



リサーチレポート

企業が Oracleとの関係と クラウド戦略を 再考する理由

Oracleユーザーが、ベンダーロックインから
抜け出し、主導的なITロードマップを選択しは
じめていると、調査で明らかになっています。

Rimini Street

Engineered for Support[®]

リミニストリート株式会社について

リミニストリートは世界中の企業や団体にエンタープライズ ソフトウェアの第三者保守やストラテジックサービスを提供するリーディングカンパニーです。受賞経験を誇る革新的なプログラムでエンタープライズサポートサービスのあり方を一新してきました。当社プログラムにより、IBM、Microsoft、Oracle、SAP 等のエンタープライズソフトウェアベンダーのライセンシーは、総保守費用を最大90%削減することができます。お客様は、現行のソフトウェアリリースを、アップグレードすることなく15年以上使い続けることができます。Fortune500企業、中規模企業、公的機関を含め、世界中で多くのお客様が第三者保守プロバイダーとしてリミニストリートのサービスを利用しております。

目次

概要	4
リミニストリート2019年Oracleユーザー調査	4
CIOとIT部門が主導権を取り戻す	5
リミニの調査方法	5
調査結果要約	6
ポイント1: Oracleユーザーは、成長と競争優位性のための投資よりも、既存のリソースを使用したコストの最適化や生産性の向上を、最優先事項として位置付けている	6
ポイント2: Oracleユーザーは、継続する保守とサポートという問題に直面しており、提供されているイノベーションのレベルに満足していない	7
ポイント3: 回答者の大多数は、ライセンスを取得済みの既存のOracleアプリケーションを最大限に活用し続けるが、そのうちの半数はプライベートクラウド環境に徐々に移行する予定である	8
ポイント4: クラウド移行計画の中で、Oracle IaaSやOracle SaaSを考えているOracleユーザーは少ない	9
ポイント5: 多くのユーザーはOracleでのコスト削減を考えている	11
ITロードマップの主導権を取り戻すための5つの提案	12
まとめ	13
選択肢の比較	14

概要

オラクルユーザーは、日々のIT環境の維持と、画期的なイノベーションを展開するようというビジネスチームからの絶え間なく増大する要求の間にギャップを感じています。経営陣は成長を促進し、競争優位性を向上させるための優先事項を定めています。しかし、IT担当は、人材、資金、プロセスを縛りつけるロードマップとベンダーが提供するテクノロジーの山に注力せざるを得ない状況です。

Oracleユーザー調査の 主なポイント

Oracleユーザーは

- 1 成長と競争優位性のための投資よりも、既存のリソースを使用したコストの最適化や生産性の向上を、最優先事項として位置付けている
- 2 継続する保守とサポートという問題に直面しており、提供されているイノベーションのレベルに満足していない
- 3 ほとんどの場合、ライセンスを取得済みの既存のOracleアプリケーションを最大限に活用し続けるが、そのうちの半数はプライベートクラウド環境に徐々に移行する予定である
- 4 クラウド移行計画の中で、Oracle IaaSやOracle SaaSを考えていない人が多い
- 5 多くが、Oracleでのコスト削減を考えている

Oracleでは、こうした問題の解決方法として、ユーザーにOracleクラウドへの移行を提案しています。しかし、当社の調査によると、回答したライセンシーのほとんどはまったくクラウドに移行する選択をしていないか、移行するがOracleクラウドを希望していません。その理由としてはコスト、ビジネスへの弊害、変更を十分に納得させられるビジネス上の成功事例がまだ少ないことが挙げられています。

リミニストリートは最近、調査を実施して、ユーザーとOracleの関係についてのデータとインサイトを収集しました。調査結果により、ユーザーがOracleとの関係を見直す要因となっている3つの主要な課題が明らかになりました。Oracleの保守サポートにかかる高いコスト、アップグレードの複雑さ、Oracleによって提供されている機能強化の必要性の欠如です。

リミニストリート2019年Oracleユーザー調査

リミニストリートの調査では、以下のデータを収集することを目的に、前述の問題のいくつかを詳しく調べました。

- » 2019年における、ライセンシーの最優先事項と、それらが現在のライセンシーとOracleとの関係の健全性においてどのように連携しているか
- » Oracleの保守、サポート、新機能についての全体的満足度の詳細および、Oracleへの将来の投資計画
- » OracleアプリケーションからOracleクラウドや他のクラウドサービスに移行した、または移行する計画があるか、および移行の決め手となった理由

CIOとIT部門が主導権を取り戻す

ユーザーには、次の10年の戦略的ロードマップを設定する際に、現在のOracleとの関係性と今後の方向性を見直すチャンスがあります。ユーザーは自分たちのチャンスの中で、ビジネスシーンに適応したITロードマップを実行することも、現在のERPベンダーによって提供されているロードマップに沿った狭い道を進むこともできます。

ほとんどの組織では、自社のビジネスニーズをサポートしてくれるベンダーを選択していますが、特にOracleユーザーに関してはそう言えます。

組織として、自社のOracle環境を全て削除することは計画していないものの、ERPソフトウェアに関して、経営幹部職、IT部門のVPやディレクター、調達担当者の回答者全体の50%以上が、以下の通りOracleでの支出を現在縮小中または縮小を計画していると述べました。

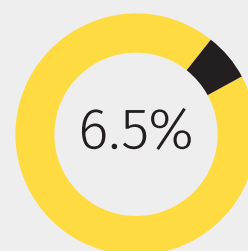
- » 経営幹部職 (78%)
- » IT部門のVPやディレクター (47%)
- » 調達担当者 (54%)

(それぞれのグループの人数は異なっています。表示されているパーセンテージは各ポジションに含まれている人数の比率に基づいています)

J.P.モルガンによる昨年の調査によって、CIOのうち6.5%だけが、その時点でOracleについて将来を見据えた上で重要なベンダーとみなしていることがわかりました。¹ (この数は前年行われた調査の11%からの下落です)

リミニの調査方法

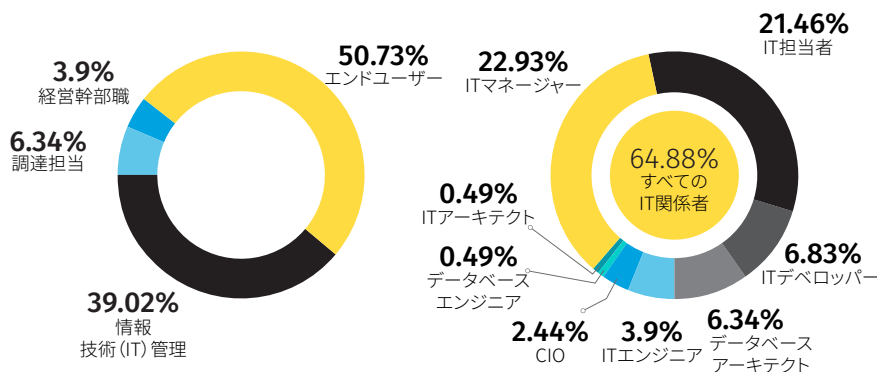
リミニの調査に戻ると、回答者は、北米全土でIT、財務、調達の専門家(経営幹部から管理職まで)を含む205人の専門家で構成されています。調査に携わった組織全体によって、E-Business Suite (EBS)、PeopleSoft、JD Edwards、Siebel、Hyperion、Agile、Retail、ATG Web Commerceを含むOracle製品があらゆる範囲にわたって使用されています。回答者の50%以上は、Oracleデータベースを現在活用しています。



J.P. モルガンによる昨年の調査によって、その時点で CIO のうち 6.5% だけが Oracle について将来を見据えた上で重要なベンダーとみなしていることがわかりました。

[“Oracle slides as JPMorgan cuts rating on business lost to Amazon, Microsoft,” June 2018]

あなたの主な役割は何ですか？

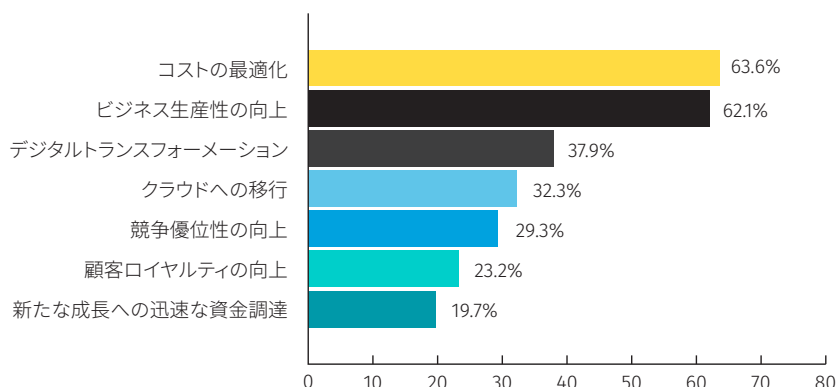


調査結果要約

リミニストリートの調査結果は5つの重要なポイントを明らかにしました

ポイント1: Oracleユーザーは、成長と競争優位性のための投資よりも、既存のリソースを使用したコストの最適化や生産性の向上を、最優先事項として位置付けている

2019年最優先事項上位3つは何ですか？



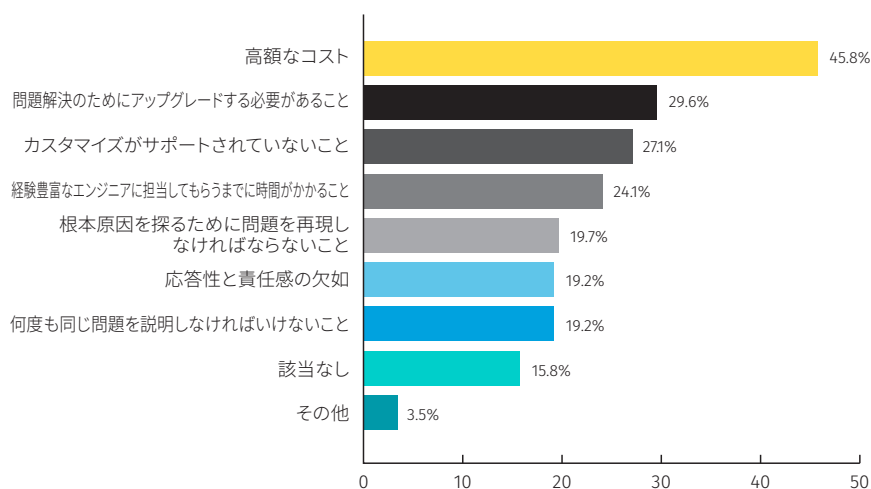
優先事項のリストの中で「新たな成長」を最後に挙げたIT部門の中でも、コスト削減と生産性の向上は、最優先事項とされる傾向があります。リミニストリートの調査結果は、2019年に成長を最優先課題に位置付けたCIOに関する最近のGartnerの調査とは著しく対照的です。²

ロードマップのプロセスの中でキャパシティ、機敏性、柔軟性を生み出すために、ITリーダーは、コストを削減し、貴重な専門知識（社内専門家とコンサルタントの両方から）をより生産性の高いITイニシアチブに方向転換するための確実な方法を見つける必要があります。焦点を合わせるべき重要な分野の1つは、コストと時間の両方の観点から、進行中のOracleの保守とサポートにどのくらい費やすかを見直し、これを実際に得られる有用性と比較することです。

ポイント2: Oracleユーザーは、継続する保守とサポートという問題に直面しており、提供されているイノベーションのレベルに満足していない

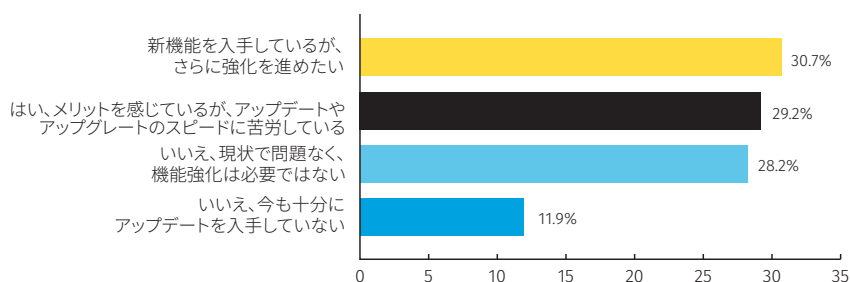
当社の調査で、Oracleの保守とサポートについて回答者が挙げた大きな課題のうち上位5つの点は以下の通りです。

**現在、Oracleソフトウェアの保守に関して
感じている最も大きな3つの課題は何ですか？**



1. 高額なコスト (46%)
2. 問題解決のためにアップグレードする必要があること (30%)
3. カスタマイズがサポートされていないこと (27%)
4. 経験豊富なエンジニアに担当してもらうまでに時間がかかること (24%)
5. 根本原因を探るために問題を再現しなければならないこと (20%)

**現在ライセンスを取得し自社で展開されている
Oracleソフトウェアに対する機能強化をこれからも
進めていきたいと考えていますか？**



ユーザーはまた、平均するとライセンス料の22%に相当する、毎年の保守とサポートのコストに応じたメリットとイノベーションが受けられているか疑問視しています。

回答者の70%は、Oracleソフトウェアの機能強化から得ているバリューに満足していません。

- » 40%の回答者は、Oracleから妥当な機能強化を入手していないと感じている
- » 30%は現在妥当な機能強化を入手しているが、追加機能を希望すると回答している

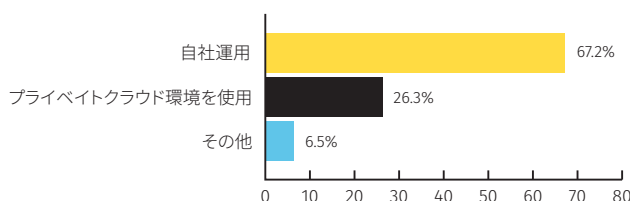
ユーザーがコストの増加と新しいバリューの低下に直面すると、次第にベンダーとの関係は悪化し、それが変化への推進力となり、将来の投資の縮小さえ希望する可能性があります。

Oracleでの支出の縮小を考慮している、これらの調査回答者のうち、挙げられていた主な理由はソフトウェア、機能、毎年の保守とサポートにかかる高いコストでした。

ポイント3: 回答者の大多数は、ライセンスを取得済みの既存のOracleアプリケーションを最大限に活用し続けるが、そのうちの半数はプライベートクラウド環境に徐々に移行する予定である

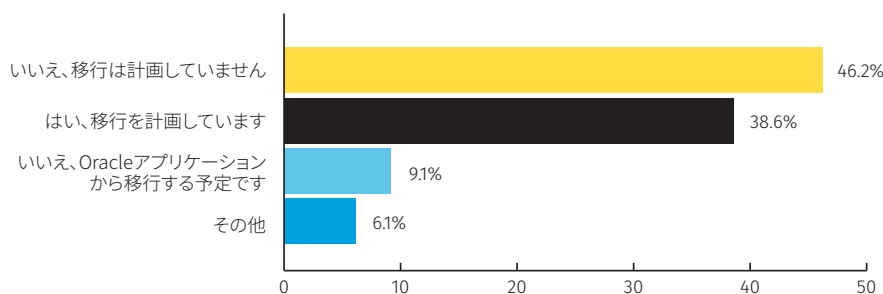
現在、Oracleによって提供されている主な戦略はOracleクラウド、特にOracleクラウドのSaaSアプリケーションへの移行です。ベンダーによると、それによってコストが削減され、継続する保守とサポートが簡素化されると説明されています。ところが、回答者の大多数はOracleクラウドのSaaSアプリケーションへの移行をしていない、またはする予定がありません（ポイント4の表を参照）。しかし、回答者の26%はすでにOracleアプリケーションをプライベートクラウド環境に引き上げて、移行しています。

現在、Oracleアプリケーションをすでに自社で使用している、またはプライベートクラウド環境を実行していますか？



まだプライベートクラウド環境でOracleを使用していない回答者のうち、大多数は自社に展開されたOracleアプリケーションを使用し続ける予定、もしくはOracleアプリケーションから移行すると回答しています。しかし、40%近くの回答者はプライベートクラウド環境にいずれは移行することを計画しています。これにより、プライベートクラウド環境に移行している、もしくはする計画がある回答者の割合は約半数に上がることがわかります。これは、現在のOracleアプリケーションを最大限に使用し続けて、投資に見合ったバリューを受け取るという、企業の傾向を示しています。そうしたOracleアプリケーションは、自社で展開されているかプライベートクラウド環境に移行しているかにかかわらず、ビジネスの基盤として非常にカスタマイズされています。

現在、自社で展開されたOracleアプリケーションを
使用している場合、そのいずれかを
プライベートクラウド環境に移行する予定ですか？



ポイント4: クラウド移行計画の中で、Oracle IaaSやOracle SaaSを考えているOracleユーザーは少ない

J.P.モルガンのアナリストであるMark Murphy氏による最近の発言は、Oracleのクラウドサービスへの関心の薄れを反映しています。Murphy氏の調査では、クラウドコンピューティングで、Oracleを「最も不可欠」なベンダーと位置付けたCIOはわずか2%に過ぎず、対してMicrosoftは27%、Amazonは12%でした。³

**ユーザーはOracle IaaSよりも業界をリードしている
他のベンダーを選択している**

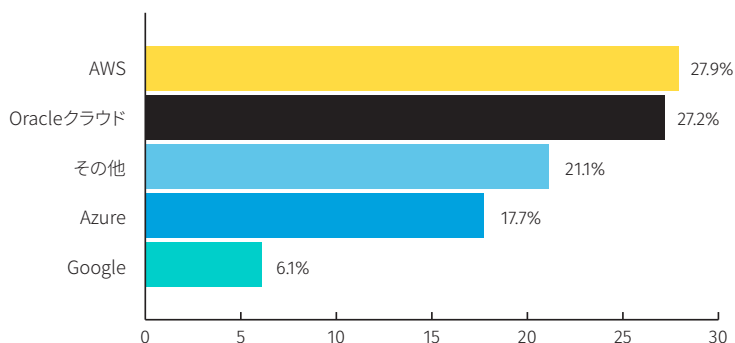
リミニストリーットの調査はJ.P.モルガンの結果と一致しています。それによるとサービスとしてのインフラストラクチャ (IaaS) 環境に移行しているOracleユーザーの73%は移行先にOracleを予定していないことが示されています。むしろ、Amazon Web Services (AWS)、Microsoft Azure、Googleなど他の選択肢に移行しています。こうした決定は、Oracleクラウドインフラストラクチャについての最近のGartner分析と一致しています。そこでは、Oracleクラウドインフラストラクチャについて、「最低限の機能しか備わっていない」ベアボーン型の製品であり、現在の一般的なIaaS上で利用できる広範囲なユースケースに対応するにはシンプルすぎると言えるでしょう」と述べられています。⁴



2018年のTechRepublicの記事によると

Oracleクラウドは、「最低限の機能しか備わっていない」ベアボーン型の製品であり、現在の一般的なIaaS上で利用できる広範囲なユースケースに対応するにはシンプルすぎると言えるでしょう」⁵

プライベートクラウド環境への移行を計画する場合、どのプロバイダーを使用する予定ですか？

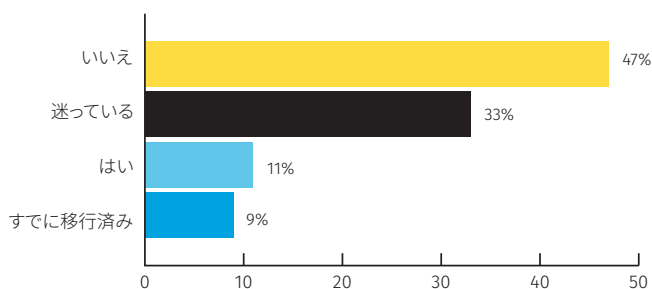


回答者は既存のERPを捨て、代わりにOracle SaaSを採用するわけではない

調査は、サービスとしてのソフトウェア (SaaS) に関して、同様の結果を示しています。回答者の80%はOracle SaaS製品に移行する予定がない、または移行するか迷っています。

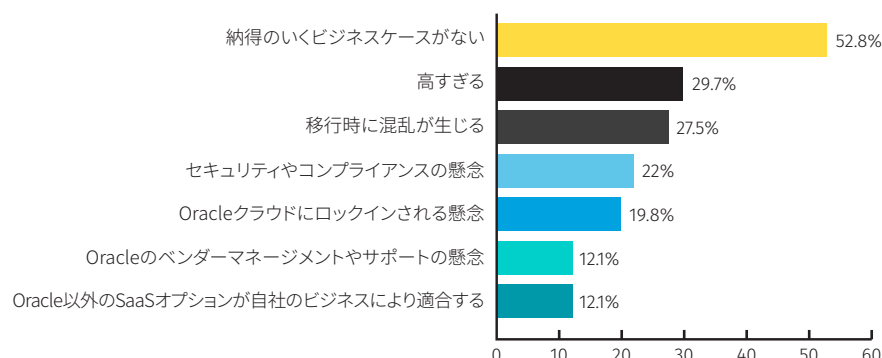
もしSaaSへの移行が進んでいるとの調査結果なら、ライセンシーが安定したOracleアプリケーション環境を捨てようとしていると我々の経験上判断せざるを得ないが、実際はそうなってません。

いずれかのアプリケーションをOracleクラウドSaaSに移行する計画ですか？



これにはいくつかの理由があります。回答の53%がOracle SaaSに移行するための十分なビジネスケースがないと答え、30%が費用が高すぎると考えており、28%が移行で混乱が生じる恐れがあると答えました。

OracleクラウドSaaSへの移行を計画していない場合、主な理由は何ですか？



この結果も、Oracle SaaSへの移行には、影響を受けるモジュールを完全に「置き換えて」、本質的には再実装する必要があるという事実を明らかにしていると言えるでしょう。加えて、Oracleは独自のSoarクラウド移行ERPプログラムはインストールベースの93%に適合しないと述べています。⁶

コストの問題もユーザーの決定に関わっています。回答者の30%はOracle製品が高額すぎると答えています。OracleのCEO、Mark Hurd氏も、投資家へのコメントの中でOracle SaaSに移行するユーザーは、通常その前に払っていた額の3倍を支払うことになるかと語っています。⁷

回答者はOracleクラウドにロックインされることを懸念している

最後の点として、クラウドへの移行を考慮している回答者のうち、63%を超える回答者が、移行を選択した場合にOracleクラウドにロックインされるのではとの懸念を示しました。

他のベンダーは現在、オープンソースソフトウェアやオープンアプリケーションプログラミングインターフェース (API) に焦点を合わせています。それにより、ユーザーは特定のビジネスニーズに要求されるテクノロジーを選択できます。対照的に、Oracleは基盤となるハードウェアシステムを構築し、それらのシステム上で実行されているソフトウェアに対してのみ最適化するようにしています。⁹

ポイント5: 多くのユーザーはOracleでのコスト削減を考えている

調査に応じた経営幹部職、IT部門のVPやディレクター、調達担当者のうち、50%を超える回答者が現在、Oracleでの支出を縮小しているか、縮小する計画を持っていると答えました。Oracleとのビジネスでのコストや現在のサポート品質、またベンダーとの関係の健全性などさまざまな問題が挙げられました。

Oracleの根底にあるクラウドに対するロックイン戦略

オラクルのクラウドアプローチは、オープンソースソフトウェアとオープン API を提供する他のクラウドベンダーのそれとは正反対です。オープンソースソフトウェアやオープン API によってユーザーは仕事に最適なツールを選択できます。業界アナリストの Jason Bloomberg 氏は次のように語ります。

「実際のところ、ユーザーロックインは明らかにOracleの戦略の1つです。基盤となるハードウェアシステムを設計し、その上で実行しているソフトウェアに対してのみ最適化をすることは、他のほとんどのベンダーが行っていることとは逆です」⁸

CIOたちはOracleでの支出を縮小している

J.P.モルガンのアナリストMark Murphy氏は、CIOたちへの調査に基づき、「Oracleは、エンタープライズIT業界でその存在感を失いつつあります」とクライアントに向けて述べました。¹⁰

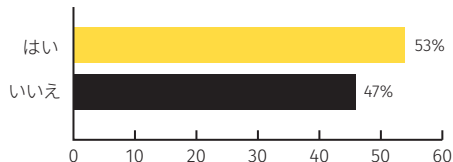
これはArete Research Servicesの2017年の調査と一致しています。その調査により、74%のCIOがOracleでの支出を縮小する計画であることが報告されました。¹¹

多くのユーザーはOracleと仕事をすることを望んでいない

UpperEdgeのJeff Lazarto氏は、クライアントたちに使用しているベンダーについてどう感じているかたずねていますが、Oracleユーザーからの肯定的な回答はほとんど得られていません。

「過去13年以上、特定のベンダーについてと初めて話すときに、ベンダーが気に入っているか、期待していたメリットを得られているかなど、そのベンダーとの関係についてたずねています。Oracleを気に入っていると語るお客様とまだ会ったことがありません」¹²

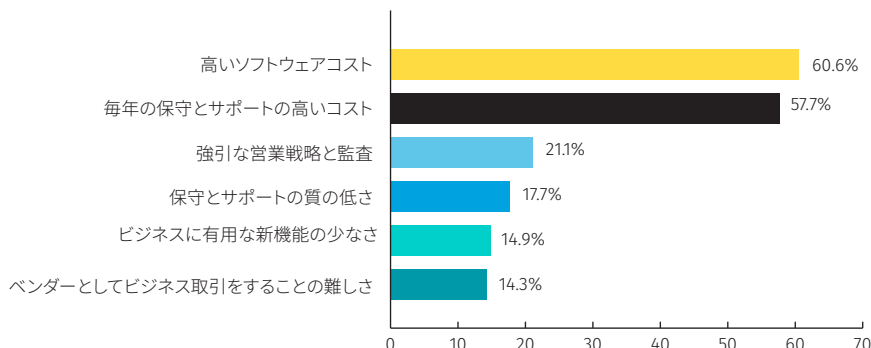
現在、Oracleでの支出を縮小中または縮小を計画していますか？



Oracleでの支出の縮小を考慮している調査回答者が挙げた主な理由の中で上位3つは以下の点です。

- » 高いソフトウェアコスト (60%)
- » メンテナンスとサポートのコスト (58%)
- » Oracleの強引な営業戦術と監査 (21%)

Oracleでのコスト削減を考慮する主な理由は何ですか (複数回答可)？



ITロードマップの主導権を取り戻すための5つの提案

CIOとして将来のITロードマップを計画し、ビジネスを前進させる推進力を得るのに最も適したベンダーやテクノロジーを吟味するために、リミニストリートは以下のステップを提案いたします。

1. まず、予算とリソースに対して何を求めているのかを算定する

Oracleの保守とサポートに毎年どれだけ支出しているかを慎重に分析し、得られている新しいイノベーションとその価値と比較します。これまでの事例からすると、多くの場合ライセンサーはコストに対して同等の価値を得られていないと感じます。

2. 革新的なイニシアチブを優先させる

資金不足や予算制限によって保留になっているプロジェクトを特定します。そして成長と競争優位性にとって最も大きな影響を持つプランを見定めます。組織に変化をもたらすITロードマップを、確実に構築して提供することが、主要な課題となっていきます。

3. Oracleクラウドを考慮している場合は、慎重を期す

信頼できるアドバイザーからの助言をもとに、実際のコストとERPベンダークラウドソリューションとインセンティブプログラムが与えるビジネスへの弊害を分析します。その結果を、迅速に利益が出るであろうハイブリッドIT戦略と比較します。業界をリードするIaaSプロバイダーを活用して、すでに支払った既存のERPソフトウェア資産を最大限に活用することや、ベンダーにロックインされるリスクを回避することなども考慮します。

4. ほかの誰でもなく、自分たちの組織のロードマップであることを自覚する

第三者保守により提供される、Oracle製品の毎年の保守とサポートにかかるコストを最大90%削減できる革新的な方法を活用します。それによって得られた時間と予算は、自分たちで設定したタイムテーブル、期間、戦略に基づいたビジネス主導型ロードマップに投資します。

5. 第三者のソフトウェア保守ベンダーを慎重に選択する

すべてのサポートがまったく同じという訳ではありません。現在、Oracleから得られているものよりも、はるかに質の高いサービスを提供するベンダーとパートナーを組みます。これは、問題を解決するための時間とコストを大幅に削減して、優秀なエンジニアにすばやくアクセスすることを意味しています。そしてそのパートナーが、財務の透明性を提供すること、グローバルに拡大する能力を持つ信頼できるアドバイザーでもあること、ロードマップを順調に進められるように正しい決定をくださサポートをしてくれることも確かめます。

まとめ

Oracleのユーザーとして、お客様は選択肢を持っています。Oracleのポリシー、サービスレベル、そのサービスの終了スケジュールに合わせて戦略計画やロードマップを限定する必要はありません。ERPシステムを効率的に、賢く、コスト効率よく維持するには、第三者保守のベンダーを活用できます。ITロードマップを、Oracleではなく、お客様の最善の目的に合わせて作成するために必要なサポートがそこにあります。今日の複雑な企業環境をコントロールするために、高品質で専門性の高いサポートとガイダンスを得ることで、IT分野とビジネスにおいて成功への道を見いだすことができるでしょう。

選択肢の比較

下記の比較表をご覧ください。Oracle のサポートと比較して、リミニストリートの第三者保守がより充実したサポートをご提供しているとご理解いただけます。

リミニストリートの強み

		リミニ ストリート	Oracle Premierと Extended	Oracle Sustaining
サポートサービス	アプリケーション、レポジトリ、ドキュメント修正	■	■	新規修正なし
	世界各国の税務、法務、規制のアップデート	■	■	新規更新なし
	運用と設定のサポート	■	■	
	インストールとアップグレードのサポート	■	■	
	10年以上の経験を備えた、専任のサポートエンジニア: プライマリーサポートエンジニア (PSE)	■		
	専任のエンタープライズアカウントマネージャー	■		
	緊急時には、15分以内の応答をSLAで保証	■		
	カスタマイズ／アドオンサポート	■		
	総合的パフォーマンス改善サポート	■		
	相互運用のサポート	■		
	契約日から最低15年間、現行リリースを完全サポート	■		
ストラテジックサービス	技術、機能、アプリケーションのロードマップアドバイザリーサービス	■		
	クラウドアドバイザリーサービス	■		
	ライセンスアドバイザリーサービス	■		
	セキュリティアドバイザリーサービス	■		
	アドバンスドテクノロジーアドバイザリーサービス	■		
リソースへの影響	運用費の大幅削減（予算、人材、時間）	■		

リミニストリートでは、Oracle と SAP のライセンシーの IT ロードマップを管理し、IT コストと最優先事項のビジネスイニシアチブのよりよい関係のために理想的なサポートモデルを提供します。現在、何千ものお客様がリミニストリートを活用して、競争優位性と成長をサポートするビジネス主導型ロードマップ戦略を強化しています。IT チームがビジネスアプリケーションから価値を最大限に引き出せるように、当社はレスポンス性の高いサポートとサービスを提供し、サポートと保守の総コストを最大 90% 削減できるように支援しています。

リミニストリートを選択すると、IT チームは、きわめて重要なシステムを保持しながら、ベンダー固有のロードマップではなく安全で将来性のあるロードマップへと進むことができます。そして、既存のソフトウェアを管理、最新化しつつ、ビジネス優先事項に基づくお客様自身の IT ロードマップを設計し、IT リソースを競争優位性と成長を促進するイノベーションに再配置できるでしょう。

-
- 1 “Oracle slides as JPMorgan cuts rating on business lost to Amazon, Microsoft,” 2018 年 6 月
 - 2 “Gartner CIO Agenda and CEO Perspective for 2019,” Michael J. Miller, PC Magazine, 2018 年 10 月
 - 3 “Oracle shares drop after JP Morgan downgrades on lost business to Amazon and Microsoft,” Tae Kim, CNBC.com, 2018 年 6 月
 - 4 Gartner IaaS MQ report, 2018 年 4 月、TechRepublic に引用
 - 5 Gartner IaaS MQ report, 2018 年 4 月、TechRepublic に引用
 - 6 “Oracle Soar cloud migration not for slackers,” David Essex, TechTarget, 2018 年 11 月
 - 7 “Oracle’s Cloud Strategy: Ruthless or ‘Byzantine’?” Jason Bloomberg, Forbes, 2017 年 7 月
 - 8 “Oracle’s Cloud Strategy: Ruthless or ‘Byzantine’?” Jason Bloomberg, Forbes, 2017 年 7 月
 - 9 “Oracle’s Cloud Strategy: Ruthless or ‘Byzantine’?” Jason Bloomberg, Forbes, 2017 年 7 月
 - 10 “Amazon, Microsoft, Stealing Oracle’s Business: JP Morgan”
 - 11 “Four Common Mistakes in Understanding Oracle’s Cloud Troubles,” Forbes, 2018 年 10 月 29 日
 - 12 “What Oracle Doesn’t Want You to Know,” Jeff Lazarto, upperedge.com, 2017 年 6 月



日本リミニストリート株式会社：

〒163-1030

東京都新宿区西新宿3-7-1

新宿パークタワーN30 階

電話：03-5326-3461

E メールアドレス：contactjp@riministreet.com

ホームページ：<https://www.riministreet.com/jp>

©2019 Rimini Street, Inc. All rights reserved. Rimini Street は、米国およびその他の国におけるリミニストリートの登録商標です。Rimini Street、Rimini Street ロゴ、およびその組み合わせ、その他 TM の付いたマークは、リミニストリートの商標です。その他のすべての商標は、それぞれの所有者の財産権を構成するものであり、別段の記載がない限り、リミニストリートは、これらの商標保有者またはここに記載されているその他の企業との提携や協力関係にあるものでも、またそれらを支持しているものでもありません。この文書はRimini Street, Inc. (「リミニストリート」) により作成されたもので、Oracle Corporation、SAP SE、または他のいかなる団体によっても後援、承認、または関係付けられたものではありません。別途、書面による明示的な記載がない限り、リミニストリートは記載されている情報についていかなる責任も負わず、商品性または特定目的への適合性の黙示的保証を含みますが、それに限定されないすべての明示的、黙示的、または制定法上の保証を行いません。いかなる場合でもリミニストリートは、この情報の使用または使用が不可能な事態によって生じる直接的、間接的、結果的、懲罰的、特別的、または付随的損害のいずれに関する責任を負いかねます。リミニストリートは、第三者により提供された情報の正確性または完全性について一切の表明または保証を行わず、当該情報、サービス、または製品について随時変更する権利を有します

LT-US-062519

