

# ホリスティック企業レポート ファブリカコミュニケーションズ 4193 東証 JQS・名証二部

新規上場会社紹介レポート  
2021年4月9日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20210408

**中古車販売業務支援システムとSMS送信プラットフォームの運営が主軸  
システム販売のための営業拠点拡充、SMS送信の用途拡大により成長を目指す**

アナリスト:鎌田 良彦 +81(0)3-6812-2521  
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

**【4193 ファブリカコミュニケーションズ 業種:情報・通信業】**

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2019/3	3,017	-	180	-	155	-	109	-	56.3	103.2	0.0
2020/3	3,903	29.4	346	1.9x	340	2.2x	113	3.7	56.8	169.6	0.0
2021/3 予	4,670	19.7	578	67.1	553	62.6	345	3.1x	166.4	-	0.0

(注) 1. 連結ベース、純利益は親会社株主に帰属する当期純利益  
2. 2020年12月7日付で1:200の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正  
3. 2021/3期は会社予想、2021/3期予想EPSは予定期中平均株式数により算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 6,700円 (2021年4月8日)	本店所在地 名古屋市中区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 2,175,800株	設立年月日 1994年11月10日	東海東京証券
時価総額 14,578百万円	代表者 谷口 政人	【監査人】
上場初値 6,900円 (2021年4月7日)	従業員数 154人 (2021年1月)	PwCあらた有限責任監査法人
公募・売価格 6,000円	事業年度 4月1日～翌年3月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度終了後3か月以内	

**> 事業内容**

(注1) 自動車購入後のカー用品購入、車検、修理、売却等の市場。

(注2) Short Message Serviceの略。携帯電話回線を使い、電話番号を宛先にして文字を中心としたメッセージを送るサービス。

◆ **中古車販売業務支援システムとSMS配信プラットフォーム運営が主軸**  
ファブリカコミュニケーションズ(以下、同社)グループは、同社と子会社メディア 4u(フォーユー)からなり、同社は中古車販売業務支援クラウドサービスを中心に自動車アフターマーケット<sup>注1</sup>での事業展開を行い、メディア 4u はSMS<sup>注2</sup>配信プラットフォームの運営を行っている。

同社グループの事業セグメントは、U-CARソリューショングループ、SMSソリューショングループ、インターネットサービスグループ、オートサービスグループの4つに分類されている(図表1)。

**【図表1】売上内訳**

セグメント	20/3期		21/3期3Q累計	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
U-CARソリューショングループ	855	21.9	728	20.9
SMSソリューショングループ	1,668	42.7	1,785	51.2
インターネットサービスグループ	250	6.4	170	4.9
オートサービスグループ	1,128	28.9	804	23.1
合計	3,903	100.0	3,488	100.0

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない  
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

(注3) Software as a Serviceの略。インターネット経由で必要な機能を必要なだけサービスとして利用できるソフトウェア。

#### ◆ U-CAR ソリューショングループ

U-CAR ソリューショングループでは、中古車販売業務支援クラウドサービス *symphony* (シンフォニー) を運営している。*symphony* は中古車販売管理システムと広告出稿プラットフォームを融合したシステムで、中古車販売業者に対し、中古車の仕入れから請求・見積書発行や顧客管理、同社が運営する車選びドットコムや CarMe 中古車を含む複数の中古車検索サイトへの広告出稿、ヤフオク等への出品、購入者向けの中古車保証サービスの提供等、中古車販売に関するサービスをワンストップで提供する SaaS<sup>注3</sup> である。

*symphony* の料金体系は中古車販売管理システムと広告出稿プラットフォームの利用がセットになっており、*symphony* を導入した中古車販売業者は、広告出稿台数に応じた月額基本料金を支払う。ヤフオクやヤフーショッピングへの出品には台数に応じて別途オプション料金を、提携するカーセンサー等の中古車検索サイトへの広告出稿には別途広告出稿料を支払う必要がある。20年12月現在の利用会員数は2,716社となっている。

(注4) Application to Personの略。法人から個人に向けてサービスを提供すること。

#### ◆ SMS ソリューショングループ

SMS ソリューショングループは、子会社のメディア 4u が運営する、法人を顧客とする SMS 送信サービスのメディア SMS が主な事業である。法人から個人に向けての SMS 送信サービスは、A2P<sup>注4</sup> SMS と分類され、本人認証、業務連絡、事前通知、督促等のメッセージを送信するものである。

企業が個人に送るダイレクトメールや封書・ハガキ等の開封率が低くなっている中で、A2P-SMS は高い開封率が強みとなっており、近年市場が急拡大している。メディア SMS の導入業種は、金融機関、不動産サービス業者、人材サービス業者、運送業者等多岐に亘っている。

#### ◆ インターネットサービスグループ

インターネットサービスグループのデジタルマーケティング事業では、車選びドットコムや自動車 WEB マガジン CarMe、YouTube チャンネル CARPRIME 等の開発・運営による U-CAR ソリューショングループへの WEB 集客支援、SMS 導入支援サイト SMSnavi 運営による SMS ソリューショングループへの WEB 集客支援がメインである。その他、Z ホールディングス(4689 東証一部)傘下で資本業務提携先のカービューが提供する中古車買取一括査定サービスへの WEB 送客等も行っている。

同グループのライフデータプラットフォーム事業では、カーライフ支援アプリ Carpon の運営を行っている。これはユーザーの車両情報を保険会社、整備事業者、ガソリンスタンド等の外部の提携事業者とつなぐことで、ユーザーが必要なサービスをタイムリーに受けられるようにしたもので、同社は提携業者がサービスを提供した際に成果報酬を得る。

(注5) Body repair and Paintの略。自動車の修理。

#### ◆ オートサービスグループ

オートサービスグループは、BP<sup>注5</sup>・レンタカー事業とメンテナンス事業からなる。BP・レンタカー事業では、愛知県、岐阜県、三重県の東海三県で、損害保険会社や保険代理店からの依頼を受けて、事故で損害を受けた自動車の修理と修理期間中の代車のレンタカー貸出、レッカーサービス等を行っている。

メンテナンス事業は同社の創業時からの事業であり、愛知県春日井市にある国土交通省中部運輸局の指定工場で車検整備や新車・中古車の販売サービス等を提供している。

### > 特色・強み

(注6) 車両の製造業者からの届出を受けて、国土交通省が付与する車両一台ずつに割り当てられた識別番号。

#### ◆ symphony により中古車販売業務の効率化を支援

symphony は、従来、パッケージソフトや表計算ソフト等での販売管理を行っていた中古車販売業者に対し、中古車の仕入れから販売管理、広告出稿までの幅広いサービスをワンストップで提供することにより、業務の効率化を実現する。なかでも、スマート仕入登録機能では、国土交通省の自動車登録データ等と連携することで、車のナンバーまたは車台番号<sup>注6</sup>を入力するだけで、中古車販売業務に必要な150項目以上の車両情報を自動取得することができ、1台当たりの入力作業を30秒程度で終わることができる。

symphony の新規顧客開拓や導入支援は9カ所の営業拠点を通じて自社社員により行われており、最近では導入初期のサポートを充実することで、新規顧客の開拓と解約率の低下につなげている。

#### ◆ SMS 送信サービスでは直販で顧客開拓と用途提案を推進

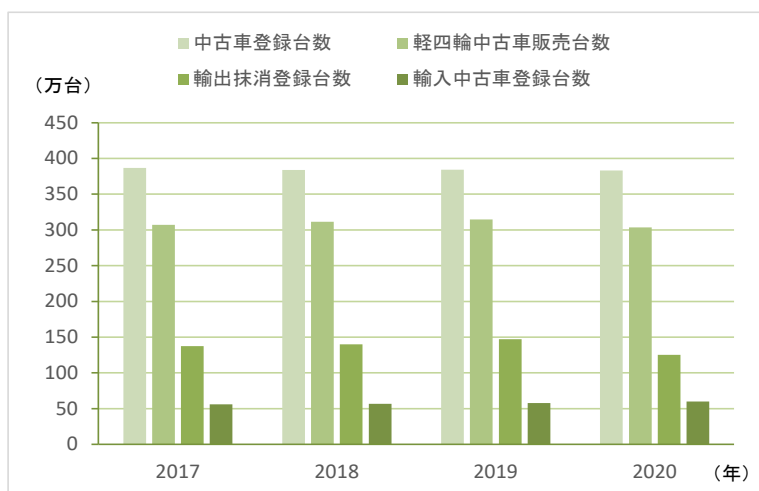
SMS 送信サービスでは、直販体制により大企業のみならず、送信規模の小さい中小企業の開拓を進めると同時に、業務連絡、事前通知、督促等、単価の低い本人認証以外の用途提案を行うことにより、顧客数の拡大に加え送信単価の低下を防ぐことで、高い収益性を実現している。

> 事業環境

◆ 中古車販売では事業者の隣接業務への進出により競争が激化

20年の中古車販売に関する市場データを見ると、軽四輪車を除く登録車が383万台(前年比0.3%減)、軽四輪車が303万台(同3.5%減)、輸出のための輸出抹消登録台数が125万台(同15.0%減)、輸入車が60万台(同3.7%増)だった。輸出抹消登録台数は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて20年は落ち込んだが、輸出以外は過去4年間ほぼ横ばい圏で推移した(図表2)。

【図表2】中古車販売市場の推移



(出所) 日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会、日本自動車輸入協会資料より証券リサーチセンター作成

中古車販売台数がほぼ横ばいで推移する中、業界では中古車販売業者、整備事業者、カー用品販売業者といった業態による棲み分けが崩れ、整備事業者やカー用品販売業者が中古車の販売を行う等、隣接業務への多角化を推進する動きが見られ、競争が激化している。同社ではこうした競争激化は、中古車販売業務の効率化に寄与する symphony の導入によってプラスに働くと考えている。

◆ 拡大する A2P-SMS 市場

デロイト トーマツ ミック経済研究所の調べによると、19年度の A2P-SMS 市場の配信数は 14 億通(前年度比 70.3%増)となり、24 年度には 84 億 3,800 万通と 19 年度から年率 43.2%の成長が見込まれている。高成長の背景として本人認証に加え、業務連絡、事前通知、督促、プロモーション等、用途の拡大が挙げられている。

◆ 競合

symphony と競合するサービスとしては、JCM(東京都千代田区)が運営するクラウド型自動車販売・整備管理システムの JOCAR 等がある。

A2P-SMS 市場での競合先としては、日本電信電話(9432 東証一部)傘下の NTT コム オンライン・マーケティング・ソリューション、アクリート(4395 東証マザーズ)、AI CROSS(4476 東証マザーズ)等がある。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は 19/3 期以降の連結セグメント情報を開示している。これによると、SMS ソリューショングループ及び U-CAR ソリューショングループの業績伸長により、売上高、セグメント利益(営業利益)とも高い成長を遂げている(図表 3)。

【 図表 3 】 セグメント別業績推移

	19/3期	20/3期	前期比	21/3期3Q
売上高	3,017	3,903	29.4%	3,488
U-CARソリューショングループ	781	855	9.5%	728
SMSソリューショングループ	926	1,668	80.1%	1,785
インターネットサービスグループ	241	250	3.7%	170
オートサービスグループ	1,067	1,128	5.7%	804
セグメント利益				
U-CARソリューショングループ	170	225	32.4%	203
(利益率)	21.8%	26.3%		27.9%
SMSソリューショングループ	159	379	138.4%	494
(利益率)	17.2%	22.7%		27.7%
インターネットサービスグループ	88	46	-47.7%	-32
(利益率)	36.5%	18.4%		-18.8%
オートサービスグループ	78	48	-38.5%	41
(利益率)	7.3%	4.3%		5.1%
調整額	-316	-353	11.7%	-256
(売上高比)	-10.5%	-9.0%		-7.3%
営業利益	180	346	92.2%	450

(注) 21/3 期 3Q は 20 年 4 月から 12 月迄の 9 カ月間  
(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 20 年 3 月期

20/3 期は、売上高 3,903 百万円(前期比 29.4%増)、営業利益 346 百万円(同 1.9 倍)、経常利益 340 百万円(同 2.2 倍)、親会社株主に帰属する当期純利益 113 百万円(同 3.7%増)となった。

セグメント別には、U-CAR ソリューショングループは 18 年 9 月に開設した兵庫支店が通年寄与したこと等から新規契約件数が増加し、継続率も堅調に推移したため、売上高 855 百万円(前期比 9.5%増)、セグメント利益 225 百万円(同 32.4%増)となった。SMS ソリューショングループはスマートフォンでの本人認証、業務連絡、督促等の用途開拓が進み、売上高 1,668 百万円(同 80.1%増)、セグメント利益 379 百万円(同 2.4 倍)となった。インターネットサービスグループは車検集客サービスのリージョンワンが順調だった一方、

Carpon に関する広告宣伝費が増加したため、売上高 250 百万円(同 3.7%増)、セグメント利益 46 百万円(同 47.7%減)となった。オートサービスグループはレンタカーの受注件数、中古車販売台数が増加した一方、修理受注件数が減少したため、売上高 1,128 百万円(同 5.7%増)、セグメント利益 48 百万円(同 38.5%減)となった。

#### ◆ 21 年 3 月期の会社計画

同社の 21/3 期計画は、売上高 4,670 百万円(前期比 19.7%増)、営業利益 578 百万円(同 67.1%増)、経常利益 553 百万円(同 62.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 345 百万円(同 3.1 倍)である(図表 4)。20 年 4 月から 10 月までの実績値に 11 月以降の予測値を加えた計画となっている。

【 図表 4 】 21 年 3 月期の会社計画

	20/3期		21/3期 (予)		
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	3,903	100.0	4,670	100.0	19.7
U-CARソリューショングループ	855	21.9	971	20.8	13.6
SMSソリューショングループ	1,668	42.7	2,388	51.1	43.2
インターネットサービスグループ	250	6.4	252	5.4	0.8
オートサービスグループ	1,128	28.9	1,058	22.7	-6.2
売上原価	1,784	45.7	2,100	45.0	17.7
売上総利益	2,118	54.3	2,569	55.0	21.3
販売費及び一般管理費	1,771	45.4	1,991	42.6	12.4
営業利益	346	8.9	578	12.4	67.1
営業外収支	-6	-	-25	-	-
経常利益	340	8.7	553	11.8	62.6
親会社株主に帰属する当期純利益	113	2.9	345	7.4	3.1x

(出所)「東京証券取引所 JASDAQ 及び名古屋証券取引所市場二部への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基リサーチセンター作成

U-CAR ソリューショングループの売上高は 971 百万円(前期比 13.6%増)を見込んでいる。売上高は毎月末の会員数に新規会員獲得数と解約数を加味した各月の会員数に契約単価を乗じ、追加オプション料を加えて算出している。21/3 期末の会員数は東北支店開設による新規会員獲得数の増加等により 2,795 社(前期末比 17.0%増)を計画している。

SMS ソリューショングループの売上高は、2,388 百万円(前期比 43.2%増)を見込んでいる。売上高は、「配信数×配信単価」で算出している。21/3 期末の契約社数は 2,642 社(前期末比 29.2%増)を計画している。

インターネットサービスグループの売上高は、252 百万円(前期比 0.8%増)を見込んでいる。売上高は外部の提携事業者への送客数に手数料を乗じ、

広告収入とシステム受託開発収入等を加えて算出している。

オートサービスグループの売上高は、1,058 百万円(前期比 6.2%減)を見込んでいる。新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受け、自動車修理件数が 1,878 件(同 14.7%減)、車両販売台数が 170 台(同 17.1%減)と落ち込みが見込まれることが影響している。一方、レンタカー貸出件数は 2,639 件(同 20.0%増)、車検台数は 1,810 台(同 3.6%増)と増加を見込んでいる。

売上原価は、U-CAR ソリューショングループではオプションサービスの他社メディアへの広告掲載や保証サービスの売上に伴う利用料を計上している。SMS ソリューショングループでは、各携帯通信キャリアへの配信利用料、システム開発の業務委託及び保守等のコストを計上している。インターネットサービスグループでは、提携している集客サポート企業への支払手数料、集客数増加のための広告出稿費が主な項目である。オートサービスグループでは自動車修理や車検にかかる部品仕入れや工賃、レンタカーのリース料等からなる。売上原価は SMS ソリューションサービスグループの売上高増加に伴い、2,100 百万円(前期比 17.7%増)を見込み、売上総利益は 2,569 百万円(同 21.3%増)を計画している。

販売費及び一般管理費のうちの人件費は、U-CAR ソリューショングループ、インターネットサービスグループを中心に人員増加を計画しているため、985 百万円(前期比 18.8%増)を見込んでいる。この結果、販売費及び一般管理費は 1,991 百万円(同 12.4%増)、営業利益は 578 百万円(同 67.1%増)の計画である。

営業外損益では営業外費用で上場関連費用 26 百万円を見込み、経常利益は 553 百万円(前期比 62.6%増)の計画である。特別損益は見込んでおらず、法人税等は 208 百万円(同 56.0%増)を見込んでいることから、親会社株主に帰属する当期純利益は 345 百万円(同 3.1 倍)の計画である。

#### ◆ 成長戦略

今後の成長戦略として、同社では引き続き U-CAR ソリューショングループと SMS ソリューショングループの拡大による成長を見込んでいる。

U-CAR ソリューショングループでは、営業拠点の拡充により 30 年度の symphony の会員社数 1 万社を目指している。中古車検索サイトのグーネットを運営するプロトコーポレーション(4298 東証一部)の調べでは、中古車販売業者は 36,600 社に達するとのこと、同社では営業拠点拡充により 1 万社の会員獲得は可能と見ている。また、中古車購入ユーザーの集客力を向上し symphony の競争力を高めるため、同社の中古車検索サイトの車選びドットコムを強化する計画である。



SMS ソリューショングループでは、市場が拡大する中、直販による用途提案に加え、新規顧客獲得のためのアライアンスパートナーの拡大により、現状の NTT コム オンライン・マーケティング・ソリューションに次ぐ業界 2 位の地位から、24 年度には業界トップになることを目指している。

## ＞ 経営課題/リスク

### ◆ 新サービスの開発・導入に関する損失の可能性

同社ではインターネットサービスグループを中心に、自動車アフターマーケットに関する様々な新サービスの開発・導入を行っている。これらの新サービスが当初の計画を達成できない場合、減損損失の発生等により同社の業績に影響を与える可能性がある。

### ◆ A2P-SMS 普及に伴う開封率の低下

A2P-SMS は、開封率の高さから、個人に対する重要情報の伝達手段として市場が急速に拡大している。今後 A2P-SMS の普及に伴い、現状のメールと同様に個人向けに大量の SMS が送信されるようになった場合、開封率の低下により A2P-SMS の優位性が失われる可能性がある。

### ◆ 新株予約権行使による株式価値の希薄化

同社は取締役・従業員に対するストックオプション制度を採用しており、新株予約権の数は 485,200 株と上場後発行済株式数 2,175,800 株(オーバーアロットメント分は含まない)の 22.3%に相当する。これら新株予約権が行使された場合、株式価値の希薄化により同社の株価に影響を及ぼす可能性がある。

### ◆ 配当政策

同社は株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識しているが、当面は将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を充実させ、事業の効率化と事業拡大のための投資に充当することが、株主に対する最大の利益配分になると考えている。そのため、現時点で配当実施の可能性及びその実施時期については未定としている。

【 図表 5 】 財務諸表

損益計算書	2019/3		2020/3		2021/3 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,017	100.0	3,903	100.0	3,488	100.0
売上原価	1,315	43.6	1,784	45.7	1,589	45.6
売上総利益	1,702	56.4	2,118	54.3	1,899	54.4
販売費及び一般管理費	1,521	50.4	1,771	45.4	1,449	41.5
営業利益	180	6.0	346	8.9	450	12.9
営業外収益	14	-	27	-	10	-
営業外費用	39	-	33	-	7	-
経常利益	155	5.1	340	8.7	452	13.0
税引前当期(四半期)純利益	155	5.1	266	6.8	452	13.0
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	109	3.6	113	2.9	293	8.4

貸借対照表	2019/3		2020/3		2021/3 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	713	53.6	1,134	65.3	1,427	69.9
現金及び預金	347	26.1	690	39.7	936	45.8
売上債権	295	22.2	345	19.9	404	19.8
棚卸資産	49	3.7	56	3.2	26	1.3
固定資産	613	46.1	598	34.4	612	30.0
有形固定資産	250	18.8	291	16.8	303	14.8
無形固定資産	195	14.7	150	8.6	149	7.3
投資その他の資産	167	12.6	157	9.0	159	7.8
総資産	1,329	100.0	1,737	100.0	2,042	100.0
流動負債	576	43.3	788	45.4	907	44.4
買入債務	125	9.4	165	9.5	198	9.7
短期借入金	-	-	-	-	50	2.4
1年内償還予定の社債	30	2.3	70	4.0	70	3.4
1年内返済予定の長期借入金	147	11.1	163	9.4	133	6.5
固定負債	534	40.2	596	34.3	489	23.9
社債	95	7.1	215	12.4	170	8.3
長期借入金	401	30.2	331	19.1	273	13.4
純資産	218	16.4	351	20.2	645	31.6
自己資本	199	15.0	351	20.2	645	31.6

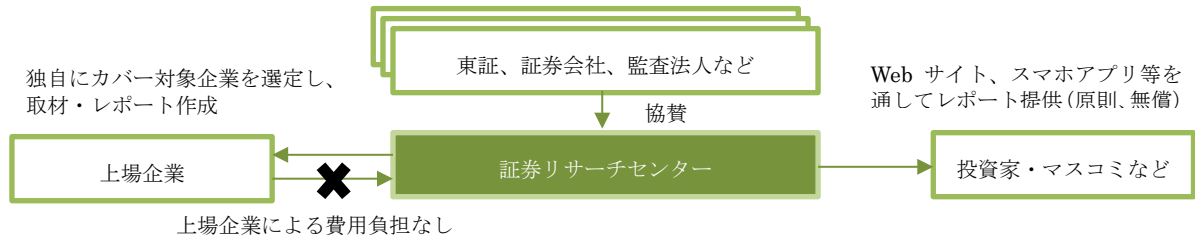
キャッシュ・フロー計算書	2019/3	2020/3
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	193	392
減価償却費	81	83
投資キャッシュ・フロー	-80	-142
財務キャッシュ・フロー	-92	93
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	20	343
現金及び現金同等物の期末残高	319	663

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

株式会社東京証券取引所  
みずほ証券株式会社  
有限責任監査法人トーマツ  
日本証券業協会  
宝印刷株式会社

SMBC 日興証券株式会社  
有限責任あずさ監査法人  
三優監査法人  
日本証券アナリスト協会  
株式会社プロネクサス

大和証券株式会社  
EY 新日本有限責任監査法人  
太陽有限責任監査法人  
監査法人 A&A パートナーズ

野村證券株式会社  
株式会社 ICMG  
株式会社 SBI 証券  
いちよし証券株式会社

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。