株式会社アイリックコーポレーション

2027年6月期 第1四半期
決算説明資料

2026年11月13日

株式会社アイリックコーポレーション

東証グロース：7325

トピックス①　改正保険業法　比較推奨販売と当社システムの強み

比較推奨販売の適正化対応が、すべての乗合代理店において2028年3月から適用

2026年6月期

2026年6月
改正保険業法 施行

2027年6月期（当期）

2026年8月
パブリックコメント公表

2028年6月期

2028年3月
比較推奨販売の適正化

「意向に沿った比較・説明・記録」を、当社システム『AS-BOX』が仕組みで支える

新ルールで求められること

1. **意向に沿った商品選定・比較推奨**
   お客様の意向を把握し、それに沿って比較・推奨する
2. **比較内容と推奨理由の説明**
   比較推奨販売の適正化に向け、推奨理由の明確な説明を義務化
3. **記録の保存と事後検証**
   選定の経緯を、あとから確認できる形で残す

当社システムの強み

- 意向確認から商品選定、比較、申込までの記録・証跡を一元管理
- 複数の保険会社商品を保険料水準までそろえて同一フォーマットで比較可能

今後の機能拡充の方向性

募集プロセス（意向確認・商品選定理由・比較推奨）の一貫した記録と、事後検証へ向けた対応をさらに強化

※出所：金融庁「令和７年保険業法改正に係る内閣府令（案）等に対するパブリックコメントの実施について」等。比較推奨販売の適正化は、保険業法施行規則の一部を改正する内閣府令による

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

トピックス②　乗合保険代理店向けデジタル支援ソリューションの共同開発

● **ヒト×保険×テクノロジー**　**保険募集人の経験やスキルに関わらず、顧客意向に沿った分かりやすい提案を行える環境の構築を目指す**

背景	保険業法施行規則の一部を改正する内閣府令（2028年3月施行）等により、乗合保険代理店に対して適切な比較推奨販売の確保が求められている

IRC

AS SYSTEM　**商品比較基盤**

- 商品データベース
- 保険証券分析機能
- 複数保険会社の一括見積機能

FINATEXT

Finstage POWERED BY FINATEXT GROUP

AIエージェントの開発、生成AI・データ分析技術および
AIソリューション「Finstage」の提供

住友生命　**適切な募集・管理体制**

販売管理態勢およびコンプライアンス要件の設計

※最終的な提案内容の確認およびお客様への説明は、保険募集人が行います

募集プロセスを一体的に支援

1 意向把握	2 商品選定	3 比較・説明
Finstage POWERED BY FINATEXT GROUP	AS SYSTEM 顧客意向に基づく客観的な商品比較	
不足情報の推定 必要保障額の検討	複数保険会社の 商品を一括検索	複数商品の比較 **推奨理由の可視化**

証跡管理　逐次、募集人の進行許可・顧客の承認を取得

実現する未来

01	02	03
AI活用による 募集品質の均質化	比較推奨の透明性と 納得性の向上	乗合保険代理店の 自立的な成長

中立性・透明性を確保し、顧客本位の業務運営の実現へ

出所：2026年9月28日付当社ニュースリリース 他

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

トピックス③　オリコン顧客満足度®ランキング 保険相談ショップ第1位を獲得

- 業界最多となる4回目のオリコン顧客満足度®ランキング 保険相談ショップ第1位を獲得
- 全8評価項目中5項目で第1位を獲得し、高い顧客評価を維持
- 当社実施のお客様アンケートにおいても前回の結果を上回る評価を獲得



お客様アンケート結果（2026年6月期 当社実施）

Q1 今回のご契約に関して、
ご満足いただけましたでしょうか？
※10点満点で8以上の割合

ご契約満足度 88.7% ▶ 90.8%

Q2 お客様の周囲で
「保険について相談したい」という方がいた場合、
『保険クリニック』のことを勧めようと思いますか？
※ 10点満点で8以上の割合

ショップ推奨度 88.1% ▶ 89.5%

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

目次

01　2027年6月期 第1四半期 決算概要

02　セグメント別 事業概況

03　3か年計画

2027年6月期 第1四半期 決算概要

01

2027年6月期 第1四半期 業績

第1四半期業績	売上高2,719百万円（前年同期比5.8％増） 営業損失 18百万円（概ね期初計画どおり推移）
成長投資	3か年計画の最終年度達成に向け、積極的な人材採用を実施 人員数※1,028名（前期末比73名増、前年同期比173名増）
ポジティブ要因	保険クリニック事業は、堅調に拡大 ソリューション事業は、改正保険業法を背景にMRRが拡大傾向
課題と対応	システム事業は、生成AIの普及により既存サービスの売上が減少傾向 新サービスへの転換を推進

※臨時雇用者を含む

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

PL主要項目

- 売上高 2,719百万円と前年同期比 150百万円増も、営業利益 △18百万と前年同期比 133百万円の減少
- 2Q以降の成長加速に向け、積極的な人材投資を実施（人件費 前年同期比 199百万円増加）
- 比較推奨販売の適正化への対応期限が2028年3月と明確化され、ASシリーズの需要拡大を見込む

（単位：百万円）	2026年6月期 第1四半期	2027年6月期 第1四半期			上期予算		通期予算
	実績	実績	増減額	増減率	金額	進捗率	金額
売上高	2,569	2,719	＋150	＋5.8%	5,919	45.9%	12,556
売上総利益	1,918	2,090	＋172	＋9.0%	4,563	45.8%	9,789
販売費及び一般管理費	1,803	2,108	＋305	＋16.9%	4,383	48.1%	8,976
営業利益	114	△18	△133	－	180	－	812
経常利益	118	△12	△130	－	180	－	814
親会社株主に帰属する当期純利益	54	△31	△85	－	87	－	444
営業利益率	4.5%	△0.7%	－	－	3.0%	－	6.5%
EBITDA※	202	83	△118	△58.8%	395	21.0%	1,253

※EBITDA：営業利益＋償却費

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

事業セグメント別構成比（2026年9月末時点）

●保険クリニック事業を主軸に、ソリューション事業、システム事業、FA事業を展開

保険クリニック事業

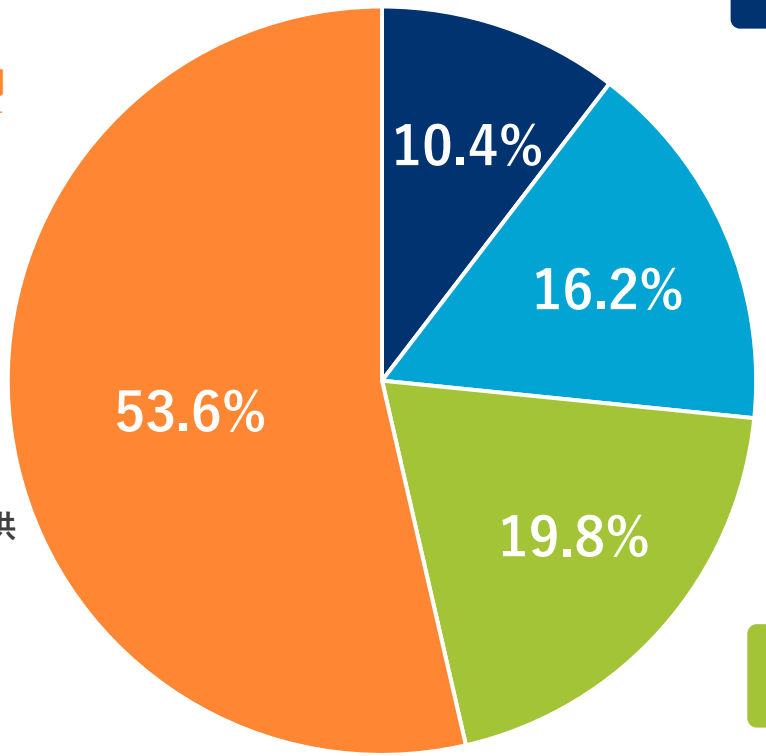
売上高
1,512百万円

直営店

来店型保険ショップ『保険クリニック』を直接運営
業界唯一の保険証券分析・商品比較機能を備えた
「保険IQシステム」を活用し、
顧客本位のコンサルティングを提供

FC

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



ソリューション事業

売上高
292百万円

金融機関、保険代理店、企業内代理店向けに
ASシリーズのシステムを提供
金融機関向けにAI-OCR提供

システム事業

売上高
458百万円

子会社 株式会社インフォディオによる
AIを活用したプロダクトサービスの開発・販売

FA事業

売上高
559百万円

法人・法人経営者・富裕層向けに保険活用・資産形成を提案
保険に加え、金融商品を取扱う総合金融サービスを展開

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

事業セグメント別業績サマリー

セグメント売上高／営業利益

（単位：百万円）

		2026年6月期 第1四半期	2027年6月期 第1四半期	増減率
全社	売上高	2,569	2,719	+5.8%
	営業利益	114	△18	―
保険クリニック事業	売上高	1,298	1,512	+16.5%
	営業利益	156	228	+45.5%
直営店	売上高	1,093	1,292	+18.2%
	営業利益	131	189	+44.3%
FC	売上高	205	219	+7.3%
	営業利益	25	38	+52.2%
FA事業	売上高	565	559	△1.0%
	営業利益	20	△27	―
ソリューション事業	売上高	329	292	△11.3%
	営業利益	96	66	△31.3%
システム事業	売上高	468	458	△2.1%
	営業利益	29	△52	―
連結調整	売上高	△93	△104	―
	営業利益	△189	△231	―

概況

3か年計画の達成に向けた先行投資を実施

積極的な人材投資により、前期末比73名増、前年同期比173名増
最終年度達成に向けた人材採用・教育体制を全社的に強化

保険クリニック事業が全体を牽引

売上高は前年同期比16.5%増
営業利益は前年同期比45.5%増

人材採用、支社拡大など積極投資

2Q以降の事業拡大に向けた人材採用（前年同期比63名増）
支社数の増加（前年同期比9支社増）

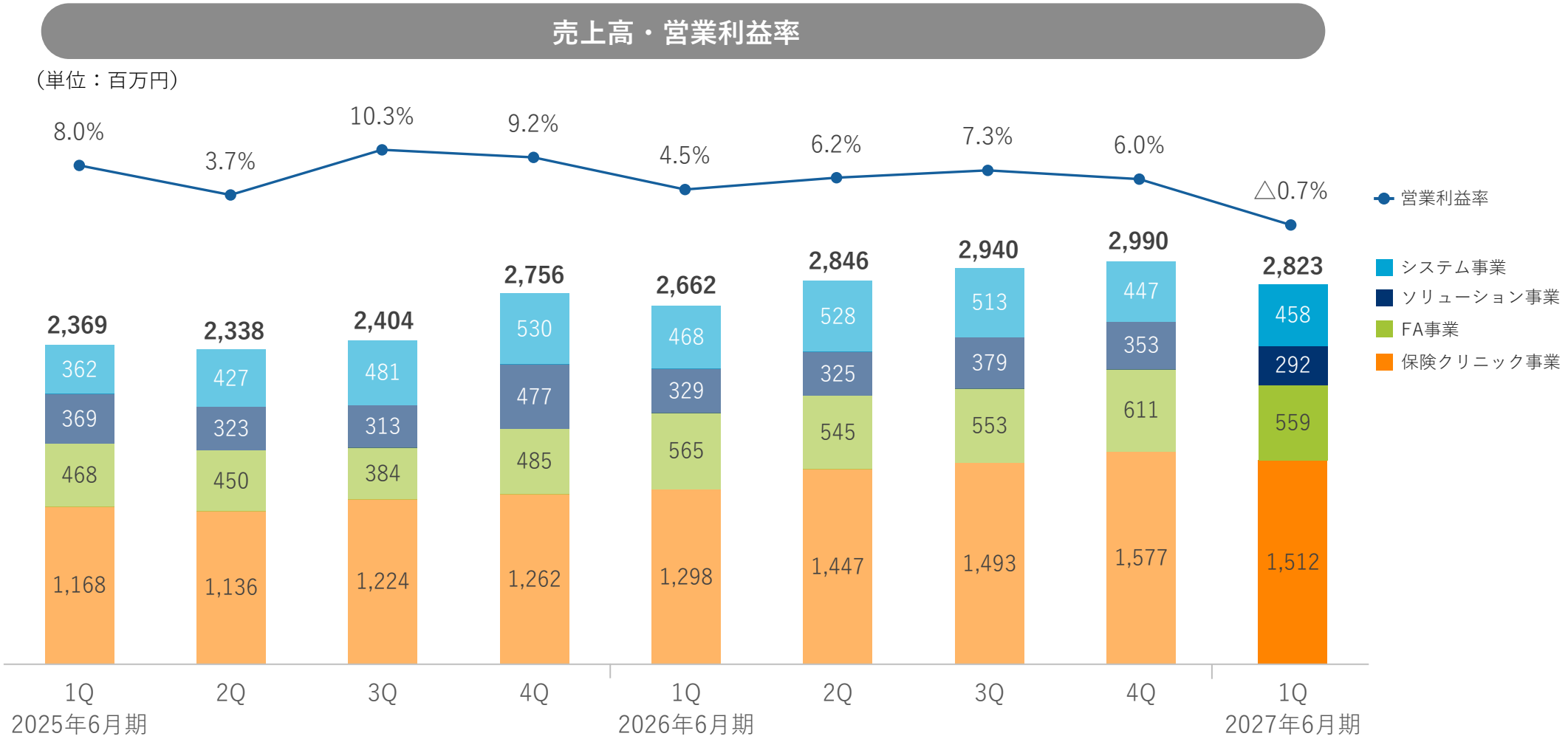
フロー売上は減少もストック売上が増加

フロー売上は前年同期比68.7％減
ストック売上は前年同期比1.9％増
（代理店・銀行向けMRRは9.6％増）
改正保険業法対応に向けた機能改善

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

売上高・営業利益率 四半期推移（会計期間）

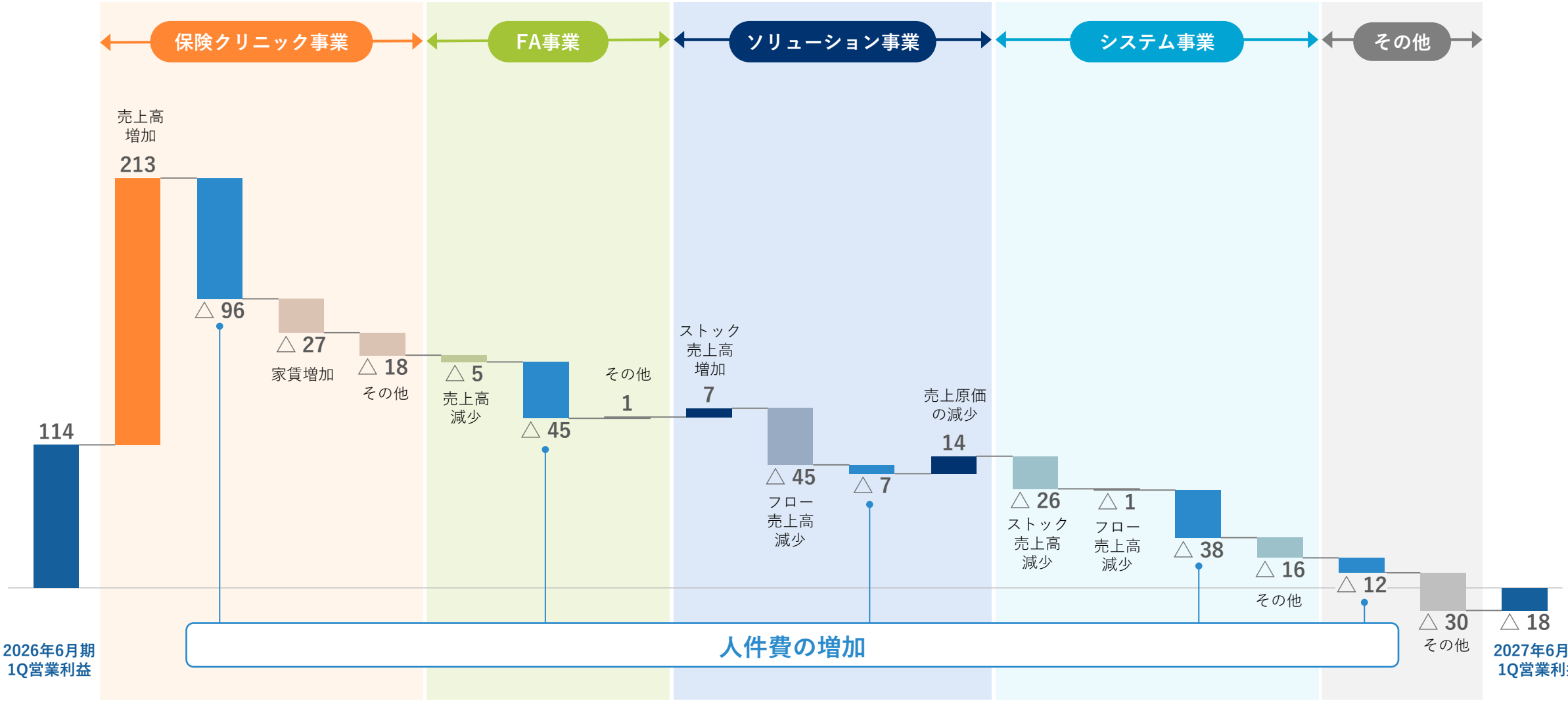
- 保険クリニック事業は、繁忙期の反動により前四半期比では減少したものの、前年同期比16.5%増と堅調に推移
- システム事業は、生成AIの普及により既存サービスの売上が減少傾向も、新規プロダクトの開発・機能拡充を推進



Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

営業利益増減分析

（単位：百万円）



Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

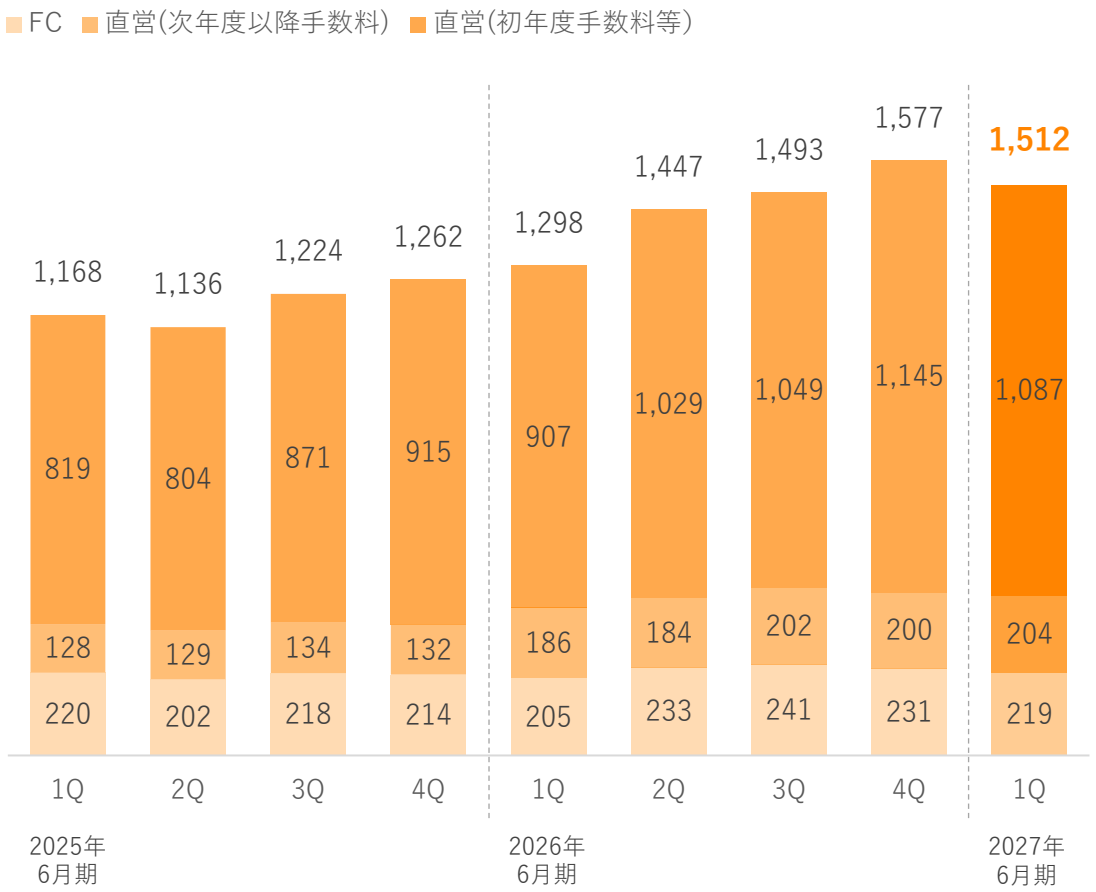
セグメント別 事業概況

02

- 売上高は前年同期比で16.5%増、営業利益も前年同期比で 45.5%増と順調に拡大
- 来店数 10,675件（前年同期比 18.1%増）、成約件数 5,691件（前年同期比 4.4%増）を達成

売上高

（単位：百万円）



KPI

■ 直営

来店数	成約率	成約件数
10,675件	56.8%	5,691件
（前年同期比　+18.1%）	（前年同期実績　61.3%）	（前年同期比　+4.4%）

■ FC

加盟登録社数
104社
（前期末比　△1社）

■ 保険クリニック事業

人員数
485名
（前年同期比　+71名）

TOPICS

- 3か年計画の最終年度達成に向けた積極的な人材採用を実施
- 教育・研修体制の強化による人材育成を推進
- 出店加速に向けたリーシングを強化
- Webマーケティング戦略が奏功し、集客は引き続き好調に推移

※1　来店数、成約件数、人員数は、IRRC運営の直営店舗およびライフアシスト運営の直営店舗における合計数
2　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

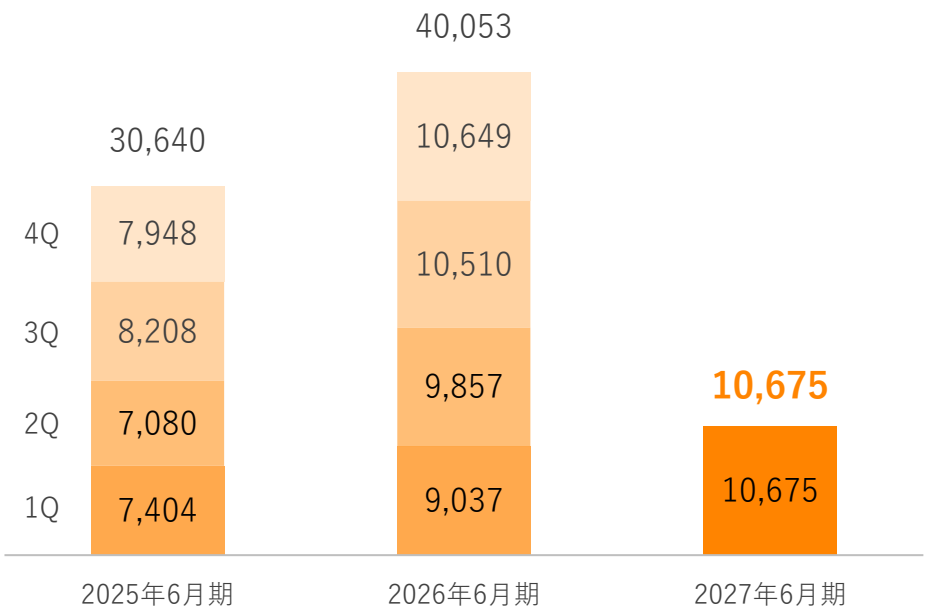
Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

重要KPI推移

- 前期に引き続き、Webプロモーション効果により来店数が増加し、売上成長に寄与
- 来店数・成約件数ともに、前年同期を上回り堅調に推移

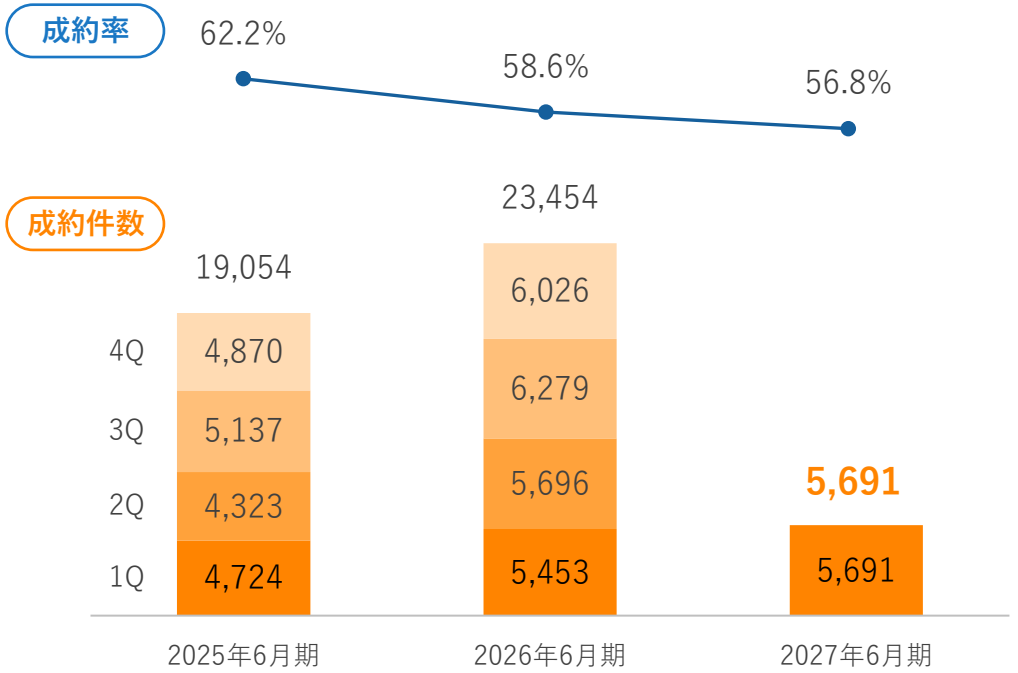
来店数

（単位：件）



成約件数・成約率

（単位：件、%）



※1　来店数、成約件数は、IRRC運営の直営店舗およびライフアシスト運営の直営店舗における合計数
　2　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

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

『保険クリニック』の特徴

● 20年以上蓄積したデータを活用した証券分析機能と、複数保険会社の商品を保険料まで比較できる業界唯一のシステム

第1位 オリコン 顧客満足度 保険相談ショップ

オリコン顧客満足度ランキング

保険相談ショップ

4回目最多受賞

顧客満足度 No.1

※2026年 オリコン顧客満足度®調査 保険相談ショップ 第1位 ／
2014年度の発表開始以来、2020年・2021年・2022年・2026年に第1位を受賞

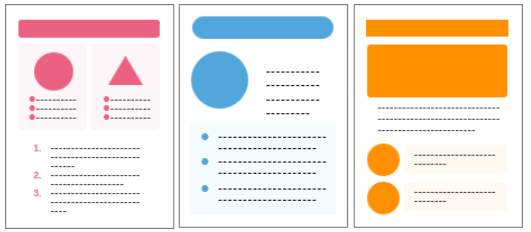


保険IQシステムを独自開発

商品比較機能

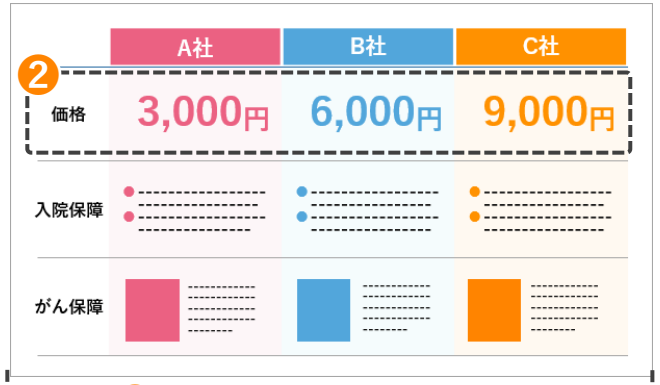
❶ 複数の商品を同一のフォーマットで比較できる機能
❷ 保険料の比較も可能

〈他社の比較方法〉



異なるフォーマットでの比較

〈保険IQシステム〉



❶ 同一フォーマットでの比較

強み

業界唯一のシステム

保険会社とのAPI連携・
募集文書番号の取得が可能
高い参入障壁

データベースの豊富さ

2004年4月の完成以降、
20年を超える運用実績

人材教育・採用

未経験者の早期戦力化+
配属後育成プログラムに
より人材育成にも有効

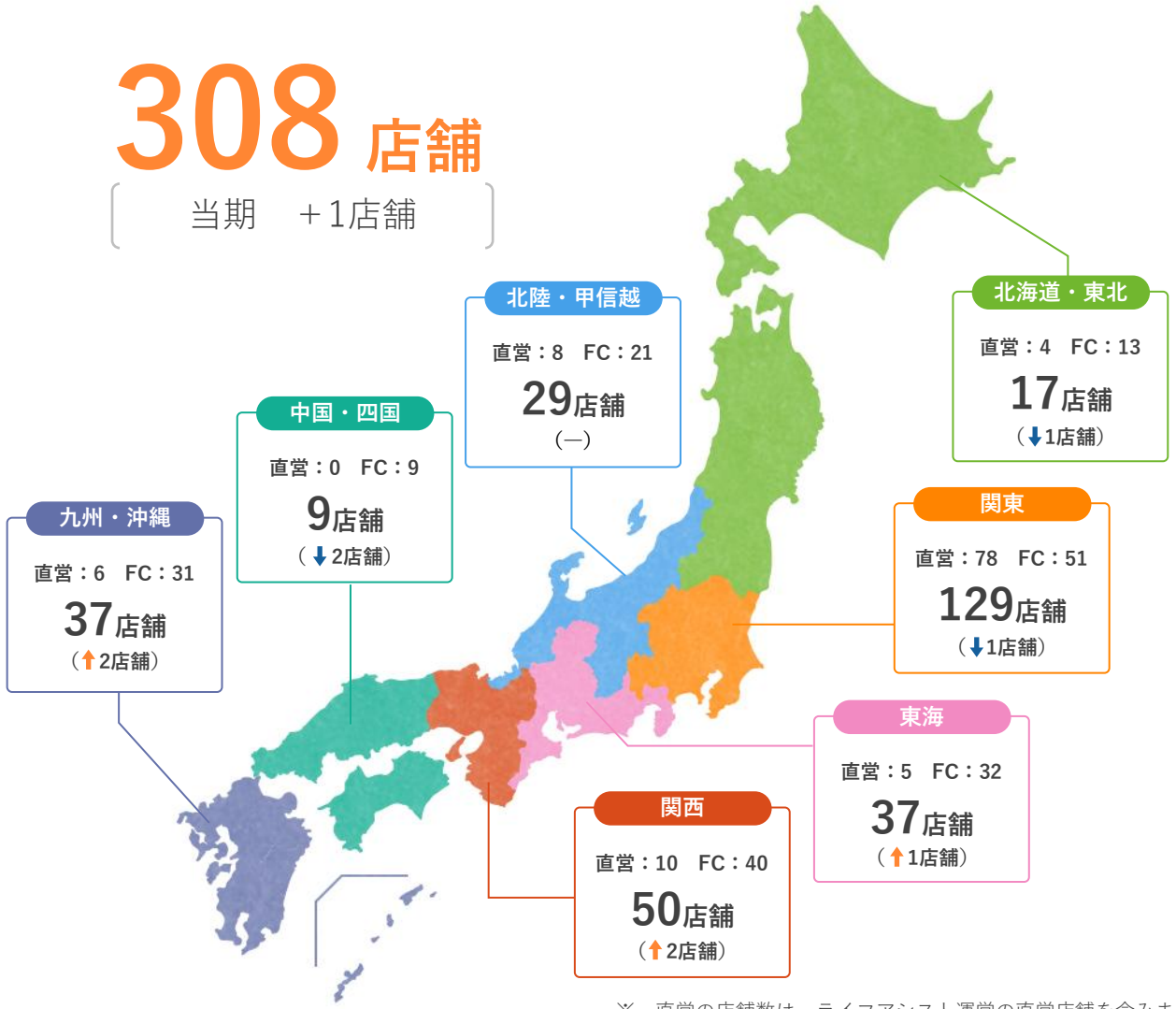
Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

店舗数とポジショニング

- 前期末時点と比較して1店舗の純増（直営：111店舗［＋3］/FC：197店舗［△2］）
- リーシングの強化を行い、店舗数増大を目指す

308店舗

当期　＋1店舗



※　直営の店舗数は、ライフアシスト運営の直営店舗を含みます

ポジショニング

店舗数308店舗は、**業界3位**の水準
上位7ブランドへの集約が進み、**寡占化**が進展

（主要来店型保険ショップの店舗数）

1位	Aブランド	722店舗
2位	Bブランド	375店舗
3位	**保険クリニック**	**308**店舗
4位	Cブランド	127店舗
5位	Dブランド	101店舗
6位	Eブランド	94店舗
7位	Fブランド	82店舗

※当社調べ

2031年6月期までに500店舗を目指す

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

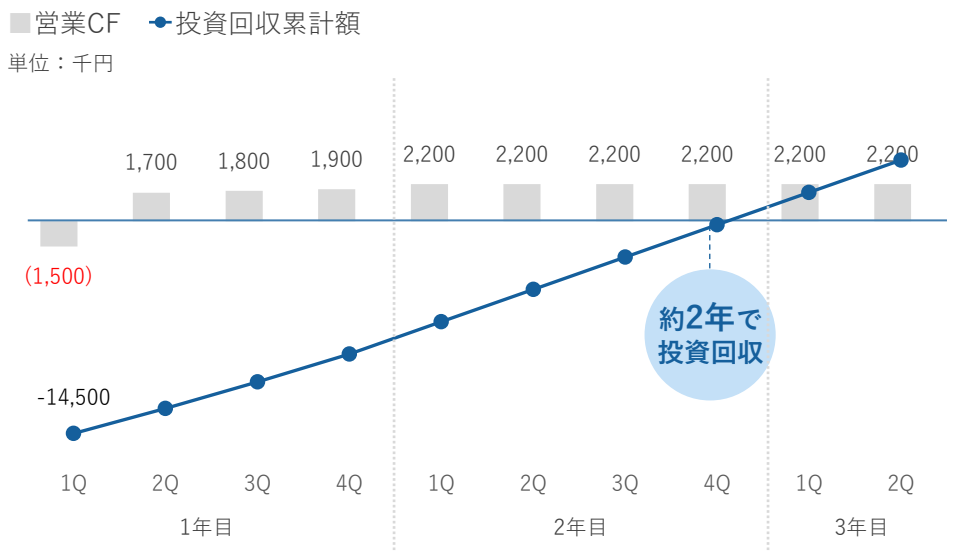
新規出店に向けた『保険クリニック』の強み

- 『保険クリニック』のブランド力と長年培った運営ノウハウにより、投資回収の早期化を実現
- 「保険IQシステム」を軸とした保険販売人材の育成力
- 新規出店店舗も約3か月で黒字化可能な店舗運営モデル

投資回収

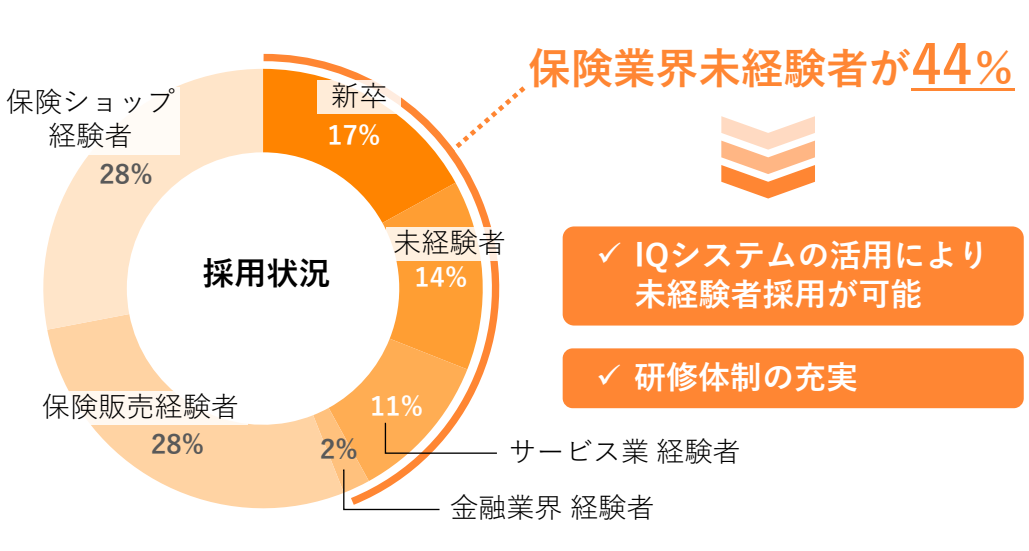
- 来店型保険ショップとして25年を超える運用実績
- 保険IQシステムによりコンサルタントの能力を標準化
- WEB集客による来店者の割合51.4%

⇒一般的な新規店舗の投資回収期間は約2年



人材育成力

- 直近2年間で採用したコンサルタントのうち、保険業界未経験者が44%を占める
- 保険IQシステムを中心とする充実した研修体制を整備



Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

マーケティング施策

- 当期のアンバサダーとして藤岡ファミリーを継続起用
- Web広告やSNSを中心に効率的な広告展開を継続

	2024年6月期 通期	2025年6月期 通期	2026年6月期 通期	2027年6月期 1Q
Web集客の割合	42.7%	45.2%	50.9%	51.4%

※　当社の直営店における新規の来店件数に対するWebを起因とした来客件数の割合
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



- 一社提供ラジオ番組
「保険クリニック　presents 藤岡弘、家族で語ろう！」
関東・関西エリアで放送中

ニッポン放送（関東エリア）毎週日曜20:40～21:00
ABCラジオ（関西エリア）　毎週日曜21:40～22:00

キャンペーン施策

- 開催10年目！「保険クリニック　スマイルプロジェクト2026」
2026年9月29日～11月30日
- 300店舗達成 家族アンシン 夏の疲れリフレッシュキャンペーン
2026年8月12日～10月14日

過去実施キャンペーン

- 『保険クリニック』全国 300 店舗達成！記念キャンペーン
2025年11月13日～12月24日
- 2025 パーソルクライマックスシリーズパ
観戦チケットプレゼントキャンペーン
2025年8月22日～9月21日

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

● ライフアシストを中心に積極的な人材採用を実施 募集人数256名（前年同期比63名増） 支社数33支社（同9支社増）

売上高

（単位：百万円）



KPI

人員数

256名
（前年同期比　+63名※）
※うち2026年9月入社　44名

支社数

33支社
（前年同期比　+9支社）

TOPICS

・2Q以降の事業拡大に向け、人材採用・人材育成を強化
・支社新設を含む営業基盤・組織体制の整備を推進
・2026年9月入社者の業績寄与は2Q以降を見込む

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

●Financial Advisor（フィナンシャル・アドバイザー）として保険商品に捉われず、金融商品も展開

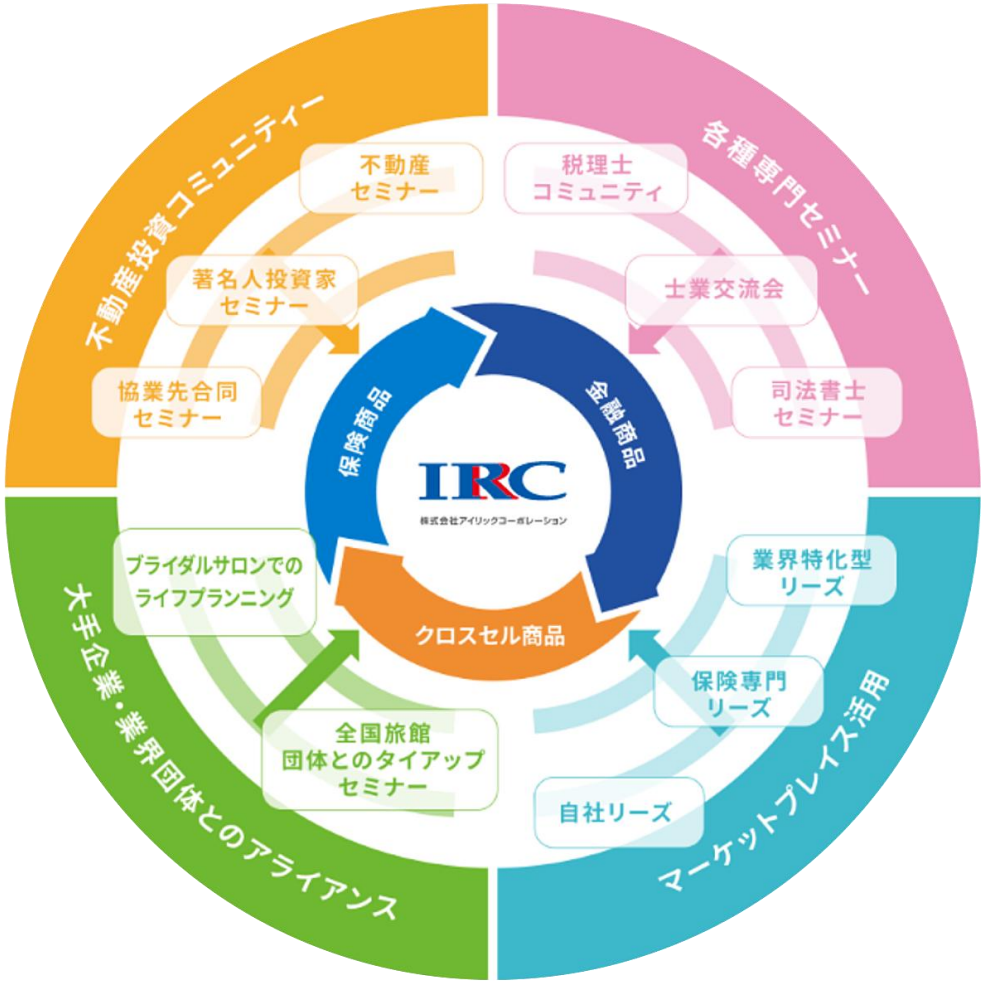
IRC FA事業部　2拠点　首都圏中心

×

ライフアシスト LA訪販部門　31拠点　全国

アイリックのFA事業本部と
ライフアシストの訪販部門の融合を図り、
シナジー効果による効率的・効果的な拡大を図る

保険以外の金融商品の取扱い
保険にとらわれない、
総合金融企業IFAビジネスの拡大



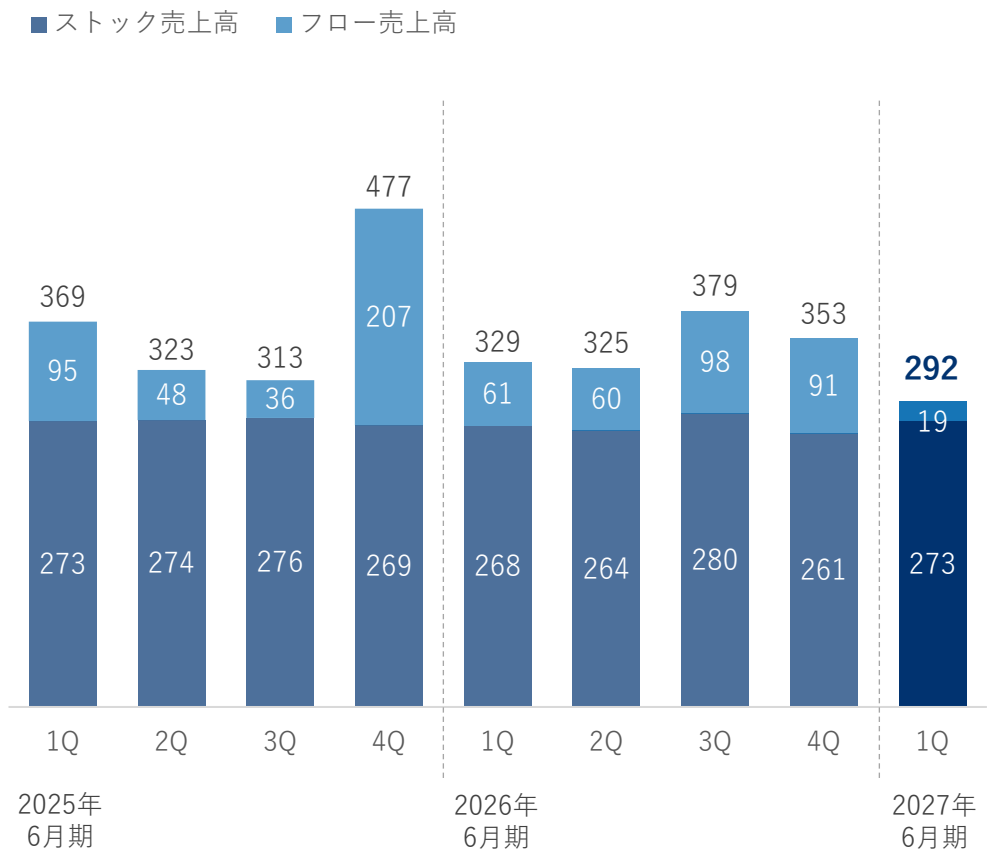
保険領域 ⟶ 金融領域へ拡大

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

●2028年3月の比較推奨販売の適正化への対応に向け、ASシリーズのアップデートなど先行投資を実施

売上高

（単位：百万円）



KPI

ストック比率

93.4%
（前期実績　77.5%）

ID数

7,795ID
（前期末実績　7,782ID）

MRR

保険会社向け

31,499千円
（前年同期比　△9.2%）

代理店・銀行向け

47,178千円
（前年同期比　+9.6%）

TOPICS

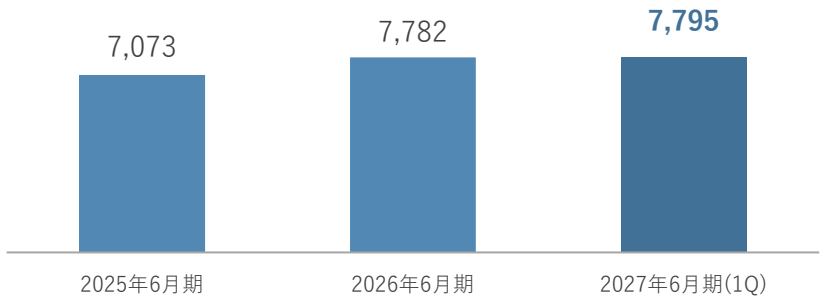
- 「AS SYSTEM」「AS-BOX」に証跡管理機能を追加
- 2028年3月の比較推奨販売の適正化を見据えた先行投資を実施
- 既存代理店へのアップセルによるASシリーズの拡販を推進

※MRR　Monthly Recurring Revenueの略称で、毎月のサブスクリプション売上などの継続性の高い収益のこと

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

重要KPI推移

代理店・銀行向けKPI



※ 代理店・銀行向けのID数は、保険会社のみを除いております

金融機関

ふくおかフィナンシャルグループ、埼玉りそな銀行、千葉銀行
他多数
銀行別働体、保険会社直資代理店

保険ショップ・専業（プロ）、保険代理店、乗合保険代理店　250社以上

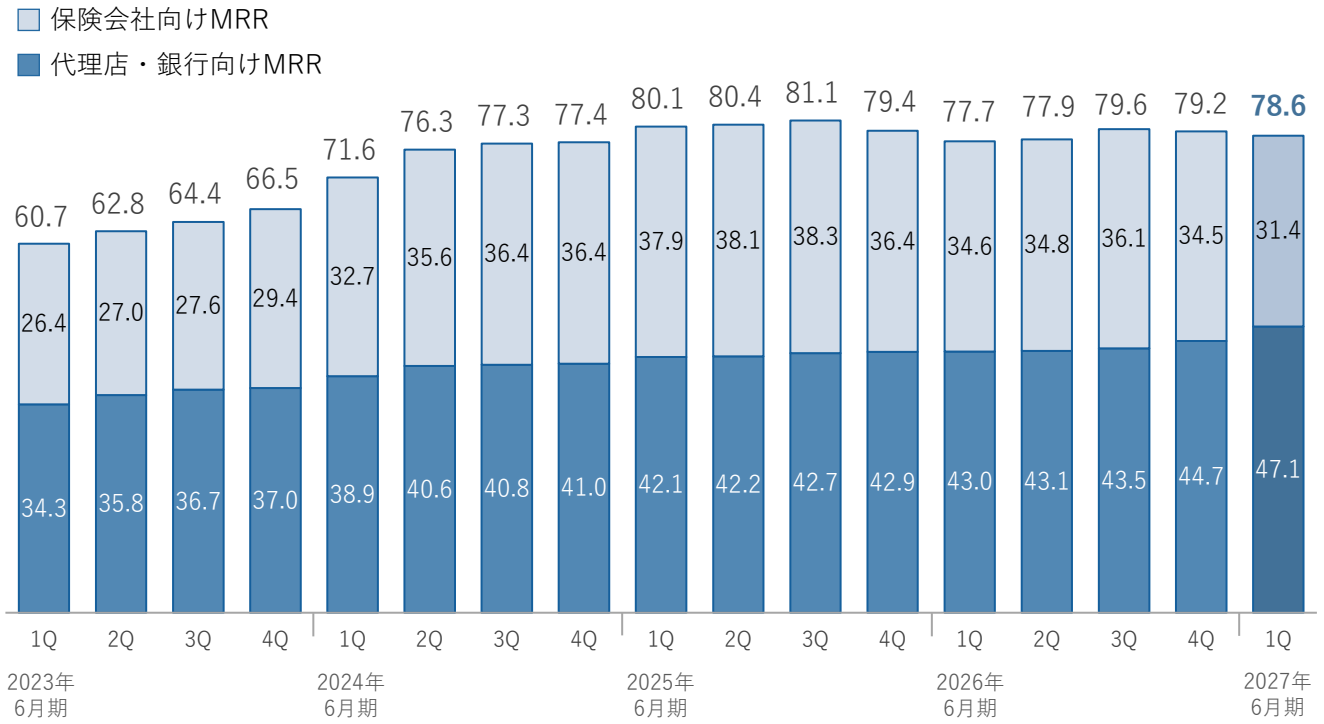
- 保険ショップ系
- 訪問販売系

東証プライム上場企業内代理店

住友林業、旭硝子、三井物産、三菱電機　他多数

MRR推移

（単位：百万円）



保険会社

第一生命、東京海上日動火災保険、JA共済連（全国共済農業協同組合連合会）他

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

募集プロセス管理における当社システムのポジショニング

2028年3月より
すべての乗合代理店で適正化



参入障壁が高い
（ブルーオーシャン）

参入障壁を支える競争優位性

✓ 保険商品DB（データベース）の豊富さ

20年を超える運用実績があり、保険会社26社から保険商品の情報を取得（うちAPI連携17社）

✓ 保険商品DBの継続的なメンテナンス体制

API連携などにより、新商品のデータを随時更新可能。保険商品DBの維持・更新には継続的な投資を要するが、保険クリニック事業との共通利用により効率的な運用を実現

当社システムの特徴

- **最適な保険商品の選択を支援**
  複数の保険商品を統一された同一フォーマットで比較可能なため、顧客ニーズに応じた最適な提案を実現
- **保険料の比較が可能**
  複数商品の保険料を同一フォーマットで比較ができ、業界唯一のシステムにより、効率的な商品選定を支援

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

市場規模と当社の成長余地

●高い参入障壁を有する市場において、当社システムの成長余地は依然として大きい

（参考）生命保険募集人 全体

約120万人

中長期の成長ターゲット

乗合代理店募集人

約20万人

短期の重点ターゲット　コアターゲット 約2.2万人

契約ID数

2026年9月末時点

7,795ID

コアターゲット募集人・乗合代理店募集人・生命保険募集人の各層にまたがって展開

参入障壁が高い

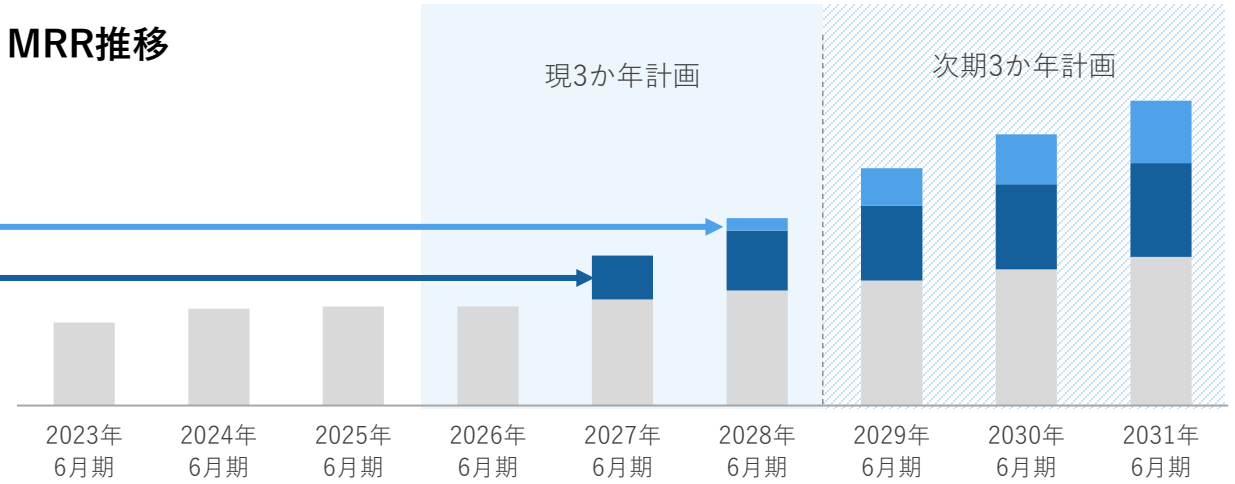
比較推奨・証券分析は競合不在

乗合代理店募集人の90%以上

当社システム未導入

これから広げていけるブルーオーシャン

MRR推移



※正方形の面積は実際の比率（約2.2万人：約20万人：約120万人）で表示。人数はいずれも概数。未導入の割合は、契約ID数（7,795ID）と乗合代理店募集人数（約20万人）から算出

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

AS-BOX・AS-FiNDER拡販戦略

●改正保険業法を追い風に、AS-BOXの新規導入および既存顧客へのアップセル・クロスセルによるMRR拡大を図る

メインターゲット：乗合代理店

改正保険業法

比較推奨販売の適正化

比較推奨を支える仕組みの
ニーズが高まる

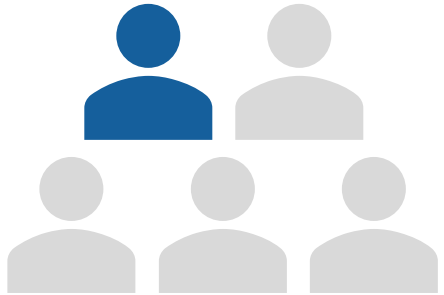
AS platform

- 新商品情報等の収集
- 主契約・特約内容を瞬時に検索
- 業務に役立つ専門家コラム等を掲載

1 新規導入

AS BOX 主力

保険商品を比較、最適な提案と記録を支援



2 既存顧客内展開

導入済み代理店の中で拡販を行う

クロスセル **3**

AS FiNDER

生成AIを活用

保険募集人全体に向けた
保険販売の総合支援ツール

約款・新契約ルール・引受目安などを
生保・損保ともに検索可能

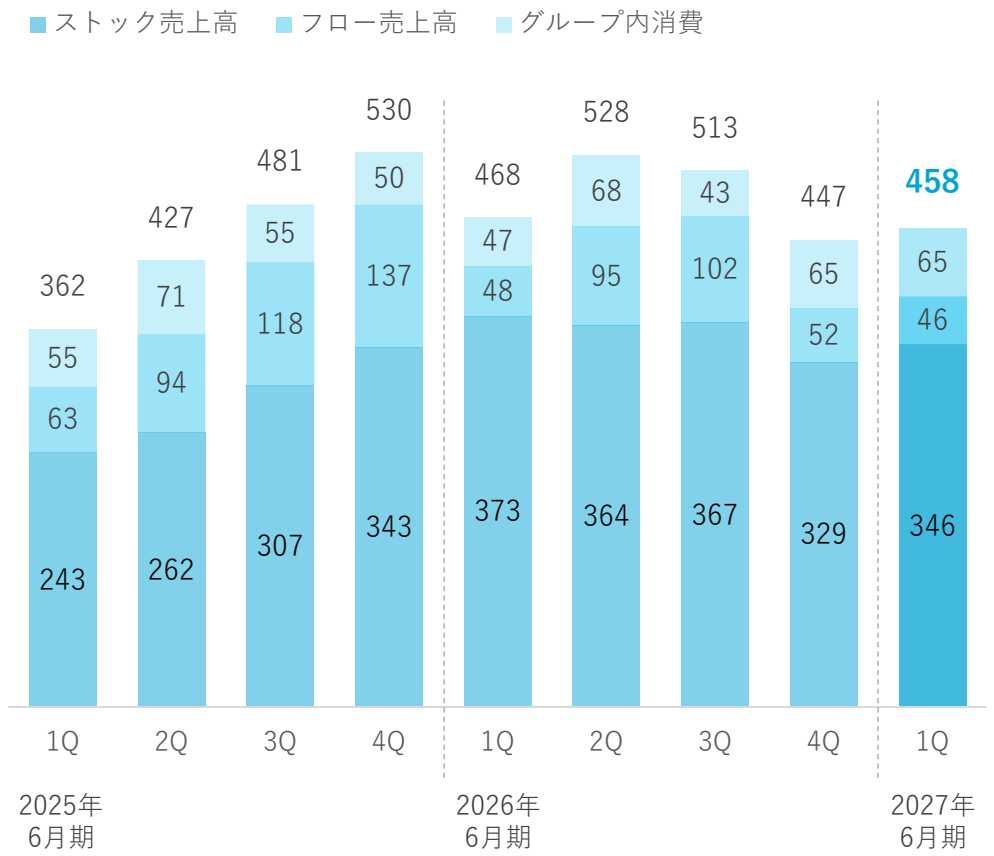
月額の継続収入（MRR）＝ 利用者数（1 & 2）× 1人あたりの利用商品数（3）

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

●新たなAIプロダクト創造に向け、人材基盤および開発体制への先行投資を実施

売上高

（単位：百万円）



KPI

人員数

124名

（前年同期比　+19名）

ストック比率

88.1%

（前期実績　82.8%）

TOPICS

- ストック売上は、前年同期比7.1%減
- 生成AIの普及に伴い、スマートOCRの契約数は減少傾向
- 中長期的な成長に向け、開発・営業体制への先行投資を実施
- 生成AIを活用した新サービスの開発および販売を推進

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

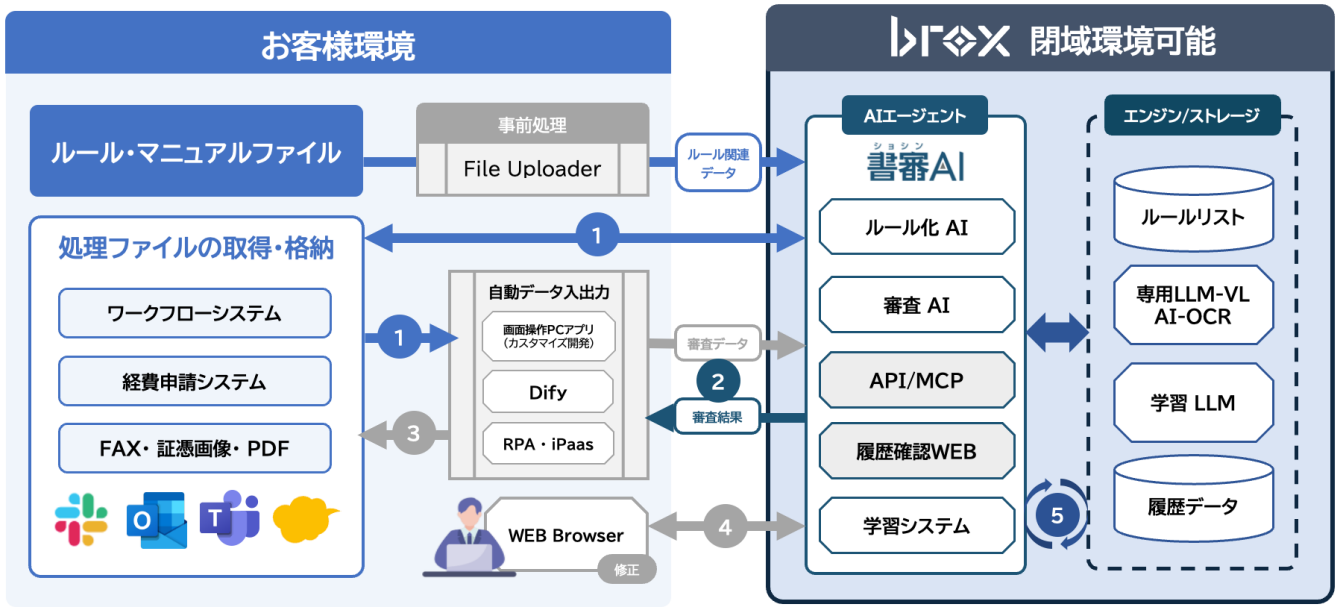
『書審AI』（書類審査AIエージェント）

書審AI（ショシン）

書類審査AIエージェント

2026年4月提供開始

「書審AI」は、社内規程や業務ルール、法令・ガイドラインに基づいて、申請書類および添付ファイルを自動チェックし、結果に応じてワークフローを更新する書類審査AI エージェントです



【主な機能】

①申請内容・添付ファイルの自動取得
ワークフローシステムから未処理案件を検索し、申請内容と添付ファイルを自動で取得

②ルールリストに基づく審査処理
書類の記載内容と添付証憑を照合し、不備やルール不適合を検出
参照したルール・規程や照合箇所などの判断根拠をあわせて提示し、判定理由を明確化

③結果に応じたワークフロー更新
審査結果に応じて承認・差し戻しコメントの登録などを自動で実行し、処理履歴を保存

④スケジュール・インターバル実行
時間指定・インターバル実行により、夜間バッチや定時チェックなど業務に合わせた自動稼働が可能

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

プロダクトの変遷

- AI-OCRの開発などで培った技術を基盤に、AIプロダクト戦略を推進
- 生成AIを機能拡張した次世代ソリューションへの展開を加速



※ ADXは、「AI Document Transformation」の造語です

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

3か年計画

03

2027年6月期　業績予想および3か年計画

- 2027年6月期は、最終年度の計画達成に向け、利益成長よりも人材投資等の**成長投資を優先**
- ソリューション事業は、保険業法改正を追い風に、ASシリーズの導入拡大による**MRRの大幅成長**を推進

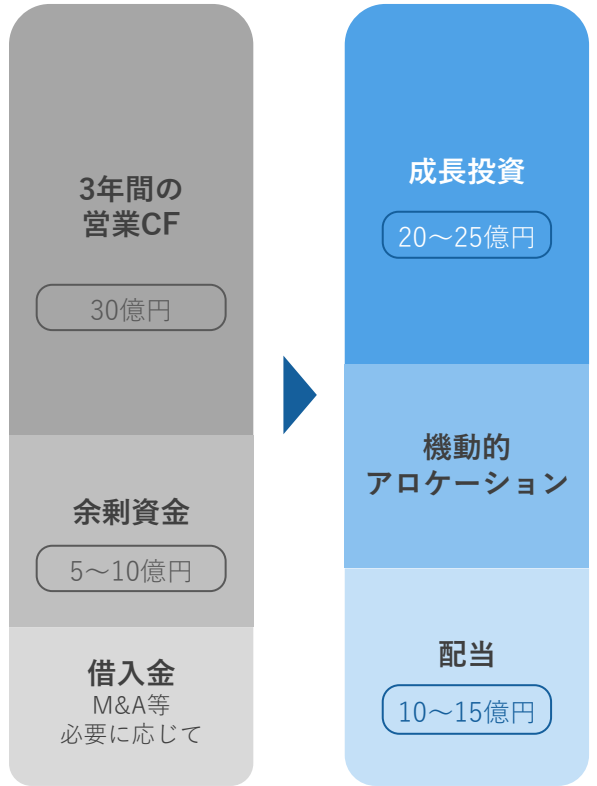
（単位：百万円）	2026年6月期	2027年6月期		2028年6月期	
	実績	予想	増減率	3か年計画	増減率
売上高	10,964	12,556	+14.5%	15,205	+21.1%
売上原価	2,596	2,766	+6.6%	3,303	+19.4%
売上総利益	8,367	9,789	+17.0%	11,901	+21.6%
販売費及び一般管理費	7,664	8,976	+17.1%	10,323	+15.0%
営業利益	703	812	+15.6%	1,578	+94.2%
営業利益率	6.4%	6.5%	–	10.4%	–
ROE	10.1%	11.1%	–	20.0%以上	–

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

●一定の規律を維持しつつ成長投資を図ることで、持続的な成長と資本効率の両立を実現

	成長投資の戦略	計画
人	● 人材の採用 ● 人材の育成・強化 ● 人材の異動 ● 評価制度の見直し	● IQシステムによる未経験者の早期戦力化 ● 配属後育成プログラム ● 採用、育成の好循環を生み出す ● 新エリア出店によるネットワークの拡大
『保険クリニック』のブランド力の向上	● 直営店舗の新規出店 ● FC店舗 ● マーケティング強化	● M&A ● デベロッパーとの良好な関係
ASシリーズ	● 各種システムの統合 ● AI-OCRの技術転用 ● 損害保険向けのシステム開発 ● ASの拡張	● API連携保険会社の開拓 ● 独自DWHの構築

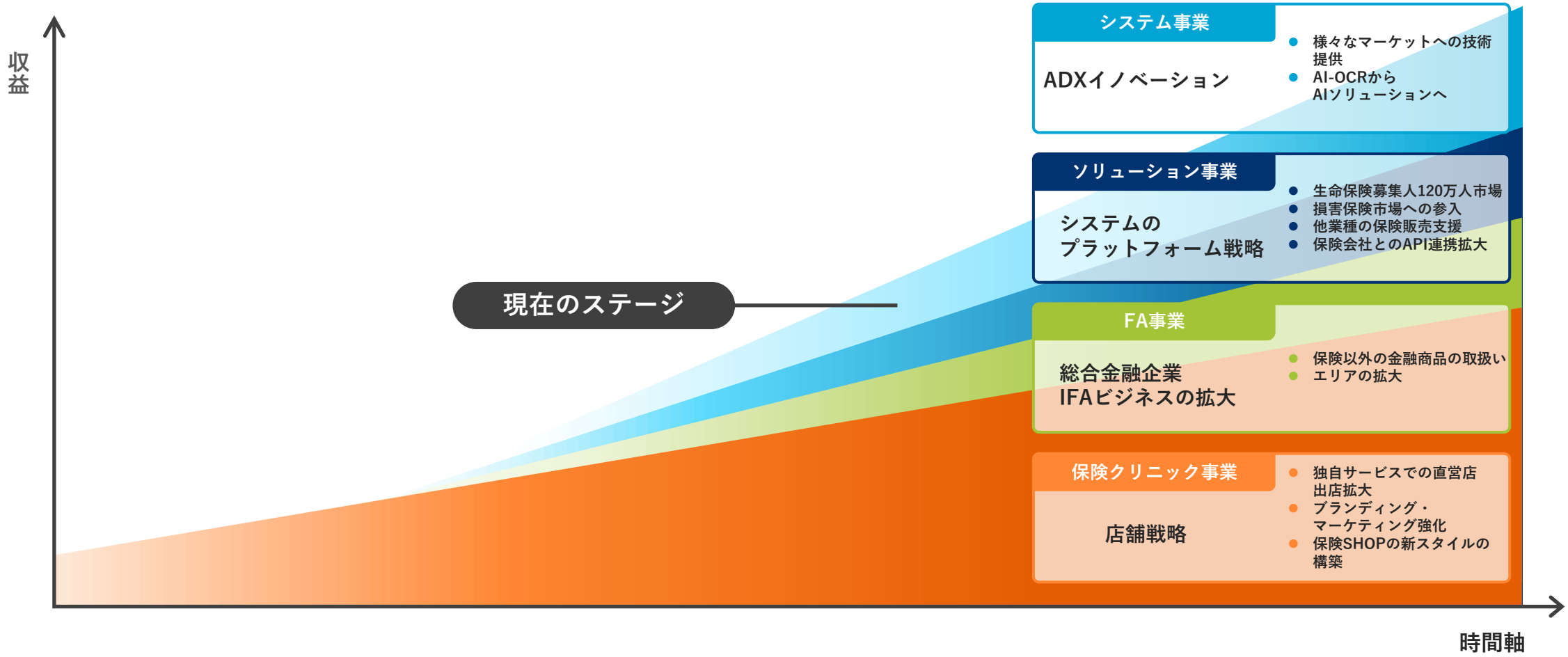
キャッシュ・アロケーション



Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

成長戦略まとめ～成長イメージ～

- 『保険クリニック』ブランドの更なる拡大と保険業界に特化したバーティカルSaaSとして確立し、ヒト×保険×テクノロジーの先駆者であり続ける



Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

SureTech Company

ヒト×保険×テクノロジーの
先駆者であり続け
すべての人に夢と希望で
満ちあふれた未来を
デザインする

株式会社アイリックコーポレーション

証券コード

7325

免責事項

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。

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.