 2 四半期の決算説明をさせていただきます。その後、質疑応答のお時間とさせていただきます。

なお、本日はお時間の都合上、全ての質問に回答しかねる場合がございます。あらかじめご了承くださいますよう、お願い申し上げます。

それではお時間となりましたので、始めさせていただきます。坂井社長、よろしくお願いいたします。

**坂井**：はい、株式会社アイネットの社長の坂井でございます。本日は貴重なお時間を頂戴いたしまして、誠にありがとうございます。本日はオンラインにて開催させていただきます。よろしくお願いいたします。

それでは、決算に関する説明を始めさせていただきます。

これが、本日のご説明内容になります。はじめに、2022 年 3 月期第 2 四半期の業績概要、次に配当政策、最後に中期経営計画の取り組みの順番でご説明させていただきます。

---

### 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



# inet 2022年3月期2Q業績概要（連結）

（単位：百万円・％）

|                      | 2021年3月期2Q |       | 2022年3月期2Q |       | 前年同期比 |      |
|----------------------|------------|-------|------------|-------|-------|------|
|                      | 金額         | 比率    | 金額         | 比率    | 増減額   | 増減率  |
| 売上高                  | 14,884     | 100.0 | 14,935     | 100.0 | 50    | 0.3  |
| 売上原価                 | 11,734     | 78.8  | 11,559     | 77.4  | ▲175  | ▲1.5 |
| 売上総利益                | 3,150      | 21.2  | 3,376      | 22.6  | 226   | 7.2  |
| 販管費                  | 2,320      | 15.6  | 2,389      | 16.0  | 69    | 3.0  |
| 営業利益                 | 829        | 5.6   | 986        | 6.6   | 156   | 18.9 |
| 経常利益                 | 854        | 5.7   | 1,095      | 7.3   | 241   | 28.2 |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 372        | 2.5   | 715        | 4.8   | 342   | 92.1 |
| 1株当たり利益（円）           | 23.3       | —     | 44.7       | —     | 21.4  | —    |

※2022年3月期2Qは、収益認識会計基準適用後の金額となっております。  
収益認識会計基準適用による売上高の増加は334百万円、営業利益及び経常利益は180百万円となります。

©2021 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

4

まず2022年3月期第2四半期の業績概要についてご説明いたします。

損益計算書です。今年度上半期と前年度上半期の2期を比較した表になります。

数字はご覧の通り、今年度は売上高149億3,500万円、前年同期比で0.3%増。営業利益9億8,600万円、前年同期比18.9%増。経常利益10億9,500万円、前年度比28.2%増。

親会社株主に帰属する当期純利益7億1,500万円、前年同期比92.1%増となりました。

なお、2022年3月期第2四半期は、収益認識会計基準適用後の金額となっております。収益認識会計基準適用による、売上高の増加は3億3,400万円、営業利益および経常利益は1億8,000万円となります。

次ページ以降にて、さらに詳しくご説明いたします。

## 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@scriptasia.com



(単位：百万円)

|                          |          | 1Q               | 2Q               | 対1Q増減 | 2Q累計   |
|--------------------------|----------|------------------|------------------|-------|--------|
| 売上高                      | 2022年3月期 | 7,157<br>(▲2.5%) | 7,777<br>(3.1%)  | 620   | 14,935 |
|                          | 前年       | 7,341            | 7,543            | 201   | 14,884 |
| 売上総利益                    | 2022年3月期 | 1,556<br>(0.8%)  | 1,820<br>(13.3%) | 263   | 3,376  |
|                          | 前年       | 1,543            | 1,607            | 63    | 3,150  |
| 営業利益                     | 2022年3月期 | 301<br>(▲12.2%)  | 685<br>(40.9%)   | 383   | 986    |
|                          | 前年       | 343              | 486              | 142   | 829    |
| 経常利益                     | 2022年3月期 | 354<br>(▲4.1%)   | 741<br>(52.9%)   | 387   | 1,095  |
|                          | 前年       | 369              | 484              | 115   | 854    |
| 親会社株主に帰属する<br>当期（四半期）純利益 | 2022年3月期 | 241<br>(462.0%)  | 473<br>(43.8%)   | 232   | 715    |
|                          | 前年       | 42               | 329              | 286   | 372    |

※（ ）の数値は前年比。

この表は、2022年3月期の第1四半期と第2四半期を比べたものとなっています。各項目の上段が今年度、下段が前年度となっております。

右から2列目をご覧ください。まず今年度の第1四半期と第2四半期の比較ですが、全ての項目で、第1四半期を上回るペースとなっております。

また、前年との比較ですが、増減額は当期純利益を除き、全ての項目で前年度を上回っております。前年の当期純利益は、第1四半期に特別損失の計上があったことによる増加分であります。

今年度第1四半期との比較、昨年度との比較のいずれにおいても、業績ベースが改善してきていることが、おわかりいただけると思います。

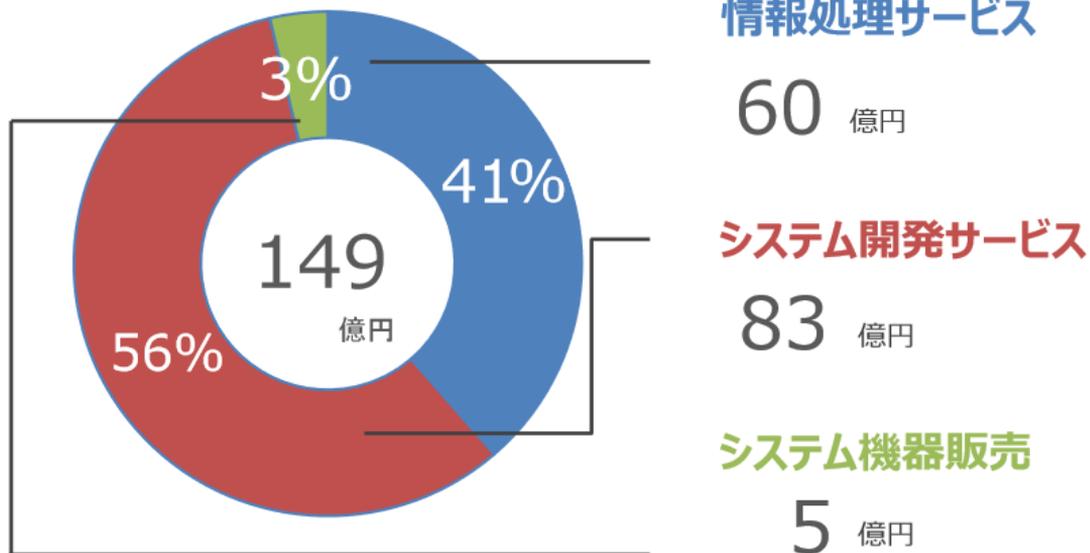
引き続き、バランスの取れた事業ポートフォリオを持つ当社の強みを生かして、通期見通しの達成を目指してまいります。

## 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@scriptasia.com

## inet サービス区分別の売上高（2022年3月期 2Q）

当社は、以下の3つのサービス区分に分けて、お客様にサービスを提供しています。



当社のサービス区分は、情報処理サービス、システム開発サービス、システム機器販売の三つがございます。

この円グラフは、2022年3月期第2四半期の割合をお示ししております。グループ全体では、システム開発サービスが56%ということで、最大になっております。

### 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

# inet サービス区分別販売実績（連結）

（単位：百万円・％）

|              |        | 2021年3月期 2Q | 2022年3月期 2Q | 増減   |       |
|--------------|--------|-------------|-------------|------|-------|
|              |        |             |             | 増減額  | 増減率   |
| 情報処理サービス ①   | 売上高    | 5,882       | 6,077       | 194  | 3.3   |
|              | 売上総利益  | 1,326       | 1,434       | 107  | 8.1   |
|              | 売上総利益率 | 22.6        | 23.6        | 1.0  | —     |
| システム開発サービス ② | 売上高    | 8,367       | 8,339       | ▲27  | ▲0.3  |
|              | 売上総利益  | 1,740       | 1,837       | 96   | 5.6   |
|              | 売上総利益率 | 20.8        | 22.0        | 1.2  | —     |
| システム機器販売     | 売上高    | 634         | 518         | ▲116 | ▲18.3 |
|              | 売上総利益  | 82          | 104         | 22   | 26.8  |
|              | 売上総利益率 | 13.0        | 20.2        | 7.2  | —     |
| 合計           | 売上高    | 14,884      | 14,935      | 50   | 0.3   |
|              | 売上総利益  | 3,150       | 3,376       | 226  | 7.2   |
|              | 営業利益   | 829         | 986         | 156  | 18.9  |
|              | 営業利益率  | 5.6         | 6.6         | 1.0  | —     |

① データセンター利用およびガソリンスタンド向け受託計算が寄与し増収。DX推進等がデータセンター・クラウド等の利用増につながっているものと考えられる。

② システム開発サービス売上高において、金融業・流通業・通信サービス業などにおいて順調に回復。新規の開発案件に立ち上がりの遅れが出ていること、及び前第1四半期に寄与した大型案件がその後中止となった影響により減収。売上総利益は要員の運営効率改善により、前年同期比増加。

©2021 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

7

こちらは、サービス区分別の売上高と売上総利益、および前年比を表したものであります。

情報処理サービスは、売上高 60 億 7,700 万円、前年同期比 3.3%増。売上総利益 14 億 3,400 万円、前年同期比 8.1%増となりました。

データセンターサービスの利用増加や、人々の移動活発化に伴うガソリンスタンドの受託計算が寄与し、増収増益となりました。

次に、システム開発サービスは、売上高 83 億 3,900 万円、前年同期比 0.3%減、売上総利益 18 億 3,700 万円、前年同期比 5.6%増となりました。

システム開発サービス売上高においては、金融業、流通業、通信サービス業において、開発のノウハウや技術力が評価され、順調に回復してきております。

一方、新規の開発案件に立ち上がりの遅れが出ていることや、前第1四半期に寄与した大型案件が、その後中止になった影響により、売上高は減少いたしました。

## 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@scriptasia.com



売上総利益については、要員の運営効率改善により、前年同期比増加いたしました。引き続き、収益性の向上を図ってまいります。

システム機器販売においても、前年度のガソリンスタンド向け補助金の終了に伴う、反動減がありました。合計の売上は減少いたしましたが、利益面では前年を大きく上回る水準を確保しました。

## inet スtockビジネスの拡大により安定成長を実現

### ストックビジネスの定義

- **ストックビジネス=情報処理サービス**
- **毎月定額**で売上を得られるもの
- **次年度以降**も契約が継続されるもの

### ストックビジネス拡大メリット

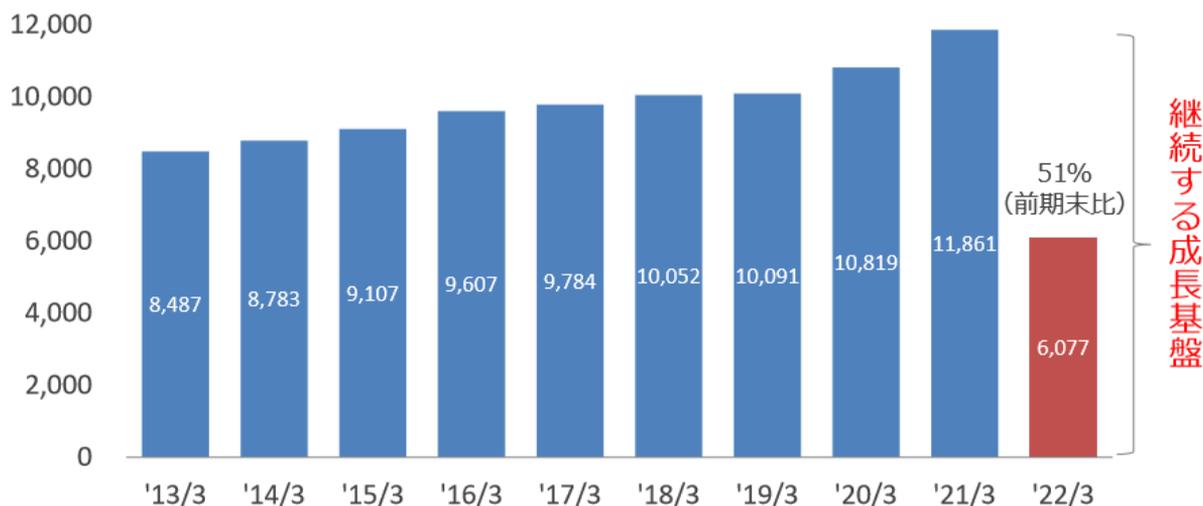
- 継続的な売上による**成長基盤**
- **高い利益率**  
(直近売上総利益率**23%**)
- 1人あたりの売上・利益の増加

### ストックビジネスの例

- **クラウドサービス**
- **データセンターサービス**
- SS受託計算 (ガソリンスタンド)
- プリント・封入封緘

### 過去10年のストックビジネス売上高の推移 (連結)

(単位: 百万円)



©2021 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

8

当社は、データセンター・クラウドサービスや創業ビジネスであるガソリンスタンド向けの受託計算など、ストックビジネスを強化し、安定した成長基盤の拡充に注力しています。

下のグラフは、当社の過去10年のストックビジネスの売上高の推移を表しています。

ストックビジネスである情報処理サービスが、安定した成長を続けており、当社の成長基盤であることがわかりいただけと思います。

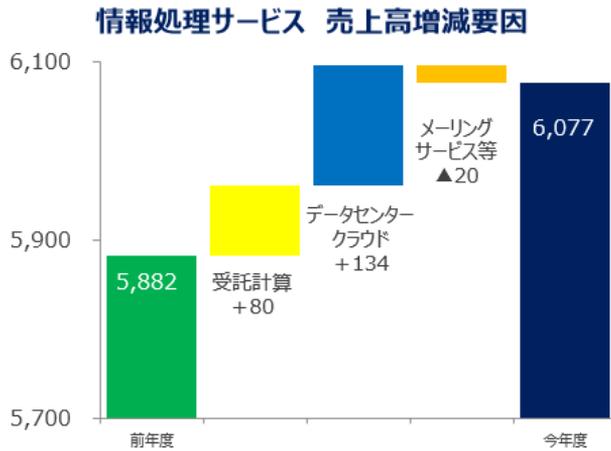
現在第2四半期時点で、前期末51%の売上まで推移しております。今期末では、前期をさらに上回れるよう、推し進めてまいります。

### 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@scriptasia.com



(単位：百万円)



- データセンター・クラウドサービスは、情報通信業主体にデータセンターの利用拡大により増収。
- ガソリンスタンド向け受託計算も、経済活動の回復等によりデータ処理が堅調。

データセンター・クラウドサービス (情報処理サービス内)



次に、当社が特に注力しているサービスについて、売上高の増減要因と年間推移をご紹介します。

まず情報処理サービスです。左上の棒グラフは、今年度の情報処理サービスの増減要因の内訳を記載したものでございます。

メーリングサービス等の一部のビジネスにおいて、利用の減少があったものの、近年注力しているデータセンター・クラウドサービスにおける利用増加や、ガソリンスタンド向けの受託計算が堅調なことにより増収となりました。

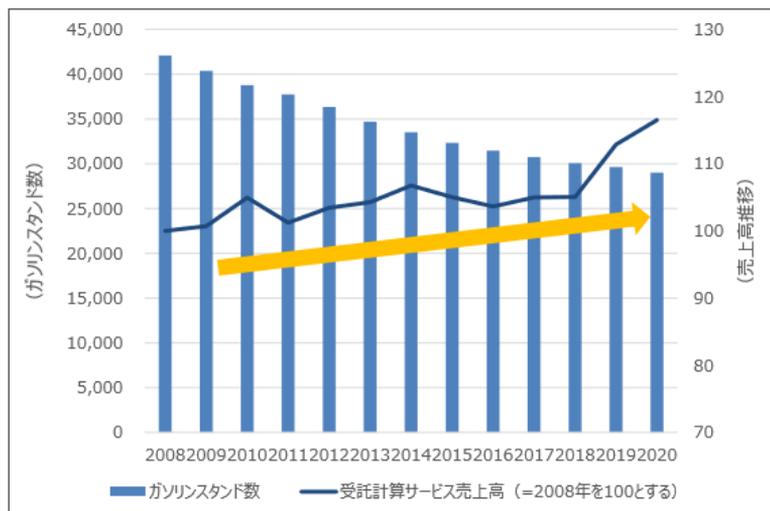
下のグラフは、情報処理サービスのうち、ここ数年、当社が最も注力してきたデータセンター・クラウドサービスの売上高の推移です。11年間で、市場の成長とともに、約5倍の売上高となるビジネスに成長してまいりました。

引き続き、成長ドライバーとして、注力していく予定でございます。

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

ガソリンスタンド数は減少しているものの、売上高は増加基調を維持。



- ガソリンスタンド顧客数の維持
  - 全国の拠点による営業推進
  - 大手特約店向けの新たな計算処理の増加（特約店間取引、広域対応処理など）
- 石油元売処理増加
  - サービスメニュー増加（キャッシュレス、ポイント利用の増加など新たなニーズへの対応）

ストックビジネスとして基盤強化

ここで、ガソリンスタンド向け受託計算サービスの売上推移について、ご説明させていただきます。

図の棒グラフはガソリンスタンド数の推移、折れ線グラフが当社のガソリンスタンド向け計算処理売上高の推移でございます。売上高は、2008年を100とした指数で表しています。

ガソリンスタンド数は減少しているものの、当社の売上高は、増加基調を維持してきていることがわかりいただけると思います。ガソリンスタンド数については、全国に拠点を構え、営業推進することでほぼ横ばいを維持しています。

また、大手特約店様向け戦略として、特約店間取引や広域な範囲での対応など、新たな計算処理を受託してきております。

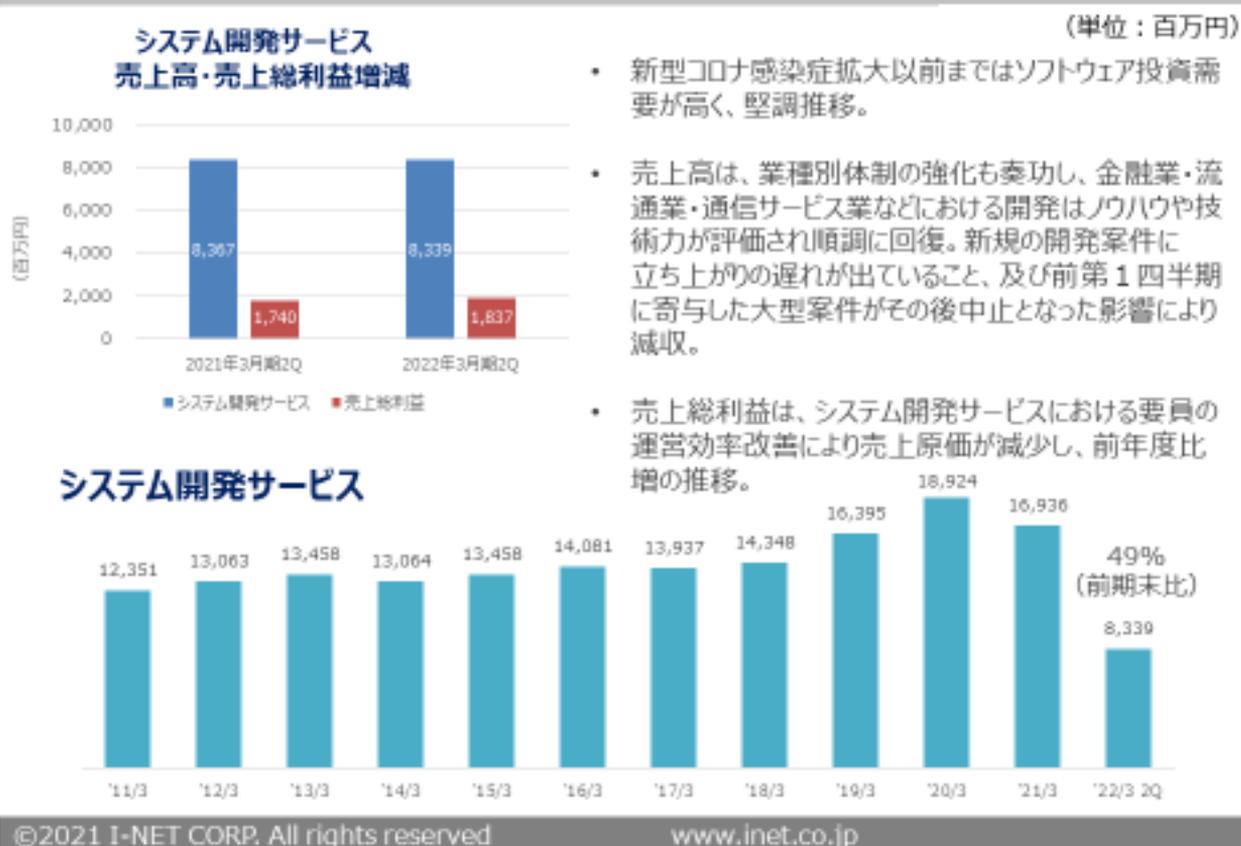
一方、ENEOS様といった石油元売り様の計算処理も増えてきています。昨今のキャッシュレス化やポイントサービスの開発にも携わり、世の中が変化している中で、当社もガソリンスタンド向けお客様に対して、新たな手を日々打ってきております。

## 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

引き続き、当社のストックビジネスとして強化してまいります。

## inet システム開発 売上高推移



左上の棒グラフは、前年度と今年度のシステム開発サービスの、売上高および売上総利益を比較したものでございます。

2022年3月期第2四半期においては、売上高は業種別体制の強化も奏功し、金融業・流通業・通信サービス業などにおける開発はノウハウや技術が評価されて、順調に回復してきております。

一方、新規の開発案件に立ち上がりの遅れが出ていること、および前第1四半期に寄与した大型案件が、その後中止となった影響により、減収となりました。

先行して回復してきた金融業・流通業・通信サービス業をさらに伸ばすとともに、他の業種の商談も増えてきておりますので、売上高のキャッチアップを図ってまいります。

売上総利益につきましては、システム開発サービスにおける要員の運営効率改善や、情報処理サービスの売上増加に伴う利益率の上昇により、前年比を上回る結果となりました。

引き続き、収益性の改善も図ってまいります。

### 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@scriptasia.com

（単位：百万円・％）

|          | 2021年3月期末 |       | 2022年3月期 2Q |       | 前期末比   |       |
|----------|-----------|-------|-------------|-------|--------|-------|
|          | 金額        | 構成比   | 金額          | 構成比   | 増減額    | 増減率   |
| 流動資産     | 10,561    | 32.9  | 9,436       | 29.7  | ▲1,124 | ▲10.6 |
| 固定資産     | 21,494    | 67.1  | 22,348      | 70.3  | 853    | 4.0   |
| 資産合計 ①   | 32,056    | 100.0 | 31,785      | 100.0 | ▲271   | ▲0.8  |
| 流動負債     | 8,625     | 26.9  | 8,910       | 28.0  | 285    | 3.3   |
| 固定負債     | 7,218     | 22.5  | 5,975       | 18.8  | ▲1,243 | ▲17.2 |
| 負債合計 ②   | 15,843    | 49.4  | 14,886      | 46.8  | ▲957   | ▲6.0  |
| 純資産 ③    | 16,212    | 50.6  | 16,898      | 53.2  | 685    | 4.2   |
| 負債・純資産合計 | 32,056    | 100.0 | 31,785      | 100.0 | ▲271   | ▲0.8  |

（主な要因）

- ① 現金及び預金の減1,152百万円、評価額等の見直しによる投資有価証券の増909百万円。
- ② 長期借入金の減1,328百万円、その他流動負債増276百万円。
- ③ 利益剰余金の増82百万円、その他有価証券評価差額金の増608百万円。

続きまして、貸借対照表です。

流動資産残高では 94 億 3,600 万円となり、前期末比で 11 億 2,400 万円減少いたしました。固定資産残高は 223 億 4,800 万円となり、前期末比で 8 億 5,300 万円増加いたしました。

資産減少要因として、主に現金および預金の減少 11 億 5,200 万円。また評価額等の見直しによる、投資有価証券の増加 9 億 900 万円があったことによるものです。

負債合計では、9 億 5,700 万円の減少となりました。長期借入金の減少 13 億 2,800 万円が寄与いたしました。

## 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@scriptasia.com

# inet キャッシュ・フロー計算書（連結）

（単位：百万円）

|                  | 2021年3月期 2Q | 2022年3月期 2Q | 前年同期比  |
|------------------|-------------|-------------|--------|
|                  | 金額          | 金額          | 増減額    |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 1,154       | ① 1,423     | 269    |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲1,167      | ② ▲861      | 305    |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | ▲633        | ③ ▲1,714    | ▲1,081 |
| 現金及び現金同等物の増減額    | ▲646        | ▲1,152      | ▲506   |
| 現金及び現金同等物の期首残高   | 3,083       | 4,027       | 944    |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | 2,436       | 2,875       | 438    |

（主な要因）

- ① 増加・・・税金等調整前四半期純利益1,088百万円、減価償却による資金の内部留保で906百万円、売上債権の増加354百万円等。  
減少・・・法人税等の支払443百万円等。
- ② 主に既存顧客の大型受注に伴うデータセンターの設備増設を初めとした有形固定資産の取得による369百万円の支出、また、自社パッケージ開発等の無形固定資産の取得による支出376百万円。
- ③ 有利子負債の減少1,266百万円、配当金の支払382百万円。

©2021 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

13

次に、キャッシュフロー計算書です。

営業活動におけるキャッシュフローは14億2,300万円となりました。これは主に、四半期純利益および減価償却による、資金の内部留保などによるものです。

投資活動によるキャッシュフローは8億6,100万円となりました。これは既存顧客の大型案件受注に伴うデータセンターの設備増設と、有形固定資産の取得による支出、および自社パッケージリニューアル開発などの、無形固定資産の取得による支出があったこと、などによるものです。

財務活動の結果、減少した資金は17億1,400万円となりました。有利子負債の減少や配当金の支払いが減少要因となりました。詳細は、下段のコメントに記載しております。

## 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



(単位：百万円)

|                          | 2021年3月期<br>2Q | 2022年3月期<br>2Q | 増減  | 2022年3月期<br>公表値 | 進捗率   |
|--------------------------|----------------|----------------|-----|-----------------|-------|
| 売上高                      | 14,884         | 14,935         | 50  | 32,500          | 46.0% |
| 営業利益                     | 829            | 986            | 156 | 2,330           | 42.3% |
| 経常利益                     | 854            | 1,095          | 241 | 2,330           | 47.0% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期（四半期）純利益 | 372            | 715            | 342 | 1,600           | 44.7% |

(通期見通しについて)

- ・ データセンター・クラウドサービス事業は、好調を持続する見込み。
- ・ システム開発は、金融業・流通業・通信サービス業などにおいて順調に回復。新規の開発案件に立ち上がりの遅れが出ているが、商談数は増加しており挽回を図る。
- ・ 売上高の挽回により、販管費の増加分を吸収していく。
- ・ 当期純利益の増加は、前第1四半期に計上した特別損失がなくなったことによるもの。
- ・ バランスのとれた事業ポートフォリオを持つ強みを生かして通期見通しの達成を目指す。

こちらの表は、5月7日に発表した通期業績予想に対する進捗率を表したものであります。表の右端の列をご覧ください。

先ほどご説明申し上げた業績の通り、売上高は46%の進捗であり、営業利益の進捗がやや遅れています。

投資運用益や助成金により、経常利益ベースでは47%の進捗となっておりますが、営業利益ベースでの回復を図りたいと考えています。

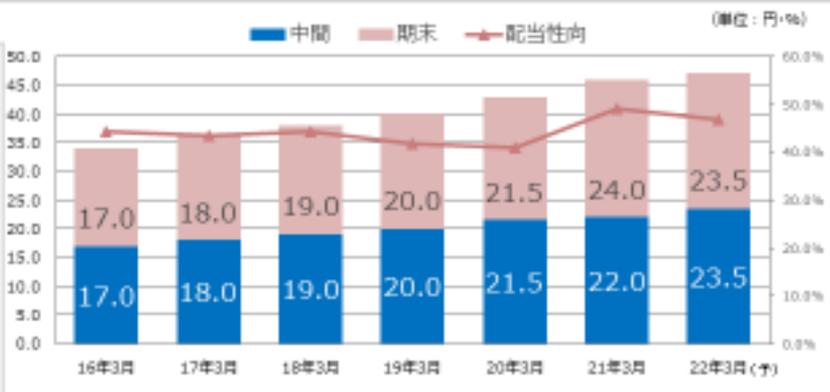
好調なデータセンター・クラウドサービス、システム開発における商談の獲得や、収益性の改善などに注力してまいります。

全体としては、バランスの取れた事業ポートフォリオの強みを生かして、通期見通しの達成を目指してまいります。

## 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@scriptasia.com

《配当方針》  
 将来の資金需要に備え  
 内部留保しつつ  
 安定配当を継続実施



※16年10月1日に株式分割しておりますが、配当実績(予想)に記載しております。(分割数調整せず)

1株当たり年間配当金の計画 (10期連続増配予定)

| 2020年3月期   | 2021年3月期     | 2022年3月期   |
|------------|--------------|------------|
| 43.0円 (実績) | 46.0円 (実績)   | 47.0円      |
| 中間 (21.5円) | 中間 (22.0円)   | 中間 (23.5円) |
| 期末 (21.5円) | 期末 (24.5円) ※ | 期末 (23.5円) |

※2021年4月に創立50周年を迎え、株主の皆様への感謝の意を込め、期末に記念配当2円を含め、増配。

次に、配当政策についてご説明いたします。

当社は安定配当を実施することを基本方針としています。配当金につきましては、一昨年度は3円増配し、年間43円といたしました。そして前期も、今年4月に創立50周年を迎えることから、記念配当2円を含め3円増配し、年間46円といたしました。

今期は、さらに1円増配とし、47円の予定であります。なお、これで10期連続の増配となります。

ご参考までに、上の折れ線グラフは配当性向です。配当性向はおおむね40%台前半で推移していましたが、2021年3月期は記念配当もあり、49%台となっています。

2022年3月期は、およそ47%を見込んでいます。

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@scriptasia.com



# inet 2022年3月期業績予想（連結）

（単位：百万円）

|      | 中計 初年度       |              | 2年度          | 最終年度     |      |
|------|--------------|--------------|--------------|----------|------|
|      | 2019年<br>3月期 | 2020年<br>3月期 | 2021年<br>3月期 | 2022年3月期 |      |
|      | 実績           | 実績           | 実績           | 計画       | 前年度比 |
| 売上高  | 27,591       | 31,097       | 30,016       | 32,500   | 8.3% |
| 営業利益 | 2,345        | 2,501        | 2,155        | 2,330    | 8.1% |
| ROE  | 10.9%        | 11.3%        | 9.5%         | 10.0%    | 0.5% |

## 1,2年目の状況

- 初年度は9期連続増収、増益。
- 中計期間を通じデータセンター・クラウドサービスが好調。
- 2年度の減収は、主に、新型コロナウイルス感染症拡大によるお客様のシステム開発投資の見直しによるもの。

## 最終年度の計画

- お客様とのエンゲージメント強化（より多くのお客様との接点拡大、新規取引のバックアップ体制整備）
- 非接触・非対面化を初めとしたニューノーマル時代におけるITサービスの強化
- IoT、AI、ビッグデータ、キャッシュレス、テレワーク等に対する商品・サービス力向上
- クラウドサービスの推進強化

©2021 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

18

次に、2019年度よりスタートさせた、中期経営計画の進捗状況についてご説明いたします。

初年度の結果は、売上高、営業利益ともに計画を達成し、進捗を大きく前進させるスタートとなりました。これは、主にデータセンター・クラウドサービスの好調、およびシステム開発サービスが堅調であったことによります。

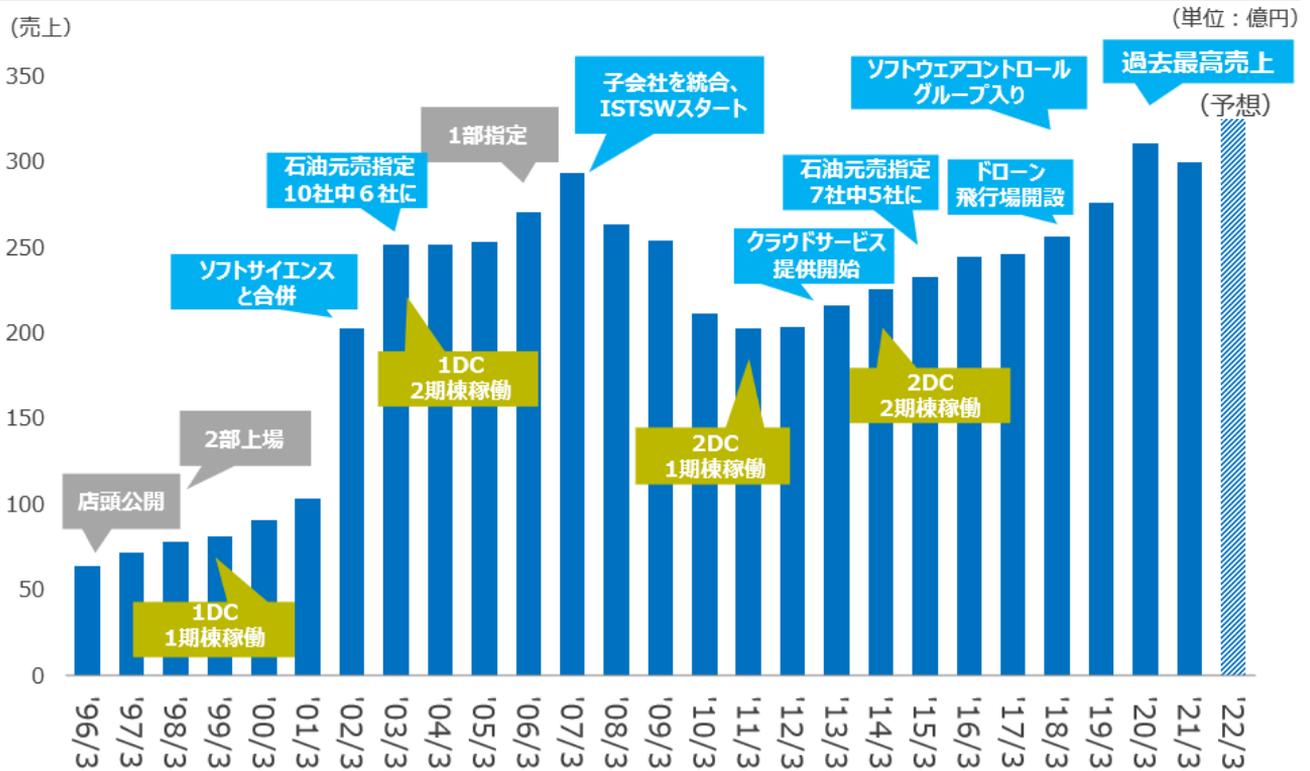
2年目においては、新型コロナウイルス感染症拡大により、システム開発サービスにおける減収減益が大きく影響いたしました。

3年目の今期につきましては、お客様とのエンゲージメント力を強化し、お客様との接点の拡大や、取引の進行、引き続き好調なデータセンター・クラウドサービスを中心に、システム開発案件にも着実に対応することで、従来の成長路線に戻ることを目指しています。

## 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@scriptasia.com



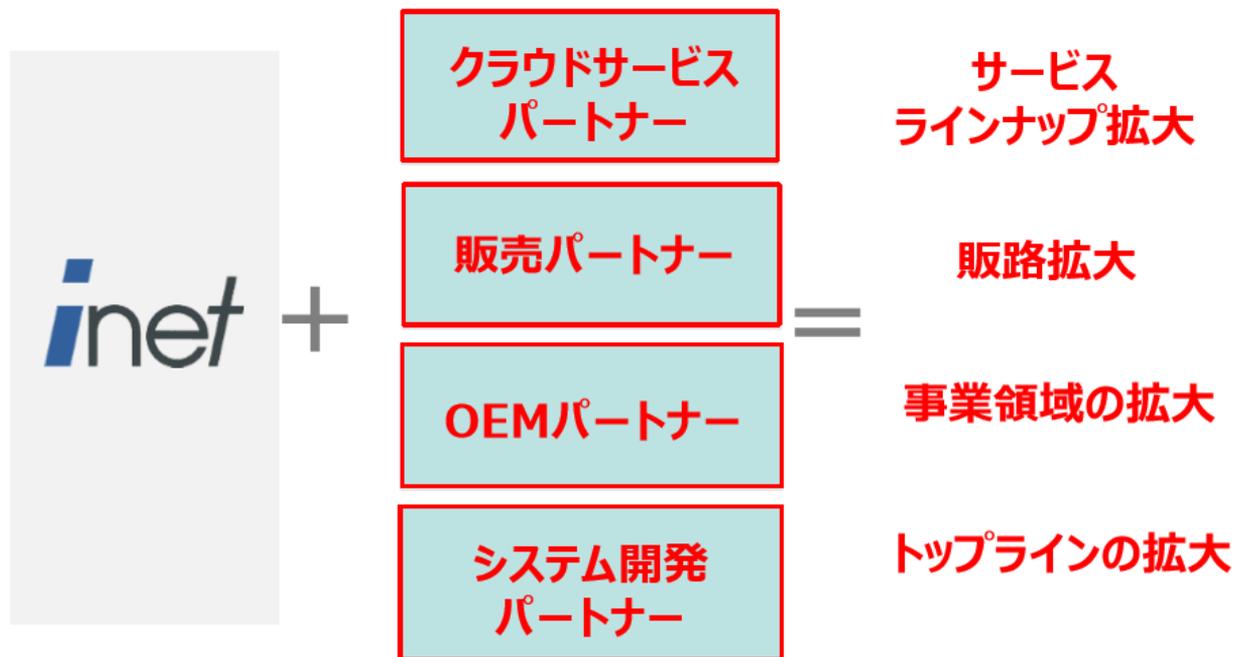


これは、店頭公開から現在までの沿革と、売上高をグラフにしたものであります。

今年度は、過去最高の売上水準を計画しております。

## 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



次に、中期経営計画についてご説明いたします。

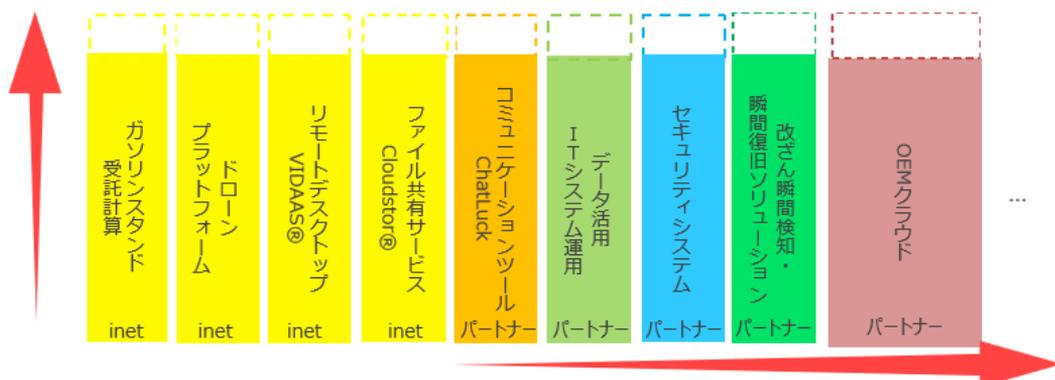
経営戦略の一つである、パートナー戦略とチャネル戦略についてご説明いたします。

われわれの業界は変化も激しく、環境も変わっていく中で、当社一社で全てのビジネスを進めることは難しくなってきました。そのために、今まで以上にスピードアップして事業を推し進めるために、パートナー様と密に連携して、さまざまなチャネルを活用し、事業拡大を図ってきております。

#### 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

## プラットフォームとしてクラウド基盤（NGEC）提供と 基盤から自社アプリまでのサービス化



クラウドサービス・OEMパートナー 株式会社ネオジャパン、株式会社ユニタ、株式会社電算、株式会社WorkVision など約20社

販売パートナー リコーグループ、富士通グループ など約10社

続きまして、クラウドパートナー戦略について、ご説明いたします。

当社は、今までもお客様の事業を支えるために IT 基盤として、先進的なクラウド環境を提供してまいりました。

自社でデータセンターを保有しているため、価格設定やサービス内容を、お客様やパートナーのご要望に合わせて、自在に対応できることが強みとなっています。

そのプラットフォームとしての強みを生かして、当社のクラウド基盤上に当社独自のサービスだけではなく、各専門分野に強い他社企業のアプリケーションを乗せて、クラウドサービスとして提供する施策でございます。

今までは、パッケージビジネスとして、それぞれの企業で進めてきたものを、クラウドサービスとして仕立てていきます。

### 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

例えば、株式会社ネオジャパンさんのビジネスチャットは、クラウドサービスとして提供されていますが、当社のクラウド基盤の上で稼働しています。同時に、当社が販売代理店となり、そのサービスを販売する販売パートナーとして連携も行っています。

このようにさまざまな連携を通じ、サービスや商品を、スピーディーかつ機動的に、幅広く展開するために、販売パートナーさんやOEMパートナーさんも増やしてまいります。

今後も、各分野に特化したアライアンス先とともにサービスを増やし、積極的に販売拡大して、両方向の矢印を伸ばしてまいりたいと思っています。

---

## 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 |



## ニューノーマル時代に適した様々な新しい取組み



### 【働き方改革・ライフスタイル】

- テレワークツール推進支援窓口を設置、リモートデスクトップ等を提供
- セキュリティ対策サービスを強化（ネットワーク、Endpointなど）
- 非接触、非密集対策（3密データ分析サービス、キャッシュレス等）



### 【データ・AI】

- データサイエンス、AIビジネスの領域拡大
- 画像解析、衛星データ活用への取組強化



### 【フィンテック】

- 新たなニーズに合わせたキャッシュレスやポイント対応開発の強化
- オープン化、クラウド対応をベースとしたパッケージリニューアル開発



### 【5G】

- ローカル5G、地域の公共サービス向上等に資する高速データ通信等

続きまして、デジタルトランスフォーメーションへの取組みです。

当社は、ニューノーマル時代に適した、さまざまな新しい取組みを行ってきています。

働き方改革・ライフスタイルへのアプローチとして、テレワークツールの推進支援窓口の設置、セキュリティ対策サービスを強化いたしました。

その他、非接触、非密集対策など、新たなライフスタイルへの提案を推進してきております。

3密データ分析サービスや、キャッシュレス対応などに取り組んできております。

また、データサイエンスやAIビジネス、画像解析、衛星データ活用も、事業拡大の期待が大きい事業として、推進してまいっております。

三つ目のフィンテックについても、新たなニーズに合わせた対応、オープン化、クラウド化の流れをお客様の利便性につなげるべく、パッケージをリニューアルし、開発も進めてきております。

その他、5Gの領域でも取組みを進めてきております。

## 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

業務効率化およびデジタル人材の育成を図るため、  
2021年10月1日付で合併会社を設立

|       |                                |
|-------|--------------------------------|
| 商号    | 株式会社 E N E O S デジネット           |
| 設立日   | 2021年10月1日 (ENEOSからの新設分割により設立) |
| 本社所在地 | 神奈川県横浜市中区 (日石横浜ビル27階)          |
| 代表者   | 代表取締役社長 池田 幸司                  |
| 資本金   | 1,000万円                        |
| 出資比率  | ENEOS80%、アイネット20% (※)          |
| 事業内容  | ENEOSからの販売関連業務の受託              |

(※)アイネットは持分法適用

【目的】

- (1) デジタル技術 (RPA等) を積極活用することによる業務効率化
- (2) 新技術に関する情報収集および当該技術の各業務への適用の検討・実証
- (3) デジタル人材の育成

別の形の DX の取り組みとして、ENEOS 株式会社様と合併会社を設立いたしました。ENEOS 株式会社様の販売部門のバックオフィス機能を分社化し、デジタル化を推進するものです。

RPA 等のデジタル技術を積極活用することによって、業務の効率化、新技術に関する情報収集、および業務への適用の検討・実証、またデジタル人材の育成などが目的です。

この取り組みは、経済産業省さんが進めている DX、いわゆるユーザー企業とベンダー企業が対等となって、新しい技術を利用して、イノベーションを進めていくというモデルケースになるということで、自負しております。

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@scriptasia.com

WorkVision（旧東芝ソリューション販売株式会社）は当社のクラウドプラットフォーム「Next Generation EASY Cloud®」を利用したフルマネージドクラウドサービス「WorkVision®クラウド」の提供を開始。クラウドプラットフォームとして中堅・中小企業さまのDXのサポートを実現。



### 成長ドライバーとして今後も注力

- IaaS、DaaS、SaaS、コロケーションサービスなど幅広いサービスラインナップをご用意。
- 強みある業種(卸売業や公共サービス)や業務を中心に、お客様ニーズに即したサービス提案が可能。
- 提案書などの販売ツールの提供、および長年のクラウドサービス販売で培った提案ノウハウを共有。
- 営業担当者様向けの勉強会の開催やお客様先への提案同行など、サポート体制も充実。
- アイネットの基盤を利用し、自社のサービスラインナップを増やすことが可能

今年6月に、当社が推し進めるクラウドパートナー戦略に、新たな取り組みとして、株式会社 WorkVision 様に、当社のクラウド基盤の OEM 提供を開始いたしました。

今回の OEM 提供は、当社基盤を使ってネットワークからアプリケーションまで、幅広い範囲でのトータルサポートの実現、クラウド化によるお客様の運用コストの削減を可能とします。

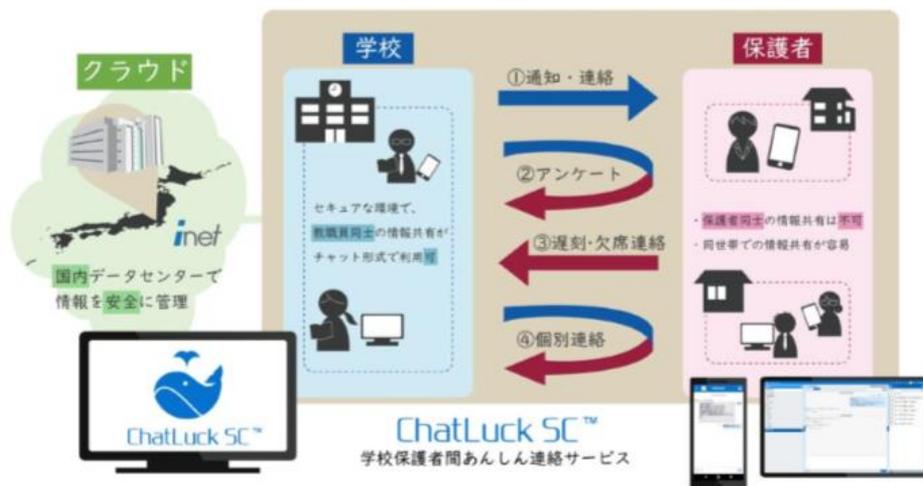
引き続き、株式会社 WorkVision 様のお客様でもある、中堅・中小企業様の DX のサポートを支えられるよう、取り組んでまいるとともに OEM パートナー戦略も推進してまいります。

### 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@scriptsasias.com

# inet(DX推進) 教育現場でのあんしん連絡サービス「ChatLuck SC™」

株式会社ネオジャパンとの共同事業として、学校と保護者間の安心・安全・安価・シンプルなコミュニケーションツール『ChatLuck SC™』をクラウドサービスとして販売開始



## 【メリット】

- ① 全校、教職員間の単位で一斉に通知及び連絡が可能
  - ② 学校教職員の業務効率アップ（電話対応業務の省力化、働き方改革、DX推進）
  - ③ 安価な導入・維持費
- …etc.

これは今年の6月に、株式会社ネオジャパンさんとの共同事業として、学校と保護者間の安心・安全・安価・シンプルなコミュニケーションツール、ChatLuck SCの販売を開始いたしました。

学校から保護者に向け、リアルタイムの通知連絡、アンケートの実施回収、また保護者から学校に向けて、遅刻欠席連絡等を迅速に行えるツールとして、販売を推進してまいります。

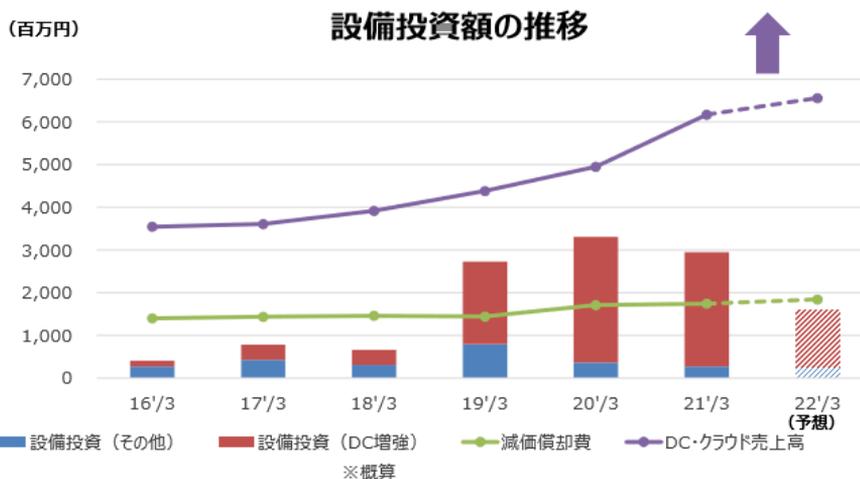
ウィズコロナ、アフターコロナ禍で一層ニーズの高まる学校からの迅速な情報発信や、学校と保護者間での緊密なコミュニケーションの実現、教育現場におけるDXのさらなる推進に寄与してまいります。

## 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@scriptsasias.com

## inet (投資) 設備投資額の推移

- 当社サービスの軸となるデータセンターを中心に設備投資。お客様のデータセンターのご利用と共に、設備の増強を継続的に実施。
- DC・クラウド売上高は順調に増加。
- 総投資額は2020年3月期がピークとなる見込み。
- 減価償却費は当面ほぼ横ばい推移見込み。



©2021 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

28

次に、中期経営計画の投資戦略についてご説明いたします。

これは設備投資額の推移です。お客様のデータセンターのご利用とともに、データセンター設備の増強を継続的に実施しており、データセンターおよびクラウド関連の売上高も増加してきております。総投資額は2020年の3月期が当面のピークとなる見込みです。

減価償却費は当面ほぼ横ばい推移となる見込みであります。

引き続き、お客様のニーズにフレキシブルに対応し、データセンター施設の増強のための支出と、売上とのバランスを勘案しつつ、注力ビジネスであるデータセンターサービス、クラウドサービスを成長させることで、事業規模拡大に努めてまいります。

### 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@scriptsasias.com



## 従業員数 (連結)

|        | 2017年4月 | 2018年4月 | 2019年4月 | 2020年4月 | 2021年4月 |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 従業員    | 1,397   | 1,413   | 1,675*  | 1,676   | 1,726   |
| 新卒入社   | 74名     | 77名     | 86名     | 98名     | 117名    |
| 中途入社*2 | 23名     | 20名     | 22名     | 23名     | 28名     |

※ 2019年4月：ソフトウェアコントロールのグループ化に伴う増加241名

## 中途採用

- データサイエンティストを初めとする最新のIT技術を持った人材
- 宇宙開発分野等の専門の業界の人材を積極的に採用

## 人材育成

### 【キャリアステップにあわせた研修を実施】

- 新人社員研修 →1年間の手厚いサポート
- 若手年次別研修 →入社年次ごとの研修を毎年実施
- 管理職研修 →新任管理職へのマネジメント研修
- 経営塾 →未来の経営層育成のための特別研修
- 他、営業強化やダイバーシティなどテーマ別研修を多数実施

人材への投資は、中長期目標として掲げている、事業規模の拡大や、企業価値の向上の実現のために重要な投資であると捉え、強化を進めております。

上段の表は、過去5年分の従業員の推移です。

新卒入社その他、中途採用で不足する要因を補強してきております。AIやビッグデータなどの新しい技術に対応していくための、技術を保有している高度IT人材や、注力ビジネスである宇宙開発分野の即戦力人材を積極的に獲得してきております。

社員の人材育成にも力を入れております。新人社員研修をはじめとした若手向けの研修に加え、部長課長級向けに経営やマネジメントを学び、自社を成長させるための施策を考える、将来の経営層を育成するための経営塾などを行っております。

## 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

【障がい者雇用の促進】

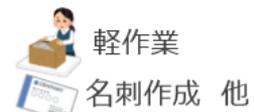
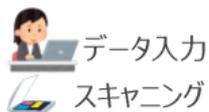
『アイネット・データサービス』

障がいのある方に活躍の場を提供し、  
自律を支援することを目的に特例子会社  
(厚生労働大臣認定) を設立

自立そして自律



■主な業務



障がい者の雇用機会を増やし、社会と地域に貢献するため、のアイネット100%出資の特例子会社として2009年4月に設立。

続きまして、ESG への取り組みです。

当社は、ESG に積極的に取り組んできており、さまざまな取り組みをご説明いたします。

まず障がい者雇用促進を目的とした特例子会社、株式会社アイネット・データサービスを12年前に設立いたしました。主な業務は、データ入力、スキャニング、名刺作成などです。障がい者の皆さんに、さまざまな業務に従事していただいております。

今後も、障がいのある方に活躍の場を提供し、自立を支援することで、社会への貢献を果たしてまいりますと考えています。

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@scriptasia.com

アイネットグループの障がい者雇用特例子会社である株式会社アイネットデータサービスと共に、PCおよびサーバーなどのハードディスクを産業廃棄前に確実にデータを消去・破壊するサービスを新たに展開

### 磁気消去



### 物理破壊



1. アイネットのデータセンター内に作業所を持つ株式会社アイネット・データサービスにおいて実務を実施。
2. お預かりしたPCやサーバーがデータセンターの外に出ることなく処理が完結するため、データ流出リスクをなくすことができる。



データ利用量の増加、漏えいリスクの管理、サイバーリスクの増加など、データセキュリティ管理高度化や、廃棄時の取り扱いへの関心というのは、日々高まってきています。

また 2019 年には、神奈川県庁さんで利用されていたハードディスクの転売による、個人情報漏えい事件もありました。

こういったリスクへの対応として、当社の障がい者雇用特例子会社である株式会社アイネット・データサービスでデータ消去、破壊サービスを始めました。当社データセンター内で実務が行われ、お客様からお預かりした PC やサーバーが、データセンターの外に出ることなく処理が完結し、データ流出リスクをなくすことができます。

これからも障がい者の皆さんの働く場とともに、持続可能な社会の実現に向けて、取り組んでまいります。

#### 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@scriptasia.com

当社グループ会社であるISTソフトウェア、水鳥 寿思氏（日本体操協会男子強化本部長）、三木 伸吾氏（大阪大谷大学准教授）と運動学習支援アプリ「スポテク」を共同開発

「スポテク」とは・・・

## 【特徴】

- ◆ 文部科学省学習指導要領の器械運動領域で例示されている全ての技を収録
- ◆ 生徒のスキルをデータで管理
- ◆ お手本動画・解説をいつでも、どこでもスマホから見られる
- ◆ スマホを通じた指導者からの評価・アドバイス
- ◆ アプリでの活動がポイント化、モチベーションUP

ISTソフトウェアは、スポーツにICTを活用することで、運動への取組みを支援し、運動能力の向上及び健全育成に寄与してまいります。



また、当社グループ会社の株式会社 IST ソフトウェアと日本体育協会男子強化本部長の水鳥さん、大阪大谷大学の三木准教授と、運動学習支援アプリ、スポテクというものを共同開発いたしました。

アプリの特徴として、文部科学省さん学習指導要領の機械運動量領域で例示されている、全ての技を収録し、生徒のスキルをデータで管理し、スマホを通じた指導者からの評価やアドバイスなど、さまざまな面でスポーツの運動学習をサポートすることが可能になります。

今後も株式会社 IST ソフトウェアは、スポーツに ICT を活用することで、運動への取組みを支援し、運動能力の向上および健全育成に寄与してまいります。

## 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@scriptasia.com

2020年1月、アイネット地域振興財団が公益認定を取得。長期的かつ安定的な活動を実現し、よりよい地域社会の発展に貢献する活動を支援していくことで、ESG活動・社会貢献を実施してまいります。

公益財団法人 アイネット地域振興財団



財団ウェブサイトURL  
<https://www.inet-found.or.jp/>

### 神奈川県域で以下の事業を行います

- ① 以下に関する活動を行う団体等の持続性やその活動を支援・助成または評価・顕彰する事業
  - ・ 子ども・青少年の健全な育成、教育
  - ・ スポーツ等を通じた心身の健全な発展
  - ・ 公衆衛生の向上
  - ・ 環境保全・整備
  - ・ 地域社会の健全な発展
- ② その他公益目的を達成するために必要な事業

#### 【実績】

- ・ 2019年度：13団体
- ・ 2020年度：14団体
- ・ 2021年度：22団体

※ アイネット地域振興財団は、創業者最高顧問の池田典義が設立し、神奈川県内で社会貢献活動（公益を目的とする活動）を行う団体の持続可能な活動を支援・助成することを目的とする公益財団法人です。

また、2019年に新たに神奈川県内で社会貢献活動を行う団体の、持続可能な活動を支援助成するという目的で、財団法人を設立いたしました。2020年1月には公益認定を取得し、より一層の社会への貢献ができる体制となり、改めて活動を開始しております。

2019年度には13団体であった実績が、2021年度では22団体へと増加し、多くの団体へ支援をしております。

長期的、安定的な活動を実現し、地域社会の発展に貢献してまいりたいと思っています。

#### 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

【子育て・女性活躍支援サイト】



横浜市オープンデータを  
活用した保育施設検索サイト  
「働くママ応援し隊」を運営

- 横浜市内の保育園を、「区」、「路線」、「施設名」から簡単に検索できます。
- 保育施設の種別、利用案内、子ども・子育て支援制度、地域子育て支援拠点などの情報も満載です。

これは、横浜市のオープンデータを活用した、保育施設検索サイト、子育て支援や女性活躍推進につながる取り組みを実施しているものであります。

当社でも多くの女性が働いており、このサイトは、その女性社員たちからの悩みをきっかけに構築したものであります。サイトは保護者にとってわかりやすい、検索しやすい、多くの情報が掲載されております。

今後も最新情報へのアップデートや、より情報が充実したサイト運営を目指してまいります。

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@scriptsasias.com

### ホワイト500 (3年連続認定)



#### 「健康に関する主な取り組み」

- 健康経営を宣言
- 最高健康責任者（CHO）のもと、人事部・健康支援室・健康保険組合が連携

※詳細はこちらまで



### Y-SDGs\* (上位 Superior認証)

横浜市SDGs認証制度



#### 「概要」

地域、社会、環境、ガバナンスの中で、特に地域面で高い評価を獲得

引き続きSDGsへの取組みに注力してまいります。

※Y-SDGs = SDGs達成に向けて活動している企業等を「環境」「社会」「ガバナンス」「地域」の4分野・30項目で評価し、取組状況に応じて3つの区分（最上位 Supreme、上位 Superior、標準 Standard）で認証する横浜市の認証制度

当社では、社員が経営における最大の財産であるという考えのもとに、社員みんなが心身ともに健康であり、安心して力が発揮できるよう、健康経営の推進およびダイバーシティ推進に力を入れています。

今年2月には、ホワイト500認定を再度取得して、これで3年連続の取得となりました。

また、今年の3月には横浜市のSDGs認証制度であります、Y-SDGsにおいて、上位Superior認証を取得いたしました。Y-SDGsは、地域、社会、環境、ガバナンスの4分野30項目で評価され、当社は特に地域面において高い評価をいただきました。

今後も、サステナブルな社会の実現のため、SDGsの達成に向け、注力してまいります。

この後のページにつきましては、アペンディクスとなっておりますので、後ほどご覧になっていただければ幸いです。

#### 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

最後になりましたが、当社グループ一丸となり、力を合わせ、本日も説明いたしました計画数値を達成し、皆様をはじめとしたステークホルダーの方々から、より強いご信頼を賜れるよう、努力してまいりたいと思っています。

一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。私からのご説明は、以上でございます。ご清聴、誠にありがとうございました。

**司会**：坂井社長、ありがとうございました。決算説明は以上となります。

---

#### 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 |



## 質疑応答

---

司会：これより質疑応答に移らせていただきます。

ご質問はございますでしょうか。ないようですので、これにて本日の決算説明会を閉会とさせていただきます。



当資料は現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因により予想数値と異なる場合がありますことを、予めご承知頂きますようお願い申し上げます。

当資料に掲載されているサービスおよび商品などは、株式会社アイネットあるいは各社の登録商標または商標です。

お問い合わせは、下記連絡先までお願い致します。

経営戦略・IR部

TEL 045-682-0806

E-Mail [contact\\_ir@inet.co.jp](mailto:contact_ir@inet.co.jp)

URL <https://www.inet.co.jp>

©2021 I-NET CORP. All rights reserved

[www.inet.co.jp](http://www.inet.co.jp)

45

決算説明会終了後にご質問がある場合は、スライドの一番後ろのページにあります、連絡先までご連絡ください。

なお、本日の模様は、後日アーカイブを当社ホームページにて公開いたします。

本日はお忙しい中、ご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

---

### 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@scriptasia.com](mailto:support@scriptasia.com)



## 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@scriptsasias.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

