

2025 年 11 月 13 日

各 位

会社名 株式会社インフォネット
代表者名 代表取締役社長 古宿 智
(コード番号：4444 東証グロース)
問合せ先 経営企画部 原 直斗
(TEL. 03-5221-7591)

2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明動画及び書き起こし記事公開に関するお知らせ

当社は、2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を動画配信で公表いたしました。当該説明内容について、株主ならびに投資家の皆様への公平な情報開示の観点から、書き起こし記事として公開することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明資料（書き起こし）の概要

当資料は、本日公開しました 2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会動画の内容を書き起こし資料としてまとめ、その内容を共有するものであります。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

2. 決算説明会について

決算説明動画 URL を以下に記載しておりますので、併せてご確認くださいませようお願い申し上げます。

公開日時：2025 年 11 月 13 日（木）16：00～

登壇者：代表取締役社長 古宿 智

決算説明会動画 URL：<https://irp-system.net/presenter/?conts=01k4sb4g1pc4n1mfv08pky8meh>

その他の IR 情報は当社 IR サイトよりご覧いただけます。

<https://www.e-infonet.jp/ir/>

以 上

INFONET

2026年3月期 第2四半期 決算説明レポート

CONTENTS

1. 会社概要、事業紹介
2. 2026年3月期 第2四半期 決算概況
3. 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～
4. TOPICS

SUMMARY

▶ 2026年3月期 第2四半期 決算ハイライト

- ・ 第2四半期累計の売上高は前年同期比3.5%減少の8億8,400万円、営業利益は1億5,600万円減少
- ・ 成長戦略の柱であるAIサービス事業は、前期比46.3%増加と大きく伸長
- ・ 全体として前年同期比で減収減益となるも、下期偏重の今期計画に沿った進捗

▶ 成長戦略

- ・ 次世代CMS「LENSAhub」は下期または来期以降に成果が出てくる見込み
- ・ 新たに創設したAI推進室でビジネスの拡大と収益効率を高める
- ・ M&Aにより自社サービスラインアップやプロダクトの拡充を続ける

▶ トピックス

- ・ 完全子会社であるアイアクト社からWeb事業をインフォネットへ事業承継
- ・ 株主優待制度を導入、3単元（300株）以上を6ヶ月以上継続して保有する株主様を対象に
年間でQUOカード13,000円分を贈呈
- ・ オッズファクトリー社の事業を自己株式の第三者割り当ての方法により譲り受ける

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

@INFONET inc.

本日は株式会社インフォネット 2026年3月期第2四半期決算説明会の動画をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

株式会社インフォネット 代表取締役社長執行役員の古宿智です。
本日は私から2026年3月期 第2四半期の決算概要をご説明します。

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**

本日は4つの項目に沿ってご説明いたします。

特に2つ目の2026年3月期 第2四半期決算概況と、3つ目の今後の成長の柱となる成長戦略に重点を置いてご説明します。

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**

会社概要、事業紹介です。

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



©iNFONET inc.

4

当社の提供価値です。私たちは、「技術と創造力で企業のウェブ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。

当社のビジネスは、お客様の情報を整理し、発信し、検証し、最適化するWebを基点とした情報発信のサイクルを一気通貫でサポートすることにあります。

各ステップでは、ブランディング、コンサルティング、CMSやAIのライティングサービス分析ツールに加え、AI技術を活用した検索エンジンなど多岐にわたるサービスをご提供しております。

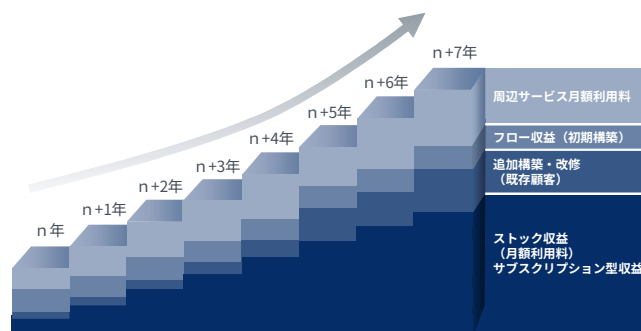
事業の強み

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



©INFONET inc.

5

当社事業の強みは、情報発信サイクルを継続的にサポートするワンストップサービスです。

スライド右側をご覧ください。収益モデルは、新規顧客の初期構築によるフロー収益に加え、既存顧客への追加構築・改修収益および月額利用料であるストック収益が積み上がるモデルを採用しております。このストック収益を継続的に積み上げることが、安定的な収益の鍵となっております。

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

2026年3月期 第2四半期の決算概況です。

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

※会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.

7

上期売上高は8億8,400万円で、前年同期比3.5%の減少となりました。
営業利益は1億1,200万円のマイナスとなり、前年同期比1億5,600万円の減益となりました。

主な要因は大きく2点です。売上高は、Web/CMS事業の一部の受注時期のずれとお客様のご都合により大型案件がペンディングになったことが主な要因となり、下期以降へずれ込む状況となっております。

利益面は、事業統合による社内整備およびオフィス移転に伴うコストが上期に集中したこと、成長戦略に基づく先行投資を実施したことによる影響があります。一方、成長戦略の柱であるAIサービス事業は着実に成長しており、前期比でプラス46.3%と大きく伸長しております。

全体としては前年同期比で減収減益となりましたが、下期偏重の今期計画に沿った進捗であると捉えております。

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

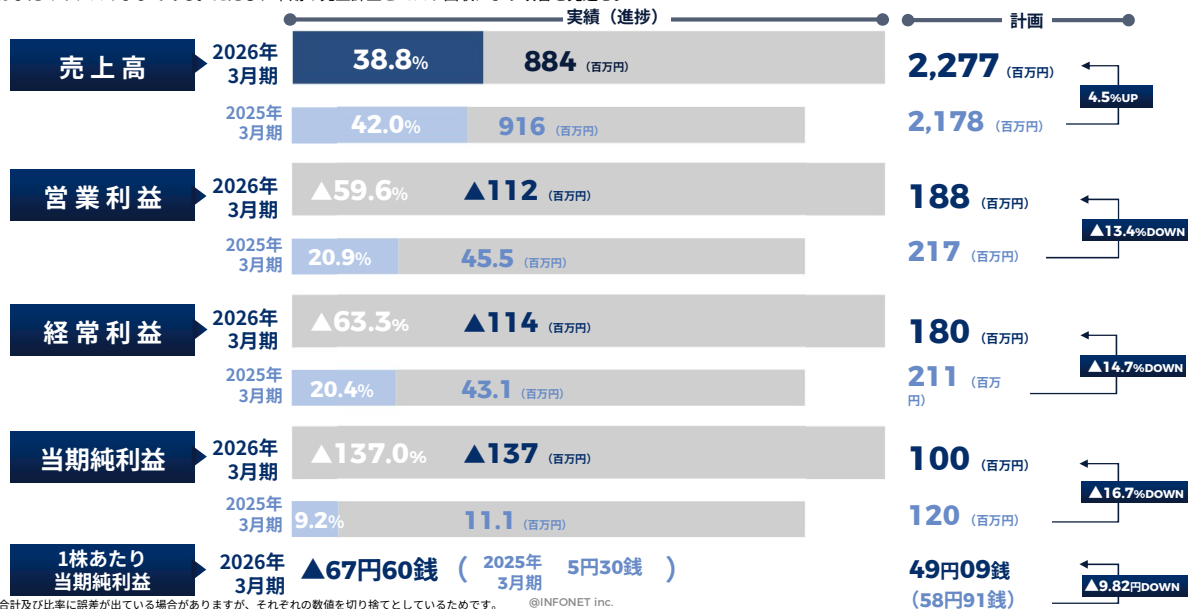
※合計及び比率に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を切り捨てとしているためです。

@INFONET inc.

PL増減比較です。売上高は8億8,400万円となっております。事業構成比は、Web/CMS関連事業が81.4%ですが、AI関連事業は18.6%に上昇しております。利益のマイナスについては、上期織り込み済みの数値です。

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。



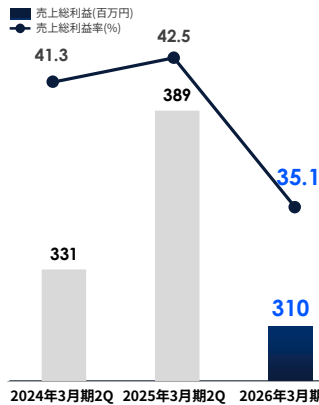
業績サマリー、対通期計画進捗です。売上高の進捗率は38.8%となっております。

計画との対比では、売上計上と受注の多くを下期以降に見込んでいることに加え、オフィス移転費用など先行投資がかさむことで利益はマイナスで推移しております。下期は、売上計上とコスト回収により改善を見込む計画です。

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。

©INFONET inc.

10

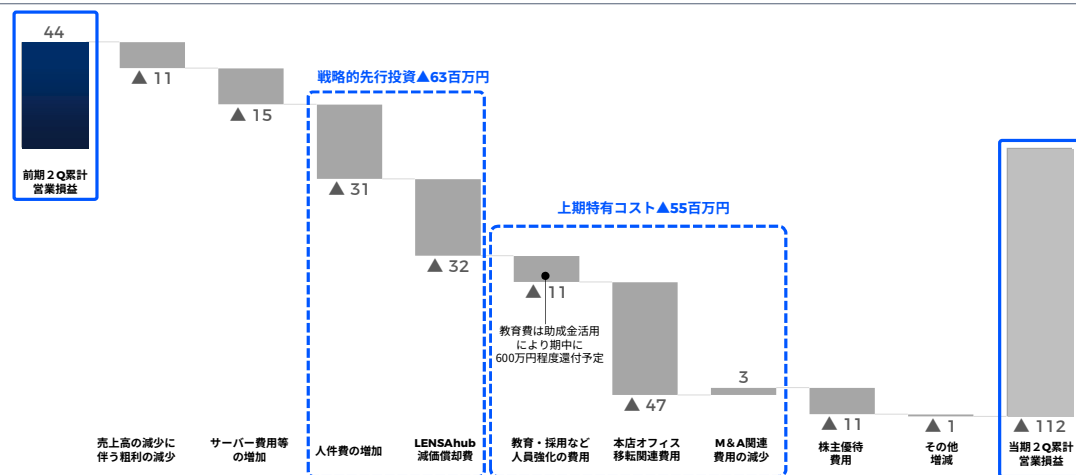
売上総利益実績です。売上総利益は3億1,000万円、売上総利益率は35.1%となりました。減益の主な要因は、インフォネット単体における大型案件のペンディングと人件費、減価償却費などの先行投資負担によるものです。

一方、グループ会社ではアイアクトが49.5%という高い売上総利益率を維持し、グループ全体のAI領域の利益貢献が拡大しております。

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み。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)



©INFONET inc.

11

営業利益増減分析です。前年同期の営業利益4,400万円に対し、今期は1億1,200万円のマイナスとなり、1億5,600万円の減益となっております。

主な減益の要因として、売上高減少や円安によるサーバー費用の増加、上期特有コストとしての教育・採用コストの増加および本社移転費用といった上期特有のコストが約5,500万円ほど計上されています。

加えて、戦略的な先行投資として人件費、「LENSAhub」の償却費増加の6,300万円を投下しております。これにより、営業利益は前年の水準よりもやや低く推移しています。

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

成長戦略です。

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。



※プロダクトやサービスの連携はイメージです。

©INFONET inc.

13

次世代CMS「LENSAhub」についてです。当社の成長を支える中核プロダクトとして、昨年リリースした次世代CMS「LENSAhub」があります。

当社は、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、様々なAI機能との連携、搭載、研究開発を進めております。加えて、現在、販路拡大に向けたパートナー開拓も積極的に推進しています。

下期、そして来期以降に成果が出てくる見込みなので、今後にご期待いただければと思っております。

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。



©INFONET inc.

14

技術の活用についてです。AI技術によるサービスの高度化と業務効率化として2点ほど強化しております。1つは、ビジネスを拡大していくためのAIの活用、もう1つは収益効率を高めるためのAIの活用です。

加えて、弊社内で専門チームとしてAI推進室を今年4月に立ち上げ、取り進めております。サービスの高度化と業務の効率化を進め、ビジネスの拡大と収益効率を高めてまいります。

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。

@INFONET inc.

15

実際にAI のビジネスとしていくつかのユースケースが出てきているので、再掲になりますが、ご紹介いたします。

1つ目は江戸川区役所様です。江戸川区役所の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しております。こちらは、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」を実現しております。江戸川区役所様を始めとして、東京都23区内のほか7区にも導入されているので、ひとつの象徴的な例となっております。

2つ目は、株式会社スカパー・カスタマーレーションズ様です。こちらはコンタクトセンターでのご利用になっており、コンタクトセンターの運営効率化としてAIチャットボットを導入しています。コンタクトセンターのDX推進については、非常に需要が強い状況となっておりますので、今後の展開にご期待いただければと思います。



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



AI推進室についてです。2025年4月にAI推進室を立ち上げております。AIのサービス開発だけではなく、社内業務や提案活動、制作開発などあらゆるプロセスの高効率化を目的としたAI推進室の創設です。これにより、コスト効率や提供スピードを向上させ、収益率を高めることを目指してまいります。

具体的な取り組みとして、業務フローの洗い出しやAIによる自動化の可能性の検証、制作開発におけるAI活用などを進めています。

M&Aによる自社サービス・プロダクトの拡充

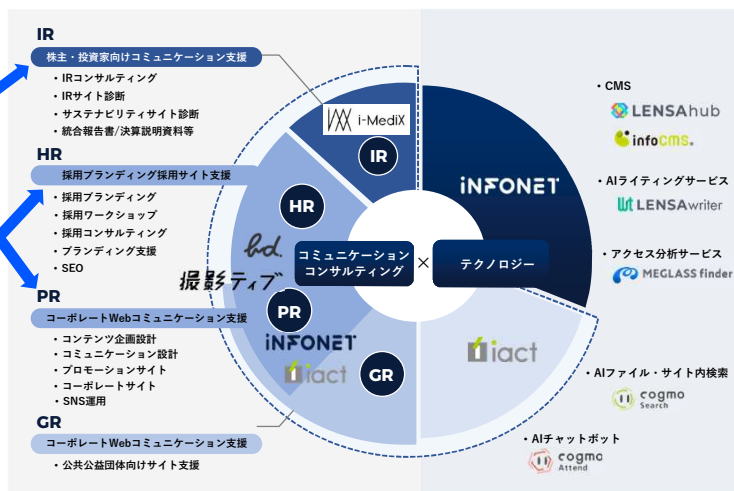
事業発展のビジョンを達成する手段としてM&A・グループ間連携を積極的に実施

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領域のサービスを充実化。	
2024年4月	株式会社ブランドデザイン bd.
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



©iNFORNET inc.

17

自社サービス・プロダクトの拡充についてです。当社では事業発展のビジョン達成に向け、M&Aやグループ間連携を積極的に実施しております。今期の10月では、株式会社オッズファクトリーをM&Aしております。オッズファクトリーは、動画の制作や販促資料制作を業とした企業であり、インフォネットとしてはIRビジネスの加速を想定しています。

IRビジネスではIRペーパーの業務も請け負っているため、この点において親和性が非常に高い企業となっています。

今後もM&Aについては、サイトカテゴリーとしてIR、HR、PRの領域およびAIの領域においてプロダクトやサービスラインアップを拡充するようなM&Aを続けてまいります。

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

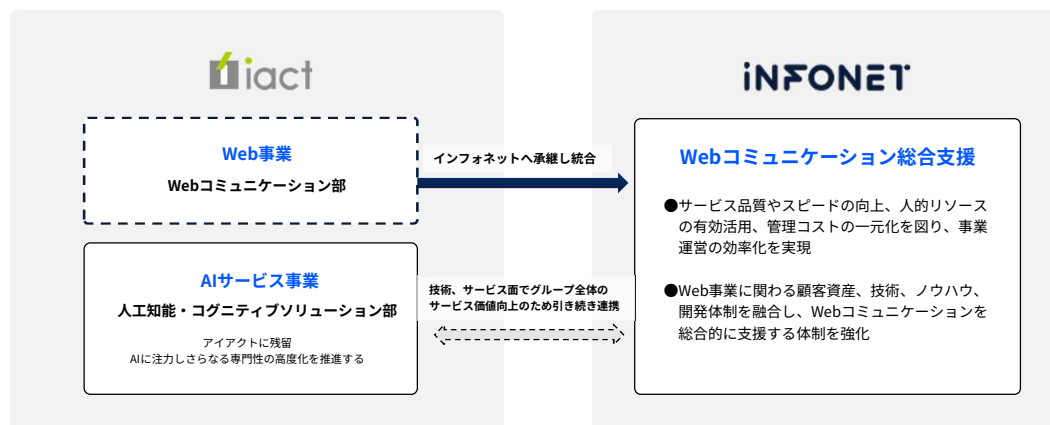
03. 成長戦略
～AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み～

04. TOPICS

最後、トピックスとして4点ございます。

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。



©iNFO NET inc.

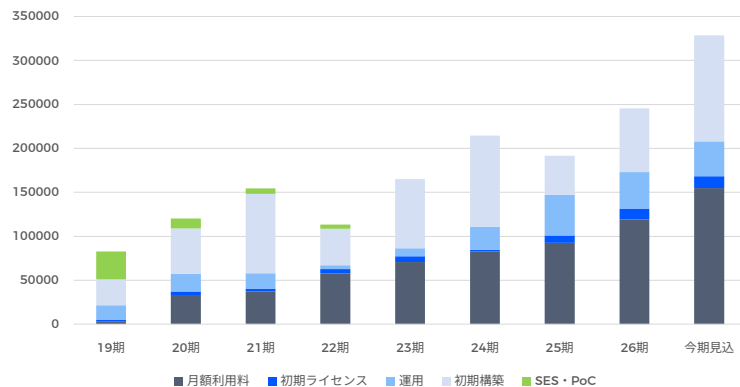
19

1つ目です。2025年7月1日付で完全子会社の株式会社アイアクトからWeb事業をインフォネットへ事業承継しております。これにより、Web領域の一元化を図り、サービスの品質の向上と人的リソースの有効活用、そして管理コストの一元化を通じた事業運営の効率化を実現してまいります。

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業会社」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）

©INFONET inc.

20

2つ目です。改めてAIサービス事業についてご説明させていただきます。AIサービス事業は、今期の上期売上が1億6,400万円で前期比46.3%増と計画を上回る結果になっております。月額利用料も計画通り推移しています。AI検索やRAG型生成AI、AIチャットボットなど、Cogmoシリーズを通して企業や行政の皆様の改善・改革を伴走支援し、AIサービスとしてドライブをかけてまいります。

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

株主優待制度の導入についてです。長期的な企業価値向上と株主還元の強化を目的に株主優待制度を導入いたしました。基準日は9月末および3月末において、3単元（300株）以上を6ヶ月以上継続して保有する株主様を対象に年間でQUOカード13,000円分を贈呈いたします。

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

自己株式の取得および事業譲り受けについてです。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。株式会社オッズファクトリーの事業譲り受けは、この自己株式の第三者割当ての方法によりM&Aを実施しております。

以上で2026年3月期 第2四半期の説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

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。