



株式会社識学

2026 年 2 月期 第 3 四半期決算説明会

2026 年 1 月 16 日



**2026年2月期 第3四半期
決算説明資料**

2026年1月14日
(東証グロス : 7049)

安藤：皆さん、こんにちは。2026年2月期第3四半期の決算説明をさせていただきます。

目次

1 | 業績予想の修正について

2 | 2026年2月期第3四半期 決算概要

3 | M&Aについて

©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

2

まず、業績予想の修正についてです。

2026年2月期 第3四半期決算説明資料

業績予想の修正について



売上高の未達により売上高及び利益が下振れる見込みとなったため、通期業績予想の修正を実施致します。

(百万円)	2026年2月期 (修正前予想)	2026年2月期 (修正後予想)	増減額	修正の内容
売上高	7,100	6,500	▲600	①スポーツエンタテインメント事業のスポンサー収入及びチケット売上が大幅未達 ②識学のプラットフォーム売上が未達
売上原価 + 販売費及び一般管理費	6,150	6,000	▲150	①スポーツエンタテインメント事業の集客費用が想定を大幅に超過 ②ファンドが保有している投資有価証券の減損 ③M&A関連費用が想定を超過
営業利益	950	500	▲450	—
経常利益	954	520	▲434	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	687	360	▲327	—

©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

3

業績予想の修正ということで、下方修正ということで発表をさせていただきました。

要因につきましてはスポーツエンタテインメント、バスケットボールチームの事業のスポンサー収入およびチケット売上が大幅未達ということと、識学のプラットフォーム売上が未達になります。

サポート

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



業績予想修正の主な要因

売上高

1. スポーツエンタテインメント事業における収益の未達

Bプレミア昇格要件である1試合平均4,000人集客の達成を最優先戦略として、集客施策に注力。その結果、前半節ではスポンサー営業へのリソース配分が限定的となり、スポンサー収入およびチケット売上が計画を下回りました。

2. プラットフォーム売上の未達

識学本体のプラットフォーム売上およびマーケティングBPO事業が計画を下回りました。

費用

1. 戦略的な集客投資

Bプレミア昇格要件の達成に向け、10~12月にかけて集客施策を積極展開。前シーズンの1試合平均入場者数は2,019人だったが、今シーズンは平均入場者数は目標の4,000人を上回る水準を達成。1月以降は集客費用を抑制し、収益性改善フェーズへ移行。

2. 投資有価証券の減損

当社グループが運営するファンドにおいて、複数の投資先で減損が発生し、費用を計上。

3. M&A関連費用の増加

現在実施中のデューデリジェンス費用が当初想定を上回る。また、来期以降のM&A推進体制強化に向けた先行的な人材採用により、採用費および人件費が増加。

詳細はここで説明できればと思うんですけども、今期 B リーグの中で最上位のリーグであります B プレミアへの参入を目指すことで動いております。その B プレミアに行くことによってチームとしての売上水準やチームとしての企業価値の大幅な向上を図ることができるということを目指しています。

今期 4,000 名の集客を達成することで、各チームが苦戦しておりますアリーナの要件等につきましてもクリアしていますので、この 4,000 名をクリアすると 2029 年シーズンからプレミアに行く資格をほぼ確実にできるということです。少ない社員数の中でやっていますので、ここを優先した結果、スポンサーに対する売上のための営業等に時間を割くのがなかなか難しくなってしまいます。要は単価を上げて去年並みの獲得ができれば、一定売上の向上が図れると読んでいたんですけども、そこがなかなか難しいことが一つの要因です。

あとは識学の既存事業は、1 社当たりの単価は上がってきているんですけども、新規受注の社数の伸び悩みがございますので、そういう意味ではプラットフォームのほうの顧客数の伸びが苦戦しているところです。この大きく 2 点が、年間の売上高を達成できない要因になっております。

一方、費用側は識学の既存のメインの事業に関しましては売上が伸びなかった分、費用コントロールにおいて単体でいうと一定収益を上げられる状況にはなっているんですけども、その他のところで大きく費用が出てしまったということです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

その一つが先ほどの話の継続になりますけれども、この B プレミア算入のために 4,000 名達成を実現するために、シーズンが 10 月からなのですが、前半のうちにこの 4,000 名をできる限り上回ろうということで、識学でいいます第 3 四半期に集中的に費用投下したところもありまして、費用が大きく上回ってしまったことになっています。

さらに、ここにファンドにおける投資有価証券における減損が重なってしまったこと。三つ目はポジティブなところかなと思うのですが、今後の中心施策としております M&A、製造業の連続 M&A において、具体的に数件話が進んできている中で、デューデリの費用が思ったよりちょっとかかってきたなということがありましたので、この辺りは来期以降、予算にしっかり組み込んで、しっかりコントロールしていきたいなと思っております。

サポート

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



業績予想修正の主な要因

売上高

ロファンド
スポーツエンタテインメント
組織コンサルティング

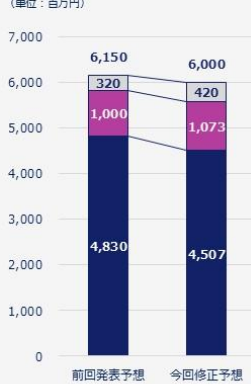
(単位：百万円)



費用

ロファンド
スポーツエンタテインメント
組織コンサルティング

(単位：百万円)



営業利益の減少要因

(単位：百万円)



5

図解するとこんなかたちで、識学の組織コンサルティングに関しまして売上はへこんでいるんですけれども、費用面のコントロールが一定できていますので、影響度としてはそんなに大きくない。ですので第3四半期が始まる時点では、少し利益のところは厳しいかなとは思っておったんですけれども、ただ下方修正するほどの落ち込みじゃないかなと考えておりました。しかし、スポーツエンタテインメントのところが、弊社の第3四半期からの売上の構成が非常に苦しい状態になってしまいまして、今回このタイミングでの下方修正となってしまったということでございます。

サポート

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

識学単体の収益力

第3四半期において識学単体では利益を計上しており、本業の収益力は維持しております。

スポーツ事業の収益力

- スポンサー収入は回復傾向
- 有料チケット比率も向上
- 来期以降は収益性を重視した運営体制へ移行し、黒字化を目指す

財務基盤と株主優待

財務体質は引き続き健全であり、株主優待は継続してまいります。

今後の見通しや株主還元方針でございますが、先ほどから申し上げておりますとおり、識学単体の収益力としては維持しておりますので、本業の稼ぐ力は引き続き、期待どおりの成長とはいえませんが、一定維持している状況であると考えております。

一方、この3～4カ月、かなり無理をしましたスポーツ事業のほうは、チームの成績が良いところもありまして、スポンサーの収入も徐々に回復してきているところと、あとは4,000名動員をメインにしておりましたので、そういう意味では無料チケットのばらまき等もやっていた中では、最近の数試合はほぼ満員に近い方々に来ていただくようになりまして、有料でチケットを買っていただくお客様の数も増えてきていることとなります。

来期は4,000名ではなくて3,000名の集客でいいということでございますので、今期ほど無理をしたことをやらなくていいことが1点。そういうことで、チケットの有料比率も上げることができることを考えているのが一つ。

あとはやはり今期、昨シーズンと比較して来場者数が倍になっていますので、そういった意味ではスポンサーの皆さんから、来期は今の価格のままではなかなか難しいよねというお声もいただいております。来期に関してはスポンサーの引き続きの値上げ、獲得のほうもかなりポジティブに動くのではないかと考えておりますので、そういう意味では、来期は初めての黒字を目指してやっていきたいなと思っております。

サポート

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

業績が上下して、株主の皆様には大変ご心配とご迷惑をおかけするところがあると思いますが、引き続き単体の収益力はあることと、あとは財務基盤が一定安定しているところから、来期に関しましても引き続き、この株主優待は継続していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



目次

1 | 業績予想の修正について

2 | 2026年2月期第3四半期 決算概要

3 | M&Aについて

©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

7

続いて決算概要についてです。

2026年2月期 第3四半期決算説明資料 業績ハイライト



セグメント	サマリ	トピックス
グループ全体	売上高：5,139百万円 (YoY +28.1%) 営業利益：794百万円 (YoY +177.9%)	2Q：新生識学ファンドで1社売却により、 売上高+1,024百万円、営業利益+824百万円の一過性利益を計上 3Q：スポーツエンターテインメント事業とファンド事業の損失が響き営業利益を押し下げ
組織コンサルティング 事業	売上高：3,581百万円 (YoY +0.2%) 営業利益：123百万円 (YoY ▲71.2%) コンサルタント数：63名 (前年同期56名) コンサルタント1人当たり売上高：513万円/月(前年同期552万円) 受注残：667百万円 (YoY ▲0.9%)	(営業利益) 子会社への外注費・株主優待費・人件費増により、営業利益が圧迫 (マネジメントコンサルティングサービス) 2025年2月期下期の受注金額が少なかったため、売上高減 (YoY▲3.8%減) (プラットフォームサービス) 値上げにより売上高YoY増 (YoY+5.5%増) だが、計画値よりは大きくビハインド
スポーツ エンターテインメント 事業	売上高：530百万円 (YoY +21.3%) 営業利益：14百万円 (前年同期：▲34百万円)	Bプレミア参入要件の平均入場者数4,000名以上、売上高12億円以上を目指す 集客強化を目的とした積極的な先行投資を実施
ファンド事業	売上高：1,027百万円 営業利益：656百万円 投資実施先：3社	2Q：新生識学ファンド、1社売却により、 売上高+1,024百万円、営業利益+824百万円を計上 3Q：減損損失▲48百万円を計上

※補足：VCファンド事業・ハンズオン支援ファンド事業は、ファンド事業に統合しました

©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

8

概要につきましては今話したことが全てです。

サポート

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



8

連結損益計算書

2Q : ファンド事業で1社売却により、売上高+1,024百万円、営業利益+824百万円を計上

3Q : スポーツエンターテインメント事業への集客強化を目的とした先行投資とファンド事業の減損損失が響き、

3Q単独の営業利益 ▲46百万円

(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY (9月～11月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月～11月)
	3Q (9月～11月)	3Q (9月～11月)		9M (3月～11月)	9M (3月～11月)	
売上高	1,384	1,462	+5.6%	4,012	5,139	+28.0%
売上原価+販売費及び一般管理費	1,279	1,508	+17.9%	3,726	4,344	+16.5%
(うち人件費・採用費)	526	613	+16.5%	1,540	1,691	+9.8%
(うち広告宣伝費・マーケティング費用※)	105	130	+23.8%	398	363	▲8.7%
営業損益	106	▲46	-	285	794	+178.5%
経常利益	109	▲59	-	305	798	+161.6%
当期純利益	87	▲53	-	378	392	+3.7%
EPS(円)	10.46	▲6	-	44.18	46.69	+5.6%

※ マーケティング費用=外注費・支払手数料に含まれる広告宣伝費

©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

10

注視すべき点でいいますとファンド事業の減損と、第3四半期単体では非常に厳しい数字になったということがございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

セグメント別PL（内部取引消去後）

主力事業である、組織コンサルティング事業とスポーツエンタテインメント事業のセグメントで283百万円の内部取引が発生
下記は、内部取引を差し引きした場合のセグメント利益

(百万円)	25年2月期	26年2月期	YoY (9月～11月)	25年2月期	26年2月期	YoY (3月～11月)
	3Q (9月～11月)	3Q (9月～11月)		9M (3月～11月)	9M (3月～11月)	
売上高	1,384	1,462	+5.6%	4,012	5,139	+28.0%
組織コンサルティング	1,215	1,256	+3.3%	3,575	3,581	+0.1%
スポーツエンタテインメント	170	203	+19.4%	437	530	+21.2%
ファンド	-	3	-	-	1,027	-
セグメント利益	106	▲46	-	285	794	+178.5%
組織コンサルティング	220	187	▲15.0%	569	406	▲28.6%
スポーツエンタテインメント	▲103	▲140	-	▲176	▲269	-
ファンド	▲17	▲95	-	▲108	656	-

©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

12

この内部取引消去後によって、スポーツエンタテインメントのところの赤字金額が非常に大きくなっているところがございます。

ですので、今期は来期以降の大きな業績を含めた、飛躍に向けた投資だのご理解いただければなと考えております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

FY26/3Qの売上高は1,256百万円と、前四半期比で微増

プラットフォームサービス・マネジメントコンサルティングの両サービスともに低調だが、回復傾向

組織コンサルティング事業 サービス別売上高



©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

14

組織コンサルティング事業はなかなかこの数年、大きな成長が難しい状況になっておりますが、ちょっとずつ改善していくことによって微増の状況かなと思っております。ここに関しては、やはり大幅に何かが改善して、一気に数字が飛躍的に伸びていくことはなかなか考えにくいかなという現実をしっかり受け止めながらの、今後の経営戦略を変更していかないといけないと考えております。それが最後にご説明しますが、製造業の連続 M&A につながっていくということで、ご理解いただければなと思っております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

プラットフォームサービス契約社数

FY26/3Qの契約社数は1,122社、新規契約社数が微増



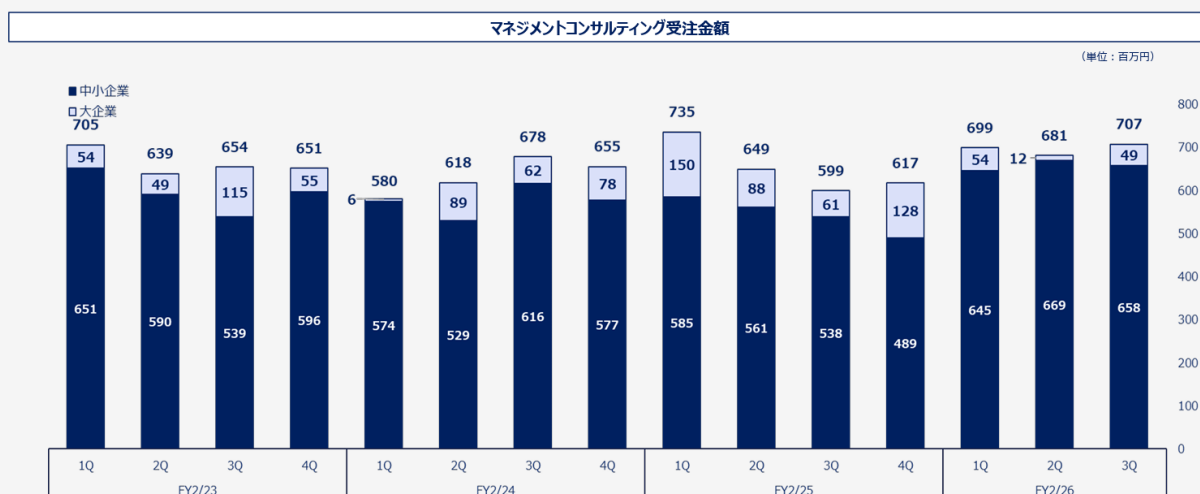
©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

15

マネジメントコンサルティング 受注金額

マネジメントコンサルティング受注金額は707百万円、受注は回復傾向

大企業受注金額は49百万円



©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

※ 大企業：従業員500名以上の企業または上場企業
 ※ 中小企業：大企業以外

16

各数字はなんとか粘っているところがございます、減少傾向ではなく、徐々に受注も回復傾向にはあるんですけれども、とはいえなかなか期待どおりの安定した受注は今現状、難しい状況は変わらない状況かなと考えております。

サポート

日本

050-5212-7790

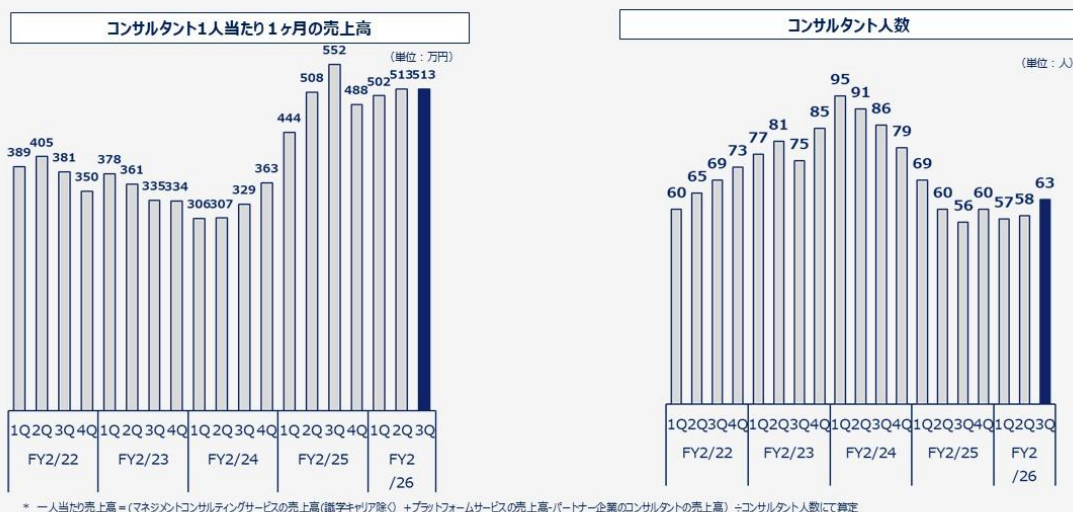
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

Appendix : KPI (コンサルタント関連)

FY26/3Qのコンサルタント1人当たり1ヶ月の売上高は513万円と計画通り。コンサルタント候補を6名採用済み。引き続き採用中。



©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

20

コンサルタントの人数は徐々に増えてきているということでございます。これはコンサル事業の成長はなかなか難しいところではありますが、彼らが今後の M&A の買収先に乗り込んでいく部隊でもありますので、この辺りはしっかり充実させていきたいなと思っております。

Appendix : KPI (マネジメントコンサルティング受注指標)

決算発表日(2026年1月14日)時点で累計契約社数5,000社を達成



©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

21

累計の契約社数はなんとか 5,000 社を 1 月 14 日で超えたということでございまして、少しずつではありますが積み上げていっている状況でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

株主優待制度

■ 株主優待制度の目的（2025年1月14日発表）

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの皆様に保有していただくことを目的として、株主優待制度を導入

■ 対象となる株主様

初回基準日を2025年2月末として、以降は毎年2月末日および8月末日現在の株主名簿上に記載または記録された、当社株式を2単元（200株）以上保有されている株主様が対象

なお、本優待制度は、2026年2月末および8月末時点においても継続して実施いたします。

項目	保有株式数	優待内容
年間株主優待	2単元(200株以上)	QUOカード10,000円分

基準日	保有株式数	優待内容
毎年2月末日	2単元(200株以上)	QUOカード5,000円分
毎年8月末日	2単元(200株以上)	QUOカード5,000円分

株主優待については引き続きやってまいるということです。

目次

1 | 業績予想の修正について

2 | 2026年2月期第3四半期 決算概要

3 | M&Aについて

M&A についてです。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

事業の柱	主な役割と戦略ポジション	収益性
組織コンサルティング事業	キャッシュ創出基盤 & 独自の識学ノウハウの供給源 M&A戦略を支える安定収益を生み出し、識学ノウハウを常に研鑽・供給する源泉。	安定的・継続的な利益貢献
長期保有型 M&A	第二の恒常的成長エンジン 買収企業に「識学ノウハウ」を徹底導入することで、規律ある組織へ変革。独自のPMIを通じて、企業価値（バリューアップ）を最大化し、連結利益を継続的に押し上げる。	安定的・継続的な利益貢献
ファンド事業	■ ハンズオン支援ファンド 新生識学ファンド バリューアップ実績の蓄積とノウハウの有効性証明 識学ノウハウによる劇的な組織改善の創出。 成功モデルの蓄積と、長期保有型M&Aへのバリューアップ手法の横展開。	売却時のキャピタルゲイン（一時的） 利益は次なる投資へ
	■ VCファンド 識学1号ファンド／識学2号ファンド／新進気鋭スタートアップファンド 将来的な事業機会の探索（ソーシング） 成長初期段階（アーリーステージ）への投資による将来の選択肢確保。	不確実・外部環境依存（中長期的キャピタルゲイン）

私どもの今後の成長に対してどう考えていくのかなんですが、このメインの組織コンサルティング事業はキャッシュの創出基盤であり、独自の識学ノウハウの供給源ということでございます。

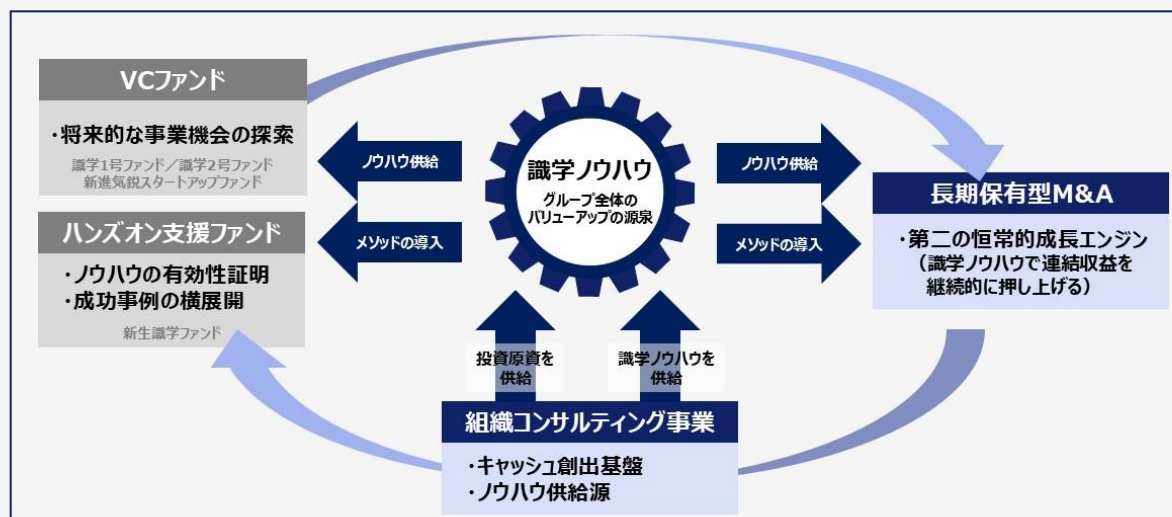
これまでは、ここにプラスアルファで会社の根幹を支えるような事業を新たにつくり出すことはチャレンジしていなかった。周辺領域において事業をつくっていったということではありますが、今回の長期保有型の M&A は第 2 の構造的成長エンジンということで、組織コンサルティング事業と並ぶ売上、利益、もしくはそれを超えてくるような売上、利益をつくっていくことを目的として、この事業を始めます。これは当然、われわれが 5,000 社近くへの組織の支援をやってきた経験、そして下にもありますようなハンズオン支援ファンド、VC ファンド等をやってきた経験と、あとは何百社も今まで組織に対応してきたコンサルタントも、数十人単位で抱えている強みを最大限に生かせる。そういう事業だと思っておりますので、この長期保有型の M&A をしっかり進めていくことによって、組織コンサルティングとの 2 大柱をつくっていきたいと考えております。昨今の少し不透明なこの世の中において、組織コンサルという事業は識学の理論を聞いて、良いなと思ってご契約いただくハードルは日に日に上がっていると感じます。一方でわれわれ自身が長期保有型の M&A を実行し、われわれの子会社がしっかり成長していく姿を見せることで、よりコンサルティングに対する信頼度が上がっていくことによって、結果的に組織コンサルティング事業の受注率なんかもつながっていくのではないかと考えております。

サポート

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

識学のM&A戦略 ～「識学ノウハウ」を核とした多層的成長モデル～

識学グループは、コア事業である「組織コンサルティング事業」で培ったノウハウをM&A戦略に展開することで、投資とバリューアップの『自己増殖型サイクル』を確立し、持続的な企業価値向上を目指します



25

識学ノウハウというわれわれの最大の強みをより強固なものにしていき、そしてお互いが影響を与え合いながら、しっかりと事業を伸ばしていく。そういう枠組みがようやくでき上がってきたかなと思いますので、来期、この数年に関してはここをしっかりとかたちにしていくことで、着実に成長していくことが可能なのではないかと考えております。

この図のとおり、識学のノウハウの中でいろんな事業が影響を与え合いながら、識学ノウハウが世の中に広がっていく。そしてわれわれの会社も伸びていく姿をしっかりと目指して、やっていきたいと思っております。

サポート

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

豊富なソーシング（検討数200社）から、識学ノウハウとの親和性が高い案件を厳選（実行目標2社）

	3 Q末		通期末
	目標	実績	目標
案件検討数	60社	105社	200社
意向表明社数	2社	7社	10社
実行数	未設定	0社	2社

©2026 SHIKIGAKU CO., LTD.

27

今、現状はこういう状況でございます、意向表明に関しては今、第3四半期までに7社ということでございまして、なんとか、実行まで発表できるかは分からないんですけれども、デューデリ等も進んでいる会社が数社ございますので、その中でできるだけ早いタイミングで次のステップに進んでいきたいなと考えております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

免責事項

将来見通しに関する注意事項

本資料に含まれている将来の見通しに関する記述は、本資料作成時点において入手可能な情報を基にした判断及び仮定に基づいて作成されたものであり、その正確性を保証するものではありません。また、本資料には独立した公認会計士または監査法人による監査を受けていない財務数値が含まれています。

実際の業績は、これらの判断及び仮定に含まれる様々な不確定要素、リスク要因の変更や経済環境の変動などにより、見通しと大きく異なる可能性がありますことをご了承ください。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本国内外を問わず、有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘又はこれに類する行為を目的としたものではありません。

お問い合わせ先
株式会社識学 IR担当
ir@shikigaku.com

以上です。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

司会 [M]：それでは、ここから質疑応答の時間といたします。ご質問がある方は、手を挙げるボタンを押してお待ちください。こちらから順番にミュートの解除依頼をいたしますので、依頼が画面に表示された方は解除してからお話しください。また、ご質問の際は会社名とお名前を先におっしゃっていただいてからご質問いただきますよう、お願いいたします。

質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。いらっしゃらないようなので、質疑応答を締め切ります。

それでは以上にて、2026 年 2 月期第 3 四半期、ウェブ決算説明会を終了いたします。なお、弊社では積極的に 1on1 ミーティングを実施させていただいております。今後の成長戦略についてもより詳細にディスカッションさせていただきたいと考えておりますので、何とぞよろしくお願いいたします。

本日はご参加、誠にありがとうございました

[了]

脚注

1. 音声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

サポート

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



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、SCRIPTS Asia 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。

サポート

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