

事業計画及び 成長可能性に関する事項

AI inside 株式会社（東証グロース 4488） | 2025年6月



会社概要

Purpose

AIで、人類の進化と人々の幸福に貢献する

Vision

“AI” inside “X”

“X”=「様々な環境」に、“AI”が溶け込むように実装され、
誰もが意識することなくAIの恩恵を受けられる豊かな社会を、
私たちは目指します。

Mission

AIテクノロジーの妥協なき追求により
非常識を常識に変え続ける

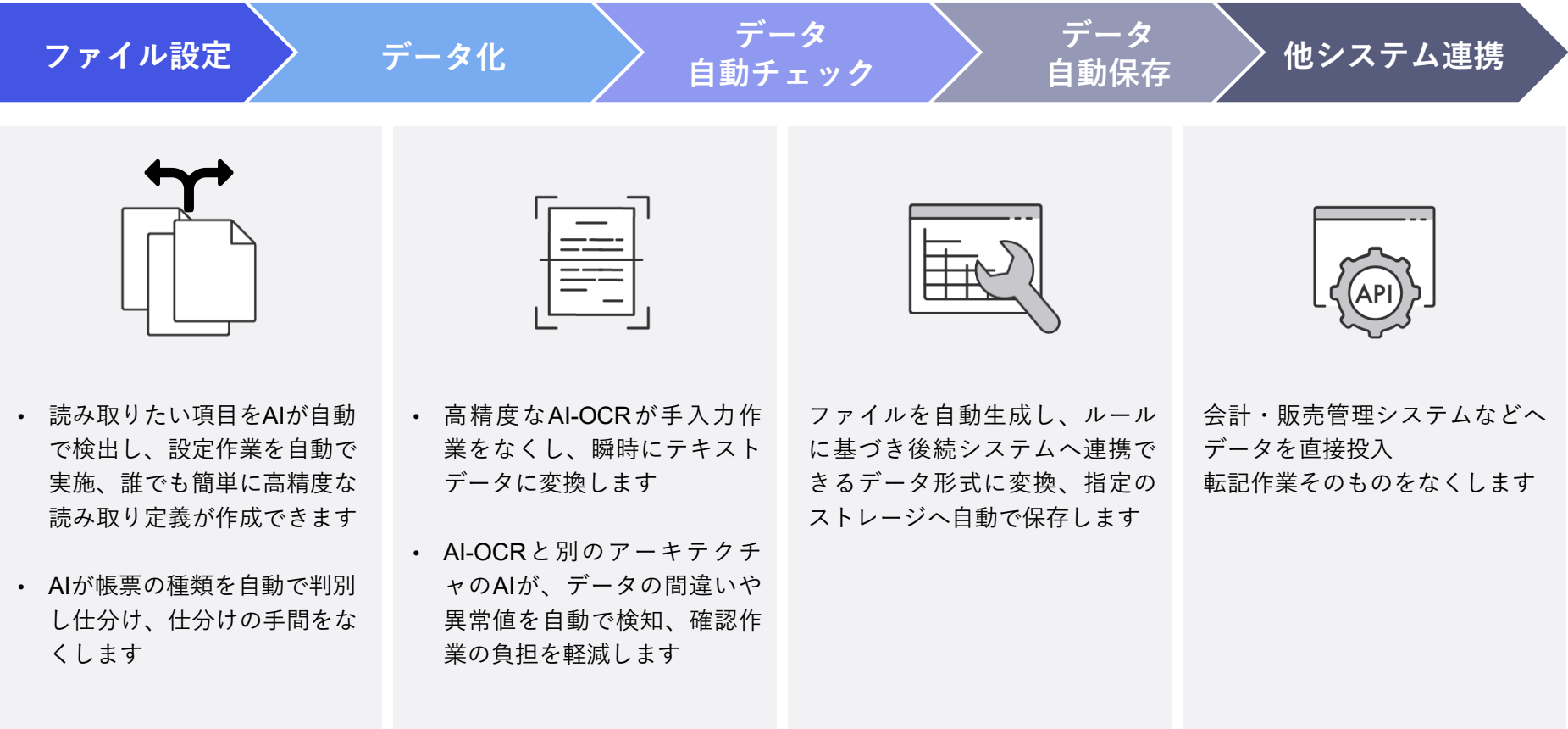
社 名	AI inside 株式会社	
所 在 地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-8-12 渋谷第一生命ビルディング4階	
設 立	2015年8月3日	
従 業 員 数	123人(2025年3月末時点)	
役 員	代表取締役社長CEO：渡久地 択 取締役：前刀 禎明 取締役：岡田 和敏 取締役：鈴木 協一郎	社外取締役：星 健一 社外取締役 監査等委員： 佐藤 孝幸 加川 亘 蔵元 左近
資 本 金	12億34百万円	
認 定 取 得	国際規格 ISO/IEC 27017 クラウドサービスセキュリティ 国際規格 ISO/IEC27001 情報セキュリティマネジメントシステム 国際規格 ISO9001 品質マネジメントシステム プライバシーマーク	

事業内容

DX Suite

AIエージェント搭載 シェアNo.1 の AI-OCR

あらゆる帳票を高精度にデジタルデータ化するAI-OCRソリューション。
AIエージェントが前後の業務プロセスも一括で自動化。クラウド・オンプレミスに対応。



AnyData

企業のデータ活用を支えるAI統合基盤

企業が保有するデータを活用するためのマルチモーダルAI生成サービス。AI開発と実装に必要なAI insideの先進的なテクノロジーを用いたAI統合基盤。



製品実績：DX Suite



データ活用の起点となるデジタルデータ化サービスDX Suiteは
信頼と実務での実績から市場シェアNo.1

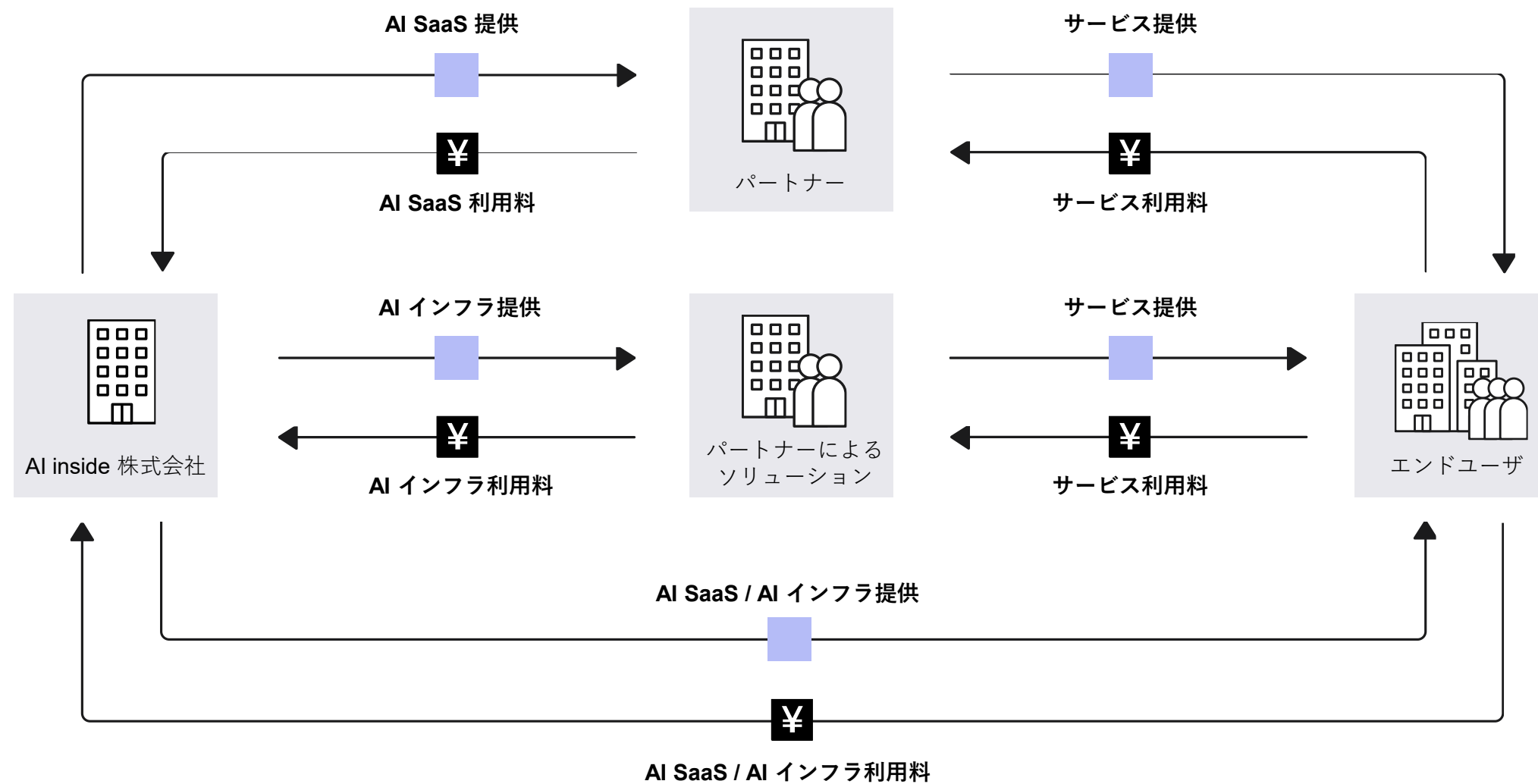


出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社2024年4月発行
「OCRソリューション市場動向 2024年度版」 (<https://mic-r.co.jp/mr/03110/>) AI OCR | ソフトウェアライセンスのベンダー売上・シェア推移売上のシェアNo.1

ビジネスモデル



リカーリングを中心にしたビジネスモデルにより
安定的なキャッシュフローとAIエンジンの継続的成長が見込める



販売パートナー



スピーディーな販路拡大と自社営業人数に依らない事業成長を加速するため、
販売パートナーを区分し、対応施策を展開



幅広い業界における強固な顧客基盤

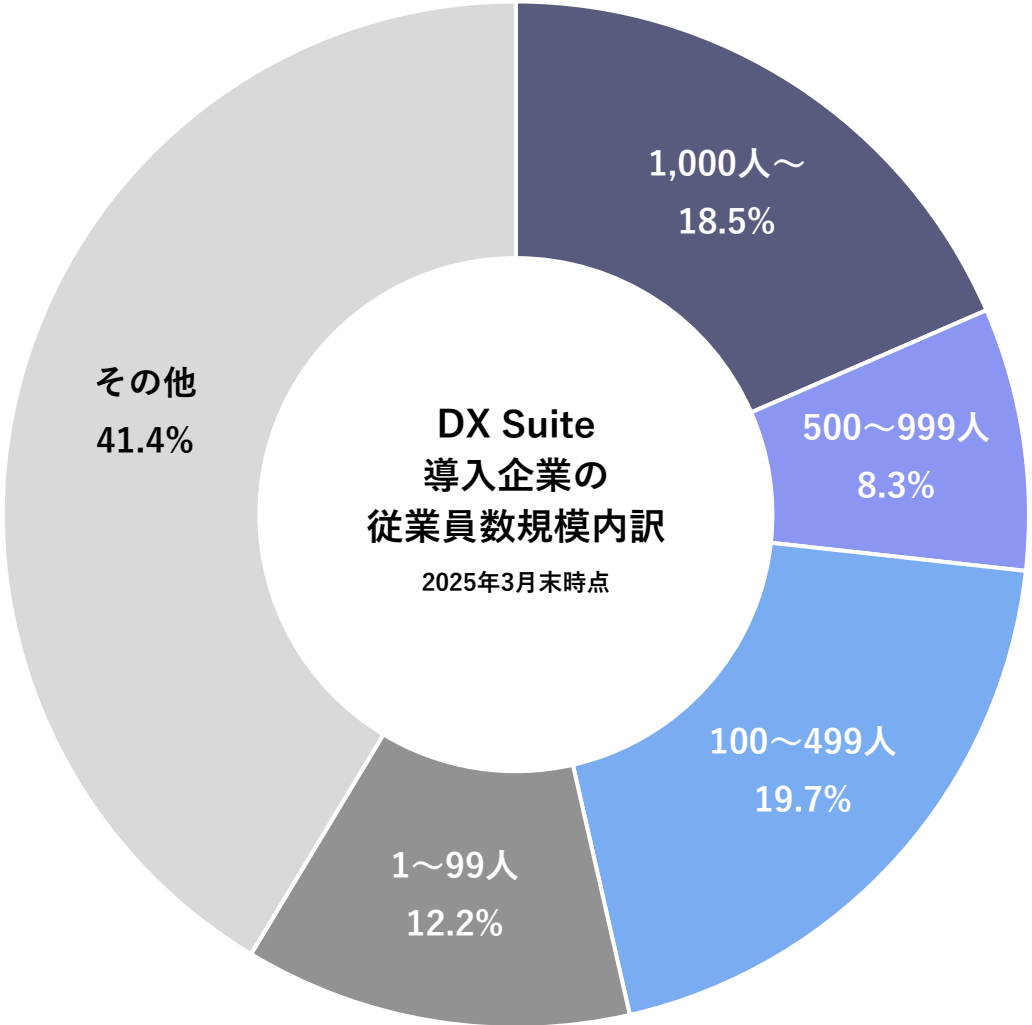


業務利用されることを想定したUIや機能により、幅広い業界・企業規模のユーザが導入

幅広い業界(84業界※)のユーザが導入

銀行・ノンバンク	総合・食品小売	船舶・航空部品製造	通信・訪問販売
証券	食品専門卸	住設・建設資材	放送・出版
金融関連サービス	家電・OA小売	建設関連サービス	教育・学習支援
保険	生活用品小売	インフラ建設	人材関連サービス
不動産サービス	医薬品小売	総合建設	パーソナルケア
不動産開発・流通	医療関連専門卸	印刷サービス	旅行・宿泊
資産運用	医療・福祉関連サービス	窯業・紙	レジャー
リース・レンタル	衣服・装飾品製造	容器・包装	農業
ITインフラサービス	バイオ・医薬品製造	プラント・空調衛生工事	畜産・水産業
通信インフラ	自動車関連小売	廃棄物・環境関連	公共インフラ
システム開発	医療・福祉関連品製造	化学	生活関連サービス
電気・機械専門卸	民生用電子機器製造	石油・ガス	業務支援サービス
飲料・たばこ製造	電子部品・デバイス製造	鉄鋼	その他生活用品製造
食品加工	情報通信機器製造	非鉄金属	その他素材加工品
弁当・宅配	半導体関連製造	空運	自治体
飲食店	重工業機械製造	陸上輸送	金属採掘
総合卸	生産用機械製造	水運	非金属採掘
素材専門卸	機械・電気サービス	広告・イベント	ソフトウェア開発
繊維・織物・皮革	輸送用機械製造	インターネットメディア	石炭
生活用品専門卸	業務用機械製造	コンテンツ制作・配信	再生可能エネルギー源
家具・インテリア・雑貨	自動車部品製造	Eコマース	本・映像・ゲーム小売

企業規模



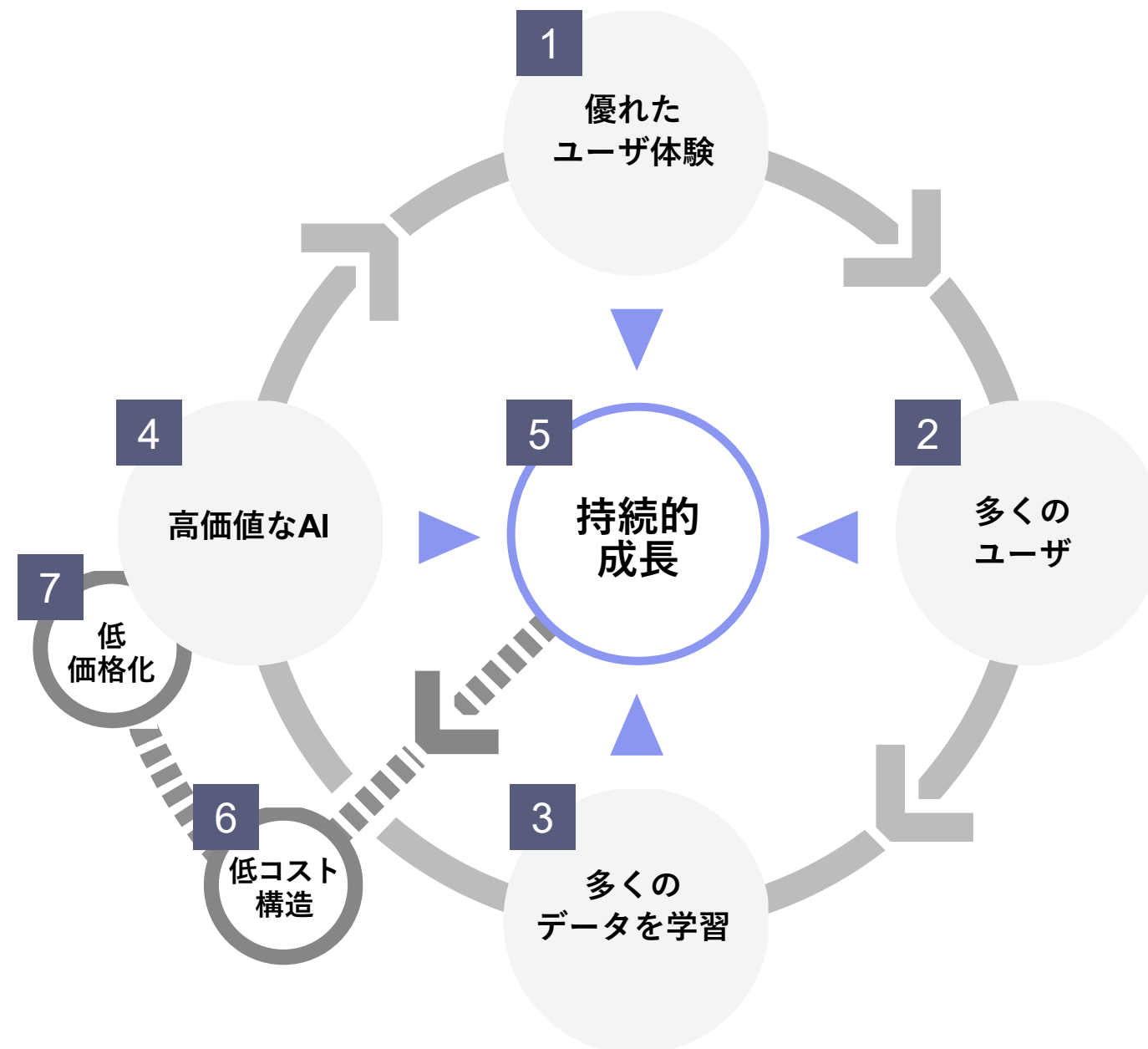
※ FORCASによる業界分類に、「自治体」を加えた84分類に基づき当社調査で導入企業を確認
(2024年9月末時点)

※ FORCASによる従業員数データを元に当社調べ
※ OEM製品に関しては除外 ※「その他」は、従業員数データのない企業の割合

AI inside Cycle がビジネスの根幹



優れたユーザ体験の提供を通じて得た多くのデータやリソースを
高価値なAIに還元する好循環Cycleにより、持続的な成長を実現

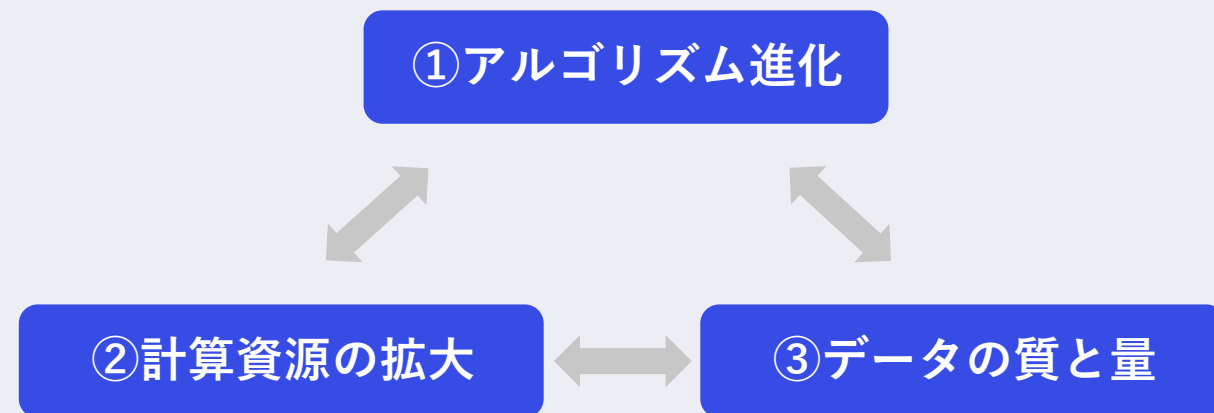


- 1 優れたユーザ体験は
- 2 多くのユーザに選ばれ
多くのユーザは多くのデータを生み出し
- 3 多くのデータを学習することで
- 4 より高価値なAIを生み出し
より優れたユーザ体験を生み出す
- 5 そのサイクルから継続的成長が生まれ
ビジネスが大規模化する
- 6 大規模化と共に生産の低コスト化が
実現し低価格化に繋がる
- 7 高価値なAIを低価格で、広く提供する

事業方針

社会背景：AGI時代の到来

- AIの進化に重要となる三大要素



- AI進化の三大要素は爆発的に進展しており、この潮流が約3年後に社会を変革し、人とAIの知性が融合する時代へ

当社のビジョン・戦略

- 当社はAI進化の三大要素に対応した進化を続け、既存の業務システムをAIエージェントへ置き換えていく戦略
- AIを“共に働く相棒”と位置付けるビジョンを掲げ事業を推進

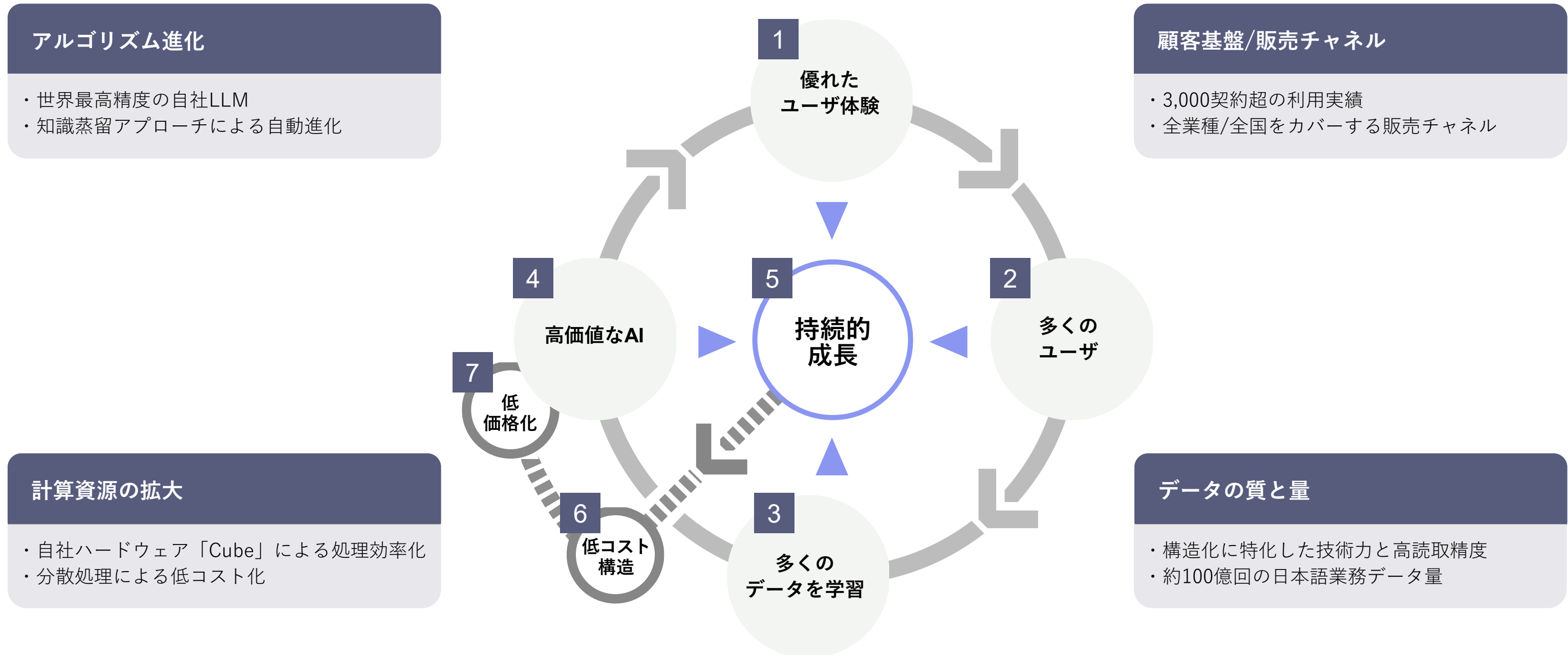
No More Tools,
Work with Buddy

AGI時代に向けた当社の競争優位性



AI inside Cycleとの連動により、AGI時代における当社の競争優位性を継続的に進化させることができる

DX SuiteのAIエージェント化を通じて、“AIエージェント×業務”市場にいち早くサービス提供が可能



中期事業成長ロードマップ



当社の競争優位性を梃子に、AGI時代における重要要素「AIモデル」「インフラ」「データ」の3軸で事業進化
→AIエージェント／AGI事業の展開により、TAM／事業領域を拡大、中期事業成長を推進

AGI事業の展開

- ビジネス領域全般のAIエージェント化
- AIが開発／運用／保守
- Cubeを活用した仮想GPUデータセンターの構築

AI-OCR事業からAIエージェント事業へ

- プロダクト高度化により新規顧客を獲得しつつ既存顧客の利用拡大
- 「データの質と量」×「自社LLM」×「顧客基盤/販売チャネル」
- 着実な市場シェア拡大と継続的な高成長を目指す

AI-OCR事業の展開

- DX SuiteによりAI-OCR市場シェアNo.1獲得
- 高読取精度を背景に大量の日本語データを蓄積

2024

2025

2026

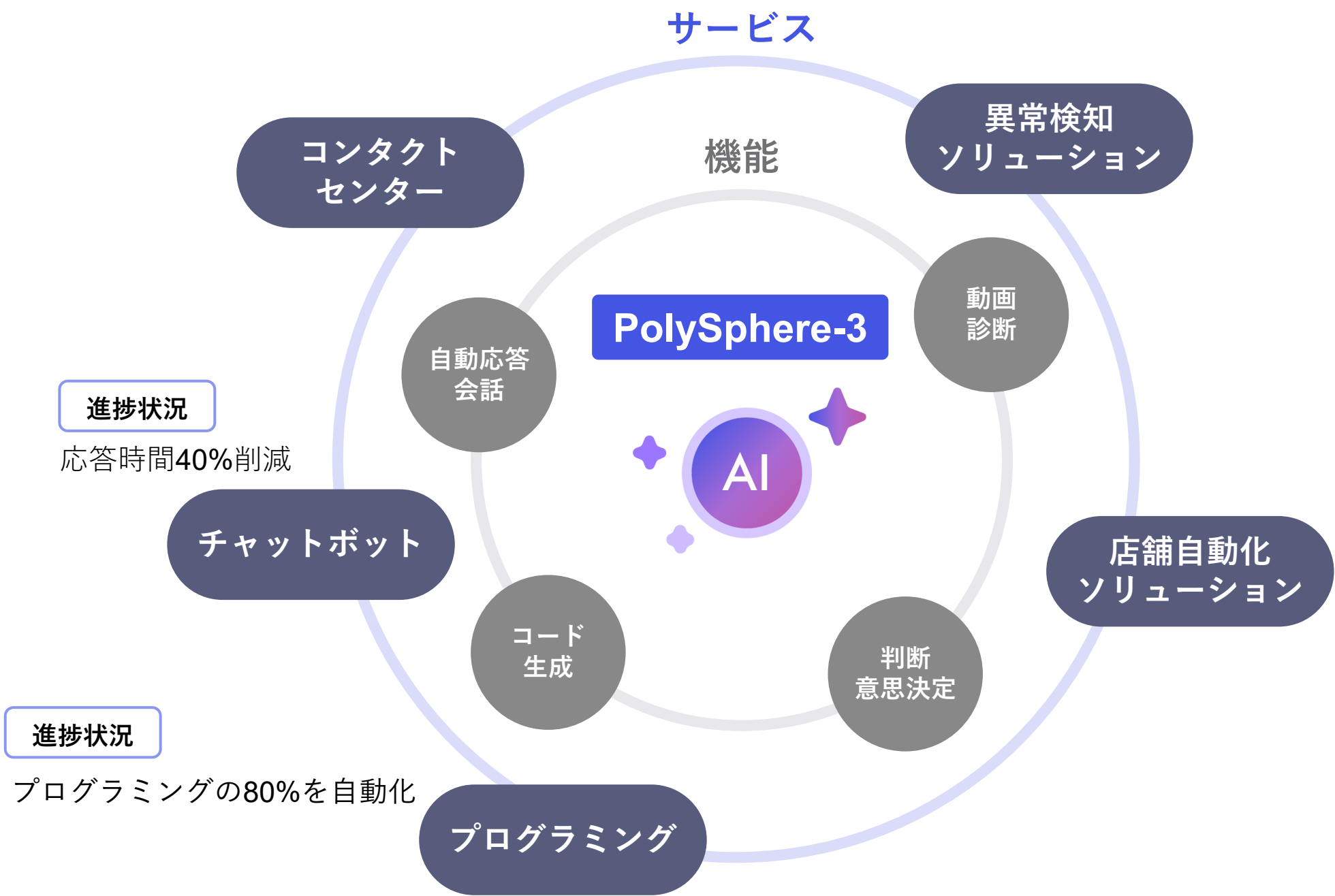
2027

2028

汎用AI事業の展開



当社では今期より汎用AIを活用した業務自動化を推進
 今後は自社及びDX Suite顧客での利用を促進、当該実績をベースに今後事業化を計画



当社事業の市場認識～中期方向性を踏まえたTAMの拡大



AIエージェント化戦略により、
生成AI関連市場＋ソフトウェア市場（含SaaS）へ
対象市場領域を拡大



※1 出典元：株式会社富士キメラ総研 2025年 3月発刊 「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」 2024年度見込
※2 出典元：株式会社富士キメラ総研 2025年 3月発刊 「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」 2028年度予測
※3 出典元：株式会社富士キメラ総研 2024年 7月発刊 「ソフトウェアビジネス新市場 2024年版」 2028年度予測

当社主力製品であるDX Suite、
自社LLMの
大型進化による成長加速

DX Suite のAIエージェント化

- 「DX Suite」にAIエージェントを標準搭載し全ユーザへ提供を開始
 - 読取設定作業/ストレージ連携/データチェック/フォーマット整形/後続システム連携の自動化
 - 顧客毎の個別学習を通じた独自帳票の最適化モデル提供
- 新規顧客獲得加速と既存顧客の利用拡大推進

自社LLMの継続進化

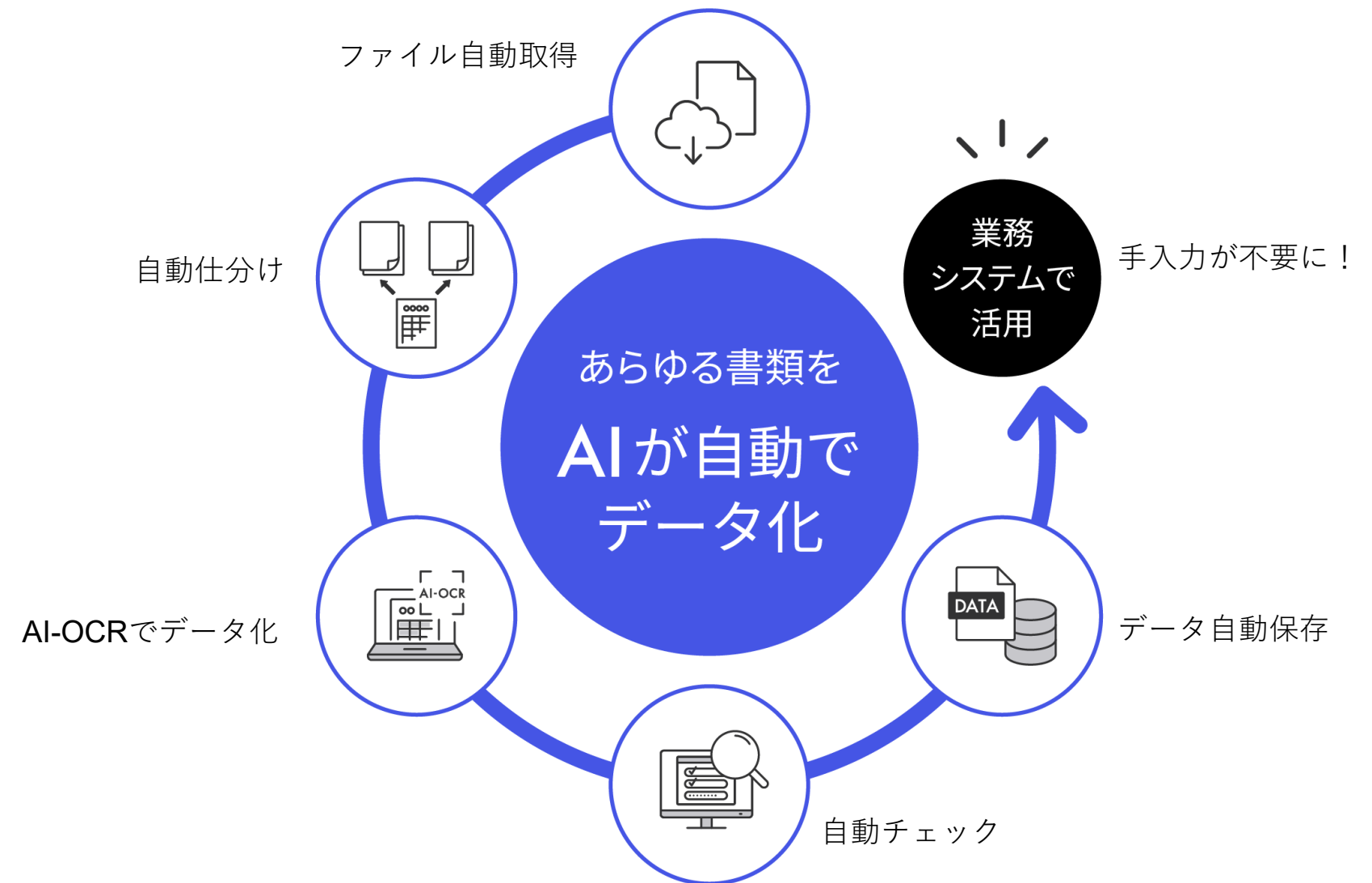
- Polysphere-3.0への進化
 - 知識蒸留アプローチによる自動進化
 - 項目抽出の読取精度 / スループットの大幅向上
- 国産LLMとしての今後の更なる進化予定
 - 日本語音声への重点対応によるUX進化
 - 日本語マルチモーダル統合、フルデュプレックス音声会話機能、 $\leq 320\text{ms}$ の最速音声返答、CoT（Chain of Thought）による一貫性やメモリ機能

重点事業戦略 1：DX SuiteのAIエージェント化



DX SuiteにAIエージェントを標準搭載

データ入力業務の前後工程をまとめて自動化、業務プロセスの飛躍的な改善を推進



重点事業戦略 2：自社LLMの継続進化



独自開発LLM「PolySphere-3」にメジャーアップデート：世界最高性能のデータ構造化精度を達成

DX Suiteに実装、誰でも高性能AIを利用可能に



日本語帳票で世界最高の精度を実現

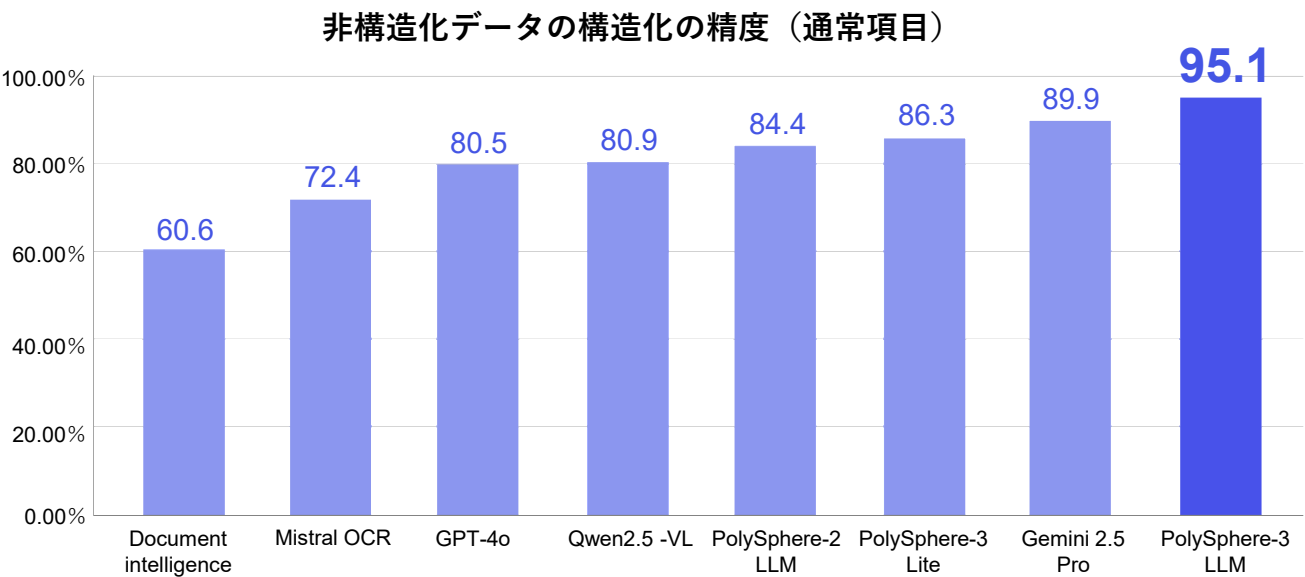
50種類の帳票に対して平均95.1%の読取精度を記録

モデルの軽量化による処理速度の向上

軽量化モデルは従来LLMと同等の読取精度を維持しつつ処理速度の向上を実現

継続的な精度向上を実現するテクノロジー

自律蒸留：自ら帳票を学習・最適化し継続的に精度向上する仕組みを構築

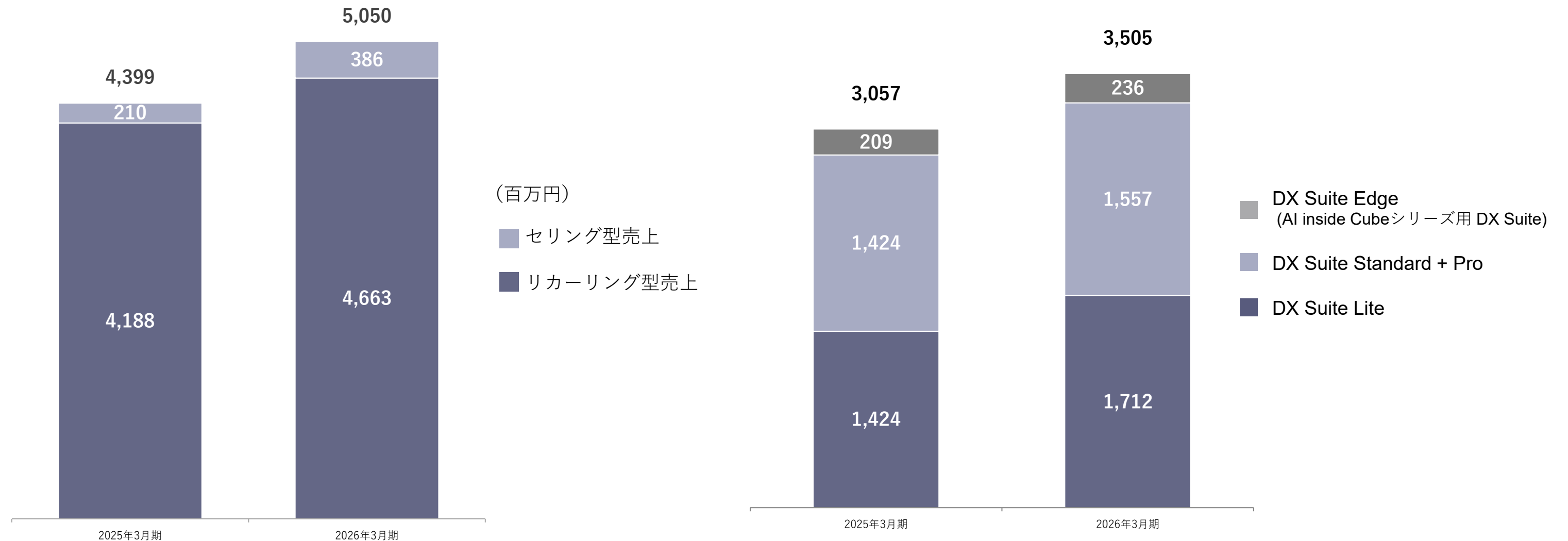


* 数値が高いほど高精度であることを意味します。
* 当社独自の評価方法に基づく結果です。読取精度について、複数の大手LLMとの比較を実施しました。このスコアは性能を保証するものではありません。

2026年3月期 業績予想（売上高）



- リカーリング型売上の堅調な推移に加え、「PolySphere-3.0」による非定型帳票の強化、DX SuiteのAIエージェント化による顧客開拓等により、前年比+14.8%の成長を見込む
- 契約数は前期末3,057件に対し3,505件と、前期比+14.7%（DX Suite Liteは前期比+20.2%）の増加を見込む

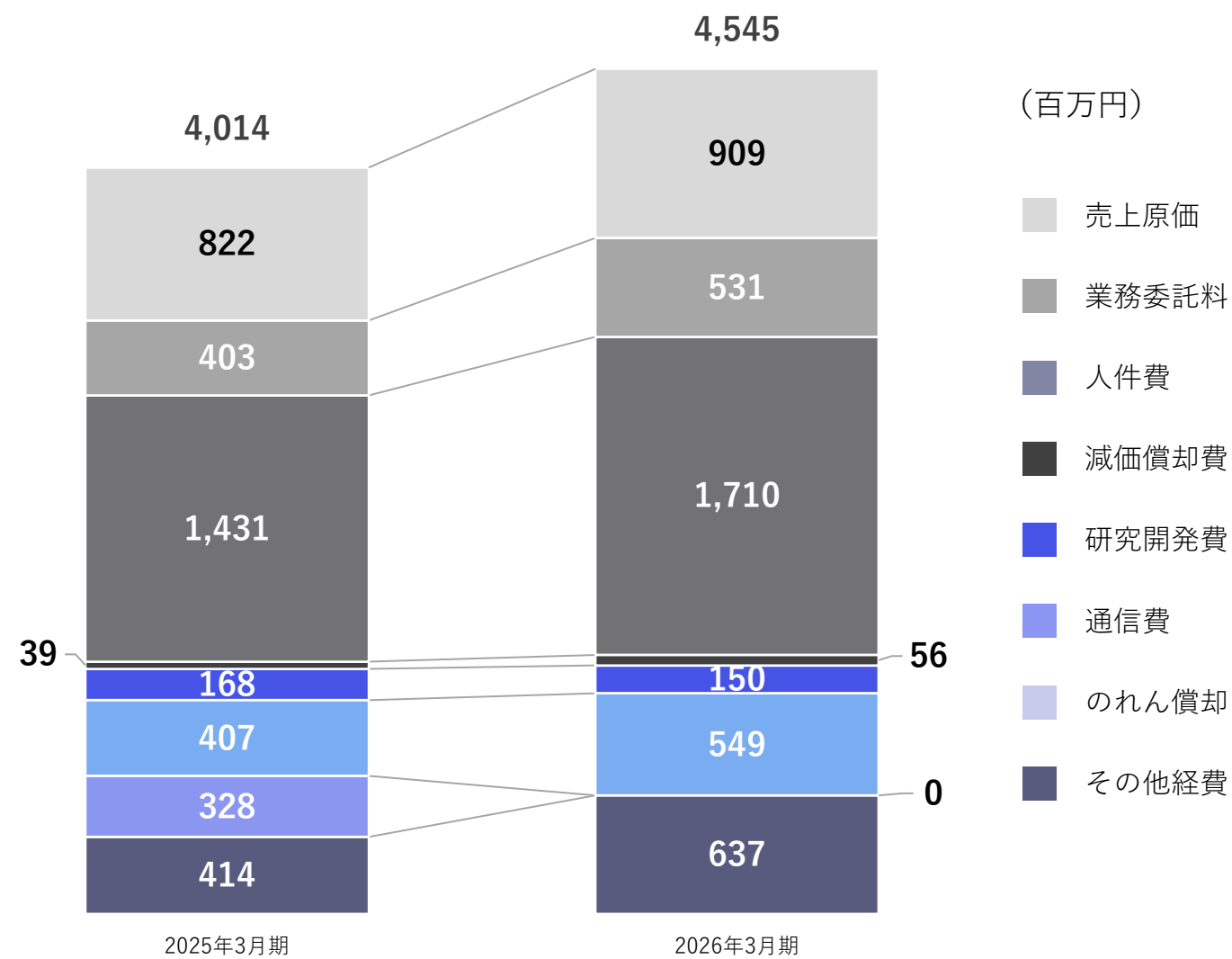


2026年3月期 業績予想（コスト/生産性）



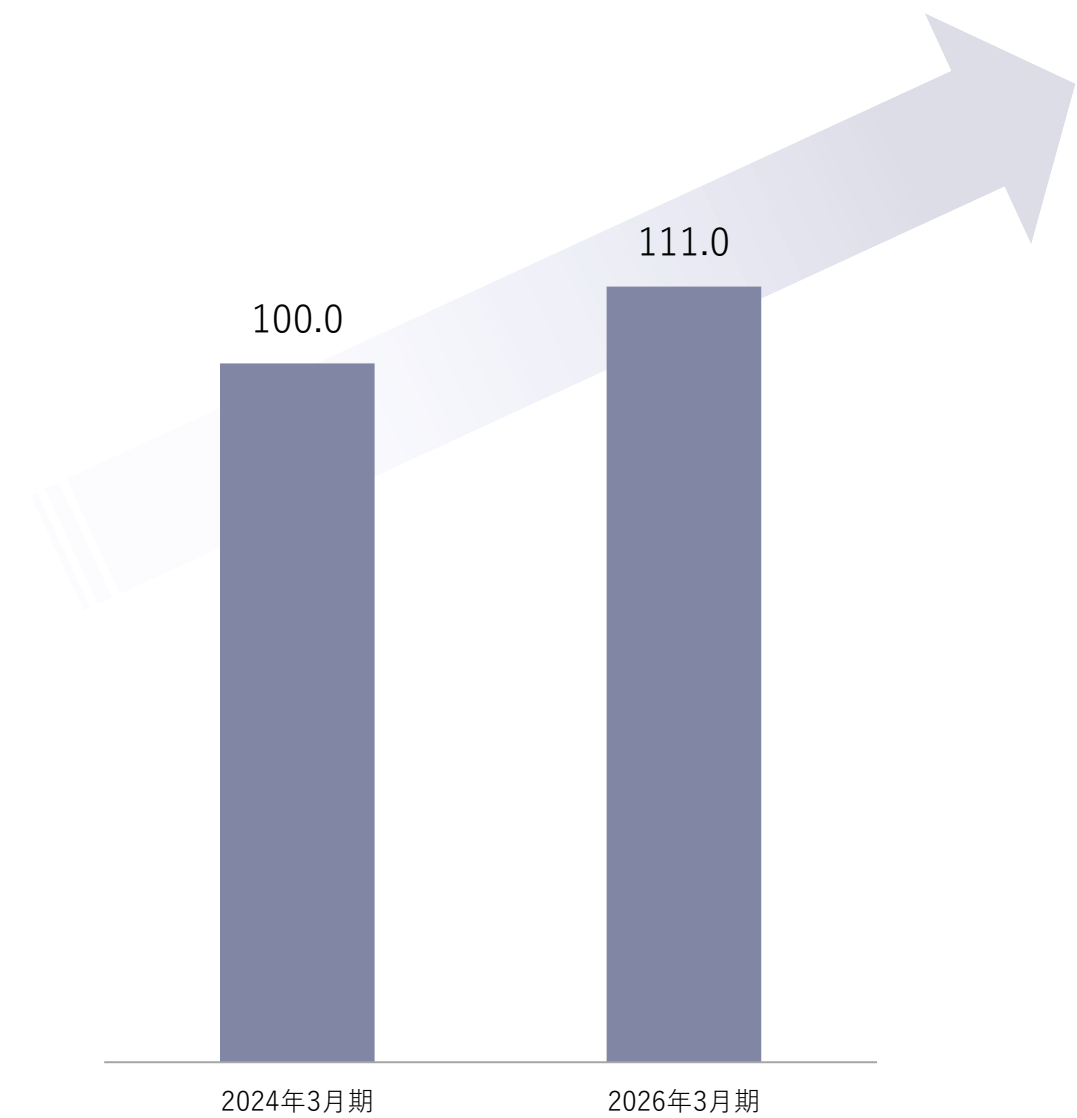
コスト

研究開発・ITインフラなどの成長投資、営業・開発を中心とした人員体制強化を重点的に推進



生産性向上の取り組み（1人当たり売上高）

人員体制強化を進めつつ、今期の1人当たり売上高は伸長を継続（対2024年3月期）、来期以降も更なる伸長を目指す



2026年3月期 業績予想



- 今期重点事業戦略を踏まえた**DX Suite**の利活用増加を通じ、売上高は前期比 **114.8%**を見込む
- 事業成長投資/人材獲得等の分野にコストを重点配分しつつも収益性を確保、営業利益は前期比 **131.1%**を見込む

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 業績予想	前年対比
売上高	4,399	5,050	114.8%
営業利益	385	505	131.1%
経常利益	405	481	118.8%
当期純利益または 当期純損失（△）	△497	332	—

※ コスト面では、予想対売上高比率でR&Dが16.4%、S&Mが29.7%、G&Aが25.9%、原価率が18.0%の予想

2025年3月期 実績

2025年3月期 事業方針



2つの戦略を軸に推進

競争力・収益力の強化

DX Suiteのデータ化領域での正当進化

- 研究チームXResearchで応用技術の開発スピードを加速
- 生成AIを活用した DX Suite / Cube に注力し、コア領域への機能改善によって競争優位性を高める

販売パートナーの強化

- 販売パートナーの再編成から、セールスのスケーラビリティを高める
- BPO事業者へ再注力して、大型案件の成約を増やす

サステナブルな成長

データ活用領域へのビジネス拡大と開発投資

- データ入力の自動化（DX Suite）の拡大に加え、業務の自動化とデータ活用（Heylix / AnyData）へ領域拡大
- マイクロソフト社との連携強化
- GCS（Governance、Compliance、Security）の強化

コンサルティング・教育サービスの強化

- Inside Xを事業部として独立させ、コンサルティング、教育サービスを強化する

人材投資・IT投資

- 研修等の人材育成強化
- IT投資による業務効率化・自動化

2025年3月期 「競争力・収益力の強化」 について



DX Suiteの機能向上、新規プロダクトの導入を行い、利用量・新規顧客の増加を実現

DX Suiteのデータ化領域での正当進化

第1四半期

- 読み取り速度が+60%の向上。開発版では1000%に到達
- 「PolySphere-2」にアップデート。473億パラメータの大規模に

第2四半期

- 研究開発によるDX Suiteの読み取り精度の強化を実現、抽出精度向上を目的としたFew-shot学習も実装
- セキュアな環境で高速処理が可能な全文OCR for Cubeの提供を開始

第3四半期

- AIを評価するAI「Critic Intelligence」を開発
- AIエージェントを進化させることで、企業のリソース不足解消に貢献、より付加価値の高い業務に注力できる環境を創出

第4四半期

- 「AI inside Cube Lite」を追加、小規模運用を望む幅広いユーザーの取り込みを強化
- 全文OCR・項目抽出OCRの利用が大幅に拡大、ユーザーニーズに沿った正当進化により利活用が進む結果に

販売パートナーの強化

第1四半期

- 保険会社、官公庁やBPO事業者の利用量増加
- DX Suite Day 2024/1月イベントの約5倍の参加者
- カスタマーサポートの機能強化、顧客満足度を改善
- DX Suite 一部機能をAWS Marketplaceより提供開始

第2四半期

- DIS社の全国約100支店と連携、地域大型イベントへの出店を加速し、販売店とのコンタクト数が増加
- パートナー社内での営業支援体勢を強化

第3四半期

- 地域大型イベントへの出店を推進した結果、各地域の販売店は着実に増加
- パートナー社内での営業支援体勢を強化した結果、新規顧客が増加

第4四半期

- 今期、重点的に取り組んできたパートナー戦略の結果により、パートナー販売売上が順調に拡大

2025年3月期 「サステナブルな成長」 について



データ活用領域へ着実に前進、GENIAC採択による研究成果を製品に実装するフェーズへと進行

データ活用領域へのビジネス拡大と開発投資

第1四半期

- Heylix新機能の実装：図面管理、対話型のサーチ、マスキング機能

第2四半期

- 開発投資の成果として、他社LLMを大きく上回る性能を実現
- 生成AIの最大の課題の一つであるハルシネーションを克服

第3四半期

- SLM on Cube、AnyData on Cube等のオンプレミスによるセキュアなデータ活用領域へ、製品の今期導入を目指す

第4四半期

- 今期開発を進めてきたAnyData on Cube を受注見込み、より先進的なデータ活用領域へ

コンサルティング・教育サービスの強化、人材・IT投資

第1四半期

- コンサルティング、教育サービスにおいて金融系の大型案件受注

第2四半期

- GENIAC/NEDO公募採択を受けて、更なる生成AI基盤モデルの推進力へ

第3四半期

- 非定型データセットを多量に学習し、構造化の精度は更に上昇
- LLMアルゴリズムの改善により、現行サービスで使用されているモデルから更に精度、速度が上昇

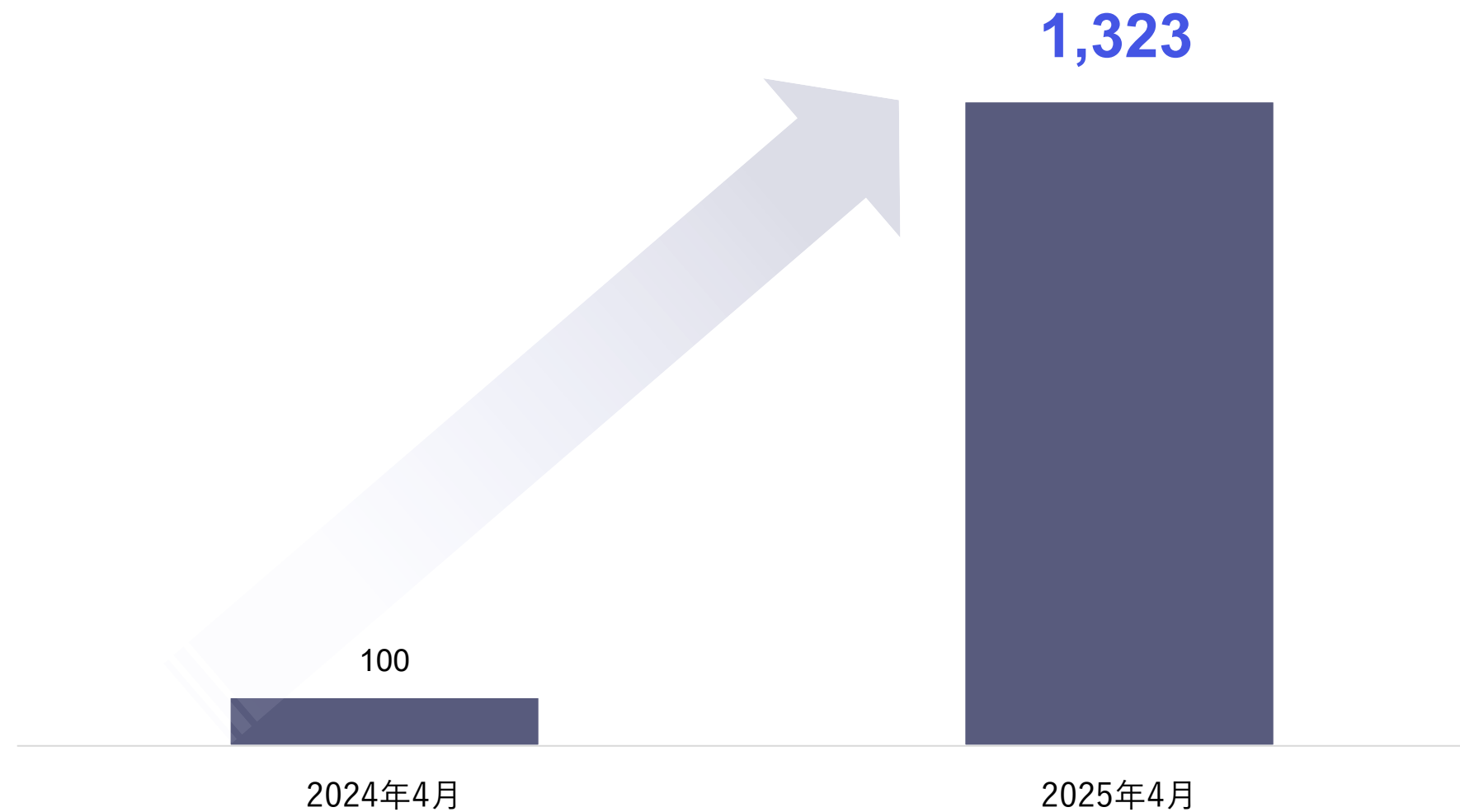
第4四半期

- GENIACの研究成果（PolySphere-3.0）をDXSに実装する段階へ

DX Suite 製品力向上の成果



生成AIを活用した項目抽出の読取りリクエスト数は、1年間で約13倍に伸長



主要指標の状況



売上高

43.9億円

前年同期比 105.0%

※ リカーリングは前年同期 108.9%

契約件数

3,057

前年同期比 109.6%

解約率 (チャーンレート)

0.57%

前年同期比 -0.20pt

ユーザー数

66,477

前年同期比 118.8%

AI利用回数

4Q月平均 2.1億回

前年同期比 109.0%

項目抽出・全文OCR 1Q対比690%

AI数

1,265

前年同期比 103.3%

※ 顧客が生成したAI数は、アクティブなもののみ集計

業績概況と業績予想進捗率



(百万円)	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 通期実績 (A)	2025年3月期 業績予想 (B)	対業績予想進捗率 (A/B)
売上高	4,190	4,399	4,720	93.2%
リカーリング	3,845	4,188	4,349	96.3%
セリング	345	210	371	56.8%
営業利益	448 (のれん償却前 777)	385 (のれん償却前 714)	403 (のれん償却前 731)	95.6% (97.6%)
経常利益	427	405	388	104.4%
当期純利益または 当期純損失 (△)	535	△497	224	—
EBITDA	937	871	886	98.3%

- ・ DX Suite とIntelligent OCR は3,057契約。Standard、 Pro、 Edge (AI inside Cube シリーズ用 DX Suite) プランは1,633契約、 Liteプランは1,424契約
- ・ コスト面（のれん償却費除く）では、対売上高比率でR&Dが15.42%、S&Mが23.41%、G&Aが26.25%、原価率は18.69%
- ・ EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費 (売上原価として計上している金額を含む)

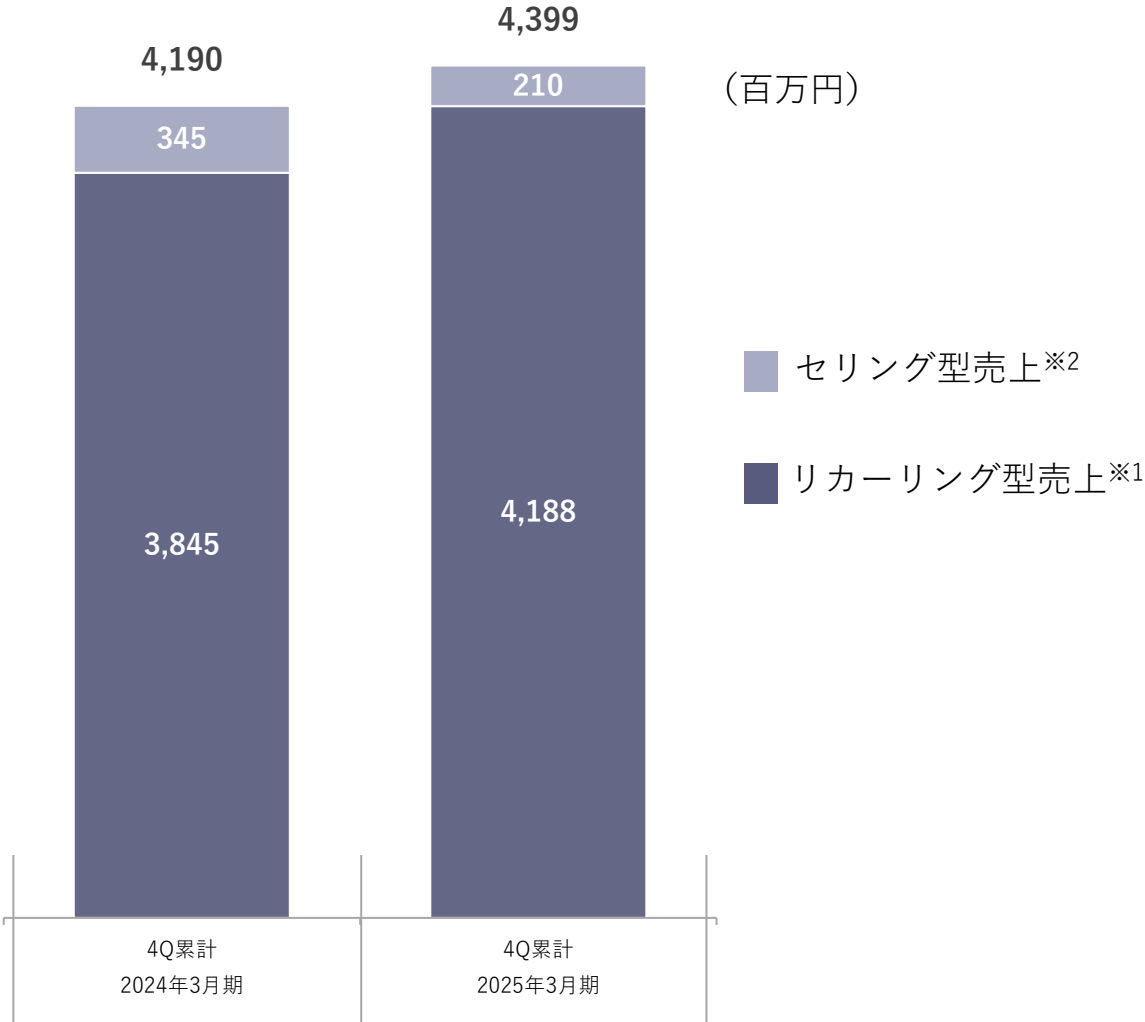
売上高の推移



リカーリング型売上が引き続き拡大し、前年同期比108.9%（売上全体では105.0%）

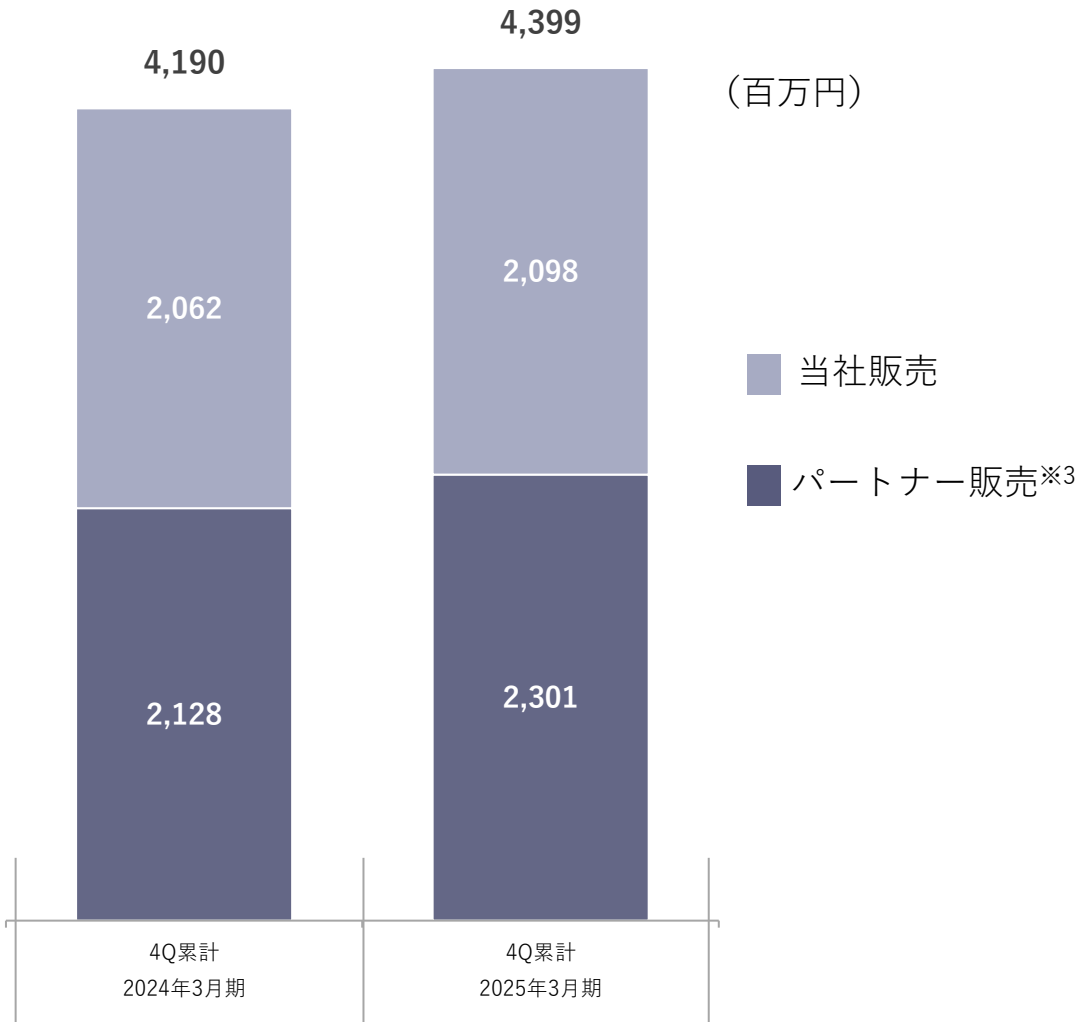
パートナー戦略によりパートナー販売が伸長、前年同期比108.1%

リカーリング・セリング型売上の推移



※1 顧客が当社のサービスを利用する限り継続的に計上される収益形態

当社・パートナー販売内訳

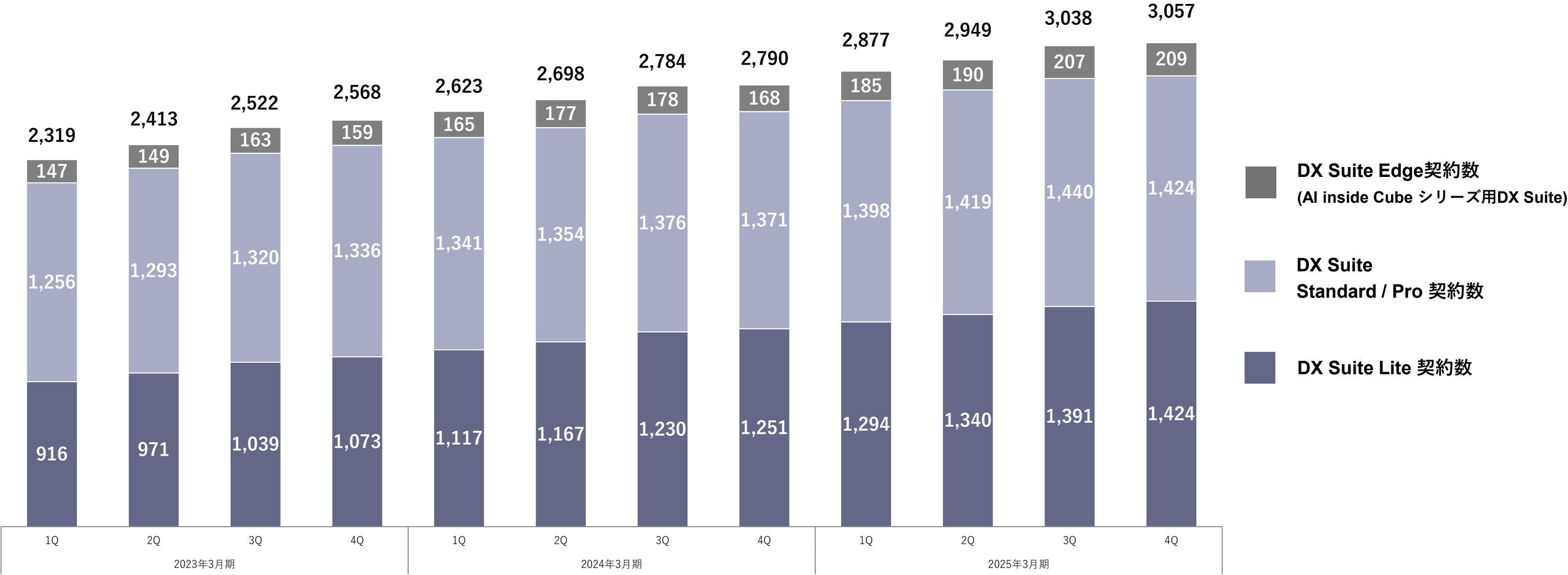


※2 特定の取引毎に計上される収益形態。 ※3 パートナー販売はOEM売上高を含む

DX Suite プラン別契約数の推移



契約数は前年同月比109.6%の3,057契約と堅調に推移



※ パートナーが提供しているOEM製品等のプランを含む

貸借対照表（千円）	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
流動資産	922,222	2,775,523	5,654,495	5,074,335	4,047,749	5,437,395	5,978,625
固定資産	44,427	232,333	1,816,409	1,773,935	2,627,728	1,769,490	964,463
総資産	966,649	3,007,856	7,470,904	6,848,271	6,675,478	7,206,886	6,943,089
流動負債	361,439	694,097	3,265,616	2,114,206	2,252,907	2,232,590	2,356,906
固定負債	-	7,971	1,851	3,180	68,363	16,337	62,719
負債合計	361,439	702,068	3,267,468	2,117,386	2,321,271	2,248,928	2,419,626
純資産	605,210	2,305,788	4,203,436	4,730,885	4,354,207	4,957,957	4,523,463

※ 有価証券報告書・決算短信に基づく

損益計算書(千円)	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
売上高	445,264	1,591,454	4,597,295	3,310,744	3,802,642	4,190,866	4,399,551
リカーリング売上高	97,423	750,891	4,031,981	3,027,780	3,454,920	3,845,324	4,188,788
セリング売上高	347,840	840,563	565,313	282,963	347,722	345,542	210,763
売上原価	84,145	122,187	301,401	821,149	837,621	862,611	822,291
売上総利益	361,119	1,469,267	4,295,893	2,489,595	2,965,020	3,328,254	3,577,260
販売費及び一般管理費	542,607	1,036,969	1,935,260	1,920,210	2,681,351	2,879,611	3,192,167
営業利益または営業損失 (△)	△181,488	432,298	2,360,632	569,384	283,668	448,643	385,092
経常利益または経常損失 (△)	△182,914	409,000	2,339,197	563,893	279,482	427,966	405,456
当期純利益または当期純損失 (△)	△183,865	419,981	1,660,567	411,703	△518,524	535,717	△497,022

従業員推移 (外、平均臨時雇用者数)	36 (9)	67 (12)	102 (18)	116 (22)	139 (28)	121 (23)	123
-----------------------	-----------	------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-----

※ 有価証券報告書・決算短信に基づく

※ 2025年3月期の従業員推移は、有価証券報告書提出前のため、2025年3月末時点の従業員数を使用

リスク情報

事業遂行上の主要なリスク - 1



	主要リスク	対応方針
競争について	同様のビジネスモデルを有している企業は数社あるものの、製品の特性、導入実績、保有特許、ノウハウによる技術等、様々な点から他社と比較して優位性を確保できていると認識しておりますが、将来の成長が期待される市場であり、国内外の事業者がこの分野に参入してくる可能性があります。今後において十分な差別化等が図られなかった場合や、新規参入により競争が激化した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 顕在化の可能性：中、時期：中長期	先行して事業を推進し、実績をさらに積み上げることで、市場内での地位をより強固にしていまいります。また、好循環サイクル（p.10を参照）を機能させ続けることで、優位性の向上に取り組んでまいります。
個人情報を含むデータを学習に用いるリスクについて	サービスを提供するにあたり、顧客から取得した個人情報を含むデータを用いて、人工知能の学習を行うことがあります。また、当該学習に用いることにつき顧客の承諾を取得しておりますが、個人情報の本人など消費者から理解が得られず、当社又は顧客が批判にさらされる可能性があります。そのような場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 顕在化の可能性：中、時期：中長期	当社は、個人情報保護法を含む法令を遵守するとともに、役職員に対し情報管理の重要性を周知徹底する等の管理強化に取り組んでおります。（情報セキュリティマネジメントシステム「JIS O 27001:2014. ISO/IEC 27001:2013」ならびにプライバシーマーク取得済み）加えて、オンプレミス環境で利用できる製品の提供により、外部に情報を提供することができない顧客のニーズに応えると同時に、当社が個人情報を受領する機会を減少させています。また、個人情報を含むデータを学習に用いるかどうかを任意に設定できるようにすることで、当社及び顧客のレピュテーションリスクの低減に努めております。
M&Aによる影響について	当社は、事業拡大を加速する有効な手段のひとつとして、当社に関連する事業のM&A戦略を検討していく方針ですが、買収後に偶発債務の発生や未認識債務の判明等、事前の調査で把握できなかった問題が生じた場合、また事業の展開等が計画通りに進まない場合、当社の経営成績及び財政に影響を与える可能性があります。事業環境の変化等の事由によりのれんの経済価値が低下し、減損処理に至った場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 顕在化の可能性：中、時期：中長期	M&A実施に関しては、対象企業の財務・法務・事業等について事前にデューデリジェンスを行い、十分にリスクを吟味した上で決定いたします。また取得後においては、PMIを進め、実施後の事業進捗について社内で定期的なモニタリングを行った上で都度適切な施策を実行し、損失リスク発生の回避に努めます。

事業遂行上の主要なリスク - 2



主要リスク

販売代理店への 依存リスクについて

顧客基盤を拡大するために代理店を通じた販売を重視しており、協業体制を推進していく方針です。そのため、当社の売上高に占める代理店販売の比率は高まることが予想されます。今後何らかの理由により契約の更新がなされない場合や、取引条件の変更、もしくは代理店経由の販売が落ち込んだ場合等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。また販売代理店の一形体であるOEM販売については、営業活動及び顧客サポートはOEM先により実施されます。OEM先の販売施策により顧客獲得の急激な増減が生じ、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：常時

対応方針

販売代理店をサポートする人員体制の強化、各代理店の販売力底上げの支援施策を講じること、特定の販売代理店の売上高構成比を低減させ、仮にリスクが顕在化した場合においても、当社業績への影響を最小限に抑えられるよう努めます。また、OEM販売につきましては、2021年4月28日開示の「大口販売先ライセンスの不更新見込に関するお知らせ」にありますとおり、西日本電信電話株式会社に対する売上高が、2022年3月期は大きく減少しました。当該企業とは、当社が有する販売及び顧客サポートのノウハウを適宜共有することで、顧客獲得とその維持につながるよう努めます。

減損の可能性に ついて

時価のある有価証券については株式市場の変動などにより時価が著しく下落した場合には、評価損を計上することとしております。また当社は事業用の設備やレンタル資産等を固定資産として計上しておりますが、これら資産が期待どおりのキャッシュ・フローを生み出さない状況になる等、その収益性の低下により投資額の回収が見込めなくなることにより減損処理が必要となる場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：常時

時価のある有価証券に関しては、当社からの人員やノウハウの提供等を通じ当該企業に適切な助言を行うことで、企業価値の維持・向上につながるよう努めてまいります。また、市場競争力を強化・維持するため、新製品の開発やソフトウェアへの投資を進めておりますが、これら資産の投資及び将来もたらす収益の蓋然性について適切な統制に基いた評価を行えるよう、より厳格な運用に取り組みます。

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。また、本開示に含まれる当社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、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。

本資料は、本決算発表後である毎年6月（次回は2026年6月）を目途として開示を行う予定です。

経営指標につきましては、四半期ごとの決算説明会においても進捗状況を説明します。