



株式会社アイリックコーポレーション

2025年6月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社アイリックコーポレーション
2024年11月14日

[東証グロース：7325]



01 | 2025年6月期 第1四半期 連結決算概要

02 | 2025年6月期 第1四半期 単体決算概要

03 | 2025年6月期 第1四半期 セグメント別状況

04 | 2025年6月期 通期予想

05 | 3か年計画及び成長戦略

01

2025年6月期 第1四半期 連結決算概要

- 各事業が堅調に推移し、**大幅増収**

- 売上の拡大及び生産性向上施策により、**大幅増益**

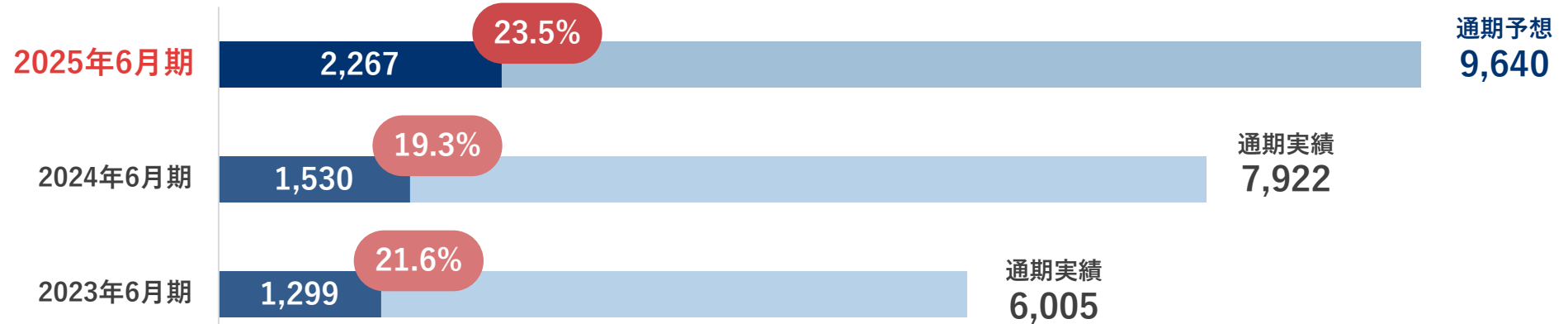
- 通期業績予想達成に向け好調に推移した

- 事業別では**保険販売事業が前年同期比+79.7%増収**と全体業績を牽引した

- ✓ 第1四半期好発進
- ✓ 第2四半期以降、人的投資や保険販売事業におけるマーケティング投資を予定

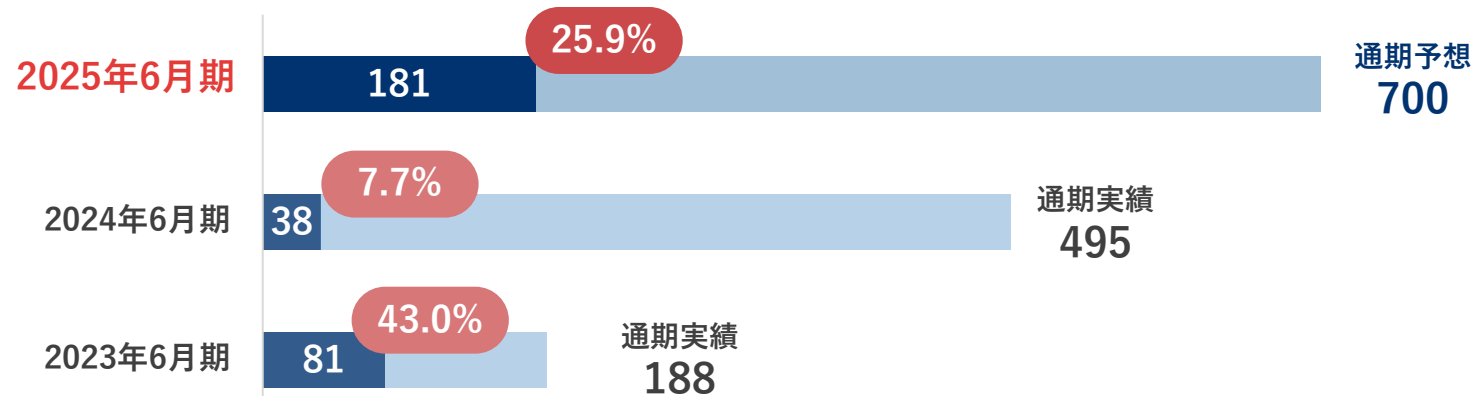
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



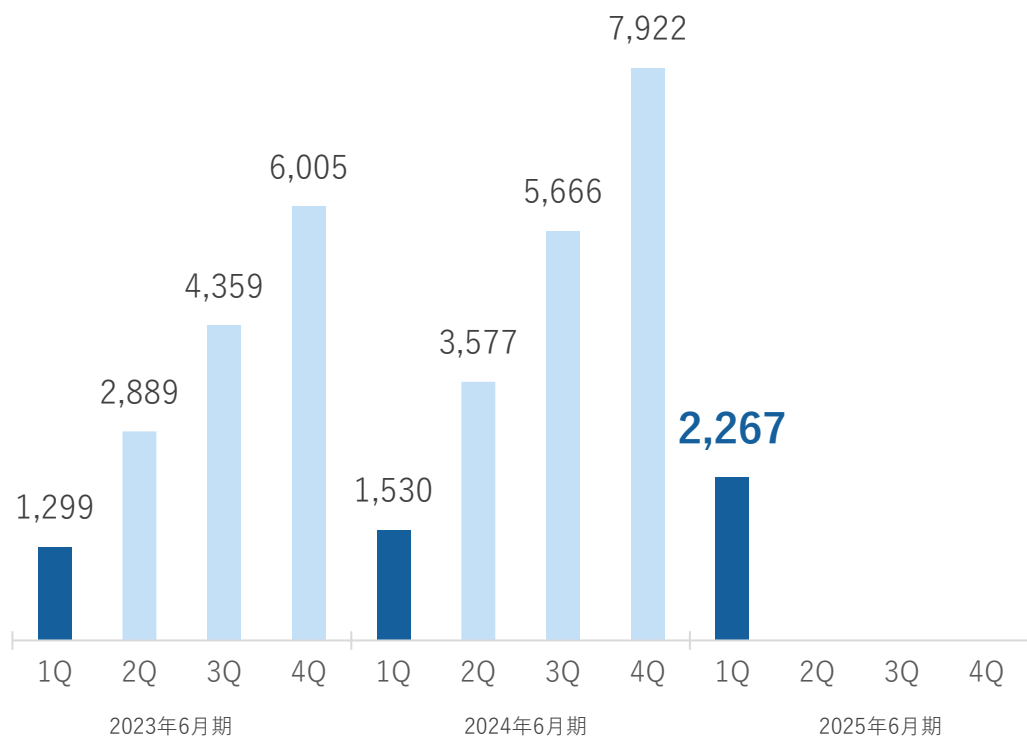
単位：百万円	2024年6月期 第1四半期		2025年6月期 第1四半期		増減率	増減額
	実績	売上高割合	実績	売上高割合		
売上高	1,530	100.0%	2,267	100.0%	+48.2%	+737
売上総利益	1,291	84.4%	1,761	77.7%	+36.5%	+471
販売費及び一般管理費	1,252	81.9%	1,580	69.7%	+26.2%	+328
営業利益	38	2.5%	181	8.0%	+374.8%	+143
経常利益	39	2.5%	184	8.1%	+372.4%	+145
親会社株主に帰属する 四半期純利益	14	0.9%	112	4.9%	+685.4%	+98
1株当たり 四半期純利益	1.70円	-	13.65円	-	+704.6%	+11.95円
EBITDA※	94	6.1%	249	11.0%	+165.6%	+155

※EBITDA：営業利益＋減価償却費

- ✓ 売上高、営業利益ともに例年を大きく超える進捗
- ✓ 営業利益率は前年同期比5.5pt UP

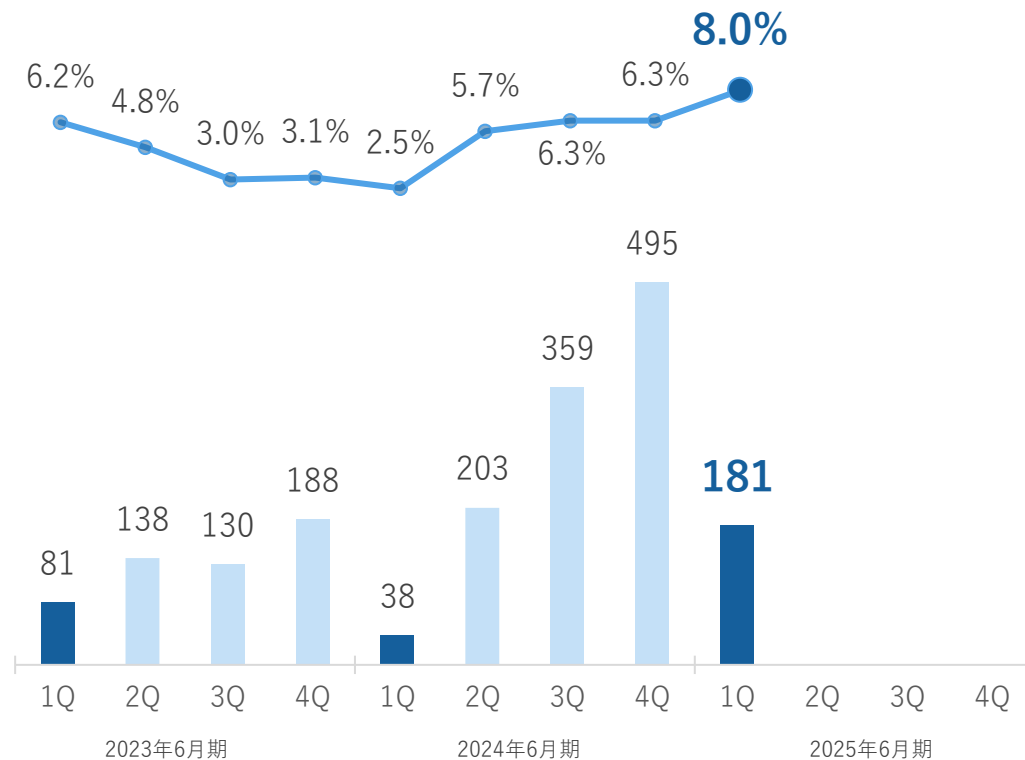
売上高

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率

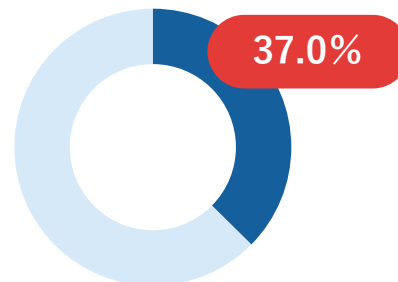
(単位：百万円)



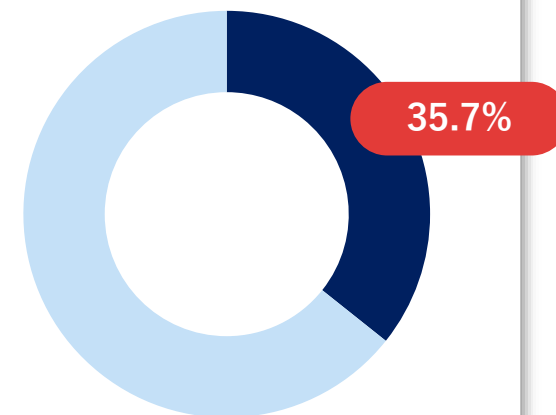
✓ 保険販売事業の大幅な増収によりストック売上割合が一時的に低下したものの、ストック売上高としては前期比で43.2%増加

	2024年6月期 第1四半期	2025年6月期 第1四半期
ストック売上高	566百万円	810百万円
フロー売上高	964百万円	1,457百万円
売上高合計	1,530百万円	2,267百万円

2024年6月期 第1四半期
ストック売上割合



2025年6月期 第1四半期
ストック売上割合



02

2025年6月期 第1四半期 単体決算概要

2025年6月期 第1四半期 PL主要項目（単体）



	IRRC				インフォディオ				ライフアシスト			
	2024年6月期 第1四半期	2025年6月期 第1四半期	売上高割合	増減率	2024年6月期 第1四半期	2025年6月期 第1四半期	売上高割合	増減率	2024年6月期 第1四半期	2025年6月期 第1四半期	売上高割合	増減率
(単位:百万円)												
売上高	1,358	1,566	100.0%	+15.3%	292	361	100.0%	+23.4%	-	443	100.0%	-
売上総利益	1,229	1,426	91.1%	+16.0%	76	128	35.5%	+67.6%	-	219	49.4%	-
販売費及び 一般管理費	1,149	1,245	79.5%	+8.4%	111	118	32.6%	+5.9%	-	223	50.3%	-
営業利益	80	180	11.5%	+125.3%	▲35	11	2.9%	-	-	▲4	▲0.9%	-
経常利益	81	181	11.6%	+124.7%	▲35	10	2.9%	-	-	▲2	▲0.6%	-

※ライフアシストについては、前期連結対象となったのは10月からのため2024年6月期 第1四半期実績はありません。

※連結調整が発生するため、各社の合計は全社の数値と一致しません。

03

2025年6月期 第1四半期 セグメント別状況

✓ 保険販売事業を主軸に、ソリューション事業とシステム事業の3軸で運営

システム事業

売上高
308百万円

子会社 株式会社インフォディオによる
保険分析・販売支援等のシステム開発、AI-OCRの開発
ソフトウェア受託開発

ソリューション事業

売上高
600百万円

AS部門

金融機関、保険代理店、企業代理店向けに生命保険の
現状把握・検索提案システムを提供
金融機関向けにAI-OCRの提供

FC部門

全国の『保険クリニック®』FC店に対し、システムを提供
顧客送客、教育・研修や情報提供、店舗運営ノウハウ、
プロモーション等のサポートを行う

保険販売事業

売上高
1,359百万円

直営店部門

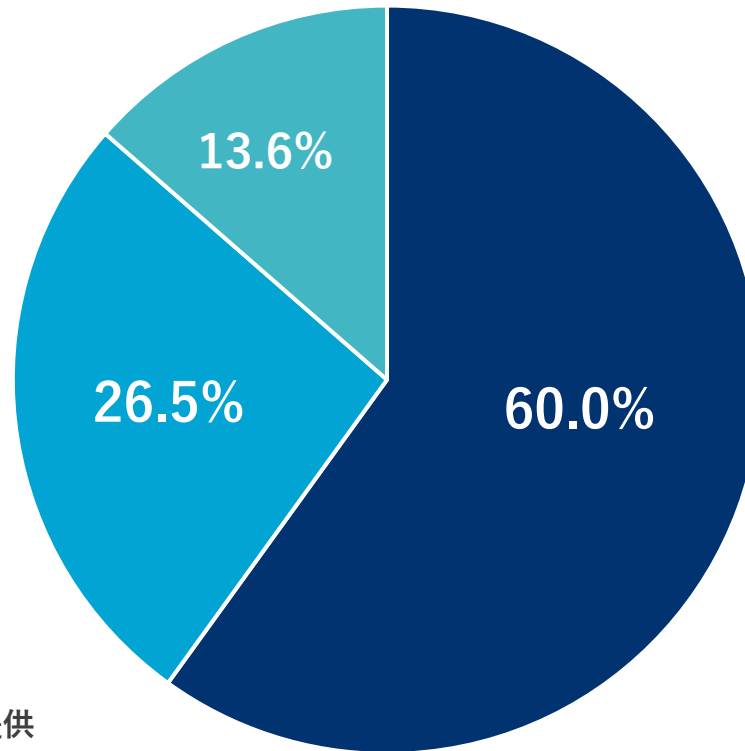
来店型保険ショップ『保険クリニック®』の運営

法人・RM部門

法人、法人経営者及び富裕層向けの保険有効活用等に
関する提案・販売

ライフアシスト

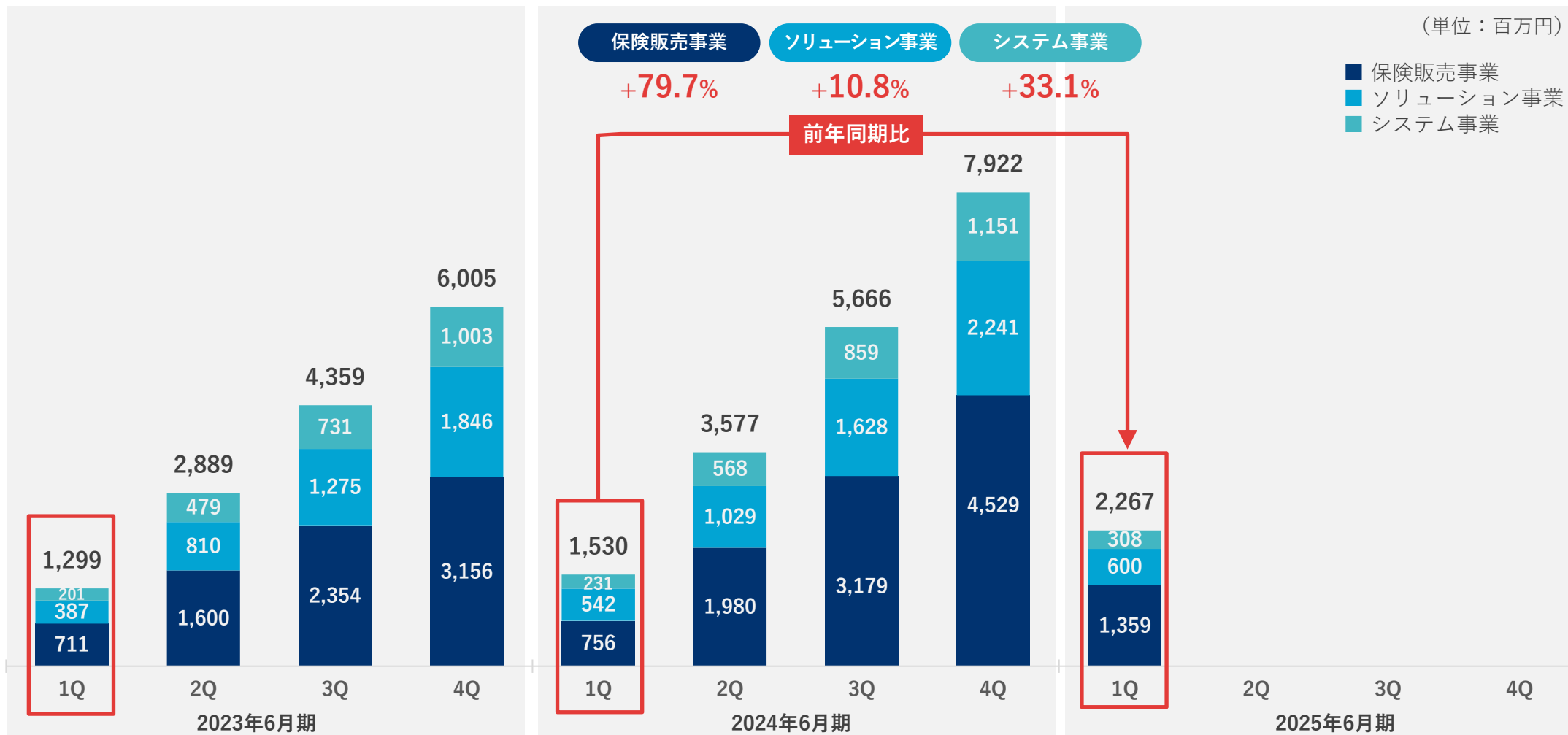
株式会社ライフアシストによるショップ・訪問型販売の運営



	事業別売上高			概況
	2024年6月期 第1四半期	2025年6月期 第1四半期	増減比	
全社	1,530	2,267	+48.2%	
保険販売事業	756	1,359	+79.7%	
直営店	661	797	+20.6%	Webプロモーション効果で新規来店が増加
法人・RM	96	120	+25.3%	大型の法人契約があり伸長
ライフアシスト	-	443	-	2023年10月に連結子会社化
ソリューション事業	542	600	+10.8%	
AS	304	322	+5.9%	生命保険会社における大型契約が成約
FC	238	278	+17.0%	FC店舗（事業部運営6店舗含む）への来店増による保険手数料増加が寄与
システム事業	231	308	+33.1%	
スマートOCR	208	303	+45.8%	新規受注が好調、既存ユーザーの利用増も寄与
受託開発	23	5	▲80.5%	スマートOCRの需要が旺盛

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

✓ 各事業において前年同期を超える伸長



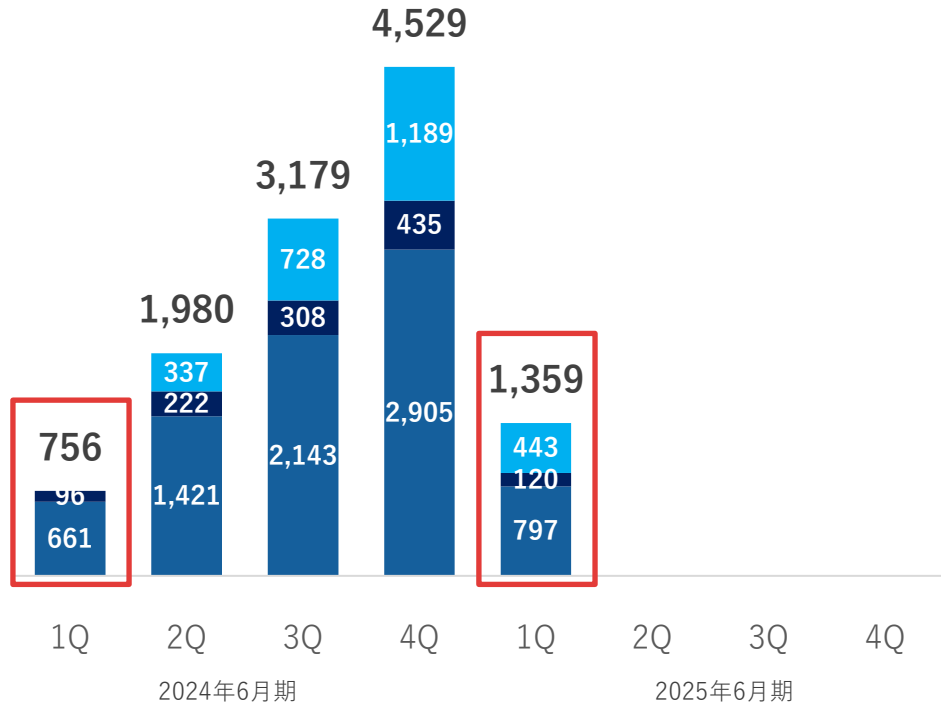
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

✓積極的なプロモーションにより『保険クリニック®』の集客数が増加し、直営店の売上高へ寄与

保険販売事業 部門別売上高 (累計期間)

(単位：百万円)

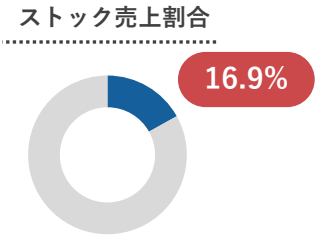
■直営店 ■法人・RM ■ライフアシスト



フロー・ストック比率

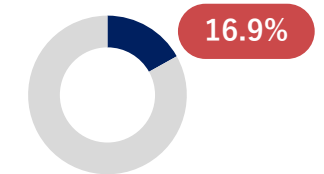
直営店部門

ストック売上高	134百万円
フロー売上高	663百万円
売上高合計	797百万円



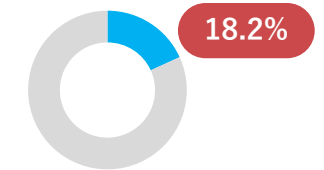
法人・RM部門

ストック売上高	20百万円
フロー売上高	99百万円
売上高合計	120百万円



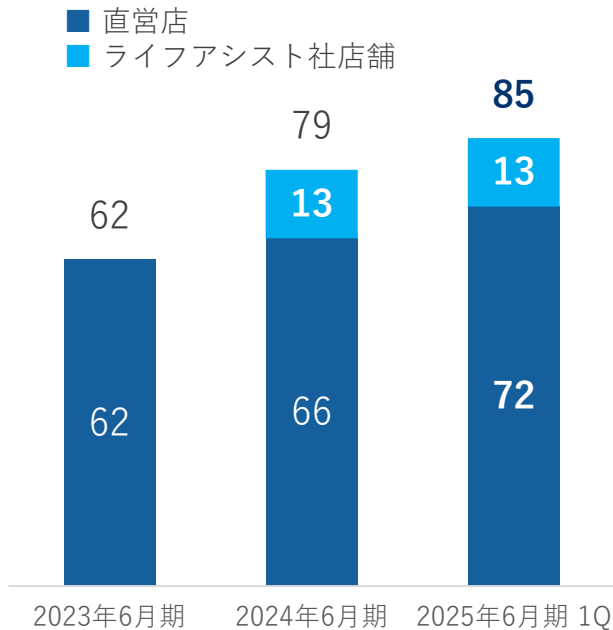
ライフアシスト

ストック売上高	80百万円
フロー売上高	362百万円
売上高合計	443百万円

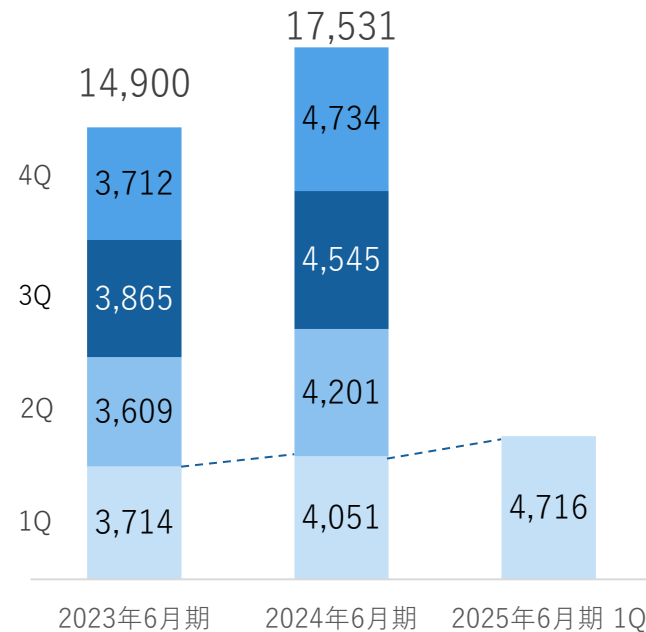


✓ 前期から引き続き、WEBプロモーション効果による新規来店数の増加、資産形成商品の販売が好調で、売上高の伸長に寄与

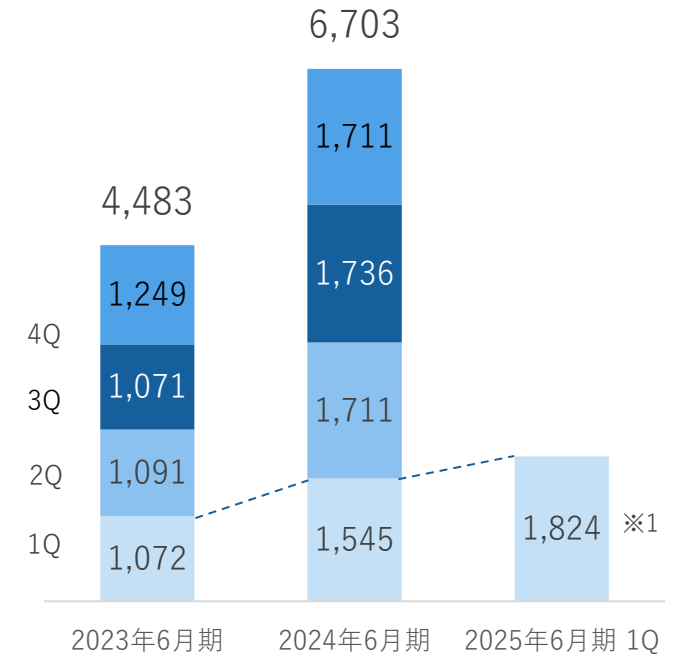
直営店・ライフアシスト社
店舗数



直営店集客数
新規来店数 (単位：人)



直営店集客数
再来店数 (単位：人)



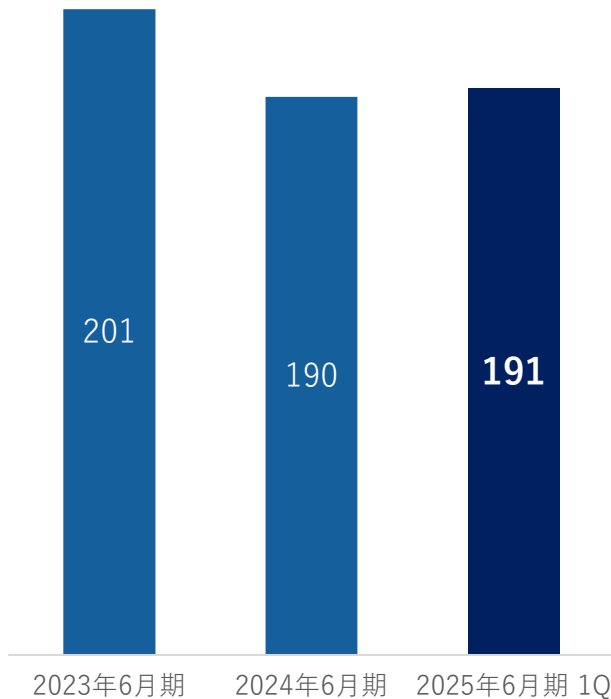
※1 2023年6月期よりFC事業にて展開している直営店舗についてはこれまで店舗数にしかカウントしていませんでしたが、データ整備が完了し、2024年6月期第3四半期資料から新規来店・成約件数・成約率についても2023年6月期分ならびに2024年6月期へ、2025年6月期1Qからは再来店数にも反映しています。

※現時点で把握できる速報値であり、今後修正される可能性があります。

✓ 成約単価、成約件数、成約率ともに堅調に推移

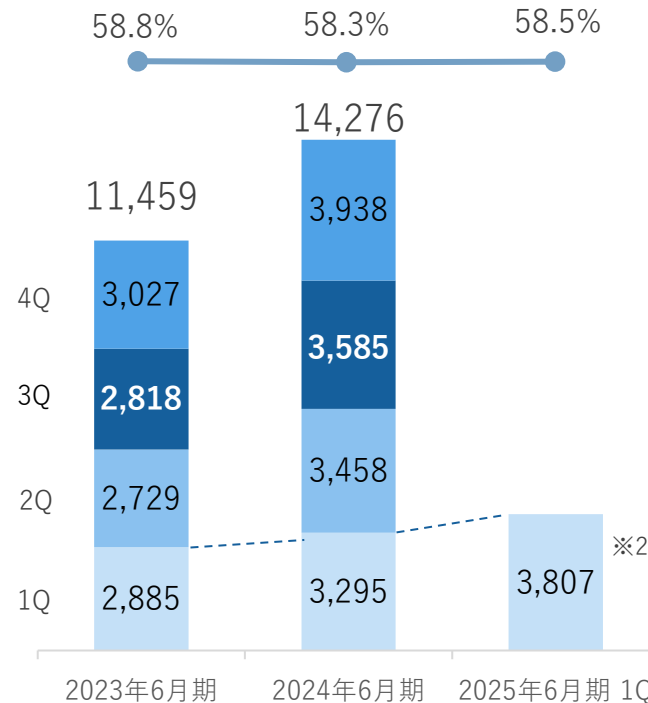
1世帯当たり
成約単価推移 ※1

(単位：千円)



成約件数・成約率推移

■ 成約件数 (件)
— 成約率



「業務品質手数料」とは

- ・顧客本位の業務運営や募集品質の向上に高いレベルで取組む募集代理店を評価する、保険会社が定める一定の要件を満たした募集代理店に対し、所定の品質評価項目への取組み状況に応じて支払う手数料
- ・2024年4月より、新たに生命保険協会の「代理店業務品質評価運営」における協会認定や評価項目の考え方を一部反映している

※2023年6月期よりFC事業にて展開している直営店舗についてはこれまで店舗数にしかカウントしていませんでしたが、データ整備が完了し、2024年6月期第3四半期資料から新規来店・成約件数・成約率についても2023年6月期分ならびに2024年6月期分へ、2025年6月期1Qからは再来店数にも反映しています。

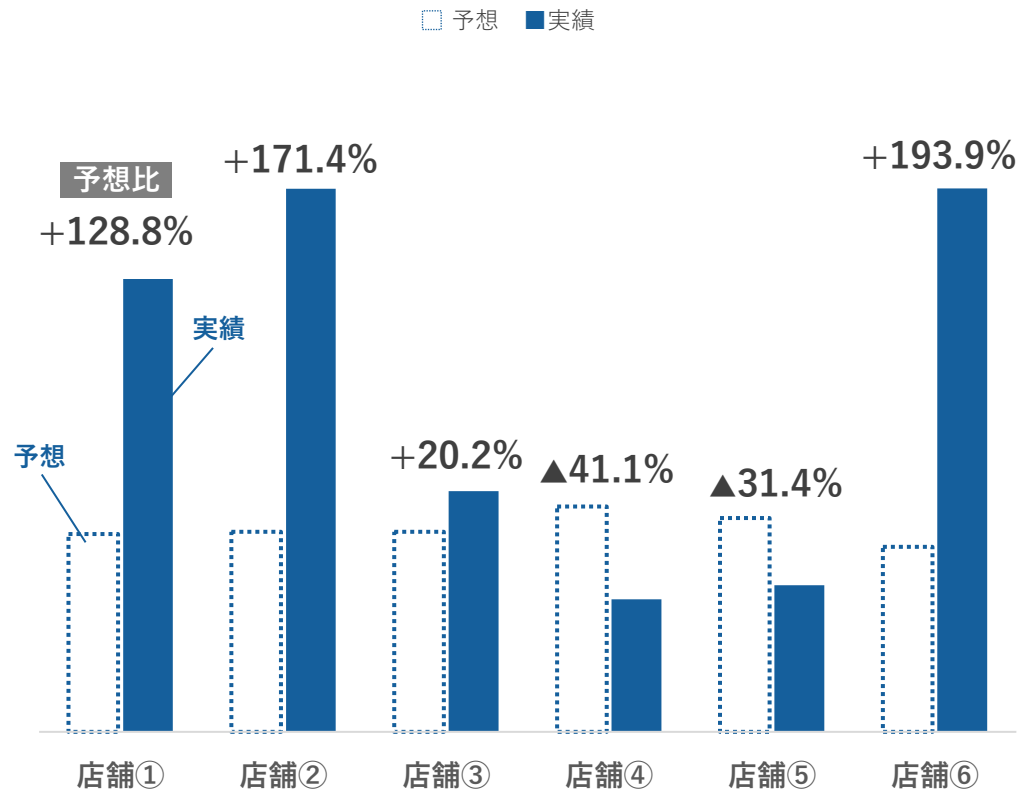
※1 成約単価は今回（2025年6月期1Q）より、成約した契約の初年度手数料と業務品質手数料かつ再来店数含む基準に変更し再計算したものを反映しています。（従前は新規来店客における初年度手数料のみをカウント）

※2 成約件数・成約率は今回（2025年6月期1Q）より、再来店客も含めた基準に変更し再計算したものを反映しています。（従前は新規来店客のみカウント）

※現時点で把握できる速報値であり、今後修正される可能性があります。

✓6店舗を『保険クリニック®』へブランドチェンジ後、順調な集客と売上で業績へ貢献。

譲受店舗の売上高予想と実績



6店舗合計の売上高は予想値に対し+68.5%

譲受店舗が好調な理由

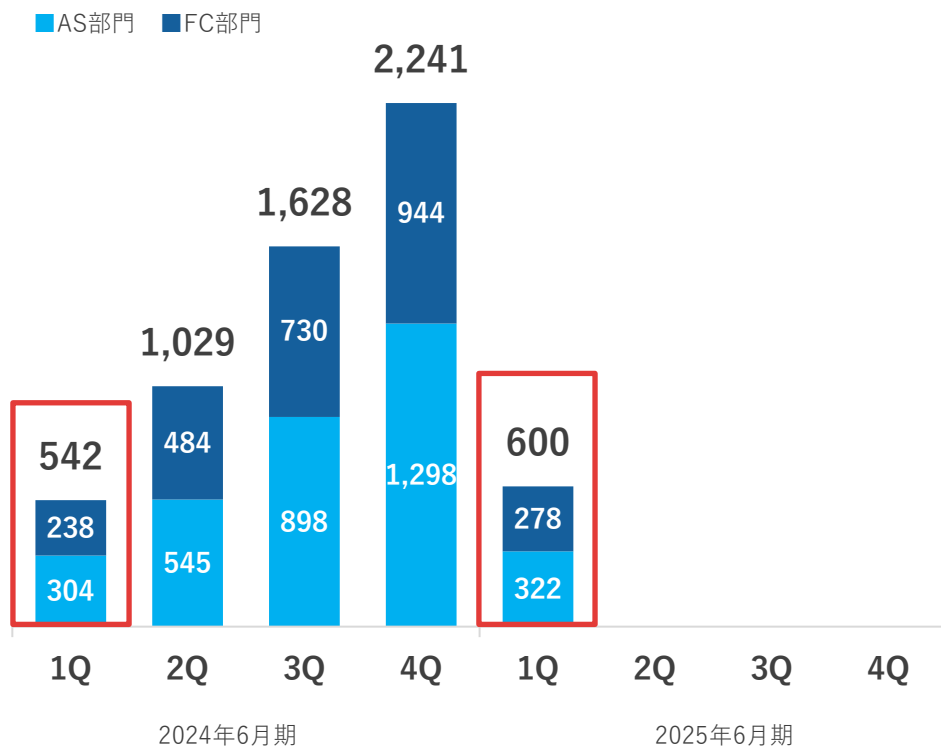
- ✓ 『保険クリニック®』として
集客活動強化による**集客数の大幅増**
- ✓ **好立地店舗**（大型ショッピングモール）

➡ 直営店売上拡大に寄与

- ✓AS部門は、ASシリーズ複数の大型契約により売上高増加
- ✓FC部門は、新規登録増、店舗への送客増により売上高増加

ソリューション事業 部門別売上高

(単位：百万円)

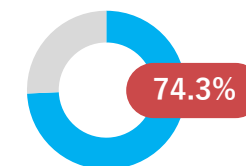


フロー・ストック比率

AS部門

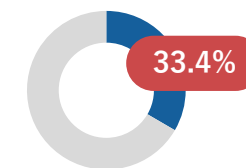
ストック売上高	239百万円
フロー売上高	83百万円
売上高合計	322百万円

ストック売上割合



FC部門

ストック売上高	93百万円
フロー売上高	185百万円
売上高合計	278百万円



※ストック売上…AS部門はASシリーズのID利用料及び金融機関向けのOCRのサブスクリプションならびにリカーリング収益等。FC部門はFC月額利用料。

- ✓ ASシリーズの大型契約が成約
- ✓ OCR売上は、前期に大型契約の影響があり前期に比べ減少

初期登録料 月額利用料

222百万円

前年同期比 **+22.9%**

金融機関、保険代理店、企業内代理店に対し、ASシリーズを提供

OCR売上

39百万円

前年同期比 **▲40.3%**

金融機関向けに保険証券等のOCR(光学文字認識)サービスの提供

保険コンサルティング (教育含む) 売上

58百万円

前年同期比 **+13.7%**

主に金融機関等のシステムユーザーに対し、教育研修、証券分析のコンサルティングサービス提供

その他の ソリューション売上

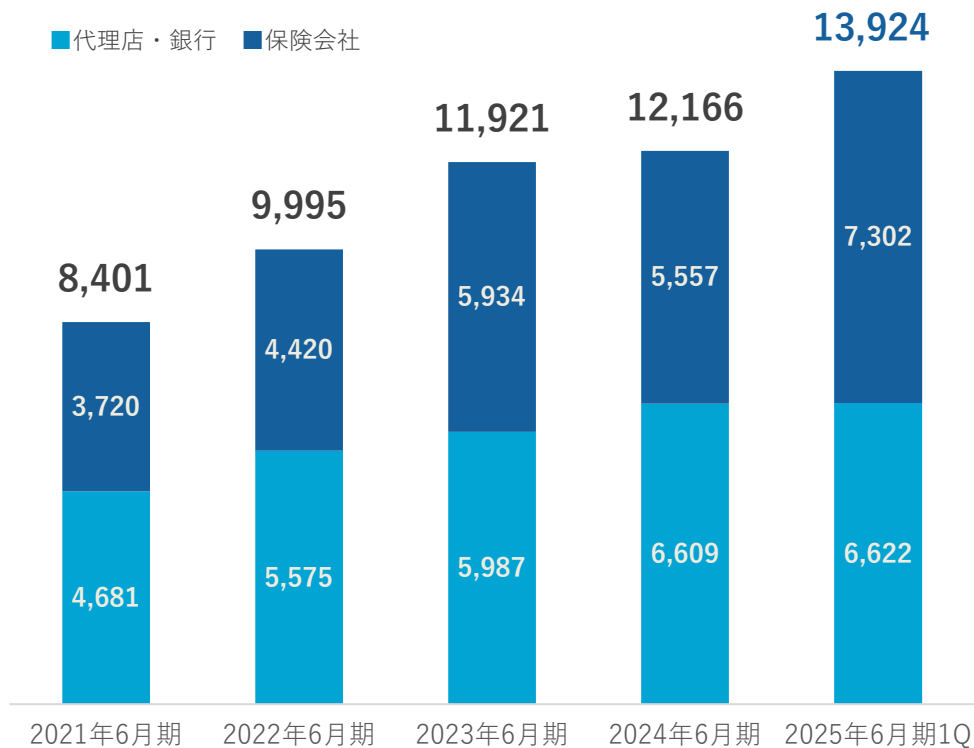
2百万円

前年同期比 **▲61.2%**

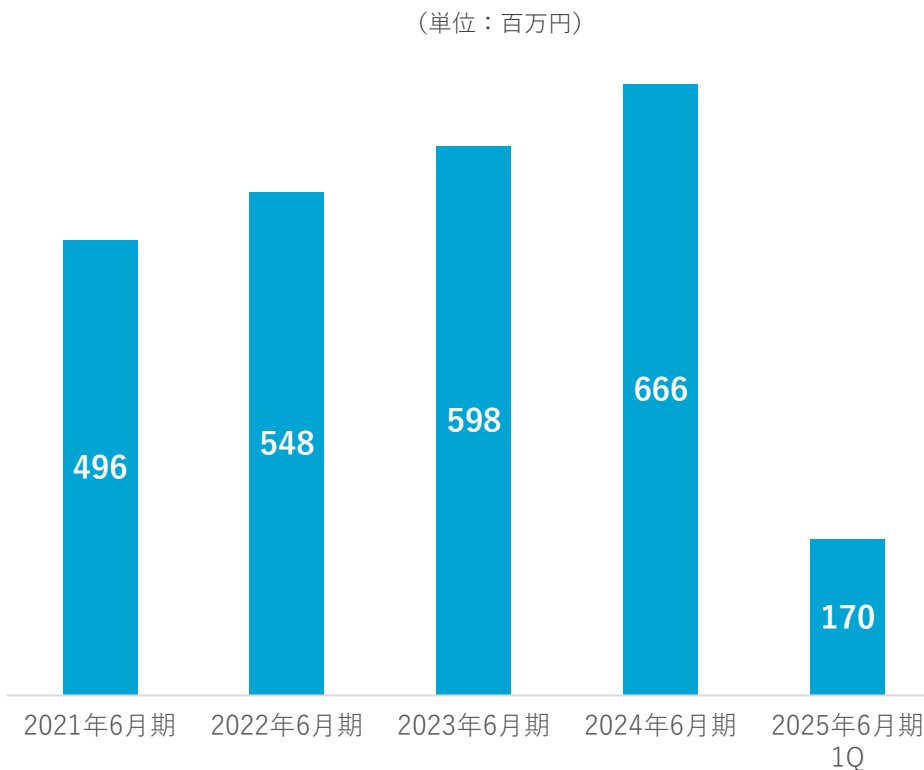
いずれにも属さない売上

✓ 保険会社での大型契約により、保険会社向けのID数が増加

ASシリーズID数



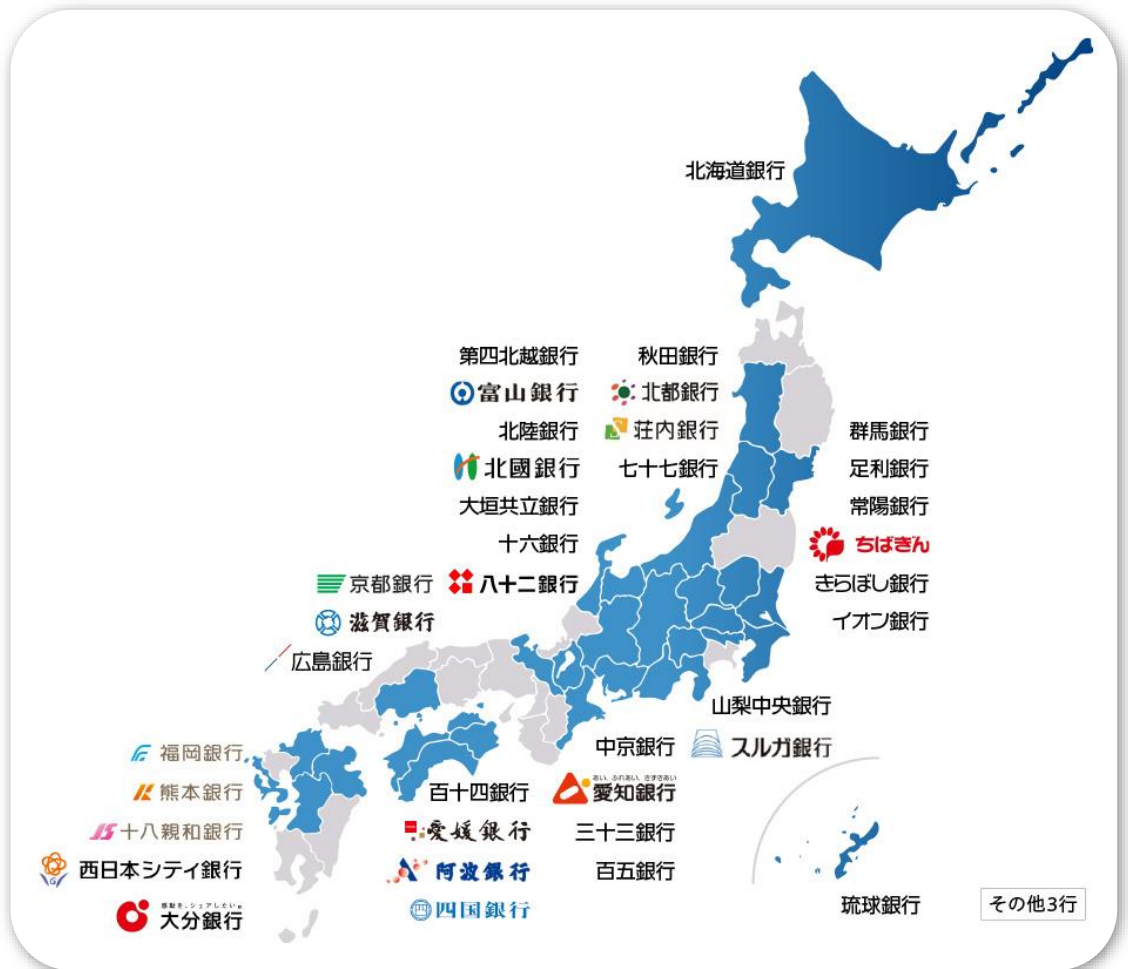
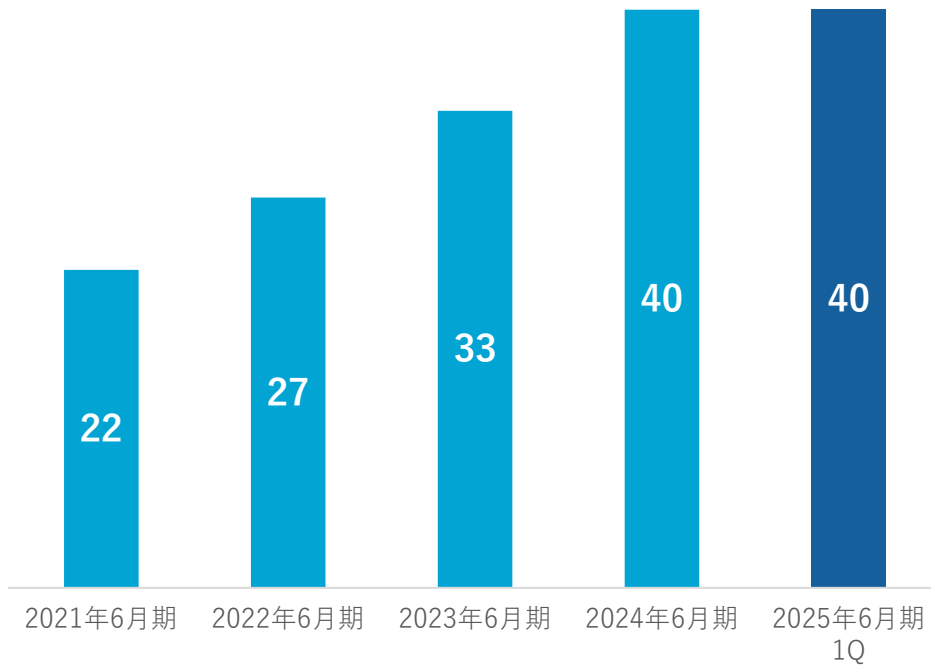
ASシリーズ サブスクリプション利用料推移



※2024年6月期は保険会社1社の組織変更に伴う解約があったため一時的に保険会社向けのID数が減少

✓ 金融機関新規導入はなし

ASシステム金融機関数



- ✓ 新規登録代理店が増加
- ✓ 積極的なWebプロモーションによりFC店舗への送客数も拡大し、事業部運営店舗ならびに共同募集に伴う保険手数料が増加

初期登録・基本料金 店舗利用料

110百万円

前年同期比 **+20.4%**

教育・研修、店舗ノウハウ、プロモーション等のサポートを提供

事業部運営店舗における 保険手数料

57百万円

前年同期比 **+19.6%**

事業部にて運営している店舗にてお客様が成約した場合、保険手数料が発生

共同募集に伴う 保険手数料

74百万円

前年同期比 **+31.2%**

FC店に対し共同募集対象となるお客様が成約した場合、保険手数料が発生

ロイヤリティ売上 その他の サービスに伴う売上

37百万円

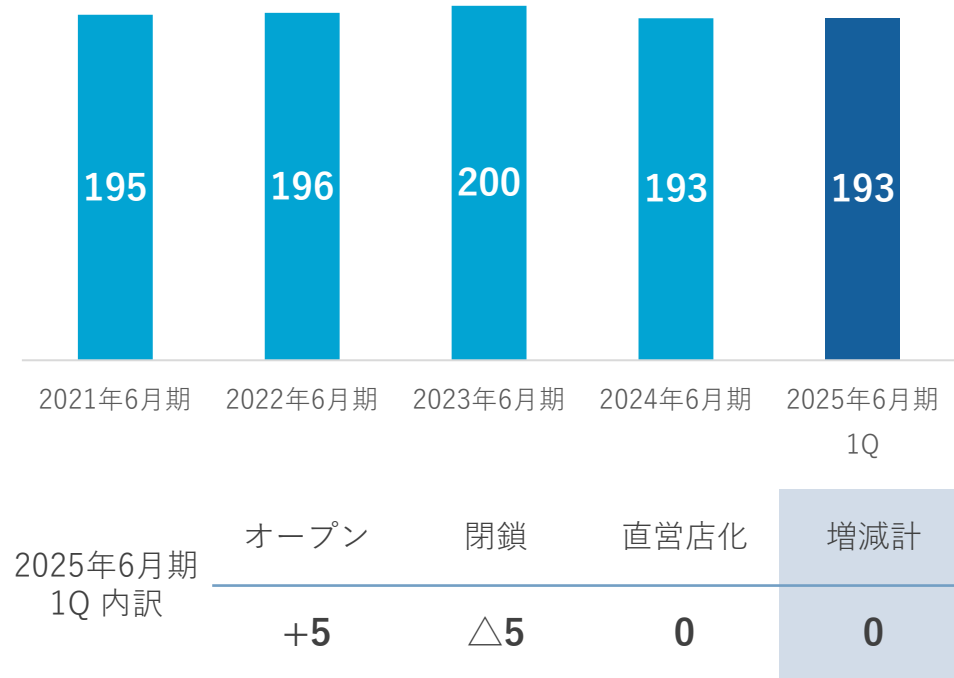
前年同期比 **▲11.4%**

（ロイヤリティ **▲55.4%**
その他サービス **+55.1%**）

売上の一部から発生するロイヤリティ
FC店に対し、研修・講師派遣等のサービス提供による対価

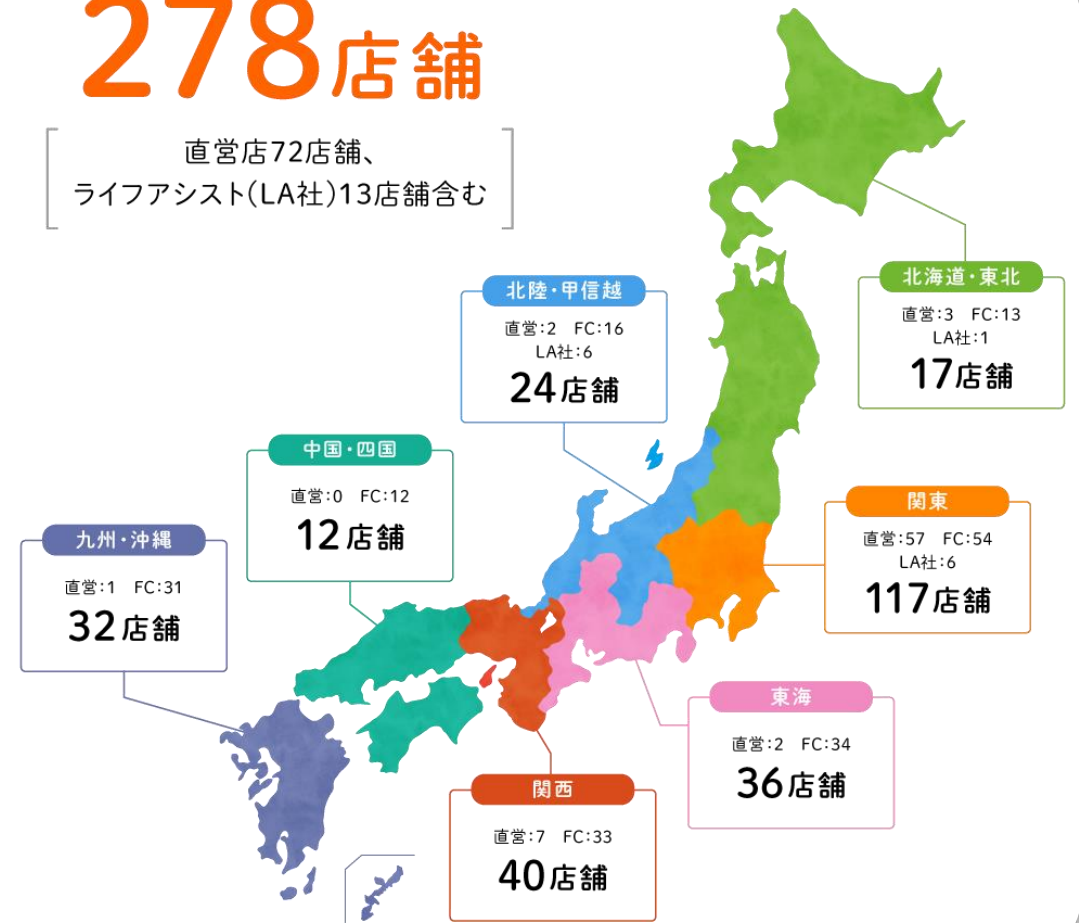
✓スクラップアンドビルドによりFC店舗数は横ばい

FC店舗数推移



278店舗

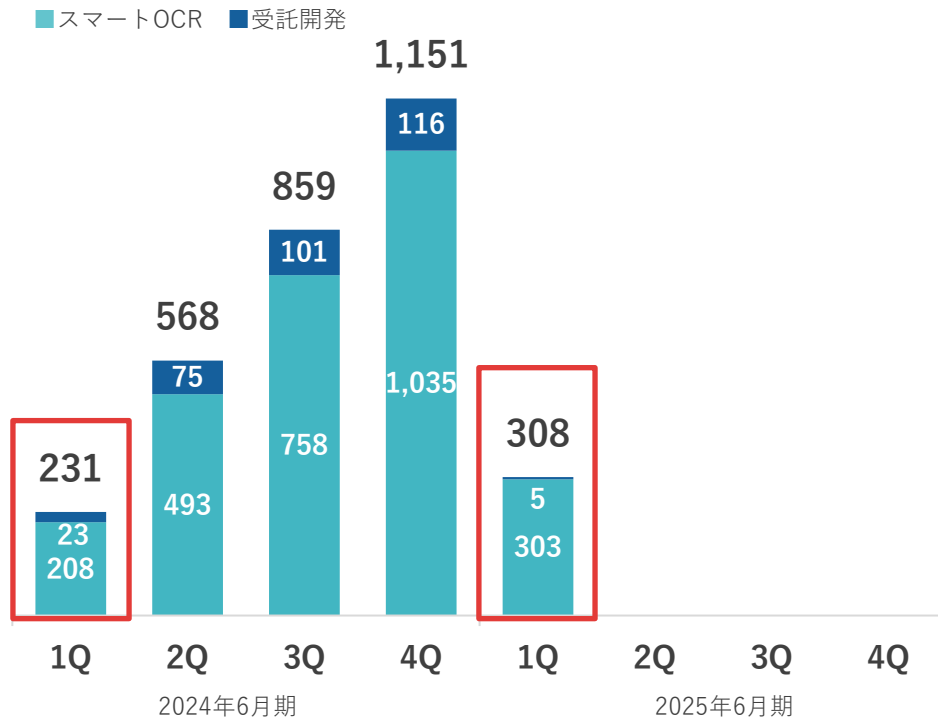
直営店72店舗、
ライフアシスト(LA社)13店舗含む



- ✓ 前期強化した営業人員の増加により売上高が拡大。
- ✓ スマートOCR売上が増加し、ストック比率は高水準を維持

システム事業 部門別売上高

(単位：百万円)

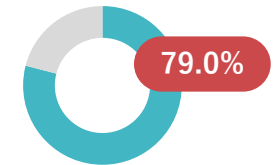


フロー・ストック比率

システム事業

ストック売上高	243百万円
フロー売上高	65百万円
売上高合計	308百万円

ストック売上割合



※ストック売上…サブスクリプションならびにリカーリング収益 (AS部門計上分以外)

※スマートOCRに関わる受託開発は、スマートOCRに含む

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.



- ✓ 初期費用をできるだけ抑えた導入しやすい料金体系
- ✓ お客様のニーズに合った柔軟なカスタマイズ

月額定額 サブスクリプション

ユーザー・事業者

導入企業・ユーザーが増えることにより収益UP
▼サブスクリプションの例として
新聞・動画配信など

..... 導入事例

パッケージソフトウェア多数

従量課金 リカーリング

ユーザー・事業者

エンドユーザーが幅広く、
処理件数が増えるほど収益UP
▼リカーリングの例として
水道・電気など

..... 導入事例

みずほデジタルアカウンティング

個別開発

事業者

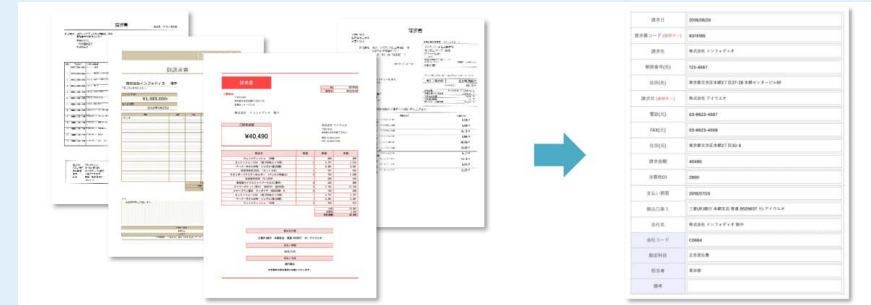
開発費用 + 長期利用契約
による収益

..... 導入事例

独立行政法人 統計センター
埼玉県警察
Saitama Prefectural Police
法務省
MINISTRY OF JUSTICE
国税庁
NATIONAL TAX AGENCY

WEBブラウザでかんたん利用

汎用的な『スマートOCR®』を充実させるパッケージオプションも数多くリリースしております。



請求書 パック

領収書・レシート 基本パック

名刺 基本パック

運転免許証 基本パック

健康保険証 基本パック

源泉徴収票 基本パック

決算書 基本パック

通帳 基本パック

DenHo

デスクトップアプリ
(自動アップロード/ダウンロード)

スマホアプリ

スマート
OCR クリエイトフォーム

スマート
OCR For Salesforce

スマート
OCR 健康診断書

✓ AI-OCR・タイムスタンプも標準搭載

— 電子帳簿保存法への対応 —

『DenHo®』が解決!



AI-OCRソリューションの新たなスタート!!

『DenHo®』は公益社団法人日本文書情報マネジメント協会(以下JIIMA)の令和3年度改正に対応した「電帳法スキャナ保存ソフト法的要件認証」と「電帳法電子取引ソフト法的要件認証」を取得しております。

ラクラク電子保存、
AIが自動で分類・データ化



クラウドサービスで
どこからでも確認・検索OK



全ての保存帳票の文字列を
検索可能(全文検索)

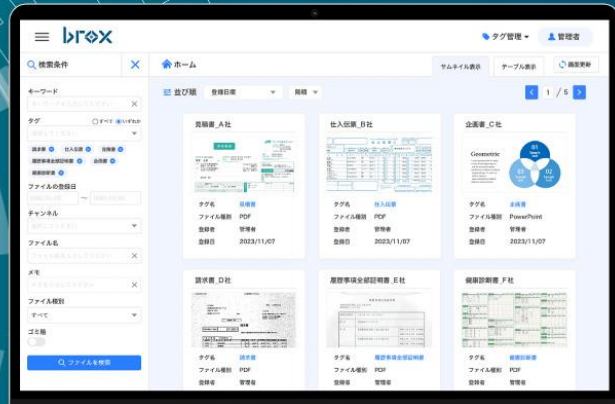


手書き文字の
帳票もデータ化

✓エンタープライズサーチ「brox（ブロックス）」の提供を2024年1月15日より開始

文書管理はAIで 新たなステージへ

紙文書・全文検索ビューワー



『DenHo®』に続き2024年1月15日より提供開始

broxはスキャンした紙文書をAI-OCRでテキストデータ化し、横断的に全文検索ができるエンタープライズサーチです。

当社独自開発のAI-OCRは手書き文字や不鮮明なFAX文書でも高精度にデータ化を実現します。

PDFや画像データの横断検索はもちろんのこと、Excel・Word・PowerPointなどのOffice系ドキュメントも横断検索が可能であり、社内で迷子になった文書を探し出せるようになります。

04

2025年6月期 通期予想

- ✓ 中小企業庁によると、全国の企業の内10年間で年間売上高が100億円を突破した企業は全体の0.12%の1,823社
- ✓ 当社も2025年6月期は100億円に近い規模に拡大を見込み、より一層の成長を見込める水準に

売上100億円企業

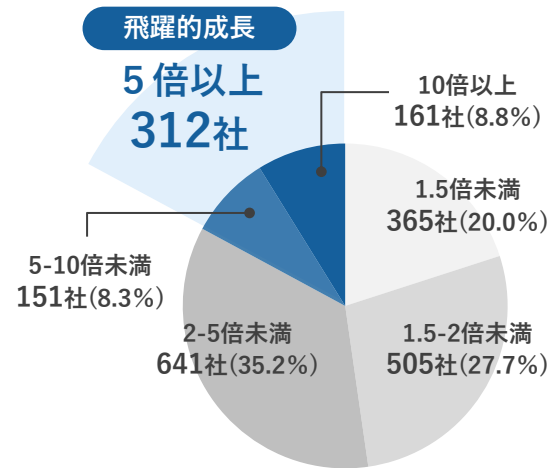
1,823社
(0.12%)



※中小企業庁2023年6月発表
10年間で年売上高が100億円突破した企業

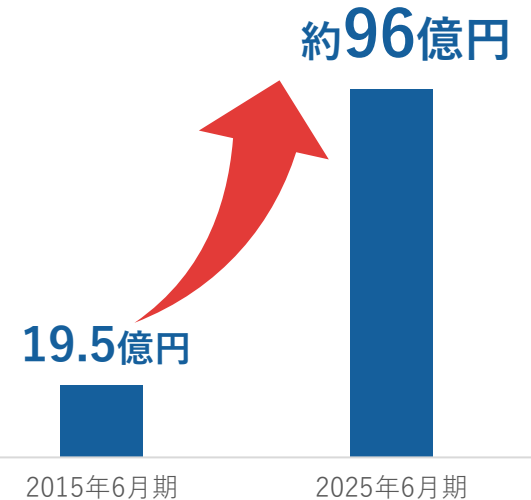
直近10期の売上高伸び率

※最小値と最大値の差



売上推移

目指せ
100億!



成長企業としての評価

システム投資・
賃上げ等の人財投資

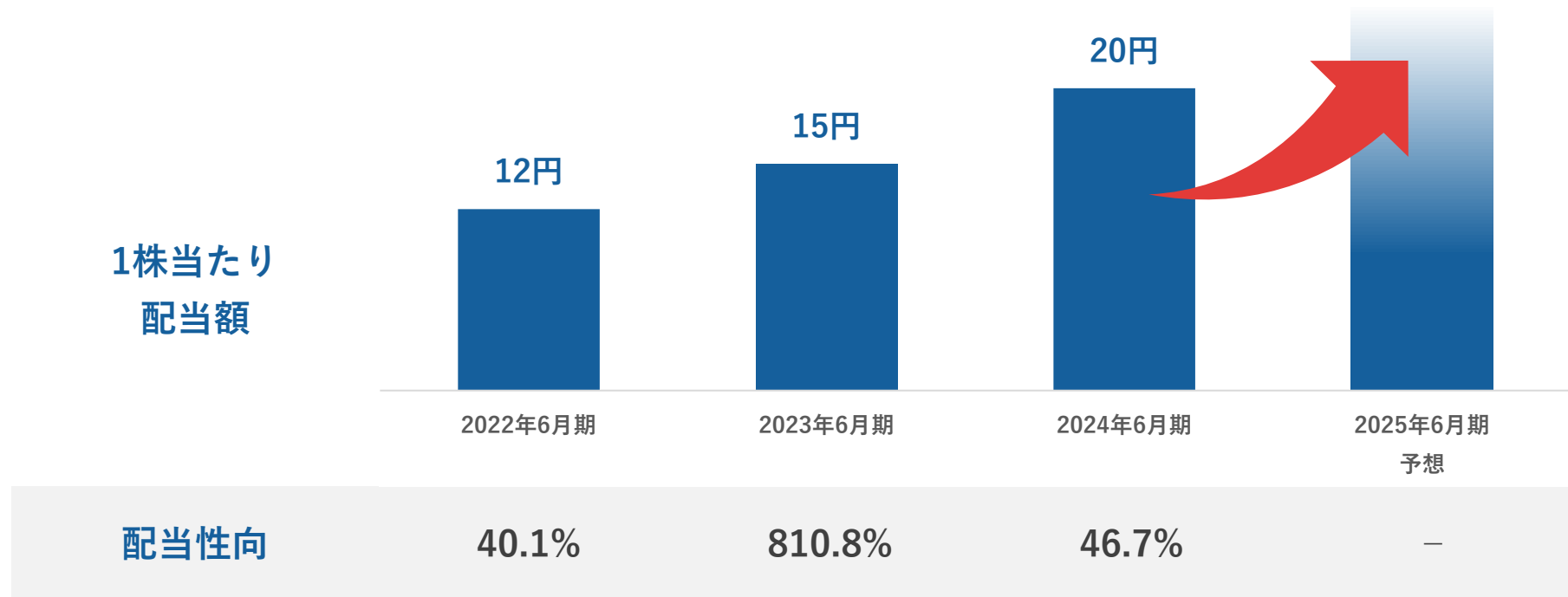
優秀な人財の確保

✓ 創業30周年を迎える2025年6月期 売上高は21.7% UP、営業利益は41.3% UPの確実な達成を目指す

(単位：百万円)	2024年6月期	2025年6月期	
	実績	予想	増減
売上高	7,922	9,640	+21.7%
売上原価等	1,693	2,049	+21.1%
売上総利益	6,229	7,591	+21.9%
販売費及び一般管理費	5,733	6,891	+20.2%
営業利益	495	700	+41.3%
経常利益	539	705	+30.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	422	+20.0%
EBITDA※	752	1,041	+38.5%
自己資本利益率 ROE	9.7%	11.3%	+1.6pt

- ✓ 創業30周年、『保険クリニック®』25周年を迎える2025年6月期は、業績の確実な達成を図るとともに、配当による株主還元拡充を目指します

今後も業績に応じた安定的・持続的な増配を目指す



2025年6月期 PL主要項目（単体）



(単位:百万円)	IRRC				インフォディオ				ライフアシスト			
	2024年6月期 実績	2025年6月期 予想	売上高割合	増減率	2024年6月期 実績	2025年6月期 予想	売上高割合	増減率	2024年6月期 実績	2025年6月期 予想	売上高割合	増減率
売上高	5,796	6,387	100.0%	+10.2%	1,398	1,824	100.0%	+30.5%	1,190	1,838	100.0%	+54.5%
売上総利益	5,254	5,847	91.6%	+11.3%	453	734	40.3%	+61.9%	591	1,061	57.7%	+79.6%
販売費及び 一般管理費	4,752	5,263	82.4%	+10.8%	466	633	34.7%	+35.9%	531	967	52.6%	+82.1%
営業利益	502	584	9.1%	+16.3%	▲12	101	5.6%	-	60	94	5.1%	+57.3%
経常利益	540	585	9.2%	+8.4%	▲11	101	5.6%	-	65	99	5.4%	+52.7%

※連結調整が発生するため、各社の合計は全社の数値と一致しません。

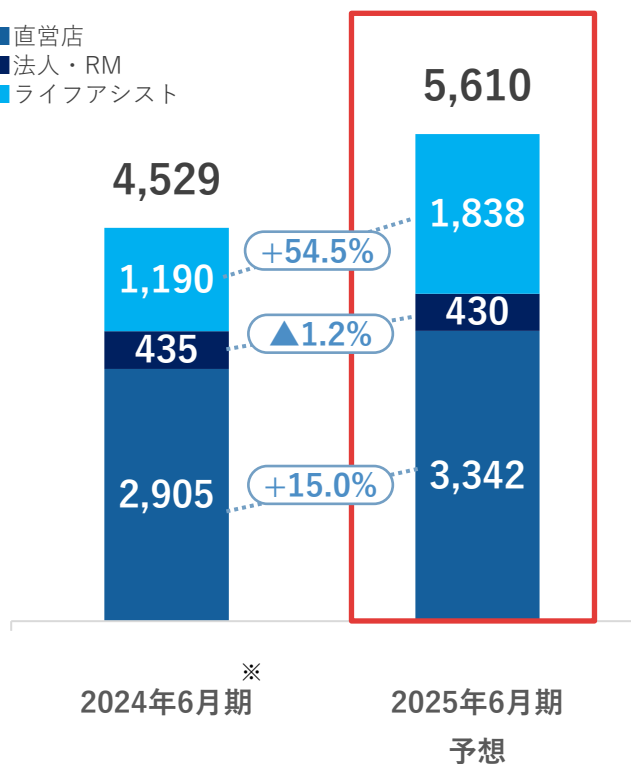
※2024年6月期実績におけるライフアシスト数値は連結後の2023年10月～2024年6月の9か月分のみ

(単位：百万円)

保険販売事業

前期比 **+23.8%**

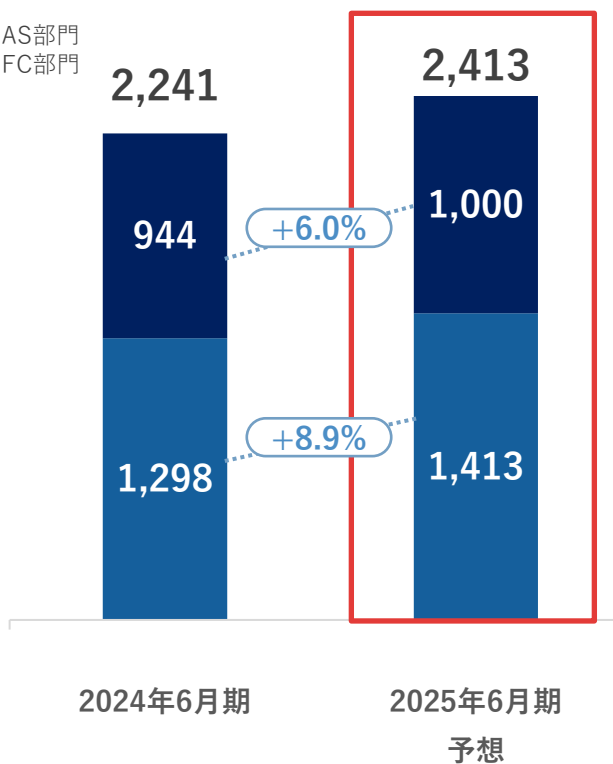
- 直営店
- 法人・RM
- ライフアシスト



ソリューション事業

前期比 **+7.7%**

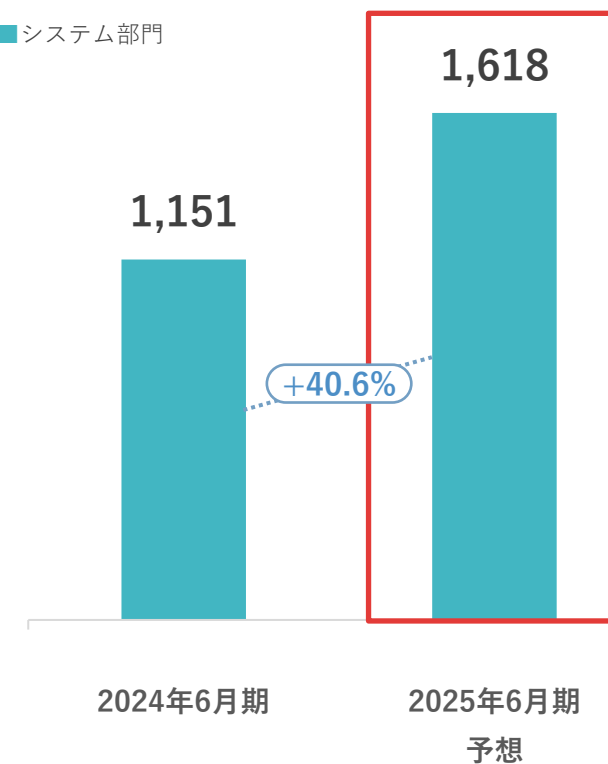
- AS部門
- FC部門



システム事業

前期比 **+40.6%**

- システム部門



※2024年6月期におけるライフアシスト売上高は連結後の2023年10月～2024年6月の9か月分のみ

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

保険販売事業

直営店部門

効率的投資（広告宣伝費・人件費） ▶ 売上高は 前期比15.0%増 を予想

- ①WEB広告強化による効率的な集客施策の実施
- ②コンタクトセンターから既存顧客に対するアフターフォローコールを実施
- ③即戦力となる経験者人材への採用投資
- ④店舗スタッフへのフォロー体制強化による生産性の向上
- ⑤スクラップアンドビルドの実施



保険販売事業

法人営業部門・RM部門

保険以外のソリューションも提供 ▶ 売上高は 前期比1.2%減 を予想

- ①法人向けコンサルティングサービスを積極的に展開
- ②業務提携先の深耕による提案先の拡大

株式会社ライフアシスト（LA社）

訪販採用拡大と店舗生産性向上に伴う売上増 ▶ 売上高は 前期比※54.5%増を予想

- ①訪問販売チャネルの採用強化
- ②教育体制強化による店舗生産性の向上

※前期は連結対象となった10月から6月までの9か月実績



ソリューション事業

AS部門

ASシリーズ・AI-OCRの新ソリューション拡販 ▶ 売上高は 前期比8.9%増 を予想

- ①大手金融機関向けにASシリーズならびにAI-OCRなどの大型案件の取り込み
- ②企業代理店への職域向けに、ロボアド等のソリューションの拡販
- ③アライアンス強化によるOEMサービス提供（損保・火災・エコシステム）
- ④新規ソリューション（ASプラットフォーム等）
- ⑤CS（カスタマーサクセス）機能の強化による継続率の改善

FC部門

FC店舗数を前期末比14店増の207店へ ▶ 売上高は 前期比6.0%増 を予想

- ①効率的なプロモーションの実施によるFC店への送客増
- ②新規リクルート活動強化
- ③店舗運営指導強化



システム事業

『スマートOCR®』と『brox』販売拡大 ▶ 売上高は 前期比40.6%増 を予想

- ① 『スマートOCR®』 OEM販売強化
- ② Slerとの協業推進による 『スマートOCR®』 大型契約受注
- ③ 『brox』 販売拡大
- ④ システム投資の継続
- ⑤ 組織体制の強化



05

3か年計画及び成長戦略

(再掲)

1年目「再始動の年」

2年目「投資継続の年」

3年目「成長の年」

2023年6月期

2024年6月期

2025年6月期

実績

実績

増減率

予想

増減率

単位：百万円

売上高	6,005	7,922	+31.9%	9,640	+21.7%
売上原価等	989	1,693	+71.2%	2,049	+21.1%
売上総利益	5,015	6,229	+24.2%	7,591	+21.9%
販売費及び一般管理費	4,828	5,733	+18.8%	6,891	+20.2%
営業利益	188	495	+163.7%	700	+41.3%

3か年計画（2023年6月期～2025年6月期）

1年目「再始動の年」～2年目「投資継続の年」～3年目「成長の年」

1

保険SHOPの新しいスタイル

～デジタル技術活用による最良の顧客サービスの永続的提供～

a. 『保険クリニック®』集客数の向上、認知度向上

2025年6月期26%目指す

b. DXを活用したオンライン相談の拡大

2

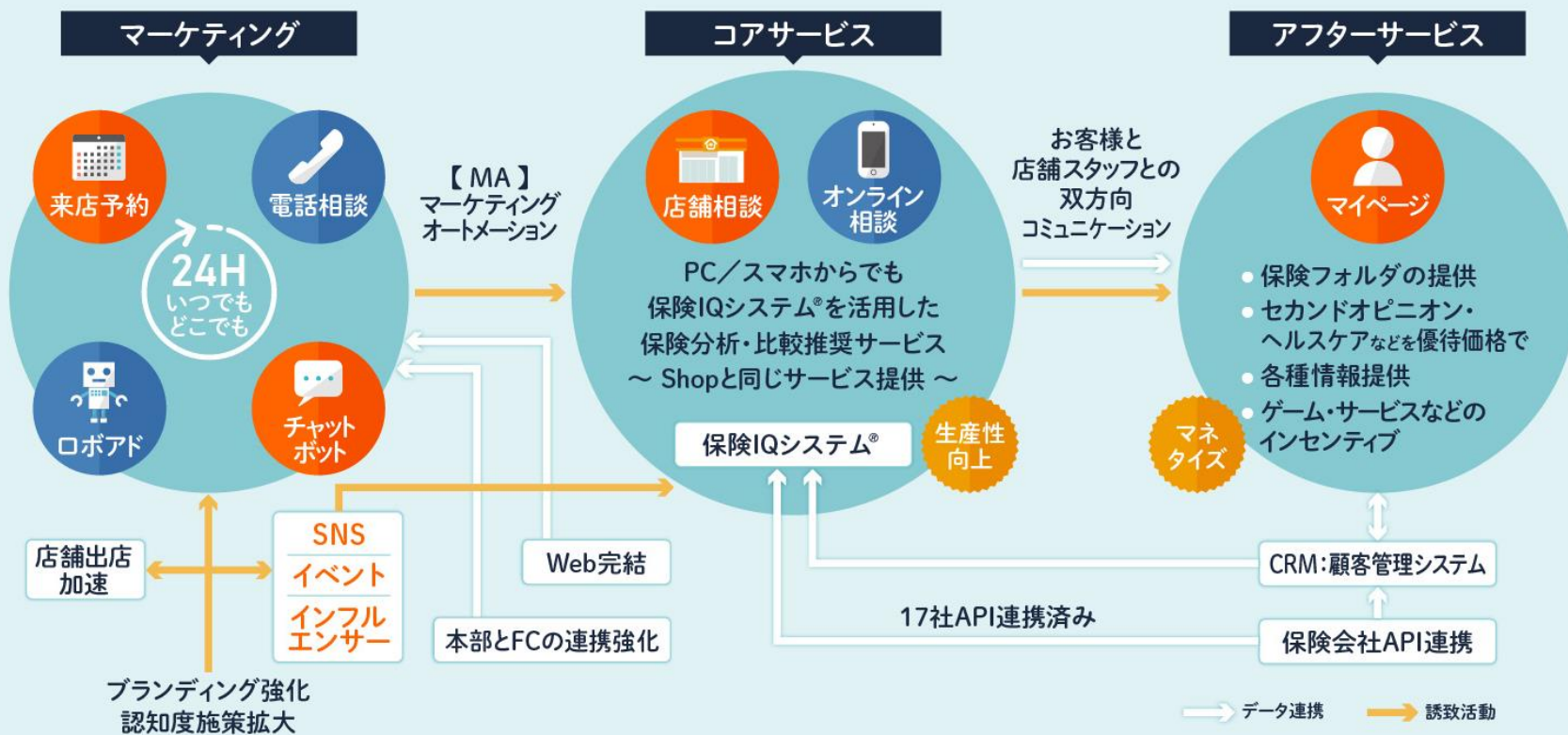
ASシステムの大型導入先の開拓、新サービスの提供

3

『スマートOCR®』事業の更なる拡大、販売力の強化

🏠 保険クリニック デジタル技術活用による最良の顧客サービスの永続的提供

テーマ | いつでもどこでも保険クリニック®店舗と同じサービスが受けられる。お客様へ最良のサービスの提供（保険IQシステム®のスマホ対応）



マーケティングからアフターサービスまで一貫した保険サービスの提供
単なるオンライン相談ではなく、保険IQシステム®を活用した他社にはできないサービス提供

- ✓2024年11月より、新たなアンバサダーとして、藤岡ファミリーを起用
- ✓引き続きWEB広告やSNSをメインに効率的な広告展開





大手保険会社、金融機関の大型案件受注交渉

導入（採用）実績

- 西日本シティ銀行と広島銀行等へのASシステム導入
- ネオファースト生命へ「スマート OCR 診療明細書」を採用
- 東京海上日動あんしん生命が「スマート OCR 健康診断書」を採用
- JA共済連が「スマートOCR」「スマートパシヤリDX」を採用

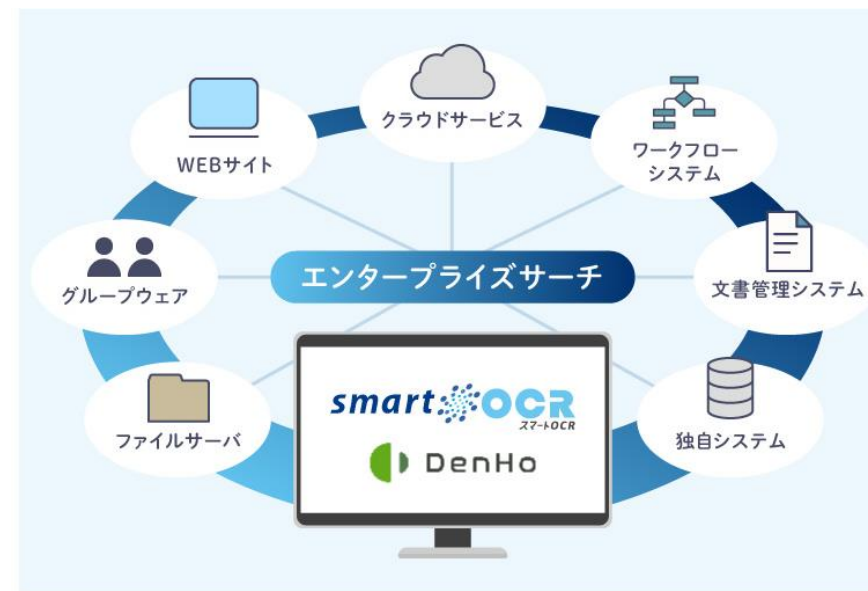


AI-OCR機能強化、職域ロボアド・AS-plus ASプラットフォーム等の 新サービスの拡販





- 官公庁等の大型案件入札
- 大型受託開発の獲得・継続
- マーケティング強化、営業組織体制の確立



ADX(AI Document Transformation)[※] サービスを目指す

AI-OCRと文書保管をベースとしたエンタープライズサーチシステムを想定しており、将来的には全業種に向けた企業内にある紙やドキュメントの文書管理や検索、各種システム連携サービスを目指します。

※ADXは造語です

- ✓ システムの業界プラットフォーム化による収益の拡大とともに、『スマートOCR®』戦略を元に業容を広げ、Fintech企業として成長



アイリックコーポレーションの企業テーマは！

人と保険の未来をつなぐ
～Fintech Innovation～

当社は保険の全てにかかわっていきたいと考えています

IRRC 株式会社アイリックコーポレーション

証券コード

7325

本資料には、将来の見通しに関する内容が含まれておりますが、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性等を含むため、将来の経営成績等の結果を保証するものではありません。従って、実際の結果は、環境の変化等により、本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。上記のリスクや不確実性には、国内外の経済状況や当社グループの関連する業界動向等の要因が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、当社グループは当該情報の正確性、適切性等を保証するものではありません。進捗状況については四半期ごとの決算説明資料等で開示する予定です。