

NET  
MARKETING  
CO. LTD.

## 株式会社ネットマーケティング

2022年6月期第3四半期決算スモールミーティング

2022年5月20日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社ネットマーケティング
[イベント名]	2022年6月期第3四半期決算スモールミーティング
[決算期]	2022年度 第3四半期
[日程]	2022年5月20日
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	取締役 CFO 三村 紘司（以下、三村）

---

### 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

---

**司会**：皆様、おはようございます。ただいまより、株式会社ネットマーケティング 2022 年 6 月期第 3 四半期のスモールミーティングを開催したいと思いますので、よろしくお願いいたします。

皆様、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す。

では、本日のご出席者であります、三村紘司 CFO にプレゼンテーションをいただきまして、その後、皆様からご質問を頂戴したいと思いますので、よろしくお願いいたします。

ただいま画面に映られておりますのが、三村 CFO でございます。それでは三村 CFO よろしく願いたします。

---

### 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



**全社の売上高（※従来基準）は前期比で7.4%増収、営業利益は11.2%、経常利益は12.6%の増益**

(百万円)

	2021年6月期 第3四半期実績	2022年6月期 第3四半期実績		増減率 (従来基準での増減)
			(従来基準※：参考)	
売上高	10,238	3,891	10,995	+7.4%
売上総利益	3,362	2,952	2,952	-12.2%
粗利益率	32.8%	75.9%	26.9%	
営業利益	341	379	379	+11.2%
営業利益率	3.3%	9.7%	3.5%	
経常利益	349	393	393	+12.6%
四半期純利益	235	305	305	+29.5%

※収益認識に関する会計基準(企業会計基準第29号)を適用しなかった場合の数値を記載しております。

**三村**：改めまして、ネットマーケティングの三村でございます。本日はご参加いただき、ありがとうございます。

本日は、先般、開示させていただきました、当社第3四半期の決算に関するご説明、ご報告をさせていただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

まず決算概要からご報告させていただきます。表示させていただいておりますのが、全社数字で前期との比較です。

売上高に関しては、38億9,100万円、営業利益が3億7,900万円、経常利益が3億9,300万円、四半期純利益で3億500万円でございます。今期に入ってから会計基準が変わったため、増減率が分かりづらいかも知れませんので、右側の参考というところを見ていただくと、前期との比較が、分かりやすいかと思っております。増減率については、従来基準での増減を今期に関しては表示させていただいております。

## 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

従来基準の売上高で申し上げますと、109 億 9,500 万円で、前期比プラス 7.4%の増収。営業利益に関しても、前期 3 億 4,100 万円に対して、今期 3 億 7,900 万円ということですので、11.2%の増益で着地しております。

---

#### 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





通期業績予想に対する進捗として、全社の売上高はやや未達ながら利益は計画を上回る状況で推移  
両事業（広告、メディア）ともに繁忙期にあたる第4四半期でのアップセルを実現し、通期業績予想の達成を目指す

(百万円)

	2022年6月期 通期業績予想	2022年6月期 第3四半期実績	進捗率
売上高	5,785	3,891	67.3%
営業利益	500	379	75.9%
経常利益	500	393	78.7%
当期(四半期)純利益	375	305	81.5%

©2022 Net Marketing Co. Ltd. All rights reserved.

6

こちらは、通期業績予想に対しての進捗を表示させていただいております。

売上高の進捗率は67.3%、利益はそれぞれ75%超の進捗率というところです。売上高に関して、若干進捗が悪いように見えますけれども、当社の場合は、第4四半期に売上が上がりやすいという傾向が過去の実績からご理解いただけるかと思えます。第4四半期でなんとか達成できるよう、現在、鋭意遂行中というところがございます。

利益に関しては、ほぼ計画通りの進捗でございます。

## 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

セキュリティ強化や不正会員対策などのサービス改善に経営資源を集中し、広告出稿を一時的に抑制したことから、前年同期比で減収となる

一方、第3四半期内でセキュリティ強化等の各種施策がローンチされたことから、再成長に向けた準備が整った状況

今後は会員登録数の再拡大と有料会員数の獲得向上により売上高の早期V字回復を目指す

(百万円)

	2021年6月期 第3四半期実績	2022年6月期 第3四半期実績	増減率
売上高	3,591	2,872	-20.0%
営業利益	396	402	+1.5%
営業利益率	11.0%	14.0%	

※実績には調整額（内部売上高・全社費用）も含まれております。

セグメント別のお話に移ります。メディア事業は、28億7,200万円の売上で、利益が4億200万円という結果になっております。

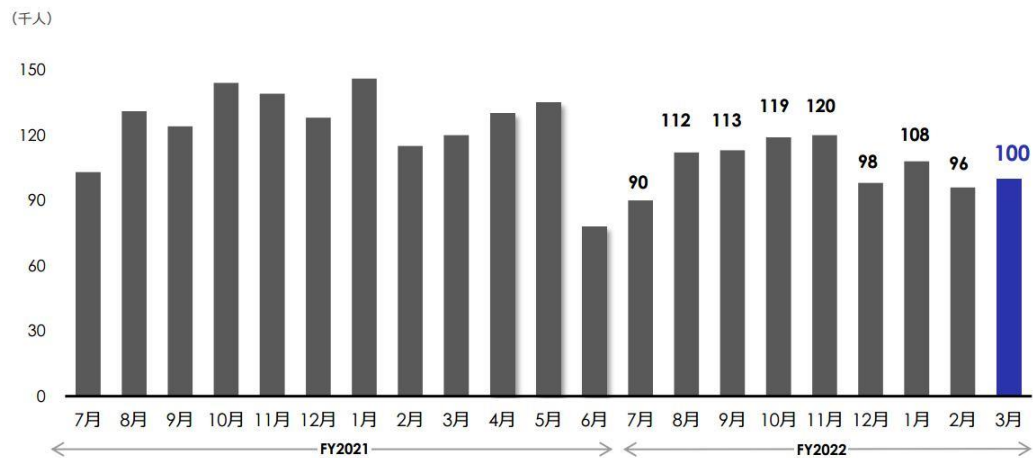
前期に対して減収になっており、利益に関しては、ほぼ前期並みで着地しました。

これは再三お伝えしております通り、今期に関しては、昨年発生したインシデントに絡む対策等々にまず集中しようということで、第1四半期に広告出稿を大きく抑制したため、有料会員数が前期に比べて減少した影響もあり、売上高は減収というところになっております。この第3四半期をもって、当初計画していたセキュリティ対策等々がローンチのめどが立ったので、第4四半期、それから来期にかけて再成長の準備が整ったという状況でございます。

## 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

**新規会員数はやや伸び悩んだものの、引き続き効率重視で利益を確保しながらプロモーション活動によるフォローを実行**  
**なお、2022年2月にサービス開始10周年を迎え、翌3月には累計会員数800万人を突破**  
**今後、サービス認知の浸透を図ることにより、さらなる獲得効率の向上と会員登録数の増加を目指す**



こちらは新規会員の獲得状況についての推移になっております。

インシデント前の水準から比べると、まだまだ獲得に関しては少ない状態で推移しておりますが、第3四半期までは効率重視で利益を確保しながらプロモーション活動をやっておりましたので、進捗状況としては計画通りと思っております。

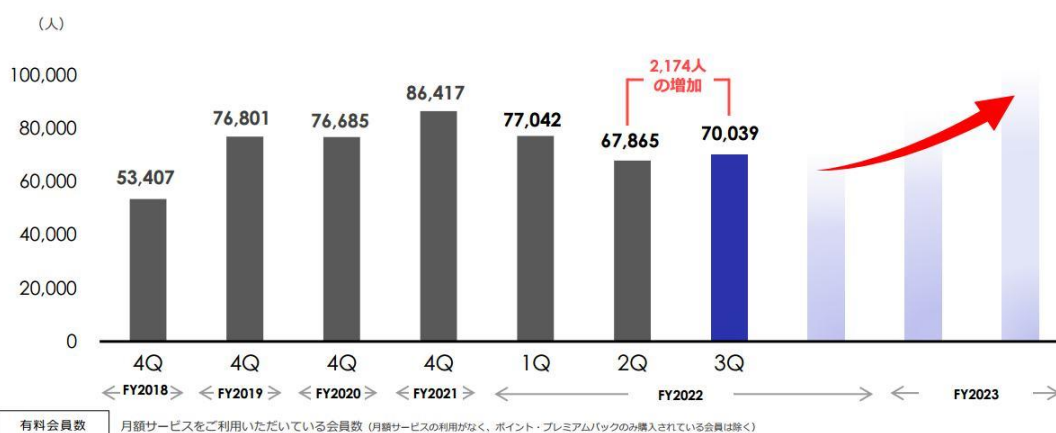
また、今年の2月でサービス開始10周年を迎えまして、3月には累計会員数が800万人の大台に乗ったということで、今後、サービス認知の浸透をより図っていき、第4四半期、来期にかけて、さらに獲得数を伸ばしていこうという動きをとっております。

## 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



新規の会員獲得向上には至らなかったものの、効率重視とキャンペーン等の効果により有料会員数は第2四半期に比べ増加傾向に反転  
 前期末からの低減傾向を脱し、今後は継続的なプロダクト改善など利便性向上の取り組みを行い、有料会員数の増加を目指す

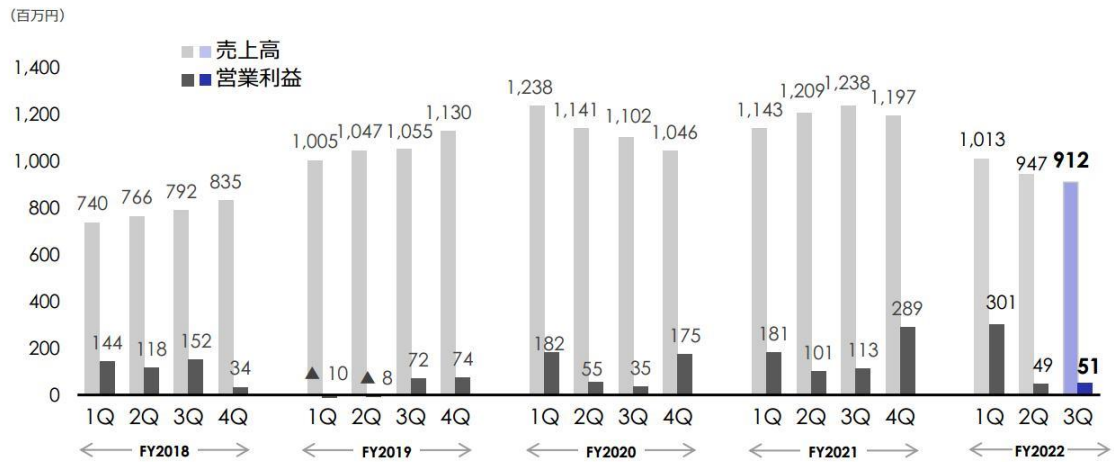


有料会員数の状況に関しては、こちらも昨年のインシデント発生以降、有料会員数が減少し続けていたというところでしたが、第3四半期では増加に転じております。

## 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

売上高は前四半期対比で減少しているものの、前項の通り有料会員数は増加傾向に転じており、第4四半期での巻き返しを図る



※グラフの値は、部門における「調整額」の金額を含めた数字を表示しております。  
 ※FY2018は連結として決算発表しておりましたが、FY2019より非連結決算に移行したため、単体の業績数値を記載しております。

前四半期から比べると 2,174 人増加しておりますけれども、ここからは減らすというつもりはもうなく、V字に回復していくというところが見えてきておりますので、今後は安心して見ていてください。

## 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

主に金融案件が好調に推移し、売上高（※従来基準）は19.6%増収、営業利益は23.7%増益と前年同期に比べ大幅な増収増益で着地

(百万円)

	2021年6月期 第3四半期実績	2022年6月期 第3四半期実績	(従来基準※：参考)	増減率 (従来基準での増減)
売上高	7,012	1,026	8,383	+19.6%
営業利益	429	531	531	+23.7%
営業利益率	6.1%	51.8%	6.3%	

※実績には調整額（内部売上高・全社費用）も含まれております。  
 ※収益認識に関する会計基準(企業会計基準第29号)適用前の数値を記載しております。

続いて、広告事業です。広告事業に関しては、非常に堅調な数字になっております。

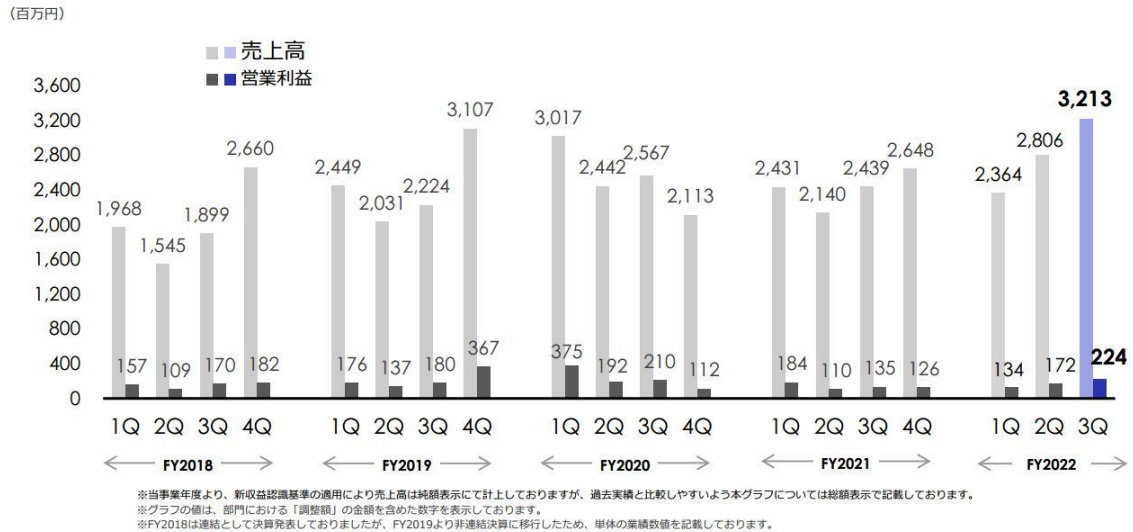
前期と比べて、従来基準の売上高と比較すると20%近く増加。利益に関しても23.7%の増ということで、非常に今良い状態になっております。

コロナ禍に入ったときに、一時、売上減少を懸念していましたがコロナの影響というのは、もうほぼないような状態に回復で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

## 営業戦略が奏功し、売上高の下期偏重傾向や新型コロナウイルスの影響から脱却 四半期ベースで過去最高水準の売上高を達成



これは過去の四半期ごとの推移になっております。売上高に関しては、四半期で見ると、過去最高の水準の売上が出せております。

一方、利益に関しては、以前と比べると利益率が若干低下しておりますが、こちらに関しては、案件によって利益率の高い案件、低い案件とそれぞれあり、利益率の高い案件の売上が減少したということがあり、その影響によるものです。ここからさらに利益率低下の懸念があるかどうかについてご心配されるところかと思いますが、それに関しては想定しておりません。

今の利益率が最低ラインと思っておりまして、これからクライアント、メディア、仕入れ先の方とも交渉しながら、利益率をどう上げていくかというところを模索しているような状況でございます。

### 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

# 今期の取り組み

## メディア事業

- サービス改善：「Omi ai」の信頼回復と将来の成長に向けたセキュリティ強化と不正会員対策  
⇒利用規約変更、ブラウザ版サービス廃止、個人情報保護法改正への対応、Liquid eKYCを導入、会員情報保管期間変更  
⇒不正会員対策を実施、ユーザー体験の向上や安心安全の強化
- 「Omi ai」におけるプロモーション手法を拡充  
⇒年末年始割引キャンペーンや、Twitterのオリジナル動画番組とのスペシャルコラボ企画  
⇒他業種企業とのコラボレーション企画、各種キャンペーンの実施
- 継続的なプロダクト改善  
⇒ユーザーニーズに対応したプロダクト開発の推進
- 顧客満足度向上に向けた研究  
⇒ユーザーのビッグデータにもとづき、今後のさらなる付加価値サービス体系を検討
- 売上・利益向上に向けた研究  
⇒大規模市場調査、ビッグデータ分析による「Omi ai」のサービス改善と今後の方向性の検討（ブランド、価格、プロダクト）

## 広告事業

- アフィリエイト広告：FXや暗号資産などの金融事業を取り扱う企業案件を中心とした新規受注の積み上げ
- 運用型広告：広告制作における動画を活用したクリエイティブ強化などで受注拡大を目指す
- コンテンツマーケティング：自社メディアとして運営することにより、市場の情報を収集・分析することで、アフィリエイト広告や運用型広告とのシナジーの最大化を目指す
- ビッグデータの細分析による新規マーケティング施策の導入など、事業領域の拡大に向けた基盤を整備

今期の取り組みということで、第2四半期から内容としては大きく変わっていません。

繰り返しになりますが、メディア事業に関しては、今期はサービス改善と信頼回復というところをメインのコンセプトとして動いております。具体的には、利用規約や個人情報保護法の改正への対応などが中心となります。

あと、この第3四半期で言えば、Liquid社という会社と組んで、セキュリティ対策、不正ユーザー対策を今年の3月に強化できたというところが、この第3四半期の新しい取り組みとなります。

これからは、プロモーションについても先ほどお伝えした認知の向上施策をどんどん打っていきたいと考えております。

それから、プロダクトに関しても今開発チームを強化しておりますので、どんどん改善をしながら良いものに変えていきたいというところが今メディア事業で進めている取り組みになります。

広告事業に関しては、先ほどお伝えした通り、非常に堅調に推移しているというところから、この流れで第4四半期、それから来期に突入していきたいというところがございます。

## サポート

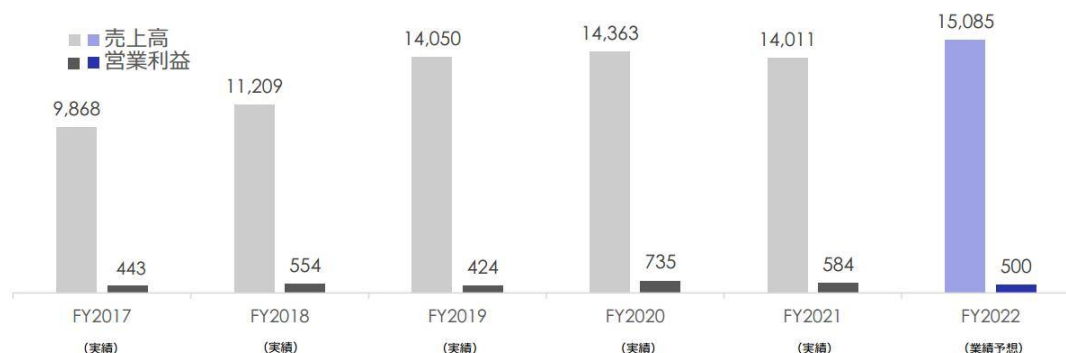
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 2022年6月期 業績推移と業績予想



当期（FY2022）の通期業績予想は、売上高（※従来基準）15,085百万円、営業利益500百万円  
事業運営体制の見直しやセキュリティ対策の実施など構造改革を積極的に取り組みながらも過去  
最高の売上高を見込む  
当期をFY2023以降の持続的な利益向上を目指す再成長戦略のスタート年と位置付ける

（単位：百万円）



※FY2017、FY2018は連結として決算発表していましたが、FY2019より非連結決算に移行したため、単体の業績数値を記載しております。  
※収益認識に関する会計基準(企業会計基準第29号)を適用しなかった場合の数値を記載しております。

©2022 Net Marketing Co. Ltd. All rights reserved.

14

今期の業績予想については、比較的に順調にきていると考えており、当初、公表させていただいている営業利益5億円というところは、目線を変えずに推し進めて着地させたいと思っています。

現在、来期に向けて成長戦略や具体的な計画について、社内で協議をしながら、事業計画を策定しているところでございます。具体的に分かり次第、こちらは改めて公表させていただきたいと思っております。

簡単ではございますが、私からの説明は以上とさせていただきます。

司会：三村 CFO、ありがとうございました。

### 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@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：では、ここから質疑応答に入りたいと思います。それでは、ご質問ある方がいらっしゃいますか。

**質問者 1**：最近、競合のサービスが、結構広告宣伝を強化しているのではないかと感じているのですが、競合のプロモーションの状況などを御社でどのようにご覧になっていて、今後どういった対策を考えていらっしゃるのかについて、教えてください。よろしくお願いいたします。

**三村 [A]**：メディア事業の「Omiai」についてのご質問ですね。

**質問者 1**：そうです。「Omiai」についての質問です。

**三村 [A]**：我々からすると、他社がこの数カ月でプロモーション活動の量とか手法を抜本的に変えたという見方はしておりません。

コロナに入ったときに、出会いの方法の一つとしてマッチングアプリがかなり盛り上がったことがありました。メディア露出もかなり増えて、我々もそうですし、他社も恐らく、会員数がかなり増えたと思われます。

現在はコロナの影響が少し落ち着いてきて、メディアで取り上げられることも少なくなったので、各社がこれからどういうふうに関員を獲得していこうかという模索をしているような、状態かと思っています。

当社での分析結果を見ている限り、他社の新規獲得数がすごく増えているかということ、決してそういうふうには見えてはいないです。ですので、我々と同じような動きをしているのかなと、今は考えています。今後、我々としてどうしていくかということ、他社の動きももちろんモニタリングしていきますが、どちらかと言うと、どう「Omiai」を認知してもらおうかなど、外よりも内を見ながら、施策を考えているという状況でございます。

**質問者 1**：分かりました。どうもありがとうございます。

**質問者 2**：説明資料の 10 ページの有料会員数が増加傾向に転じているものの、その一方で、売上が低下しているということで、何か単価が下がっているのかなという印象を受けました。まず、そのような認識で合っているのかということと、その背景を教えてくださいたいと思います。

---

### 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@scriptsasias.com



**三村 [A]**：まず、有料会員数の話は月末時点での有料会員数になるので、3 カ月間の推移によっては、月末で有料会員数が増えても、それまでの過程の中で減った状態から増えていっているの、必ずしも月末の有料会員数の比較で売上とは連動しないということをまず一つ、お伝えいたします。

単価に関しては、あまり大きい変動はありませんが、強いて言うと年末年始の施策の中で割引キャンペーンというのを実施したというところは、多少 ARPPU の変化に影響しているかも知れませんが、これは基本的には短期的な施策の話なので、これがずっと影響が続いていくかと言うと、そういう訳ではないということです。

**質問者 2**：よく分かりました。ありがとうございます。

**質問者 3**：2 点あります。一つは、業績見通しで教えてください。今第 3 四半期まで終わりました、恐らく第 4 四半期で売上が下振れて、営業利益が上振れるのかなと見えます。その点を教えてください。これが 1 点目です。

2 点目が、3 月に新しく AI の本人確認システムを導入されて、セキュリティを上げていると思いますが、この辺りの反応、実際今後、会員数獲得につながるのかその 2 点を教えてください。以上です。

**三村 [A]**：ありがとうございます。業績予想の具体的な数字感に関しては、今のところは、当初から公表している数字で着地するのかなという見立てをしています。

若干、増減というのは出るかと思えますけれども、基本的には上方修正、下方修正しないレベル感での売上高、利益の着地になる想定です。

それから二つ目の eKYC の影響に関して新規の獲得という部分においては、影響度合いは限定的と言うか、あんまりないと思います。eKYC を導入したから登録しようというマインドになるユーザーはなかなかいらっやらないのかと思っているのですけれども、そこから有料会員になるところに関しては、影響があると思っております。

eKYC を導入した際の影響がどうなるかというのは分からなかったのですが、実際は好影響の方になってきていると今のところ思っています。

今までは人が目視で年齢確認、本人確認を行っていたのですが、それが自動化されたというところがあって、まずコスト面が削減できてくるというものが一つ。

---

## 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





それから、年齢確認を失敗するケースが今まで多くあったのですが、それが今回のシステムを入れたことによって、ユーザビリティが良くなったということだと思いますが、年齢確認率、本人確認率が上がりました。本人確認率が上がるということは、有料会員になりやすいということになるので、そこに対してもプラスの影響としてあったと考えています。

もちろん不正業者の排除という意味でも、良い影響があったと思っています。

**質問者 3**：あと、もう 1 点だけ追加をお願いします。メディア事業で、今後 4 Q、来期あたりは広告出稿を結構増やして、新規獲得、有料会員獲得を増やしていく、そういう方針でよろしいでしょうか。お願いします。

**三村 [A]**：そうですね。先ほどお伝えしたように、今来期の成長戦略を立てていますので、具体的にどうするかは、まだこれから決めていく段階ではありますが、基本的な考え方としては会員数を伸ばしていくこと、それが一番だとは思っているので、広告のかけ方も今までとは違うようなかけ方を早急にしようというようには考えています。

ただ、マッチングアプリの特性というのは、ユーザーのライフタイム自体が大きく伸びるかと言うと、そういう訳にはなりません。例えば、ずっと有料会員で居続けるということは恋人ができていないということになるので、マッチングアプリのユーザーにはできるだけ早く恋人を見つけて退会してほしい、そういうアプリな訳です。

ですので、一時的に有料会員数を増やすために莫大な広告を出稿して、一気に獲得しても、数カ月後にはその分が減ってしまうので徐々に広告の出稿量を増やして有料会員数を積み上げていき、利益を出しながら売上を上げていくことが重要であると我々は考えています。

もちろん、テレビ CM とか、ここぞという時の大きな出稿というのはタイミングタイミングで考えますけれども、通常のプロモーション活動に関しては、一気にかけることはあまり想定していません。

**質問者 3**：ありがとうございました。

**質問者 4**：メディア事業の新規会員数、資料でいうと 8 ページ辺りのお話です。

4 月の月次も出ていると思いますが、2022 年度 8 月、9 月、10 月、11 月のところの新規会員数の獲得数と 12 月以降の新規会員の獲得数を見ると、8 月から 11 月よりも、12 月以降のところはやや低下しているように見受けられるかと思います。これは広告宣伝の方針に変化があったということなのか、あるいは外部環境に少し変化が出ているということなのか、こういった分析をされているのかについて、御社のお考えをお話できる範囲でお聞かせいただければと思います。

---

## 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@scriptsasias.com



**三村 [A]**：まだ不透明なところがあるのですが、Web アプリを 12 月に廃止したことが一部影響しているかも知れないと考えております。なぜ Web アプリを廃止したかと言うと、古いシステムでセキュリティ上の脆弱性があるかも知れないということで新たにセキュリティを強化して、もう 1 回作り直そうと考えています。モニタリングをしていると、Web アプリの方から入ってくるユーザーに不正業者が多く確認できました。

今いろいろクレカ情報が漏洩して使われるとか、そういう事故とかが世間を賑わせたりしますけれども、不正業者というのは、アプリというよりは Web の方から入ってきて、クレカで決済するみたいなものが主流になってきているのが現状としてあります。入ってくる不正業者を排除できているということは、我々にとってポジティブなのですが、一方で不正業者を排除することで会員数が減少している部分があるところあります。

こういうお話をすると、減った分が全部不正業者なのかという質問が来そうですがそういう訳ではありません。

あと、獲得の効率の話に関しては、プロモーションの出し方を効率の良いところだけを取っていくというような方針には極端に方針転換はしていないものの、当社の中でアロケーションをしっかりと組んでやっており、効率を重視した運用を 10 月以降やっていたので、その辺りの影響ももちろんあったと思います。

ですので、特定の一つの要因でこうなっているという訳ではないので、今後のために今現場のほうでしっかり分析をしている状況です。

**質問者 4**：分かりました。ありがとうございます。

**司会 [M]**：それではご質問も一巡したと思われまますので、これにてネットマーケティング、第 3 四半期のスモールミーティングを終了させていただきます。

お忙しい中、皆さんご参加ありがとうございました。

三村 CFO、ありがとうございました。

**三村 [M]**：どうもありがとうございました。

[了]

---

## 免責事項

---

### 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



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

