

iNFO NET
STOCKCODE:4444

株式会社インフォネット

決算説明資料

2025年3月期 通期

CONTENTS

- 01. 会社概要、事業紹介
- 02. 2025年3月期 通期 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. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2026年3月期 通期 業績予想

CONTENTS

01. 会社概要、事業紹介
02. 2025年3月期 通期 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. 株式価値強化のための活動について
05. 2026年3月期 通期 業績予想

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  LENSAwriter

表現し伝える

02. 発信

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
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

効果を検証する

03. 検証

株式会社 インフォネット (infoNet inc.)

証券コード 4444

代 表 代表取締役社長執行役員 日下部 拓也

本 社 東京都千代田区大手町1-5-1
大手町ファーストスクエアウエストタワー2F

拠 点 東京本社／福井支社／佐賀支社／大阪支社

設 立 2002年10月15日

従業員数 単体89名 連結133名 (2025年3月現在)
※派遣社員/パート・アルバイトをのぞく

プロダクト

 LENSAhub
  infoCMS

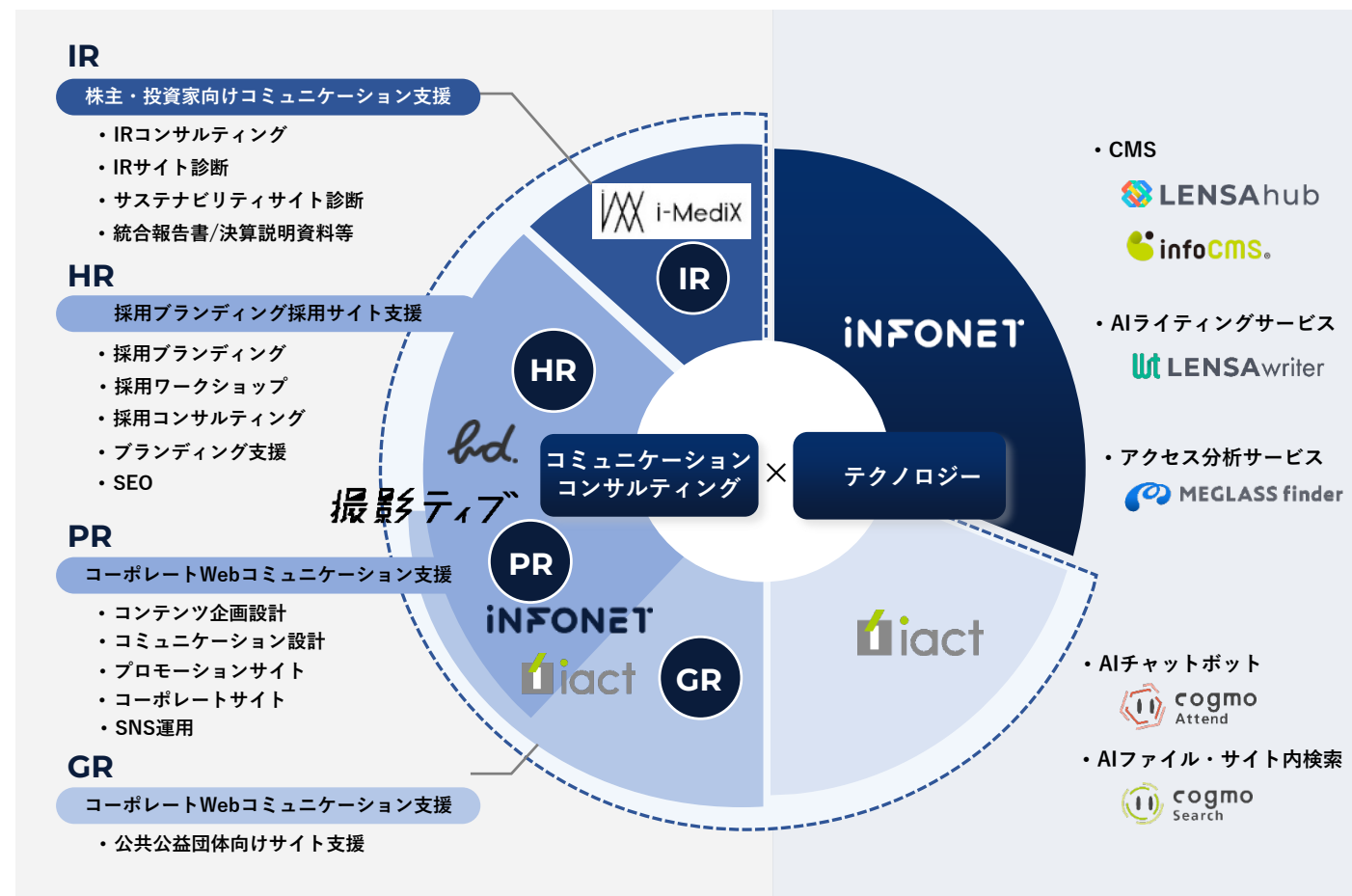
 MEGLASS finder
  LENSAwriter

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%)

※株式会社撮影ティブは2025年3月期3Qより連結対象です。

現在のインフォネットグループの主力サービス分担



Philosophy

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。

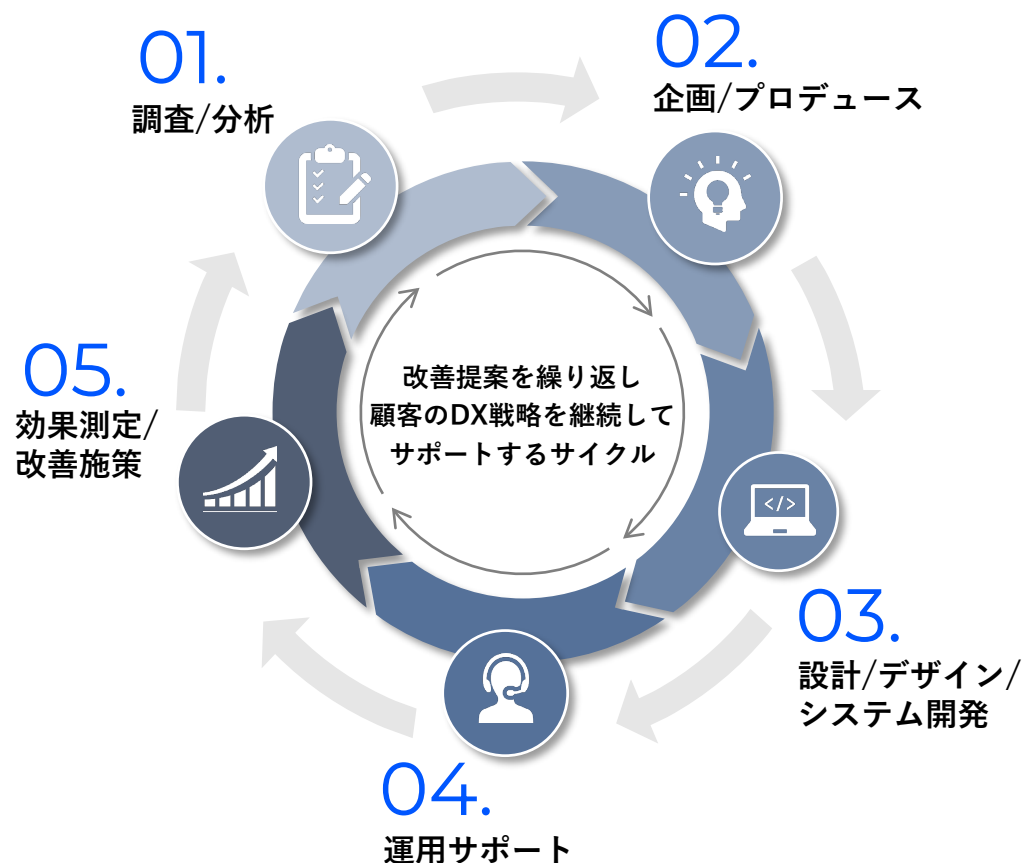
In Humor

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。

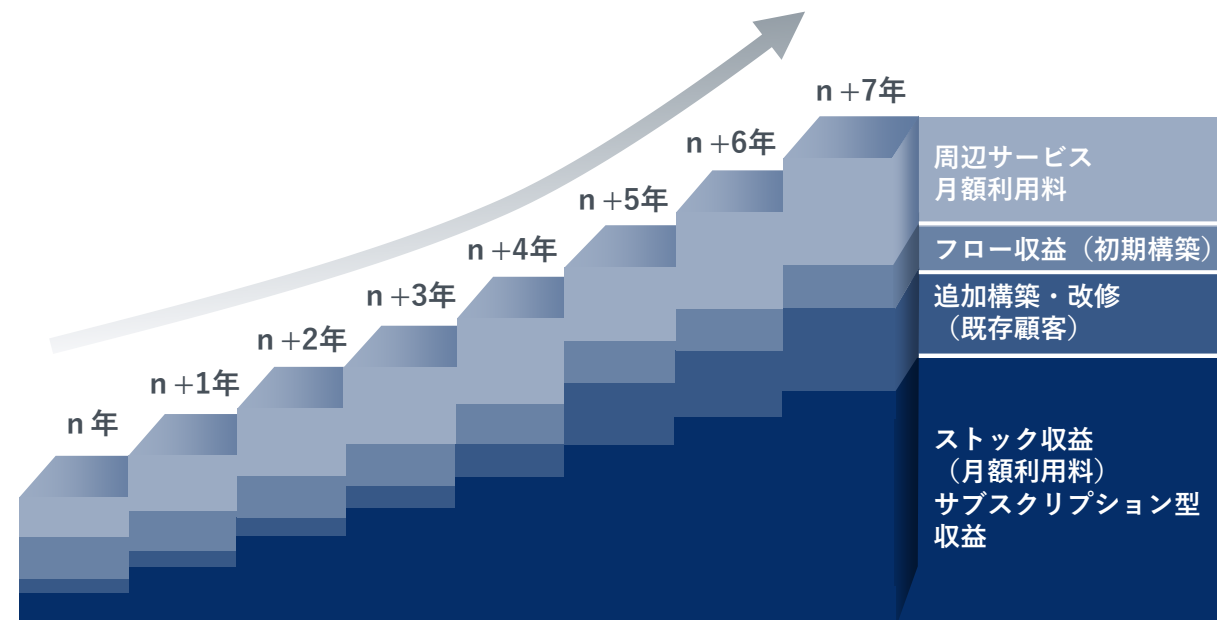
事業の強み

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



CONTENTS

- 01. 会社概要、事業紹介
- 02. 2025年3月期 通期 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. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2026年3月期 通期 業績予想

ハイライト（累計）

売上高

20.10 億円
前期比 **13.7%増**

売上総利益

8.62 億円
前期比 **11.6%増**

営業利益

1.68 億円
前期比 **▲10.6%減**

ストック売上高

10.59 億円
前期比 **7.6%増**

フロー売上高

9.50 億円
前期比 **21.5%増**

アカウント数(1→3月) ※全プラン合計

MEGLASS finder **9.8%増**
LENSAwriter **28.7%増**

前期比13.7%増収（ストック売上＋7.6%、フロー売上＋21.5%）売上総利益11.6%増益で着地。
一方物価高騰によるサーバー関連コスト増加やLENSAhub減価償却の開始など、前期から増加しているコストやマーケティング戦略による販促コスト等の投資が先行し、営業利益は前期比▲10.6%減益で着地となった。期中納品を見込んだ上半期早期の受注積み上げを目指しものの、結果的に十分な受注を積み上げることができず、売上高は計画比92.3%で着地しコスト増をカバーする十分な増収には至らなかった。

業績サマリー(累計/グループ連結)

(単位：百万円)	2024年3月期 通期		2025年3月期 通期			
		売上高比		売上高比	増減額	前期比
売上高	1,767	100.0%	2,010	100.0%	+ 243	+ 13.7%
売上原価	995	56.3%	1,148	57.1%	+ 153	+ 15.4%
売上総利益	772	43.7%	862	42.9%	+ 90	+ 11.6%
販管費	583	33.0%	693	34.5%	+ 110	+ 18.9%
営業利益	188	10.6%	168	8.4%	▲20	▲10.6%
経常利益	168	9.5%	164	8.2%	▲4	▲2.0%
当期純利益	99	5.6%	96	4.8%	▲3	▲3.3%

業績サマリー(累計/INFONET単体)

(単位：百万円)	2024年3月期 通期		2025年3月期 通期			
		売上高比		売上高比	増減額	前期比
売上高	1,010	100.0%	1,111	100.0%	+ 101	+ 10.0%
売上原価	514	50.9%	616	55.4%	+ 102	+ 19.8%
売上総利益	495	49.0%	494	44.5%	▲1	▲0.2%
販管費	361	35.7%	388	34.9%	+ 27	+ 7.5%
営業利益	134	13.3%	106	9.5%	▲28	▲20.9%
経常利益	160	15.8%	155	14.0%	▲5	▲3.1%
当期純利益	121	12.0%	125	11.3%	+ 4	+ 3.3%

PL増減比較

Web/CMS事業、AI関連事業とも堅調に増加。Web/CMS事業はフロー収益の増加を背景に順調に増加しているほか、特にAI関連事業がストック/フローとも堅調で、今期のAIフロー収益は前期比+71.7%の大幅成長となった。売上高の増加に伴い売上総利益も順調に増加しているが、昨今の物価高騰によるサーバー関連コスト高騰や、新サービス開発等へのコスト投資により、営業利益、経常利益は前期を下回る結果となった。

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	増減額(前期比)
売上高	1,695	1,767	2,010	+ 243
Web/CMS関連事業	1,472	1,569	1,761	+ 192
AI関連事業	222	198	249	+ 51
売上総利益	733	772	862	+ 90
売上総利益率	43.3%	43.7%	42.9%	▲0.8pt
営業損益	142	188	168	▲20
営業損益率	8.40%	10.7%	8.4%	▲2.3pt
経常損益	139	168	164	▲4
経常損益率	8.2%	9.5%	8.2%	▲1.3pt
当期純損益	82	99	96	▲3
当期純損益率	4.9%	5.6%	4.8%	▲0.8

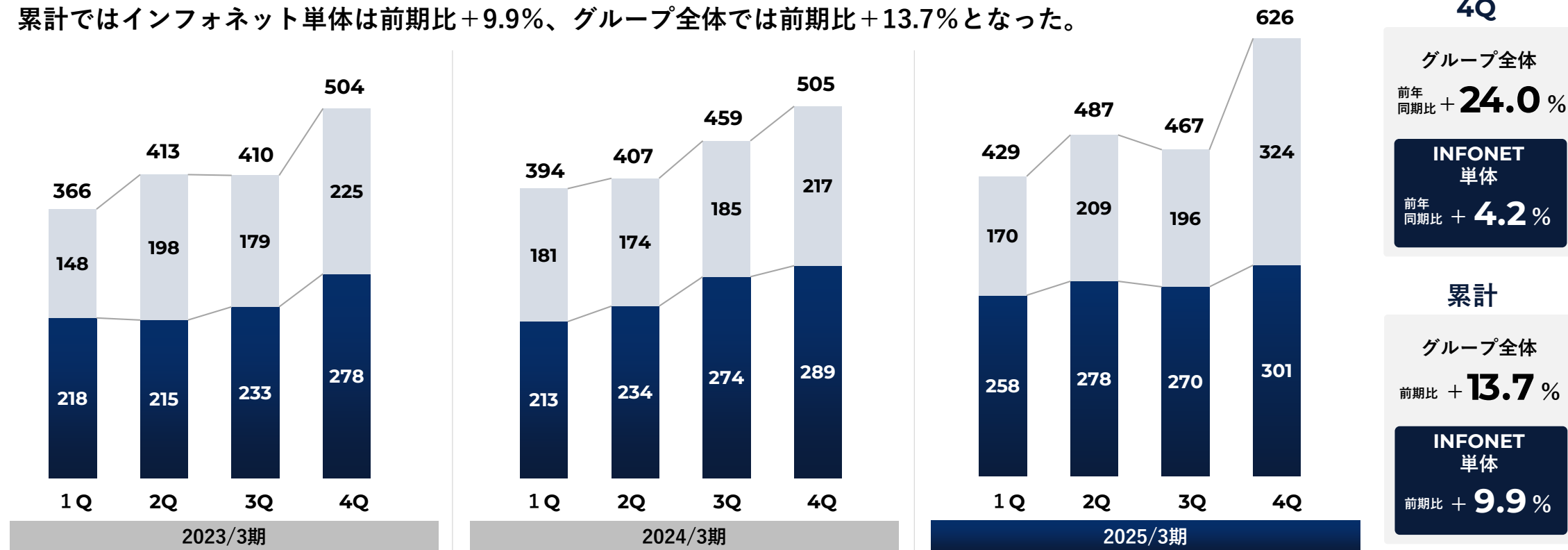
※Web/CMS関連事業売上高とAI関連事業売上高の合計に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を千円未満切り捨てとしているためです。

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)

今期は特に子会社で4Q偏重傾向が顕著であり、4Qに納品が集中し大きく売上を伸長した。
4Qのインフォネット単体は前年同期比+4.2%、グループ全体では前年同期比+24.0%、
累計ではインフォネット単体は前期比+9.9%、グループ全体では前期比+13.7%となった。



※グループ間取引にかかる連結調整後の数値のため、P.11業績サマリー(累計/INFONET単体)の数値とは誤差があります。

業績サマリー(業績推移/グループ連結)

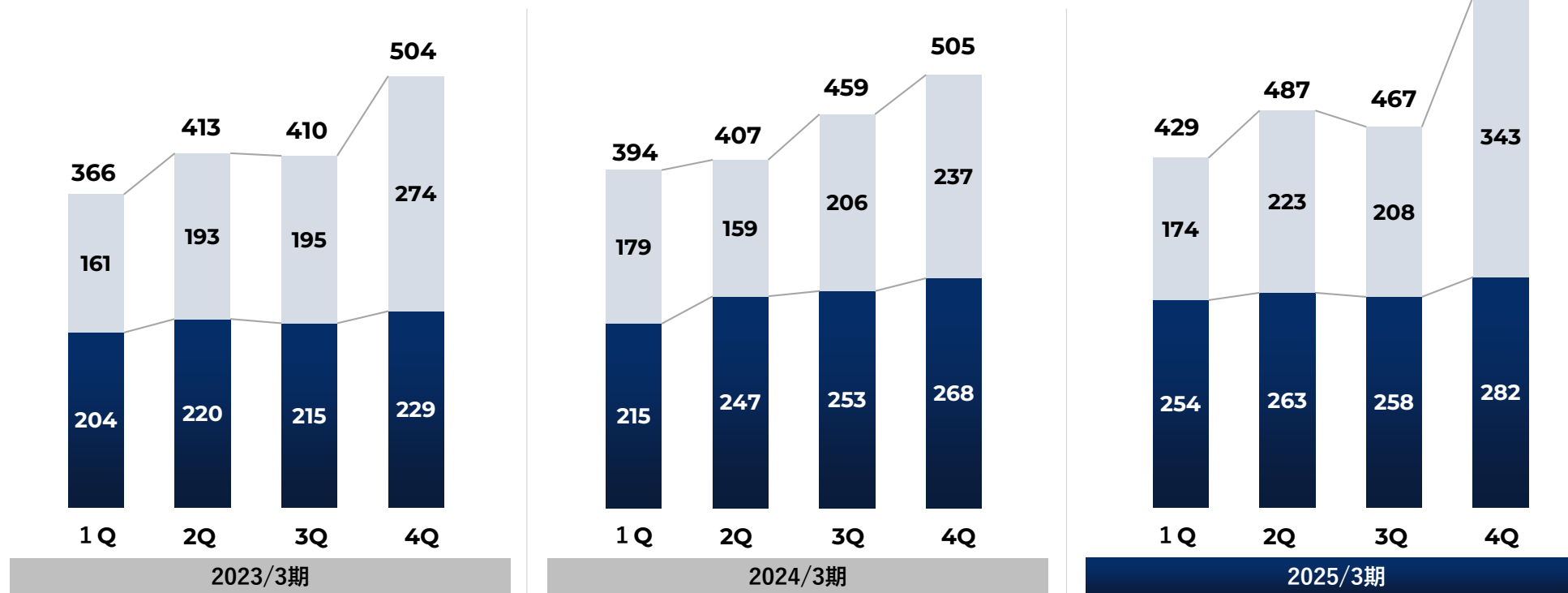
売上高実績

フロー/ストック内訳 (Q/Q)

今期は特に子会社で4Q偏重傾向が顕著であり、4Qに納品が集中し、大きく売上を伸長した。
 4Qのフロー収益は前年同期比+44.7%、ストック収益は前年同期比+5.2%、
 累計ではフロー収益は前期比+21.5%、ストック収益は前期比+7.6%となった。

フロー
 ストック

(百万円)



4Q

フロー

前年
同期比 + **44.7** %

ストック

前年
同期比 + **5.2** %

累計

フロー

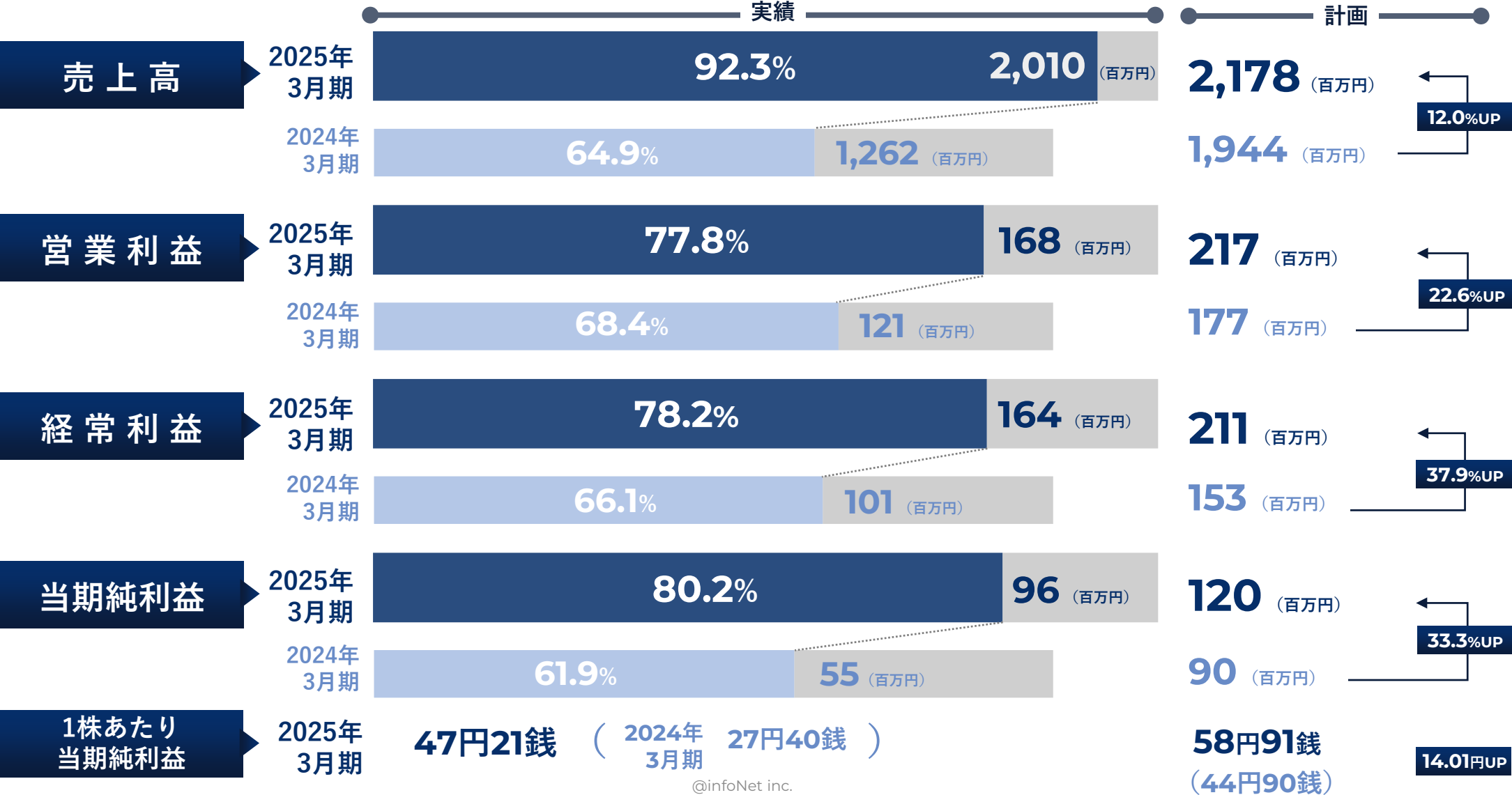
前期比 + **21.5** %

ストック

前期比 + **7.6** %

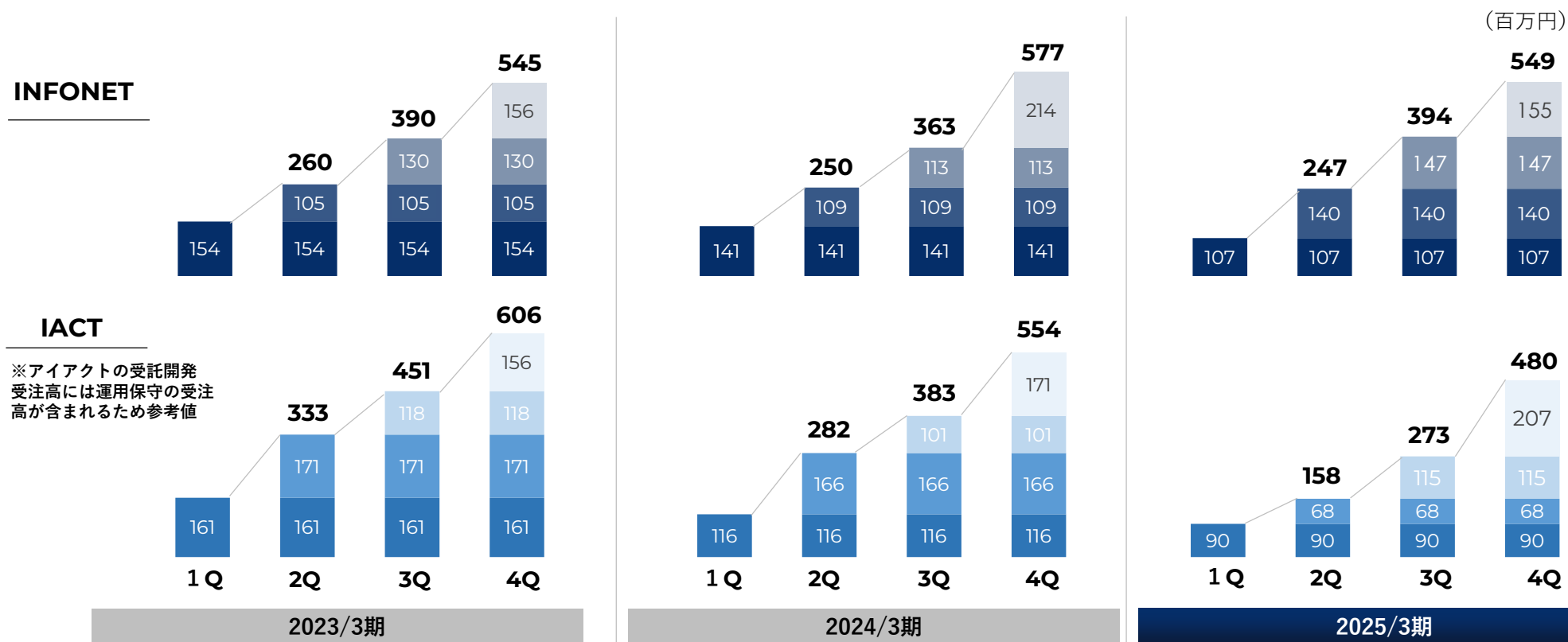
業績サマリー(対通期計画 実績)

期中納品を見込んだ上半期早期の受注積み上げを目指したものの、結果的に十分な受注を積み上げることができず、売上高は計画に届かず。（計画比92.3%）
結果的にコスト増をカバーする十分な増収には至らず、営業利益、経常利益、当期純利益も未達となった。



受託開発受注高実績(Q/Q)

今期は1Qの受注高が少ない状態からスタートしたものの、2Q、3Qでは前期を上回る水準で堅調に推移した。4Qでのさらなる受注積み上げを目指したものの、主に上場企業向けのIR支援案件を中心に期ずれが目立ち、来期の受注に持ち越された案件が多かった。上場企業向けのIR支援は当社のサービスの柱であるものの、来期以降はその他の受注基盤構築が課題。



※各年度の棒グラフは百万円未満は表示していませんが、増減額はすべての桁を切り捨てずに計算したのち百万円単位で記載しているため、グラフ上で見る増減額とは若干の差異が生じる場合があります。

MEGLASS finder アカウント数推移



フリープランおよびビジネスプランは計画通りの堅調な推移。

2024年7月 アクセシビリティ分析機能提供を開始。

2025年2月 LENSAswriterと連携し、AI SEO機能を実装、提供開始。

今後も周辺プロダクトとの連携やLENSAhubとのバンドル展開を強化し、プロダクト間のアップセル・クロスセルを強化していく。

584 アカウント (2025/3月末時点)

2025/1月→2025/3月

フリー

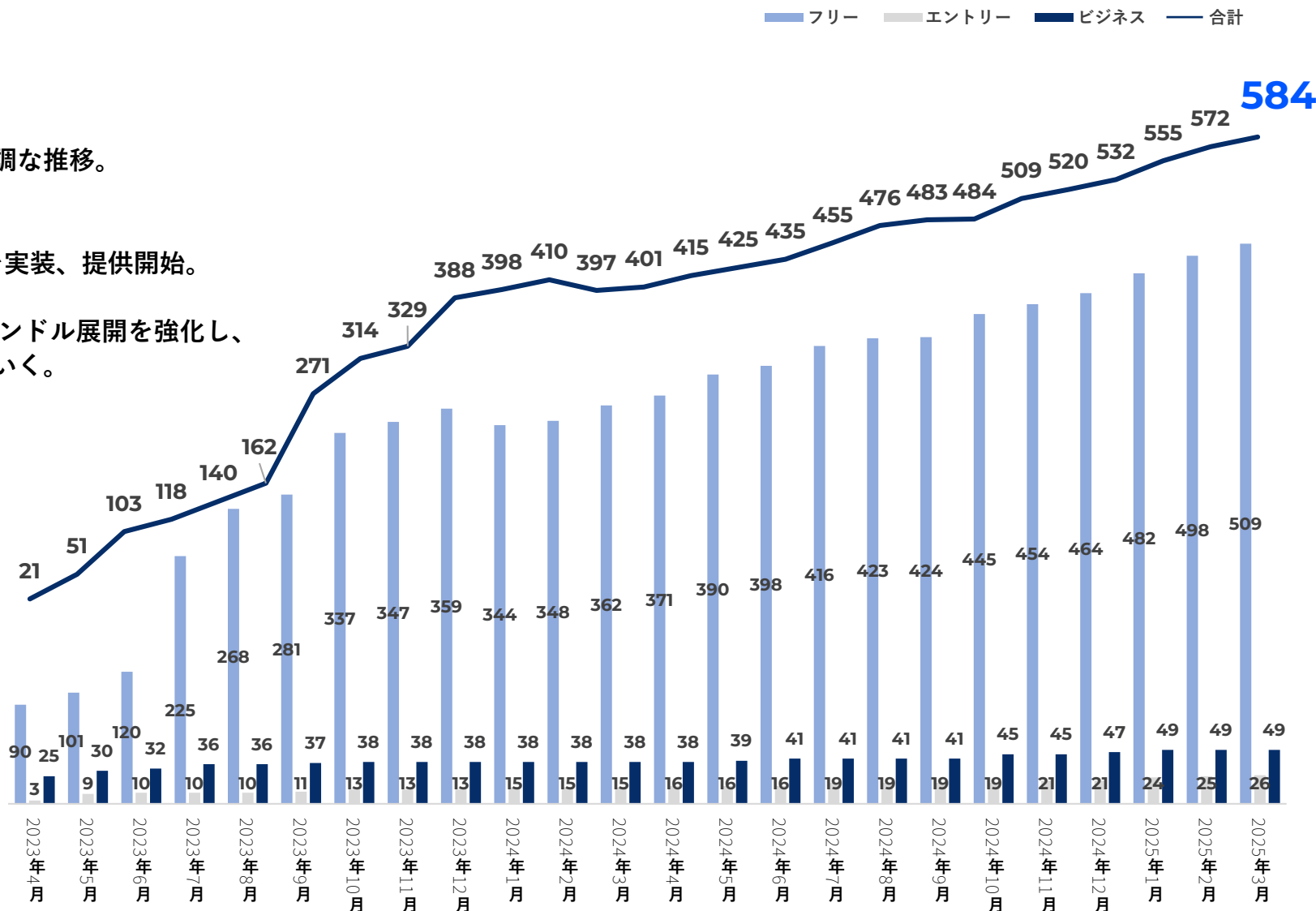
前Q比 + **9.7**%

エントリー

前Q比 + **23.8**%

ビジネス

前Q比 + **4.3**%



※アカウント数はWebサイト未連携のアカウント数も含まれます。

LENSA writer アカウント数推移



フリープランは計画通りの堅調な推移。

2025年2月に画像生成機能の提供を開始。また、MEGLASS finderとの連携機能をリリースし、AI SEO機能の提供サポートを開始。

バンドル展開を強化しプロダクト間のアップセル・クロスセルを強化していく。

175 アカウント (2025/3月末時点)

2025/1月→2025/3月

フリー

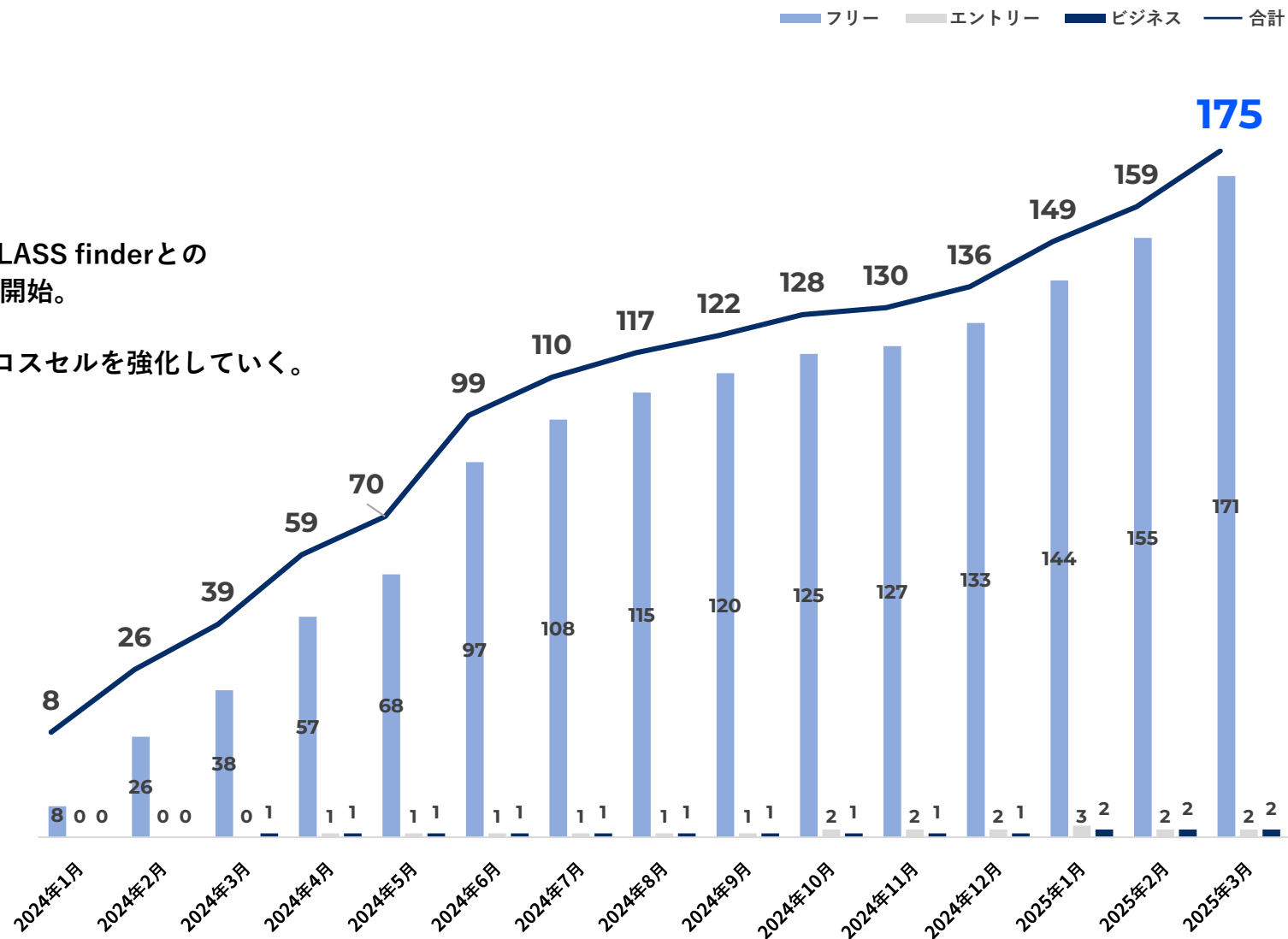
前Q比 + **28.6**%

エントリー

前Q比 ± **0**%

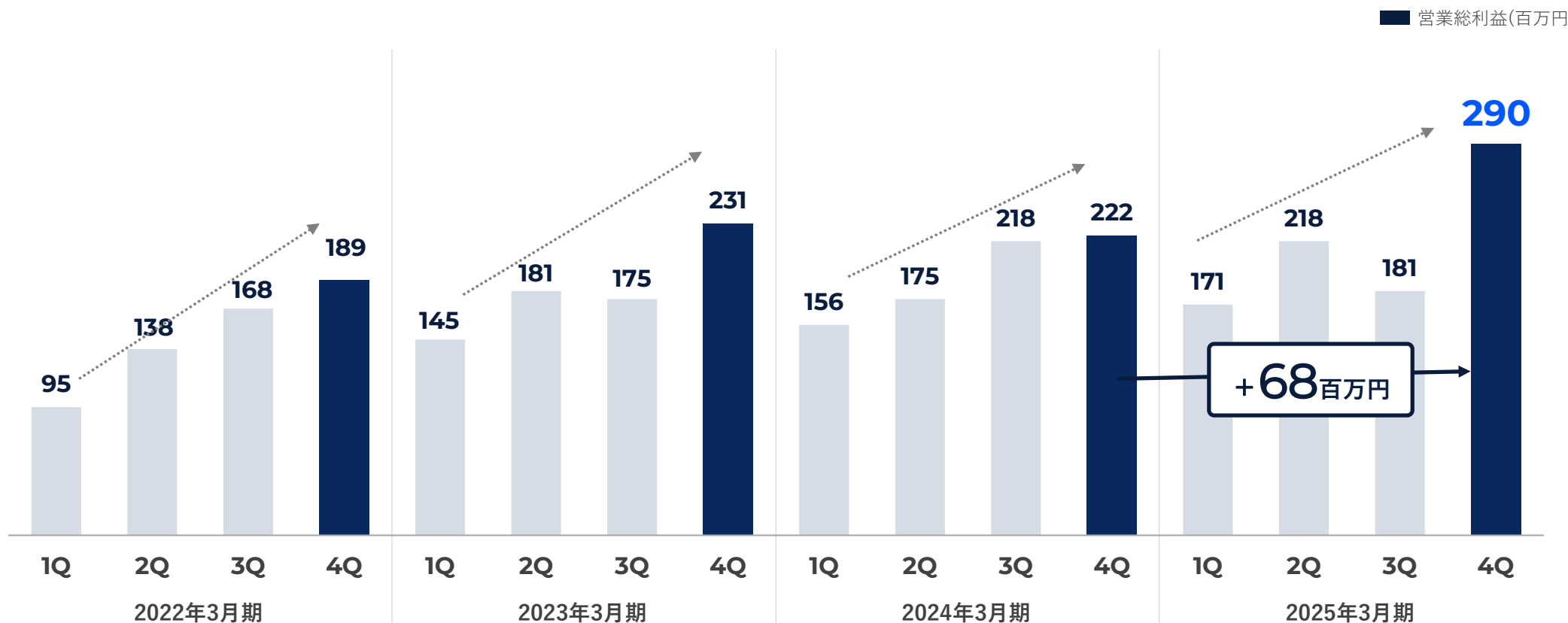
ビジネス

前Q比 + **100.0**%



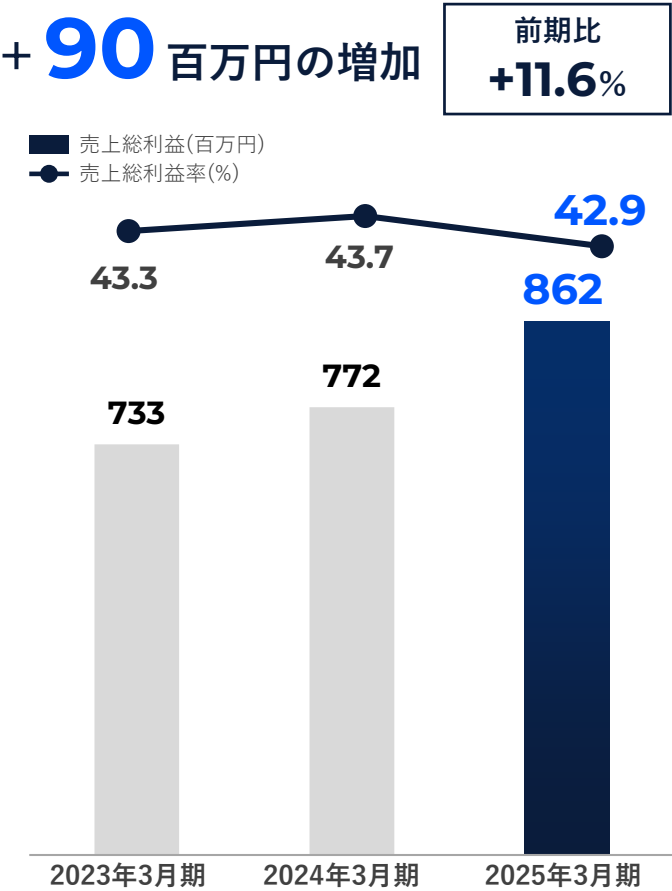
売上総利益推移（四半期）

4Q偏重傾向の中、物価高騰によるサーバー関連コストの増加、LENSAhubの償却開始等のコストが先行し、3Qでは前年同期比を下回る推移であったが、4Qは売上積み上げに伴い売上総利益は前年同期比+68百万円で推移。



売上総利益実績（通期比較）

グループ全体



顧客数の増加に伴うストック収益の増加により、売上総利益額は順調に増加。一方物価高騰によるサーバー関連コストの増加、LENSAhubの償却開始等に伴い売上総利益率は▲0.8ptで着地。

※株式会社撮影ティブは2025年3月期3Qより連結対象です。

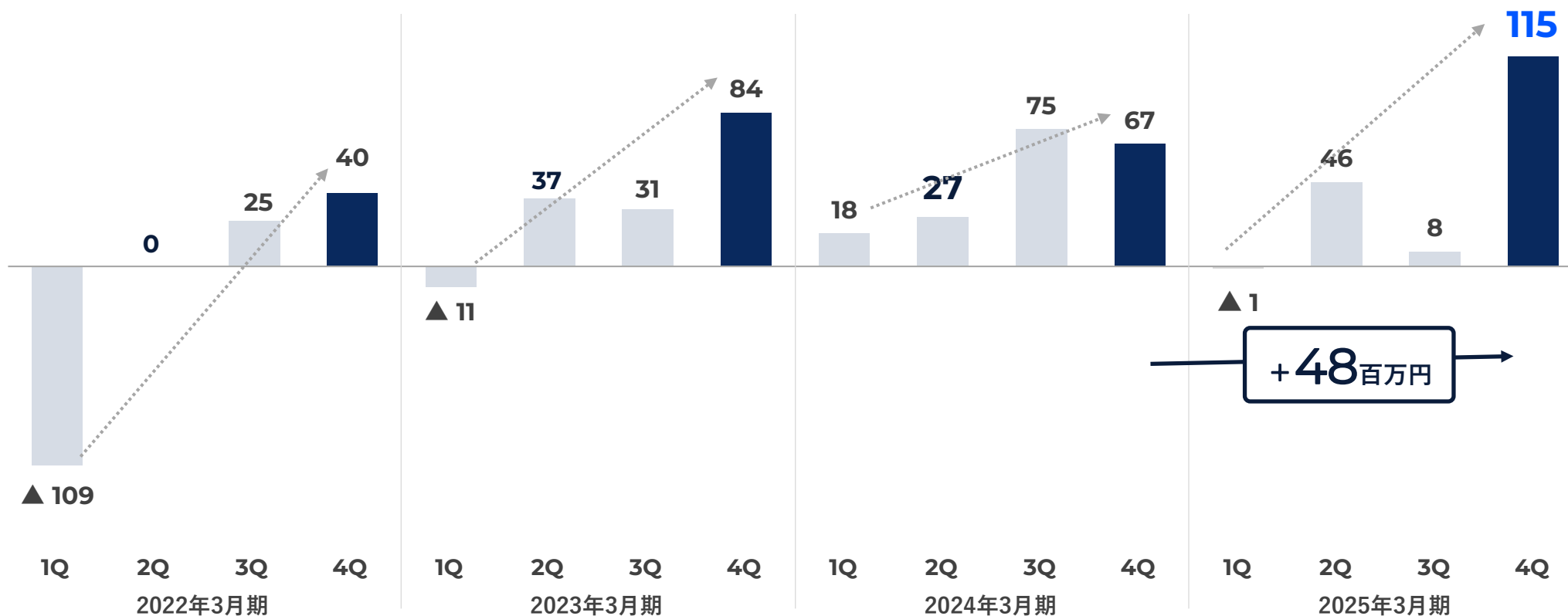
(百万円)	INFONE T	IACT	i-MediX	ブランド デザイン	撮影 ティブ	連結仕訳	合計
売上総利益	494	315	7	29	16	0.9	862
売上総利益率	44.5%	38.7%	26.3%	48.8%	39.5%	-	42.9%
【参考】							
前期 売上総利益	495	273	1	-	-	1	772
前期 売上総利益率	49.1%	36.0%	31.4%	-	-	-	43.7%

※各年度の棒グラフは百万円未満は表示していませんが、増減額はすべての桁を切り捨てずに計算したのち百万円単位で記載しているため、グラフ上で見る増減額とは若干の差異が生じる場合があります。

営業損益推移（四半期）

売上総利益と同様、3Qでは前年同期比を下回る推移であったが、4Qは売上高の積み上げに伴い前年同期比+48百万円で推移。

(百万円)

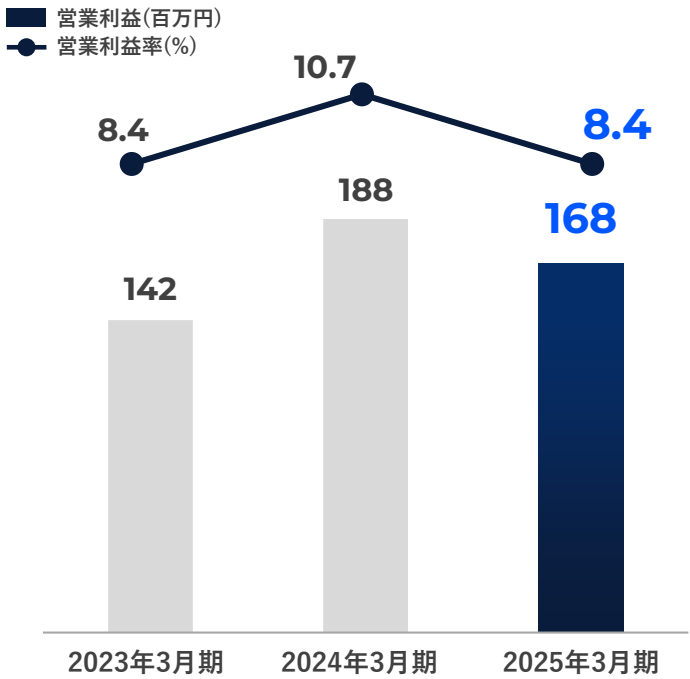


営業利益実績(通期比較)

グループ全体

▲20百万円の減少

前期比
▲10.6%



M&Aにかかる一時的なコストや、業容拡大を目指した販促活動、人件費増加（営業人員の増強と物価高騰に対応すべく導入した地域手当等）が影響し、前期比▲20百万円となる▲10.6%減少、営業利益率は▲2.3ptで着地。

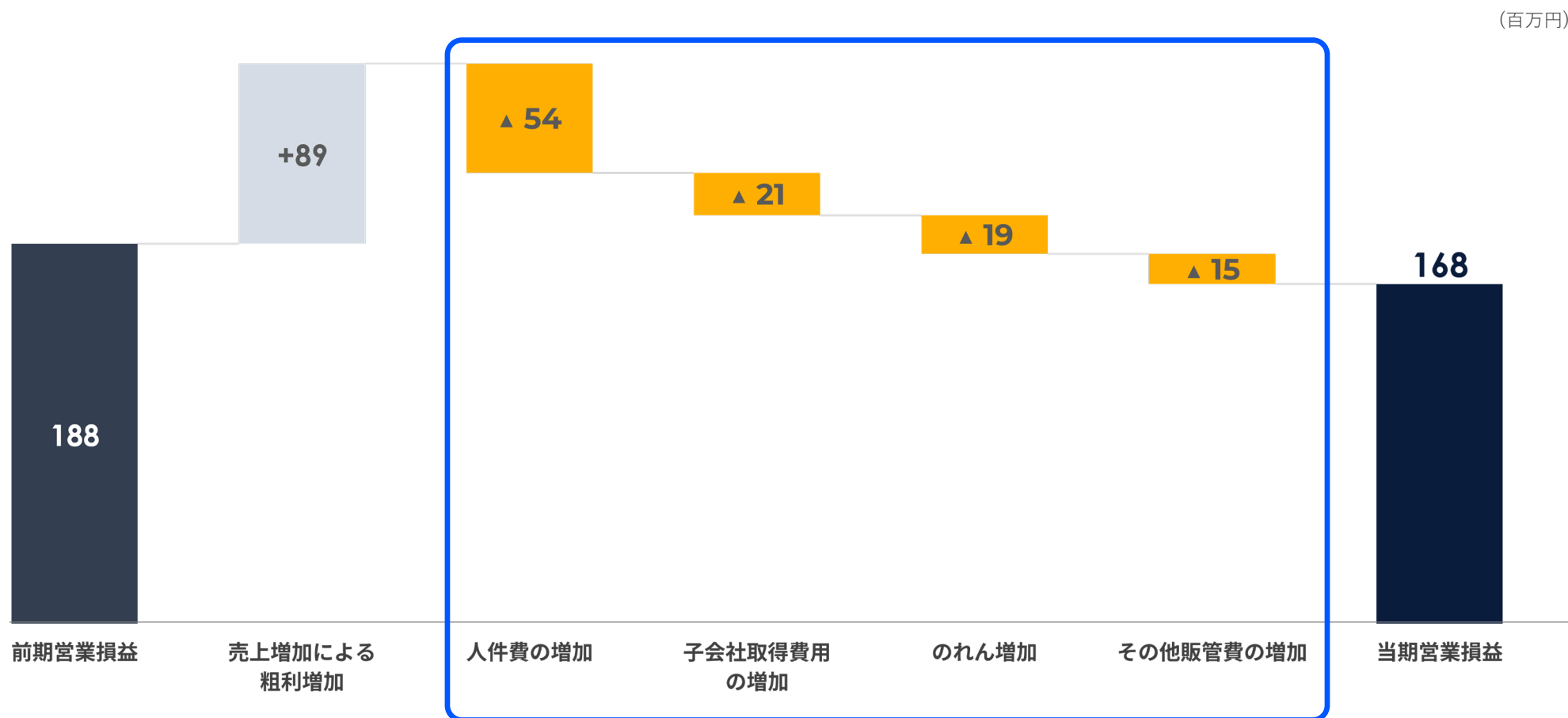
※株式会社撮影ティブは2025年3月期3Qより連結対象です。

(百万円)	INFONE T	IACT	i-MediX	ブランド デザイン	撮影 ティブ	連結仕訳	合計
営業利益	106	116	5	20	7	▲86	168
営業利益率	9.6%	14.2%	19.6%	34.3%	17.9%	-	8.4%
【参考】							
前期 営業利益	134	105	0	-		▲51	188
前期 営業利益率	13.3%	13.9%	6.0%	-		-	10.7%

※各年度の棒グラフは百万円未満は表示していませんが、増減額はすべての桁を切り捨てずに計算したのち百万円単位で記載しているため、グラフ上で見る増減額とは若干の差異が生じる場合があります。

営業利益増減分析 (Q/Q)

M&Aにかかる一時的なコストや、業容拡大を目指した販促活動、人件費増加（人員の増強と物価高騰に対応すべく導入した地域手当等）が影響し、前期比▲20百万円の減少。



BS増減比較

新CMSであるLENSAhub開発を背景に固定資産は増加。また、ブランドデザイン取得に伴う借入により固定負債も増加している。借入等による追加調達を行い、M&A等の追加投資を進めROEを高めていく方針。

(百万円)	2025年3月期 3Q	2025年3月期 4Q	増減額（前Q比）
流動資産	991	1,112	+ 121
固定資産	894	945	+ 51
資産合計	1,886	2,058	+ 172
流動負債	434	504	+ 70
固定負債	398	417	+ 19
負債合計	833	921	+ 88
資本金	290	291	+ 1
資本剰余金	270	271	+ 1
利益剰余金	491	574	+ 83
純資産合計	1,053	1,136	+ 83
負債・純資産合計	1,886	2,058	+ 172

※合計に誤差が出ている場合がありますが、それぞれの数値を千円未満切り捨てとしているためです。

CONTENTS

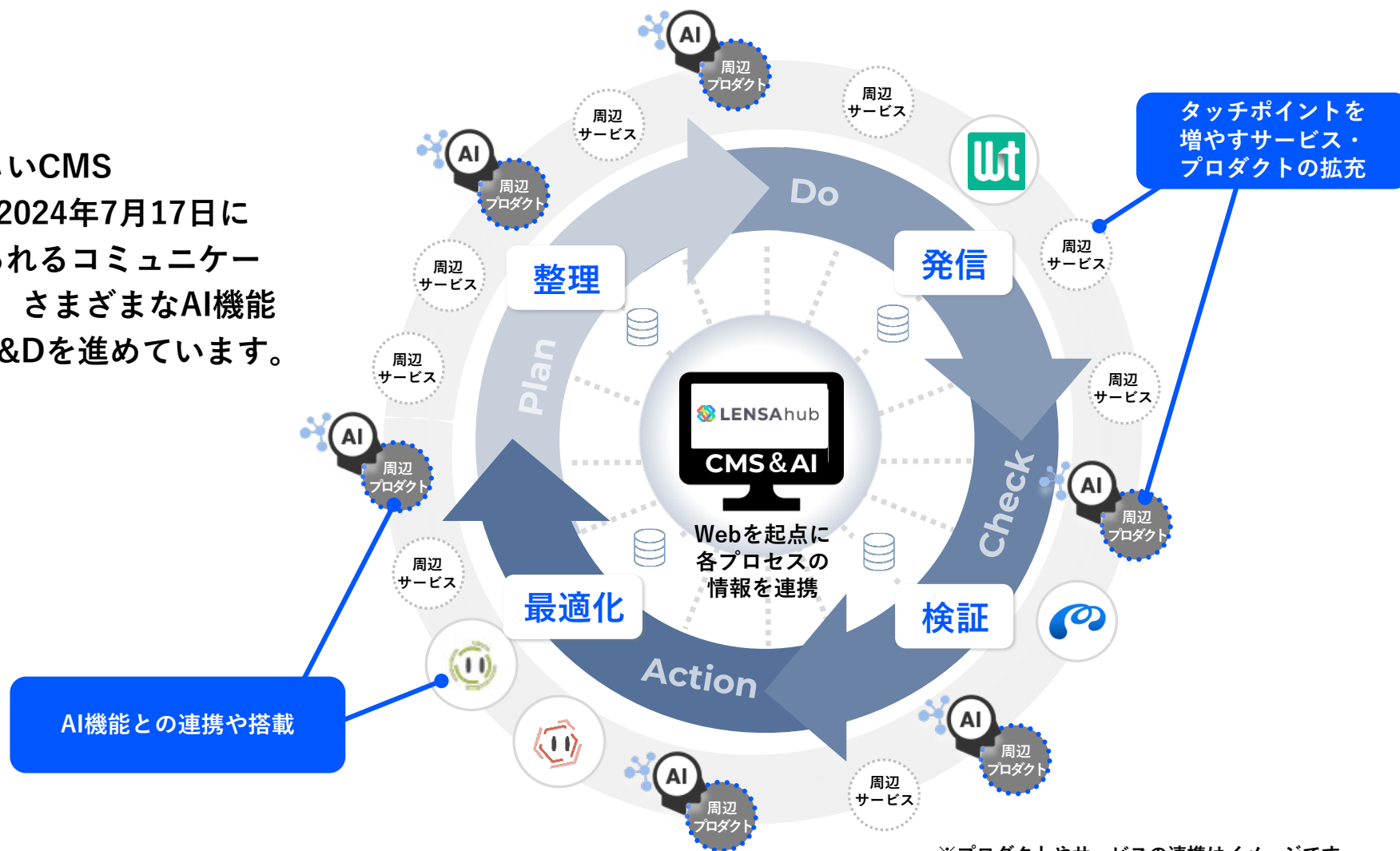
- 01. 会社概要、事業紹介
- 02. 2025年3月期 通期 決算概況
- 03. 成長戦略
～AI技術によるサービスの高度化と業務効率化への取り組み～
- 04. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2026年3月期 通期 業績予想

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2024年7月17日にリリース。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。



※プロダクトやサービスの連携はイメージです。

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。

➡ Cogmoシリーズの主な実績はP31へ

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。

➡ 業務プロセス効率化の取り組みはP32へ



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。



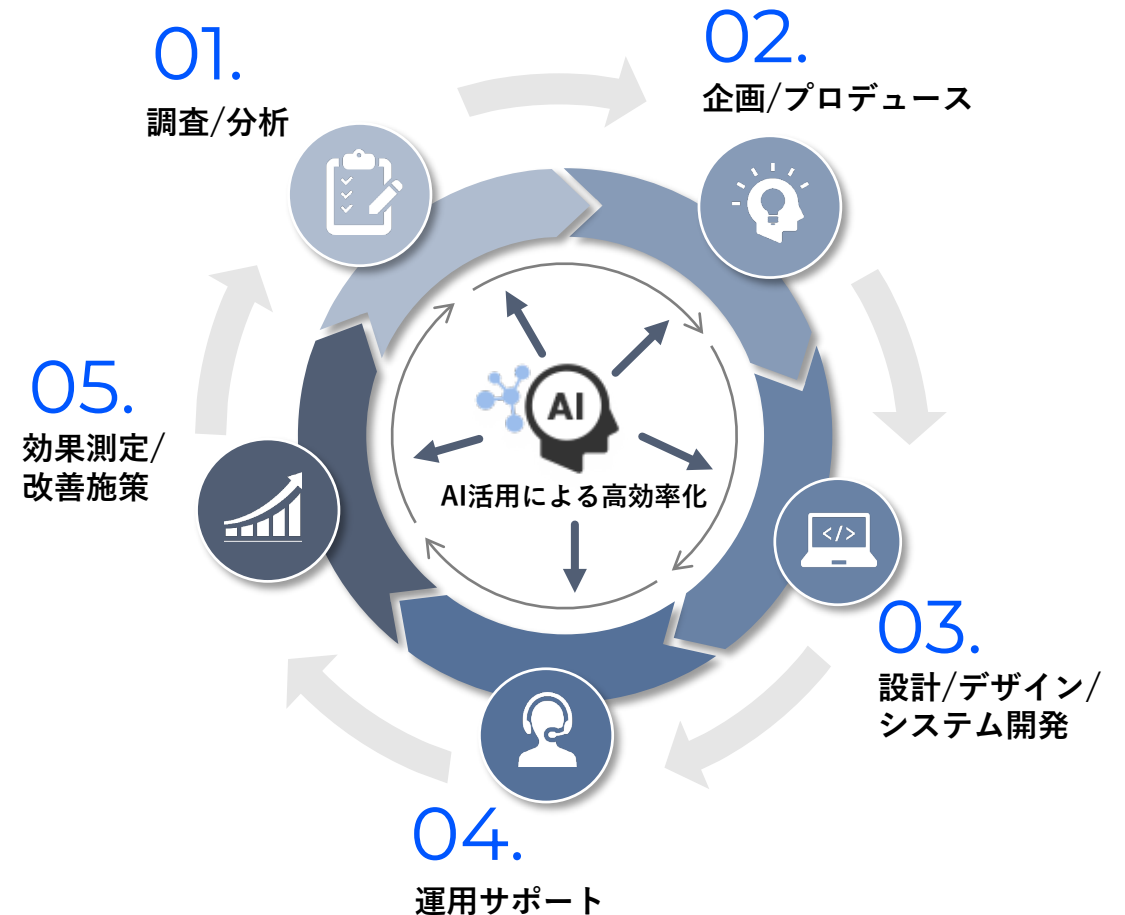
AI推進室の新設 2025.4月

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

2025年3月期 実績 **2** 件

M&A・子会社設立の実績

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)

2021年4月 株式会社アイアクト



2022年4月 株式会社i-MediXの前身となる
株式会社デロフト設立
(2023年7月商号変更)



2024年4月 株式会社ブランドデザイン

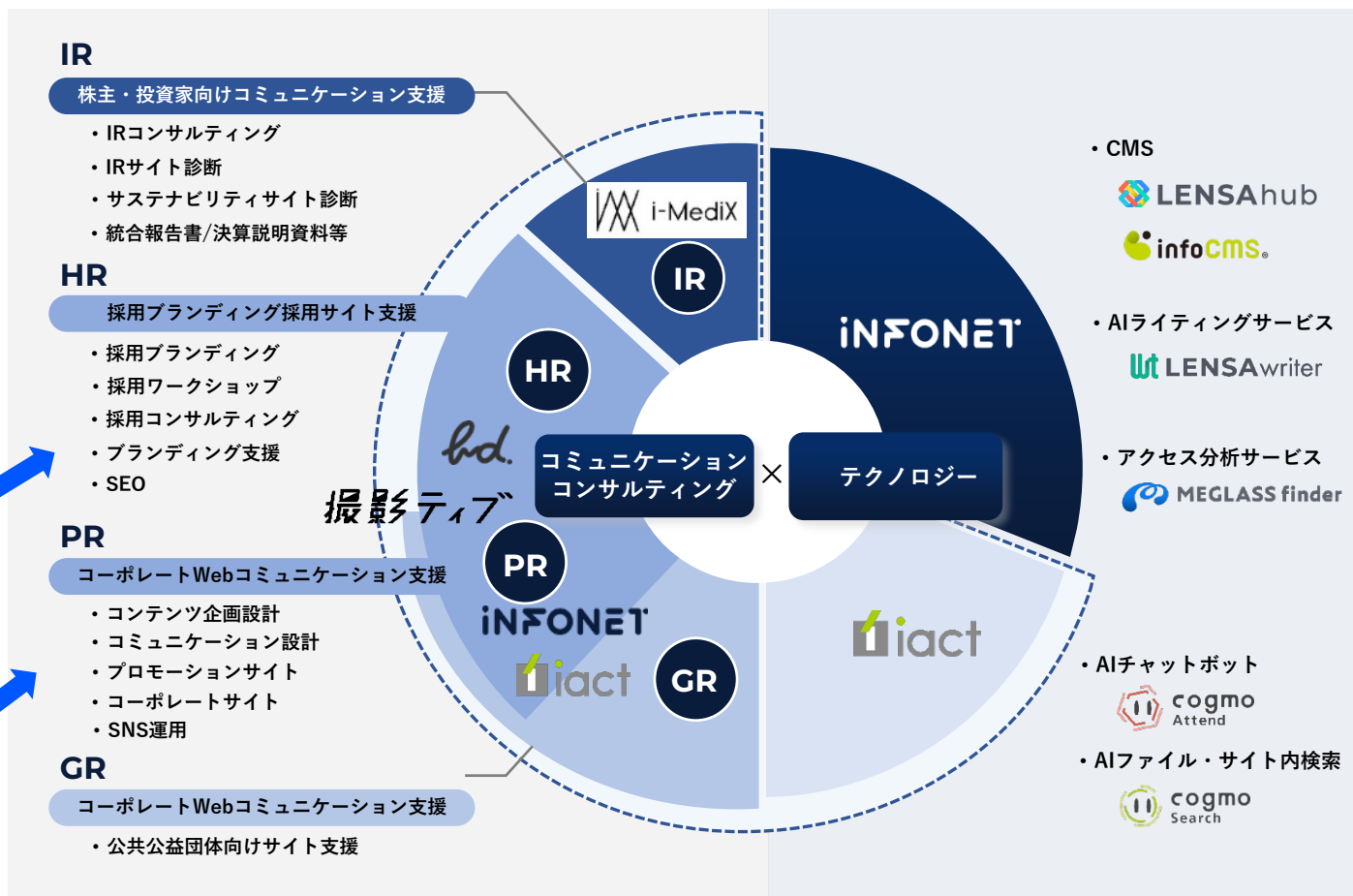
ブランディングを中心としたPR、HR
領域の提供価値を補完。
新たな受注の柱をつくることを目指し
連携を進めています。

2024年10月 株式会社撮影ティブ

今期の実績は少額ながら、Web周辺サービスとしてアップセル、クロスセルの実績を積み上げつつ、来期以降もサービスラインの充実化を図っていきます。

※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. 2025年3月期 通期 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. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2026年3月期 通期 業績予想

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することといたしました。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

詳しくは、2025年5月15日付適時開示「株主優待制度の導入に関するお知らせ」をご覧ください。

CONTENTS

- 01. 会社概要、事業紹介
- 02. 2025年3月期 通期 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. 株式価値強化のための活動について
- 05. 2026年3月期 通期 業績予想

2026年3月期 業績予想 [連結](#)

(単位：百万円)	2025年3月期実績 (A)	2026年3月期業績予想 (B)	増減 (B-A)
売上高	2,010	2,277	+ 267
売上総利益	862	1,026	+ 164
売上総利益率	42.9%	45.0%	+ 2.1pt
営業利益	168	188	+ 20
経常利益	164	180	+ 16
当期純利益	96	100	+ 4

2026年3月期 業績予想 単体

(単位：百万円)	2025年3月期実績 (A)	2026年3月期業績予想 (B)	増減 (B-A)
売上高	1,111	1,714	+ 603
売上総利益	494	711	+ 217
売上総利益率	44.5%	41.5%	▲3.0pt
営業利益	106	143	+ 37
経常利益	155	202	+ 47
当期純利益	125	146	+ 21

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。

また、当社は、本資料の日付以降の事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。

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。