GMO グローバルサイン・ホールディングス株式会社

2025 年 12 月期　通期決算説明会

2026 年 2 月 10 日

イベント概要

[[企業名]	GMO グローバルサイン・ホールディングス株式会社
[企業 ID]	3788
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 12 月期　通期決算説明会
[決算期]	2025 年度　通期
[日程]	2026 年 2 月 10 日
[ページ数]	30
[時間]	17:15– 17:45 （合計：30 分、登壇：22 分、質疑応答：8 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]	1 名 代表取締役 社長執行役員　　　　　青山　満（以下、青山）

登壇

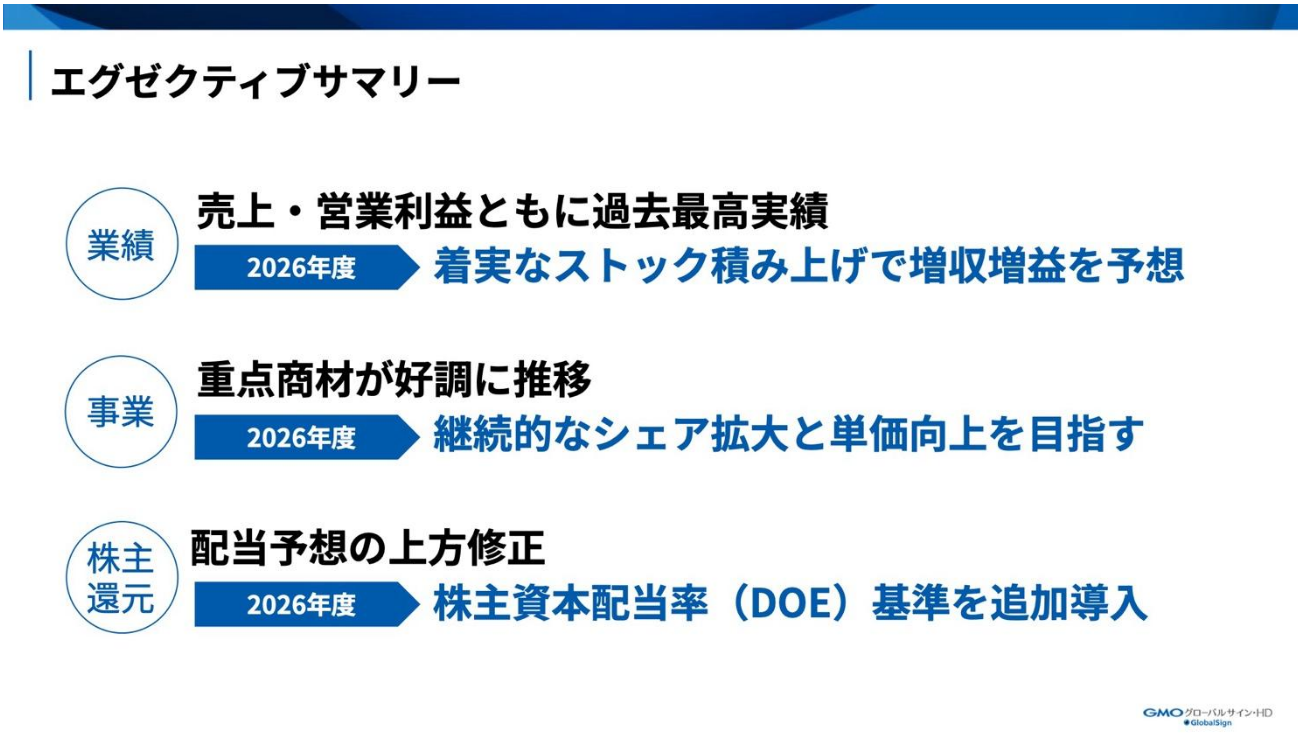
司会：本日はお忙しい中、GMO グローバルサイン・ホールディングス 2025 年通期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日の説明会は、代表取締役 青山満よりご説明させていただきます。説明終了後、質疑応答の時間を設けております。

それでは、これより開始いたします。青山社長、お願いします。

青山：GMO グローバルサイン・ホールディングス代表取締役社長の青山でございます。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す。

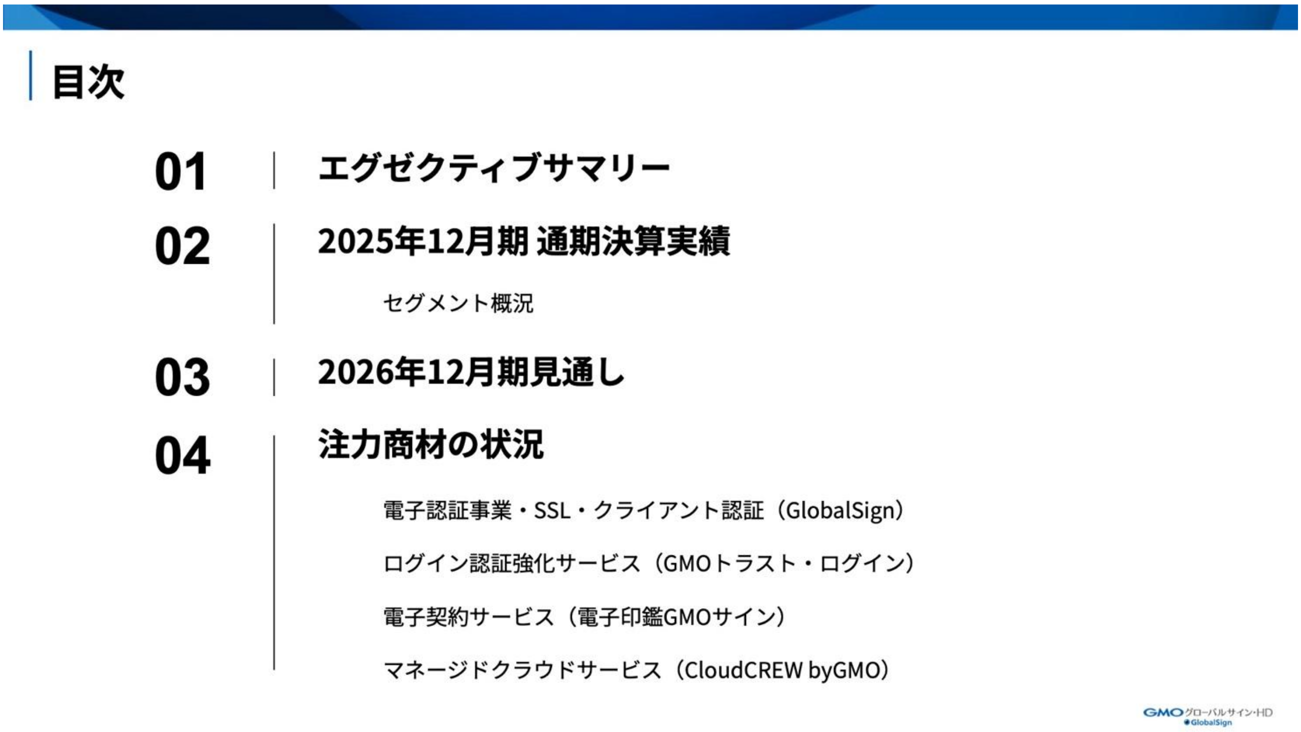
ただいまより、2025 年 12 月期通期決算についてご説明申し上げます。どうぞよろしくお願いいたします。



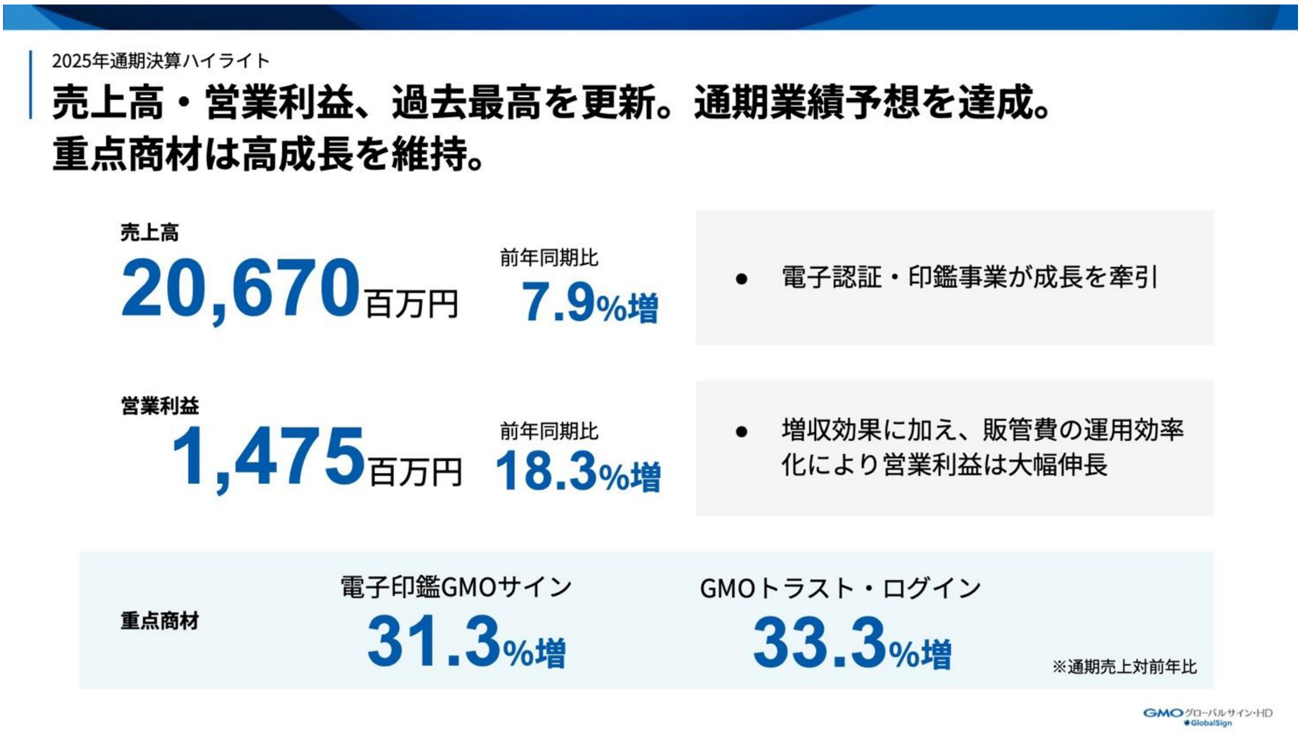
こちらが通期のエグゼクティブサマリーでございます。

重点商材を筆頭に、主力事業の売上が好調に推移したことで、2025 年度は売上高、営業利益ともに過去最高の実績を更新し、通期予想を上回る着地となりました。今期 2026 年度も着実なストック収益および各事業のシェア拡大を図り、さらなる増収増益を目指してまいります。

また、株主様への還元方針につきましてご説明いたします。当社では、従来の連結配当性向に加え、新たに株主資本配当率、DOE を指標として、今期より導入いたします。具体的には連結配当性向 65%、または株主資本配当率 4%のいずれか高いほうを下限とする方針を導入いたします。これは利益成長に伴う増配はもちろんのこと、資本効率を意識した安定的かつ積極的な還元をお約束するものであり、株主還元のさらなる強化を図ってまいります。



本日は 2025 年度通期決算のご報告、今期 2026 年度の見通し、そして電子印鑑 GMO サイン、GMO トラスト・ログインといった重点商材をはじめとした注力商材の詳細な状況の順にご説明いたします。重要指標は適宜スライド内のグラフを指し示しながらお伝えいたします。



はじめに、2025 年 12 月期通期決算についてご説明申し上げます。

売上高につきましては主に電子認証・印鑑事業の各商材およびマネージドサービスである CloudCREW byGMO の順調な売上増加により、前年比 7.9%増加の 206 億 7,000 万円、営業利益は前年比 18.3%増加の 14 億 7,500 万円という結果となり、ともに過去最高の結果となりました。

また、当社の重点商材である GMO サイン、GMO トラスト・ログインにつきましてはご覧のとおり、ともに 30%以上の高い売上成長率を維持しつつ、通期での黒字化という大きなマイルストーンを達成いたしました。

2025年通期決算サマリー（累計比較）

売上・利益ともに通期業績予想を達成し、増配を決定

（百万円）	2024年通期実績	2025年通期実績	前年同期比	2025年通期予想	達成率
売上高	19,166	20,670	+7.9%	20,397	101.3%
営業利益	1,246	1,475	+18.3%	1,434	102.8%
経常利益	1,297	1,435	+10.6%	1,422	100.9%
親会社株式に帰属する当期純利益	854	1,005	+17.6%	880	114.2%
EBITDA※	2,037	2,236	+9.8%	-	-

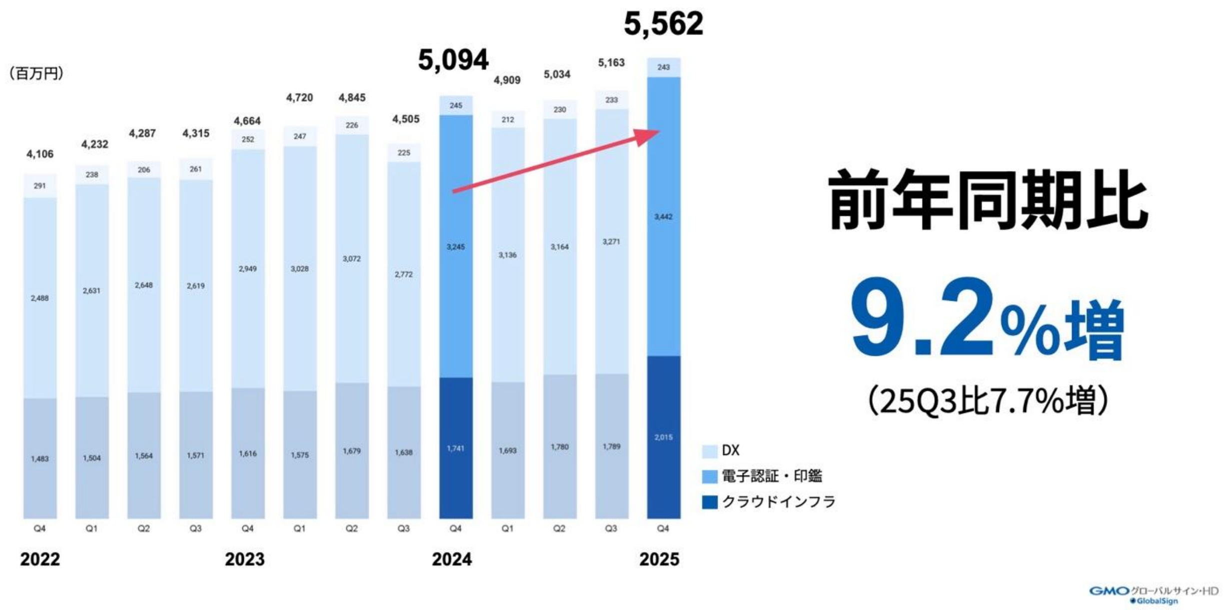
※EBITDA：営業利益と減価償却費の合計値

GMOグローバルサイン・HD GlobalSign

ご覧のとおり、売上高から当期純利益までの全項目で、通期予想を上回る結果となりました。そのため、配当金も予想の 49.84 円から増配となり、56.91 円となります。

なお、当社は 2025 年 12 月期より、配当性向の当期純利益の 65%を目途とする方針に引き上げております。

四半期売上高推移

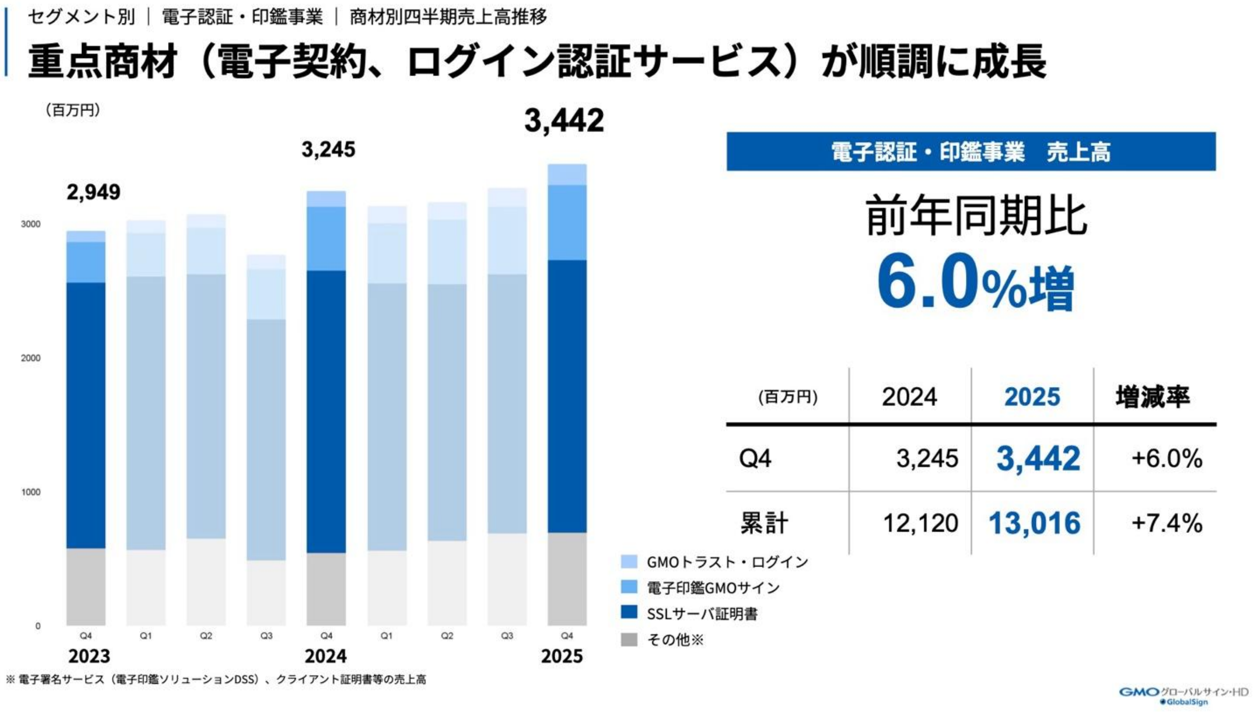


四半期ごとの売上推移ですが、第 4 四半期における連結売上高は 55 億 6,200 万円となり、前年同期比で 9.2%の増収となりました。

特にクラウドインフラ事業は、CloudCREW の成長やセキュリティ関連サービスのローンチによる前年同期比 15.7%増と躍進いたしました。

また、上期には海外における SSL 証明書の売上低迷もございましたが、下期には回復に向かい、さらに日本での大型案件の獲得、そして GMO サインおよび GMO トラスト・ログインの継続的な成長の結果、電子認証・印鑑事業は前年同期比 6%の増収となりました。

DX 事業におきましては約 1%の微減という結果となっております。

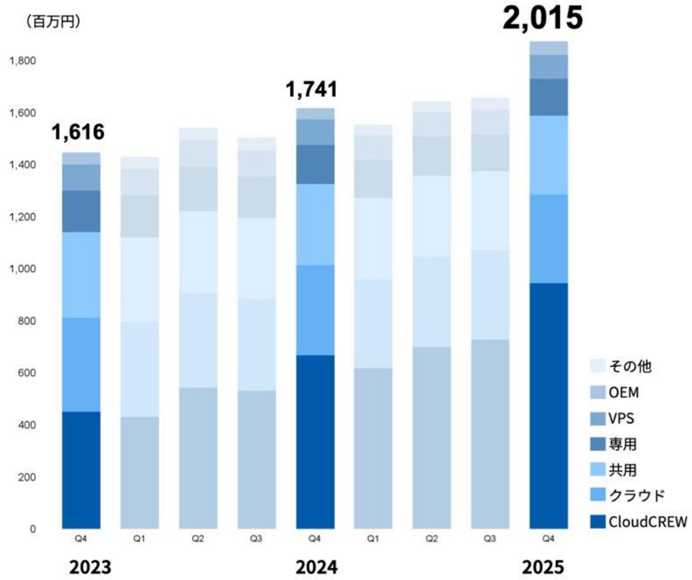


続きまして、事業セグメント別の四半期売上推移についてご説明いたします。

はじめに、電子認証・印鑑事業でございます。第 4 四半期は前年同期比 6.0%増の 34 億 4,200 万円という結果となりました。上期に海外における SSL 証明書の売上鈍化があったものの、GMO サイン、GMO トラスト・ログインの事業成長がそれを補い、通期でのセグメント売上高は前年比 7.4%増の 130 億 1,600 万円となりました。

セグメント別 | クラウドインフラ事業 | 商材別四半期売上高推移

CloudCREW byGMOが高成長。事業全体を牽引。



クラウドインフラ事業　売上高

前年同期比
15.8%増

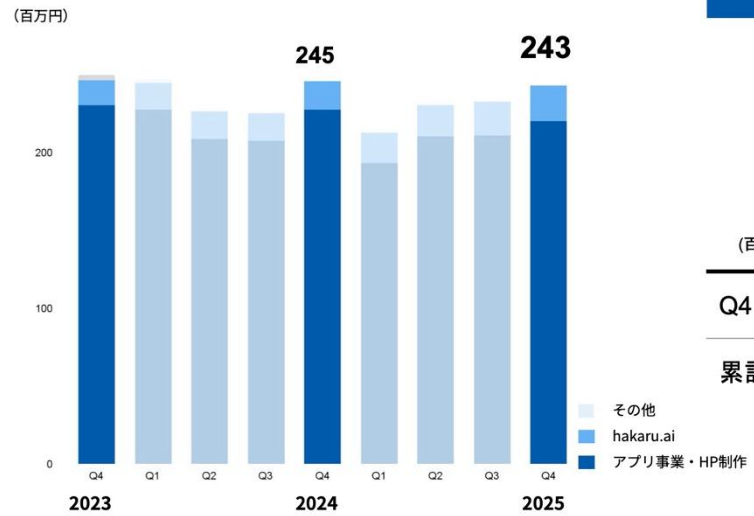
(百万円)	2024	2025	増減率
Q4	1,741	2,015	+15.8%
累計	6,634	7,279	+9.7%

GMOグローバルサイン・HD GlobalSign

クラウドインフラ事業につきましては、第 4 四半期は前年同期比 15.8%増の 20 億 1,500 万円という結果となりました。CloudCREW 単体では前年同期比 41.8%増と急成長しており、当セグメントを牽引しております。通期でのセグメント売上も前年比 9.7%増の 72 億 7,900 万円と、大きく事業成長をいたしました。

セグメント別 | DX事業 | 商材別四半期売上高推移

O2Oアプリにおける上期期ズレを解消しほぼ予想どおりに進捗。対Q3比は4.3%増。



DX事業　売上高

前年同期比
1.1%減

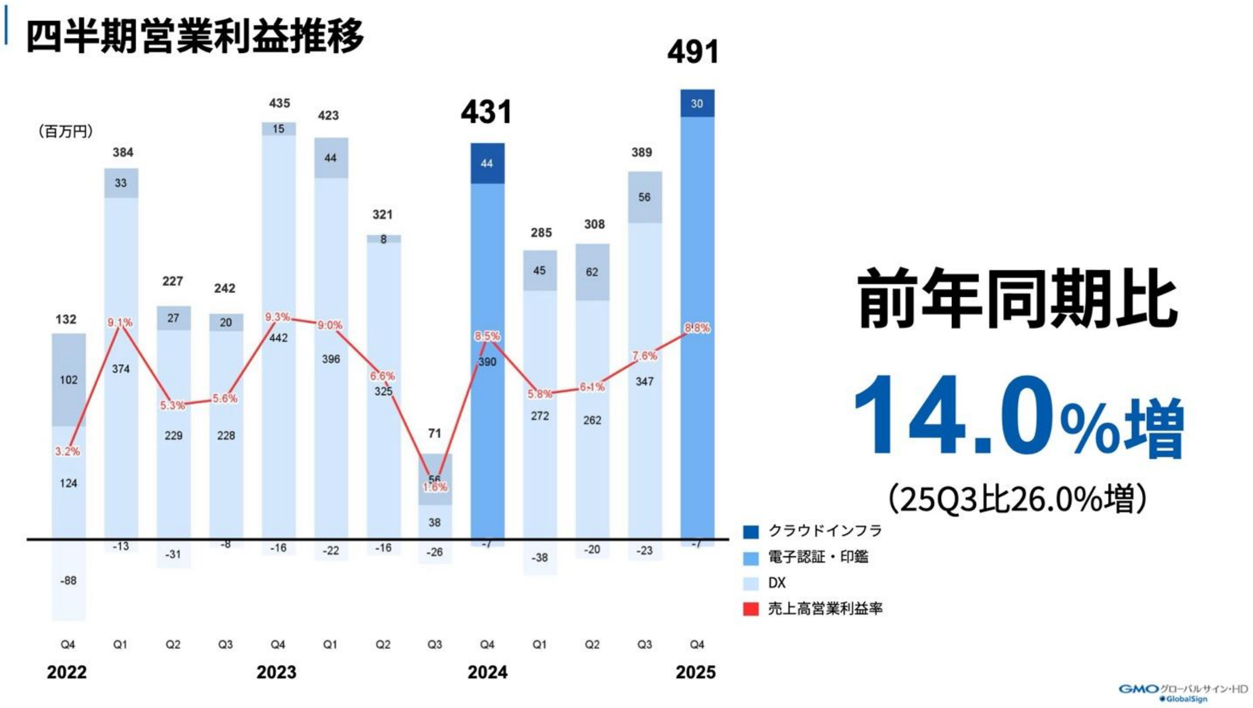
(百万円)	2024	2025	増減率
Q4	245	243	▲1.1%
累計	944	919	▲2.7%

GMOグローバルサイン・HD GlobalSign

DX 事業につきましては、前期比 2.7%減の 9 億 1,900 万円となりました。第 4 四半期は前年同期比 1.1%減の 2 億 4,300 万円という結果となっております。

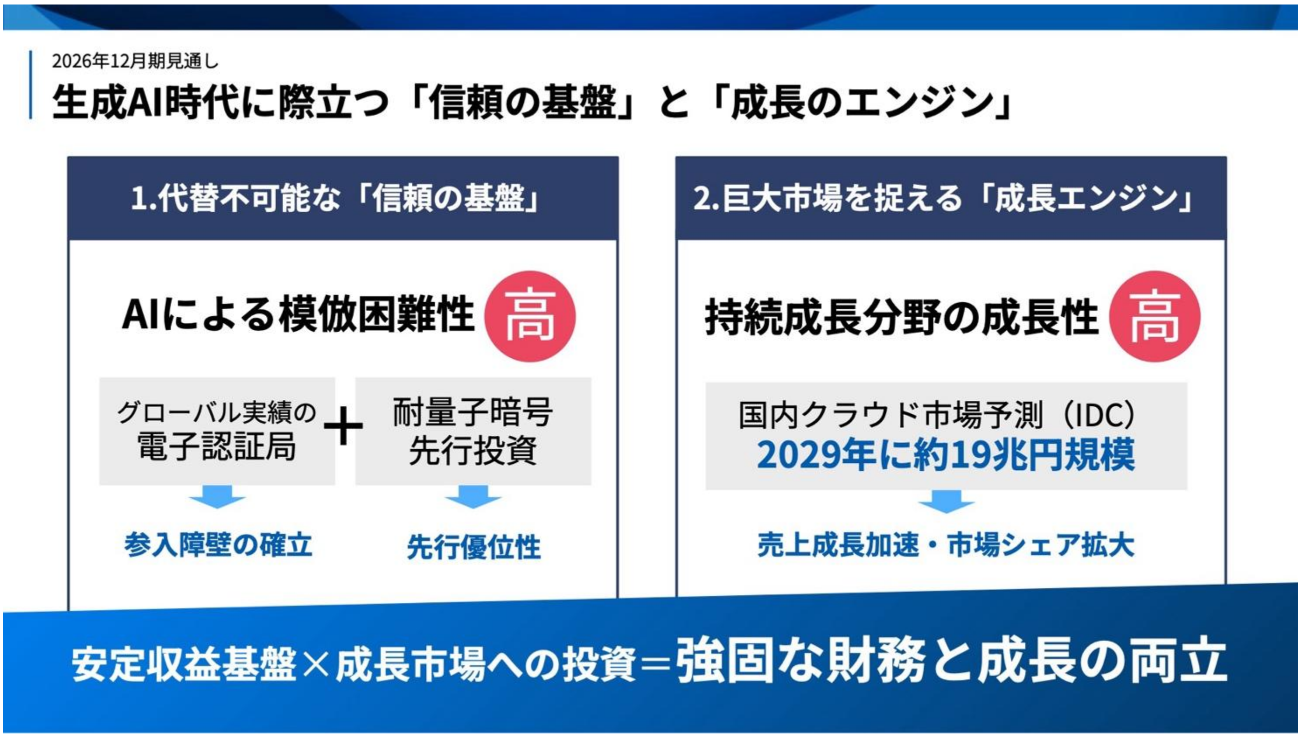
ウェブサイト作成管理サービスである GMO らくらくホームページ制作において、納品スキームの変更による納品数減少が売上高減少の要因となりました。hakaru.ai byGMO につきましては、順調に登録メーター数を拡大しております。

また、紙の商品券をデジタル化するサービス、GMO デジタル Pay につきましても、従来からの自治体様のご利用に加え、一般企業でのデジタル株主優待券や、ハウス電子マネーとしての需要が増加しております。さらに政府による物価高高騰対策交付金の対象事業となったことも受注増加の要因となっております。



営業利益の四半期推移はご覧のとおりでございます。

第 4 四半期は前年同期比 14.0%増の 4 億 9,100 万円となりました。第 3 四半期との比較では、特に電子認証・印鑑事業において SSL 証明書の売上拡大ならびに、GMO サイン、GMO トラスト・ログインの売上成長および黒字化により、セグメント利益約 33%増と大きく伸長しております。



ここからは今期 2026 年 12 月期の見通しについてご説明いたします。

近年、生成 AI の急速な進展により、テクノロジーの可能性は飛躍的に上がり、市場は新たな成長ステージに入りました。こうした大きな変化の中で、企業には本質的な価値と長期にわたって必要とされる基盤を持っているかどうかがより一層問われます。

そのような環境の中、当社では明確な強みを持っております。

まず 1 点目は、電子認証を基盤としたセキュリティ事業です。電子認証はデジタル社会において本物であることを証明する信頼のインフラです。当社ではこの中核技術を長年にわたって培ってきました。さらに、耐量子暗号 PQC など次世代技術にも取り組んでおり、将来にわたって社会を支えるセキュリティ基盤を提供しております。

2 点目は、クラウドインフラ事業の成長です。CloudCREW は当社の成長を牽引する重要な事業であり、拡大するクラウド市場の中で着実に成長を続けております。IDC の予測では国内クラウド市場は 2029 年に約 19 兆円規模に達すると見込まれており、当社にとって大きな成長機会となっています。

このように当社は信頼を支えるセキュリティと拡大するクラウドという二つの成長基盤を持っております。この強みを生かし、今後も持続的な成長と企業価値の向上を実現してまいります。

2026年12月期見通し ｜ 主な事業の取り組み

「信頼を支える社会インフラ」として、
収益向上と領域拡大の両軸で企業成長を目指す

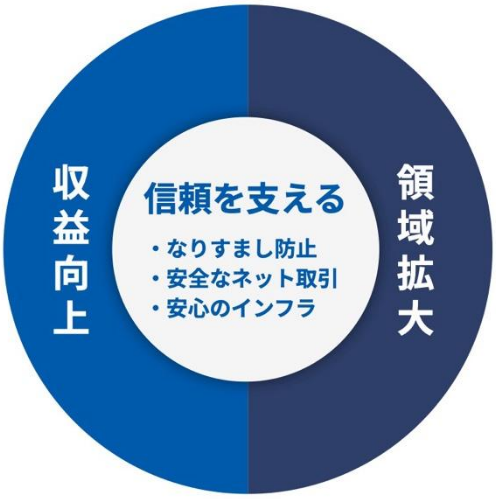
顧客単価向上

・電子契約サービス、高セキュリティプランの提供

・電子認証サービス、証明書管理システムの提供

利益率向上

・マネージドクラウドサービス、メニュー追加により強化



金融・医療へ展開

・電子契約サービス、電子署名の利用シーン拡大

顧客IDアクセス管理への範囲拡大

・ログイン認証サービス、取引先ID・アクセスも管理可能に

海外販売を強化

・なりすましメールを防止する、企業ロゴ証明書（VMC）を海外拡販

また、当社は信頼を支える社会インフラとして、顧客単価向上、利益率向上による収益向上、そして電子認証・印鑑事業における利用シーンの拡大、アクセス管理範囲の拡大、海外展開強化による領域拡大の両軸で、2026 年度以降さらなる企業成長を目指してまいります。

それぞれの詳細につきましては、商材別のご報告セッションでご説明いたします。

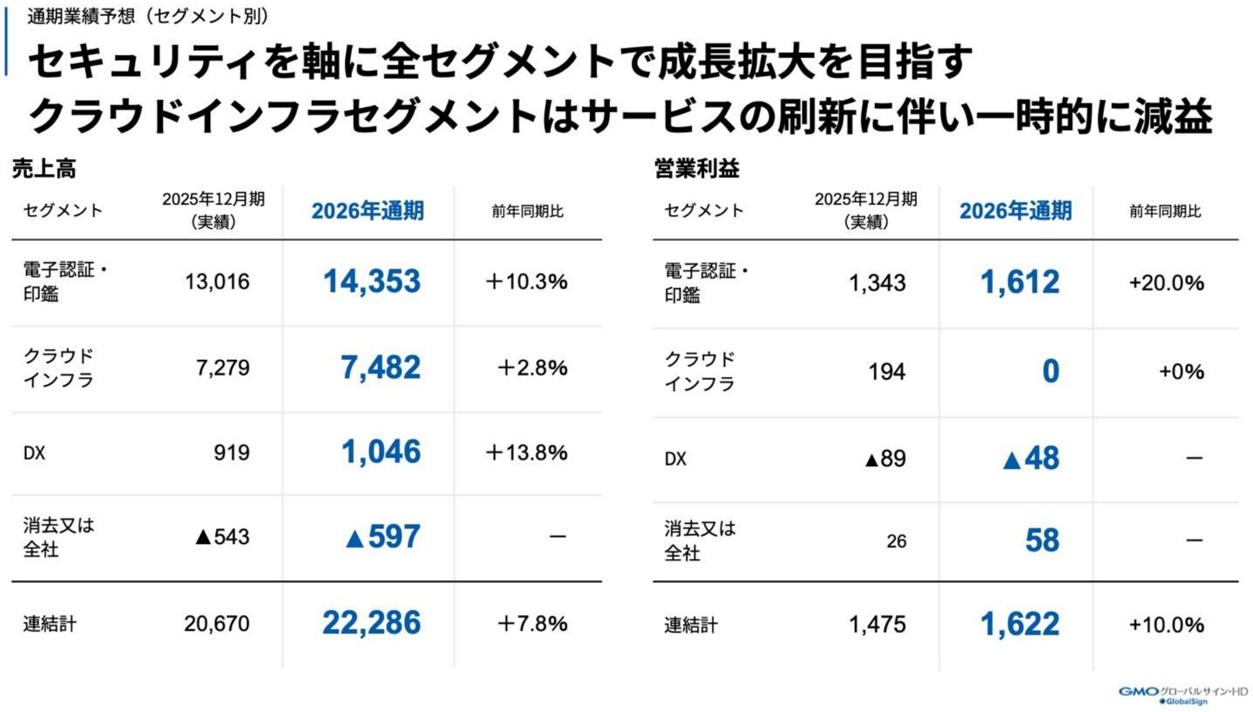
通期業績予想

売上高・経常利益ともに前年同水準で安定成長の見込み

（百万円）	2025年12月期（実績）	2026年12月期（予想）	2025年比
売上高	20,670	22,286	+ 7.8%
営業利益	1,475	1,622	+ 10.0%
経常利益	1,435	1,589	+ 10.7%
親会社帰属利益	1,005	1,052	+ 4.7%
1株当たり純利益(円)	87.55	91.79	-

2026 年 12 月期の業績予想についてご説明いたします。

当期の業績予想は、売上高が 222 億 8,600 万円、営業利益が 16 億 2,200 万円を見込んでおります。急成長を遂げている CloudCREW、GMO トラスト・ログインのさらなる営業強化に加え、SSL の証明書有効期間の短縮化に対応した証明書ライフサイクル管理サービスを軸として、さらなる増収増益を図ります。



売上高

セグメント	2025年12月期（実績）	2026年通期	前年同期比
電子認証・印鑑	13,016	14,353	+10.3%
クラウドインフラ	7,279	7,482	+2.8%
DX	919	1,046	+13.8%
消去又は全社	▲543	▲597	–
連結計	20,670	22,286	+7.8%

営業利益

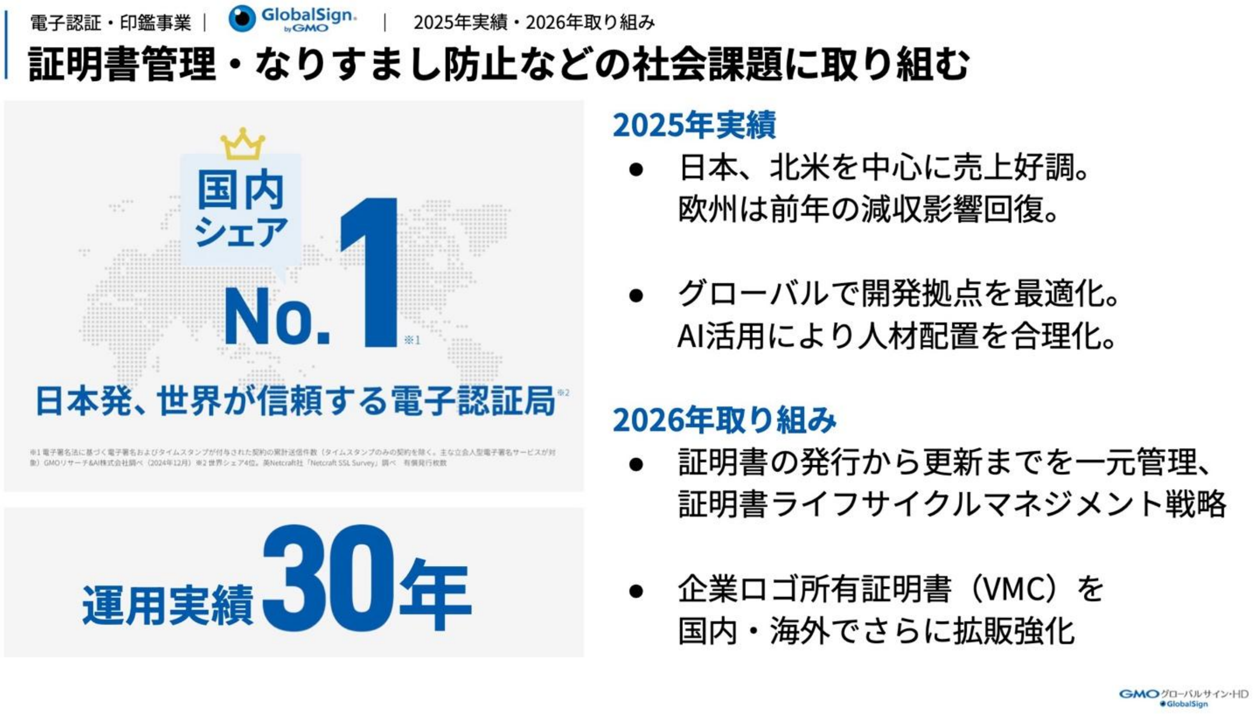
セグメント	2025年12月期（実績）	2026年通期	前年同期比
電子認証・印鑑	1,343	1,612	+20.0%
クラウドインフラ	194	0	+0%
DX	▲89	▲48	–
消去又は全社	26	58	–
連結計	1,475	1,622	+10.0%

各事業セグメント別の業績予想は、ご覧のとおりでございます。

電子認証・印鑑事業ならびに DX 事業につきましては、前期以上の増収増益を見込んでおります。一方で、クラウドインフラ事業につきまして、一昨年よりコスト増加の要因となっている VMware ライセンスの高騰の影響を受ける一部サービスの統廃合および、ネットワークエンジン Photon の提供元との契約形態変更に伴う戦略的な一時減益を見込んでおります。なお、これらの対応により、CloudCREW の一層の成長につなげる体制を構築いたします。

次に、現在当社が注力している四つの商材について詳細にご説明いたします。

はじめに、SSL やクライアント証明書を提供する電子認証事業でございます。

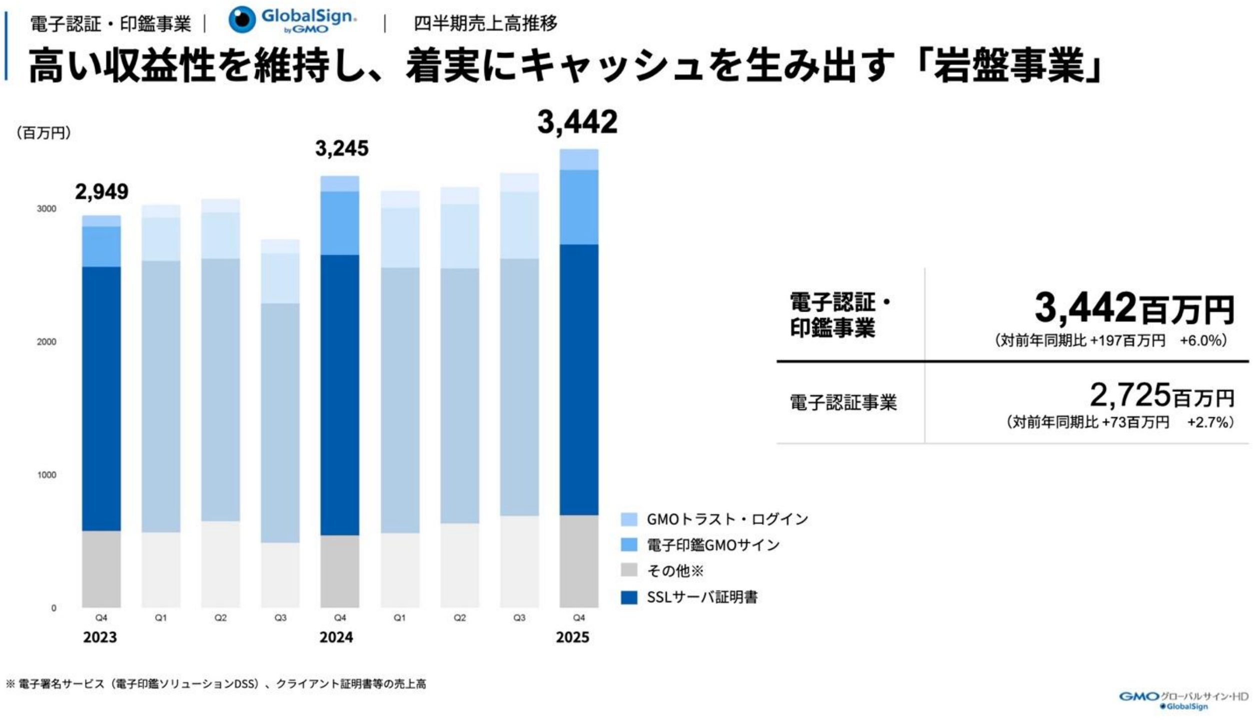


1996 年にベルギーにてサービスを開始した電子認証事業は 30 年目を迎えました。SSL 証明書の国内シェアはナンバーワン、グローバルで展開する電子認証 4 社のうちの最も古い一社でございます。

2025 年は主に北米、日本で売上が好調で、前年減収だった欧州についても売上が回復いたしました。また、コスト面においてはグローバルにおける開発拠点の最適化、ならびに AI で代替可能な部門の人材を営業部門にシフトさせるなどの合理化を実施いたしました。

2026 年は、SSL 証明書の有効期間短縮に対応する証明書ライフサイクル管理サービスにおいて、三つのソリューションを提供予定となっており、顧客単価向上を目指します。昨年、提供を開始した企業ロゴ所有証明書 VMC につきましては、国内外で積極的な販促活動を実施し、拡販を強化してまいります。

また、デジタルコンテンツの信憑性を確認可能とする標準技術 C2PA につきましても、専用認証局構築の準備や、デバイスメーカーとの交渉も佳境に入っており、今年度中には何かしら発表できる見込みでございます。



電子認証事業における第 4 四半期の売上高は前年同期比 2.7%増の 27 億 2,500 万円となりました。引き続き、当社の重点成長分野としてグローバルでの継続的な成長実現のため、経営資源を集中し、成長循環の活性化に取り組んでまいります。

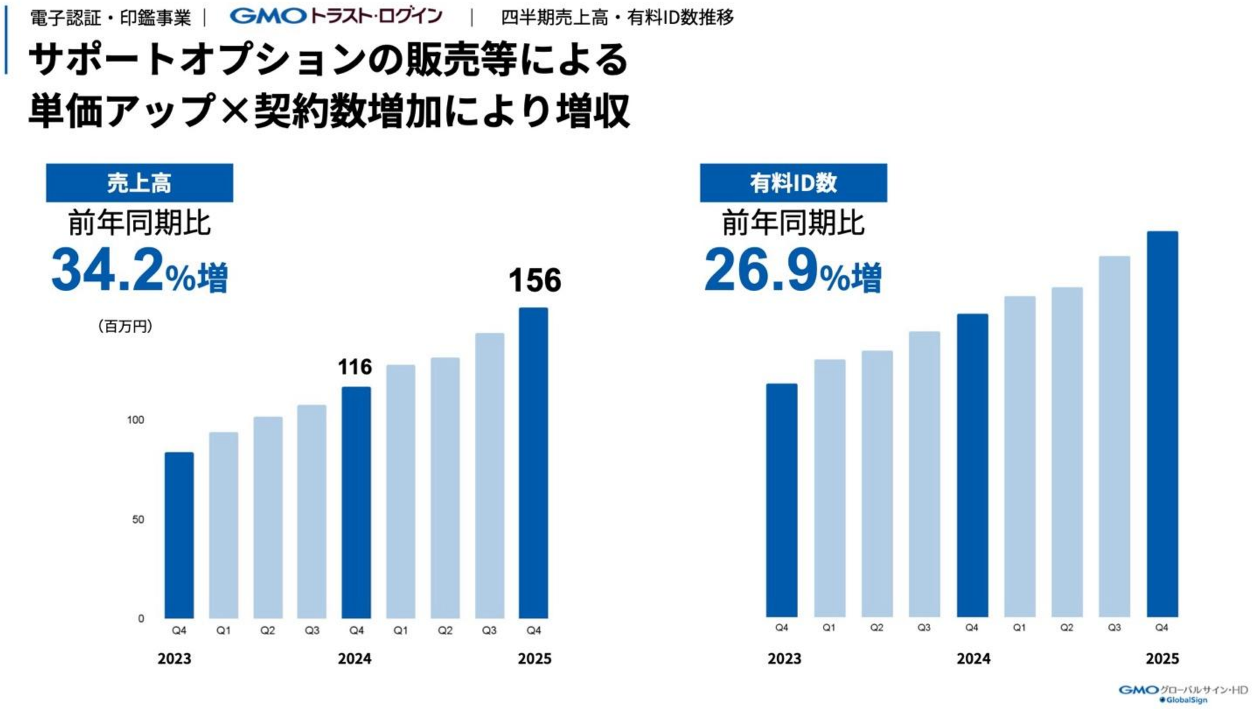
続きまして、重点商材の一つである ID 管理認証サービス、GMO トラスト・ログインについてご説明いたします。

GMO トラスト・ログインは国内最多となる 8900 を超えるアプリと連携が可能な企業向けの ID 管理認証サービスでございます。2025 年は、メールワンタイムパスワードやパスワード漏えい検知

の提供により、さらにセキュリティ強化に取り組むとともに、あんしんサポートなどの機能拡充により、単価向上を実現いたしました。

中小企業向けには、日本初となる即時で利用可能な完全セルフ型での提供を開始し、営業の効率化を図っております。また、社内のあらゆる ID を一元管理可能にする SaaS 管理市場への参入も顧客数拡大に寄与しております。

2026 年は、企業が顧客のログインアカウント情報を安全かつ一元的に管理し、利便性とセキュリティを両立させる仕組みである、外部顧客 ID アクセス管理分野にも参入し、顧客基盤の拡大を図る予定でございます。



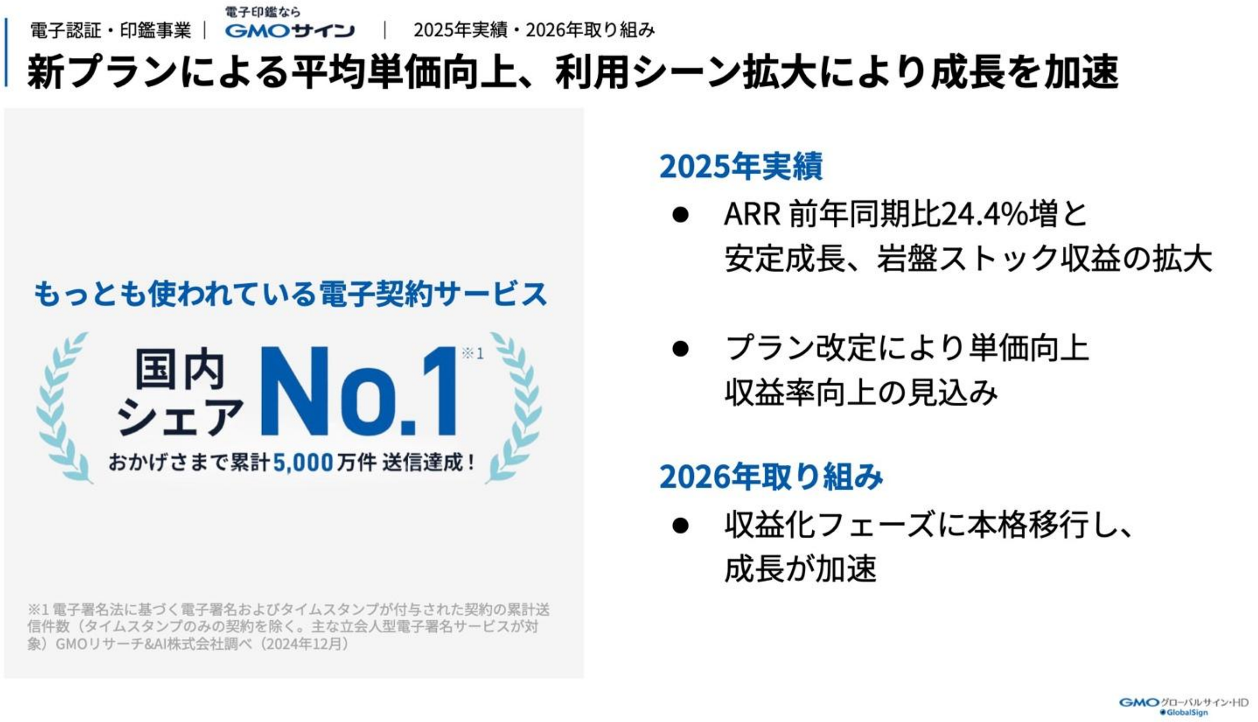
GMO トラスト・ログインの売上および有料 ID 数は、いずれも順調に増加しております。当四半期の売上高は前年同期比 34.2%増の 1 億 5,600 万円となり、通期売上は前年同期比 33.3%増となり、営業黒字も達成いたしました。

このような結果、実際にご導入いただいている企業様も拡大しております。

第 3 四半期には、従業員 5,000 名を超える大手生活雑貨チェーン、ロフト様にもご導入いただきました。近年の日本企業にとって、深刻な脅威となっているランサムウェア攻撃に対しても、トラスト・ログインの導入は防御手段の有効な一つとなります。

今後、ますます需要の増加が見込まれておりますので、なくてはならないサービスとして成長させてまいります。

続きまして、電子契約サービス、電子印鑑、GMO サインについてご説明いたします。



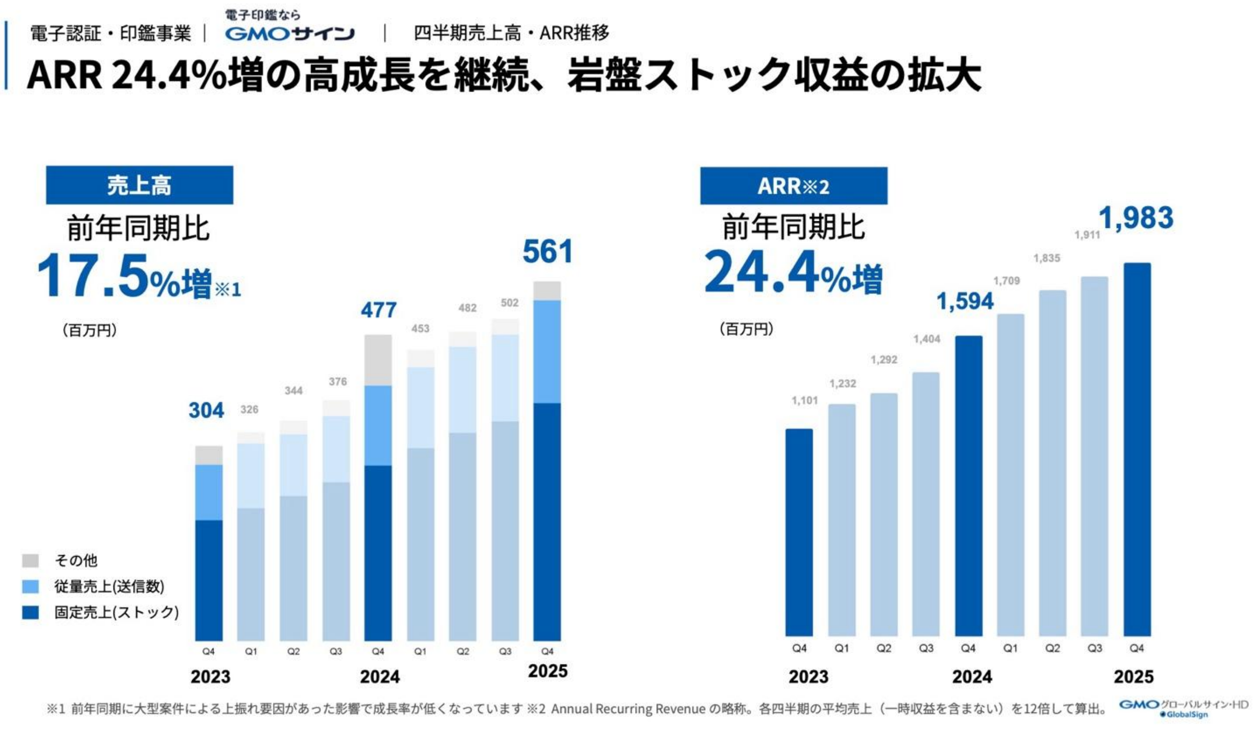
昨年 10 周年を迎えた GMO サインは累計での契約送信件数も 5000 万件を突破し、日本で一番利用されている電子契約サービスへと成長いたしました。

また、プラン改定を実施し、従来個別にご契約いただいていた数多くのオプションを利用用途別に統合した分かりやすいプランの新設、および単月契約金額の設定などにより、既に平均顧客単価の向上が見えてきております。

また、プラットフォームの改良を実施し、顧客体験の改善とシステムの効率化を実現いたしました。2026 年度以降は、これまでの投資フェーズから収益化フェーズへと本格的に舵を切り、成長速度を一段と引き上げます。

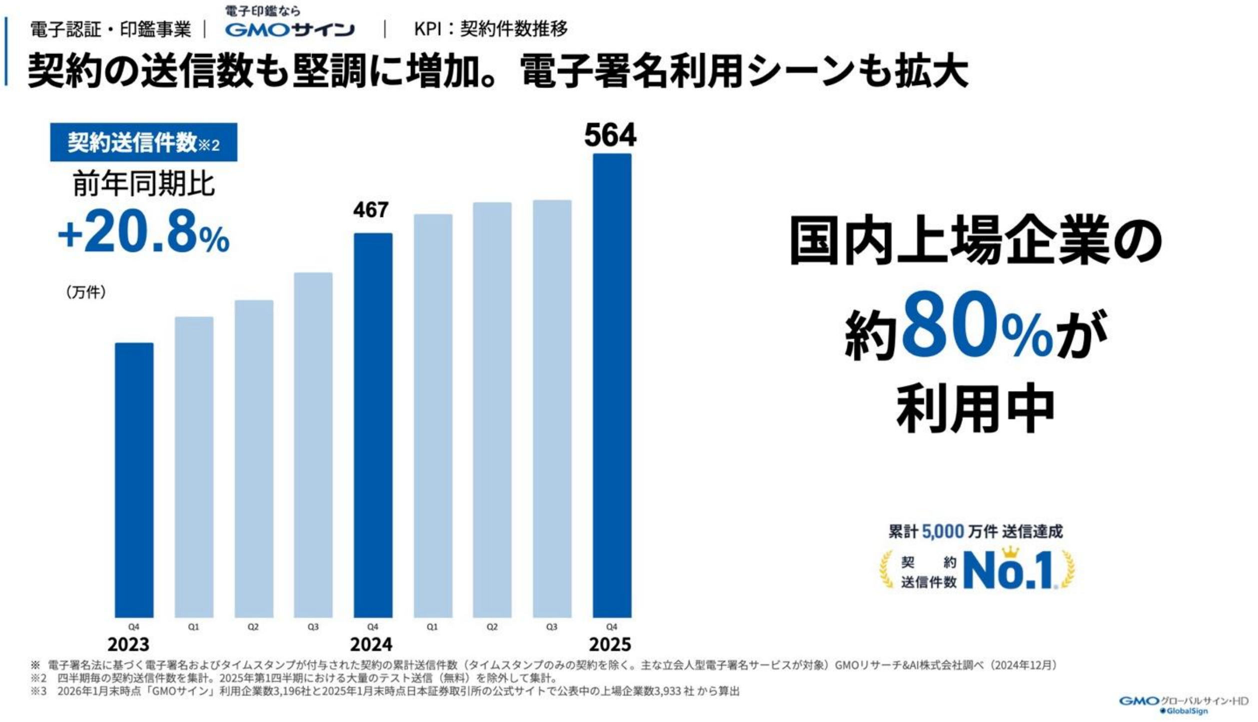
具体的に戦略の柱として、医療や建築業界といった、より高度なセキュリティと信頼性が求められる領域へ深く展開戦略を推進し、高付加価値的な電子署名利用シーンの拡大を図ります。

さらに全国 200 件を超える導入自治体のネットワークを生かし、その周辺事業者への利用を広げるエコシステム戦略を加速させることで、さらなるシェア拡大と強固なネットワーク効果を創出してまいります。



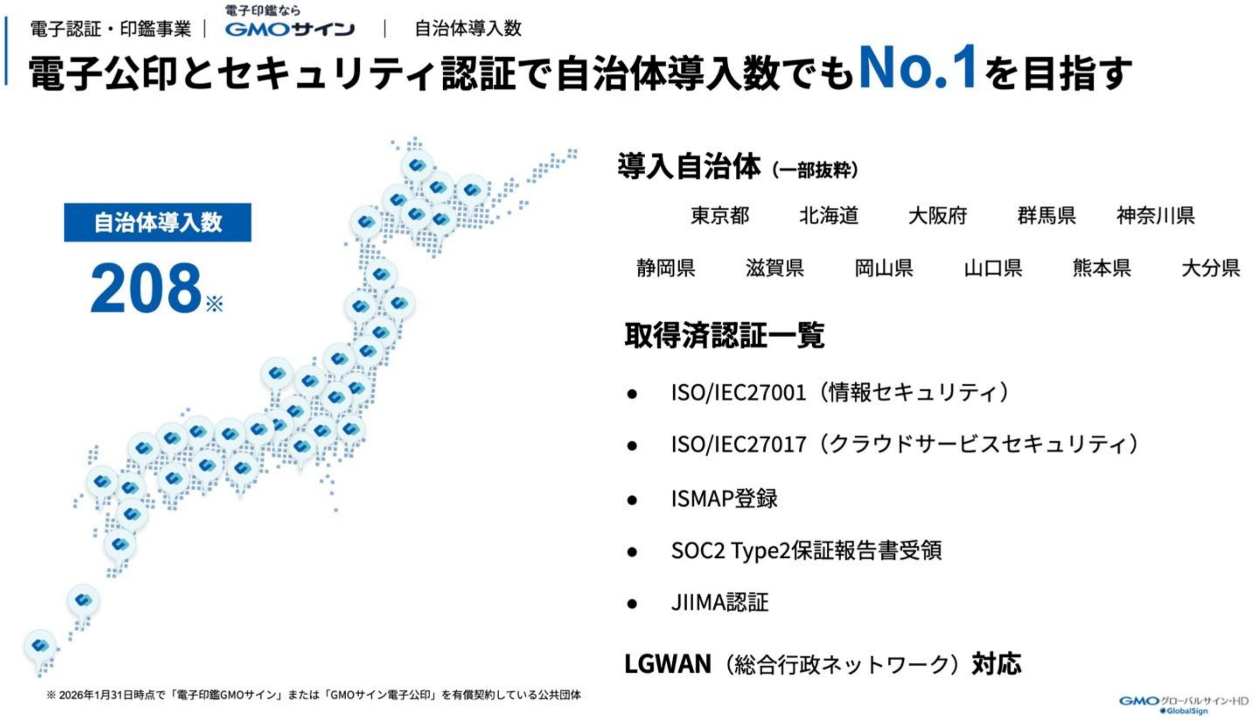
GMO サインの第 4 四半期の売上は 5 億 6,100 万円で、前年同期比 17.5%の増加となりました。ただ、2024 年の第 4 四半期には規模の大きいショット売上があったため、伸び率は低く見えますが、通期累計では前期比 31.3%増の 19 億 9,700 万円と安定した成長を継続しております。

ARR も同様に、右肩上がりの成長を維持しております。営業利益につきましても、通期での黒字化を達成いたしました。



こちらは契約送信件数の推移でございます。第 4 四半期はロイヤルカスタマーへのアプローチ強化により、第 3 四半期までと比較して大幅に増加いたしました。

第 3 四半期の決算説明会時点では、国内上場企業の約 75%にご利用いただいておりましたが、そこから 4 カ月ほどの間に 5 ポイント増加し、現在では約 80%の上場企業において、ご利用いただいております。

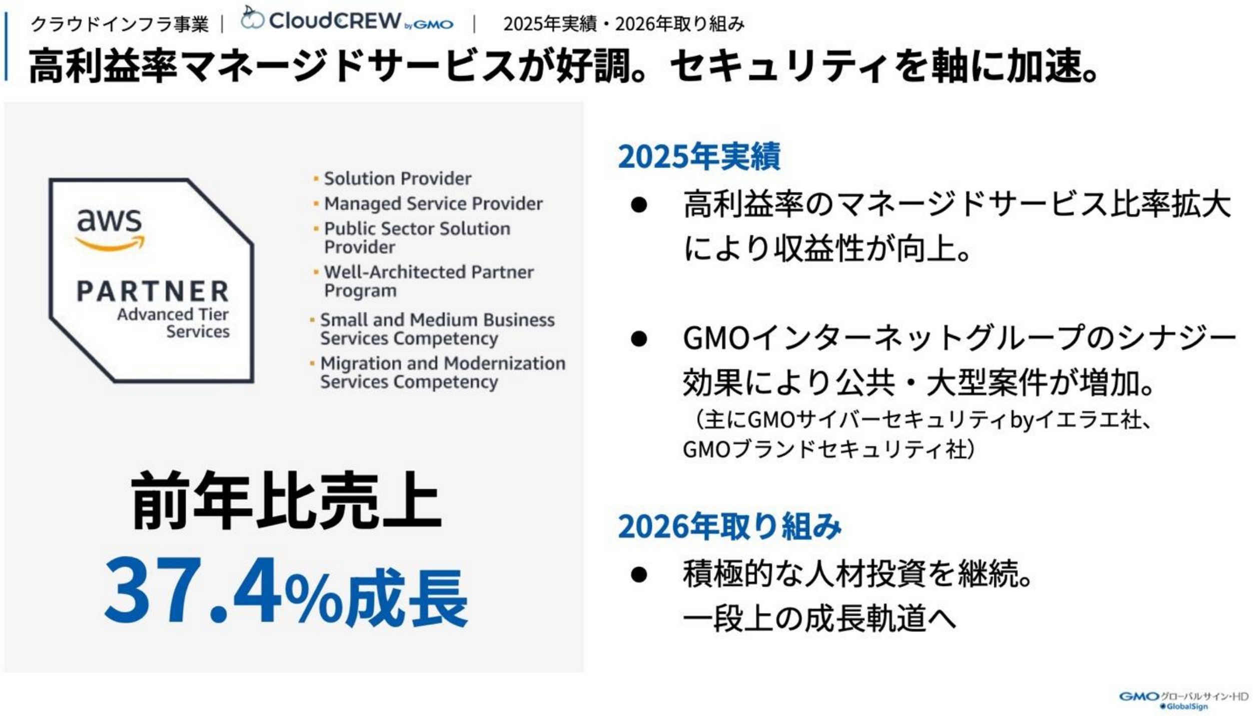


次に、自治体への導入状況です。第 4 四半期も静岡県や岡山県をはじめ、多くの自治体様にご導入いただき、導入数は 208 件となりました。ISMS、ISMAP、SOC2 などの認証取得で、公共領域の要件にも対応しており、引き続き電子公印の普及にも努めてまいります。

こちらは導入企業の一部です。有料契約を締結した企業のうち掲載許可を得た企業のみを掲載しております。ご覧のとおり、GMO サインは金融機関、不動産業界など多種多様な業種、規模の企業様に信頼性と使いやすさが評価され、採用いただいております。

今後もご満足いただけるサービスを提供し、さらなる市場拡大を目指してまいります。

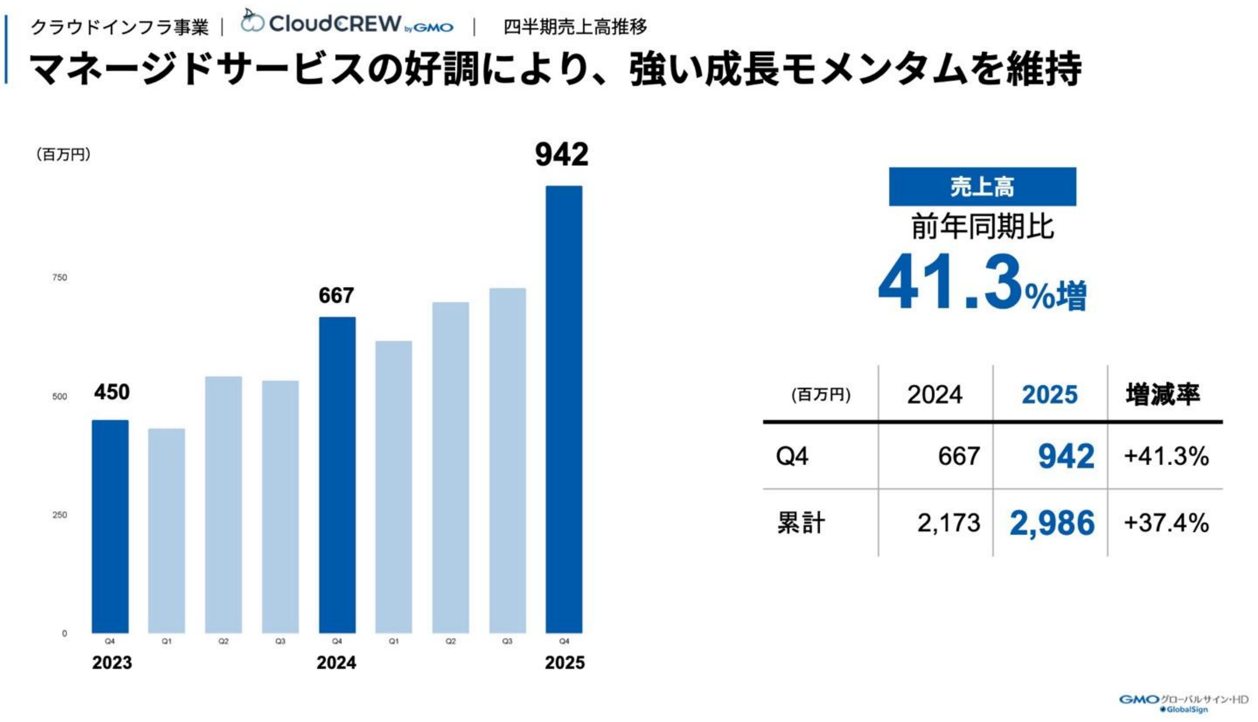
最後に、CloudCREW byGMO の状況についてご説明いたします。



クラウドインフラ事業を牽引する CloudCREW は大きく成長し、通期での売上は 29 億 8,600 万円となり、前年比 37.4%の増加となりました。特に、利益率の高いクラウド環境の設計構築から運用保守まで行うマネージドサービスの受注が増加したことが、増益にも寄与しております。

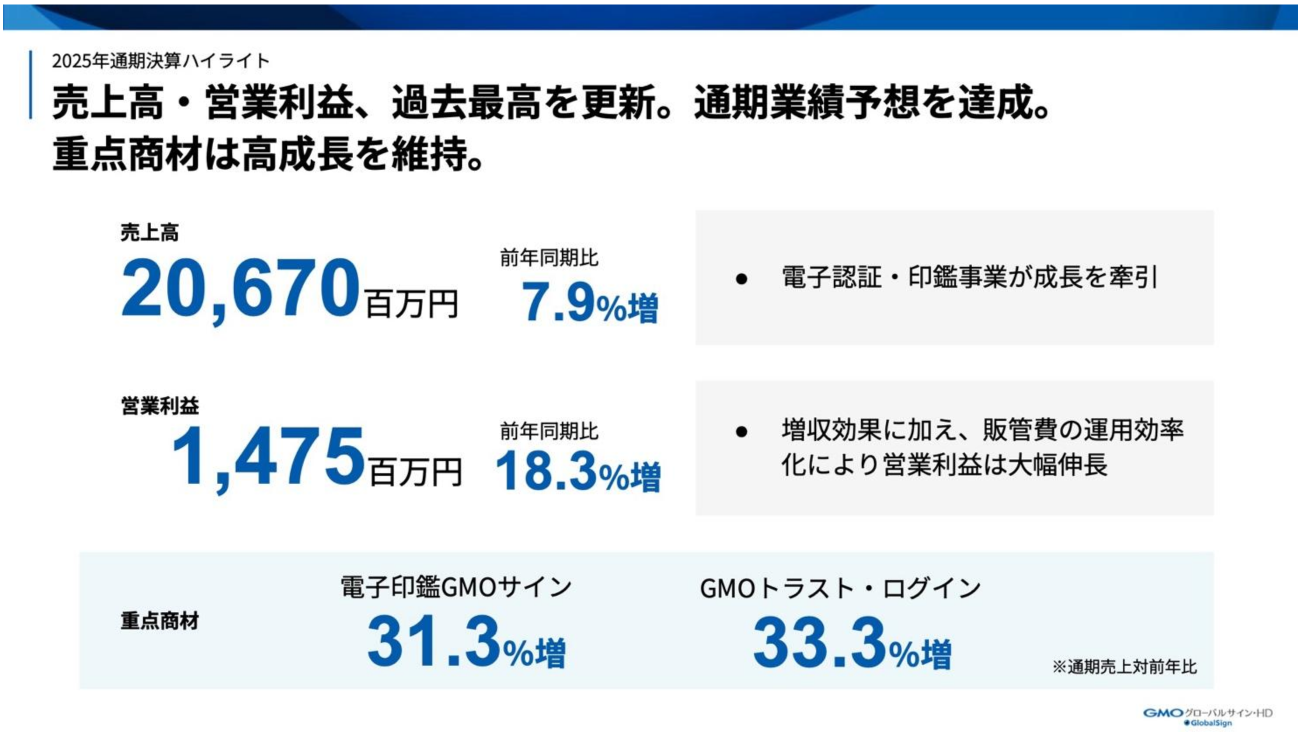
また、GMO サイバーセキュリティ by イエラエなどを経由しての大型案件受注など、GMO インターネットグループのシナジー効果も十分に発揮されております。

2026 年は AWS SMB コンピテンシー認定、こちらは AWS を活用する中小企業様向けに信頼できるソリューションを提供しているという証明となりますが、この認定取得を生かし、さらなる新規獲得に努めてまいります。



(百万円)	2024	2025	増減率
Q4	667	942	+41.3%
累計	2,173	2,986	+37.4%

CloudCREW の第 4 四半期の売上は前年同期比 41.3%増の 9 億 4,200 万円となりました。通期につきましては先ほども説明しましたが、前年比 37.4%増の 29 億 8,600 万円と圧倒的なモメンタムを維持しており、当社の新たな成長エンジンとなっております。



さて最後に、2025 年通期決算についておさらいをさせていただきます。

まず、売上面につきましては、一時期停滞していた海外における SSL サーバー証明書の売上回復および、CloudCREW の事業成長により増収となりました。

営業利益につきましては、主に重点商材である GMO トラスト・ログインならびに GMO サインの通期黒字化、そして開発拠点および人員配置の最適化により増益となりました。

その重点商材は、2 サービスともに売上高前期比で 30%以上増加と高い成長率を維持しております。

話者：コトを IT で変えていく。GMO グローバルサイン・ホールディングス。

青山：2025 年通期決算についてのご説明は以上になります。2025 年度は過去最高益と重点商材の黒字化により、次なる飛躍への土台が整った 1 年となりました。

2040年、信頼できる社会インフラ企業へ

私たちは、インターネットが信頼できる情報でつながり、透明性のある世界を目指しています。それは、見えない信頼を、確かな技術で設計し、誰もが安心して使える仕組みにすること。

信頼に満ちた社会インフラの発展に貢献し、この領域で世界シェアナンバーワンに挑みます。

コトをITで変えていく。

GMOグローバルサイン・HD
GlobalSign

コトを IT で変えていく。今後とも GMO グローバルサイン・ホールディングスを引き続きよろしくお願いいたします。

ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答を開始いたします。

[Q]：三つお願いします。

一つ目が今期計画、終わった期の計画でございまして、会社計画を達成なさって、なおかつ増配とちょっとしばらく業績が厳しかったので、大変うれしく思っております。

その中で上期進捗は結構厳しかったのですが、4Q のキャッチアップが著しかったのではないかと思っています。特に電子認証で利益が出ている中で、そんなに何か第 4 クォーター、アジアが良かったわけでもないので。何でここまで第 4 クォーターの電子認証印鑑に利益が出たかは、ちょっと私理解できていないのですが、この第 4 クォーターに無事キャッチアップできた要因に関して教えてください。1 点目です。

青山 [A]：ご質問ありがとうございます。下半期で、特に第 4 クォーターでキャッチアップをできた要因ですけれども、これは基本グローバルサインの SSL、世界的に足元が堅調であったということ。それから、新商材の VMC、メールロゴ認証、メールロゴの証明書ですけれども、こちらの新商材についても順調に受注が進んだと。この辺が要因でございます。

[Q]：ありがとうございます。主に電子認証が調子良かったということでしょうか。また、VMC はどのエリアで売れたのでしょうか。

青山 [M]：VMC のエリアは国でしょうか。

[Q]：はい、国です。

青山 [A]：国は欧米、日本両方でございます。

[Q]：ありがとうございます。電子認証がすごく調子が良かったのでキャッチアップできたというところですか。

青山 [A]：調子がいいというか、昨年と、それから今年の上半期が逆に不調であったということです。従来の成長ベースに戻したというのが正しい表現です。

[Q]：よく分かりました。ありがとうございます。2 問目も電子認証印鑑でございます。

今期の会社計画は 20%増益と、かなり調子が良いのが続くようなご計画だと思います。これを電子印鑑部門と電子認証部門で分ければ、どのような利益成長となるのでしょうか。この電子認証印鑑の 20%増益の背景を教えてください。2 点目です。

青山 [A]：ちょっと、分けての開示はしていないので、説明は難しいのですが、ともに成長しているというのが足元の状況です。特に GMO サインについては通期でも黒字化を 2025 年達成しましたので、2026 年はもう完全に今度は収益を出していく状況になってきますので、この辺が 2026 年も大きく貢献できると思っています。

[Q]：ありがとうございます。今まで電子認証事業は結構償却費が大きくなっているのが負担だったのですが、今期からそこが軽くなってくるというところもあるんでしょうか。

青山 [A]：軽くなるというよりは、これから増えないというような状況です。

[Q]：ありがとうございます。最後 3 点目が、クラウドインフラの利益計画でございます。

今期は今 VM の値上げにも対抗できるような新しい体制のために利益が出ないようなご計画だと思いますが、これは何かどういったことになるのでしょうか。例えば、上期にデータセンター移行が出て、下期から黒字転換しますよ、ですとか、ちょっと今期のクラウドインフラに関していうと、四半期どのような出来事が起こるご前提なのかを教えていただければと思います。以上です。

青山 [A]：これは上半期に起きた状況なのですが、海外のライセンスが高騰しまして、これに上半期苦労したのですが、こういった収益のあまり良くないサービスを今年は停止していきます。

それによって、売上等も影響出ますけれども、一方でそこに張り付いていた人材を現在伸びている CloudCREW に集約して、さらに成長、営業力をつけることによって、2027 年以降の成長につなげたいという考えでございます。

[Q]：すみません、ファーストクォーターからいきなり結構赤字が出てくるイメージでしょうか。または、サービス止めるに従って徐々に下期に向けて、今期はクラウドインフラは赤字になっていくようなイメージなのでしょうか。

青山 [A]：赤字というよりは、とんとんです。赤字まではいかない見通しです。いきなり第 1 クォーターから落ちることはないようにしていきます。

[M]：大変よく分かりました。以上です。ありがとうございました。

青山 [M]：ありがとうございました。

［了］

脚注

1.　音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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、SCRIPTSAsia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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をしてはなりません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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。