



株式会社情報企画

第 34 期（2020 年 9 月期）決算説明会

2020 年 11 月 10 日

イベント概要

[企業名]	株式会社情報企画
[企業 ID]	3712
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	第 34 期（2020 年 9 月期）決算説明会
[決算期]	2020 年度 通期
[日程]	2020 年 11 月 10 日
[ページ数]	33
[時間]	15:30 – 16:17 (合計：47 分、登壇：27 分、質疑応答：20 分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3 階 第 3 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m ²
[出席人数]	14 名
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 松岡 勇佑 (以下、松岡) 取締役 塚越 洋一 (以下、塚越)

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：定刻となりましたので、ただいまから株式会社情報企画様の IR ミーティングを開催いたします。

まず最初に、会社からお迎えしているお2人の方をご案内申し上げます。

最初に、代表取締役社長の松岡勇佑様です。よろしくお願いいたします。

次に、取締役の塚越洋一様です。よろしくお願いいたします。

本日は、松岡社長様からご説明いただくことになっておりますけれども、ご説明が終わりましたら質疑応答の時間を設けていただくこととなっております。

それでは早速ですが、松岡社長様、よろしくお願いいたします。

松岡：ただいまご紹介にあずかりました、情報企画社長の松岡と申します。本日はどうも、よろしくお願いいたします。

34期の決算説明会を始めたいと思います。

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



1. 会社概要
2. 決算概要
 - 売上高と経常利益
 - 商品別売上高 (SI)
 - 商品別売上高 (SS)
 - 営業部別売上高
 - 業界別売上高
 - 不動産賃貸事業
 - 34期の結果 (1) ~ (4)
 - ユーザー数の推移
 - 損益計算書
 - 製造原価報告書 (一部抜粋)
 - 販売費一般管理費明細
 - 貸借対照表 (資産)
 - 貸借対照表 (負債・純資産)
3. 今期の展開
 - 35期計画
 - 35期の戦略 (1) ~ (4)
 - 営業店窓口支援システム概要
 - システムのサーバークラウド化
4. 経営指標
 - 経営成績
 - 株式の状況
 - 株価推移
5. インフォメーション
 - IR活動と免責事項

本日の説明ですが、こちらのアジェンダに従って進めたいと思います。

まず最初に、簡単に会社概要、その後 34 期の決算の概要、結果を振り返って、その後に 35 期、今期の展開についてご説明させていただきたいと思います。

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



会社概要

Information Planning

2020年9月末現在

設立	昭和61年（1986）10月1日																
本社	大阪市中央区安土町2-3-13 大阪国際ビル																
資本金	326,625千円																
発行済株式総数	4,090,000株																
役員構成	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役会長</td> <td>松岡 仁史（公認会計士）</td> </tr> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>松岡 勇佑（公認会計士）</td> </tr> <tr> <td>常務取締役</td> <td>井口 宗久</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>中谷 利仁</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>塚越 洋一</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>橋本 政幸（公認会計士）</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>田積 司（弁護士）</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>清原 大（公認会計士）</td> </tr> </table>	代表取締役会長	松岡 仁史（公認会計士）	代表取締役社長	松岡 勇佑（公認会計士）	常務取締役	井口 宗久	取締役	中谷 利仁	取締役	塚越 洋一	取締役	橋本 政幸（公認会計士）	取締役	田積 司（弁護士）	取締役	清原 大（公認会計士）
代表取締役会長	松岡 仁史（公認会計士）																
代表取締役社長	松岡 勇佑（公認会計士）																
常務取締役	井口 宗久																
取締役	中谷 利仁																
取締役	塚越 洋一																
取締役	橋本 政幸（公認会計士）																
取締役	田積 司（弁護士）																
取締役	清原 大（公認会計士）																
従業員数 （役員除く）	136名 SE 102名、コンサルティング営業 16名 平均年齢（役員除く）33.7歳 東京 52名 名古屋 18名 大阪 66名																
業務内容	<ul style="list-style-type: none"> ・主に金融機関向けのシステムコンサルティング、企画、開発並びにシステムデータ入力代行業務 ・不動産賃貸、管理 																

Copyright (c) 2020 情報企画 All Rights Reserved. 2

会社概要ですが、弊社は30年を設立から数えて超えてきた会社でございます。本社は大阪で創業いたしまして、20年ぐらい前から東京にも営業部を出して、今、東京と名古屋と大阪の3拠点で営業活動をさせていただいております。

特徴といたしましては、役員構成を見ていただいても分かる通り、公認会計士が多いところで、われわれシステムベンダーではあるのですが、金融機関向けに会計だとか財務、税務、このあたりに強みを持っている会社でございます。

従業員の構成割合ですが、現時点で136名おりますが、システムエンジニアが102名、コンサルティングの営業が16名という会社でございます。平均年齢は33歳と比較的若い会社かなと思います。

あと、拠点別の従業員数なのですが、名古屋が18名ほどで、あと東京が52名、大阪が66名で、総務ですとか経理部門を大阪に置いている関係で、総務の人員数はちょっと大阪のほうが多いのですが、システムエンジニアですとか主だった営業活動、こちらは大阪と東京、ほぼ同規模でさせていただいている状況です。

サポート

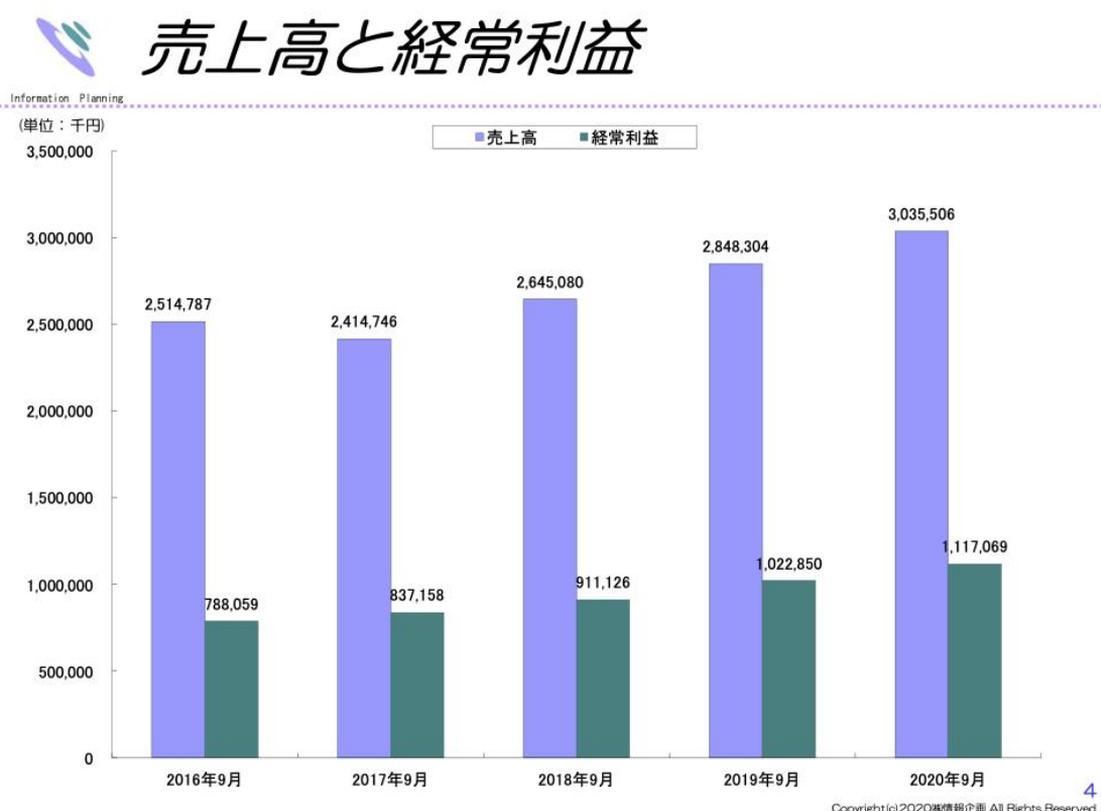
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



業務内容は、金融機関向けのシステムコンサルティング、企画、開発になります。金融機関といってもいろいろあるかと思うのですが、弊社がターゲットにしているのは銀行業界になります。

なので、地方銀行ですとか信用金庫、信用組合、こういったところをメインのお客として、一部信販会社、クレジット会社ですとか、あとリース関係の会社とか。そういった金融関係の会社のクライアントが、95%ぐらいを占めている会社でございます。

あとは構成割合からしたら少ないのですが、少し不動産投資も大阪のほうでしている状況です。



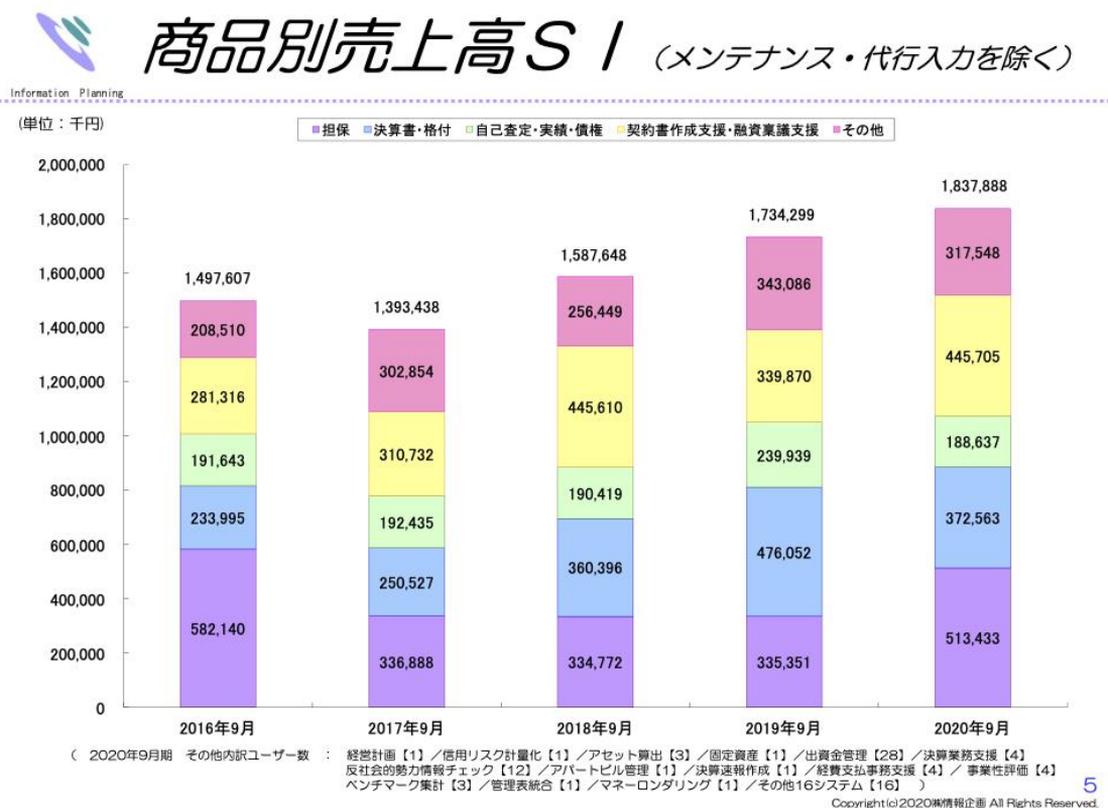
続いて、今期の決算概要について移りたいと思います。

34期は、お手元の決算短信等もあるかと思いますが、売上が30億3,500万円、経常利益が11億1,700万円で、当初目標にしていた売上の30億と経常利益11億を達成することができたと考えています。

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

こちら過去5年ぐらい推移をみていくと、急激とはいえないまでも順調に業績は推移しているかなというところがございます。



では、売上のほうを少し分解してご説明させていただきたいと思えます。

こちら弊社の商品別、つまりシステム別にどういった売上構成になっているのかを表したグラフになります。34期に関していいますと、主に不動産担保のシステム、決算書リーディング・格付のシステム、自己査定のシステム、契約書・融資稟議支援システム、その他の新システムという商品構成になっております。

34期に関しては、1番大きいのがこの不動産担保の5億円ちょっと。2番目に多いのが黄色の融資稟議システムで、非常に34期は好調でした。コロナの影響もあり、信用金庫様もペーパーレスで稟議を回したいニーズが非常に高まったのかなと思っております。

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

そのあと、決算書や新システムが続きます。このあたりの四つのシステムが、ここ2~3年を見ていただくとなんとなく分かるかと思うのですが、毎年一番売れているシステムが年によって変わっている状況でございます。

従来、例えば、2016年9月とか見ていただくと分かるかと思うのですが、かなり不動産担保のシステムに依存していた会社だったのかなと思っております。

その後、やはり商品のラインナップが拡充しないと、社会的に每期安定した売上・利益を出していけないというところで、商品ラインナップの拡充をここ数年図ってきました。毎年、このあたりの四つのシステム群が交互に入れ替わっているのは、私としては非常に喜ばしい傾向かなと考えております。



続いて、商品別の売上高、メンテナンスのほうに移りますが、こちらは毎年納品していった売上に対して、メンテナンス料金をランニングでいただいているところでございます。

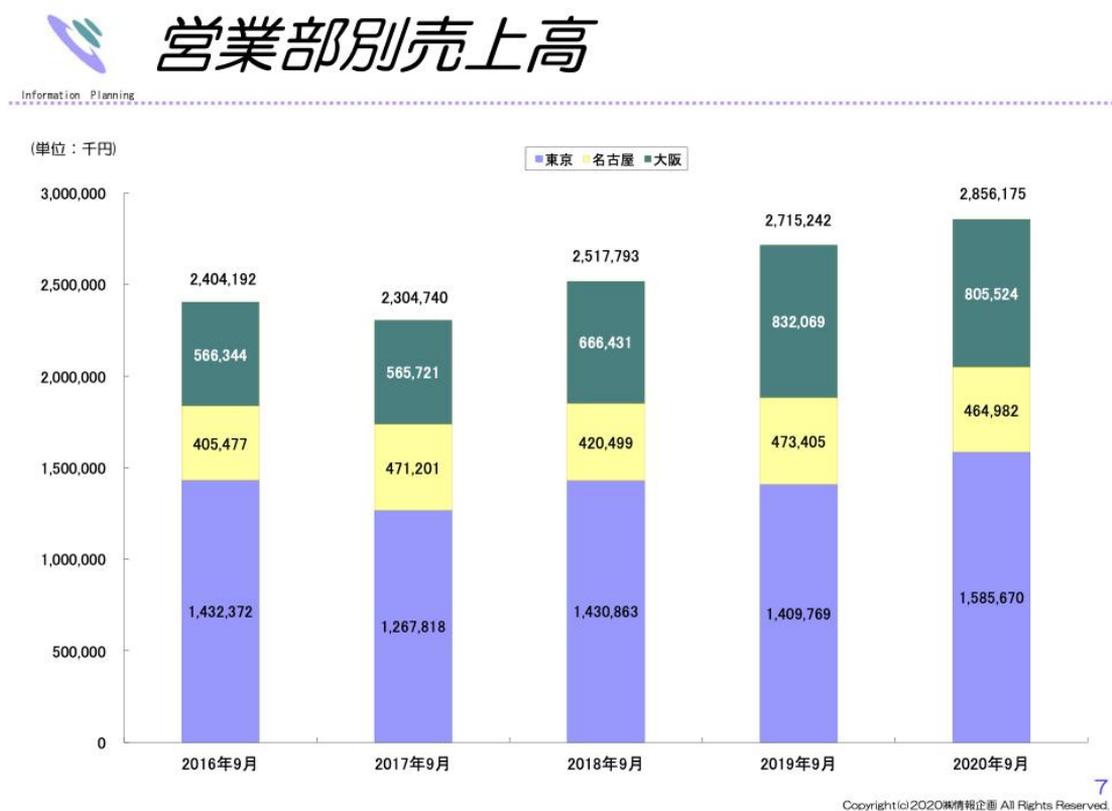
なので、約30億の売上のうち、先ほどのページの毎年の受注売上が、例えば34期だと18億。こちらにメンテナンスで毎年大体9億から10億円ぐらい頂戴しておりますので、その合計が全体の

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

30億の売上となっております。残り1億ぐらいが不動産投資で少し収益を上げている状況でございます。

なので、こちらのメンテナンスに関しては基本的にユーザー数が伸びていきますので、右肩上がりに徐々にではありますが、増えていくような構造です。



続いて、営業部別の売上ですが、売上高でいうと東京が一番多くなっております。東京が15億、続いて大阪が8億、名古屋が4億という状況です。

なので、経営課題というほどでもないですけれども、東京、東日本でやはり売上げている金額がどうしても多くなりますので、その仕事を本社のある大阪のほうに、システム開発については一部回して、大阪のほうでこなしている構造です。

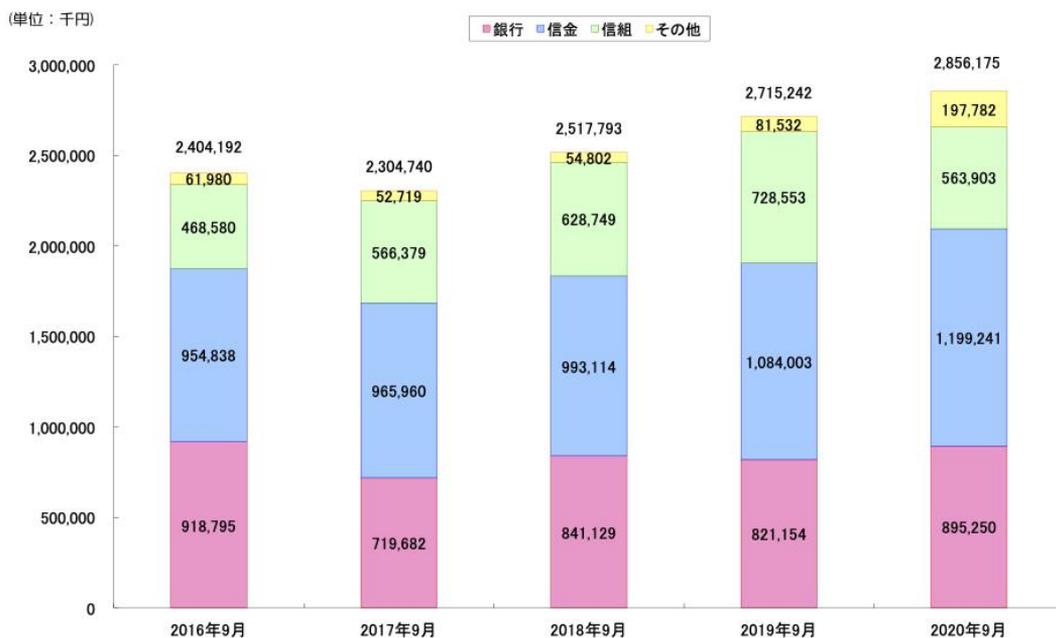
サポート

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@scriptasia.com



業界別売上高

Information Planning



Copyright (c) 2020 株式会社 情報企画 All Rights Reserved. 8

続いて、8 ページですね。

こちらは重視して見ておりますが、業界別の売上高になります。

ピンクのところは銀行形態、青が信用金庫、緑のところは信用組合です。

主力の売上が信用金庫に対するものという構造は例年変わっておりません。なお過去5年ぐらしか出ていないので、あまり変化が見て取れないかもしれませんが、銀行形態、つまり大規模な業態に対して売上を伸ばしていきたいと考えておまして、そのあたりに関しては過去、5年以上前に比べると、かなり伸びてきている状況です。

こちらの資料では出てこないのですが、シェアに関しては注視していて、何かしらのシステムを入れていただいている意味で、銀行形態で大体50%から60%ぐらい。

信用金庫に関しましては70%程、信用組合は共同のセンターに対してシステムを納めているので、大体85%ぐらいのシェアという状況です。

9 ページは不動産賃貸事業、一部行っていますというご説明ですので、割愛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@scriptasia.com





34期の結果（1）

Information Planning

【マーケットシェアの拡大】

- ・金融機関のグループ連携・組織などを活用してシェア拡大 ⇒ **6先受注**
- ・外部アライアンス会社との連携による販売ルートの拡大 ⇒ **7先受注**
- ・セミナー／ユーザー会／勉強会の実施によるシェア拡大 ⇒ **6先受注**

【新商品・新機能の開発】

- ・総務分野、企画分野、アンチマネロン対応のシステム開発／販売 ⇒ **1先受注、1先継続セールス中**
- ・総合決算書システム／融資判断支援システムの開発／販売 ⇒ **10先受注**
- ・電子契約／営業店事務支援システムの販売推進 ⇒ **1先受注**

【既存商品の機能拡充と販売強化】

- ・ニーズ、競争力の高いシステムの拡販 ⇒ **38先受注**
(融資稟議支援システム、出資金管理システム、契約書作成支援システム)
- ・既存システムの販売拡大（担保不動産、格付、査定） ⇒ **8先受注**
- ・大手地銀の導入実績から他行展開及び政府系金融機関／ノンバンク系への展開 ⇒ **2先受注**

10

Copyright (c) 2020 株式会社 情報企画 All Rights Reserved.

では、10 ページですね。

こちら、定性的な 34 期の結果に関する説明です。われわれマーケットシェアの拡大と新商品の開発を中心に、注力しておるところでございます。

こちらに関しまして、業態別に振り返っていきたいと思います。

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





34期の結果（2）

【大手行・地方銀行マーケットへの拡販】

- ◆ 上位行へのさらなる販売促進
 - ・ 財務分野／保全管理分野での他社システム更改 ⇒ **3先受注**
- ◆ 合併／グループ化によるシェアの拡大
 - ・ 勘定系開発行／業務系主力行からの販売促進 ⇒ **2先受注**
- ◆ 既存ユーザーへの未導入システム販売 ⇒ **1先受注**
 - ・ 他部門への提案：企画部門、営業推進部門、経理部門への販売
- ◆ ノンバンクマーケットへのアプローチ ⇒ **継続セールス中**
 - ・ 証券会社、リース会社

まず、大手行と地方銀行ですね。

大手行の中には政府系の金融機関が含まれております。政府系の金融機関には担保システムを導入させていただくことが非常に多くなっております。34期も1件、大型の入札の案件で受注することができましたので、政府系の案件に関しては引き続き好調かなという状況でございます。

銀行系の案件に関しましては、やはりITに特徴を持った会社さんが非常に多いので、われわれが色を出して踏み込んでいける点でいうと、複雑な財務分析ですとか税務関係のシステム、そのあたりのお仕事をいただくことが多いのかなという特徴があるかと思えます。

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@scriptasia.com



34期の結果 (3)

Information Planning

【信用金庫業態への展開】

- ◆マーケットシェアの拡大
 - ・セミナー/ユーザー会/勉強会の実施による拡販 ⇒6 先受注
 - ・先行/主力金庫への導入実績からの販売拡大 ⇒2 先受注
- ◆新商品の開発及び販売促進
 - ・管理表統合システム ⇒1 先受注
 - ・有価証券管理システム ⇒2 先受注
 - ・総合決算書システム ⇒6 先受注
- ◆融資稟議支援システムの販売促進
 - ・勘定系開発金庫への販売推進と加盟信金への展開 ⇒3 先受注
- ◆外部アライアンス会社との連携による販売ルートの拡大 ⇒5 先受注
- ◆既存システムの販売拡大
 - ・総務/経理系システム ⇒1 1 先受注
 - ・融資稟議支援システム ⇒6 先受注
 - ・渉外支援システム ⇒3 先受注

12

Copyright (c) 2020 株式会社 情報企画 All Rights Reserved.

続きまして、信用金庫業態ですね。

こちらは、もう34期に関しましては、何といたってもこの一番下の融資稟議のシステムです。こちら先数だけでいうと6先ぐらいになるのですけれども、1件当たり5,000万円から1億とか、そういった幅の案件になりますので、かなり注文いただいているのかなというところで、この傾向は35期、36期にかけてもおそらく続くのだろうなと見込んでおります。

なかなか信用金庫の方々には、テレワークをしづらい状況もありますが、そもそも営業店から本部に向けてまだ郵便の文化も多く残っております。なので、テレワーク等を将来、見据えるためにも、ペーパーレスにまずしていかないといけないところで、システム化のニーズが急激に高まっているのかなという印象です。

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@scriptasia.com





34期の結果（4）

Information Planning

【信用組合業態への展開】

- ◆新商品の開発及び販売
 - ・信用リスクアセット算出システム（パーゼル更改対応）の提案 ⇒**継続セールス中**
 - ・経費支払事務支援システムの提案 ⇒**2先受注**
 - ・営業店事務支援システム（個別組合へ提案） ⇒**1先受注**
 - ・顧客管理（渉外支援）システム（個別組合へ提案） ⇒**継続セールス中**
- ◆信用リスク管理システムのサーバ更改案件の推進 ⇒**93組合終了**
- ◆既存システムの販売増強
 - ・融資稟議支援システムの拡販 ⇒**3先受注**
 - ・出資金不着管理、受付管理システムの拡販 ⇒**17先受注**
- ◆その他
 - ・既存システムの利用信用組合数維持と拡大 ⇒**12月に全組合利用予定**
 - ・SKCマネロンシステムの拡販 ⇒**95先納品**

13

Copyright (c) 2020 株式会社 情報企画 All Rights Reserved.

最後に信用組合の業態ですが、こちらは今期一番大きかったのはこのSKCという共同センターに対する、アンチマネーロンダリングのシステムの販売になります。国際機関のFATFの勧告を受け、例えばテロ資金の対策等を行うシステムです。

コロナ関連のニュースばかりになり、FATFのニュースも埋没してしまいました。ただコロナ前は金融業界では、アンチマネーロンダリングの話が地方銀行、信用金庫、信用組合どの業態でも話題になっていたところでございます。そちらのシステムを信用組合に納品させていただいた次第です。

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@scriptasia.com



ユーザー数の推移

Information Planning

	2014年9月	2015年9月	2016年9月	2017年9月	2018年9月	2019年9月	2020年9月
担保不動産評価管理	181	181	176	174	170	166	167
法人格付・個人事業主格付	283	279	278	255	260	258	256
決算書(法人・個人)リーディング	190	197	207	225	250	269	285
自己査定支援	109	133	114	115	114	116	117
貸倒実績率算定・債権償却引当金管理	161	166	168	175	176	182	185
信用リスク計量化	63	62	62	61	60	63	62
契約書作成支援	90	113	135	143	163	173	179
融資稟議支援	7	9	14	19	30	38	49
出資金管理	1	2	8	21	32	52	72
決算業務支援	10	34	42	47	49	51	55
反社会的勢力情報チェック	3	90	102	102	104	108	14
ベンチマーク集計				38	40	41	43
事業性評価					7	11	12

14

Copyright(c) 2020 株式会社 情報企画 All Rights Reserved.

続きまして、ユーザー数の推移です。

こちらは、やはり先ほどご説明しましたとおり、融資稟議支援のところ、38先から49先はかなり増えてきたかなというところではあります。

信用金庫だけではなくて、信用組合業界とか銀行業界とかにも稟議システムは入れさせていただいていますので、そのカウントです。

1点細かいですが、ご説明差し上げると、この反社会的勢力情報チェックのシステムが急激に減っているように見えるかと思えます。ただこちらに関しては、先ほどの信用組合向けのマネーロンダリングのシステムを共同のセンターに1本化したためです。今まで、例えば100組合あれば個別に100組合に導入していたのですけれども、それを一本化した影響ですので、ユーザー数は減っておりません。

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





損益計算書

Information Planning

〔単位：千円〕

	2019年9月(実績)	2020年9月(実績)	増減額
売上	2,848,304	3,035,506	187,202
売上原価	1,153,104	1,259,511	106,407
売上総利益	1,695,199	1,775,995	80,796
販売費及び一般管理費	674,399	659,321	▲ 15,078
営業利益	1,020,800	1,116,673	95,873
営業外収益	2,049	395	▲ 1,654
営業外費用	0	0	0
経常利益	1,022,850	1,117,068	94,218
特別利益	0	0	0
特別損失	0	0	0
税引前当期純利益	1,022,850	1,117,068	94,218
法人税等	315,114	343,877	28,763
当期純利益	707,735	773,191	65,456

(注) 千円未満は切り捨てて表示しております。

15

Copyright(c) 2020 株式会社 全 Rights Reserved.

次ページ以降からは、損益計算書等の振り返りです。

売上高 30 億、営業利益、経常利益 11 億等、予算目標は達成できたかなというところです。

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@scriptasia.com



製造原価報告書 (一部抜粋)

〔単位：千円〕

	2019年9月(実績)	2020年9月(実績)	増減額
材 料 費	252,516	312,910	60,394
材 料 仕 入 高	252,516	312,910	60,394
労 務 費	660,448	707,557	47,111
賃 金 手 当	400,503	417,784	17,281
雑 給	31,594	23,589	▲ 8,005
法 定 福 利 費	73,050	76,912	3,862
賞 与 引 当 金 繰 入 額	125,593	158,004	32,411
そ の 他	29,703	31,265	1,562
経 費	257,918	255,658	▲ 2,258
外 注 加 工 費	70,227	67,729	▲ 2,498
賃 借 料	46,615	47,491	876
減 価 償 却 費	49,291	53,033	3,742
旅 費 交 通 費	40,789	28,067	▲ 12,722
そ の 他	50,992	59,336	8,344
当 期 総 製 造 費 用	1,170,878	1,276,128	105,248

(注) 千円未満は切り捨てて表示しております。

・地図データ
32期 30,000
33期 57,000
34期 95,000

・ハード機器/ソフトウェア
32期 150,000
33期 195,000
34期 216,000

次に製造原価報告書等ですが、どの会社さんも同じ状況かもしれませんが、旅費交通費がコロナの影響でかなり減り、利益影響としては増益要因かなと思われます。

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



販売費一般管理費明細

〔単位：千円〕

	2019年9月(実績)	2020年9月(実績)	増減額
役員報酬	138,553	136,327	▲ 2,226
給料手当	172,221	160,875	▲ 11,346
賞与引当金繰入額	50,427	60,647	10,220
福利厚生費	41,591	41,611	20
退職給与	5,240	5,248	8
役員退職給与引当金繰入	20,574	20,168	▲ 406
広告宣伝費	13,238	7,058	▲ 6,180
旅費交通費	36,997	19,476	▲ 17,521
消耗品費	5,120	7,296	2,176
支払手数料	40,535	39,899	▲ 636
賃借料	48,518	49,429	911
減価償却費	5,217	6,172	955
租税公課	27,430	30,923	3,493
研究開発費	25,188	34,691	9,503
その他	43,543	39,493	▲ 4,050
販売費一般管理費合計	674,399	659,321	▲ 15,078

(注) 千円未満は切り捨てて表示しております。

販管費明細も、同様に旅費交通費等が減っています。

ただ、弊社も緊急事態宣言等が出る前からテレワークには移行しておりました。4月、5月はお客様から訪問等の制限がありましたが、代わりにWEB会議等がかなり浸透しました。金融機関はセキュリティ面の事情から閉鎖的なお客様が多いものですが、そのあたりもかなり浸透してきた印象です。いまだに訪問が制限されているお客様はありますが、WEB会議等は滞りなく行えている印象です。

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@scriptasia.com



貸借対照表（資産）

Information Planning

〔単位：千円〕

	2019年9月30日現在	2020年9月30日現在	増減額
流動資産	2,896,696	2,895,776	▲ 920
現金及び預金	2,152,359	2,019,076	▲ 133,283
売掛金	687,607	827,558	139,951
仕掛品	42,927	36,122	▲ 6,805
前払費用	8,864	9,123	259
未収収益	3,339	3,362	23
その他	1,597	534	▲ 1,063
固定資産	2,274,083	2,965,077	691,014
有形固定資産	2,059,209	2,717,916	658,707
無形固定資産	16,039	23,587	7,548
ソフトウェア	14,923	22,471	7,548
その他	1,116	1,116	0
投資その他の資産	198,814	223,574	24,760
関係会社株式	10,000	10,000	0
差入保証金	44,577	46,042	1,465
会員権	12,650	12,650	0
繰延税金資産（長期）	131,586	154,881	23,295
資産合計	5,170,780	5,860,854	690,094

（注）千円未満は切り捨てて表示しております。

18

Copyright (c) 2020 株式会社 全米情報企画 All Rights Reserved.

続いて、貸借対照表です。

7億ほどの不動産を1件購入したため、有形固定資産が増えておりますが、大きな変動はございません。このあたりは割愛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@scriptasia.com





35期計画

Information Planning

〔単位：千円〕

	2020年9月(実績)	2021年9月(計画)	増減額
売上	3,035,506	3,100,000	64,494
売上原価	1,259,511	1,280,000	20,489
売上総利益	1,775,995	1,820,000	44,005
販売費及び一般管理費	659,321	670,000	10,679
営業利益	1,116,673	1,150,000	33,327
営業外収益	395	0	▲ 395
営業外費用	0	0	0
経常利益	1,117,068	1,150,000	32,932
特別利益	0	0	0
特別損失	0	0	0
税引前当期純利益	1,117,068	1,150,000	32,932
法人税等	343,877	350,000	6,123
当期純利益	773,191	800,000	26,809

(注) 千円未満は切り捨てて表示しております。

21

Copyright(c) 2020 株式会社 スクリプツ All Rights Reserved.

続きまして、35期の展開についてご説明させていただきたいと思います。

35期の計画ですが、財務的な数値でいいますと売上高は31億、営業利益、経常利益は11.5億、当期純利益は8億円と予想を立てております。

近年の傾向でいうと、少し微増という状況です。

受注状況としては、非常に現時点でも良いかなと思っておりますが、納品が少し追いついていないのが正直なところですので、経営的には生産能力の拡充が一つの課題です。

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@scriptasia.com





35期の戦略（1）

【未来に向けた新しいことへの挑戦！】

- 新商品の拡充
- 新マーケット（金融機関関連会社・子会社等）への積極的なセールス
- クラウド化による付加価値の創造
- WEBによるセミナー、ユーザー会、勉強会の開催
- ホームページリニューアルによる問い合わせ強化
- AIを活用したシステムの開発
- ニーズの高いシステムの販売強化
（融資稟議支援システム、渉外支援システム、営業店窓口支援システム）

新商品の拡充

- 電子契約システム
- 一般稟議システム
- AI/チャットボット
- 事業計画ナビシステム
- 用度品管理システム
- ビジネスマッチングサイト

定性的な今期の戦略ですが、何よりも新商品の拡充です。あとは新しいマーケットですね。金融機関のシェアは先ほどご説明したとおりですが、やはり他の一般業のシェアも増やしていかないとけないなと感じているところです。

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@scriptasia.com



35期の戦略（2）

【大手行・地方銀行業態への展開】

- ◆ 銀行間の業務提携、グループ連携を活用しシェアを拡大
 - ・ 勘定系開発行、グループ主要行へのシステム販売強化
 - ・ 加盟銀行、近隣銀行への未導入システムの販売促進
- ◆ 既存システムの機能拡充と販売促進
 - ・ 財務分野のシステムバージョンアップ
 - ・ 財務分野、担保管理分野での他社システム更改促進
- ◆ 既存ユーザーへの新規システムの展開
 - ・ 総務・経理部門へのシステム販売の強化
 - ・ 審査部門への新商品の企画・開発
- ◆ その他マーケットへのアプローチ
 - ・ 展示会やセミナーを活用した新規ユーザーのアプローチ強化
 - ・ 銀行子会社、関連会社へのシステム販売
 - ・ 銀行経由による一般事業法人のユーザーを獲得

業態別に少しみていきますと、まず、銀行業態に関しましてはシェアも60%ぐらいは超えてきたので、引き続き80%ぐらいにいけるように努力はしてまいります。ただもう1点実現したいなと考えていることがございまして、われわれの商品は信用金庫様からお話をいただいて、新しい商品を作る機会が多いのですが、なかなか銀行業態でそうしたチャレンジが近年できておりませんでした。

どちらかというと、出来合いの商品を納品させていただくことが多かったのですが、銀行業態でもそういった新商品の開発等を、お客様とご協力のもとやっていけないかなと考えておるところです。

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@scriptasia.com



35期の戦略（3）

【信用金庫業態への展開】

- ◆ 新商品・新機能の開発・提供
 - ・電子契約システム
 - ・一般稟議システム
 - ・用度品管理システム
 - ・AIを活用したシステムの開発
- ◆ ニーズの高い融資稟議システムの販売強化
 - ・勉強会やユーザー視察を企画・活用したシステム販売
- ◆ 外部アライアンス会社との連携による販売ルートの拡大
- ◆ 既存商品の機能拡充と販売促進
 - ・既存システムのサーバークラウド化
 - ・総合決算書システム
 - ・渉外支援システム
 - ・管理表統合システム
 - ・延滞管理システム

信用金庫の業態ですが、こちらは引き続き融資稟議のシステム、こちらの納品に正直追われている状況ですので、引き続き融資稟議の納品等を進めていきます。

新しいお話としましては、契約書作成のシステム等を金融機関に入れさせていただいているのですが、そちらで電子契約のお話は最近かなり増えてきております。

その他には、渉外支援系のシステムですとか、顧客情報を管理するシステムニーズが増えております。どうしても業務効率化するシステムが近年多かったのですが、その省力化できた人をどこに向けるかという話になりますと、金融機関の方々、やっぱり営業に人は割り当てていきたいという流れかと思えます。

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@scriptasia.com



35期の戦略（4）

【信用組合業態への展開】

- ◆ 新商品・新機能の開発・提供
 - ・電子契約システム
 - ・一般稟議システム
- ◆ 既存システムの販売強化
 - ・営業店窓口支援システム
 - ・渉外支援システム
 - ・延滞管理システム
- ◆ 共同センター・信用組合中央組織への提案促進
 - ・SKCマネロン対策システムの全信用組合への導入
 - ・経費支払事務支援システムの共同利用型システム採用への取組
 - ・信用リスクアセット算出システムの共同利用型システム採用への取組
 - ・既存システムサーバークラウド化の提供促進
 - ・共同センター採用システムの利用組合数維持と拡大

最後は、信用組合の業態です。

こちらは引き続き、シェアは85%ほど取れていますので、引き続き継続的に提案していきます。1点別の課題として、システム数とユーザー数の増加に伴い、メンテナンス業務をどうやって永続化していこうかという課題はございます。

今検討しているのはルールベースのAI等を使って、問い合わせ対応を効率化させていけないかですとか、または研修動画をWEB配信するといった新たな取組みをしていけないかなと考えています。

従来なかなか金融機関様は、WEB会議などが難しかったのですが、今回の流れでそういった敷居も低くなっているので、よりWEB会議等も増やして、効率化につなげ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



営業店窓口支援システムの概要

Information Planning

金融機関の窓口を設置したタブレットやスキャナー等を駆使することで、**お客様の手続負担を軽減**するだけでなく、反社チェック・出資金・文書管理システム等と連携することで、**金融機関の事務負担や事務リスクを軽減**し、窓口業務の「**サービス向上**」「**ペーパーレス化**」「**入力レス化**」をシステムでご支援します。

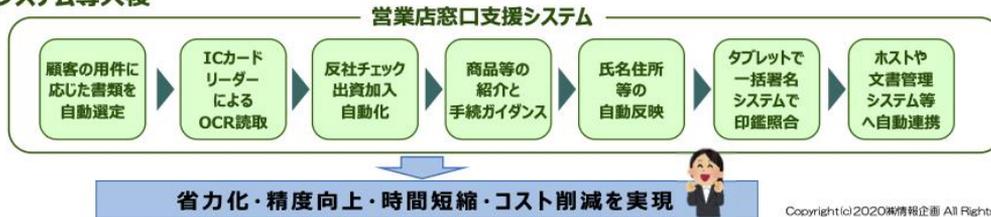
窓口業務の流れ



現状の課題



システム導入後



Copyright (c) 2020 株式会社 脚本 26 All Rights Reserved.

最後に、簡単ではございますが、新しいシステムのご説明として、営業店窓口支援システムを挙げさせていただきます。

従来、営業店に行きましたら、預金口座開設時や、住所変更の際などに、さまざまな書類に手書きする必要があったかなと思うのですけれども、これらを効率化するシステムです。窓口のいわゆる銀行のテラーと呼ばれる方と窓口に来たお客様に対して、それぞれタブレットとか Surface を 1 枚ずつ持ちあって、それぞれで入力していく仕組みです。

例えば、免許証のスキャンや偽造チェック等も可能です。またサインに関しても、従来サインする箇所が何か所もあったかと思うのですけど、まとめてワンライティングで終わらせる仕組みにしております。その他、筆圧等で筆跡チェックも可能です。

その他、細かいですけど、反社のチェックとか、信用金庫固有の話で出資金のチェックとか、こういったところも行えるシステムとなっております。

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@scriptasia.com

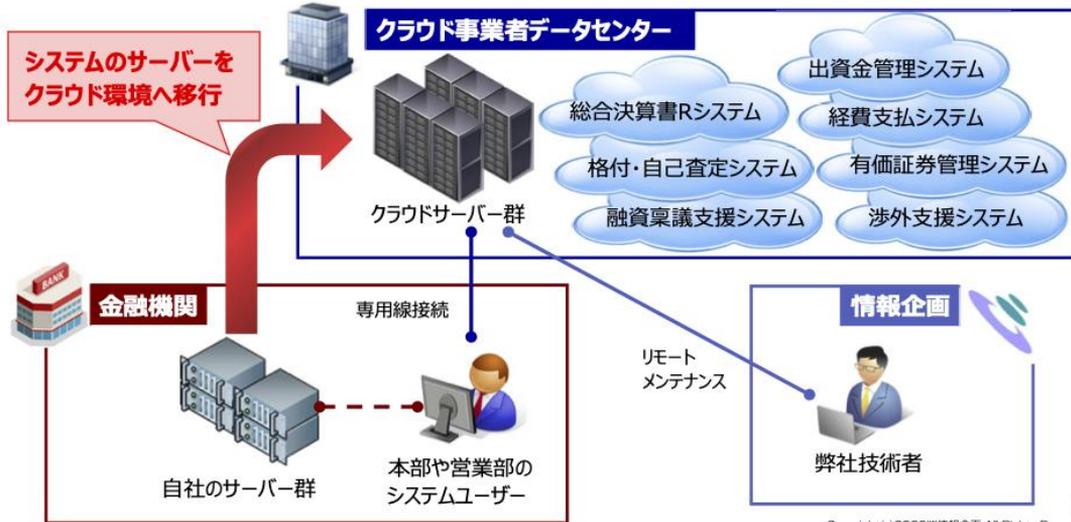




システムのサーバークラウド化

Information Planning

一般業を中心に、**システム稼働させるサーバー機器を自社で保有せず、AmazonやMicrosoftなどのクラウド事業者のサーバーをネットワーク越しで利用するクラウドサービス (IaaS)** が普及しています。金融業界では、情報漏洩のリスクや業務の特有性からクラウドサービスの導入が遅れていましたが、近年は維持コスト削減や容易に拡張や縮小が出来るといったメリットの享受や、災害や行員減少への対応を目的にクラウドサービスの利用が進みつつあります。



Copyright (c) 2020 情報企画 All Rights Reserved. 27

続きまして、もう1点は新しいシステムというか、こういうクラウド化の話が非常に増えてきたなというところをご紹介します。

従来、金融機関の皆様、なかなか自社の環境を外に出すことが、非常にハードルが高かったのですが、今年一気に銀行、信用金庫問わずクラウドへのリリースが非常に増えました。

従来システムのリリースは、お客様の事務センターやサーバールームに行って深夜作業をして、リリースして稼働を迎える形でしたが、今年に関してはリモートリリースも増えました。自社の環境からシステムをリリースして、お客様もテレワーク動作確認するといった、リモートリリースも増えてきたかなというところがございます。

信用金庫様等からはクラウドに、われわれのシステムを乗せるだけではなくて、他社の情報系のシステムもわれわれのクラウドの環境に乗せていけないかというお話も、ちらほら頂いている状況がございます。

これから先は、細かな経営指標等の振り返りになるので、割愛させていただければと思います。

私からの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：松岡社長様、どうもご説明ありがとうございました。それでは、質疑応答に入ります。

ご質問のある方は、挙手していただければ係の者がマイクを持ってまいります。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ございます。したがって、もし匿名を希望される場合はご質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

それでは、ご質問いかがでございますでしょうか。はい。ありがとうございます。今、まいります。

質問者：東京までおいでいただきまして、ありがとうございます。今期の予算についての考え方を教えていただきたいんですけども。

微増、ほぼ横ばいの想定なんですけども、松岡社長からはご説明の中では、受注は足元順調なんですよという話で。ただ、商品の渡しというか納入が、納期の点で後ろ倒しになっていると。

そこはボトルネックの解消だとか、そういった見通しはどうかということだとか。納期が遅れているという背景はどういったことがあるのかとか。あるいは今後、案件の採算管理などで注意すべきところがあるのかだとか。ちょっとコストアップの要因だとかそういったことも出てくる可能性があるのかとか。

そのあたりちょっと、保守的な予想と見ていいのか、そのあたりのニュアンス的にわからない面があったものですから、その点1点確認させてください。すみません。

松岡：はい。まずは納期の遅れですが、いくつか理由がございまして。実はリクルートに関しては近年、非常に好調でして、新卒採用等は優秀な人材は人数的にも質的にも採れていると考えております。

ではなぜ、納期のところで制約がでてくるかというところなんですけども、プロジェクトマネージャークラスの人員がボトルネックになっていると考えていただいてよろしいかと思います。私の中で、あと2~3年くらい、今採用した新卒が順調に育っていってくれば、そのあたりも徐々に解消していけるかなというふうに考えております。

中途採用等も行っておりますが、少しわれわれのプロジェクトマネージャーには特徴がございまして、システム作りだけではなく、金融や会計等の知識もないと、なかなか何を作るのかがわからな

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



いという面がございます。中途採用ももちろんできたらいいのですが、少しそこは苦戦しているというところがございます。

あとは受注いただくシステムに少し偏りが出たため、対応しきれていないという面もございます。

従来は、一番多いのが決算書ですとか担保システムでした。次に稟議システム。ただ今期に関してはコロナの影響等もあったのかもしれませんが、信用金庫向けの融資稟議が想定以上に増えました。稟議システムに対応するプロジェクトマネージャーの研修等もあり、少し手間取ったというところがございます。

質問者： じゃあ、2～3年経てば、しっかりと人材も育ってバランスも良いですし、シェアも徐々に銀行のほうで上がっていくというシナリオとうことですね。

2点目なんですけども、銀行法が来年改正されるような機運というか、金融庁のワーキンググループで銀行法改正と。つまり、銀行が今まで M&A だとか債権保証などの分野で、自分たちは本当はできるんだけども出資法だとかいろいろな制約があって、上場企業でも M&A で伸びている上場企業、あるいは保証で伸びているものたくさんあるんですけども、彼らに紹介するだけで自分たちができないと。

そうなったら、コストカット一辺倒になってしまって、金融庁もこのままじゃ銀行さん、いかんだろうということで、M&A だとか保証業務を銀行にさせて、知識集約的なビジネスを合併によって集めることによって、新しい事業として M&A だとかをさせてやろうと。そういう流れに今なっているんだと思うんですけど、来年くらいからはじまると思うんですけど。

そういったときに御社の立ち位置というか、チャンスなのか、今まで省人化で伸びてきて、渉外だとかそういったところでまた伸びて、チャンスがあるということなので、チャンスとして見ていいのか、そのあたりのお考えをちょっとお聞かせください。

松岡： はい。おっしゃられるとおりで、銀行法もそうですし、銀行業界、おそらく今までの業務だけでは厳しいというところを金融機関の方々も強く危機感を抱かれていると思います。

例えば、ビジネスマッチングなど、従来そこまで踏み込んでなかったんですけども、そういったお話や、なかには M&A のマッチングというような話もありますよね。

そういったところで、金融機関の方がただ資金繰りを解決するだけじゃなくて、何かその先の、融資先取引先の問題点を解決するような役割をしなければいけないというところなんです。なので、われわれとしてもそこをお手伝いしていきたいなと考えています。

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



チャンスかピンチかというところですけど、チャンスだと考えていますね。明らかに。

基本的に、金融機関とか関係なく、システムの需要も高まっていますし、そういった中では金融機関の先にある取引先って、さまざまな業種があるかと思うんですけども、絶対にシステムのニーズというのは多く転がっているのかなというふうに考えています。

今までは、例えばシステムのアドバイス等を、銀行の先の融資先に、何か情報企画さんしてもらえませんかとか、そんなお話もあったんですけど、採算面ですとか規制の観点等もあってなかなかいけなかったんです。

そういったところに踏み込んでいくチャンスが来ているかなと。先ほど、一般業というお話もちらっとさせていただいたんですけども、そういうチャレンジをわれわれもしておけば、そういう銀行さんのシステムのニーズの変化等にも応えていけるかなと考えております。

質問者：どうもありがとうございます。

司会：ありがとうございました。他にご質問はございませんでしょうか。はい。ありがとうございます。今、マイクを持ってまいります。

質問者：会社としてのキャピタルアロケーションとかの方針とかがありましたら教えてください。不動産投資とか株主還元とかも含めて教えてください。

松岡：株主還元ですね。配当とかそういったお話でよろしいですかね。

質問者：それも含めて事業から出てくるキャッシュ・フローを今後、何に使っていくのか。例えば不動産投資に使っていくのか、それとも株主に還元していくのか。そういう全体的な方針みたいなものがあれば、お願いします。

松岡：まず、株主への還元というところではですね、配当に関してまず言いますと、安定的に供給していきたいというような方針でございます。なのでいまは好調ですけども、多少、状態が悪くなったときにでも、配当はあまり大きく下げるとことはしたくないというところで、安定的な配当というのをまずは目指しています。

次にキャッシュ・フローを何に使っていくかという点です。

不動産投資に関しては、大阪の本社のほうで少し回しているというだけですので、大掛かりに不動産賃貸事業に出ようとか、そういった考えはありません。多少、毎年1件ずつ買っていくということはあるかもしれないんですけど。

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



一般論になってしまうかもしれませんが、M&A とか、そういった機会も検討はしております。他社と同じだと思えるんですけども。

ただ、単純な企業の規模を大きくするための M&A はしたくないなと考えています。仮に将来そういった選択肢を取るとしても、相乗効果が生まれるような M&A じゃない限りは踏み出さないかなと。われわれの会社の特徴の一つに利益率の高さとか、そういったところもございまして、規模を追い求めて無理やりそこを崩そうとか、そういった考えは今のところはございません。

質問者：わかりました。ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。はい。ありがとうございます。今、マイクを持ってまいりますので、少々お待ちください。

質問者：本日はありがとうございました。2点質問があるんですけども、まず1点目が2022年4月の東証の市場変更、市場区分の変更について。御社の現状の規模からいくと、東証のスタンダード市場というかたちになるかと思うんですが、今後、プライム市場への市場変更に向けて、どのように考えているのかをお伺いしたいというのが、まず1点目になります。

松岡：確かプライム市場の基準はかなり大きな規模だったかと思います。現時点では規模の観点で少し、現実的ではないのかなと思っておったんですけども。あまりそこに関しては、現実的に考えてはないというところですかね。回答になっていますかね。

質問者：特にプライムに上場できる規模までは、現時点では何年後に目指しますというようなところまで計画の中にあるというわけではない。

松岡：そうですね。そういう意味では将来的にそういったところを目指していきたいなというのがありますけれども、現時点ではそういった計画はございません。

質問者：わかりました。ありがとうございます。最後が1点、質問というか要望なんですけれども。システムインテグレーター、御社も含めていろんなところのホームページを拝見しているんですけども、御社のホームページが非常に地味でして。

これは採用活動に関しても、ホームページが充実していないというのは、あまりよろしくないことじゃないかと私は思っていて、ホームページのリニューアルの計画とかございましたでしょうか。

松岡：ご指摘のとおりでして、まさに今、変えているところでございます。まずリクルートに関しては、リクルートサイトとコーポレートサイトに普通分かれるかと思うんですけども、リクルート

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



のほうは1年前か2年前にリニューアルを終えていまして、コーポレートサイトのほうがまだ終わっていませんでしたので、今まさに変更中です。次の4月、少なくとも1年内にはリニューアルを考えています。

ちょっと遅かったんですが、コーポレートサイト等での対応が営業活動的に必要かなと考えています。リクルートに関しては近年、ダイレクトリクルーティングですとか、そういったいろんなサービスがございますので、意外とそれで事足りておったんですけども、コーポレートサイトがさすがに、ライバル他社に比べて弱すぎるかなというところで。

やはり検索ですとか、そういったところからの商品の引き合い等もございますし、今後、金融機関以外からの問い合わせ等を増やしていくためにもコーポレートサイトの充実。

あとは会員制のページと言えばいいんですかね。金融機関の方々が例えば入ってきて、そこでわれわれの何か動画とかのサービスですか、そういったサービス等もできないかなというところは検討しているところでございます。

質問者：ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。ご質問ありがとうございました。少々お待ちください。

質問者：ご説明ありがとうございました。将来的にというか、一般企業向けにというお話があったかと思うんですけども、現在の商品ラインナップ・製品ラインナップを見ると金融機関向けで、一般企業というと商社とか特定企業業種に限られてしまうような印象はあるんですけども。

中長期的に見られた場合に、どういう商品軸とか、どういった攻め方をされるのか、5年とかいった時間軸で教えていただければと思うんですけども。お願いします。

松岡：そうですね。システムコンサルタント、営業とかとも良く話すんですけども、一足飛びに新しい商品とか一般業というのが、なかなか難しいのかなと考えております、すると、最近少し営業活動を増やしているのがリース関連ですとかクレジット関連、そういったまずは金融機関の周辺を探るような営業活動というのが1点ですね。

もう1点はですね、ご指摘にもございました商品ラインナップのところなんですけれども、一般市場向けにどういったサービスがわれわれ、何か世の中のためになるようなことを提供できるかなと考えたときに、やはり会計とか税務とか。あとはITといった切り口になるのかなと。ご指摘の通り、金融機関にだいぶ特化した構成になっておりますので、そういったところを一般的な商品で切り込んでいけないかなと。

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



ただ、一般的な、例えば会計関連も、世の中に商品が溢れていますので、われわれがバリューを出せるとしたら金融機関との連携って結構、問題になることって多いんですね。金融機関の融資先との多様な書類のやりとりですとか事業計画ですとか。

金融機関の本部の課題として、なかなか営業店の若手がお客様に対して、こういうふうに経営を改善していこうといった提案をするには、やはり何年も経験等も必要ですから、そういったところでお困りというようなところもございます。

もしかしたら金融機関を介して間接的に、その先のお客様とかいうような形になるかもしれないんですけども、何かそういった形で金融機関の先にある取引先とか。そういったのができないかというようなところを考えています。

だから、2点ですかね。今の営業活動の周辺をまず攻めるというところと、金融機関の先にあるようなお客様。そういったところを考えています。あとは劇的に変えるという話であれば、先ほども可能性としてはという点ですけども、M&Aとかそういったところで新しい市場を取り込んでいくのも一つかなとは考えております。

質問者：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。ご質問いかがでしょうか。よろしゅうございますか。それでは、ご質問もないようですので、これもちまして会社説明会を終了いたします。

どうも、松岡社長様ありがとうございました。皆さん、ご協力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@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、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

