

2026年3月期 通期 決算補足説明資料

INEST

2026. 05. 20. (Wed)

証券コード:7111



目次

01 通期業績報告

02 主要KPI_ストック利益

03 業績予想(2026年4月~2027年3月)

04 TOPICS

05 Appendix – MVV

– 販売チャネルの収益構造と補足情報





– 会社概要

01 通期業績報告



当社事業における四半期ごとの営業利益の傾向と特性

ポイント 2Q以降で伸長し、4Qで最大値を記録する傾向※

販売チャネル	取扱商材	1Q	2Q	3Q	4Q
イベントブース	 宅配水  自社サービス		繁忙		
店舗販売	 宅配水  通信  電気  ガス  自社サービス				繁忙
コールセンター	 保険  宅配水  通信  電気  ガス  自社サービス				繁忙
新卒影響(年間採用人数40~50人)		有り			
売上収益					

※記載の傾向はあくまで計画に基づくものであり、実際の業績は市場環境や取引条件の変化により異なる可能性があります

連結PL概況_業績報告(修正後通期連結業績予想に対する実績)

ポイント すべての指標で修正後通期連結業績予想を達成

(百万円)	2026年3月期		
	修正後 通期連結業績予想	通期累計 実績	達成率
売上収益	17,000	18,185	107% (+1,185)
営業利益	250	255	102% (+5)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	45	180	401% (+135)

連結PL概況_業績報告(会計期間)

ポイント

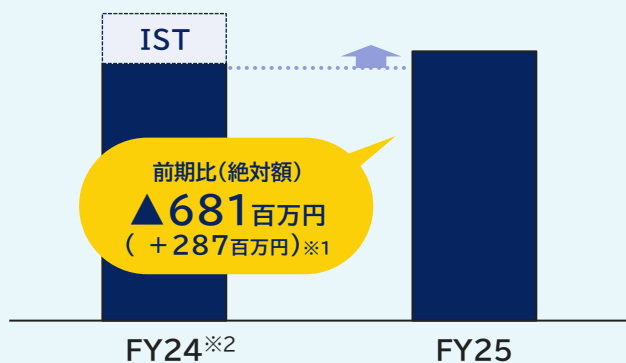
売上収益は前期に対して減収も、既存事業は増収^{※1}、営業利益、四半期利益は大幅な増益
(詳細はP.8)

2026年3月期 第4四半期会計期間(2026年1月~2026年3月)

売上収益

5,215百万円
(前年同期 5,896百万円)

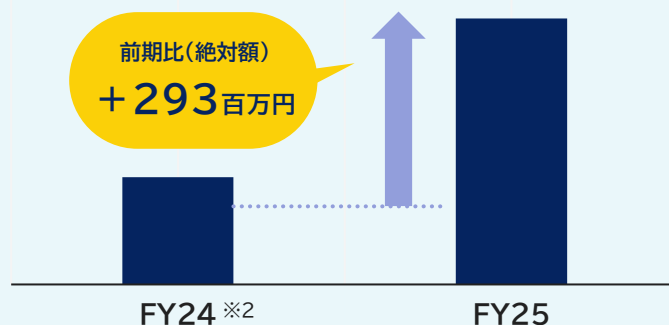
前期比 88%(104%)^{※1}



営業利益

491百万円
(前年同期 198百万円)

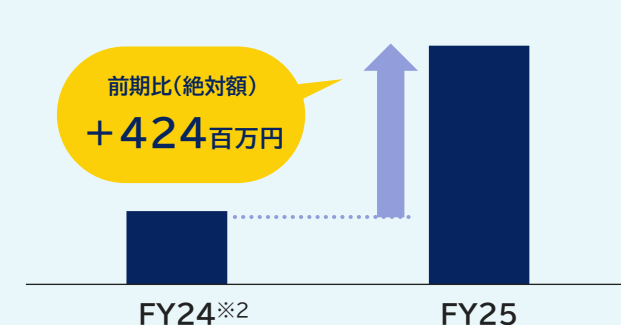
前期比 248%



親会社の所有者に帰属する四半期利益

554百万円
(前年同期 130百万円)

前期比 426%



※1:(株)アイ・ステーションの実績を除いたFY24実績との比較による前期比です
※2:FY24は株式譲渡した(株)アイ・ステーションを含んでいます

連結PL概況_業績報告(累計期間)

ポイント

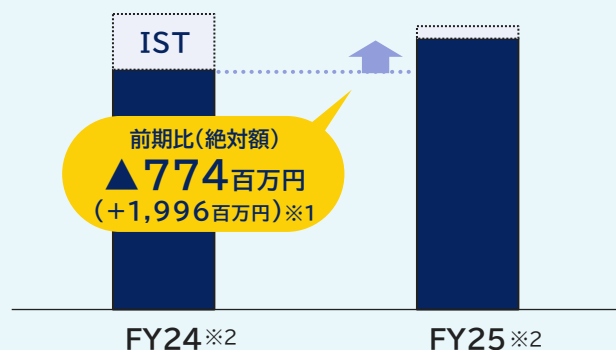
売上収益は前期に対して減収も、既存事業は増収※1、営業利益、当期利益は大幅な増益
(詳細はP.8)

2026年3月期 通期累計期間(2025年4月~2026年3月)

売上収益

18,185百万円
(前年同期 18,960百万円)

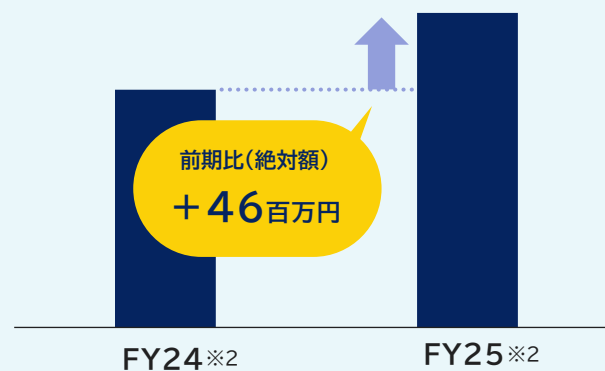
前期比 96%(113%)※1



営業利益

255百万円
(前年同期 208百万円)

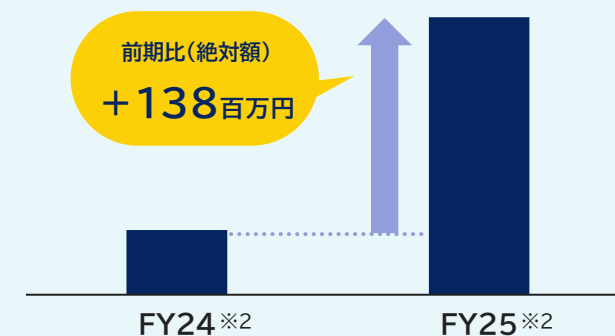
前期比 122%



親会社の所有者に帰属する当期利益

180百万円
(前年同期 42百万円)

前期比 427%



※1:(株)アイ・ステーションの実績を除いたFY24実績との比較による前期比です

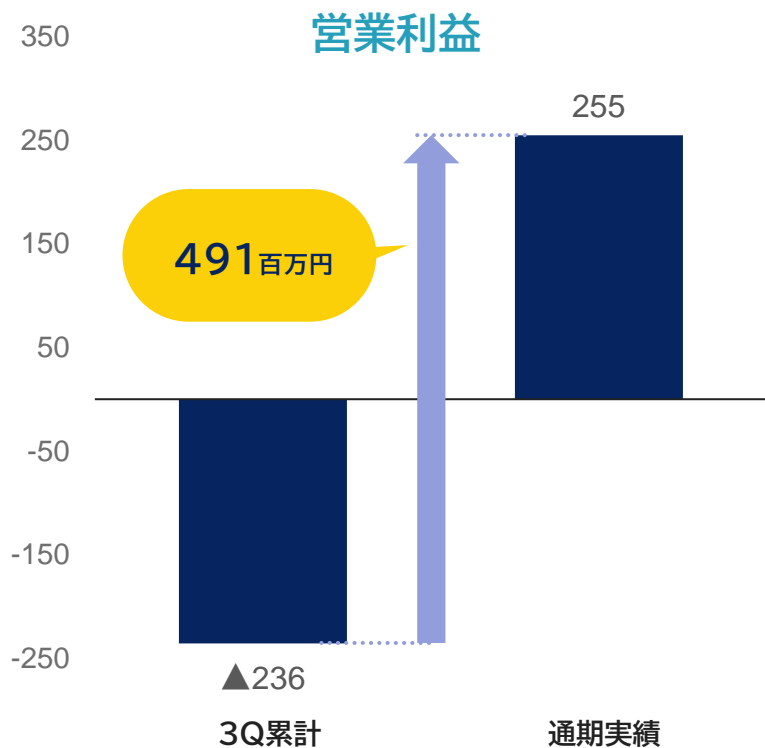
※2:FY24およびFY25第1四半期までは、株式譲渡した(株)アイ・ステーションの実績を含んでいます

2026年3月期 通期業績目標達成の要因

ポイント

3Q時点では累計営業利益が赤字で推移したものの、以下の3つを実行することにより、通期業績目標を達成

通期営業利益目標の達成に至った4Qの主な要因



1) 販売件数・顧客単価の上振れ

4Qの季節性に加え、市況好転と過去実績への評価を背景に、顧客紹介数・販売手数料条件が好調に推移

3.5 億円

2) 経営資源の最適化

組織統合を通じ、従来新規事業に配置していた営業リソースをRenxa(株)の主力既存事業へ再配分し、営業体制の最適化を実施

1.3 億円

3) 自社サービスの販売好調

自社サービスを中心とした保有数と継続率の伸長により、ストック利益※は、計画を上回る着地

0.1 億円

※ストック利益とは将来にわたり、継続的に生み出される利益を指し、安定性と将来の予測性に優れています

連結B/S概況

ポイント 1Qに計上した売却目的資産および関連負債の除外により、資産・負債ともに圧縮され、B/Sを軽量化

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期				増減(対前Q)
	期末	1Q	2Q	3Q	4Q	
流動資産	4,770	5,619	4,259	4,397	5,000	+603
現預金	1,671	1,124	1,557	2,219	2,096	▲122
固定資産	8,901	6,711	6,259	6,185	6,222	+37
のれん	4,053	2,959	2,959	2,959	2,959	0
総資産合計	13,671	12,330	10,518	10,583	11,223	+640
流動負債	4,585	4,083	2,888	2,868	3,103	+235
短期借入	1,324	1,240	858	932	950	+18
固定負債	4,141	3,375	2,815	3,151	3,016	▲135
長期借入	1,526	1,342	1,232	1,550	1,361	▲189
負債合計	8,726	7,459	5,704	6,019	6,119	+100
純資産合計	4,944	4,871	4,814	4,563	5,103	+540
自己資本比率	36%	39%	45%	43%	45%	+2%

連結累計キャッシュ・フロー概況

ポイント

営業活動によるキャッシュ・フローは、以下の5つの要因にて一時的に減少

- ①KDDI一次代理店への変更に伴う棚卸在庫の増加による減少
- ②法人税支払いの増加による減少
- ③継続事業の売上拡大に伴う債権の増加による減少
- ④子会社株式の売却に伴う債務の減少による減少
- ⑤子会社株式の売却益のCF科目振替による減少

投資活動によるキャッシュ・フローは、子会社株式の売却により増加

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	
	通期	通期	通期	前期比
営業活動による キャッシュ・フロー	21	924	▲530	— (▲1,454)
投資活動による キャッシュ・フロー	▲2,347	▲212	1,500	— (+1,712)
財務活動による キャッシュ・フロー	2,282	▲624	▲544	87% (+80)

サービスライン別売上収益(累計期間)

ポイント 重点戦略であるストック売上が伸長し、売上収益の安定性が向上

(百万円)	2025年3月期		2026年3月期	
	4Q		4Q	
	自社サービス	他社サービス	自社サービス	他社サービス
一時金売上	80	16,557	31	15,662
<u>ストック売上</u>	1,599	722	1,803	687
合計		18,960		18,185

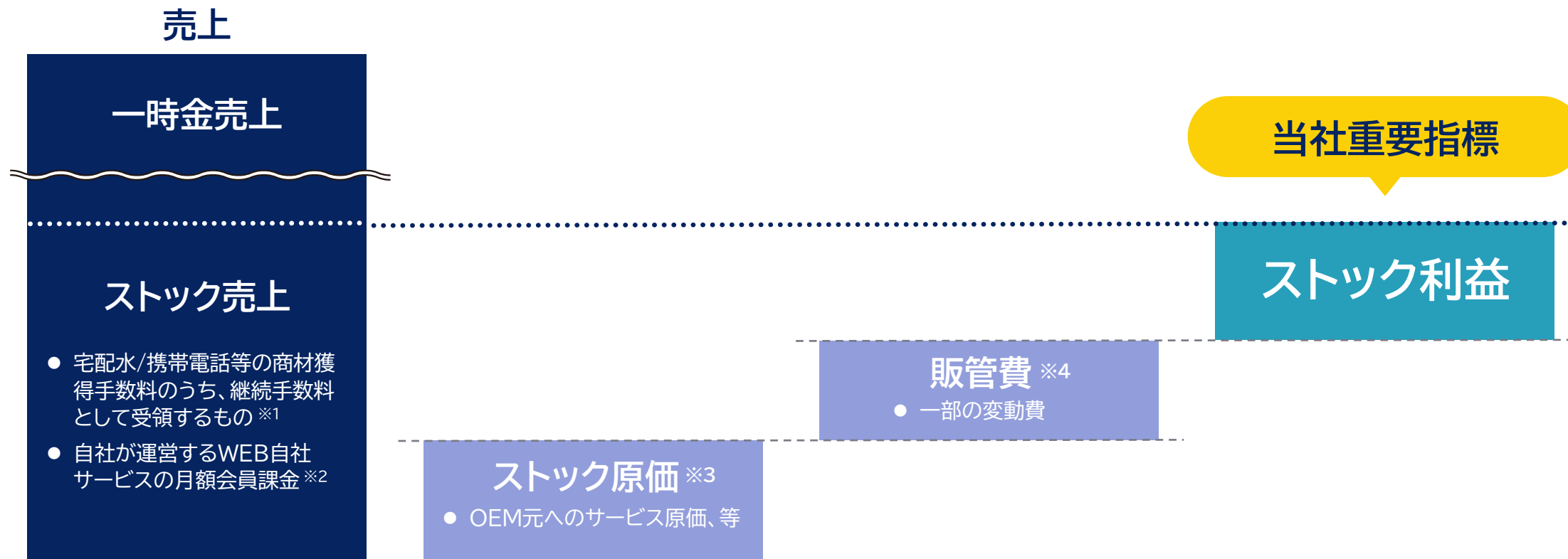
新規獲得時には営業・広告等の費用が先行するものの、契約・会員の継続により、継続手数料や月額課金による売上が積み上がる構造

02 主要KPI_ストック利益



ストック利益について

ストック利益 = 将来にわたり、継続的に生み出される利益



※1:メーカーやキャリア等からの手数料条件を、一部または全部継続的な手数料として設定しております

※2:SmartシリーズなどのWEB自社サービスによる売上(MRR)

※3:OEM元への原価・自社自社サービスへ組み込むサービスの原価

※4:CSコスト(請求代行やサポートセンター)、広告コスト等

ストック商材の選定条件

共通条件

- 1 自社の販売チャネルを最大限に活かし、新規契約数を伸ばし続けられる
- 2 一時金売上よりも、将来にわたって得られるストック売上が高い根拠データがある

+

自社サービス条件

様々な顧客ニーズにマッチし、
競合優位性が出せる

+

他社サービス条件

販売手数料条件が
永年ストック型である

ストック利益の収益構造

ポイント

ストック利益に寄与するサービスの「保有数・売価・原価」を最適化し、
効率性と成長性のバランスを取りつつ、ストック利益の最大化を図る方針

①ストック利益

②保有数

×

売価

—

原価等

③構成要素

自社サービス



自社サービス

他社サービス



電気



ガス



通信



宅配水

①ストック利益の進捗(累計期間)

ポイント

ストック利益は通期計画を上回って着地

自社サービスを中心としたストック利益の積み上げにより、中長期的な収益基盤の強化を推進



ストック利益※構成



※ストック利益とは既存顧客から継続的に得られる収益を指し、安定性と将来の予測性に優れています

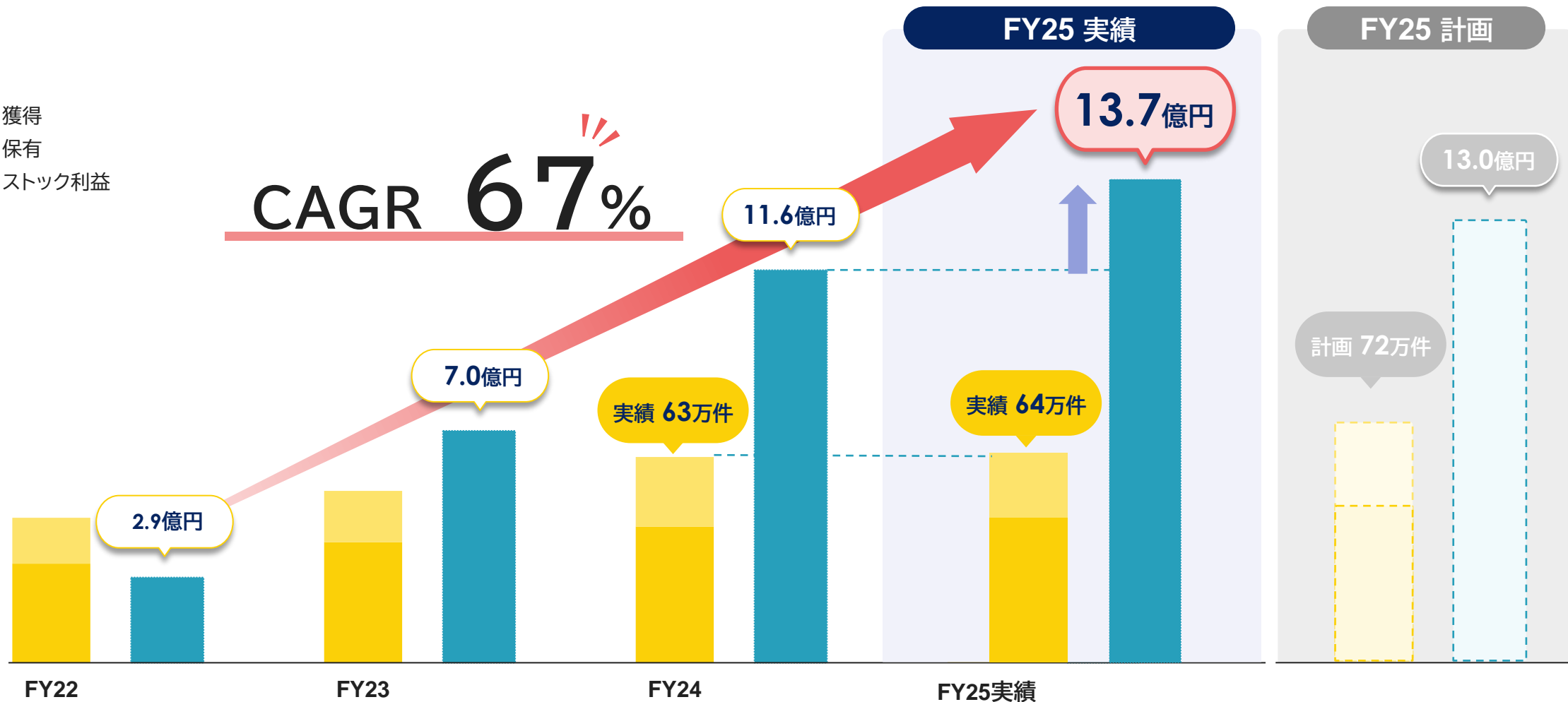
②保有数全体の推移と進捗

ポイント

保有数は計画未達も、ストック利益は計画達成

収益性の高い自社サービスを戦略的に拡大したことで、計画時保有数以上にストック利益が伸長









- 獲得
- 保有
- ストック利益



③構成要素：自社・他社サービスの詳細と内訳

ポイント

主要自社サービスの伸長により、ストック利益の積み上がりが計画を上回って進捗
 自社サービス比率の向上を通じ、収益性の高いストック基盤が拡大

提供会社	サービス名称 ▼ロゴからサービスサイトに 遷移します	提供開始	サービス内容	販売チャネル	保有件数 ※2026年3月末時点	4Qにおける 保有増減	保有推移 今期：3Q末⇒4Q末
Renxa	 Smart Subscribe	2022年4月	<ul style="list-style-type: none"> 通信デバイス修理保証 近隣トラブル解決サービス 会員優待サービス 	<ul style="list-style-type: none"> テレマーケティング 訪問販売 イベントブース 店舗販売 	62,833件	+11,282件	 増加
	 Smart FUNction	2023年6月	<ul style="list-style-type: none"> 個人賠償保険 電子書籍読み放題 会員優待サービス 	<ul style="list-style-type: none"> テレマーケティング 訪問販売 イベントブース 店舗販売 	48,549件	+8,268件	
	 Sma-yell	2024年9月	<ul style="list-style-type: none"> 家電回収サービス 近隣トラブル解決サービス 会員優待サービス 	<ul style="list-style-type: none"> テレマーケティング 訪問販売 イベントブース 店舗販売 	5,964件	+1,087件	
	 Smart Subscribe 2	2025年10月	<ul style="list-style-type: none"> 通信デバイス修理保証 電子書籍読み放題 会員優待サービス 	<ul style="list-style-type: none"> テレマーケティング 訪問販売 イベントブース 店舗販売 	1,532件	+1,038件	
	 デバイスマスター	2025年8月	<ul style="list-style-type: none"> 広告ブロックサービス セキュリティサービス 通信端末修理費用保険 	<ul style="list-style-type: none"> テレマーケティング 訪問販売 イベントブース 店舗販売 	2,183件	▲204件	
ZITTO	 いつでも書店	2024年11月	<ul style="list-style-type: none"> 電子書籍閲覧サービス 	<ul style="list-style-type: none"> アフィリエイト 訪問販売 イベントブース 店舗販売 	109,287件	▲1,518件	 減少
	 mieru-TV	2024年11月	<ul style="list-style-type: none"> 動画自社サービス視聴サービス 	<ul style="list-style-type: none"> アフィリエイト 訪問販売 イベントブース 店舗販売 	77,750件	▲2,187件	
	 クーポンぽこ	2024年11月	<ul style="list-style-type: none"> 月額クーポンサービス 	<ul style="list-style-type: none"> アフィリエイト 訪問販売 イベントブース 店舗販売 	34,512件	▲3,386件	
	 スマホ安心パック	2024年11月	<ul style="list-style-type: none"> スマートフォントラブルサポート 	<ul style="list-style-type: none"> アフィリエイト 訪問販売 イベントブース 店舗販売 	18,808件	▲1,388件	
他社	他社サービス		<ul style="list-style-type: none"> 通信商材 宅配水 その他 	<ul style="list-style-type: none"> 訪問販売 テレマーケティング イベントブース 店舗販売 	281,280件	▲59,420件	

2026年3月期 4Qのトピック

カテゴリ	日付	タイトル	詳細有
提携	2026/1/9	<u>auエネルギー&ライフ株式会社と業務提携をしました。</u> <u>～auでんきと連携し、スマホ保険・近隣トラブル相談を電気料金とまとめて支払い可能に～</u>	●
組織	2026/1/13	<u>グループ内組織再編に関するお知らせ(特定子会社の異動を伴う子会社への持分譲渡及び孫会社間の吸収合併)</u>	●
事業	2026/1/26	<u>外国人向け生活支援サービス「Global Support Desk Plus(グローバルサポートデスクプラス)」の提供を開始しました。</u>	●
事業	2026/2/26	<u>外国人向けライフスタイル支援サービス「Lifestyle Advisor Global」について、2024年1月の提供開始から2年間の支援実績レポートを発表しました。</u>	
事業	2026/2/27	<u>東日本大震災から15年の節目に「新生活防災準備企画」を実施</u>	
提携	2026/3/2	<u>株式会社Wizと、新生活支援領域における包括的な業務提携を締結しました。</u>	●
その他	2026/3/19	<u>「健康経営優良法人2026(中小規模法人部門)」に認定されました。</u>	
組織	2026/3/31	<u>INEST IR NewsLetter 組織統合で成長スピードを加速</u>	

2026年3月期 通期のトピック ピックアップ

提携 | auエネルギー&ライフ株式会社と業務提携

Renxaは、生活支援サービス「Smart Subscribe」において、auエネルギー&ライフの「auでんき」との連携を開始しました。これにより、サービス利用料を電気料金とまとめて支払えるようになり、請求管理の利便性が向上します。「Smart Subscribe」は、スマホ・タブレットの修理保険や近隣トラブル相談など、暮らしを支える会員向けサービスで、2025年11月時点で約5万人が利用しています。今後も生活インフラ領域での協業を通じ、継続利用価値の向上を目指します。



事業 | Global Support Desk Plusの提供を開始

Renxaは、外国人入居者の安心な暮らしと不動産管理会社の業務負担軽減を目的に、多言語対応による生活サポート、近隣トラブル相談、個人賠償保険を組み合わせた外国人向け生活支援サービス「Global Support Desk Plus(グローバルサポートデスクプラス)」の提供を開始しました。行政手続きをはじめ、日常生活に必要な各種手続きやお困りごとを、最大7言語の多言語対応でサポートする「Global Support Desk」に加え、近隣トラブル解決サポートと個人賠償保険を組み合わせ、より包括的な支援体制へと進化させた生活支援パッケージです。



組織 | グループ内組織再編を実施

INESTは、個人向け事業の成長加速と事業運営の効率化を目的に、連結子会社であるRenxa株式会社と株式会社エフエルシープレミアムの統合を決議しました。本統合により、両社が持つ顧客基盤やノウハウを集約し、サービス開発力や提案力の向上を図ります。

今後は、生活支援・インフラ領域を中心に、より付加価値の高いサービスを一体的に提供できる体制を構築し、持続的な成長を目指していきます。



提携 | 株式会社Wizと業務提携

Renxaは、株式会社Wizと、新生活支援領域における包括的な業務提携を締結いたしました。両社の知見を集約した研究機関「新生活LTV研究所」を新たに開設し、入居から24ヶ月間のライフサイクルをデータで体系的に捉え、生活者との継続的な関係構築を通じて、最適なタイミングで最適な情報をお届けすることで、LTVの最大化を目指します。



03 業績予想(2026年4月～2027年3月)



2027年3月期 通期連結業績予想

ポイント

組織統合を通じ、一部事業を縮小し、主力既存事業へ経営資源を再配分することで収益構造を見直した結果、売上収益は中計比で減収を見込む一方、営業利益は計画を上回る見通し
 当期利益は、2026年3月期の税効果を鑑み見直しを行った結果、中計策定時を下回る見込み

	2026年3月期	2027年3月期		
	通期連結 業績実績	中期経営計画	通期連結 業績予想	前期比
(百万円)				
売上収益	18,185	19,000	18,500	102% (+770)
営業利益	255	600	610	239% (+339)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	180	400	300	166% (+120)

※FY27以降の中期経営計画については[INESTグループ中期経営計画](#)をご参照ください。

2027年3月期 通期目標達成の要因

ポイント

ストック利益の積み上がりを軸に、将来成長に向けた投資を先行しつつ、組織統合効果によるコスト削減を組み合わせることで、2027年3月期の利益成長を実現

2027年3月期 達成計画

1) ストック利益の積み上がり

自社サービス等の獲得拡大によりストック利益の積み上がりが見込まれ、収益成長の主なドライバーとなる見込み

2.6 億円

2) 組織統合によるコスト削減

各社に分散していた営業支援・管理等の重複機能を一本化することで事業運営効率が向上
2027年3月期は通期でコスト削減効果が顕在化し、利益押し上げに寄与する見込み

1.5 億円

3) 自社サービスへの投資 ▶次項詳細

自社サービスへの投資を先行して実行することで、短期的には利益を抑制する一方、将来のストック売上拡大につなげる

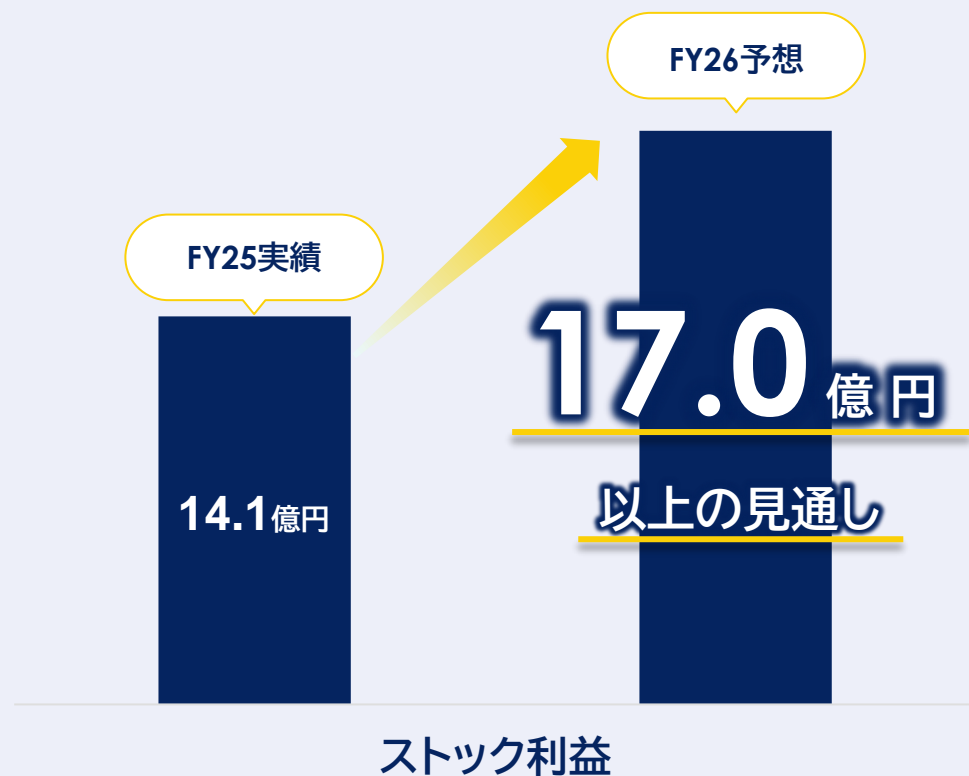
▲0.6 億円

自社サービスへの投資加速

ポイント

短期的には利益を抑制するものの、継続率の高い自社サービスへの先行投資により、
ストック利益は中計策定時計画の17億円を上回る見通し

ストック利益の実績と予想



ストック利益を成長させる自社会員サービス

 Smart Subscribe スマートサブスクリブ

- 通信デバイス修理保証
- 近隣トラブル解決サービス
- 会員優待サービス

 Smart FUNCTION スマートファンクション

- 個人賠償保険
- 電子書籍読み放題
- 会員優待サービス

 Sma-yell

- 家電回収サービス
- 近隣トラブル解決サービス
- 会員優待サービス

 Smart Subscribe 2 スマートサブスクリブ2

- 通信デバイス修理保証
- 電子書籍読み放題
- 会員優待サービス

 Smart Film

- 会員優待サービス
- 動画視聴サービス
- 個人賠償保険

 Global Support Desk Plus

- グローバルサポートデスク
- 個人賠償保険
- 近隣トラブル解決サービス

 デバイスマスター

- 広告ブロックサービス
- セキュリティサービス
- 通信端末修理費用保険

04

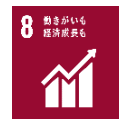
TOPICS



サステナビリティへの取組

持続可能な経済成長と課題解決を図るために**全社でSDGsの取り組み**を推進しています

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



※参考 外務省HP

当社グループにおける取り組み例

環境に配慮したパートナーとのつながり

パートナーとのつながりが事業営業活動を通じてサステナビリティ貢献に

パートナー①

電力会社



環境に配慮した電力会社をパートナーにテクノロジーを活用してグリーンなエネルギーを低価格で提供



取り扱う電力の約半分が
実質再生可能エネルギー
100%由来のサービス

Renxa

50%再エネ



パートナー②

不動産会社など



不動産業界など環境配慮の取組みが難しい企業も間接的にサステナビリティに貢献できる

環境負荷軽減



- オフィス内ウォーターサーバー設置・マイボトル活用によるプラスチックごみ削減
- LIMEX*素材の名刺の使用
- オフィス内古紙のリサイクル・ペーパーレス推進

※名刺100枚で約10ℓの水資源を守る、石灰石を原材料とした素材

実績例

女性管理者比率

34%

産休明け復職率

100%

(自己都合による退職は除く)

株主還元についての考え方

現時点においては長期的な株価上昇を目指し、事業拡大への投資を優先。
配当等の株主還元は、安定的に収益が見込まれるタイミングで実施を検討

株主総利回り (Total Shareholder Return)

キャピタルゲイン

- 1 長期的な株価上昇を最優先とし、
事業拡大への投資により成長を加速

インカムゲイン

- 2 安定的なキャッシュフロー収益が
継続した際には実施を検討

アンケートご協力をお願い



当社では、株主・投資家の皆さまとより良い対話を実現するため
IR活動の改善と情報発信の充実に継続的に取り組んでいます。

その一環として、今後のIR施策や経営方針の検討に役立てる目的で
株主・投資家の皆さまを対象にアンケートを実施しております。

お寄せいただいたご質問の一部は、FAQとして公開予定です。

3分程度で回答が可能ですので

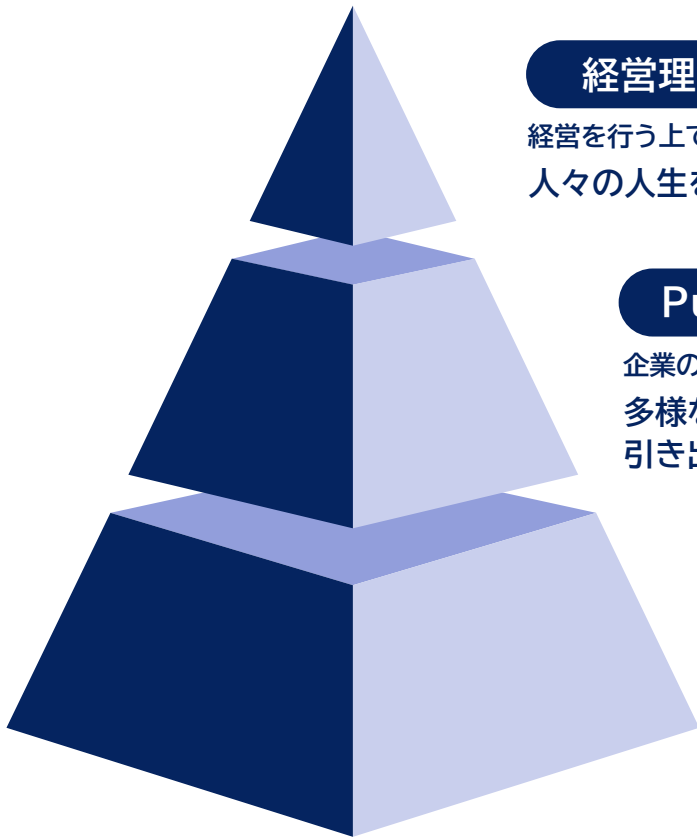
当社やIR活動へのご期待、ご意見をぜひお聞かせください。

<https://forms.cloud.microsoft/r/mDch6aaQTC>

05 Appendix



ミッション・ビジョン・バリュー



経営理念

経営を行う上での価値観
人々の人生を豊かで幸せにする。

Purpose

企業の存在意義
多様な人材の可能性を最大限に
引き出す機会を創出する。

企業理念

企業の価値観
関わる全ての人に
応援され続ける企業になる。

Vision

目指すゴール
自社の活動を通じて、
市場を共創し続ける。

Mission

私たちの使命
いかなる状況においても
最高の成果を出す
強い組織で在り続ける。

当事者意識

自分の行動や選択に責任を持ち、
良い時も悪い時も
徹底的にやり抜く。

感謝

関わる全ての人に
感謝し、
相手に伝える。

本質意識

物事の表面的な
事象や結果に
とらわれず、
本質を見極める。

Value

大切にしている
価値観

採算意識

費用対効果を意識し、
自身の作る利益を
最大化する。

挑戦

常に高い目標を
意識する。

プラス思考

現状にとらわれず、常に改善や
解決の方法を探求する。

プロ意識

期待に応えるではなく、
期待を超えた感動を提供する。

販売チャネルの収益構造と補足情報



イベントブース×宅配水販売の補足情報

プレミアムウォーター株式会社が提供するウォーターサーバー※

PREMIUM WATER

HighQuality Water Delivery Service

Locca
by PREMIUM WATER



famfit2

AURA

litta

天然水型サーバー

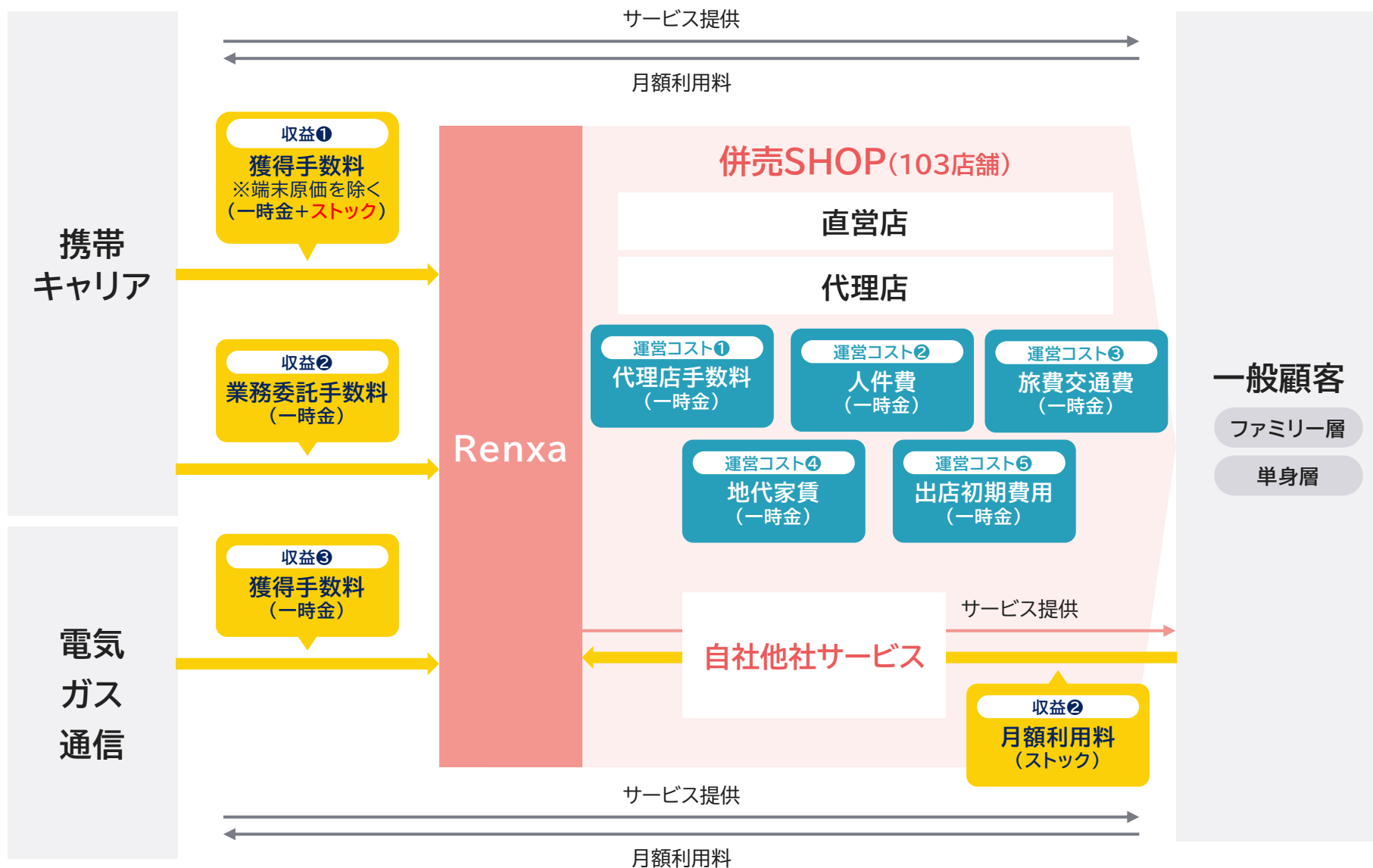
浄水型サーバー

※取り扱い商材の一例です

イベントブースの様子 ※イメージです



店舗販売×ライフコンサルティングの収益構造



収益

- 一時金+ストック
 - 獲得手数料
- 一時金
 - 獲得手数料
 - 業務委託手数料

コスト

- 一時金
 - 代理店手数料
 - 人件費
 - 旅費交通費(出張費) 営業担当者による各地催事販売への出張対応に必要な費用
 - 地代家賃
 - 出店初期費用

店舗販売×ライフコンサルティングの補足情報

携帯電話の主要キャリアの併売店selectSIM(セレクトシム)など
全国へ代理店展開し、携帯電話一次代理店として、傘下代理店様へ商材の卸しと
ショップコンサルで収益向上のサポートをさせて頂いております。



and more

取り扱い商品

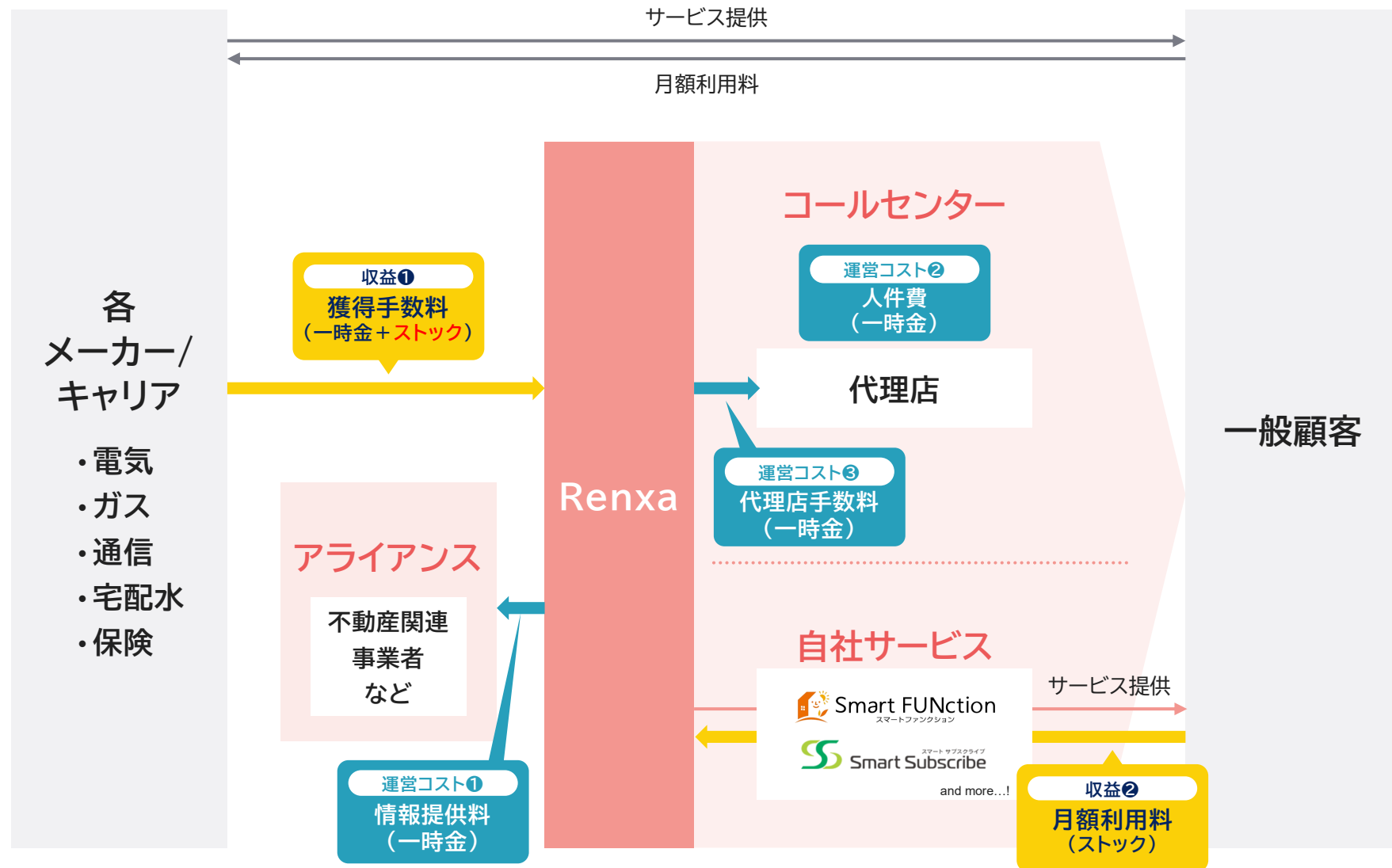


and more

店舗の様子



コールセンター×新入居者サポートの収益構造



収益

- 一時金 + ストック
 - 獲得手数料
- ストック
 - 月額利用料

コスト

- 一時金
 - 情報提供料
 - 人件費
 - 加盟店手数料

コールセンター×新入居者サポートの補足情報

コールセンターの様子



金融機関のコールセンター運営ノウハウを保有し、金融庁管轄商材で培った営業品質を、現在の主力商品であるライフライン各商材の事業活動に活かして運営

多言語スタッフ



母国語を話す多言語スタッフにより、最大14言語に対応可能な体制を構築

一時金モデル商材：一部提携事業者様抜粋

PREMIUM WATER
HighQuality Water Delivery Service

TOKYO GAS

東邦ガスライフソリューションズ

KITAGAS
北海道ガス株式会社

東北電力フロンティア

and more

ストックモデル商材：自社サービス

- 顧客属性毎のニーズに合わせ、ファミリー向けと単身者向けにデジタル自社サービスを提供
- 会員優待サービスをベースに、各サービスを自由に組み合わせた商品設計も可能

Smart FUNction
スマートファンクション

個人賠償
保険

電子書籍
読み放題

会員優待
サービス

Smart Subscribe
スマートサブスクリブ

モバイル
保険

近隣トラブル
解決パック

ファミリー向け

単身者向け

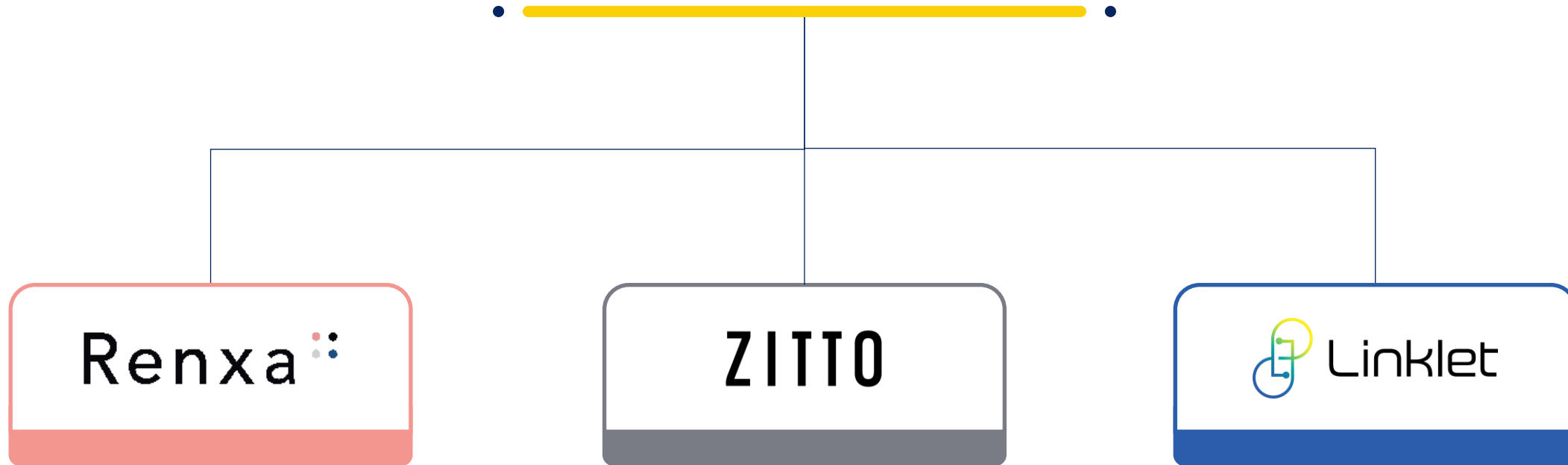
会社概要



INESTグループ体制図



グループの経営・管理



主要事業子会社紹介

主要事業子会社

Renxa

ソリューション
事業

新入居者サポートを通じてインフラ商材からライフライン商材まで顧客ニーズに合わせた商品を提供している。

対面販売・非対面販売の複数販売チャンネルを持ち、チャンネルを横断した顧客接点を設計し、高いリピート率を実現する仕組みで、LTV(顧客生涯価値)の最大化を図り、収益性の高いビジネスモデルを構築。

外国人向けサービスも開始し、幅広く展開して市場を拡大中。

販売チャンネル

イベントブース

店舗販売

コール
センター

その他

訪問販売

WEB

取扱商材

宅配水

電気

ガス

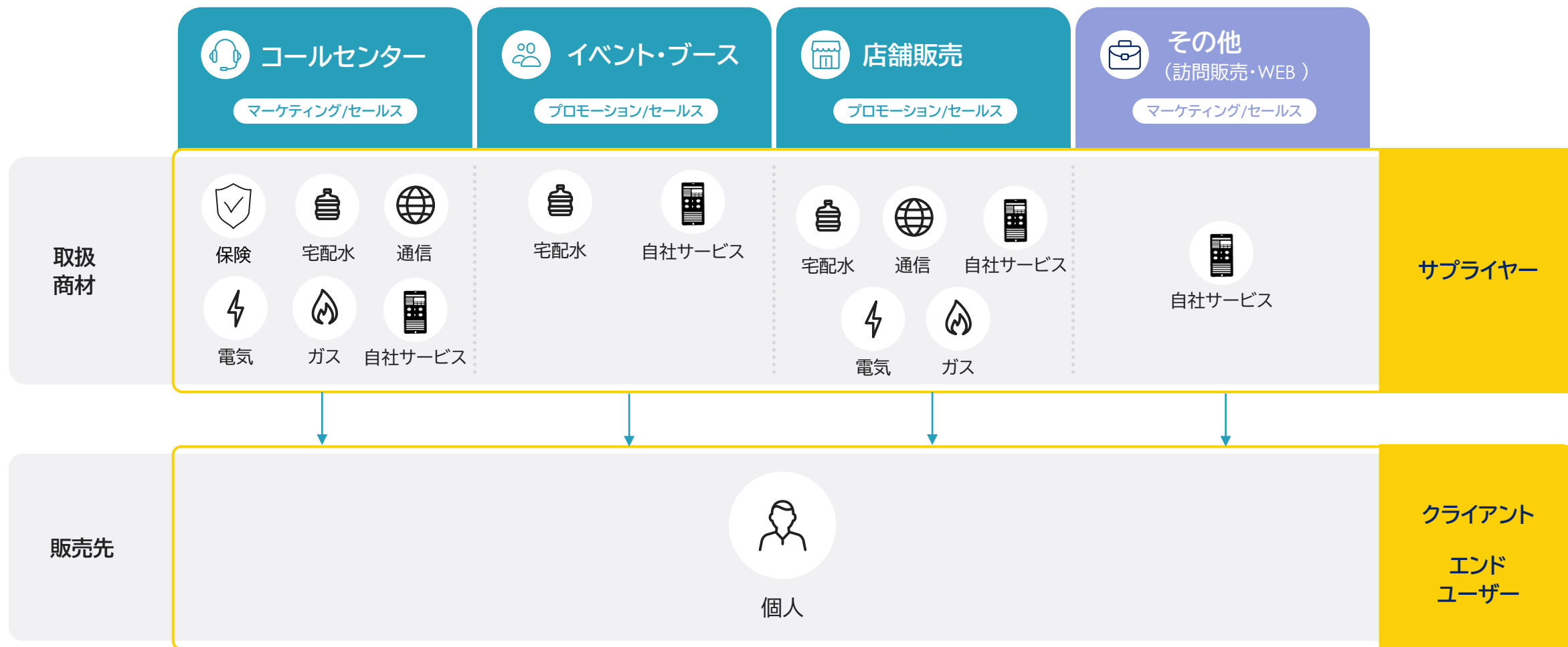
通信

保険

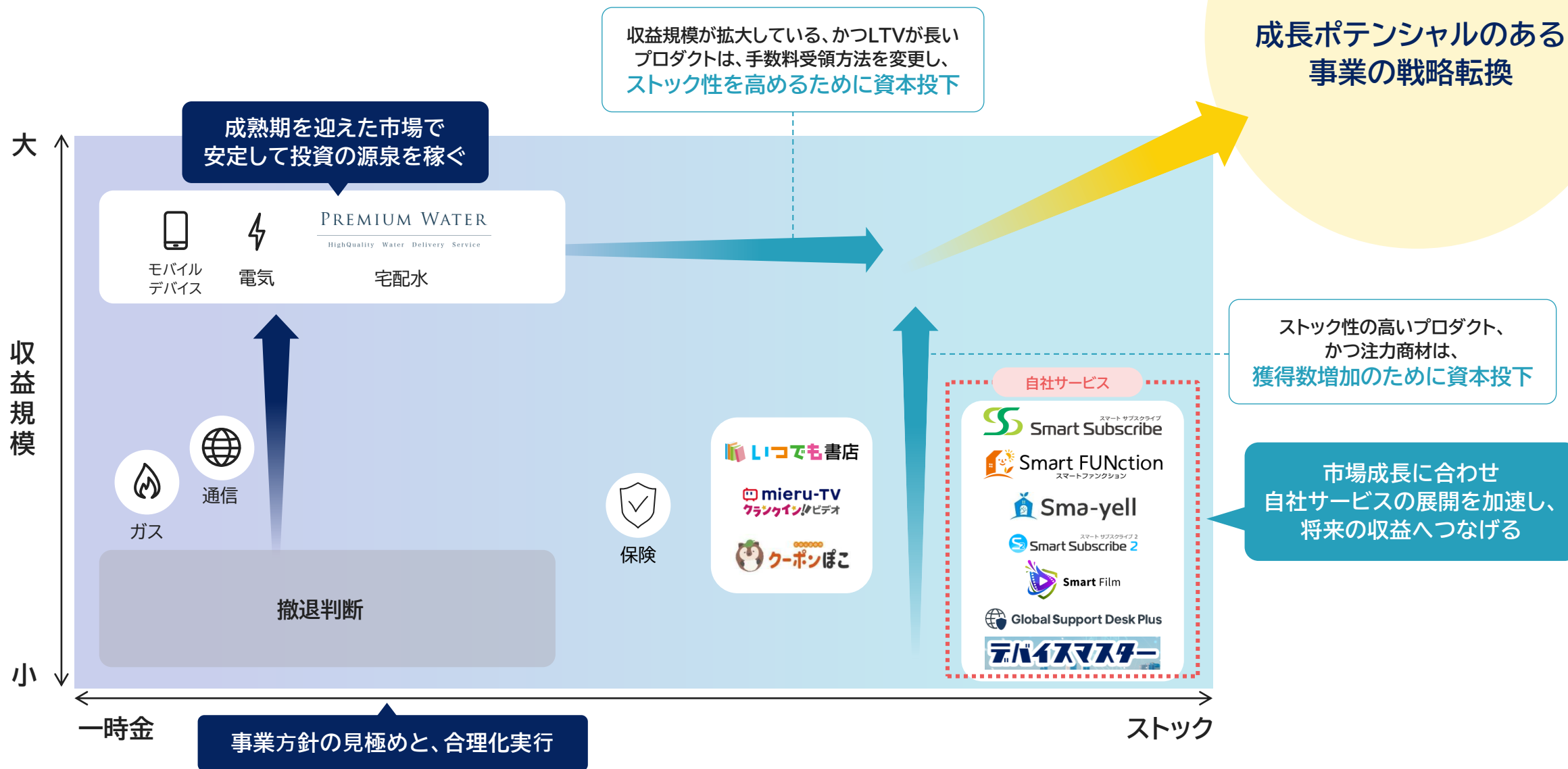
自社サービス

and more

主な販売チャネル

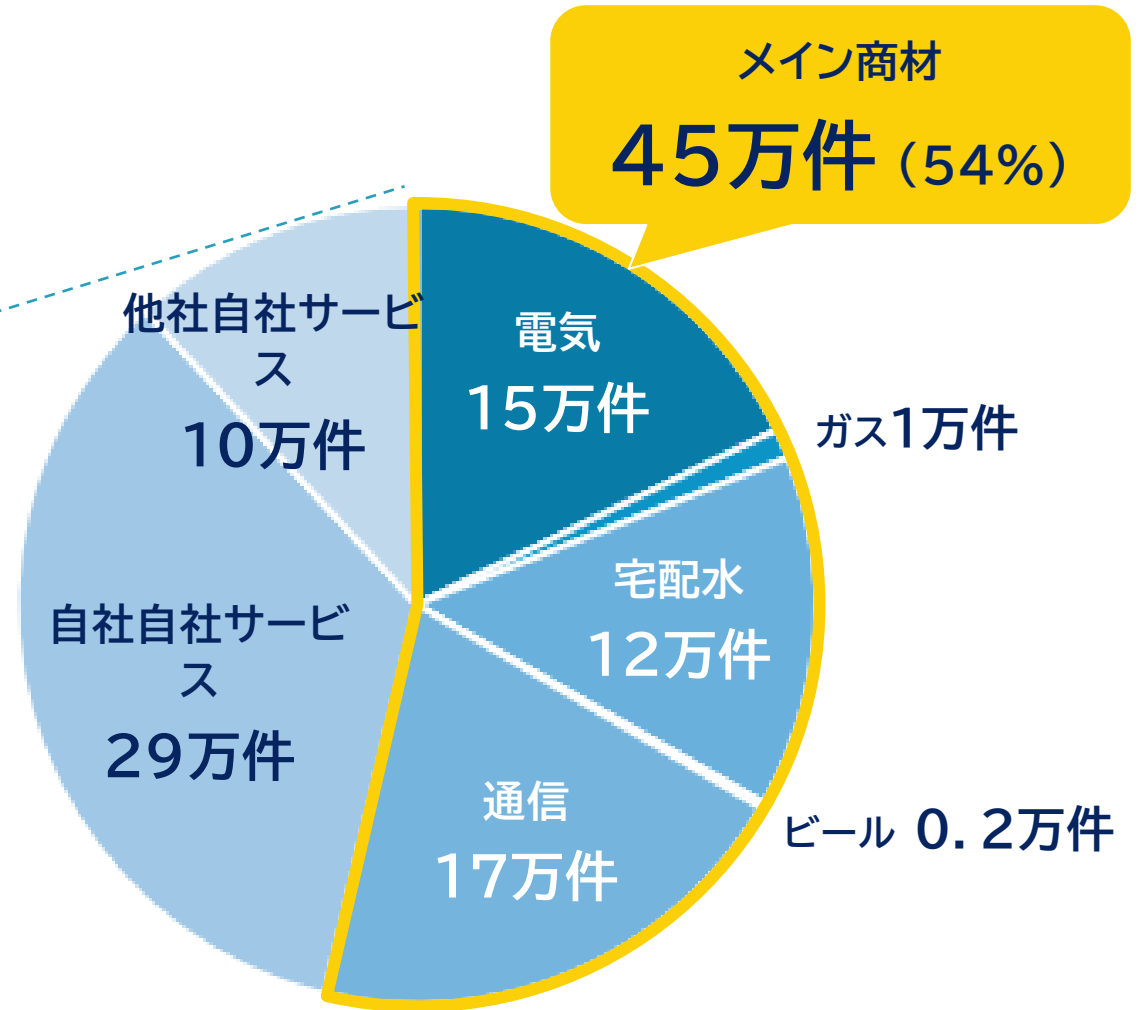
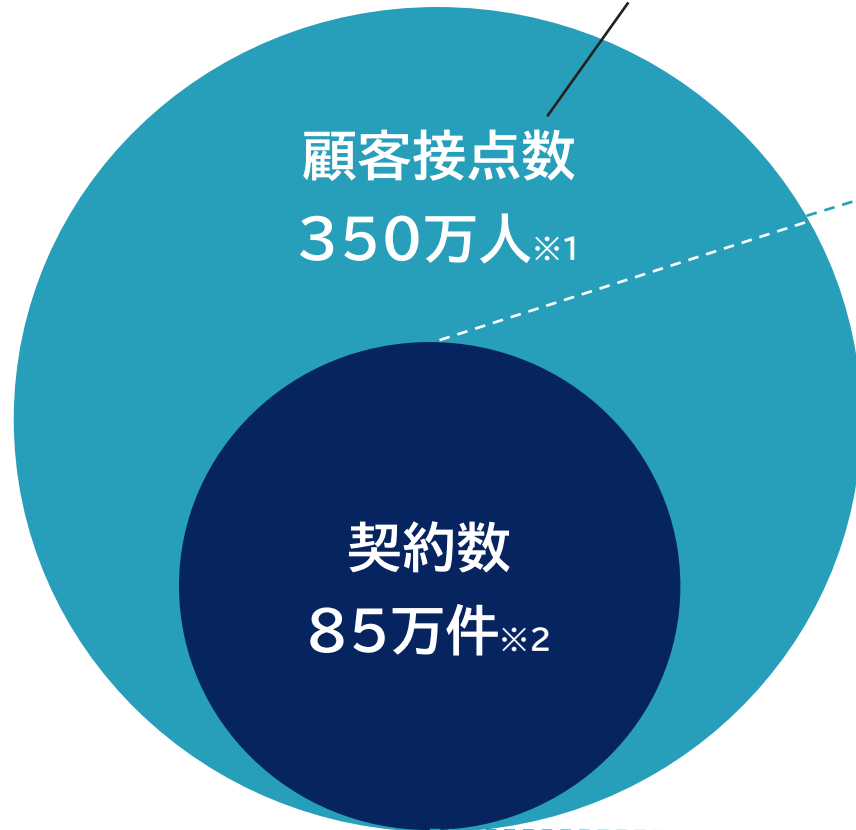


プロダクトポートフォリオ



年間の顧客接点数と契約数

実際に商品説明を行った人数



※1 2025年3月期の実績、株式会社アイ・ステーション分を除く

※2 2026年3月期の計画

INESTグループの競争優位性

約350万人との顧客接点と3つの強みを掛け合わせ、LTVを最大化

企画力

×

営業力

×

全方位型チャネル

商品・サービスの
組み合わせを最適化
することで

市場を開拓

独自のノウハウによる
「数」×「質」×「人材配置の最
適化」の三位一体で、
効率を高めた **営業力**

全国展開×365日
稼働可能な
約1,000名の営業人材が
対面・非対面を網羅する
マルチチャネル体制

INESTグループ中期経営計画



詳しくはINESTグループ中期経営計画をご参照ください
上記画像をクリックすると、中期経営計画資料へアクセスできます

免責事項

本資料に記載の内容は、過去及び現在の事実に関するものを除き、当社が現時点で入手可能な情報及び仮説に基づいて判断されたものであり、当該仮説や判断に含まれる不確定要素や、将来の経済環境の変化等により影響を受ける可能性があり、結果として当社及び当社グループの将来の業績と異なる可能性があります。

なお、本資料における将来情報に関する記述は上記のとおり本資料の日付(またはそこに別途明記された日付)時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

また、本資料に記載されている当社ないし当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

インサイダー取引に関するご注意

企業から直接、未公開の重要事実の伝達を受けた投資家(第一次情報受領者)は、当該情報が「公表」される前に株式売買等を行うことが禁じられています。(金融商品取引法166条)

同法施行令第30条等の定めにより、二つ以上の報道機関に対して企業が当該情報を公開してから12時間が経過した時点、または金融証券取引所に通知しかつ内閣府令で定める電磁的方法(TDnetの適時開示情報閲覧サービス及びEDINET公開WEBサイト)により掲載された時点を以って「公表」されたものとみなされます。