

iNFONET
STOCKCODE:4444

株式会社インフォネット

決算説明資料

2026年3月期 第2四半期

CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介

02. 2026年3月期 第2四半期 決算概況

03. 成長戦略
～AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み～

04. TOPICS

CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介

02. 2026年3月期 第2四半期 決算概況

03. 成長戦略
～AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み～

04. TOPICS

私たちは、技術と創造力で企業のWebコミュニケーションに 進化をもたらし、成長を加速させるパートナーです。

Webを起点とした情報発信のサイクル

■ 顧客の課題

- ・課題を顕在化できていない
- ・伝えるべき情報の整理が出来ていない
- ・ターゲットが明確でない
- ・Web戦略の立て方がわからない
- ・読み手視点のコンテンツ制作ができない

■ 提供サービス例

- ・ブランディング ・コンサルティング
- ・プランニング ・ワークショップ など

最適な情報・メッセージを
整理する

01. 整理

■ 顧客の課題

- ・最適な表現手法がわからない
- ・有効な情報発信手段がわからない
- ・タイムリーに情報発信したい
- ・魅力的なデザイン、ライティングができない

■ 提供サービス例

- ・CMS・Webサイト制作（コーポレートサイト/IRサイト/採用サイト/ブランドサイトなど）・LP・オウンドメディア・SEO
- ・ライティング など

LENSAhub LENSAswriter

02. 発信

表現し伝える

03. 検証

効果を検証する

情報をユーザーが求める
形に整理し配布する

04. 最適化

■ 顧客の課題

- ・最適化する方法がわからない
- ・蓄積データの活用方法を知らない
- ・パーソナライズされた情報提供をしたい

■ 提供サービス例

- ・検索エンジン・データマイニング
- ・DMP・MA など ※

cogmo Search cogmo Enterprise cogmo Attend

※一部現在は提供していない将来的な構想も含まれます。

■ 顧客の課題

- ・最適なKPIがわからない
- ・効果測定の方法がわからない
- ・コンテンツ制作で手一杯で検証まで手が回らない

■ 提供サービス例

- ・分析コンサルティング・運用サポート
- ・保守 など

MEGLASS finder

株式会社 インフォネット (INFONET inc.) 証券コード 4444

代表 代表取締役社長 古宿 智

本社 東京都港区新橋4-21-3 新橋東急ビル7F

拠点 東京本社／福井支社／大阪支社

設立 2002年10月15日

従業員数 単体125名 連結143名 (2025年9月30日時点)
※派遣社員/パート・アルバイトをのぞく

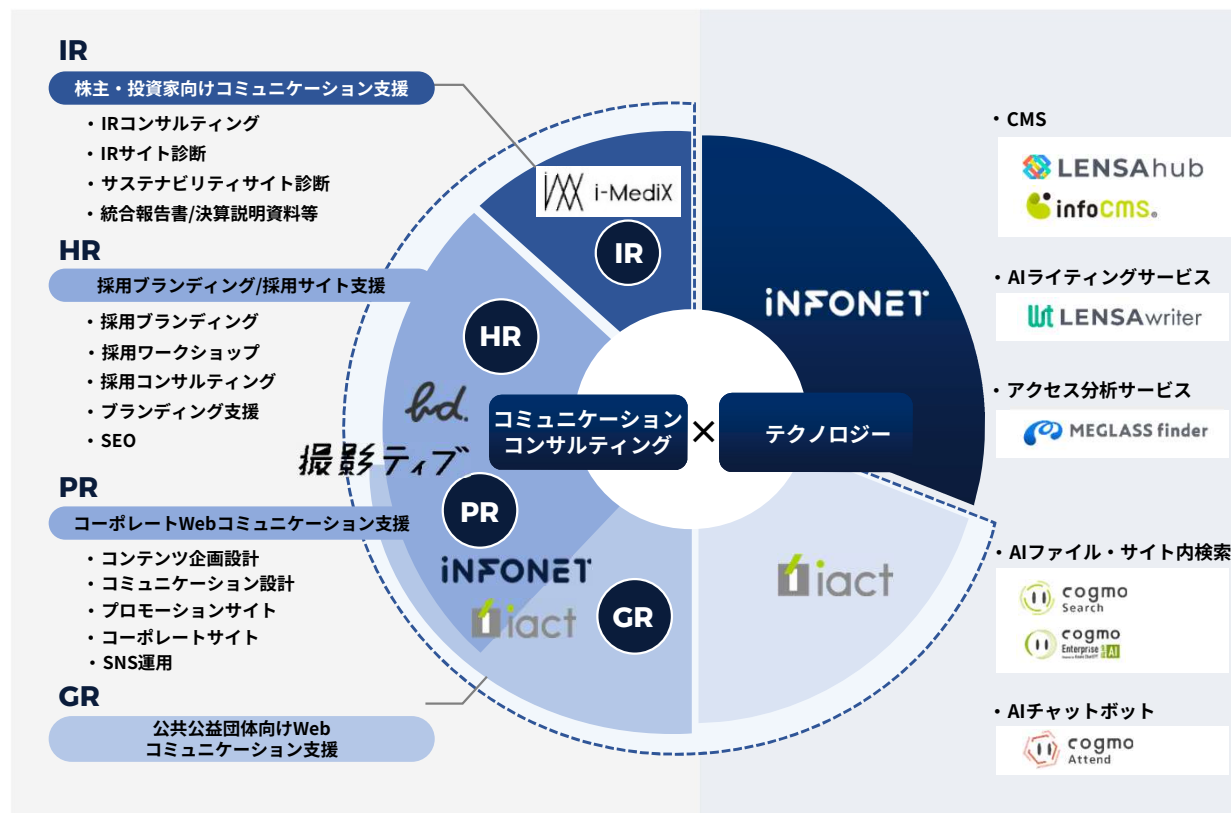
プロダクト

LENSAhub infoCMS.
MEGLASS finder LENSAnwriter

グループ会社 (持分比率)

株式会社アイアクト(100%)
株式会社i-MediX (100%)
株式会社ブランドデザイン (100%)
株式会社撮影ティブ (100%)

現在のインフォネットグループの主力サービス分担



PURPOSE

Change to Value , Chain the Value

価値をつくり、その価値は、社会全体へ連鎖する。

MISSION

技術と創造力で企業のWebコミュニケーションに
進化をもたらし、成長を加速させる。

VISION

そのビジネスに、伝える力を。

VALUE

Do Fast

スピード・プロフェッショナル

新しい技術や価値観を素早く取り入れ、
合理的に選択していくスピード感ある仕事を。

Be First

挑戦・リーダーシップ

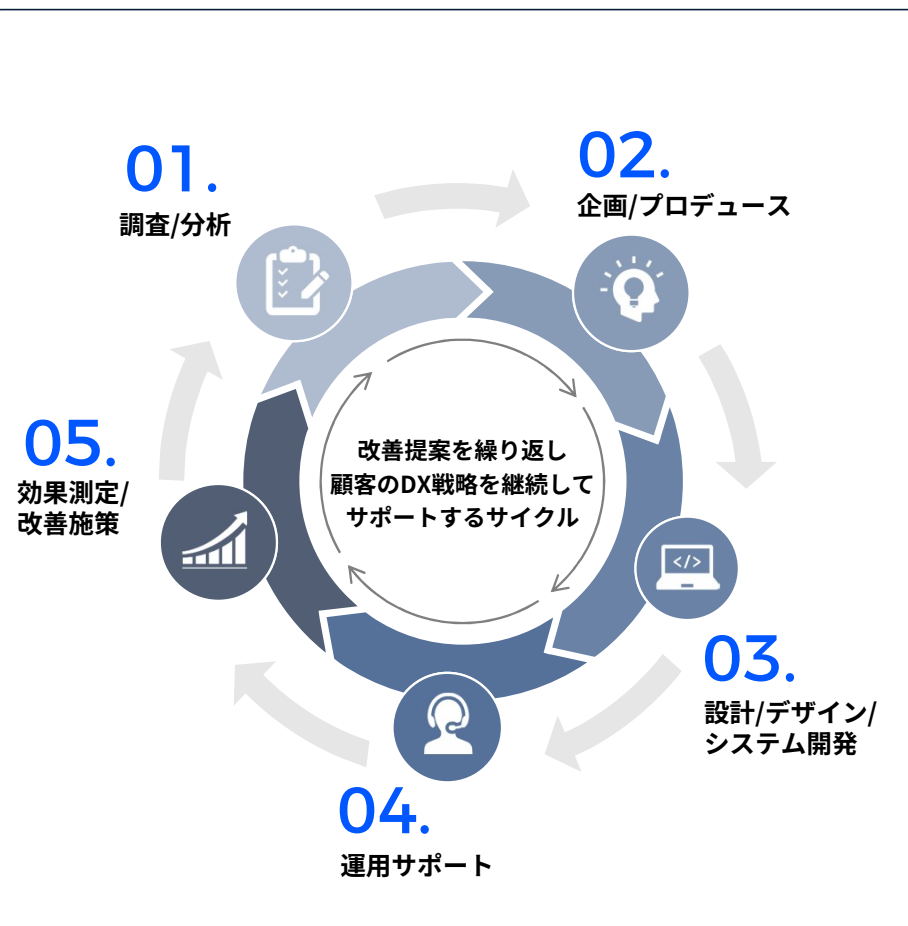
当事者意識と誠実さを持ち、
全員が成功を導く“主体”となる。

In Humor

遊び心・創造性

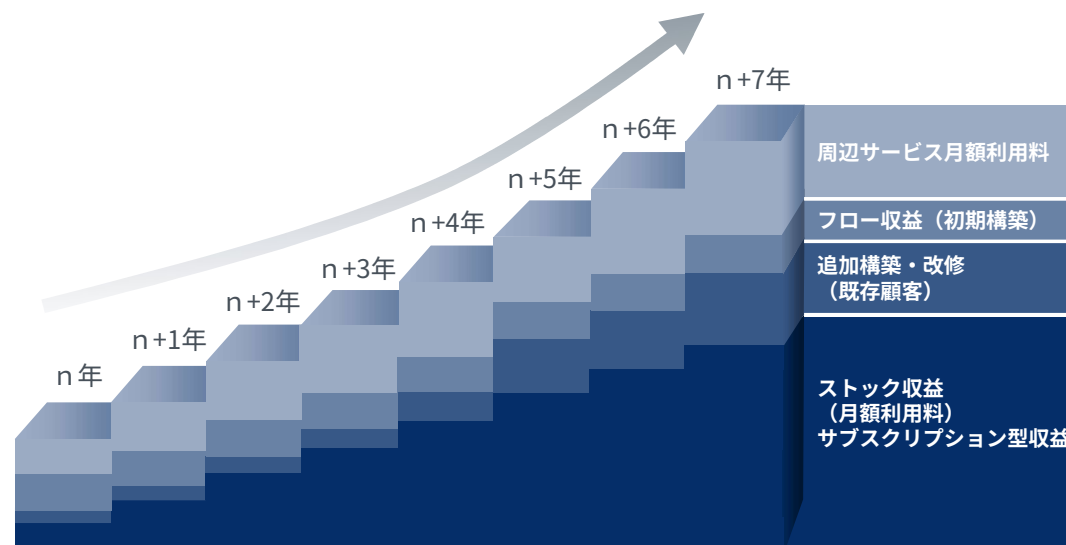
「仲間を、お客様を、そして世界を、
あっ！と驚かせ笑顔にする。」
すべての原動力の源泉はここに、
私たちは創造し続ける。

| ワンストップサービス



| 収益モデル

新規顧客の受託開発(初期構築)を行い顧客数が増加することにより、
既存顧客の追加構築・改修等収益とサブスクリプション型収益(月額利用料) +
周辺サービスのサブスクリプション型収益(月額利用料)が積み上がるモデル



CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介

02. 2026年3月期 第2四半期 決算概況

03. 成長戦略
～AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み～

04. TOPICS

ハイライト（累計）

売上高

8.84 億円

前年同期比 **▲3.5%減**

売上総利益

3.10 億円

前年同期比 **▲20.4 %減**

営業利益

▲1.12 億円

前年同期比 **▲156 百万円減**

ストック売上高

5.02 億円

前年同期比 **▲3.0%減**

フロー売上高

3.82 億円

前年同期比 **▲4.0%減**

売上構成比

Web/CMS事業 **81.4** % 前年構成比 87.7%

Web/CMS売上 **7.20** 億円

AIサービス事業 **18.6** % 前年構成比 12.3%

AIサービス売上 **1.64** 億円

前年同期比 **51 百万円増**

前年同期比で、減収減益も下期偏重の今期計画に沿った進捗

- 売上高についてはWeb/CMS事業の大型案件が顧客都合によりペンディングとなり、下期以降へずれ込むも回復傾向
- AIサービス事業が着実に成長（前期比で+46.3%で推移）
- 事業統合による社内整備及びオフィス移転に伴うコストが上期に集中

※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

©INFONET inc.

2026年3月期 第2四半期 決算概況

業績サマリー(累計/グループ連結)

(単位：百万円)	2025年3月期 第2四半期		2026年3月期 第2四半期			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	916	100.0%	884	100.0%	▲32	▲3.5%
売上原価	526	57.4%	574	64.9%	+48	+9.1%
売上総利益	389	42.5%	310	35.1%	▲79	▲20.3%
販管費	345	37.7%	422	47.7%	+77	+22.3%
営業利益	44	4.8%	▲112	▲12.7%	▲156	▲354.5%
経常利益	41	4.5%	▲114	▲12.9%	▲156	▲373.9%
当期純利益	10	1.1%	▲137	▲15.5%	▲148	▲1370.9%

※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

©iNFONET inc.

2026年3月期 第2四半期 決算概況

業績サマリー(累計/INFONET単体)

(単位：百万円)	2025年3月期 第2四半期		2026年3月期 第2四半期			
		売上高比		売上高比	増減額	前年同期比
売上高	538	100.0%	563	100.0%	+25	+4.6%
売上原価	285	53.0%	411	73.0%	+126	+44.2%
売上総利益	253	47.0%	151	26.8%	▲102	▲40.3%
販管費	194	36.1%	290	51.5%	+96	+49.5%
営業利益	58	10.8%	▲138	▲24.5%	▲196	▲337.9%
経常利益	103	19.1%	8	1.4%	▲95	▲92.2%
当期純利益	78	14.5%	32	5.7%	▲46	▲59.0%

※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

©iNFONET inc.

PL増減比較

AIサービス事業は増収であったが、Web/CMS事業は減収となり、売上高は前年同期比▲31百万円となった。

AIサービス事業は大きく伸長。AIサービス事業の売上構成比が18.6%へ上昇（前年同期比+6.3pt）。

営業損益・経常損益のマイナスは、2Q計画に織り込み済み。上期は3Q以降の改善に向け成長領域への投資、案件積上げに邁進。

(百万円)	2024年3月期2Q	2025年3月期2Q	2026年3月期2Q	増減額(前年同期比)
売上高	802	916	884	▲31
Web/CMS関連事業	709	804	720	▲84
売上構成比	88.4%	87.7%	81.4%	▲6.3pt
AI関連事業	93	112	164	+52
売上構成比	11.5%	12.3%	18.6%	+6.3pt
売上総利益	331	389	310	▲79
売上総利益率	41.3%	42.5%	35.1%	▲7.4pt
営業損益	45	44	▲112	▲156
営業損益率	5.7%	4.8%	▲12.7%	▲17.5pt
経常損益	26	41	▲114	▲156
経常損益率	3.3%	4.5%	▲12.9%	▲17.4pt
当期純損益	2	10	▲137	▲148
当期純損益率	0.3%	1.1%	▲15.5%	▲16.6pt

※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

業績サマリー(業績推移/グループ連結)

売上高実績

インフォネット/その他子会社内訳 (Q/Q)

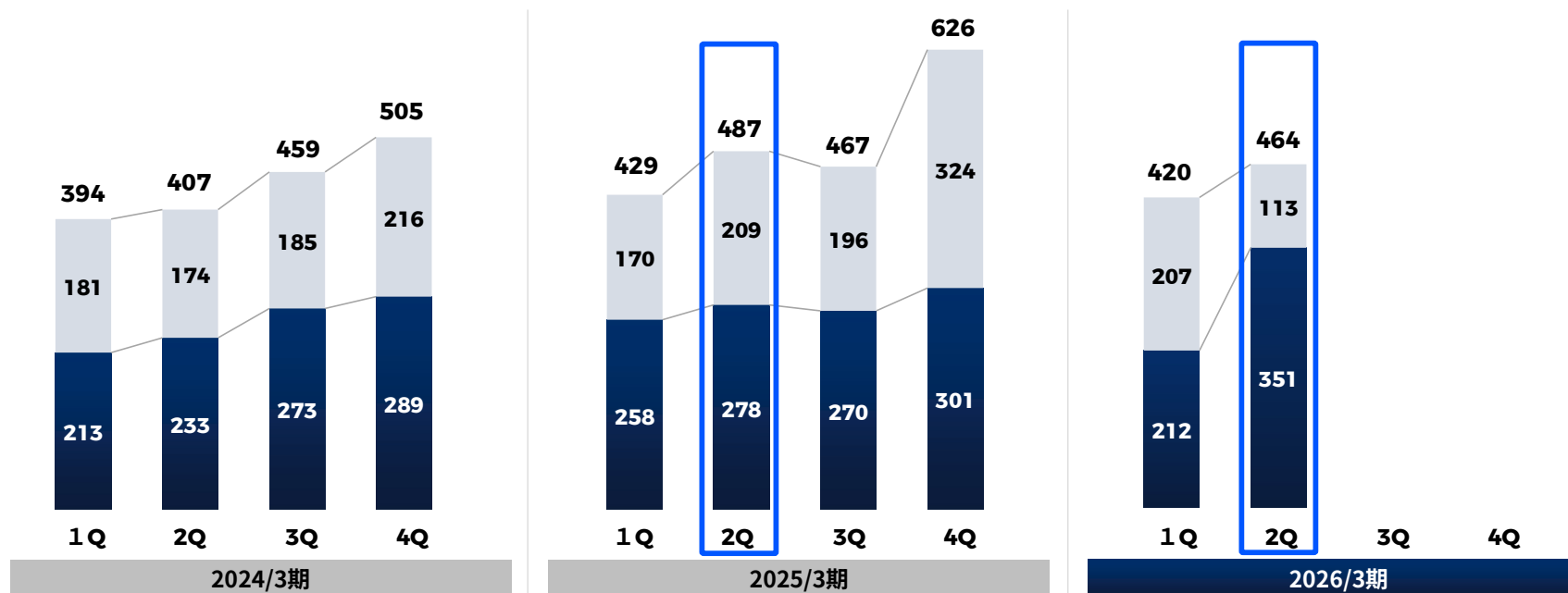
Web/CMS事業は例年4Qに偏重する受注構造が影響し上期は緩やかな立ち上がりとなったものの、下期以降の案件積み上がりを見込む。インフォネット単体ではWeb事業統合により前年同期比（2Qのみ）+26.3%となり、グループ全体では▲4.7%と前年を下回っているが、下期についてはグループシナジー含めリカバリー対策を実施中。

■ その他子会社
■ iNFONET
(百万円)

2Q比較

グループ全体
前年
同期比 ▲4.7%

iNFONET
単体
前年
同期比 26.3%



※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

©iNFONET inc.

業績サマリー(業績推移/グループ連結)

売上高実績

フロー/ストック内訳 (Q/Q)

AIサービス事業が好調ではあるものの2Q全体のフロー収益は前年同期比▲3.1%、ストック収益も前年同期比▲6.1%と減収。ストック減少の主な要因は、公共領域の大型PJ終了による。

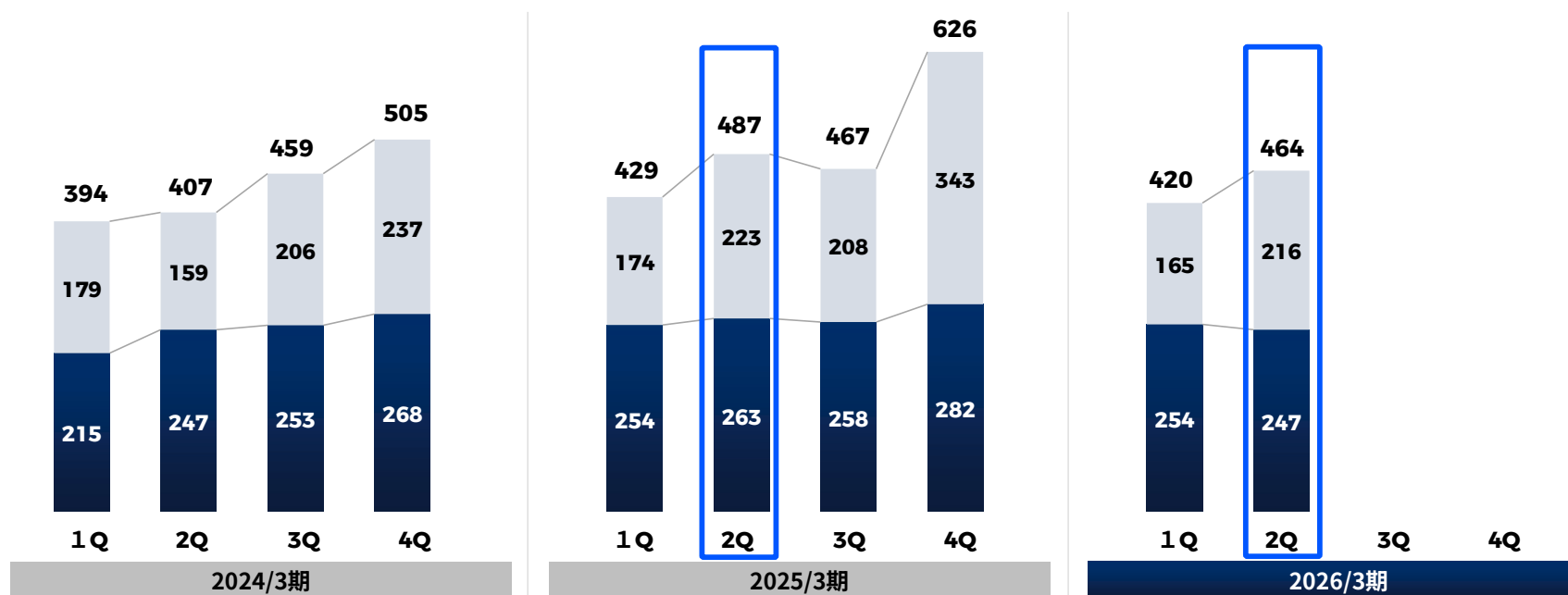
AIサービス事業のストック増加により下期以降で回復見込み。

フロー
ストック
(百万円)

2Q比較

フロー
前年
同期比 ▲3.1%

ストック
前年
同期比 ▲6.1%



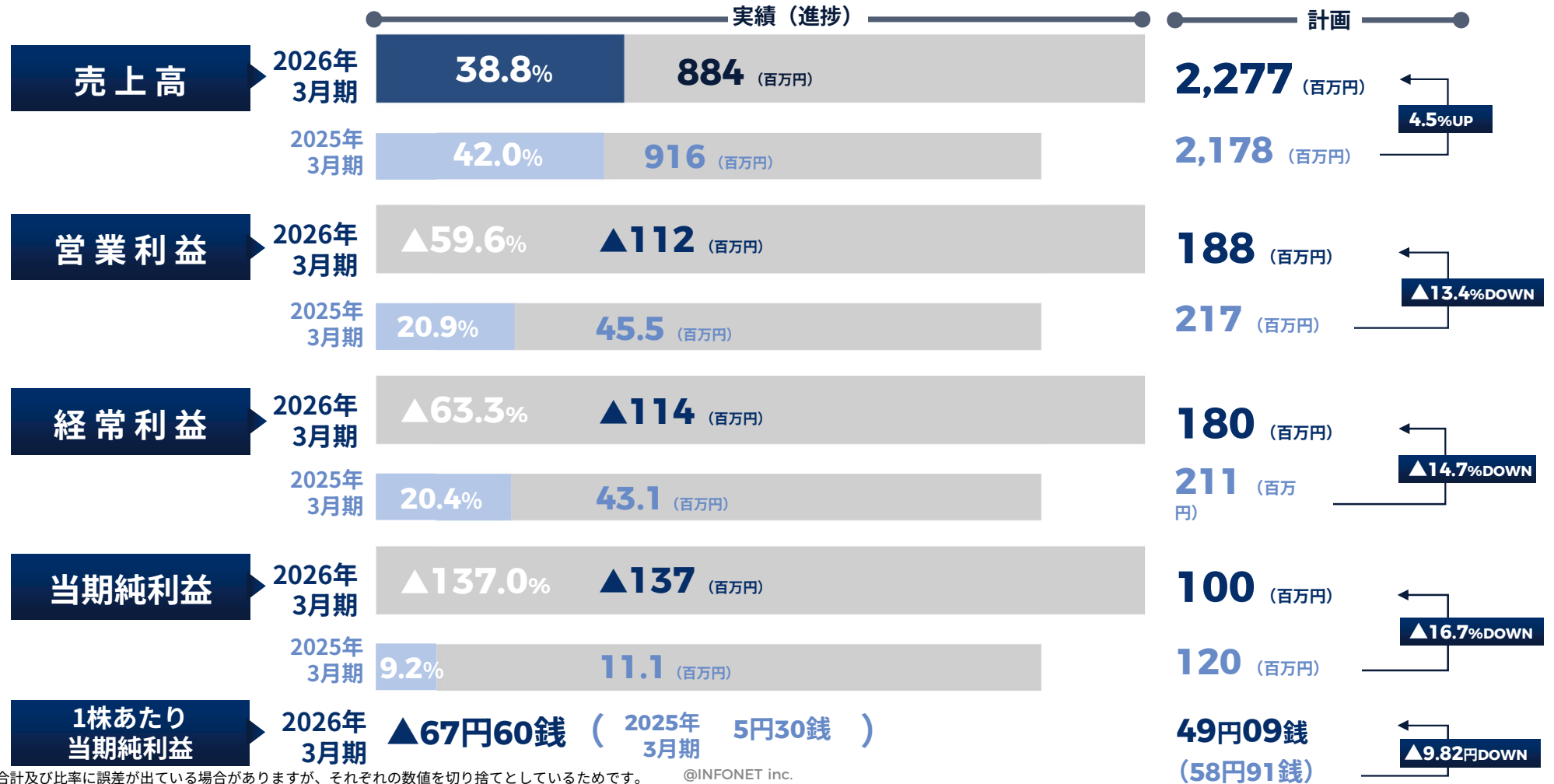
※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

©iNFONET inc.

2026年3月期 第2四半期 決算概況

業績サマリー(対通期計画 進捗)

売上高は年間計画に対して38.8%の進捗。受注・売上計上の多くを下期以降に想定しているほか、オフィス移転費用など先行投資がかさみ、利益はまだマイナスのままである。ただし、下期の売上計上とコスト回収により改善を見込む。



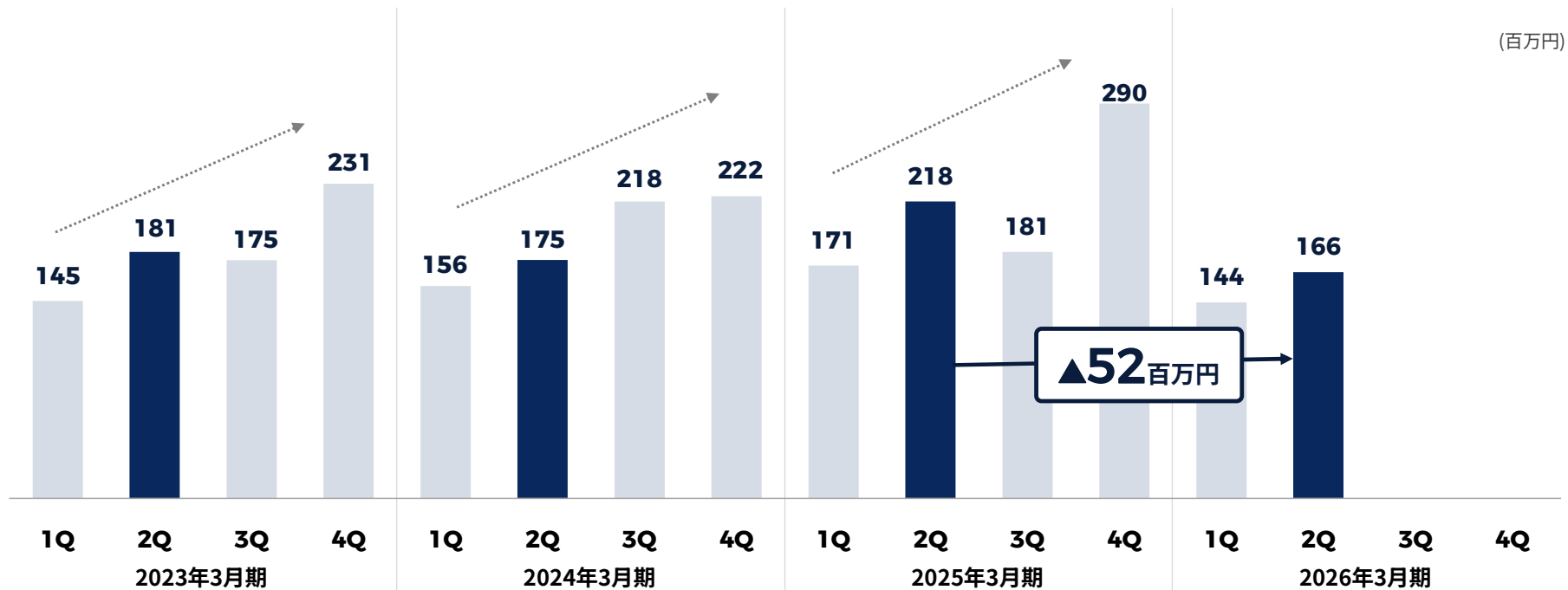
※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

©iNFONET inc.

2026年3月期 第2四半期 決算概況

売上総利益推移（四半期）

4Q偏重の事業構造に加え、昨年から引き続き物価高騰によるサーバー関連コスト等の上昇が続き、先行投資（人員・減価償却）もあり、2Qの売上総利益は前年同期比▲52百万円で着地。

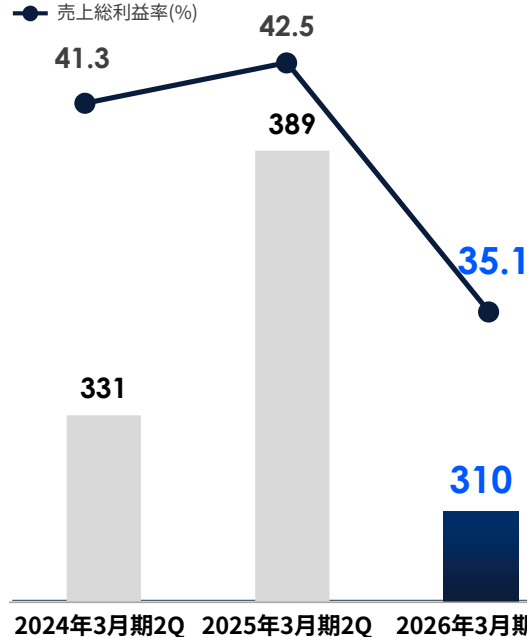


※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

©iNFONET inc.

売上総利益実績（累計比較）

グループ全体

▲ **79** 百万円の減少前年同期比
▲ **20.4%**■ 売上総利益(百万円)
● 売上総利益率(%)

売上総利益は310百万円（前年同期比 ▲ 20.4%、売上総利益率35.1%）と前年を下回り、インフォネットにおける大型案件ペンディングおよび先行投資負担（人・減価償却）が主因。一方、アイアクトは高い収益性を維持（49.5%）、グループ全体としてはAI領域の利益貢献が拡大している。

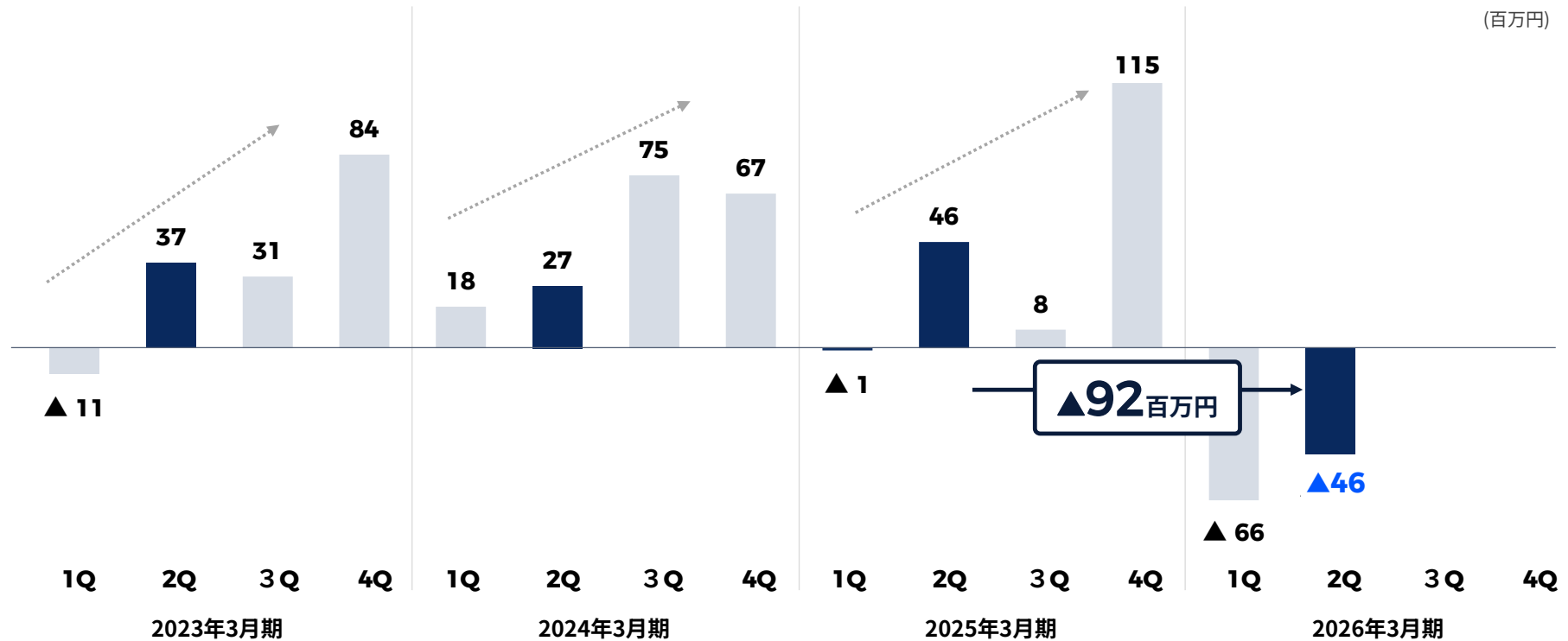
(百万円)	INFONET	IACT	i-MediX	ブランドデザイン	撮影タイプ	連結仕訳	合計
売上総利益	151	136	2	12	5	1	310
売上総利益率	26.9%	49.5%	25.7%	52.1%	19.8%	-	35.1%
【参考】							
前期売上総利益	253	128	0.9	7	-	0	389
前期売上総利益率	47.0%	35.2%	14.4%	47.4%	-	-	42.5%

※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

2026年3月期 第2四半期 決算概況

営業損益推移（四半期）

売上総利益の減少に加え、オフィス移転費用等に伴うコスト増が影響し、2Qの営業損失は▲46百万円となった。
4Q偏重型の収益構造を踏まえ、下期の利益改善を見込む。

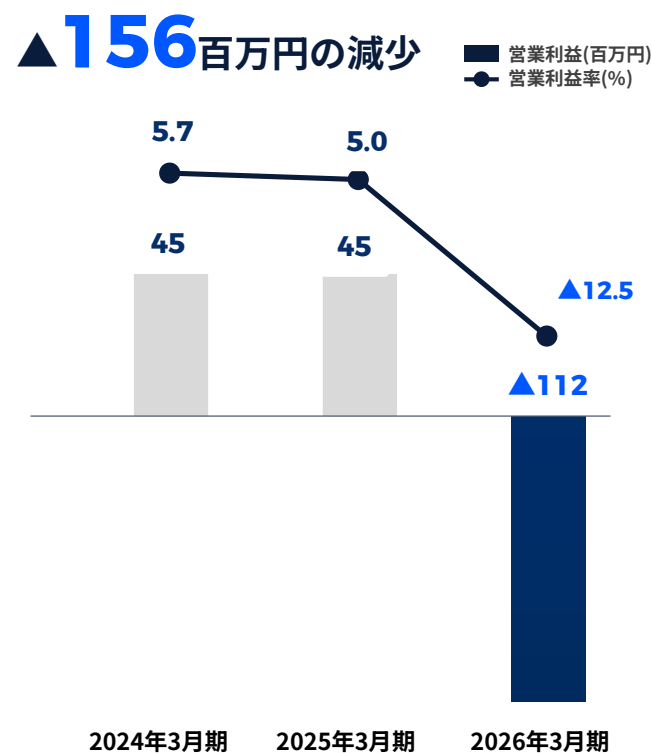


※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

©iNFONET inc.

営業利益実績(累計比較)

グループ全体



営業利益はグループ全体で▲112百万円（営業利益率▲12.5%）。インフォネットでは移転費用等の先行投資が集中し、2Qは▲138百万円（営業利益率▲24.6%）となった。一方、アイアクトはAIサービス事業により順調に拡大している。

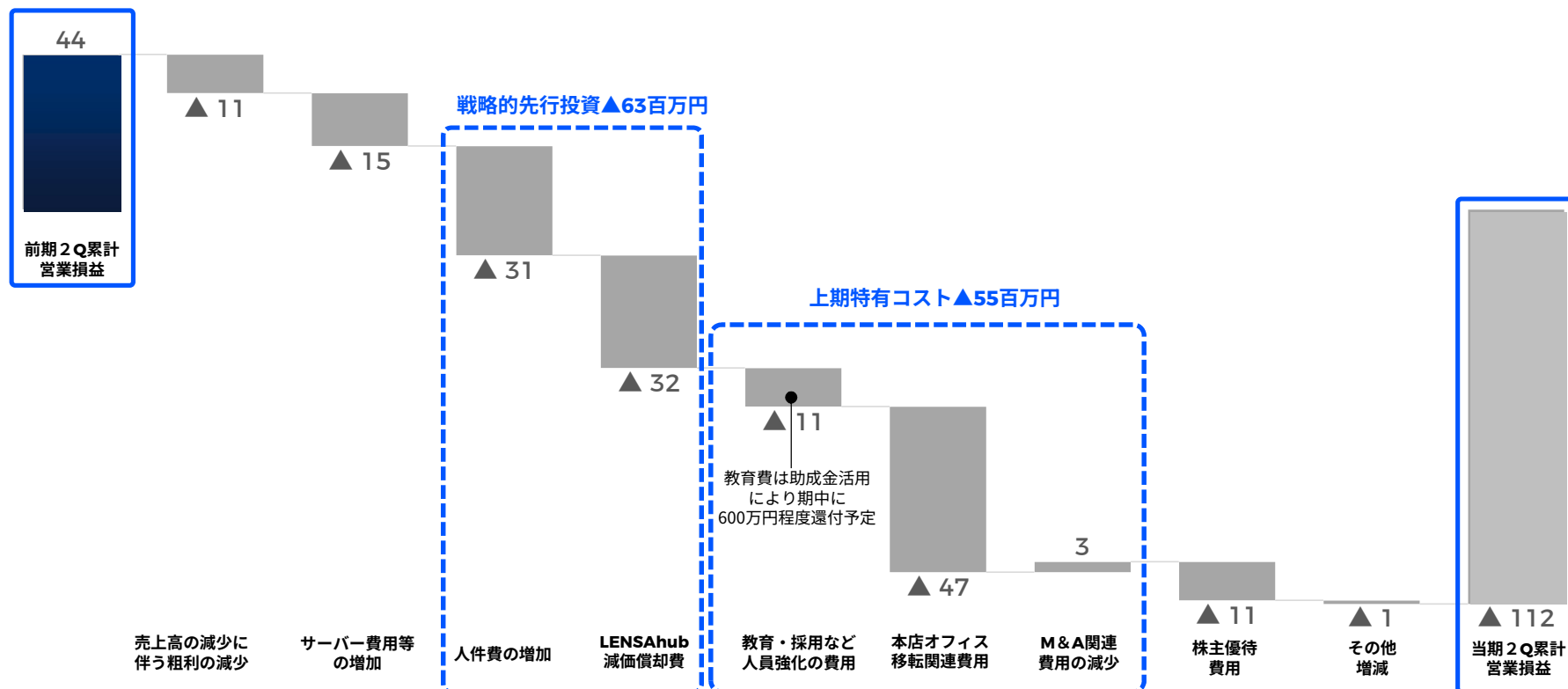
(百万円)	INFONET	IACT	i-MediX	ブランドデザイン	撮影タイプ	連結仕訳	合計
営業利益	▲138	55	▲1	5	▲4	▲27	▲112
営業利益率	▲24.6%	20.1%	▲17.6%	21.8%	▲18.0%	-	▲12.5%
【参考】							
前期営業利益	58	27	▲0.1	1	-	▲42	45
前期営業利益率	10.9%	7.6%	▲2.2%	8.8%	-	-	5.0%

※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

営業利益増減分析

売上高減少、サーバー等の費用増加、LENSAhub償却費の増加等により売上総利益が減少したことに加え、人員補強に伴う人件費や教育・採用コストの増加、本社移転における二重賃料・原状回復費用・償却費等の特有コストが重なったことから、営業利益は前年同期比▲156百万円となった。教育・採用にかかるコストおよびオフィス移転にかかるコスト（計55百万円）は今期上期特有のコストであり計画に織り込み済。また、教育コストのうち6百万円程度は助成金活用により期中に還付予定。M&Aは戦略的テーマであるものの前年より軽微に推移。

(百万円)



※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

©iNFONET inc.

BS増減比較（前Q比較）

2025年7月の本店オフィス移転にともない資産・負債ともに増加。

(百万円)	2026年3月期 1Q	2026年3月期 2Q	増減額（前Q比）
流動資産	951	905	▲46
固定資産	930	1,044	+114
資産合計	1,882	1,950	+68
流動負債	454	671	+216
固定負債	379	308	▲70
負債合計	833	979	+145
資本金	292	292	+0
資本剰余金	272	272	+0
利益剰余金	486	437	▲49
純資産合計	1,048	970	▲77
負債・純資産合計	1,882	1,950	+68

※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介

02. 2026年3月期 第1四半期 決算概況

03. 成長戦略
～AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み～

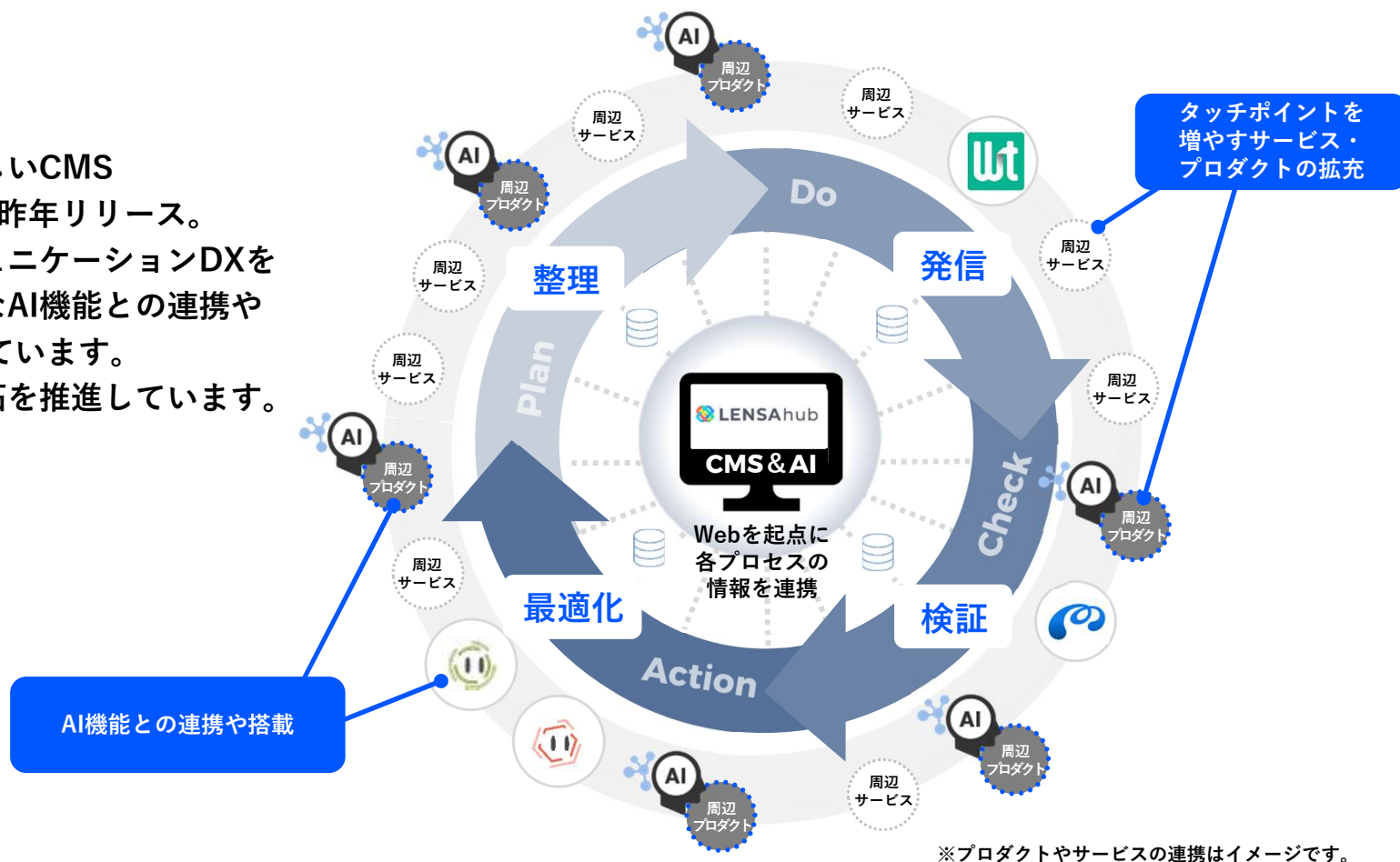
04. TOPICS

次世代CMS「LENSAhub」



今後の中核プロダクトとなる新しいCMS

「LENSAhub(レンサハブ)」を昨年リリース。
ターゲット層に求められるコミュニケーションDXを
より加速させるため、さまざまなAI機能との連携や
搭載などを目指してR&Dを進めています。
販路拡大に向けたパートナー開拓を推進しています。



AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み

高度なAIサービスの提供を追求し、**ビジネスを拡大していく取り組み**と、業務プロセスを徹底的に効率化しコスト効率や提供スピードを向上させ、**収益効率を高める取り組み**の両面にAI技術を戦略的に積極活用します。

ビジネスを拡大していく取り組み



IBMのテクニカル・コミュニティへの貢献を認められ、Data & AI部門で4年連続IBM Championに認定されたCTOが率いるアイアクトの「Cogmoシリーズ」を中心に、AIサービスの高度化を追求していきます。

収益効率を高める取り組み



営業・制作プロセスや社内業務にAIを積極活用するための専門組織である「AI推進室」を新設しました。

AI技術によるサービスの高度化 AIサービス導入実績

※当社グループ実績の一部です。



詳しい内容やお客様の声、その他事例はこちらをご覧ください。➡

Cogmoシリーズサービスサイト「導入事例」
<https://cogmo.iact.co.jp/case>

INFONET

江戸川区役所

【導入製品】

Cogmo Search
Cogmo Enterprise 生成AI



サイト内検索の利用率はリニューアル前の約1.8倍に増加

AIとChatGPTの活用により充実した住民サービスを提供

緑豊かな水辺の都市として知られ、東京2020オリンピックではカヌー競技が開催されたことでも注目を集めた江戸川区。令和5年に「江戸川区DX推進指針」を策定し、新庁舎移転に向けて「来庁しない窓口」を目指して行政手続や相談業務のオンライン化に取り組まれています。サイトリニューアルを機に、AIサイト内検索にChatGPTを連携した「Cogmo Enterprise 生成AI」を導入いただきました。

- 江戸川区のWebサイトに、生成AIによる自動回答を付加したサイト内検索を実装。
- 職員の業務負荷軽減と住民の利便性向上の両方を叶える「きちんと答えられる検索」が実現。

株式会社スカパー・ カスタマーリレーションズ

【導入製品】 Cogmo Attend



ノンボイス領域が顧客コミュニケーション成功の鍵

最適な対応フローとAIチャットで顧客満足をはかる

「スカパー！」のコンタクトセンターの運営効率化とお客様の満足度向上のため、有人チャットと連携可能なAIチャットボットを導入いただきました。一次対応のCogmo Attendが自動応答し、人の対応を要する場合は有人チャットにシームレスに切り替え可能なことで「利用者にとって使いやすく、対応に途切れがない連携が魅力的」とご評価いただきました。

- 2年間の運用で成長した自動応答はテキストコミュニケーションの一翼を担う。
- オペレータ工数削減や時間や季節による問合せ量の変動に対しても、安定した回答の提供を実現。



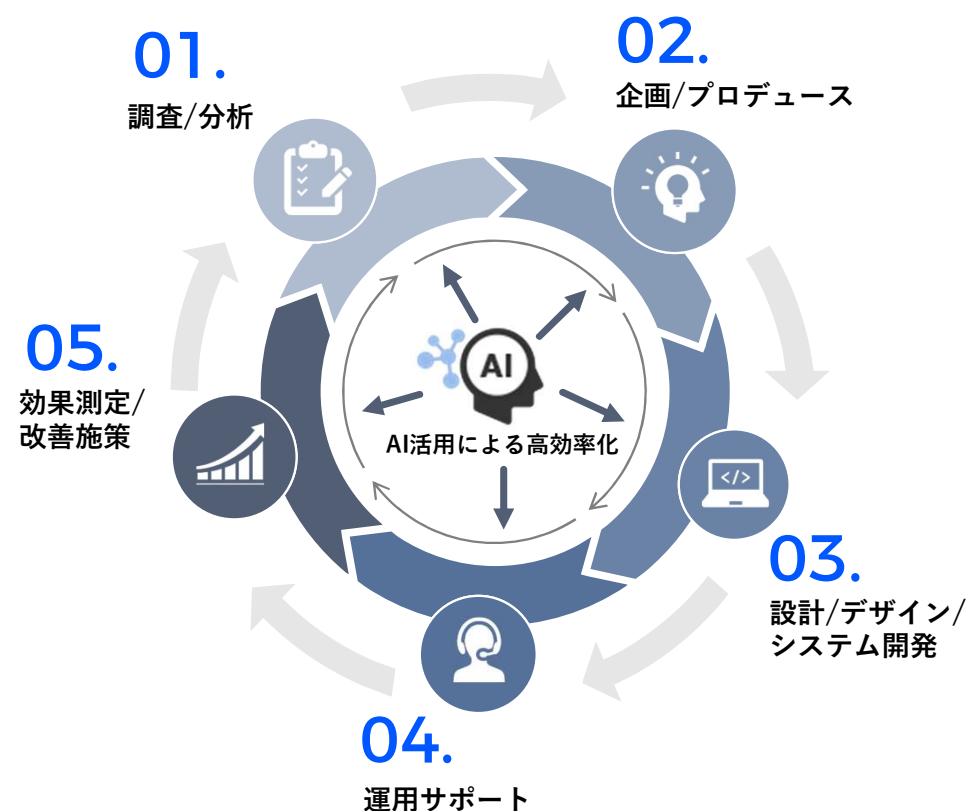
AI推進室の新設 2025.4月

AIサービスの開発のみならず、社内業務や提案活動、制作開発などのAI技術の導入を推進し、業務プロセスを高効率化することを目的とした「AI推進室」を新設しました。コスト効率や提供スピードを向上させ、収益効率を高めることがねらいです。

今後の取り組み計画

- ✓ 営業、開発、管理など各セクションの業務タスク、フローを洗い出し、AIによる自動化の可能性を検証しています。
- ✓ 制作開発においてはコーディングなどの領域で一部補助的にAIの活用をすでに始めています。
- ✓ これまでの実績や社内に蓄積された独自のノウハウをナレッジデータベース化し、サービスの差別化、提案活動の質の向上を図り、競争優位性につなげるR&Dを計画しています。
- ✓ 開発工数や成果の予測を行い、継続的に社内活動の効率化を推進していきます。

顧客のDX戦略を支援する「ワンストップサービス」の社内プロセス



M&Aによる自社サービス・プロダクトの拡充

事業発展のビジョンを達成する手段としてM&A・グループ間連携を積極的に実施

2024年～2025年 実績 **3** 件

M&A・子会社設立の実績

2025年10月 株式会社オッズファクトリー

IR領域における統合報告書/決算説明資料支援。
顧客情報の共有を通じた新たな営業機会を創出。

2024年10月 株式会社撮影ティブ 撮影ティブ

Web周辺サービスとして、PR領域のサービス
ラインを充実化。

2024年4月 株式会社ブランドデザイン b.d.

ブランディングを中心としたPR、HR領域の
提供価値を補完。

2022年4月 株式会社i-MediXの前身となる i-MediX

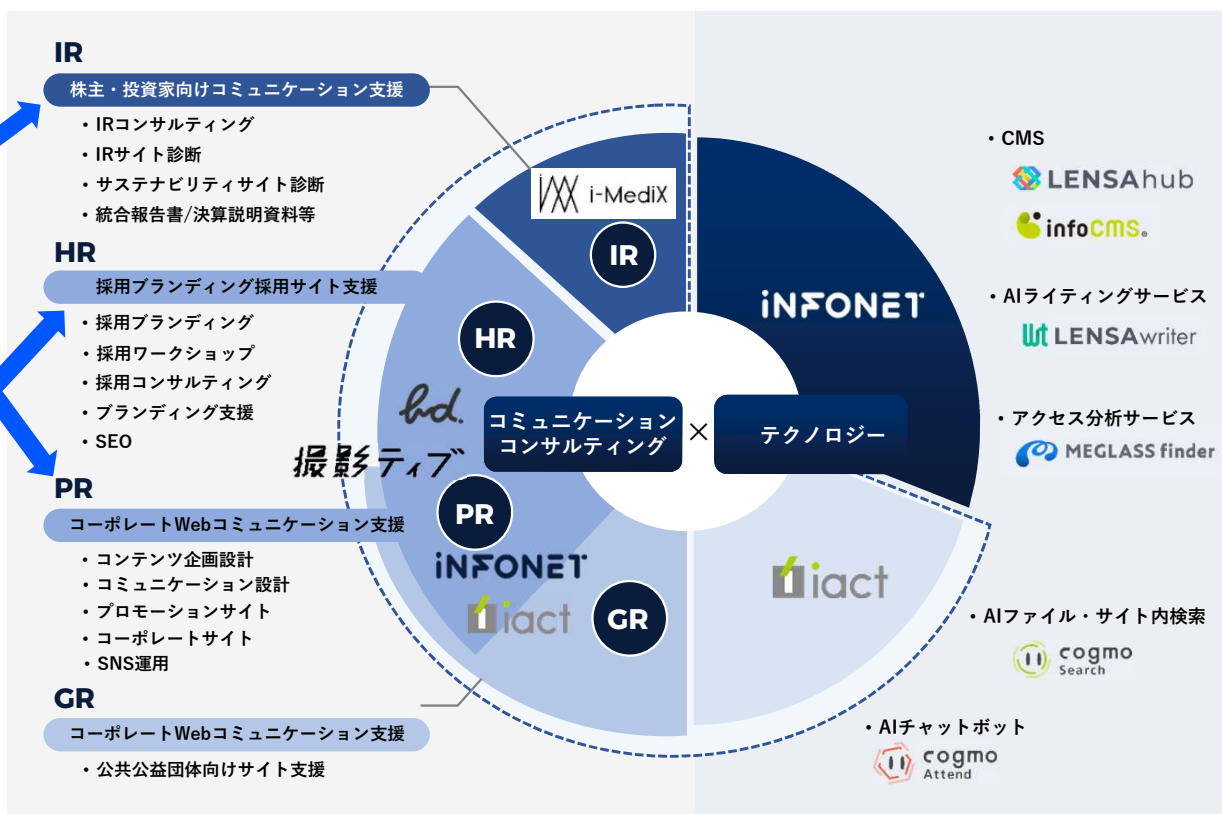
株式会社デロフト設立
(2023年7月商号変更)

2021年4月 株式会社アイアクト iact

2020年4月 スプレッドシステムズ株式会社
(2021年4月吸収合併)

※すべて100%連結子会社

現在のインフォネットグループの主力サービス分担



CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介

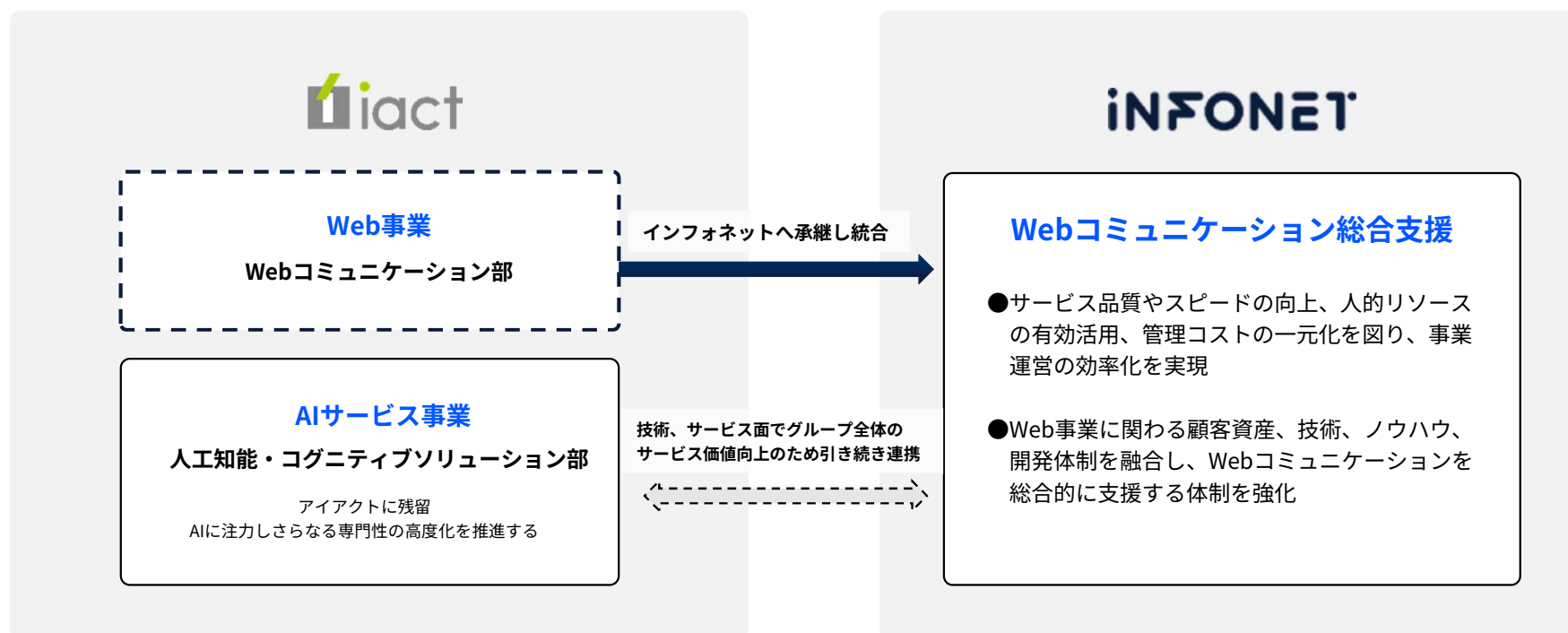
02. 2026年3月期 第1四半期 決算概況

03. 成長戦略
～AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み～

04. TOPICS

Web事業統合

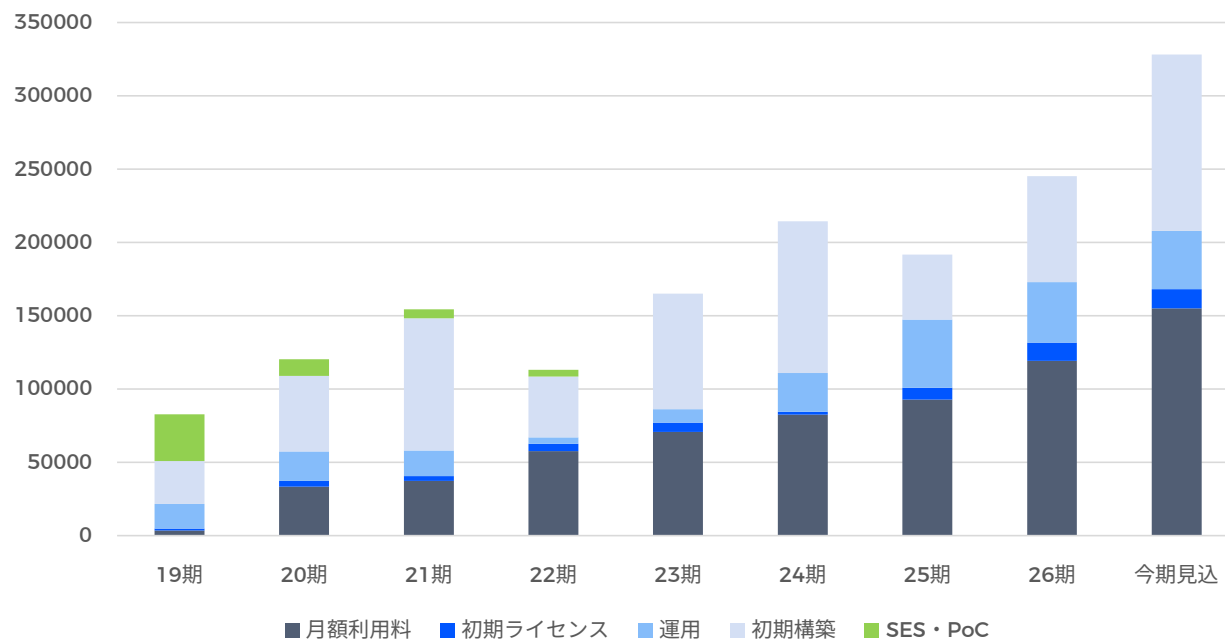
2025年7月1日を効力発生日として完全子会社である株式会社アイアクトが運営するWeb事業を、インフォネットへ会社分割（吸収分割）により承継しました。これによりWeb領域の一元化を図り、事業運営の効率化とサービス品質の向上を図ってまいります。なお、アイアクトのAI事業およびその他グループ各社ともこれまで通り引き続き連携を強化し、グループ一体となってWebコミュニケーション総合支援カンパニーとしてのサービス価値向上を目指します。



AIサービス事業の売上構成（株式会社アイアクト）

AIサービス事業は、今期の上期売上が**1.64億円（前期の上期売上1.12億円：前期比+46.3%）**で計画を上回る結果となり、月額利用料が計画通りに推移。アイアクトは7月から「AIテクノロジー提供の専門会社」としてリスタートしました。AI検索・RAG型生成AI・AIチャットボットなどのCogmoシリーズを通して、企業や行政のイマの改善・改革を伴走支援し、グループのサービス価値向上を牽引しています。

AIサービス事業の売上構成（株式会社アイアクト）



株式会社アイアクト

人と、社会の、いまをよくする、AIテクノロジー
<https://www.iact.co.jp/>

代表取締役社長 CTO 西原 中也

IBM Champion（2022年から4年連続の認定）

株主優待制度の導入

これまでの株主の皆さまのご支援に深く感謝するとともに、当社株式の魅力をより感じていただき、長期的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いたしました。本制度は、長期保有の促進を通じて、当社の企業価値の向上と成長の成果を株主の皆さまと共有することを目的としており、株式の魅力向上や流動性の改善にも寄与するものと考えております。

(1) 対象となる株主様

基準日（9月末および3月末日）における当社株主名簿に記載または記録された3単元（300株）以上を6か月以上継続して保有されている株主様を対象とします。なお、2025年9月30日を基準日として進呈予定の株主優待については制度導入初年度につき、保有株式数のみを条件とし、継続保有の条件は設けず、3単元（300株）以上を保有する全ての株主様を対象といたします。2026年3月末基準日以降の進呈においては、半年以上の継続保有が条件となり、以降の進呈についても同様といたします。

(2) 株主優待の内容

対象となる株主に対して、以下のとおりQUOカードを贈呈いたします。

年間株主優待	3単元（300株）以上	QUOカード13,000円分
毎年3月末日	3単元（300株）以上	QUOカード6,500円分
毎年9月末日	3単元（300株）以上	QUOカード6,500円分

自己株式の取得および事業譲受

機動的かつ柔軟な資本政策を遂行し、資本効率の向上を通じて株主還元の強化を図るため、自己株式を取得しました。

また、自己株式の第三者割り当ての方法により、株式会社オッズファクトリーの事業を譲り受けました。

顧客情報の共有を通じた新たな営業機会の創出が期待できるとともに、両社の技術・ノウハウを融合させることで、より高度かつ多様なデジタルソリューションを顧客に提供できる体制を構築いたします。

取得状況（2025年9月30日までの累計）

■取得対象株式の種類	当社普通株式
■取得した株式の総数	30,000株
■株式の取得価額の総額	32,405,500円
■取得期間	2025年6月17日～ 2025年8月22日

（参考）2025年3月31日時点

発行済株式総数（自己株式を除く）	2,040,693株
自己株式数	0株

会社名

株式会社オッズファクトリー

事業の内容

動画制作、PowerPoint 資料制作、Web 制作事業

自己株式の処分の概要

- (1) 処分期日 2025 年 10 月20日
- (2) 処分株式の種類および株式数 当社普通株式 13,637 株
- (3) 処分価額 一株につき 1,100 円
- (4) 処分総額 15,000,700 円
- (5) 処分方法 第三者割当の方法による

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。

当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的 にも黙示的 にも何ら保証するものではありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。