

2016年3月期 業績概要 および 中期4カ年計画

2016年5月16日

株式会社システナ

証券コード : 2317(東証一部)

【会社名】	株式会社システナ	【上場市場】	東証一部
【設立】	1983(昭和58)年3月	【資本金】	15億1,375万円
【決算期】	3月	【発行済株式数】	28,180,000株
【取締役】	代表取締役会長 : 逸見 愛親 代表取締役社長 : 三浦 賢治 専務取締役 : 淵之上 勝弘	常務取締役 : 甲斐 隆文 取締役 : 杉山 一 取締役 : 河地伸一郎	社外取締役 : 鈴木 行生 社外取締役 : 小河 耕一
【監査役】	常勤監査役(社外) : 菱田 亨	社外監査役 : 佐藤 正男、中村 嘉宏、浜野 正男	
【従業員数】	単体 : 2,088名 連結 : 2,800名 (2016年4月1日現在)		

ソリューションデザイン事業

プロダクトソリューション事業

- ▶ 車載システム、各種プロダクト製品、通信事業者サービスの企画・設計・開発・検証支援

サービスソリューション事業

- ▶ ネットビジネス、業務用アプリ、Webサービス、社会インフラ関連システム、ロボット関連サービスの企画・設計・開発・検証支援

フレームワークデザイン事業

- ▶ 金融系（損保・生保・銀行）、産業系、公共系、その他の基幹システムの開発
- ▶ 基盤系システムの開発

ITサービス事業

- ▶ システムやネットワークの運用・保守・監視、ヘルプデスク・ユーザーサポート、データ入力、大量出力などのITアウトソーシングサービスの提供

ソリューション営業

- ▶ サーバー、パソコン、周辺機器、ソフトウェアなどIT関連商品の企業向け販売
- ▶ 基盤構築、仮想化などIT機器に関わるサービスの提供

クラウド事業

- ▶ 「Google Apps」、「Microsoft Office 365」など、クラウド型サービスの提供、導入支援
- ▶ 独自ソリューション「Cloudstep」の提供

コンシューマサービス事業

- ▶ スマートフォンやタブレットをターゲット機器としたゲームコンテンツの企画・開発・販売

● 連結子会社

国内グループ会社

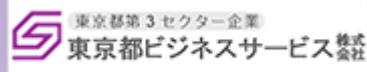


株式会社ProVision

【資本金】 8,500万円
【出資比率】 100%

- ・モバイル端末ソフトの開発支援
- ・モバイル端末ソフト・アプリの品質評価
- ・システムの運用・保守

(ソリューションデザイン事業)
(フレームワークデザイン事業)



東京都第3セクター企業
東京都ビジネスサービス業

東京都ビジネスサービス株式会社

【資本金】 1億円
【出資比率】 システナ 51%
東京都 49%

- ・データ入力、大量出力
- ・メーリング、発送代行
- ・事務局代行、事務処理代行

(東京都との共同出資による
重度障害者雇用モデル企業)

(ITサービス事業)



株式会社GaYa

【資本金】 7,500万円
【出資比率】 65%

- ・スマートフォン向けソーシャルゲームの企画・開発・提供
- ・受託開発・開発支援

(コンシューマサービス事業)



株式会社IDY

【資本金】 6,500万円
【出資比率】 76.7%

- ・携帯端末を含む無線インフラを中心とした各種通信デバイス・通信ソフトの販売
- ・無線通信に関わる各種開発

(ソリューションデザイン事業)

● 持分法適用関連会社

株式会社インターネットオブシングス

【資本金】 5,000万円
【出資比率】 100%

- ・IoT、ロボット、Fintech、ソーシャルメディア関連の企画・開発・販売などのサービス提供

(投資育成事業)



株式会社eペット

【資本金】 3,000万円
【出資比率】 100%

- ・ペットに関するサイト企画・製作・運営

(投資育成事業)



株式会社キャリアリンク

【資本金】 3,000万円
【出資比率】 100%

- ・有料職業紹介事業、労働者派遣事業、人材育成および能力開発のための研修ならびに業務アウトソーシング等

(投資育成事業)



HISホールディングス株式会社

【資本金】 9,500万円
【出資比率】 25.6%

- ・システム構築、パッケージソフト開発・販売、情報機器の販売
- ・札幌を拠点としたニアショア開発

(ソリューションデザイン事業)

海外グループ会社

● 連結子会社



Systema (THAILAND) Co.,Ltd.

【資本金】 400万タイバーツ
 【出資比率】 49%

- ・IT機器の販売
- ・ITサポートビジネスおよびソリューションの提供

(海外事業)



Systema America Inc.

【資本金】 400万米ドル
 【出資比率】 100%

- ・モバイルおよび通信関連開発・検証支援
- ・自社商材を活用したソリューション
- ・SNSゲーム等のコンシューマ事業
- ・TIZENなど第三のOSを搭載したスマートデバイスやオートモーティブデバイスの研究開発
- ・米国における最新技術やサービスの動向調査および事業化。

(海外事業)



Systema Vietnam Co.,Ltd.

【資本金】 20万米ドル
 (約42億VND)
 【出資比率】 100%

- ・ソフトウェア開発・検証評価・運用・保守
- ・ITサービス全般

(ソリューションデザイン事業)
 (フレームワークデザイン事業)

● 持分法適用関連会社



iSYS Information Technology Co.Ltd.

【資本金】 100万米ドル
 【出資比率】 35%

モバイル向け・金融機関向けシステムを中心としたオフショア開発
 (iSoftStone社(中国)との合併企業)
 所在地：北京

(フレームワークデザイン事業)

2016年3月期 業績概要 (連結) <前期比>

業績概要（連結）

高成長が見込まれる**自動運転・スマートシティー・ロボット**に関連する分野に経営資源をシフトしつつ、現在最も勢いのあるスマホアプリ、ネットビジネス、社会インフラ、IoT関連などのシステム開発・検証に注力した結果、大幅な**増収、増益**を達成。

(単位：百万円)

	当期実績		前期実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	42,695	—	36,951	—	5,743	15.5%
営業利益	3,172	7.4%	2,226	6.0%	946	42.5%
経常利益	3,208	7.5%	2,322	6.3%	885	38.2%
親会社株主に 帰属する 純利益	2,249	5.3%	940	2.5%	1,309	139.2%

業績概要

セグメント別売上高（連結） <前期比>

(単位：百万円)

	当期実績		前期実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	14,049	32.9%	11,760	31.8%	2,288	19.5%
フレームワーク デザイン ¹	5,191	12.2%	4,243	11.5%	947	22.3%
ITサービス	5,778	13.5%	5,134	13.9%	644	12.6%
ソリューション 営業	16,832	39.4%	15,193	41.1%	1,639	10.8%
クラウド	572	1.4%	459	1.3%	112	24.6%
コンシューマ サービス	388	0.9%	264	0.7%	124	47.1%
海外	209	0.5%	110	0.3%	98	89.8%
調整額	▲326	▲0.8%	▲214	▲0.6%	▲112	—
合計	42,695	100.0%	36,951	100.0%	5,743	15.5%

業績概要

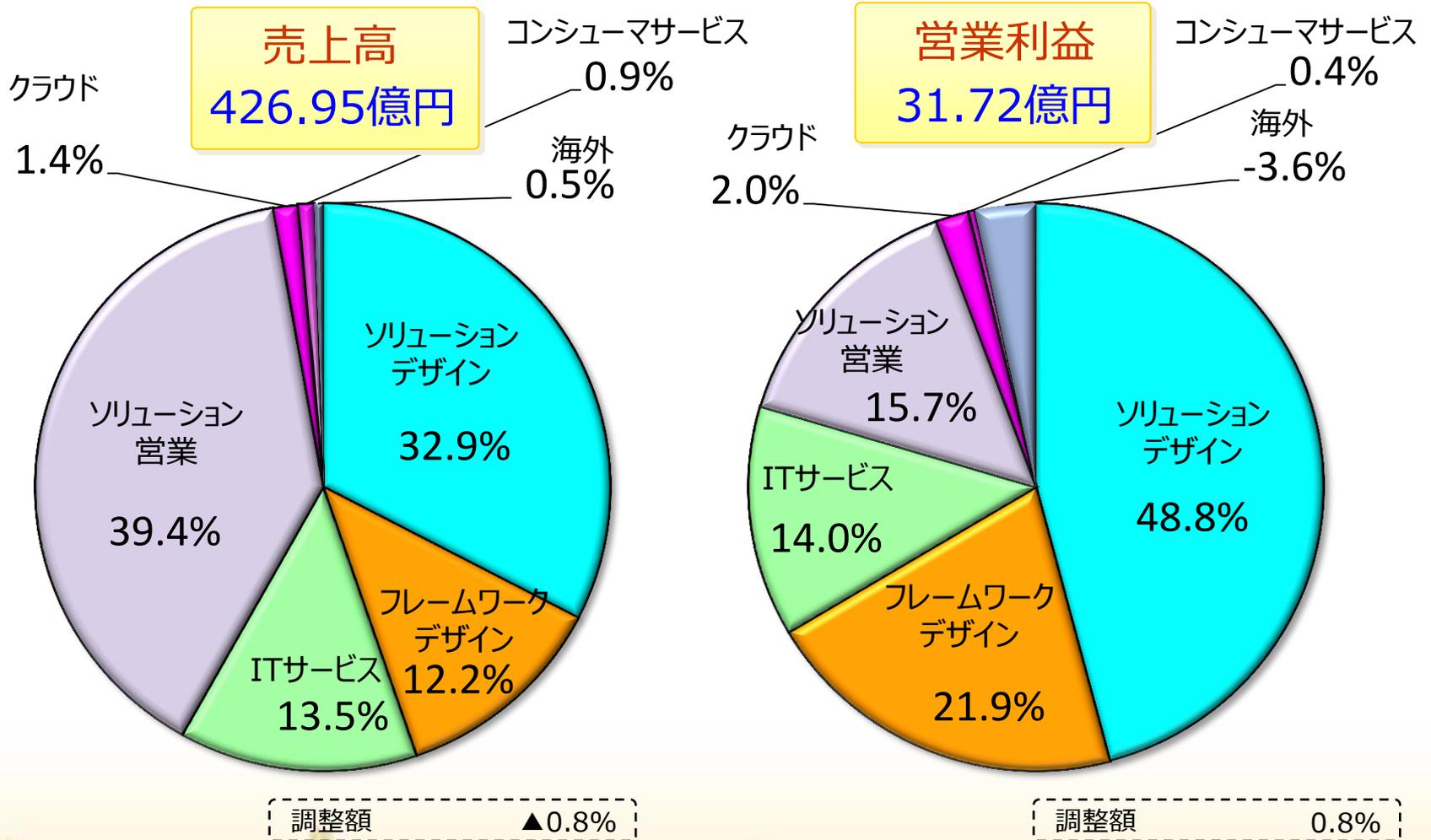
セグメント別営業利益（連結） <前期比>

(単位：百万円)

	当期実績		前期実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
ソリューション デザイン	1,548	11.0%	1,034	8.8%	513	49.6%
フレームワーク デザイン	696	13.4%	385	9.1%	310	80.5%
ITサービス	444	7.7%	303	5.9%	141	46.5%
ソリューション 営業	497	3.0%	479	3.2%	18	3.8%
クラウド	64	11.2%	38	8.3%	26	69.2%
コンシューマ サービス	13	3.5%	35	13.3%	▲21	▲61.6%
海外	▲115	—	▲64	—	▲50	—
調整額	23	—	15	—	8	—
合計	3,172	7.4%	2,226	6.0%	946	42.5%

業績概要

セグメント別 売上高・営業利益 構成比



前期のポイントと今期見通し

1. ソリューションデザイン事業
2. フレームワークデザイン事業
3. ITサービス事業
4. ソリューション営業
5. クラウド事業
6. コンシューマサービス事業
7. 海外事業①②

1.ソリューションデザイン事業

前期のポイント

売上 14,049 前々期比
百万円 +19.5% 営業利益 1,548 前々期比
百万円 +49.6%

- ✓ 成長分野である**車載関連**、**電力・航空・交通**といった**社会インフラ**および**ロボット関連**での開発・検証案件の受注増が牽引して、売上・利益が大きく拡大。

今期の見通し

売上 16,950 前期比
百万円 +20.7% 営業利益 2,032 前期比
百万円 +31.3%

1. 車載システム開発、検証の拡大

- モバイル端末開発で培ったノウハウの活用、車載開発に必要な**ISO26262**の取得、自動車関連の団体である**AUTOSAR/JasPar**への加入を通じて、**車載関連開発の拡大を推進**。

2. 社会インフラ開発、検証の拡大

- 好調な社会インフラ関連は、売上増の**開発**に加え、**企画、検証分野のマーケットを開拓**。

3. IoT(Internet of Things)関連の拡大

- インターネットを活用したネットビジネス分野、通信事業者サービス、IoT向けプロダクト開発における、**IoT関連の開発・検証を開拓**。ネットビジネス向け開発ラボをIoT向け開発ラボとして強化。

2. フレームワークデザイン事業

前期のポイント

売上 5,191 百万円 前々期比 +22.3%
営業利益 696 百万円 前々期比 +80.5%

- ✓ 金融機関におけるマイナンバー等の**投資案件**が好調。
- ✓ 金融の大型案件が収束するも、流通小売分野の**ポイントシステム**等へシフト。

今期の見通し

売上 4,248 百万円 前期比 ▲18.1%
営業利益 545 百万円 前期比 ▲21.7%

マイナス金利の影響から銀行を中心に予算執行遅れの懸念があり、成長分野への展開を進める。

1. 営業力強化

- 体制強化し、既存顧客の拡充、**販売間口の拡大**。

2. 成長性、収益性の高い案件に注力！

- **流通小売の電子決済**をキーワードとしたプロジェクト参画と拡大。

3. 本部間連携によるプロダクト導入のサービス展開を推進！

- **システム監視の自動化サービス**や**クラウド関連サービス**を新規顧客開拓の商材として展開。

3.ITサービス事業

前期のポイント

売上 5,778 百万円 前々期比 +12.6%
営業利益 444 百万円 前々期比 +46.5%

✓社内システムサポートの**再構築案件**や**ITトレーニング・動画サービス**など**高付加価値スポット案件**が**売上を牽引**。

今期の見通し

売上 6,343 百万円 前期比 +9.8%
営業利益 562 百万円 前期比 +26.7%

**「シェア拡大、パイの拡大、売上拡大」に加え
「より高収益」なビジネスモデルへ展開**

従来の『ヘルプデスク』、『システムオペレーター』といった業務に加え、顧客の『グローバル競争力の強化支援』、『ITアセスメント』、『ITプロジェクトマネジメント』などのハイレベルなサービスを展開し、**利益率の向上**を図る。

4.ソリューション営業

前期のポイント

売上 16,832 百万円 前々期比 +10.8%
営業利益 497 百万円 前々期比 +3.8%

- ✓ **Server・Storageソリューションのサービス案件**が売上を牽引。
- ✓ **開発部門と連携**、機器販売からインフラ構築、システム開発、保守運用に至る**高付加価値のワンストップサービス案件**が拡大。

今期の見通し

売上 17,000 百万円 前期比 +1.0%
営業利益 527 百万円 前期比 +6.0%

1. ハイブリッド環境への取り組み強化

- オンプレミス(自社所有・運用)からハイブリッドクラウドへの対応強化

2. サービスの拡販による収益力の強化

- サービス部門の増強
- クラウド商材+サービスによるストックビジネスの拡大

3. ソリューション領域の拡大・新規クライアントの発掘

- 新商材・新ソリューションの立ち上げ(サービス案件の評価・検証)
- 大阪・名古屋営業所の強化拡大に伴う先行投資継続

5.クラウド事業

前期のポイント

売上 572 百万円 前々期比 +24.6%
営業利益 64 百万円 前々期比 +69.2%

- ✓ 複数の新規大型案件の獲得に成功。
- ✓ サービス強化・拡充による顧客単価向上に成功。

今期の見通し

売上 853 百万円 前期比 +49.0%
営業利益 60 百万円 ▲5.6%

1. 新サービスの投入

- 新しい顧客層をターゲットにした新自社商材の投入

2. 既存自社商材の強化・拡充による付加価値向上

- 「Cloudstep」を強化、より付加価値の高いサービスを提供

3. ターゲットとなるマーケット

- グループウェアを導入済みでクラウド化が遅れている企業への販売に注力。
- グループウェアのクラウド化が定着してきた企業へ訴求し、ニーズを発掘。

- 新サービス開発に伴う先行投資の影響で、利益額減少。

6.コンシューマサービス事業

前期のポイント

売上 388 百万円 前々期比 +47.1% **営業利益 13** 百万円 前々期比 ▲61.6%

- ✓ 既存タイトルの運営に加え、ライセンス供給したタイトルを国内3本、北米向け2本リリース。
⇒ 国内2本堅調、海外2本開拓中

今期の見通し

売上 458 百万円 前期比 +18.1% **営業利益 41** 百万円 前期比 +210.5%



1. PCブラウザゲームのエンジン展開

- 他社からのライセンス取得により低コストでのタイトル投入
⇒ 2Qリリース予定(ライセンス提供)

2. 海外市場の拡大

- 国内タイトルを北米向けにローカライズして投入
⇒ 3Qリリース予定(ライセンス提供)

3. スマートフォンネイティブアプリへの挑戦

- 企画・販売で実績のあるパートナー企業と協業したタイトルを3Qリリース予定

7. 海外事業① Systema (THAILAND) Co.,Ltd.

前期のポイント

売上 7 百万円 前々期比 +3百万円
 営業利益 ▲42 百万円 前々期比 ▲3百万円

- ✓ バンコク版レストラン検索アプリ『**バングル**』のデザイン変更・機能拡充により、
37,000超のダウンロードを獲得
 ⇒ **サービス課金開始**し、順調に顧客増加

今期の見通し

売上 40 百万円 前期比 +33百万円
 営業利益 ▲44 百万円 前期比 ▲1百万円

1. 「バングル」のブラッシュアップ

- ブランド認知及びDLユーザーの拡大を促進すべくプロモーションに注力
- 既存登録店の有償化、Webサイトでの広告収入獲得を推進
- 3rdベンダーとの連携による機能拡充（予約・スタンプ機能等）

2. 既存顧客に対するサービスメニュー拡大

- 既存顧客飲食店を中心に、「メニュー製作」「Web製作」等のサービスメニュー拡大による顧客単価の上昇を推進

- 今期上期まで先行投資に注力し、下期スタートから単月黒字化を目指す。

7. 海外事業② Systemena America Inc.

前期のポイント

売上 175 百万円 前々期比 +72百万円
営業利益 ▲71 百万円 前々期比 ▲43百万円

- ✓ CES（世界最大の家電ショー）に出展し、当社のセキュリティ・ソリューション、IoTルータ等を利用したIoTソリューションを展示、多くの引合いを得る。
- ✓ 米国マカテ社・ストロングオース社・プラズマ社との協業が具体化、日本への展開に向けて準備中（p32～33参照）。

今期の見通し

売上 150 百万円 前期比 ▲14.3%
営業利益 ▲200 百万円 前期比 ▲129百万円

1. 米国でのモバイルや通信関連の開発・検証支援事業を展開

- 既存顧客は維持・縮小も、複数の新規顧客から新規案件受注

2. 複数のシーズ・ベンチャー企業と連携し最新技術・サービスの動向調査や協業を模索 → 日本での販売開始へ！

- 米国マカテ社・ストロングオース社・プラズマ社との日本独占販売契約締結
- 今期日本サービス開始に向け投資・活動強化
- **売上・営業利益ともにインキュベーション事業立ち上げに伴う先行投資によりマイナス。**

2017年3月期 通期業績予想 (連結)

通期業績予想 (連結)

(単位：百万円)

	2017年3月期 業績予想		2016年3月期 実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
売上高	45,800	—	42,695	—	3,104	7.3%
営業利益	3,474	7.6%	3,172	7.4%	301	9.5%
経常利益	3,475	7.6%	3,208	7.5%	267	8.3%
親会社株主に 帰属する 純利益	2,303	5.0%	2,249	5.3%	53	2.4%

通期業績予想

セグメント別売上高 (連結)

(単位：百万円)

	2017年3月期 業績予想		2016年3月期 実績		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
ソリューション デザイン	16,950	37.0%	14,049	32.9%	2,901	20.7%
フレームワーク デザイン	4,248	9.3%	5,191	12.2%	▲942	▲18.1%
ITサービス	6,343	13.8%	5,778	13.5%	564	9.8%
ソリューション 営業	17,000	37.1%	16,832	39.4%	167	1.0%
クラウド	853	1.9%	572	1.4%	280	49.0%
コンシューマ サービス	458	1.0%	388	0.9%	70	18.1%
海外	220	0.5%	209	0.5%	11	5.5%
投資育成	25	0.1%	—	—	25	—
調整額	▲302	▲0.7%	▲326	▲0.8	24	—
合計	45,800	100.0%	42,695	100.0%	3,104	7.3%

通期業績予想

セグメント別営業利益 (連結)

(単位：百万円)

	2017年3月期 業績予想		2016年3月期 実績		前期比	
	金額	利益率	金額	利益率	増減額	増減率
ソリューション デザイン	2,032	12.0%	1,548	11.0%	484	31.3%
フレームワーク デザイン	545	12.8%	696	13.4%	▲150	▲21.7%
ITサービス	562	8.9%	444	7.7%	118	26.7%
ソリューション 営業	527	3.1%	497	3.0%	29	6.0%
クラウド	60	7.1%	64	11.2%	▲3	▲5.6%
コンシューマ サービス	41	9.1%	13	3.5%	28	210.5%
海外	▲243	—	▲115	—	▲128	—
投資育成	▲82	—	—	—	▲82	—
調整額	30	—	23	—	6	—
合計	3,474	7.6%	3,172	7.4%	301	9.5%

システナグループの 経営目標と 経営の基本方針

(1) 経営の基本方針

「日本を代表するIT企業となり、
日本経済を底辺から支える！」
これがシステナグループの経営目標です。

その実現のために、『破壊と創造』、『安定と成長』、『保守と革新』、これら相反する課題をバランス良くコントロールし、常に振り子の中心点に経営の軸足を置いた、バランス経営を基本方針としています。

(2) 目標とする経営指標

- 安定した高配当
- 高い株主資本利益率
- 高い売上高営業利益率

その実現のために、安定と成長のバランスを重視した経営の基本方針に則り、高収益体質を目指していきます。

システナ

中期 4 年計画

(2016年3月期～2019年3月期)

ストラテジー

- ① 自動運転
- ② スマートシティ
- ③ ロボット
- ④ IoTソリューション

今後10年で最も伸びる分野に
経営資源を集中させる。

重視する経営指標と2019年3月期の目標

(単位：百万円)

KPI	2015/3 実績	2016/3 実績	2017/3 業績予想	2019/3 目標
売上高	36,951	42,695	45,800	56,000
営業利益	2,226	3,172	3,474	5,500
EPS (円)	37	90.59	93.97	130
配当 (円)	30	32	36	52
配当性向	81.0%	35.3%	38.3%	40%以上
ROE	7.3%	17.2%	17.3%	20%

✓ 売上高：**560億円**

✓ 営業利益：**2.5倍**

✓ 年間配当：1株**52円**

✓ 配当性向：**40%以上**

✓ ROE：**20%**

1. ソリューションデザイン事業

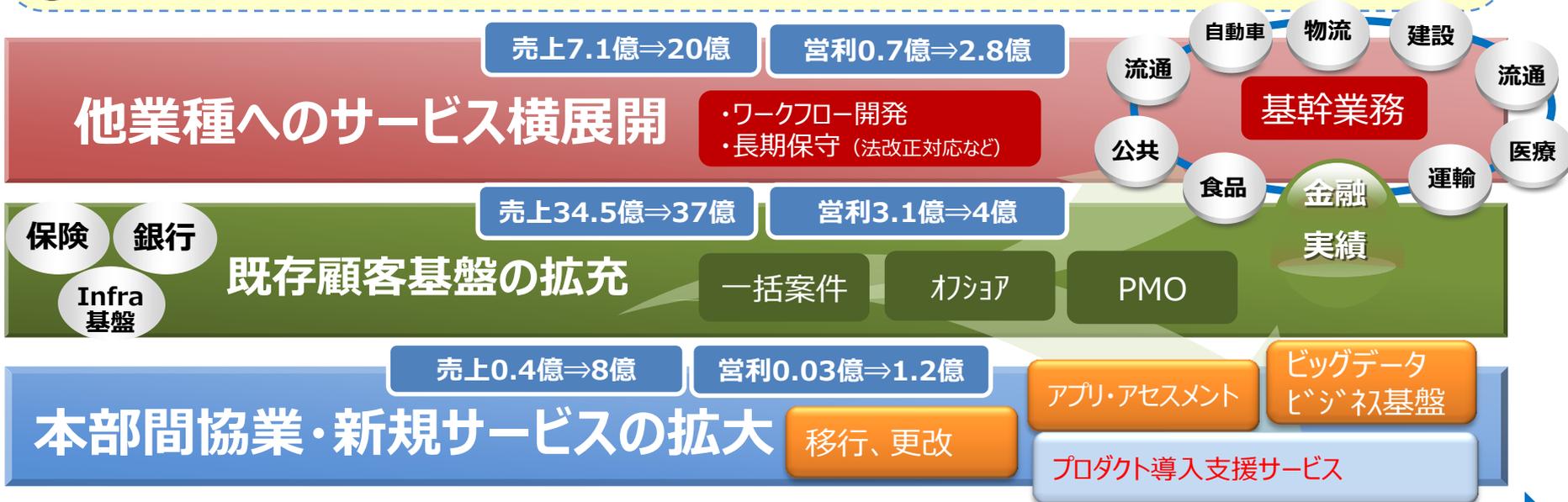
スマートフォンを中心とした製品開発・検証のノウハウを活かした **車載** **ロボット** と、
 Webシステム開発・検証の実績をベースに、交通・電力といった **社会インフラ** へのシフトを推進。
 ネットビジネスへの展開を進める顧客を中心に、 **サービスそのものを作り出すビジネス支援** と合わせて

車載・ロボット、**社会インフラ**、**ネットビジネス** を中核事業化。



2. フレームワークデザイン事業

- ① 金融（保険・銀行）の開発実績・ノウハウを他業種向けの基幹システムへ水平展開。
- ② 本部間協業を拡大、ストック型ビジネスへの転換を図る。



3.ITサービス事業

ヘルプデスク・システム運用保守で培ったノウハウを違う側面からアプローチすることによって、上流工程やサービス構築等のより付加価値の高いサービスへ転換するスキームを確立し、継続的な売上・利益の向上につなげていく。

付加価値の高いサービスへの進化

現在、売上構成比30%・粗利率32%のこれらサービスの売上構成比を、4年後に**70%超**に進化させることで、事業全体の粗利率を**23%**から**28%**へ。

- ・グローバル競争力強化支援サービス
- ・ITサポート環境最適化サービス
- ・LABOサービス
- ・インフラ最適化サービス
- ・プロジェクト推進サービス

強化
マネジメント
営業強化

人材育成のスピードUP

リーダー育成
3年→1年



技術者の安定採用

870名→1,340名
470名増



採用強化



4.ソリューション営業

基本方針

総合営業としてSystemaをリード ～ 真のビジネスパートナーへ変革～

事業戦略

- ハイブリッド環境への対応強化
- ストックビジネスの拡大
- 本部間連携からのシナジー拡大

数値目標

■ 既存ビジネス

売上133億/営業利益3.3億 ⇒ **売上160億/営業利益4.8億**(利益率3%)

■ クラウドを利用したインフラサービス (ハイブリッド/ストック)

売上 17億/営業利益1.3億 ⇒ **売上 28億/営業利益2.4億**(利益率9%)

■ クラウドを利用したSaaSビジネス (ハイブリッド/ストック)

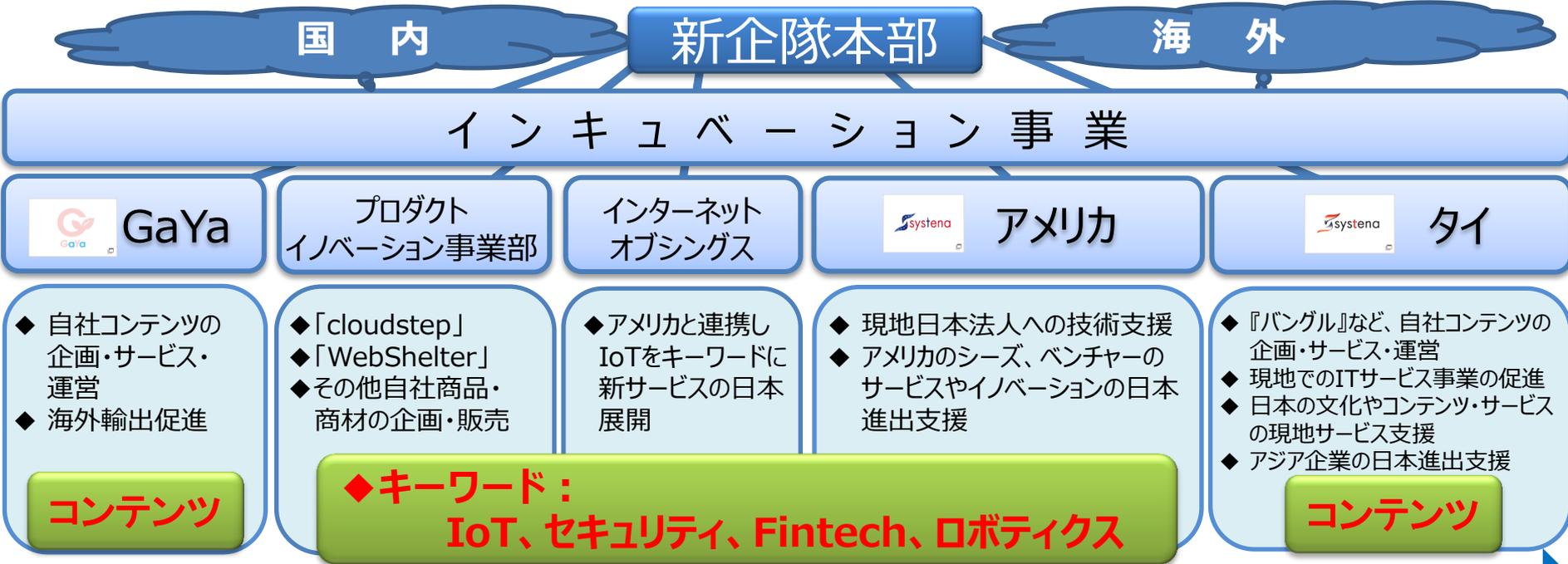
売上 0.5億/営業利益0.0億 ⇒ **売上 12億/営業利益0.8億**(利益率7%)

➤ **クラウドサービスへの展開は、フレームワークデザイン本部との連携がキーとなる。**



新企隊本部

- 目的**
- ✓ IoT、セキュリティ、Fintech、ロボティクス、コンテンツをキーワードに高付加価値な事業創造を通じて、**ストックビジネスの拡大**を目的に、関係事業を集約し投資効率の向上と営業連携の強化を図る。
 - ✓ 海外事業を早期に軌道に乗せることを目的に、海外子会社独自で事業活動を行うビジネスモデルから、システナ本体との連携を強化し、**ALLシステナの経営資源を有効活用**するビジネスモデルに転換、早期黒字化を推進。



今期、以下3つのサービスを販売開始予定
ロイヤリティ・ビジネスを来期以降の収益の柱へ！

社名	キーワード	概要
		<p>全米屈指のIoTプラットフォームの日本独占販売契約締結！ オールインワンのIoTプラットフォーム、導入すれば直ぐにIoTが始まります。</p> <p>米国の代表的な大都市のスマートシティ計画におけるIoTプラットフォームに選定（今夏プレス予定）。 その他、AT&T、HP、米国大手石油会社、大手物流、大学、医療関係、建設会社などでIoTプラットフォームの採用実績豊富。</p>
		<p>世界の中央銀行、大手金融機関、軍事機関が認めた認証 & 暗号化ソリューションの日本独占販売契約締結！</p> <p>導入事例：某 西欧の中央銀行、某 中東の中央銀行、 イベント切符業界で世界最大級のマーケット・メーカー、 US最大級テレコム会社、APAC最大級テレコム会社等 全世界の大手企業で採用。</p> <p>当社は暗号化ソリューションだけでなく、ヨーロッパや米国で話題の次世代認証システム（FIDO）を日本企業へ提案。</p>

新企隊本部注力ポイント (その2)

社名	キーワード	概要
		<p>シリコンバレー・ベンチャーによる、斬新なアドバタイズ・テクノロジー（広告技術）の日本独占販売契約締結！</p> <p>リールコードメディア（特許出願中）→ QRコードの進化版 最大4つのあらゆるデジタルコンテンツを直感的につなげる新世代アドテク。</p> <p>広告、販促、名刺、パンフレット、マニュアル、ユーザサポートをユーザに直感的に繋げる新ソリューションです。</p>

- 5月11日～13日スマートフォン＆モバイルEXPOで各社と共同展示。
- 今期中のサービスインに向けて日本語化、販売戦略立案中。
- IoT、セキュリティ、Fintech、ロボティクスをキーワードに、新サービスについて今後随時アナウンスしてまいります。

デジタル社会を、幸せな社会へ。
ITサービスのシステナ

株式会社システナ

<http://www.systema.co.jp/>

本資料に記載されている業績予想及び将来の事象に関する記載は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。
実際の業績等は、経済・事業環境の変化など様々な要因により変動することがありますので、ご了承ください。