

株式会社ミライロ

通期決算説明会

2026 年 11 月 11 日

【開催概要】

開催日	2026 年 11 月 11 日(水)
開催時間	午後 7 時 00 分～午後7時45分
開催場所	Zoom ウェビナーを利用したオンライン・ライブ配信
登壇者	代表取締役社長　垣内 俊哉



株式会社ミライロ
2026 年 9 月期 通期決算説明会

垣内俊哉(以下、垣内):皆さん、こんばんは。
株式会社ミライロの垣内(かきうち)です。
本日はお時間をいただき、ありがとうございます。
これより、2026 年 9 月期 通期の決算説明会を始めます。
本編に入る前に、情報保障についてご案内します。
本説明会では、手話通訳と文字通訳を同時に配信しています。
手話通訳は Zoom の手話通訳ビュー、文字通訳は captiOnline(キャプションライン)でご覧いただけます。
操作の方法はチャット欄に記載しましたので、必要な方はご参照ください。
本日は、会社概要、通期決算ハイライト、事業トピックス、来期の業績予想の順でお伝えし、その後ご質問にお答えします。
会社概要は、これまでの説明会でも何度もお伝えしてきましたので、変化のあったところを中心に手短にお伝えします。



初めての方に向けて、一言だけ。

私は車いすで生活する当事者として、副社長の民野と大学在学中にミライロを設立しました。

理念は「バリアバリュー」。

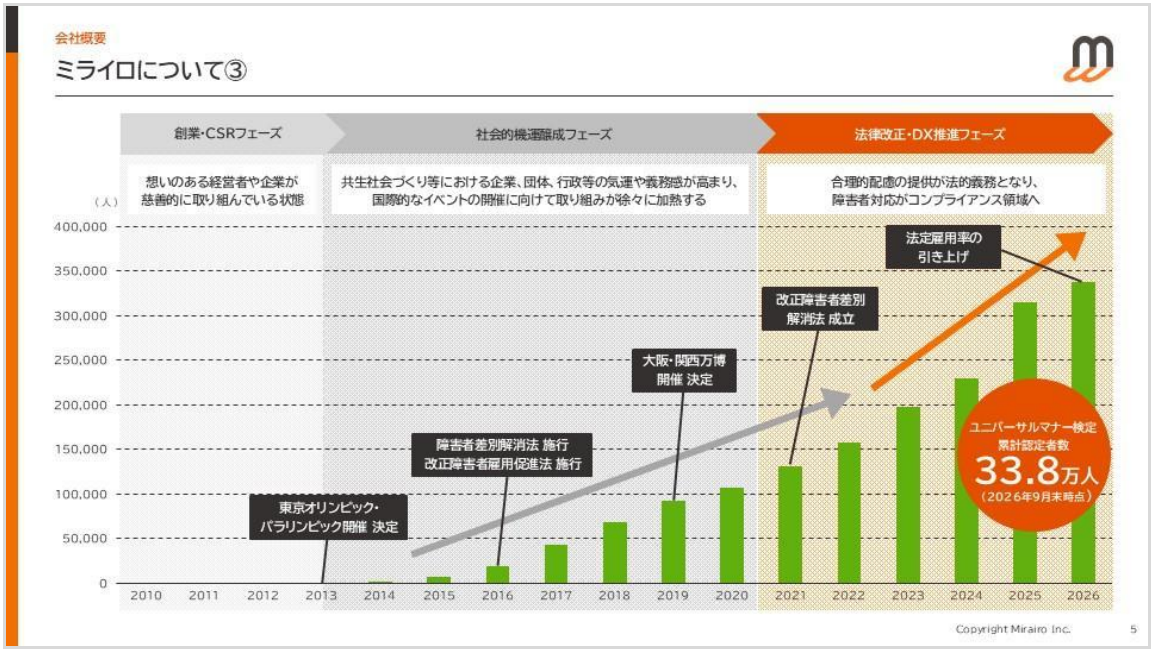
障害を価値に変える、という考え方です。



株主の皆さまは、2026 年 9 月末時点で 5,252 名です。

日頃のご支援に、心から感謝しています。

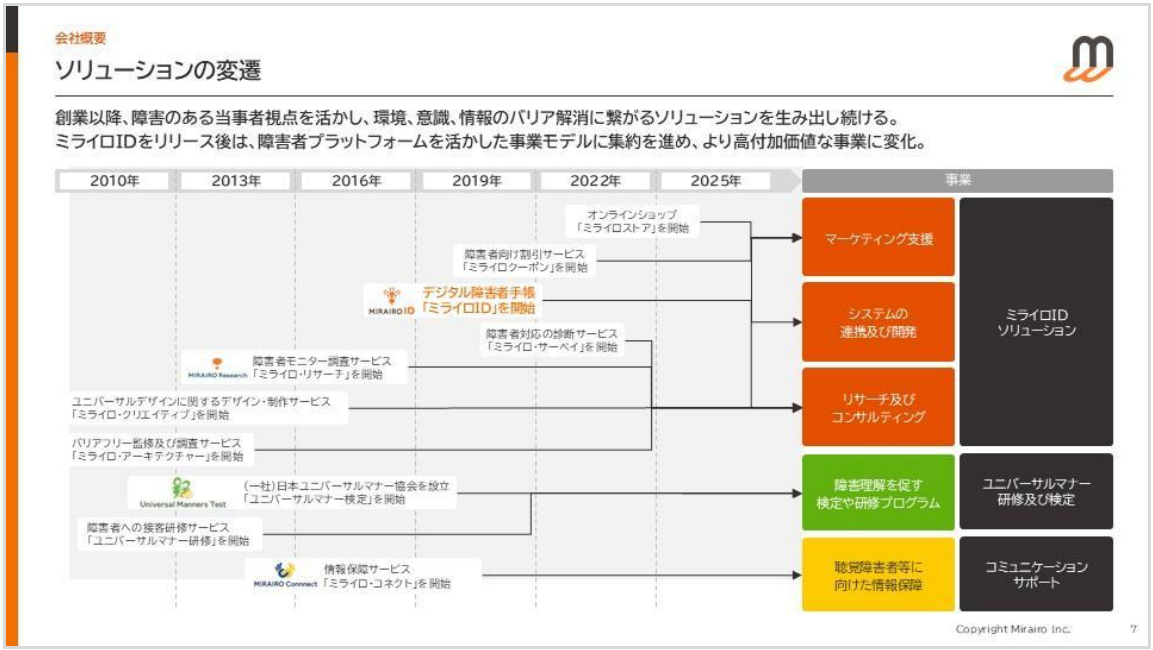
右に並ぶ株主の企業との連携は、この1年で具体的なサービスとして形になり始めています。詳しくは後ほどお伝えします。



ユニバーサルマナー検定の累計認定者は、2026 年 9 月末で 33.8 万人となりました。7 月の法定雇用率の引き上げで、障害のある人を「同僚」として迎える準備が、今、多くの企業に求められています。



株式会社ミライロが、そして社会が向き合うのは、環境・意識・情報の3つのバリアです。



事業は、ミライロ ID を基軸とし、3つに集約しています。



ミライロ ID のプラットフォーム、当事者の知見、そしてシステム。

この3つの組み合わせが、私たちの事業の土台です。

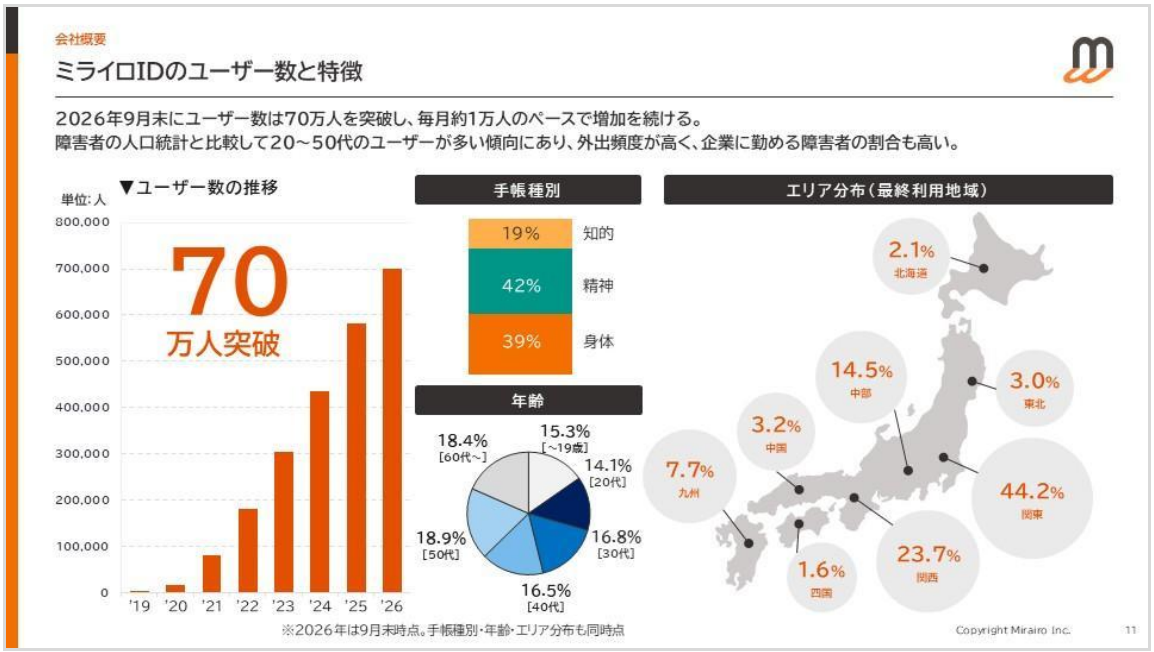


ミライロ ID は、障害者手帳の「証明」から始まって、今は、本人が必要とする配慮を事業者に伝えていく、新たな使い方が広がっています。



ミライロ ID に参画いただいている企業は、9 月末で 4,327。

積極的に障害者と向き合おうと、皆さまが取り組みに参加いただいています。



ミライロ ID のユーザー数は、70 万人を超えました。

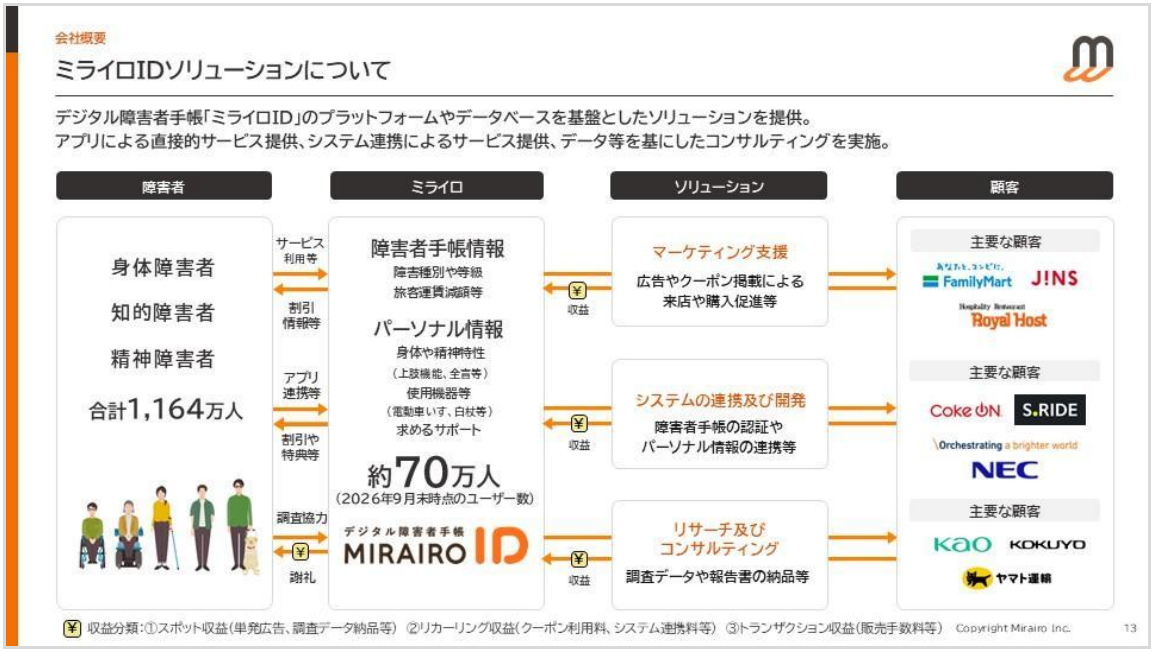
毎月ミライロ ID を使っている方がどんどん増えています。

これからより障害のある方の生活を豊かにすべく、100 万、200 万人と多くの人に知っていただけるよう、努めていきます。

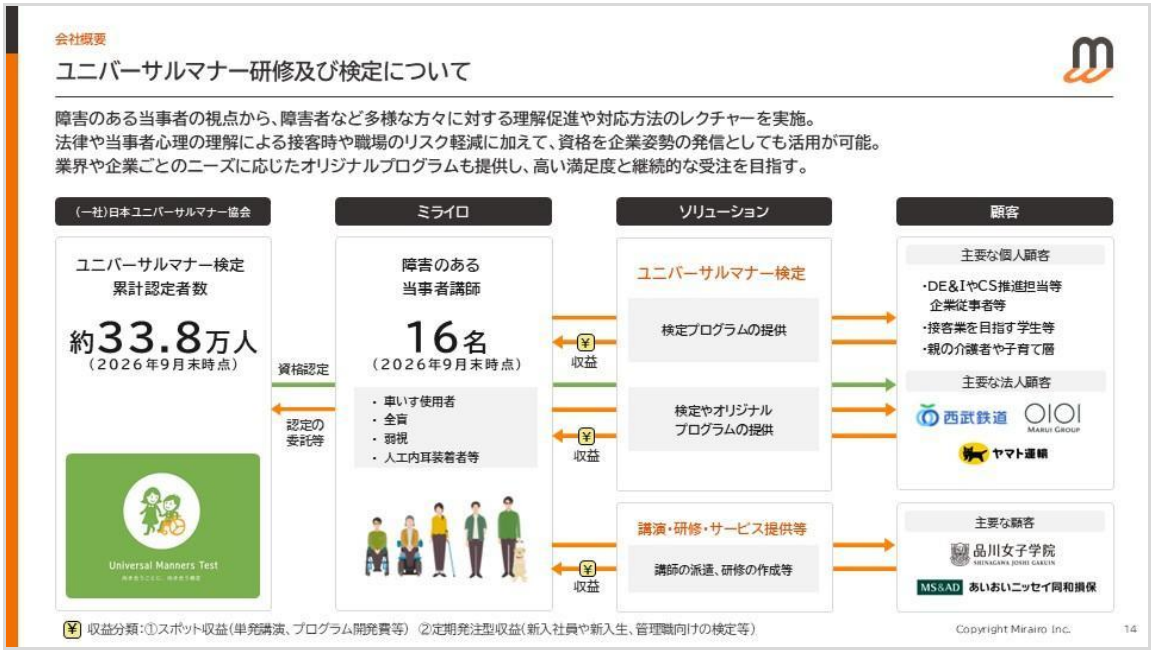


ミライロ ID の強みは他にない規模です。

デジタル上の必須ツールであること、そして専門性との組み合わせによって新たなサービスが創造できていることです。



収益は、マーケティング支援、システム連携、リサーチの3つの柱からなります。



ユニバーサルマナー研修及び検定では、16 名の当事者講師が全国各地で登壇しています。

毎年続けて採用いただく企業が多いことが特徴です。

新入社員研修や管理職研修を目的とした導入で、多くの企業に根付きはじめています。



ユニバーサルマナー検定を導入いただいた事業者は、約 1,300 社です。今ユニバーサルマナーを導入いただいている企業は業種、業態を問わず、様々な領域に展開しています。



コミュニケーションサポートは、手話通訳や文字通訳による情報保障です。

本日の通訳も、このサービスによるものです。



聴覚障害のある方が望む方法と、企業が提供しているものには、まだ差があります。
その差を埋める選択肢をお届けしています。



ここからは、2026 年 9 月期の通期決算についてご説明します。



まず、お詫びを申し上げます。

2026 年 9 月期は、年の途中で業績予想を下方修正し、その予想にも届いておりません。

中間期の説明会では「修正の予定はない」とお伝えしていただけに、期待に応えられなかったことを、申し訳なく思っております。

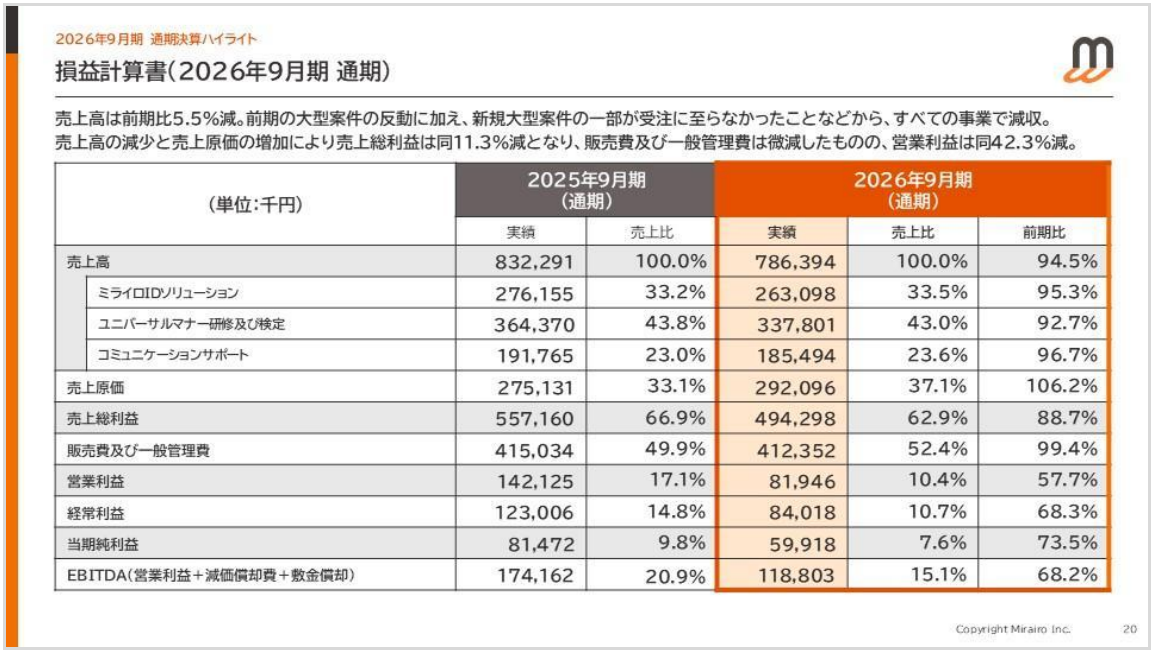
減収減益の主な原因は2つです。

前期の大阪・関西万博、その関連案件等の反動があったこと。

そして、それを補う新規の大型案件の一部が残念ながら受注に至らなかったこと。

売上高は 7 億 8,600 万円、営業利益は 8,100 万円で、減収減益となりました。

一方で、ミライロ ID のユーザー数はお伝えしたとおり 70 万人を超え、事業の基盤は確実に広がっています。



2026年9月期 通期決算ハイライト

損益計算書(2026年9月期 通期)

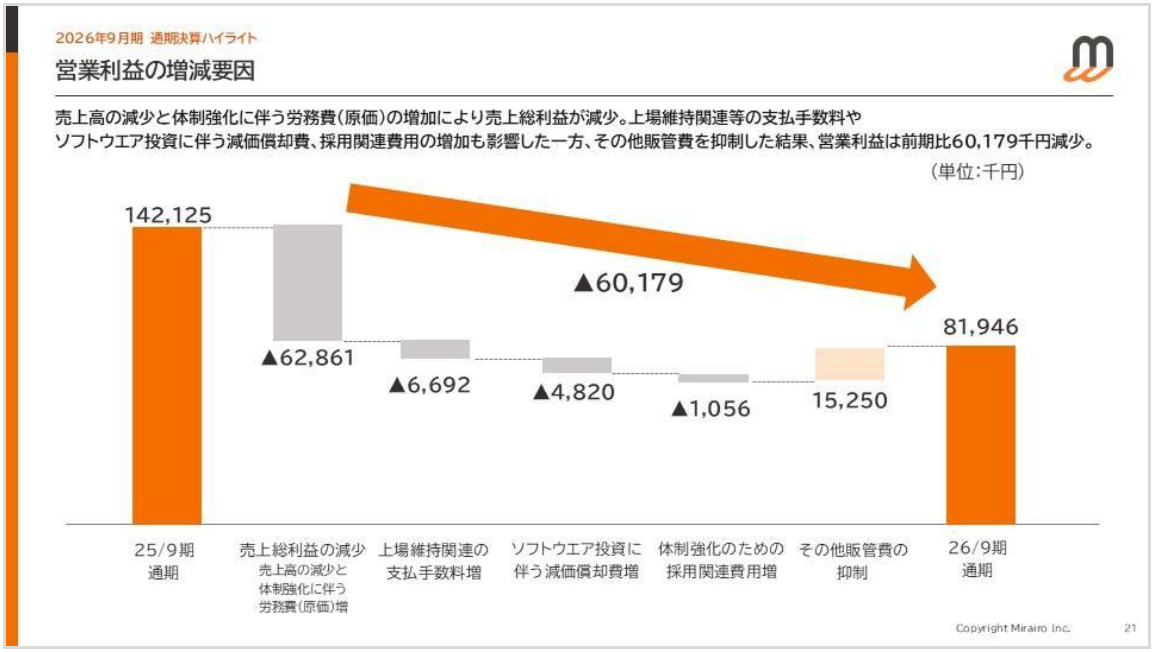
売上高は前期比5.5%減。前期の大型案件の反動に加え、新規大型案件の一部が受注に至らなかったことなどから、すべての事業で減収。
売上高の減少と売上原価の増加により売上総利益は同11.3%減となり、販売費及び一般管理費は微減したものの、営業利益は同42.3%減。

(単位:千円)	2025年9月期(通期)		2026年9月期(通期)		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
売上高	832,291	100.0%	786,394	100.0%	94.5%
ミライロIDソリューション	276,155	33.2%	263,098	33.5%	95.3%
ユニバーサルマナー研修及び検定	364,370	43.8%	337,801	43.0%	92.7%
コミュニケーションサポート	191,765	23.0%	185,494	23.6%	96.7%
売上原価	275,131	33.1%	292,096	37.1%	106.2%
売上総利益	557,160	66.9%	494,298	62.9%	88.7%
販売費及び一般管理費	415,034	49.9%	412,352	52.4%	99.4%
営業利益	142,125	17.1%	81,946	10.4%	57.7%
経常利益	123,006	14.8%	84,018	10.7%	68.3%
当期純利益	81,472	9.8%	59,918	7.6%	73.5%
EBITDA(営業利益+減価償却費+敷金償却)	174,162	20.9%	118,803	15.1%	68.2%

Copyright Mirairo Inc.

損益計算書です。

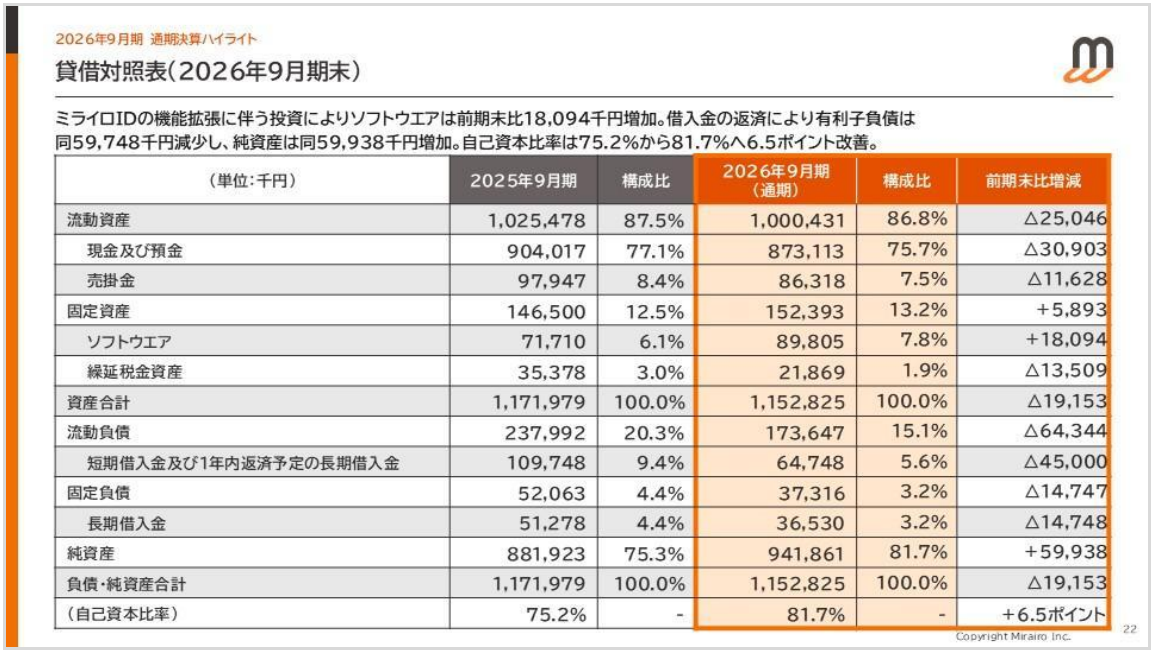
売上高は前期比 5.5%の減少で、3つの事業すべてで減収となりました。サービスを届ける体制を強化した分、原価の人件費が増えています。販売費及び一般管理費はわずかに減らしましたが、営業利益は 42.3%の減少となっています。



営業利益の増減を分けると、最も大きいのは売上総利益の減少です。

このほか、上場を維持するための費用、ソフトウエアの償却、採用コストが増えました。一方で、その他の販管費は抑え、減益の幅を小さくはしています。

体制づくりの費用が先に立った1年でした。



2026年9月期 通期決算ハイライト

貸借対照表（2026年9月期末）

ミライロIDの機能拡張に伴う投資によりソフトウエアは前期末比18,094千円増加。借入金の返済により有利子負債は同59,748千円減少し、純資産は同59,938千円増加。自己資本比率は75.2%から81.7%へ6.5ポイント改善。

（単位：千円）	2025年9月期	構成比	2026年9月期（通期）	構成比	前期末比増減
流動資産	1,025,478	87.5%	1,000,431	86.8%	△25,046
現金及び預金	904,017	77.1%	873,113	75.7%	△30,903
売掛金	97,947	8.4%	86,318	7.5%	△11,628
固定資産	146,500	12.5%	152,393	13.2%	+5,893
ソフトウエア	71,710	6.1%	89,805	7.8%	+18,094
繰延税金資産	35,378	3.0%	21,869	1.9%	△13,509
資産合計	1,171,979	100.0%	1,152,825	100.0%	△19,153
流動負債	237,992	20.3%	173,647	15.1%	△64,344
短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金	109,748	9.4%	64,748	5.6%	△45,000
固定負債	52,063	4.4%	37,316	3.2%	△14,747
長期借入金	51,278	4.4%	36,530	3.2%	△14,748
純資産	881,923	75.3%	941,861	81.7%	+59,938
負債・純資産合計	1,171,979	100.0%	1,152,825	100.0%	△19,153
（自己資本比率）	75.2%	-	81.7%	-	+6.5ポイント

Copyright Mirairo Inc.

貸借対照表です。

ミライロ ID の機能を広げていくための投資で、ソフトウエアが増えています。

借入金の返済を併せて進めました。

純資産は当期純利益の計上で増え、自己資本比率は 81.7%となりました。

新しい事業に投資できるだけの、財務の余力を今保っている状態です。



2026年9月期 通期決算ハイライト

キャッシュ・フロー計算書（2026年9月期）

営業活動によるキャッシュ・フローは80,124千円のプラス。一方、定期預金への預入やソフトウエア投資、
借入金の返済により、現金及び現金同等物は前期末比330,903千円減少し、期末残高は573,113千円となった。

（単位：千円）	2025年9月期	2026年9月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	179,057	80,124
税引前当期純利益	123,006	84,018
減価償却費	31,388	36,209
売上債権の増減額（△は増加）	△11,405	△9,454
法人税等の支払額	△1,201	△27,659
投資活動によるキャッシュ・フロー	△41,025	△351,298
無形固定資産の取得による支出	△37,777	△48,403
定期預金の預入による支出	－	△300,000
財務活動によるキャッシュ・フロー	344,221	△59,728
長期借入金の返済による支出	△98,608	△14,748
株式の発行による収入	388,704	－
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	482,253	△330,903
現金及び現金同等物の期末残高	904,017	573,113

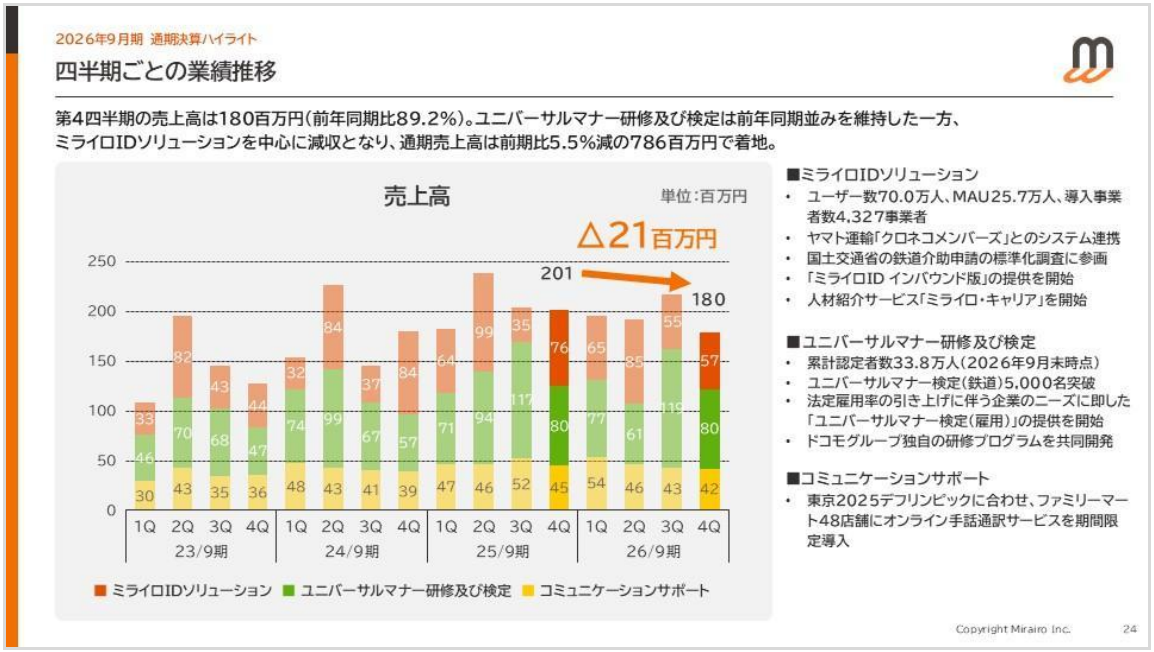
Copyright Mirairo Inc.

キャッシュ・フロー計算書です。

営業活動によるキャッシュ・フローは、プラスを保っています。

現金及び現金同等物は減っていますが、主な理由は、3億円を定期預金に預けたことです。

預金を含めた手元の資金は大きくは変わっておりません。



四半期ごとの推移です。第4四半期の売上高は、1 億 8,000 万円でした。

ユニバーサルマナー研修及び検定は、前年同期並みを保ちました。

一方、減収となったのは、ミライロ ID ソリューションのスポットの案件です。

右側には、この1年の主な取り組みを並べています。

ここから、その中身をお伝えします。



数字には表すことができていない、今期の前進と新たなアクションについてです。



まず 8 月 17 日、ヤマト運輸の「クロネコメンバーズ」と、ミライロ ID のシステム連携を始めました。

配達のときの要望を、ミライロ ID で前もって登録すると、その内容がドライバーの皆さんに届きます。

例えば私だと、宅配ボックス上段は届かなかったり、あとはインターホンが鳴ってもすぐに反応できません。

ベッドから車いすに移りインターホンまで移動する間に、不在として荷物を持ち帰られてしまうということがこれまで度々ありました。

私に限らず、多くの障害のある方から寄せられていた一つの不便でした。

ドライバーの皆さまも再配達が減った方がいいに決まっている。

そこで、必要な配慮を実際のサービスに活かしていこうと。

ヤマト運輸の皆さんとの関係はユニバーサルマナー検定から始まりました。

人を育てる取り組みが仕組みの連携へと進んだ例です。

今後はこのような取り組みを、より多くのサービスにも広げていきます。



続いて鉄道利用に関する新たな取り組みです。

私も電車に乗るとき、介助をお願いする場面があります。

その申し込みを、より簡単にスムーズにする取り組みです。

9 月 16 日、日立製作所と基本合意書を結びました。

日立が鉄道事業者に提供している介助業務のサービスと、ミライロ ID をつなぐというものです。

また、国土交通省の地域交通 DX プロジェクトという枠組みにおいて、介助申請の標準化に向けた調査にも参画しています。

今後実現するのは、鉄道会社ごとに異なる申し込みを、ミライロ ID から行えることです。

駅員の方に毎回伝えないといけない。

違う沿線に乗り換えるとき、また伝えないといけない。

ただでさえ人手不足も進んでいる。

駅員の皆さんも時間を割かないといけない。

事業者の負担と障害のある方々の不便を減らすため、こうした取り組みを今後さらに進めていきます。



続いて、海外で発行された障害者手帳を、ミライロ ID に登録できる「インバウンド版」を始めました。

障害者手帳は今までも何度もお伝えしていますが、私が今、手元に持っている手帳は日本、そしてこれは東京のものです。

海外だとまた当然違ってきます。

いろんな仕様がある。

それを今度は、海外の方が日本に来たとき使えるように、まず 10 の国・地域に対応しました。

ありがたいことに国内 275 の企業が自社サービスを、もっと海外でも使ってほしいと参画いただいて、日本を訪れる障害のある方が、国内の方と同じように割引やサービスを使えるようにします。

対応する国・地域、そして事業者をもっともっと広げていきます。

ますます多くの方が、日本に旅行に行きたい、買い物に行きたい。

そう思ってもらえるように新たなインフラを広げていきます。



続いて、人材紹介サービス「ミライロ・キャリア」を始めました。

障害者の採用は、特例子会社だけでなく、各事業部門に今広がってきています。

そこで問われるのは、人数だけでない、雇用率だけではない、仕事と配慮が合っているかどうかです。

ミライロ ID のユーザーには、働きたい方、働いている方が多くいます。

求職者の希望や必要な配慮と、企業が採りたい人財・戦力がしっかりとマッチするようにしていこうと、その橋渡しを担っていきます。

収益への貢献は、まだ想定に届いていません。

来期以降の成長に向けて、着実に取り組みを続けます。



ユニバーサルマナー検定に、雇用に特化したプログラムを加えました。

これまでのユニバーサルマナー検定は、お客さまへの接客、サービスアップが中心でした。

今回リリースした雇用版は、一緒に働く同僚としての向き合い方を学びます。

精神障害、発達障害、知的障害の内容をより厚くし、より多くの企業で障害のある方が活躍できる、必要な配慮をしっかり身につけていただきます。

そうしたマインドを、スキルを、コミュニケーションのあり方を様々な企業にお届けしているところです。



それでは、2027 年 9 月期の業績予想と、その先の成長についてお伝えします。

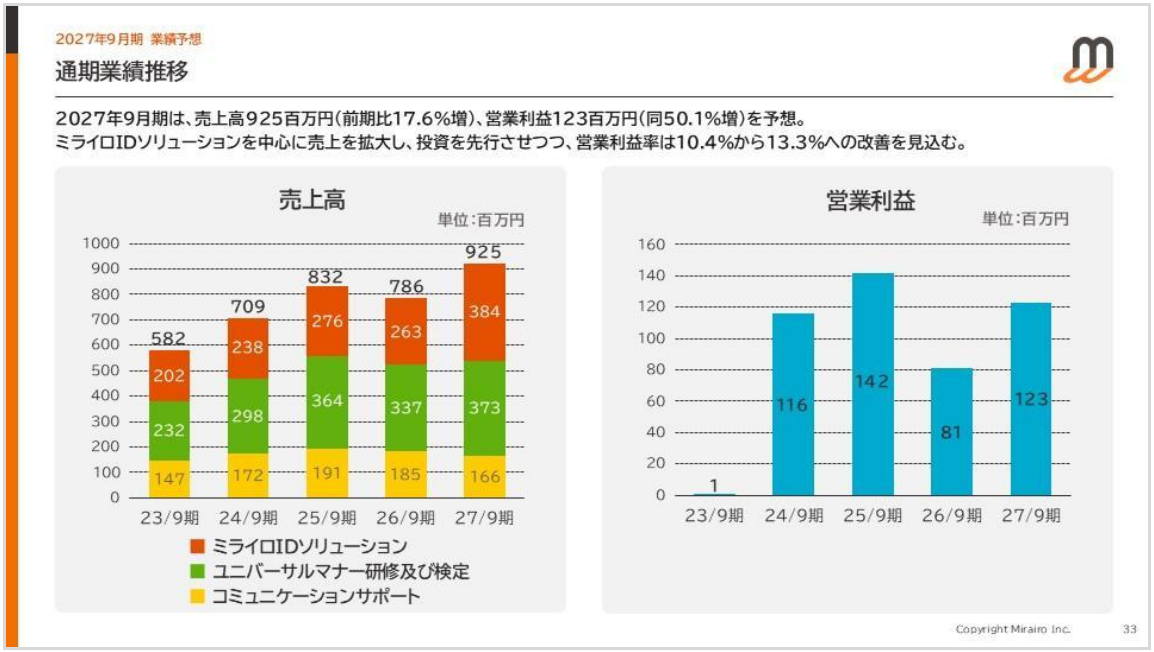


2027 年 9 月期は、売上高 9 億 2,500 万円、営業利益 1 億 2,300 万円を見込んでいます。

既存の事業では、継続していただける取引を増やし、収益の土台を固めていきます。

そのうえで、ミライロ・キャリアやミライロ DB など、後ほど詳しくお伝えしますが、新しい事業への投資も進めます。

単年度の利益率よりも、中長期の成長を優先する1年と考えています。



事業ごとに見ると、成長の中心はミライロ ID ソリューションです。

ユニバーサルマナー研修及び検定は、法定雇用率の引き上げを受けた様々なお問い合わせ、そして継続的な取り組みが増えているところです。

コミュニケーションサポートは、大型の案件に頼らず、個別の案件を積み上げて見通しを立てています。



ここからが、私たちの成長の柱です。

ミライロ ID は、再三お伝えしてきたとおり、70 万人以上の障害のある方に使われる基盤になりました。

これまでの役割は、あくまで、これがスマートフォンで提示できるという「証明」が中心でした。

この基盤を活かした、事業者の導入・連携による収益は、今後も拡大を目指していきます。

その上で、これからは、本人が登録した希望や必要な配慮をもとに、1人ひとりに合った選択肢を届けていく。

それが「ミライロ DB」です。

大切にするのは、本人の意思です。

希望です。

本人の同意なく、個人を特定できる情報を企業に提供することはありません。

多くの方に様々な選択肢を届けられるよう、サービスを増やしていく。



ミライロ DB の仕組みをご説明します。

ミライロ DB では、利用者が登録した希望や配慮に合った商品やサービスをお届けします。

そして企業からは、送客や成約に応じた手数料をいただきます。

個々のニーズに合わせたものをしっかりと、ミライロ DB から企業に伝えていく。

これまでの収益は、事業者単位のご契約が中心でした。

これからは、利用者の数に加えて、1人ひとりの利用の深まりや成約が、収益に連動します。

使われるほど、収益が積み上がる構造です。

最初の例が「ミライロ・キャリア」です。

先ほどお伝えしたとおり、障害のある方と企業を仕事という観点でつないでいく。

今後は、金融サービスなども考えられます。

こちらのスライドに映しているとおりですが、例えば健康面、他に住まい、学び、リスキリングなど、いろんな領域の準備を進めていきます。

適宜、今後どのような取り組みになるかは、皆さんにお伝えしていきます。



先ほどお伝えしたとおり、今期は、数字の面で株主の皆さまの期待に応えることが叶いませんでした。

一方、ミライロ ID、またユニバーサルマナーもそうですが、様々な動きが、新たな広がりが今増えており、私は大きく手応えを感じています。

来期はその手応えをしっかりと形にしていく。

そしてそれに投資をしていく１年です。

しっかりと結果で応えてまいります。

ぜひ皆さんにはこれからも温かく厳しく、ミライロ、私たちの取り組みを見守っていただけたらと思います。

それでは私の説明は以上となります。

ご清聴ありがとうございました。



質疑応答

司会:これより質疑応答に移ります。

ご質問のある方は、Q&A からご質問をお送りください。すでにいただいている質問がございますので、読み上げます。

司会:最初の質問です。

昨今、企業による個人情報漏洩事故が社会的な問題となっています。

ミライロ ID では障害者手帳に関する情報を取り扱っていますが、個人情報の保護や情報セキュリティについて、どのような対策を講じているのでしょうか。

垣内:ありがとうございます。

株主の皆様に限らず、よくお問い合わせいただく部分です。

情報漏洩が今や日常茶飯事となっています。

皆さんも日頃メールで情報が届き、様々な不安を感じているのではないかと思います。

ミライロ ID については、障害者手帳に関する情報など機微な個人情報をお預かりしています。

そのため個人情報の保護と情報セキュリティについては、最重要課題のひとつと認識しています。

具体的な対策として、個人情報の適切な管理体制を整備し、第三者認証である
プライバシーマークを取得しています。
技術・運用面では、通信の暗号化やシステムへの厳格なアクセス制限に加え、各種ソフトウエアや基盤システムの定期的なセキュリティアップデートを行っています。
大きく話題になった PHP についても、すぐに担当者と話をして、23 時のパッチが公開される段階で、いったんクローズしてパッチができてからサービス再開の
流れにしました。
おかげさまで、朝の 4 時 5 時の段階で、ミライロ ID も含めて、全て再開することができました。
大切な情報をお預かりしているからこそ、今後もこのように機動力を持ち、さらには手厚く情報を守っていくための守りの動きを続けていけたらと思っています。
私の回答は以上です。

司会:では、次の質問です。
これまで、ミライロの事業は限界利益率が高く、売上高の増加に伴って利益率も向上するビジネスモデルと説明されていたと思います。
2027 年 9 月期は増収増益を見込んでいる一方、営業利益率は 13.3%と、2025 年 9 月期の 17.1%には届かない計画です。その理由を教えてください。
お願いします。
垣内:ご質問ありがとうございます。
今のご質問での理由としては、ミライロ・キャリアやミライロ DB 構想など、今後新たな事業を始めていくと先ほど述べ、今準備を進めています。
その投資を行う上で、結果的に一時的に下がっていくというところ、営業利益率
はもとより計画していた部分には届いていない。
ただ、10.4 から 13.3 には改善するという計画は先ほどお伝えしたとおりです。
当社の事業としては売上の拡大にともない利益率の向上が期待できる構造です。
今後の中長期的展望を踏まえると、しっかり投資していく段階です。
間違いなくこの半年 1 年の動きが今後の 5 年 10 年に寄与すると考えています。
皆さんの期待に応えられるように進めていきますので、また半年後 1 年後の報告を

心待ちにしていただけたらなと。
しっかりと皆さんが応援してくださっている分、それに応えられるよう励んでまいります。

司会：次の質問です。
生成 AI を事業や社内にどのように活用していますか。
垣内：生成 AI は、皆さんの日頃の仕事や日常生活でも、なくてはならないものになっていると思います。
すごく小さなところで言うと、様々な資料作成やシステム開発において、テスト開発をより精緻なものにするための検証など、多くの場面で活用しています。
少人数の組織だからこそ、定型的な作業を減らし、私たちがお客様、クライアントの皆さまとの対話や新たなサービス作りに今後投資していく領域に、しっかりと時間をあてていけるようにしようと。
一方で、情報漏洩の観点でもお話しした機微な情報、障害者手帳をはじめとするもの、
それをお預かりしている会社ですから、生成 AI の利用にあたっても、扱う情報の範囲や利用する環境をしっかりと定め、利用をしていくことを前提としています。
私自身として、日頃、本当に生活が変わったなと思っています。
例えば、品川駅でエレベーターに乗るとき、どちらの扉が開くのか、そしてどの号車のどのドアが一番近いのか？
こうしたことはずっと私は、自身の手帳やスマートフォンのメモに入れて、全部残していました。ただ、初めて行く場所については当然わからず、移動効率が悪くなっていました。しかし今では、全て一定の情報を組んでおけば、それも出先で調べられるようになりました。私の不便は、AI によって多くが解消されています。
私自身がこれだけ変わっている。
もっと多くの障害のある方に、その恩恵をお届けできるように、今後 AI を活用した様々なサービス開発につなげていきます。
しっかりと守りとしての AI、攻めとしての AI、どちらも有効活用していけたらと考えています。以上です。

司会：では次の質問です。

ユニバーサルマナー検定では、鉄道業界など、業界に特化したプログラムの開発を進めていると伺っています。

現在、どの程度の種類が開発され、普及しているのでしょうか。

また、今後の展開について教えてください。

垣内：ありがとうございます。

ユニバーサルマナー検定は、2013 年8月から進めてきました。

カリキュラムは、基本的なものは3級・2級・1級となっていますが、今多くの業界で、企業ごとの課題に対応したプログラムを開発しています。

これまでに、鉄道、美容サロン、不動産、株主総会、雇用など、業界や分野に特化したプログラムに加えて、企業ごとのオリジナル版も開発しています。

公表しているものだけでも、8つ。

非公表を含めると、さらに多くのプログラムを展開しています。

特に3年前に西武鉄道の皆さんと開発した鉄道版のユニバーサルマナー検定は、どんどん受講者が増えて、今、駅員の方、車掌の方など、5,000 名を超える方に受講いただきました。

今、多くの鉄道事業の皆さんが、今後の、例えば来年は横浜にて園芸博がありますし、今後も様々な催しがある。

そうしたタイミングを見計らって、研修サポートを手厚くしたいと引き合いが増えているところです。

今後は、こうしたプログラムを特定の企業だけでなく、同じ業界のほかの企業にも横展開していくことで開発したコンテンツの価値を最大化していきたいと考えています。

西武鉄道の皆さんは、これを自社だけに留まらせることなく、全体に広げていくべきだと、一緒にそれを進めてくださっています。

こうした共感の輪を広げていけたらいいなと。

加えて、企業にとっては一番の課題になっている法定雇用率の引き上げ。

障害者を採りたくても採れない。また、せっかく採用しても残念ながら離職してしまう。そのようなことを減らすべく、義務としての雇用だけでなく、今後は彼らを戦力

とする雇用を進めていかないといけない。
このような背景から先に少し触れました、雇用版のユニバーサルマナーなど、
様々な取り組みに発展しています。
今後より多くの企業のみなさんに必要となるコンテンツ、それを開発し、普及を
進め、継続的な収益拡大につないでいけたらと考えています。

司会:次の質問です。
ミライロ ID のユーザー数が 70 万人を突破しました。
今後どこまで広がる見込みですか？
垣内:国内で暮らしている障害者は 1,164 万人です。
現在のユーザー数は約6%です。
厳密に見ると、障害者手帳を発行されている方は 700 万人程度なので、手帳を
お持ちの方だけで考えれば約1割。
つまり、手帳を持っている方の 10 人に 1 人しかまだ利用いただけていない状況です。今ご利用いただいている方、新たに登録いただいている方は、毎月約1万人のペースで増えています。
使える先が増えることがユーザーの増加にもつながります。
例えば、映画館ほとんど使えるんですが、私が過ごした東海地方の映画館では、
使えない先が結構多くありました。
しかし、一部の事業者の皆さんが、こっちの方が楽だよと言っていただいて、あれよあれよと東海地方の映画館でも広がっています。
しっかりと根付かせていくことで、皆さんが使えるインフラにしていく、結果的に
ユーザーの増加にも繋げていくことが重要であろうと。
現在ミライロ ID を使っていただいている方は、主に 20 代～50 代が中心です。
その中でも、外出の頻度が高く、企業で働いている方の割合が高いのも特徴です。
事業者がサービスを届けたい層、つまり、一定の消費が見込まれる、ないしは転職が見込まれる。そうした層との重なりも、しっかりとマッチしています。
ミライロ DB やミライロ・キャリアについてお伝えしてきました。
一方でミライロ ID の普及には地域差が大きく影響しています。

2年前には厚生労働省から全国各地の自治体の皆さんに向けて、ミライロ ID の周知をしていただく。そんな通知が発出されました。
結果的に、まだ十分に広がっていなかった北海道や中国、四国、徐々にあの自治体もやっているならうちもやろうと。この流れが、ようやく浸透してきています。
1,700 ある自治体のうちまだ 300 を超えたところに過ぎません。
今後は各自治体から積極的に地域にお住まいの障害のある方に伝えられるように、こちらは国の、政府の後押しも受けながら、連携しながらしっかり広げていけたらと考えています。私からは以上です。
司会:お寄せいただいた質問は以上となりますので、これにて質疑応答を終了とさせていただきます。

垣内:皆さん、今日は平日の夜にもかかわらず、ご参加いただき本当にありがとうございました。
繰り返しになりますが、まずは真摯にこの目標としていた予算に到達しなかった現実を受け止め、それをしっかりと改善していく、今後の成長の糧にしていく。
そんな時間を送っていきます。
今回ぐっと縮んでしまった分はこれからしっかりとバネのように伸ばしていきます。
みなさんにお寄せいただいている期待、応援にしっかりと応えられるように、皆さんに「応援してよかった」と思ってもらえるように励んでいきますので、ぜひともこれからも変わらずミライロの事業や動向を、温かく見守っていただけたら嬉しく思っています。
それでは本日の決算説明会は以上となります。
皆さん、ずいぶんと寒くなってまいりましたので、くれぐれもお体に気を付けてお過ごしください。
本当にありがとうございました。