



2019年6月20日

各位

会社名 株式会社 ピアズ
 代表者名 代表取締役社長 桑野 隆司
 (コード番号：7066 東証マザーズ)
 問合せ先 取締役 管理部部長 立石 公彦
 (TEL. 03-6811-2211)

東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日2019年6月20日に東京証券取引所マザーズに上場いたしました。今後とも、なご一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2019年9月期(2018年10月1日から2019年9月30日まで)における当社の業績予想は、次のとおりであり、また、最近の決算情報につきましては別紙の通りであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2019年9月期 (予想)		2019年9月期 第2四半期累計期間 (実績)		2018年9月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率			
売上高		2,684	100.0	34.6	1,456	100.0	1,994	100.0
営業利益		505	18.8	24.2	337	23.2	406	20.4
経常利益		503	18.8	21.7	334	23.0	413	20.8
当期(四半期)純利益		326	12.2	22.7	217	14.9	266	13.3
1株当たり当期 (四半期)純利益		161円27銭			110円51銭		140円59銭	
1株当たり配当金		0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。
 2. 2018年9月期(実績)及び2019年9月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
 3. 2019年9月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(207,000株)を含めた予定期中平均発行株式数により算出しております。
 4. 2019年3月22日付で普通株式1株につき30株の株式分割を行っております。上記では、平成2018年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算定しております。

【2019年9月期業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し

当社は「“無意味な常識”に囚われず、“意味のある非常識”を迫及し、価値ある社会活動を行う」という企業理念のもと、電気通信事業者、販売代理店（キャリアショップや家電量販店等）及び移動体通信端末メーカー等を中心に、コンサルティングや販売支援を展開しております。

当社がサービスを提供している通信業界においては、現在の我が国の携帯電話契約数は国内総人口を上回り、モバイル回線の契約は飽和状態に近づいていると言われております。一方では、固定通信回線の販売への規制緩和やICT（Information and Communication Technology [情報通信技術]）とよばれる情報通信技術の進展により、「高速・大容量」「低遅延」「多数端末接続」といった通信方式を通じて、自動運転技術、音声AI、遠隔医療等への活用など、他の分野と結びついたサービスニーズが創出され、今後さらなる通信業界を中心とした市場規模の拡大や成長が期待されております。加えて、海外端末メーカーの台頭により、国内の端末メーカーにおいてもマーケットシェアの低下が加速し、市場競争のさらなる激化も見込まれており、このような環境下において、実際にエンドユーザー（消費者）への販売やサービス提供を受託している販売代理店が運営するキャリアショップや、家電量販店の販売現場のスタッフに求められている知識や対応スキルは、年々高まっております。このような市場環境の変化の中、次々と市場に投入される多くの複雑な商材やサービスをタイムリーに習得し、エンドユーザー（消費者）に体系的・網羅的に提案することができる販売スタッフを育成するニーズが高まると同時に、そのような優秀な販売スタッフの育成が、販売現場における喫緊の課題となっております。

当社は、これらの販売現場における課題に対して、店舗責任者や販売スタッフへの直接的なトレーニング（OJT）を行うなどの店舗運営に係るコンサルティングや販売支援を行っております。また、当社が培ってきたセールススキルや販売ノウハウを基に、店舗における業務効率の向上やエンドユーザー（消費者）の販売意欲の向上を目的とした動画コンテンツやアプリなどのデジタルツールの作成・提供を行っております。なお、当社の業績は、年末の商戦期や新入学・卒業シーズン等の繁忙によるニーズの増加や主要な顧客の新事業年度に向けた体制づくりに向けた相談の増加により、第1四半期（10月～12月）及び第2四半期（1月～3月）において、売上高及び営業利益が偏重する傾向にあります。

このような状況の中で、研修等のニーズが今後も増加すると見込まれていることから、2019年9月期の当社の業績は、売上高2,684百万円（前期比34.6%増）、営業利益505百万円（前期比24.2%増）、経常利益503百万円（前期比21.7%増）、当期純利益326百万円（前期比22.7%増）となる見込みであります。

2. 業績予想の前提条件

当社は、第2四半期累計期間における実績を踏まえて2019年5月9日の取締役会で2019年9月期修正予算を決議しております。修正予算については、2019年3月時点における上期実績を使用し、下期は下記「3. 個別の前提条件」に基づく予算値を使用して算出したものであります。

3. 個別の前提条件

（1）売上高

当社は、電気通信事業者および当該事業者がお客様対応窓口を委託する販売代理店といった主要

な取引先の受注状況を重視しており、当該取引先と決算期の違いから予算の策定を行う事業年度開始時点において、半年程度先の受注予測については見通すことが可能となります。また、当社は「コンサルティング事業」の単一セグメントではありますが、提供するサービスの内容と実施形態により、「コンサルティングサービス」、「人財ソリューションサービス」及び「ITソリューションサービス」の3つのサービスに分けられます。上記3つのサービス種別に分けて事業の内容を記載いたします。

① コンサルティングサービス

コンサルティングサービスは、販売代理店が運営するキャリアショップ（通信キャリアのブランドを冠した販売店）や家電量販店に対し、販売を委託する通信キャリアに代わり、業界知見や店頭対応経験を有する当社コンサルタントが、各店舗において抱えている運営課題や販売課題に対するオリジナルの研修プログラムを提案し、アドバイザーとしての教育サポートを行うものであります。

コンサルティングサービスの売上については、計画策定時に既に受注している案件およびほぼ確実に受注が見込める案件については、各案件の実施予定時期にて売上高を積み上げて算出し、それ以外の案件については、主要顧客別の想定予算の範囲において、当社営業担当役員や営業社員の営業動向（課題に対する提案予定案件）のヒアリングを通じて、売上高を積み上げて算出しております。

また、第2四半期累計期間においては、総務省からの通信業界へのお客様対応の時間短縮などの要請を受け、キャリアショップの店頭におけるオペレーション等の改善ニーズの必要性が増し、通信事業者からの受注が増加しております。第3四半期以降についても、引き続き当該ニーズが継続するものと見込んでおります。

以上の結果、コンサルティングサービスの2019年9月期の売上高は、1,630百万円（前期比24.9%増／第2四半期累計期間実績847百万円）を見込んでおります。

② 人財ソリューションサービス

人財ソリューションサービスは、企業との間の業務委託契約に基づき、主にその販売代理店が運営するキャリアショップや家電量販店におけるセールスプロモーション（携帯端末の販売台数増加、及びサービス契約数の増加等の販売促進活動）への人材補強ニーズに対応するために、主として協力会社とも連携しながら、販売現場での販売促進やプロモーションイベント開催における業務を請け負うものであります。

人財ソリューションサービスの売上高については、ある程度の既存の顧客が固定化しており、当社のサービス供給力の拡大と顧客の需要見込みを勘案し、当社営業担当役員や営業社員の営業動向のヒアリングを通じて、売上高を積み上げております。

また、第2四半期累計期間においては、インターネット接続事業者からのISP（インターネットサービスプロバイダ）の拡販施策についての受注が増加しております。第3四半期以降もプロバイダの転用に関するニーズは継続するものと見込んでおります。

以上の結果、人財ソリューションサービスの2019年9月期の売上高は、738百万円（前期比79.2%増／第2四半期累計期間実績401百万円）を見込んでおります。

③ ITソリューションサービス

ITソリューションサービスは、通信キャリアの提供する商材やサービスの多様化に対応し、当社のコンサルタントが有するセールススキルやノウハウを動画コンテンツやアプリケーションとして提供することにより、全国から要請のある研修ニーズ及び課題解決の相談にリアルタイムに対応しております。

ITソリューションサービスの売上高計上については、顧客の商材やサービスの発表の時期の見込みが立てづらいため、既に受注している継続的な案件についての売上高を積み上げて算出し、それ以外の案件については、上記コンサルティングサービスの既存顧客への動画コンテンツやアプリケーションを活用した提案ニーズを当社営業担当役員や営業社員の営業動向のヒアリングを通じて、売上高を積み上げております。

また、第2四半期累計期間においては、行政よりキャリアショップ店頭における待ち時間の改善要請やインターネット接続事業者の関連会社の市場リサーチ、店頭業務の簡素化を目したデジタルツールの提供についての受注が増加しております。第3四半期以降においても、同程度の受注見込みがあるものと見込んでおります。

以上の結果、ITソリューションサービスの2019年9月期の売上高は、311百万円（前期比13.3%増／第2四半期累計期間実績207百万円）を見込んでおります。

(2) 売上原価

当社の売上原価は、主要な項目としてはコンサルティングサービスおよび人財ソリューションサービスに係る外注費、労務費で構成されております。

売上高の算出の際に、想定される稼働数を算出し、自社の人材リソースに関する人件費に関しては、年間人員計画に基づいた想定給与水準の積み上げにより見込んでおります。一方で、協力会社からの人材の補填に関する外注費については、有しているスキルに応じて定められた月額単価に人数を乗じて算出しております。

また、第2四半期累計期間においては、当初の見込み以上に受注が増加したため、協力会社からの人材補填に係る外注費が大幅に増加しております。第3四半期以降においても、同様に推移するものと想定しております。

以上の結果、2019年9月期の売上原価は1,663百万円（前期比51.0%増）を見込んでおります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

当社の販売費及び一般管理費は、主要な項目としては人件費及び地代家賃で構成されております。人件費としては、役員および間接部門の人件費を見込んでおり、年間人員計画に基づき想定給与水準の積み上げにより見込んでおります。

地代家賃は、各オフィスの賃貸借契約に基づく賃料を計上しております。

また、支払報酬および支払手数料に上場関連コストを計上しております。

以上の結果、2019年9月期の販売費及び一般管理費は515百万円（前期比6.0%増）を見込んでおり、営業利益は505百万円（前期比24.2%増）を見込んでおります。

(4) 経常利益

営業外収入は主に受取利息及び代理手数料収入、営業外費用は支払利息を見込んでいます。

以上の結果、2019年9月期の経常利益503百万円（前期比21.7%増）を見込んでおります。

(5) 当期純利益

2019年9月期において、特別利益及び特別損失の計上を見込んでおりません。

以上の結果、2019年9月期の当期純利益326百万円（前期比22.7%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以 上



2019年9月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2019年6月20日

上場会社名 株式会社ピアズ 上場取引所 東
 コード番号 7066 URL <http://peers.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 桑野 隆司
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役 管理部部長 (氏名) 立石 公彦 TEL 03 (6811) 2211
 四半期報告書提出予定日 — 配当支払開始予定日 —
 四半期決算補足説明資料作成の有無：無
 四半期決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2019年9月期第2四半期の業績 (2018年10月1日～2019年3月31日)

(1) 経営成績 (累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年9月期第2四半期	1,456	—	337	—	334	—	217	—
2018年9月期第2四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2019年9月期第2四半期	110.51	—
2018年9月期第2四半期	—	—

- (注) 1. 当社は、2018年9月期第2四半期については四半期財務諸表を作成していないため、2018年9月期第2四半期の数値及び2019年9月期第2四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。
 2. 当社は、2019年3月22日付で普通株式1株につき30株の株式分割を行っております。このため、当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり四半期純利益を算定しております。
 3. 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2019年9月期第2四半期	1,596	1,078	67.5
2018年9月期	1,318	860	65.3

(参考) 自己資本 2019年9月期第2四半期 1,078百万円 2018年9月期 860百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2018年9月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2019年9月期	—	0.00	—	—	—
2019年9月期 (予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2019年9月期の業績予想 (2018年10月1日～2019年9月30日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	2,684	34.6	505	24.2	503	21.7	326	22.7	161.27

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2019年9月期2Q	1,968,000株	2018年9月期	1,968,000株
② 期末自己株式数	2019年9月期2Q	—株	2018年9月期	—株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2019年9月期2Q	1,968,000株	2018年9月期2Q	—株

（注）当社は、2019年3月22日付で普通株式1株につき30株の株式分割を行っております。このため、前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して「期末発行済株式数（自己株式を含む）」「期末自己株式数」及び「期中平均株式数」を算定しております。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料P3「1. 当四半期決算に関する定性的情報（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	2
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	3
2. 四半期財務諸表及び主な注記	4
(1) 四半期貸借対照表	4
(2) 四半期損益計算書	5
第2四半期累計期間	5
(3) 四半期キャッシュ・フロー計算書	6
(4) 四半期財務諸表に関する注記事項	7
(継続企業の前提に関する注記)	7
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	7
(セグメント情報等)	7

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

当第2四半期累計期間におけるわが国経済は、堅調な雇用・所得情勢を背景に、消費は緩やかに回復する一方、米中貿易摩擦問題や海外経済の不確実性によりもたらされる日本経済へのマイナス影響が懸念され、また消費税率引き上げに対する心理的要因など、依然として先行きは不透明な状況が続いております。また、企業間の競争激化、人手不足による人件費・物流コストの上昇や、さまざまな自然災害の影響により、市場環境は厳しさを増しております。

通信業界におきましては、依然として仮想移動体通信業者（MVNO）の提供する格安スマートフォンの台頭などにより競争環境が激化しております。また、IoT分野の広がりから関連サービスの拡大により、通信事業者は新たな収益の確保に向けて通信以外のサービスへ事業領域を拡大しております。さらに、これまでの通信市場の枠を超えた異業種との協業や提携を加速させるなど、事業環境は大きく変化しております。

このような経済状況のもとで、当社は「無意味な常識に囚われず、意味のある非常識を追求し、価値ある社会活動を行う」という企業理念をもとに、主要取引先である通信キャリアやキャリアショップ（通信キャリアのブランドを冠した販売店）を運営する販売代理店に対し、目まぐるしく変化する制度やサービスに柔軟に対応し、コンサルティング事業を中心に展開してまいりました。

主要なサービス提供先であるキャリアショップにおいては、「電気事業通信法改正」により利用者保護ルールに基づき、説明義務等の充実による消費者のロイヤリティの向上が課題となっております。同時に、消費者への提供価値を伝える適正な販売のニーズが高まり、適正販売の浸透に向けたコンサルティングや研修サービスの提供に努めてまいりました。また、販売面では、スマートフォンを中心としたデバイス販売に付随する光回線などの商材の販売強化ニーズを満たすトータルの提案スキルが求められる中で、行政から契約時間の短縮に向けた要請もあるなど、店頭でのオペレーションに対する改善の必要性が高まりました。このような業務の複雑化と高度化が販売現場で巻き起こる中、ニーズを満たす研修パッケージの開発提案により、受注が増加いたしました。

これらの結果、当第2四半期累計期間の業績は、売上高1,456百万円、営業利益337百万円、経常利益334百万円となり、四半期純利益は217百万円となりました。

なお、当社はコンサルティング事業の単一セグメントであるため、セグメントごとの記載はしていません。

(2) 財政状態に関する説明

①資産、負債及び純資産の状況

(流動資産)

当第2四半期会計期間末における流動資産は、1,445百万円となり、前事業年度末に比べ269百万円増加いたしました。これは、主に売掛金が315百万円増加したものの、現金及び預金が45百万円減少したことによるものであります。

(固定資産)

当第2四半期会計期間末における固定資産は、151百万円となり、前事業年度末に比べ9百万円増加いたしました。これは、主に投資その他の資産が6百万円増加したことによるものであります。

(流動負債)

当第2四半期会計期間末における流動負債は、458百万円となり、前事業年度末に比べ79百万円増加いたしました。これは、主に買掛金が65百万円、未払法人税等が25百万円増加したものの、1年内返済予定の長期借入金が8百万円減少したことによるものであります。

(固定負債)

当第2四半期会計期間末における固定負債は、59百万円となり、前事業年度末に比べ18百万円減少いたしました。これは、長期借入金が18百万円減少したことによるものであります。

(純資産)

当第2四半期会計期間末における純資産は、1,078百万円となり、前事業年度末に比べ217百万円増加いたしました。これは、主に利益剰余金が217百万円増加したことによるものであります。

②キャッシュ・フローの概況

当第2四半期累計期間における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、670百万円となりました。当第2四半期累計期間における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期累計期間における営業活動の結果、支出した資金は11百万円となりました。これは主に、税引前四半期純利益334百万円であったものの、売上債権の増加額318百万円、及び法人税等の支払額96百万円によるものです。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期累計期間における投資活動の結果、支出した資金は6百万円となりました。これは主に、保険積立金の積立による支出3百万円、及び有形固定資産の取得による支出2百万円があったことによるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期累計期間における財務活動の結果、支出した資金は26百万円となりました。これは、長期借入金の返済による支出26百万円によるものであります。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

2019年9月期の業績予想につきましては、本日開示いたしました「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください。

なお、当該業績予想につきましては、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因により大きく異なる可能性があります。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位:千円)

	前事業年度 (2018年9月30日)	当第2四半期会計期間 (2019年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	719,594	673,990
売掛金	315,183	630,604
電子記録債権	125,962	128,970
その他	15,772	12,152
流動資産合計	1,176,513	1,445,718
固定資産		
有形固定資産	20,763	21,851
無形固定資産	18,828	20,543
投資その他の資産	101,990	108,755
固定資産合計	141,581	151,150
資産合計	1,318,095	1,596,869
負債の部		
流動負債		
買掛金	83,265	148,364
1年内返済予定の長期借入金	50,149	41,833
未払法人税等	95,895	121,008
賞与引当金	21,092	20,397
その他	128,722	126,940
流動負債合計	379,124	458,544
固定負債		
長期借入金	78,214	59,806
固定負債合計	78,214	59,806
負債合計	457,338	518,350
純資産の部		
株主資本		
資本金	80,000	80,000
資本剰余金	45,000	45,000
利益剰余金	736,151	953,643
株主資本合計	861,151	1,078,643
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	△591	△320
評価・換算差額等合計	△591	△320
新株予約権	196	196
純資産合計	860,756	1,078,518
負債純資産合計	1,318,095	1,596,869

(2) 四半期損益計算書
(第2四半期累計期間)

(単位:千円)

	当第2四半期累計期間 (自2018年10月1日 至2019年3月31日)
売上高	1,456,605
売上原価	905,132
売上総利益	551,472
販売費及び一般管理費	213,848
営業利益	337,624
営業外収益	
受取手数料	278
受取報奨金	300
その他	121
営業外収益合計	699
営業外費用	
株式公開費用	2,000
為替差損	1,073
その他	332
営業外費用合計	3,405
経常利益	334,918
税引前四半期純利益	334,918
法人税、住民税及び事業税	122,011
法人税等調整額	△4,584
法人税等合計	117,426
四半期純利益	217,491

(3) 四半期キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	当第2四半期累計期間 (自 2018年10月1日 至 2019年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	
税引前四半期純利益	334,918
減価償却費	5,474
賞与引当金の増減額(△は減少)	△694
受取利息及び受取配当金	△90
支払利息	332
株式関連費用	2,000
為替差損	1,073
売上債権の増減額(△は増加)	△318,429
未収入金の増減額(△は増加)	1,174
前払費用の増減額(△は増加)	1,533
仕入債務の増減額(△は減少)	65,098
未払金の増減額(△は減少)	4,288
未払費用の増減額(△は減少)	△13,362
未払消費税の増減額(△は減少)	5,231
その他	△2,698
小計	85,848
利息及び配当金の受取額	90
利息の支払額	△369
法人税等の支払額	△96,897
営業活動によるキャッシュ・フロー	△11,327
投資活動によるキャッシュ・フロー	
有形固定資産の取得による支出	△2,893
無形固定資産の取得による支出	△1,615
敷金の回収による収入	1,374
保険積立金の積立による支出	△3,345
投資活動によるキャッシュ・フロー	△6,479
財務活動によるキャッシュ・フロー	
長期借入金の返済による支出	△26,724
財務活動によるキャッシュ・フロー	△26,724
現金及び現金同等物に係る換算差額	△1,073
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△45,604
現金及び現金同等物の期首残高	716,592
現金及び現金同等物の四半期末残高	670,987

（4）四半期財務諸表に関する注記事項

（継続企業の前提に関する注記）

該当事項はありません。

（株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記）

該当事項はありません。

（セグメント情報等）

当社は、コンサルティング事業の単一セグメントであるため、セグメント情報等の記載を省略しております。