



GMO グローバルサイン・ホールディングス株式会社

2026 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会

2026 年 8 月 13 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]	2026 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期		
[日程]	2026 年 8 月 13 日		
[ページ数]	36		
[時間]	17:15 – 18:02 (合計：47 分、登壇：32 分、質疑応答：15 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 2026 年第 2 四半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：皆様、こんにちは。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、当社の 2026 年 12 月期第 2 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

目次

- 01** | エグゼクティブサマリー
- 02** | 事業ポートフォリオとAI戦略
- 03** | 2026年12月期 第2四半期決算実績
- 04** | 注力商材の状況
 - 電子認証事業・SSL・クライアント認証（GlobalSign）
 - ログイン認証強化サービス（GMOトラスト・ログイン）
 - 電子契約サービス（電子印鑑GMOサイン）
 - マネージドクラウドサービス（CloudCREW byGMO）

GMO グローバルサイン(株)
#GlobalSign

それでは、ただいまより第 2 四半期の決算ならびに事業の進捗についてご説明申し上げます。

本日は、まず当四半期の全体像をエグゼクティブサマリーとしてご説明いたします。続いて、当社が進めている事業ポートフォリオの見直しと AI 戦略、決算概要、そして最後に今後の成長を担う注力商材についてご説明してまいります。

エグゼクティブサマリー

業績

前年同期比(累計) 売上11.5%増
営業利益1.5%減・経常利益9.4%増・当期純利益18.6%増

事業

GMOトラスト・ログイン、GMOサイン、CloudCREW byGMOは
前期に引き続き高成長を維持

戦略

高まるAI需要に伴い、AI循環成長モデルを遂行
規律ある事業ポートフォリオの見直しを実施

GMO グローバルサインHD
#GlobalSign

当四半期の全体サマリーはご覧のとおりです。

一言で申し上げるなら、売上は2桁成長を継続し、重点商材は力強く伸びた一方で、営業利益については一時的な要因により減益となりました。ただし、その要因は明確であり、通期業績予想は変更しておりません。むしろ、AI時代に向けた事業ポートフォリオの入れ替えと、成長領域への投資を進めることができた重要な期間であったと捉えています。

事業ポートフォリオ | 資本配分の規律

事業ポートフォリオの定期的な見直しにより資本を成長領域へ再配分し、事業を入れ替え

【売却】 GMOデジタルラボ株式会社

AIネイティブな販促サービスへの成長ポテンシャルはあるが、当社の事業ポートフォリオとは適合しないと判断し売却。

【投資】 GMO AIコネクト株式会社

「信頼を設計する」事業領域として、AIで安全にデータを連携させる基盤に投資。
2026年3Qより連結PLに取込

事業の選択と集中を通じて、資本効率と事業成長性の両方を高める

GMO グローバルサインHD
#GlobalSign

ここからは、当社の今後の成長を考えるうえで重要となる、事業ポートフォリオと AI 戦略についてご説明いたします。

当社では、事業をただ増やしていくのではなく、定期的にポートフォリオを見直し、限られた経営資源をより成長性の高い領域へ振り向けています。

今回その一環として、7月1日に GMO デジタルラボ社の株式を売却いたしました。これは単なる事業売却ではありません。当社が目指す信頼インフラ企業への進化に向けて、限られた経営資源をより成長性が高く当社の強みが生きる領域へ再配分するための判断です。

一方で、4月30日に GMO AI コネクト社が当社連結企業集団に参画いたしました。当社が得意とする AI と、企業内のデータやシステムを安全に繋ぐ技術は、これからの信頼インフラに欠かせない領域です。

事業の選択と集中を進め、資本効率と事業の成長性、その両方を高めていく。これが当社の資本配分に対する基本的な考え方です。

GMO AIコネクト社のグループジョインによるシナジー効果



安全なAI社会実装を加速し、クロスセル・継続収益・企業価値向上を目指す

① 既存サービスの進化

AIエージェント対応したサービスへ

② 顧客価値の拡大

安全な業務自動化とシステム横断連携の実現

③ 成長領域への参入

AIエージェント・MCP市場で新収益機会

④ 認証×AIで信頼創造

“信頼”と“AI・データ連携”による信頼インフラ

GMO グローバルサインID
#GlobalSign

では、GMO AI コネクト社が加わることで、具体的に何が変わるのかをご説明します。

私たちはこれまで認証・電子署名、ID 管理などを通じて、企業のデジタル活動における信頼の基盤を提供してきました。ここに今回、AI コネクト社が持つ AI と企業のデータ、業務システムを繋ぐ技術が加わります。

重要なのは、単に繋ぐだけではありません。AI やシステムを繋ぎながら、利用状況に加え、認証や利用停止なども管理できる。AI が企業の業務を自律的に行うようになるほど、誰が使えるのか、何をしてよいのかを管理する信頼の仕組みが重要になります。

当社の認証、セキュリティと AI コネクト社の AI データ連携、この二つを組み合わせることで、既存サービスの進化、クロスセルによる顧客価値の拡大、そして AI エージェント市場における新たな収益機会に繋げてまいります。これが私たちの考える AI 循環成長モデルです。

例えば、AI が請求書を作成する、AI が契約書を確認する、AI が社内システムにアクセスして必要な処理を行う。こうした時代になると、非常に重要になるのが、その AI は本当に正しい権限を持っているのか、誰の指示で動いているのか、実行された業務は正式に承認されたものなのかということです。

そしてこのシナジーは、既存サービスの進化として具体化し始めています。

SaaSがAIエージェント対応、活用の深化が新たな販路に

「GMOトラスト・ログイン」「電子印鑑GMOサイン」がMCP対応、AIエージェントに組み込まれるSaaSへ



① GMOトラスト・ログイン（2026年4月～提供、国内IDaaS初）
AIがID・SaaS利用状況を横断把握し、退職者アカウント対策や棚卸しを自動化。上位プラン利用者向け機能としてアップセルの起点にもなる

② 電子印鑑GMOサイン（2026年秋ごろ提供予定）
MCPサーバー提供により、AIエージェントから契約業務を直接操作可能に。急拡大するAIエージェント市場（2025年79億ドル→2035年2,947億ドル、Precedence Research）の入口に立ち、新規顧客との接点を広げる

**SaaSがAIと直接つながり、新たな価値を創造。
既存顧客の活用深化と新規獲得を同時に実現する**

GMOグローバルサインHD
#GlobalSign

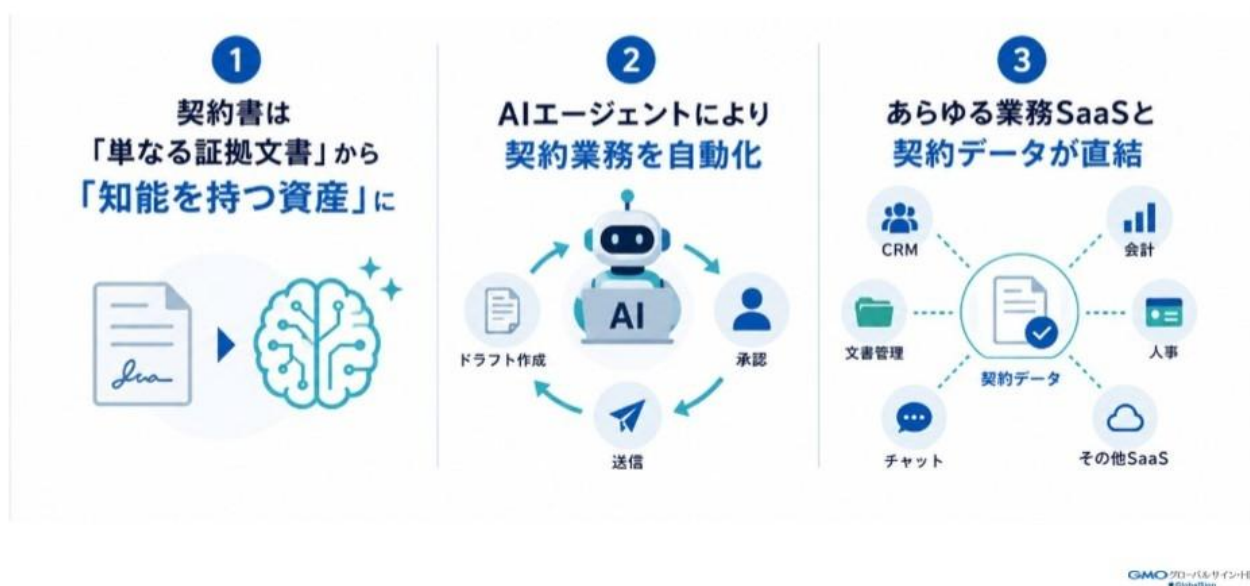
GMO トラスト・ログインでは、本年 4 月から MCP 対応を開始しました。AI が ID や SaaS の利用状況を横断して把握し、アカウント管理などの業務を自動化できるようになります。さらに、GMO サインについても、11 月ごろを目安に MCP サーバーの提供を予定しています。

これまで SaaS は基本的に人が画面を開いて操作するものでした。これからは AI エージェントが必要な SaaS を呼び出し、企業の業務そのものを実行していく時代になります。つまり、GMO サ

インや GMO トラスト・ログインが、人に使われる SaaS から AI にも使われる SaaS へ進化するということです。

既存のお客様の利用をさらに深めると同時に、AI エージェント経由での利用という新たな接点を作り、新規顧客の獲得にも繋げてまいります。

GMOサインMCP・AI連携で実現できる3つのこと



GMO サインの MCP・AI 連携によって、大きく三つの進化を実現してまいります。

一つ目は、これまで蓄積してきた契約書を単なる証拠文書ではなく、AI が安全に参照し、活用できる知見を持つ業務資産へ変えていくことです。

二つ目は、AI エージェントによる契約業務の自動化です。契約書の作成から承認、署名、依頼まで、これまで人が行ってきた一連の業務を AI が支援できるようになります。

そして三つ目は、契約データを CRM や会計、人事など様々な業務システムと繋ぐことです。つまり、GMO サインを電子契約のツールから、AI が契約業務を動かすプラットフォームへ進化させていくということです。

この進化を支えるのが、次にご説明する GMO AI コネクト社の AI データ連携技術です。

GMO AIコネクト社について

AIを起点に、企業がテクノロジーを使いこなす力に変える



GMO グローバルサインHD
#GlobalSign

GMO AI コネクト社の中核となるのが、JOINT AI Flow byGMO です。一言で申し上げると、企業が持つデータや SaaS を安全に AI の力へ変えるためのプラットフォームです。大きな特徴は三つあります。

一つ目は、企業専用の MCP サーバーを構築・管理し、AI エージェントと業務システムを繋ぐこと。二つ目は、120 を超えるコネクタを活用し、SaaS だけでなく基幹システムやオンプレミスにあるデータまで幅広く連携できることです。

そして三つ目は、こうした連携機能を SaaS 事業者が自社サービスそのものに組み込むことができる点です。つまり、新しい AI システムをゼロから作るのではなく、企業が既に持っているシステムやデータをそのまま AI 時代の資産へ変えていくことができる。ここが大きな強みです。

さらに、GMO AI コネクト社は、システム導入の支援ノウハウも持っています。AI を導入するだけでなく、企業のデータとシステムを繋ぎ、実際の業務で安全に使えるところまで支援する。この技術と当社が持つ認証セキュリティ、そして顧客基盤を組み合わせることで、AI 時代の新たな成長領域を取り込んでまいります。

2026年第2四半期決算ハイライト

重点商材、CloudCREWは前期に引き続き高成長を維持 電子認証、海外売上の期ずれにより減益

売上高（累計）	営業利益（累計）	経常利益（累計）
11,091 百万円 前年同期比 11.5%増	585 百万円 前年同期比 1.5%減	632 百万円 前年同期比 9.4%増
重点商材売上高	GMOトラスト・ログイン 31.1%増	電子印鑑GMOサイン 30.6%増

※前年同期比(累計)

GMOグローバルサインHD
#GlobeSign

それではここからは、2026 年 12 月期第 2 四半期の決算実績についてご説明いたします。

こちらが第 2 四半期の決算ハイライトです。

上期累計の売上高は前年同期比 11.5%増の 110 億 9,100 万円となりました。営業利益は 5 億 8,500 万円で、前年同期比 1.5%の減益です。

一方、重点商材は引き続き高い成長を維持しています。GMO トラスト・ログインは前年同期比 31.1%増、GMO サインは 30.6%増と、いずれも 30%を超える成長となりました。

今回の営業減益は、電子認証事業における一部海外売上の期ずれと、第 2 四半期に集中した一時的な開発投資が主な要因です。重点商材の高成長は継続しており、減益要因については後ほど詳しくご説明いたします。

2026年第2四半期決算サマリー（累計比較）

売上・利益

（百万円）	2025年Q2実績	2026年Q2実績	前年同期比	2026年通期予想	進捗率
売上高	9,944	11,091	+11.5%	22,286	49.8%
営業利益	593	585	△1.5%	1,622	36.0%
経常利益	577	632	+9.4%	1,589	39.7%
親会社株式に帰属する 当期純利益	413	490	+18.6%	1,052	46.6%
EBITDA※	1,425	1,503	+5.4%	-	-

※EBITDA：営業利益と減価償却費の合計値。前年度までは原価の減価償却費を含まず。今年度より原価の減価償却費を含めているため2025Q2実績値も修正しています。

GMOグローバルサイン+HD
#GlobeSign

こちらは、前年同期比と通期予想に対する進捗率でございます。

進捗率について、売上高は49.8%とほぼ計画通りに進んでいます。一方、営業利益の進捗率は36%となっています。海外売上の一部が下期へずれていることに加え、第2四半期に集中した開発投資が第3四半期以降は通常水準に戻る見通しであることから、現時点で通期業績予想は変更しておりません。

2026年第2四半期決算サマリー（累計比較）

売上・利益（セグメント別比較）

売上高

セグメント	2025年Q2	2026年Q2	前年同期比
電子認証・印鑑	6,301	6,937	+10.1%
クラウドインフラ	3,474	3,917	+12.8%
DX	443	532	+20.1%
消去又は全社	△274	△296	—
連結計	9,944	11,091	+11.5%

営業利益

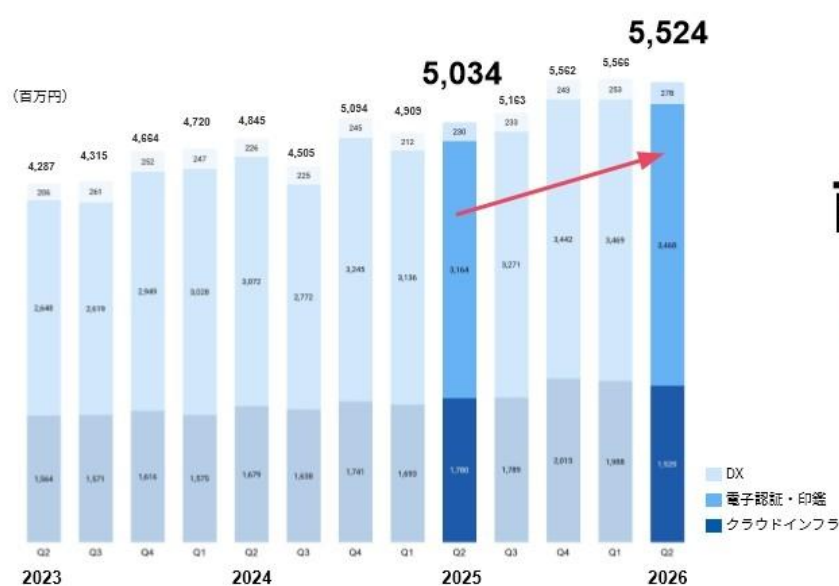
セグメント	2025年Q2	2026年Q2	前年同期比
電子認証・印鑑	534	428	△19.9%
クラウドインフラ	107	144	+34.9%
DX	△58	△4	—
消去又は全社	11	16	—
連結計	593	585	△1.5%

GMOグローバルサイン+HD
#GlobeSign

こちらは、セグメント別の状況です。

売上高は全てのセグメントで前年同期を上回りました。利益面では、電子認証・印鑑事業が減益となった一方、クラウドインフラ事業は 34.9%の増益、DX 事業も赤字幅が大きく縮小しています。つまり、今回の営業減益は全事業に共通するものではなく、主に電子認証事業の一時的な要因によるものであります。

四半期売上高推移



前年同期比
9.7%増

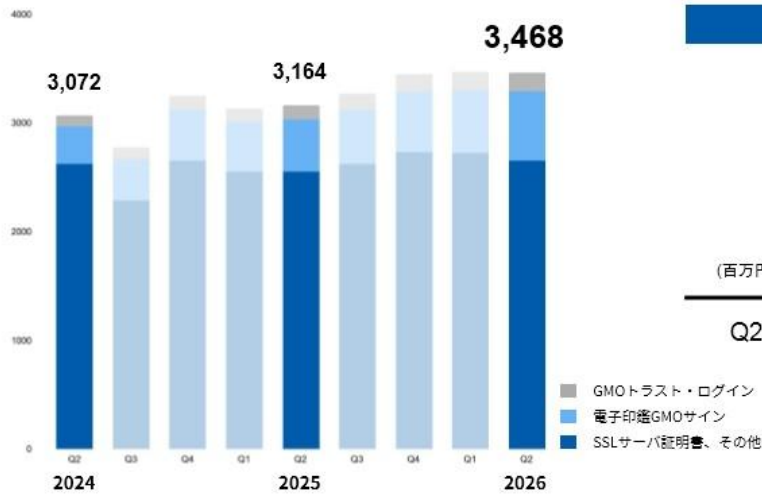
GMOグローバルサインHD
#GlobalSign

四半期単位で見ても、売上は着実に成長しています。当四半期の売上高は 55 億 2,400 万円となり、前年同期比 9.7%の増収となりました。重点商材を中心としたストック型サービスの成長が続いており、第 4 四半期には四半期売上 60 億円を超える水準を目指してまいります。

引き続き、各事業がバランスよく成長することで、連結売上の拡大に繋げてまいります。

重点商材（電子契約、ログイン認証強化サービス）が順調に成長

(百万円)



電子認証・印鑑事業 売上高

前年同期比
9.6%増

(百万円)	2025	2026	増減率
Q2	3,164	3,468	+9.6%

GMOグローバルサインHD
#GlobeSign

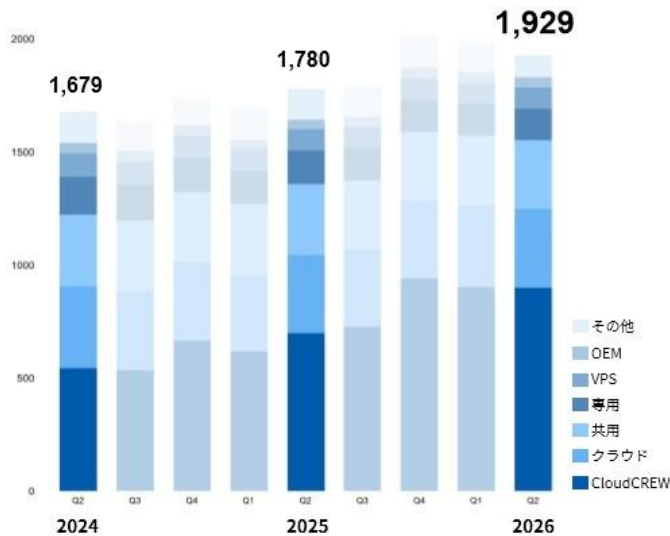
ここからは、事業セグメント別の業績をご説明いたします。

初めに、電子認証・印鑑事業です。

当四半期の売上高は 34 億 6,800 万円となり、前年同期比 9.6%増となりました。重点商材である GMO トラスト・ログイン、GMO サインは、引き続き高成長を維持しています。SSL サーバー証明書を中心とする既存の電子認証ビジネスに加え、成長性の高いストック型サービスが着実に育ってきております。

「CloudCREW byGMO」が高成長継続

(百万円)



クラウドインフラ事業 売上高

前年同期比
8.4%増

(百万円)	2025	2026	増減率
Q2	1,780	1,929	+8.4%

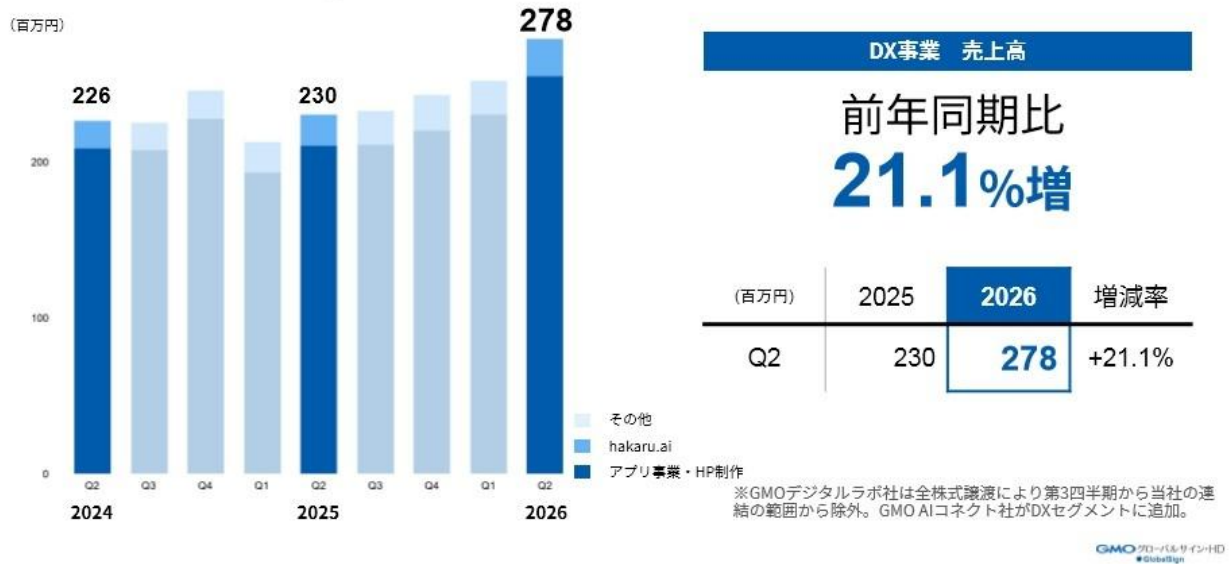
※クラウドインフラ事業における2026年12月期通期計画の修正予定は現時点ではありません

GMO グローバルサインHD #GlobeSign

続いて、クラウドインフラ事業です。

当四半期の売上高は 19 億 2,900 万円となり、前年同期比 8.4%増となりました。その中でも、CloudCREW は引き続き高い成長を続けています。企業のクラウド利用が広がる一方、エンジニア不足を背景に、設計や移行、監視、セキュリティ運用までを自社だけで担うことは難しくなっています。こうした中で、専門人材がお客様のクラウド環境を継続的に支えるマネージドサービスへの需要は着実に拡大しております。

自治体や事業者が発行する紙の商品券をデジタル化するサービス 「GMOデジタルPay」の需要増で売上好調

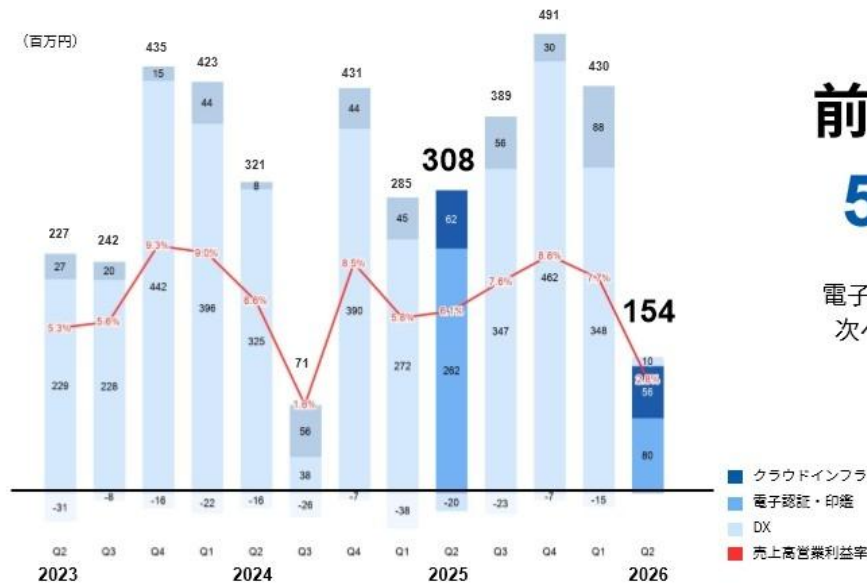


最後に、DX 事業についてです。

当四半期の売上高は 2 億 7,800 万円となり、前年同期比 21.1%増となりました。GMO デジタル Pay への需要が拡大し、売上成長を牽引しました。

なお、初めにご説明のとおり、第 3 四半期から GMO デジタルラボ社は株式譲渡により連結対象から外れ、GMO AI コネクスト社が連結対象となります。今後は、JOINT AI Flow byGMO を中心に、企業が持つデータや SaaS を AI と安全に繋ぐ領域を取り込み、当セグメントの更なる成長を目指してまいります。

四半期営業利益推移



前年同期比
50.0%減

電子認証事業にて利益減
次ページにて詳細解説

GMOグローバルサインHD
#GlobeSign

こちらが四半期営業利益の推移です。

第2四半期単独の営業利益は1億5,400万円となり、前年同期比では50%の減益となりました。ただし、これは事業全体の収益力が低下したものではなく、主に電子認証事業における売上計上時期のずれと当四半期に集中した開発投資による一時的な影響です。

次のページで、なぜ一時的な影響と考えているのか、その内容をご説明いたします。

電子認証事業 | Q2補足

売上について

- **Q1/Q2の動向**：Q1の駆け込み需要（証明書有効期間短縮前）の反動により、Q2は前四半期比で調整局面
- **売上期ずれの要因**：海外一部大口顧客（長期契約）にて選択プランの変更が発生。期ずれ分の売上はQ4に計上見込み。長期契約に基づくトータル売上に影響なし

コスト面について

- 費用削減・新規サービス（証明書ライフサイクルマネジメント等）に向けたシステム開発投資がQ2に集中し、一時的に費用が増加
- 開発費用の集中投下はQ2で一巡し、Q3以降は通常水準へ収束の見通し

一部サービスの値上げおよび新規大口顧客の獲得も順調のため、通期業績見通しは現状変更なし

GMOグローバルサインHD
#GlobeSign

第1四半期には、SSL サーバー証明書の有効期間短縮を前にした駆け込み需要が発生しました。その反動もあり、当四半期の売上は第1四半期を下回りました。

加えて、海外の一部主要顧客において、第2四半期に1年間有効の証明書をご購入いただく予定でしたが、半年間有効の証明書へプランを変更し、第2四半期と第4四半期に分けてご購入いただく形となりました。当社では売上を一括計上するため、これまで第2四半期に計上していた売上の一部が第4四半期にずれることとなります。ただし、年間のご購入金額自体は変わらないため、こちらに関して通期売上への影響はありません。

コスト面では、証明書ライフサイクルマネジメントサービスに向けたシステム開発投資が第2四半期に集中し、利益を押し下げました。第2四半期に集中した開発投資はほぼ終了しており、第3四半期以降は通常水準に戻る見通しです。また、海外の一部サービスでは価格適正化を進めており、新規の大手顧客の獲得も順調に進んでおります。

以上から、現時点で通期業績見通しに変更はございません。

電子認証・印鑑事業 | GlobalSign | トピックス 証明書ライフサイクルマネジメント戦略



時期	証明書の最大有効期間
～2026/3/14	398日
2026/3/15～	200日
2027/3/15～	100日
2029/3/15～	47日

背景

- 国際的な機関にてSSLサーバ証明書の有効期限を短縮化することが決定。2029年には47日間に。
→証明書の更新業務が約10倍に。

安全なインフラを絶やさない、 証明書のライフサイクルを管理する仕組みを提供

- 証明書のライフサイクルを管理するサービスを利用用途に合わせて、3つの形で提供（Windowsソフトウェア / SaaS / 証明書の可視化・管理サービス）
- サブスクリプション形式で契約期間内は証明書を無制限で発行できるライセンスを提供

GMOグローバルサイン(株)
GlobalSign

ここからは、当社の今後の成長を担う注力商材の状況についてご説明いたします。

まず、GlobalSign ブランドで世界展開する電子認証事業についてです。

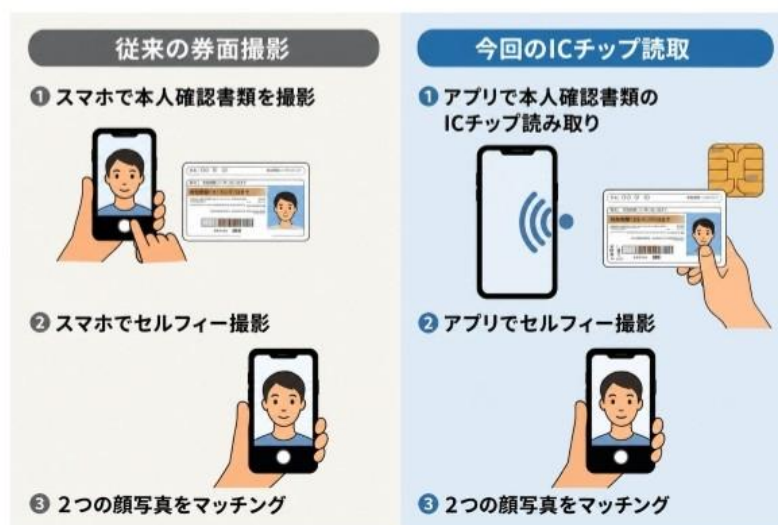
電子認証市場では今、大きな構造変化が起きています。SSL/TLS 証明書の最大有効期間が短縮され、従来の398日から現在は200日、2027年には100日、そして2029年には47日まで短縮されることが既に決定しています。

つまり、手作業を前提とした場合、企業が行う証明書の更新業務は、将来的におよそ 10 倍に増える可能性があります。これまで人手で対応できていた証明書管理が現実的に難しくなるということです。

そこで当社は証明書の申請、発行、監視、運用、更新、失効までを、一元管理する証明書ライフサイクルマネジメントの提供を強化しています。さらに、契約期間内で証明書を無制限に発行できるサブスクリプション型のライセンスも提供してまいります。証明書の有効期間短縮は、お客様にとっては運用負荷の増加ですが、当社にとっては証明書を販売するビジネスから、証明書の管理そのものを担うビジネスへ進化する大きな機会と捉えています。

電子認証・印鑑事業 |  | トピックス

GMO顔認証eKYC、ICチップ読み取り型本人確認に対応。 犯収法改正による本人確認の厳格化（2027年4月施行）



GMOグローバルサイン株式会社
#GlobalSign

続いて、6月に提供開始したGMO顔認証eKYCをご説明いたします。

2027年4月1日に施行される犯罪収益移転防止法施行規則の改正により、本人確認の方法が見直され、本人確認書類のICチップ情報を活用した、より確実な本人確認が重要になります。

これを見据え、GMO顔認証eKYCでは本人確認書類のICチップをスマートフォンで読み取る方式に対応いたしました。ICチップに記録された情報を活用することで、本人確認書類の偽造、改ざんによるなりすましの防止を強化できます。

こうした制度変更を着実に捉え、当社が電子認証事業で培ってきた認証技術を、新たな本人確認市場の成長に繋げてまいります。

電子印鑑ソリューションDSS byGMOが、「テックサイン」と連携開始



- パートナーSaaS「テックサイン」への組み込みによる、間接販売チャネルの拡大
- 年間約15万件規模で稼働開始、API従量収益の伸びしろ
- ISO/IEC 17025等の厳格な認定要件への対応実績、規制業界への横展開力

GMOグローバルサイン株式会社
#GlobalSign

電子署名の分野では、自社サービスだけでなく、他社の業務システムへの組み込みも進めています。同じく6月に電子印鑑ソリューションDSS byGMOが認定試験場向けの業務基盤、テックサインとの連携を開始しました。

試験成績書や公正証明書は、単にPDF化するだけでなく、誰が発行したのか、発行後に改ざんされていないかを証明することが重要です。今回の連携では、試験所自身の名義で電子署名を付与することで、こうした信頼性を担保します。既に年間約15万件規模での利用を予定しており、当社にとってはAPIによる従量収益の拡大にも繋がります。今後もこうした専門性の高い業界への組み込みを増やし、電子署名の利用領域を広げてまいります。

“会社”の防御から、“サプライチェーン・グループ全体”の防御へ 守る範囲を「点」から「面」に拡大。利用者基盤の拡大を狙う

① サプライチェーンIDプロテクトプラン (2026年4月提供開始)

取引先・フランチャイズ加盟店・販売代理店など、社外ユーザーのID管理を開発不要で実現。SCS対策評価制度を背景に、サプライチェーン全体のセキュリティ強化ニーズに対応

② 組織間連携 (2026年8月提供開始、国内IDaaS初)

親会社の認証設定を子会社にそのまま展開。グループ内の「最も守りの弱い一社」をなくし、SaaSコストも削減

守るべき対象を自社単体から、取引先・グループ企業へと広げることで、契約単位そのものを拡大。ID管理の「面」を広げる機能強化が、利用企業数・ID数の拡大を牽引する

GMO グローバルサインID
#GlobalSign

続いて、ログイン認証強化サービス 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・ログインでは、守る対象を自社の従業員から、取引先や販売代理店などサプライチェーン全体へ広げています。

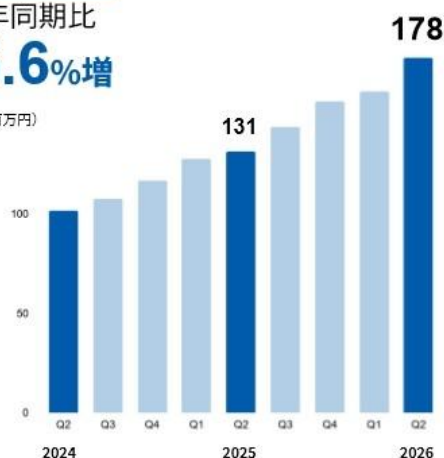
その中心となるのが、4月に提供を開始したサプライチェーン ID プロテクトプランです。企業では、取引先など社外の方が自社システムへアクセスする機会が増える一方、アカウントの共有や利用終了後も ID が残ってしまうことがセキュリティ上のリスクとなっています。このサービスでは、こうした社外ユーザーについても開発不要で、一人一人の ID を一元管理することができます。多要素認証や未使用アカウントの無効化などにも対応しています。

また、経済産業省もサプライチェーン全体のセキュリティ対策を可視化する SCS 評価制度の整備を進めており、こうした市場環境も追い風に ID 管理の対象を社内から社外へ広げ、新たな利用者基盤の拡大に繋がってまいります。さらに 8 月には、親会社の認証設定をグループ企業へ展開できる組織間連携も提供を開始しました。グループ全体のセキュリティ水準を高めながら、SaaS の管理負荷やコストの削減にも繋がってまいります。

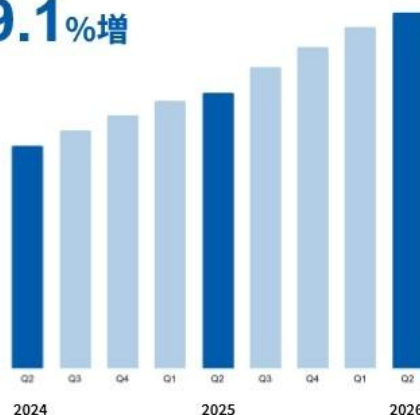
大口顧客獲得が続き好調

売上高
前年同期比
35.6%増

(百万円)



有料ID数
前年同期比
29.1%増

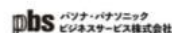
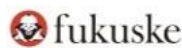


GMOグローバルサインID
GlobalSign

これらの取り組みは数字にも表れています。当四半期の売上高は1億7,800万円となり、前年同期比35.6%増となりました。有料ID数についても前年同期比29.1%増と順調に拡大しています。特に、大手企業への導入が継続していることが成長を牽引しています。

今後は、利用企業の拡大に加え、一社あたりの管理対象を従業員からグループ企業、取引先へと広げることで、更なる成長に繋げてまいります。

大企業から数十人規模まで、導入いただいています。



GMOグローバルサインID
GlobalSign

こちらは、GMO トラスト・ログインをご利用いただいている企業の一例です。

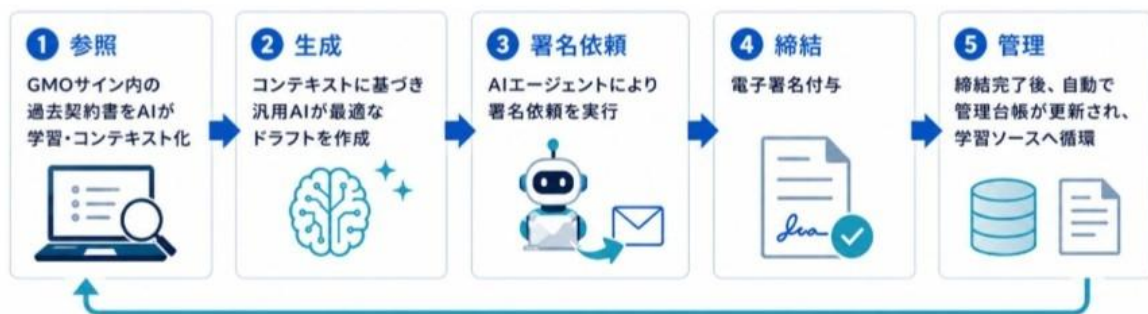
大企業だけではなく、数十人規模の企業まで、幅広い業種、規模のお客様に導入いただいております。企業規模を問わず、高まる ID 管理、認証強化のニーズを捉え、引き続き顧客基盤を広げてまいります。

電子印鑑なら
電子認証・印鑑事業 | **GMOサイン** | トピックス

サインMCPで実現する自動化

これまでの契約文書を「資産」に。

過去の契約書を元にAIエージェントがドラフト作成。これまでの契約業務を自動化。



GMOグローバルサイン(株)
#GMOsign

続いて、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。

GMO サインと AI を組み合わせることで、契約業務が具体的にどう変わるのかをご説明します。

これまで企業に蓄積されてきた契約書には、その会社が実際に積み重ねてきた契約条件やノウハウが詰まっています。GMO サインでは、過去の契約書を AI が参照できる形にすることで、類似する契約や条件をもとに、AI エージェントが新しい契約書のドラフトを作成します。

その後、署名依頼、電子署名、締結後の管理までを繋ぎ、締結した契約も再び次の業務に活用できるデータとして蓄積していきます。契約を締結して終わるのではなく、過去の契約を次の契約に生かしていく。これによって、契約業務そのものを大きく効率化してまいります。

それでは、実際にどのように作成されるのか、新規文書ドラフト作成についての短いデモ動画をご覧ください。まず、通常のチャットと同様、対話形式で依頼を入力します。今回は Claude を通して、活用したい過去の文書を探してみます。

ご覧のとおり、即時に AI が過去の文書一覧を提示してくれます。過去に締結した契約書から金額部分だけを変更してみます。完成物は Word 形式での出力を依頼します。ものの 30 秒ほどでドラフトが完成しました。もちろん、金額以外のあらゆる部分の修正も可能です。

電子認証・印鑑事業 | **GMOサイン** | トピックス

あらゆる業務データと契約データをつなぎ、AI時代の署名サービスへ



バックオフィスにおける「署名」をハブに業務全体の自動化を実現

GMOグローバルサインHD
#GlobeSign

今ご覧いただいた契約書の作成は、あくまで一例です。私たちが目指しているのは、契約業務だけの自動化ではありません。

例えば、CRMにある取引先や案件情報をもとに契約書を作成し、契約が締結された後は、金額や支払条件などの契約データを請求システムへ連携する。さらに、会計、人事、プロジェクト管理など、様々な業務システムとAIエージェントを繋ぐことで、契約を起点に、その前後の業務まで自動化できるようになります。

これを実現するうえで、GMO AI コネクト社が持つAIデータ連携技術とのシナジーが大きな力になります。GMOサインを単なる電子契約サービスから、業務データと契約データを繋ぐAI時代の署名サービスへ進化させてまいります。

自治体導入が拡大、公共分野での存在感を高める

**電子契約導入済自治体のうち全国約40%の自治体が導入。
契約業務から首長署名まで、公共インフラとしての採用が進む**

① 茨城県／福井県（条例公布のデジタル化）

知事の職責付き電子証明書による電子署名で条例を公布。茨城県は法改正を国に提言した当事者であり、災害時にも迅速に公布できるBCP体制を構築

② 都城市（行政処分通知のデジタル化）

申請から処分通知の受領までをオンラインで一貫完結

③ 大田区（東京23区初のハイブリッド署名）

自治体側は厳格な当事者型、事業者側は簡便な立会人型を使い分け、ガバナンスと利便性を両立

④ 刈谷市ほか（FAST財務会計との連携）

契約決定情報を自動連携し、自治体の契約業務を効率化

GMO グローバルサイン®
#GlobeSign

AI による次の成長を進める一方で、GMO サインの足元の事業基盤も着実に強くなっています。特に公共分野では、自治体での導入と活用範囲の拡大が続いています。

GMO サイン電子公印は、当四半期も茨城県や福井県を始め、多数の自治体に導入いただきました。電子公印は紙の公印を単にデジタル化するものではありません。首長などの職責を記載した電子証明書を使うことで、誰が発行した行政文書なのかを電子的に証明する仕組みです。実際に、茨城県や福井県では知事の職責付き電子証明書を活用し、条例公布のデジタル化にも利用されています。

グローバルサインの電子認証基盤と GMO サインを組み合わせ、電子証明書の発行から署名まで一貫して提供できることが当社の大きな強みです。今後も電子契約にとどまらず、行政文書の信頼を支えるインフラとして、電子公印の利用拡大を進めてまいります。

売上高、ARR ともに高成長を継続。岩盤ストック収益の拡大



業績についても、高成長を継続しています。

当四半期の売上高は6億3,700万円となり、前年同期比31.9%増となりました。またARR、つまり定期収益を年間換算した指標は、前年同期比30.5%増の23億9,400万円となりました。

電子契約は一度導入されると、継続的に利用されるストック型のビジネスです。ARRが30%を超えるペースで拡大していることは、将来の売上の土台そのものが大きくなっているということです。GMOサインは、売上の成長と岩盤となるストック収益の積み上げがともに順調に進んでおります。

契約の送信数も堅調に増加。電子署名利用シーンも拡大



GMOグローバルサイン®
#GlobeSign

実際にご利用いただいている件数についても、着実に増加しています。

当四半期の契約送信件数は 622 万件となり、前年同期比 23.4%増となりました。また、2026 年 6 月末時点で国内上場企業の約 82%に GMO サインをご利用いただいております。

この強固な顧客基盤を生かし、今後は利用シーンをさらに広げることで、継続的な成長を実現してまいります。

電子公印とセキュリティ認証で自治体導入数でも**No.1**を目指す



※ 2026年6月30日時点で「電子印鑑GMOサイン」または「GMOサイン電子公印」を有償契約している公共団体

導入自治体（一部抜粋）

東京都 北海道 大阪府 茨城県 群馬県 神奈川県 静岡県
福井県 滋賀県 岡山県 広島県 山口県 熊本県 大分県

取得済認証一覧

- ISO/IEC27001（情報セキュリティ）
- ISO/IEC27017（クラウドサービスセキュリティ）
- ISMAP登録
- SOC2 Type2保証報告書受領
- JIIMA認証

LGWAN（総合行政ネットワーク）対応

GMOグローバルサイン®
#GlobeSign

次に、自治体への導入状況です。

当四半期も茨城県や奈良県、東京都大田区を始めとする自治体に新たに導入いただきました。その結果、自治体への累計導入数は 267 件となり、当四半期だけで 50 以上増加と導入が加速しています。

GMO サインは ISO/IEC27001、ISMAP 登録、SOC2 Type2 保証報告書の受領など、公共分野で求められるセキュリティ基盤を既に整えております。自治体にとって利便性だけではなく、情報の信頼性とセキュリティは非常に重要です。電子公印と高いセキュリティを強みに、自治体導入数でも No.1 を目指してまいります。

電子認証・印鑑事業 | 電子印鑑なら **GMOサイン** | 契約企業（一部抜粋）

金融機関・不動産業界・小売業など多くの大手企業に導入

Logos of companies using GMO Sign: Mizuho Bank, Daiwa Securities, MUFG Bank, Kirin, BMW Group, LINE Yamanote, Kikkoman, Menicon, Yokohama Bank, Tokai Rival, Orix Life, Mizuno, Fittness Club, Kajima Corporation, Yamato Transport, Francfranc, United Arrows Ltd., HIS, Pasona, TBC, G, Dai-Itso, Curry House, CoCo Ichiban, Misawa Home, Keio, CAINZ, Yamada Homes, YKK AP, H&O, GMO GlobalSign.

こちらは GMO サインをご利用いただいている企業の一例です。

金融、不動産、小売、製造、サービス業など、非常に幅広い業種の大手企業に導入いただいております。この強固な顧客基盤は、当社にとって大きな資産です。今後は、この強固な顧客基盤を起点に、電子認証、e シール、ID 管理、AI 連携など当社の様々なサービスとのシナジーを創出し、顧客への提供価値とクロスセルによる収益機会の双方を拡大してまいります。

AWSと戦略的協業契約（SCA）を締結、中堅・中小企業のDXを加速

SMBコンピテンシー等の認定パートナーとしての実績を土台に、AWSとの関係をSCAへ深化

AWSとの連携で実現する提供価値

- ① 生成AIの安全な導入・活用を支援
ツール導入にとどまらず、データ統制・利用ガイドラインなどガバナンス設計まで一体提供
- ② クラウド移行を計画から運用まで支援
AWSの移行プログラム・アセスメントツールと連携し、計画～運用設計を一気通貫でサポート
- ③ マネージドサービスによるセキュリティ・運用を強化
24時間365日体制で、限られた社内リソースでも安全なクラウド環境を維持

共同営業チャネルへのアクセスが強化され、新規リード創出の経路が拡大。
クラウドインフラ事業の新たな成長ドライバーに

GMOグローバルサインHD
#GlobeSign

最後に、マネージドクラウドサービス CloudCREW byGMO についてご説明いたします。

CloudCREW では、今後の成長に向けた大きな一歩として、7 月に AWS との戦略的協業契約（SCA）を締結いたしました。

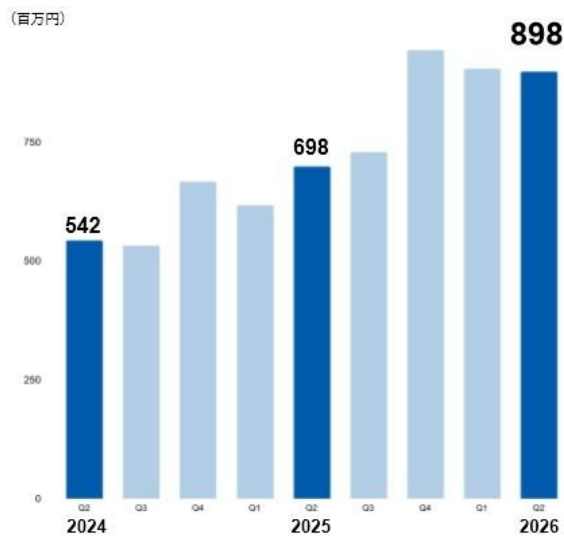
当社はこれまで、中堅中小企業中心に AWS の導入、運用支援の実績を積み重ね、2025 年には国内に本社を置く企業として 3 社目となる AWS SMB コンピテンシーの認定も取得しています。こうした実績を土台に、今回 AWS との関係をさらに一段深めることができました。今後は、生成 AI の導入支援、クラウド移行、24 時間 365 日のマネージドサービスをさらに強化してまいります。

そして、重要なのはサービス強化だけではありません。AWS との連携を営業、マーケティングにも広げ、新規リードや販売パイプラインを拡大することで、クラウドクルーの売上成長をさらに加速させてまいります。

マネージドサービスは構築して終わりのビジネスではありません。導入後の運用、監視、セキュリティ対応まで継続的に支援するため、ストック型の収益拡大に繋がりがやすい事業です。この成長機会を確実に取り込むため、人材を中心とした成長投資も積極的に行ってまいります。

今回の SCA を CloudCREW の成長を一段加速させる転換点とし、当社の成長の柱へと育ててまいります。

前年同期比で売上高成長を継続



売上高
前年同期比
28.6%増

(百万円)	2025	2026	増減率
Q2	698	898	+28.6%

GMOグローバルサインHD
#GlobeSign

こちらは、CloudCREW の売上推移です。

当四半期の売上高は 8 億 9,800 万円となり、前年同期比 28.6%増となりました。

CloudCREW は、クラウド環境を構築して終わりではなく、その後の運用まで継続して支援するビジネスです。このストック性の高いマネージドサービスをさらに積み上げ、クラウドインフラ事業の収益力を高めてまいります。

2026年第2四半期決算ハイライト

重点商材、CloudCREWは前期に引き続き高成長を維持 電子認証、海外売上上期ずれにより減益

売上高 (累計)	営業利益 (累計)	経常利益 (累計)
11,091 百万円 前年同期比 11.5%増	585 百万円 前年同期比 1.5%減	632 百万円 前年同期比 9.4%増

重点商材売上高

GMOトラスト・ログイン

31.1%増

電子印鑑GMOサイン

30.6%増

※前年同期比(累計)

GMOグローバルサインHD
#GlobeSign

今回の決算を改めて総括いたします。

累計の売上高は前年同期比 11.5%増と 2 桁成長を継続しました。営業利益は 1.5%の減益となりましたが、主要因は電子認証事業における海外売上の期ずれと一時的な開発投資です。一方、GMO トラスト・ログイン、GMO サイン、CloudCREW は引き続き高い成長を維持しています。

さらに第 3 四半期からは、GMO AI コネクト社が連結対象となることで、AI、データ連携という新たな成長領域も取り込んでいきます。既存事業を伸ばしながら、新たな成長領域へ資本を配分し、事業ポートフォリオをさらに強くしていく。当四半期は、その土台を着実に整えることができたと考えております。

2040年、信頼できる社会インフラ企業へ



最後に、当社が目指す未来についてお話しします。

本日ご説明した重点商材の成長、AI コネクト社の連結化、そして事業ポートフォリオの見直しは、全てこの 2040 年のビジョンに繋がる取り組みです。私たちが 2040 年に向けて掲げているビジョンは「信頼を設計し、世界をつなぐ。」です。

これから AI が社会に浸透すればするほど、人だけではなく、AI やシステム同士が自律的に繋がり、様々な業務を行うようになります。そのときに不可欠になるのが、誰なのか、何をする権限があるのか、その行為は正当なものなのかという信頼の仕組みです。

私たちは認証、電子署名、ID 管理、そして今回加わった AI、データ連携の技術を組み合わせることで、見えない信頼を誰もが安心して利用できる社会インフラとして設計してまいります。そして、この信頼インフラの領域で世界シェア No.1 を目指してまいります。

以上をもちまして、2026 年 12 月期第 2 四半期決算についてのご説明を終了いたします。「コトを IT で変えていく。」GMO グローバルサイン・ホールディングスを引き続きよろしくお願いいたします。

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：続きまして、質疑応答に移らせていただきます。ウェビナーにご参加の皆様のご質問をお受けいたします。それでは質疑応答を開始いたします。

[Q]：電子認証のこのクォーターの実績でございます。19 ページに丁寧にご補足いただきましたので、安心はできるといえばできるんですが、心配といえば心配でございます。

なお、この各々の要因に関していくぐらいみたいな、何か定量的なお話は可能なんでしょうか。例えば、第 4 クォーターに見込まれる売上期ずれがいくぐらいあったりするのか。第 2 クォーターに一時的に費用が出たのはどのぐらいなのかとか。また、第 3 クォーター以降はどのぐらいの開発費用に収まるのかとか。何かそのあたり、もう少し数量的なブレイクダウンをいただきたく思っております。1 問目です。

青山 [A]：ご質問ありがとうございます。細かい数字は開示しておりませんが、大体の影響額としては、この第 2 クォーターで数億円ございました。第 4 クォーターにてその分を取り戻せる見通しでございます。

[Q]：ありがとうございます。通期の営業利益の電子認証のご計画は 16 億なので、3、4 で合計 12 億作っていただかないといけないんですが。

例えば第 2 クォーターに、わかんないですけど 1Q 並みだとすると、3 億円ぐらい期ずれがあったとすると、3Q は今まで通りの 3 億円内外の数字になって、4Q は 3 足す 3 で 6 になっても、それでも 13 億とかなので、足りないなとか思ったりもするんですけど。

私の発射台みたいなものが低すぎるんでしょうか。据え置かれているので、何かもう少し据え置きに関してヒントをいただきたいんですが。お願いします。

青山 [A]：第 2 クォーターの凹んだ分が第 4 クォーターでそのまま乗ってくる。第 3 クォーターは元々の計画通りで着地。今こういった見通しでございます。すみません、これ以上あまり細かい話はここではできないんですが。

[Q]：ありがとうございます。本当に念のためなんですが、3Q のほうが上期よりも強そうなイメージは、まずベースラインとして徐々に上昇トレンドにあるというのはそもそもあるんでしょうか。後ろ盾としてですね。

青山 [A]：そうですね。影響が出たお客様に関しても、実際に今、足元、過去最高の発注数をいただいております。われわれが想像するには、現在 AI を使って簡単に Web サイトが作れるようになっていることで、さらに SSL の発注量が増えているという傾向がございます。

この辺が実際の発行枚数が増えているという状況に繋がっていますので。残念ながら今回は期ずれの影響が出ましたが、通期と来年以降の数字については、今まで以上で足元順調で進んでいるという状況でございます。

[Q]：わかりました、ありがとうございます。2 問目はフォローアップみたいな話で、来期に関した話になるんですけども。今期はこうやって期ずれの影響で、電子認証、第 2 クォーターにポコッと穴があるような印象だったんですが、今後の季節性みたいなものは中長期的に変わったということなのでしょうか。

または本当に第 2 クォーター、一時期の要因で、今後もそんな季節性みたいなものがお客様の更新タイミングに応じて、たまに四半期では大きなぶれが出るみたいな、そういったトレンドラインで電子認証を考えておけばいいのでしょうか。2 問目です。

青山 [A]：そうですね。証明書の有効期限の変化によって、このクォーター単位で凸凹が発生しています。ただこれがまず一つは、通期を通じていうとほとんど影響がないということ。さらに今回はクォーター単位で起きましたが、今後はもうちょっと細かい範囲で起きてくるので、より短い範囲での変化になってくる見通しです。ですので、もう少し先になると今度クォーター内で全部収まるような、そんな形になると思います。

[Q]：ありがとうございます。ちょっと違う論点かもしれませんが、今回の証明書の短縮というのは、中長期的にといいですか、中期的にかなりいい話だと捉えていいのでしょうか。過去にも短縮はあったと思うので、過去こういった有効期間短縮があったとき、御社にどういった業績影響があったのかとか。

元々、電子認証事業の市場予想というのは、大体 1 桁%、毎年伸びるようなマーケットかなと思うんですが。こういったイベントがあると、ないしさっき先ほどおっしゃった AI で正味需要が上がっているとかなってくると、そのあたりの市場成長率はどうなっているのでしょうか。

今回の過去のライフサイクル短くなったときの影響と、あと今、社長が短期的ないし中長期的に見ていらっしゃる、この電子認証事業の市場成長率みたいなものを教えてください。お願いいたします。

青山 [A] : 数年前に起きた、2 年から 1 年、証明書が短期になる、短くなったりというときは、われわれの売上の計上も 2 年一括から 1 年に変更したことで大きな影響を受けました。今回の 1 年から半年、その後に起きる半年から数カ月というような、どんどん短くなっていますが、ほとんどのお客様がサブスクの契約に切り替わっています。

すなわち、1 年間で証明書の有効期間が短くなっても、1 年間で何回も発行して、私どもとの契約では 1 年間いくらという契約は変わらないという点。加えて今、海外で、日本も含めてですが、SSL の料金が上がっております。

これは私どもだけではなくて、競合の状況が変わってきていますので、われわれ自体も先ほどの説明でもありましたが、値上げをしていく方針でございます。第 3 クォーターに値上げしていきますが、今後こういったことによって単価自体、毎年の年間の売上、一枚の売上自体が上がっていくという傾向になっていきます。

さらに AI の普及によって、ホームページの作られる数、ドメインの取得数、そしてそれに伴って SSL の登録数が今、増加傾向になってきておりますので、こういった意味ではマーケット自体はさらに成長していくとは考えています。

[Q] : ありがとうございます。先ほどのその市場が 1 桁%伸びている、プラスアルファでそもそも市場拡大しているし、なおかつその中で御社は単価を上げられたりするんで。売上成長という意味は、もっと加速するような局面に移られるような、そういった理解だということですか。

青山 [A] : はい。

[Q] : ありがとうございます。期待しております。最後は説明会の最後のところで世界シェア No.1 とおっしゃったような気がするんですけども、それはどの範囲まで含めてなんでしょう。SSL で No.1 だということなのか、電子契約で No.1 なのか。全然違うかもしれませんが、そのあたりをもう少しお伺いさせてください。以上です。

青山 [A] : SSL の私ども電子認証の事業の中で、SSL が今、足元では最も大きい売上に占めておりますが、今後の中でいくと、SSL に限らず様々な認証のところにわれわれのビジネスを拡大してまいります。

そういったトータルな認証ビジネスの中で、例えば SSL だけを提供している会社って他にもありますが、われわれはトータルで認証を提供していくということで、そういった領域では世界で No.1 を目指していきたいと考えております。

[Q]：ありがとうございます。ご参考までに、現時点で何かトップの会社さんとどのぐらい差があるものなのでしょうか？

青山 [A]：現状でいうと、デジサートさんとか非常に大きな会社でございますが。新しいこれから起きる新しい部分、例えば C2PA とか、画像動画などに証明書を埋め込むとか、こういった新しい分野に関しては、また今までとは違う販路、取り組みが必要になってきますので、こういったところにもしっかり存在感を出していく。

こんなことも現在、足元一つ動いているところですが、研究開発であったり外部との連携とか、こういったものを積極的に行って、そういったシェアを大きく取っていくというところに近づけていきたいと思っています。

[Q]：ありがとうございます。フォローアップなのですが、御社は国内では盤石な地盤を築いておりますし、海外でも複数国においてトップであられると思います。ただ問題はやっぱり北米が最大市場で、ここをどう戦うかというのが世界トップに向けては重要だと思うんですが。

そのためには、例えば北米拠点を拡充するとか、また M&A とかで足がかりを固めるとか、何でもいろんな手立てがあると思うんですが。今のところ、そういったところはどういった戦略を思い描いておられるのかというところと。

あと、そこで例えば一時的に費用を投下することで長期成長をとっていくとか、そういった可能性みたいなものを、われわれはちょっと身構えておいたほうがいいのか。または今の利益成長を考えると、そういった凹みみたいなものはあんまり考えなくていいのか。長くなりましたが、そのあたりのところをご説明ください。お願いします。

青山 [A]：まず、例えば最近始めている VMC という、これはメールでの認証サービスで、企業ロゴ証明書、メールに付ける企業ロゴ証明書ですけれども。このマーケットでいうと、例えばアメリカとかヨーロッパにおいてかなり後発ですが、それでもシェアを伸ばしている点。

特に最近でいうと、インドマーケットにおいて、競合とほぼ同じ件数を獲得できるぐらいまでです。ですので、7月の単月のシェアでいうと、ほぼ 50%近いシェアを取っている。こんなことが現在足元で起きています。

この辺は淡々と事業展開していきますし、われわれ単独の営業ではなくて、メールのセキュリティに特化したプロバイダさんがいっぱいおりますので、そういったところと提携して販売提携など行って、いつだったか覚えていませんが、実際に最近、発表もしておりますので。そういった企業様

との海外での事業提携を行っていることを、もっと加速させていくといったことが一つ考えられます。

それから C2PA などというと、カメラメーカーとの連携とかがありますが、日本はカメラメーカー世界でも強い会社がございますので、そういった会社さんと実際に提携していく。こんなことを足元しっかり今、行っているところでございます。

[Q]：ありがとうございます。確認ですが、非連続的な費用投下等は、現状は特に考えられていないという感じでいいのでしょうか。

青山 [A]：M&A、仲間作りに関してもチャンスがあればやりたいと思っていまして、これは日本に限らず海外を含めて、常に検討はしてまいります。ただ現状決まっている話、特に開示できる話はありません。

[M]：わかりました、以上です。ありがとうございます。

青山 [M]：はい。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、他にご質問がないようですので、質疑応答を終了させていただきます。

以上をもちまして、決算説明会を終了させていただきます。本日はご参加いただき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. 音声不明瞭な箇所については[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、株式会社 JPX 総研（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。