

SpiderPlus & Co.

スパイダープラス株式会社

事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年 3月

建設業をDXする会社



建設業



Technology

私たちのアイデンティティ

& Co

&Co = 共に

熱絶縁工事会社として創業してから20年、建設業に身を置き、業界の抱える課題に向き合ってきました。

私たちは、お客様と同じ視点に立ち、寄り添い、志を尊重し、お互いの意見を混ぜ合わせたプロダクトを通じて、一体となり、仲間となり、テクノロジーで業界を変えていきます。

建設現場にサブスクリプションでサービスを提供



ビジネスモデルの特徴と拡大余地

充実したサポート体制

導入・運用フォローの無償提供、
ニーズを素早く開発する体制を構築

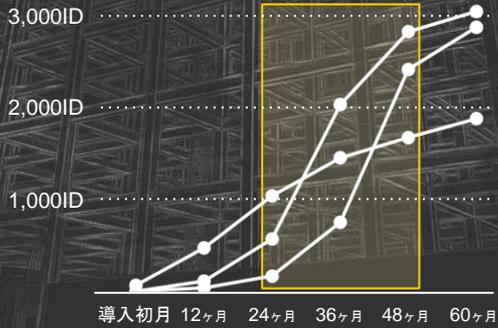
SPIDERPLUSのサポート体制



顧客内浸透

導入時は数現場、数IDからスタートし、
数年かけて全社的にID数が拡大

設備工事大手3社のID数増加例



既存顧客のポテンシャル

導入初期段階の顧客が多く
既存顧客内で大きな拡大余地が存在

導入年別顧客構成



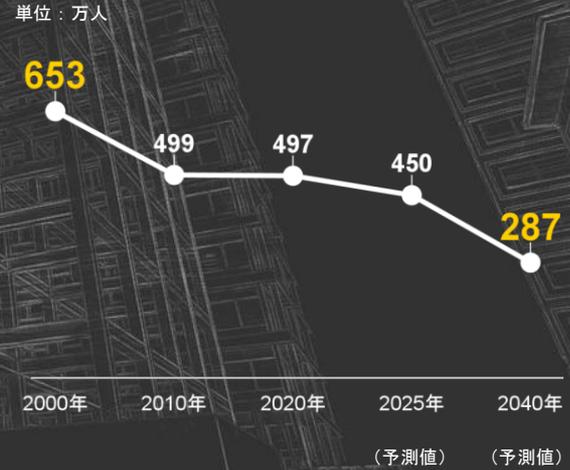
*1 : NRR (Net Retention Rateの略) 及び導入年別顧客構成は、2021年12月末時点の数値。

建設業が抱える深刻な課題

長時間労働*1



将来不足する働き手*2



*1: 厚生労働省「毎月勤労統計調査」(令和3年度)より弊社集計。
*2: 2020年3月16日発刊 日経BP「建設テック未来戦略」及び、総務省平成27年国勢調査「就業状態等基本集計結果」及び国土交通省「令和2年度(2020年度)建設投資見通し」より、2020年度の国内建設業投資額63兆円(見通し)が2040年まで同程度で推移した場合、建設業就業者がより不足すると弊社独自に推計。

拡大する事業基盤

契約社数

1,200 社超

YoY Growth +52%

単位：時間

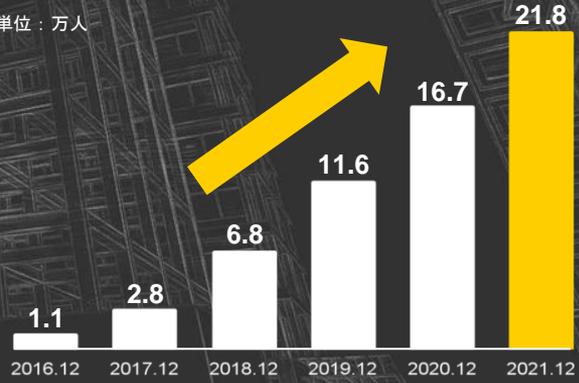


ARR*1

21.8 億円

CAGR 82%

単位：万人



*1 : Annual Recurring Revenue の略。MRR(対象月の月末時点における一時収益を含まない月額利用料金の合計額)を12倍(年換算)し算出。

SPIDERPLUSについて

SpiderPlus & Co.

1.SPIDERPLUSについて

2.市場環境について

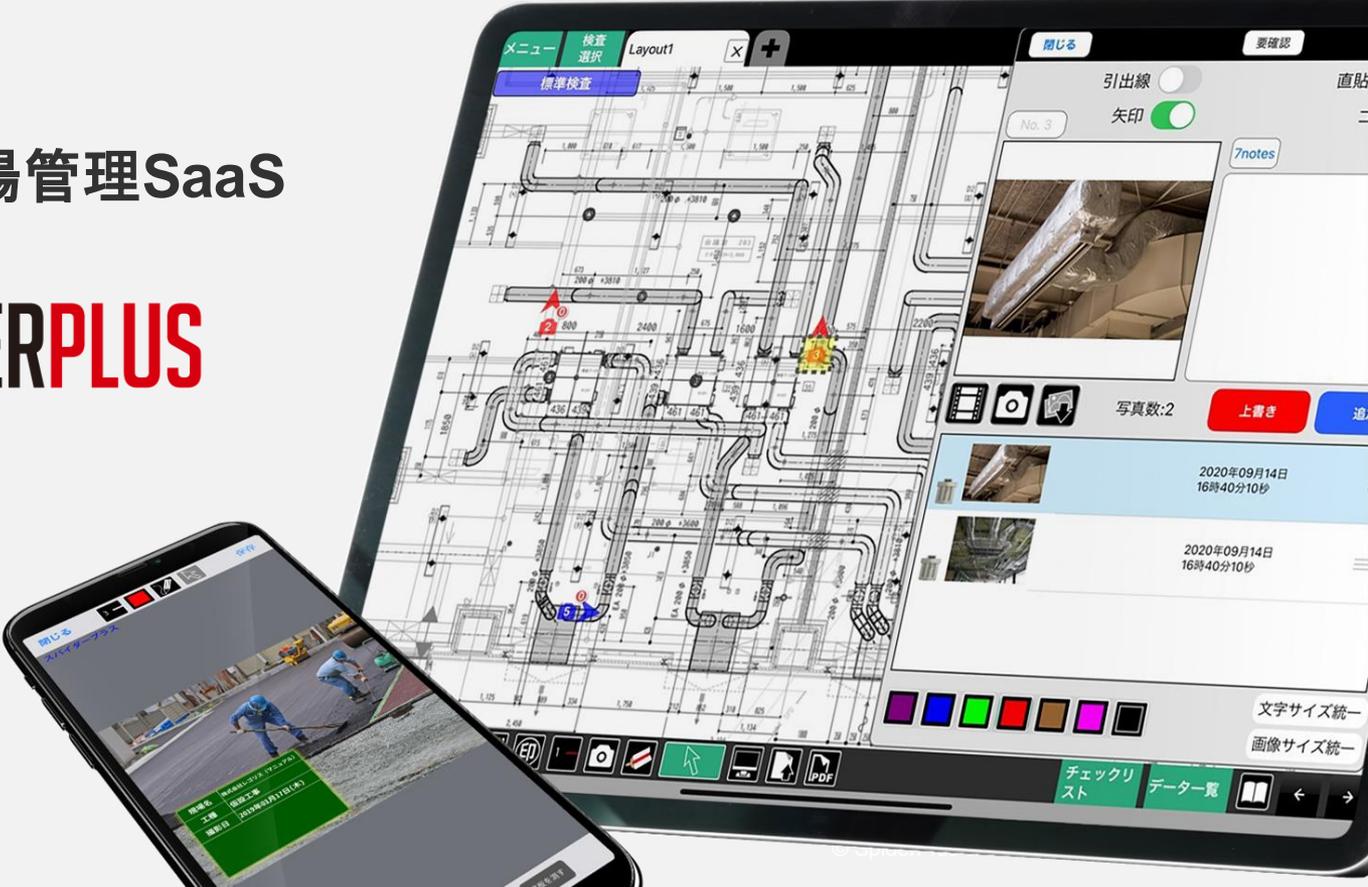
3.成長戦略及び事業計画

4.事業等のリスク

5.Appendix：当社基礎情報

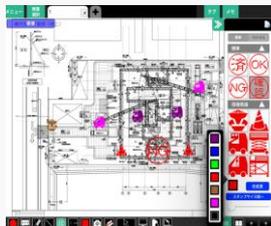
6.Appendix：SPIDERPLUS補足

建築図面・現場管理SaaS



標準機能

月額 **3,000円/ID**



図面管理

図面や資料など、大量の紙がタブレットに。打ち合わせや指示等行えます。



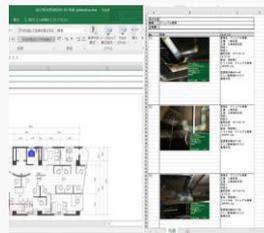
電子小黑板

黒板を持ち歩く必要がなくなり、一人で黒板付きの記録写真が撮影できます。国交省電子納品にも対応。



写真管理

デジカメで行っていたデータ整理が不要に。すぐに報告書を出力できます。



報告書作成

写真の貼付やメモの転記が不要に。必要な報告書をすぐに出力できます。フォーマットもカスタマイズ可能。

オプション機能

業種別パッケージ

各月額 **2,500円/ID**

建築

杭施工記録／配筋検査／
仕上検査／工事進捗管理

電気設備

電力量計確認／幹線・負荷設備／
コンセント試験／照度測定機連携

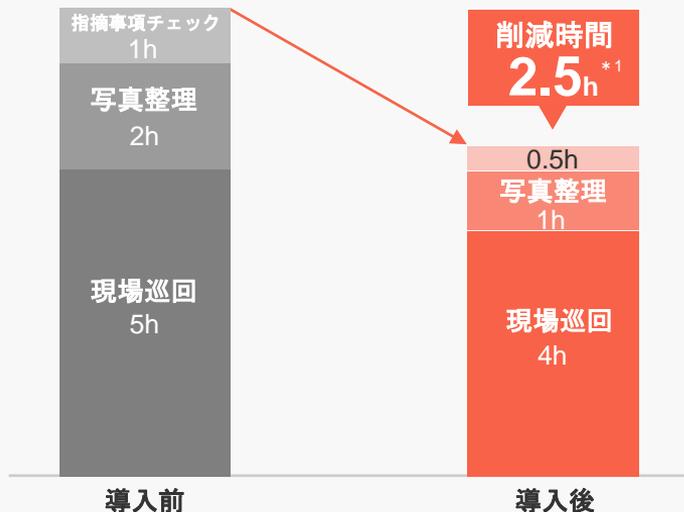
空調設備

風量測定機連携／圧力計連携
温湿度計連携／騒音計連携

*1：標準機能及び業種別オプション利用料は、消費税等含まない税抜き金額。

SPIDERPLUS導入後、平均2.5時間／日の業務改善を実現した例

1日の業務改善



一人あたりの
月間導入効果^{*2}
約 **150,000**円

月間の削減時間・コスト

月間のランニングコスト

月間の削減時間・コスト

156,250円／月

1日の削減時間：2.5時間 × 月の稼働：20日 × (日給25,000円 ÷ 8時間勤務) = 156,250円

月間のランニングコスト

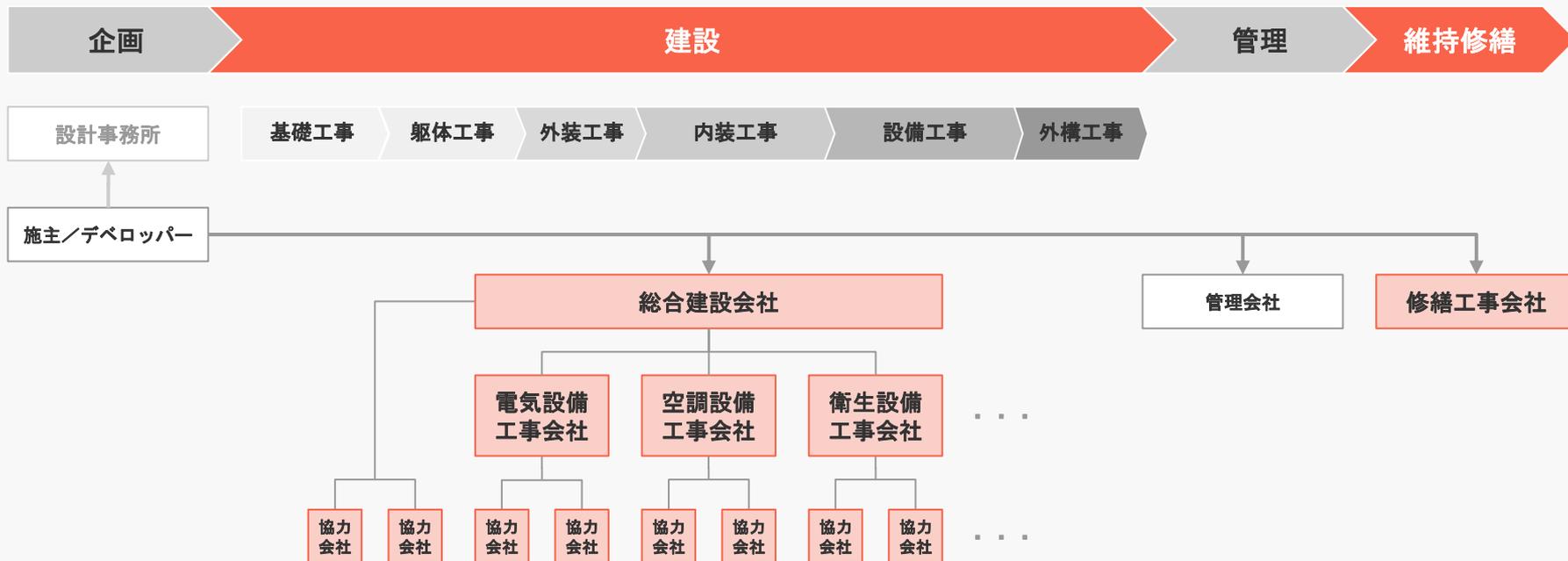
3,000円／月

SPIDERPLUS標準機能利用料

*1：削減時間は、タブレット+SPIDERPLUS導入企業の社内調査資料に基づき弊社作成。

*2：労務費は25,000円／日、1日の労働時間：480分／日、1ヶ月の稼働日数20日にて試算。SPIDERPLUS初期費用、サーバー費用、タブレット端末の利用料、通信費や教育コスト、消費税等は含まない。

ビルやマンションなど、大規模建築現場で活用されるプロダクト
 自社の施工管理から、事業者同士の情報共有までSPIDERPLUSで完結



事業者同士がSPIDERPLUSを介して情報を共有し、現場全体の施工管理を効率化

鹿島建設のDXモデル現場



鹿島



Kinden きんでん

SHINRYO 高砂熱学



施工管理における豊富な機能を備え、ゼネコン・サブコンの各業界大手が活用
自社内のみでなく、現場内での業者間連携も可能なプロダクト

ポジショニング

建設ライフサイクルの多くのシーンで
活用できる多機能型プロダクト



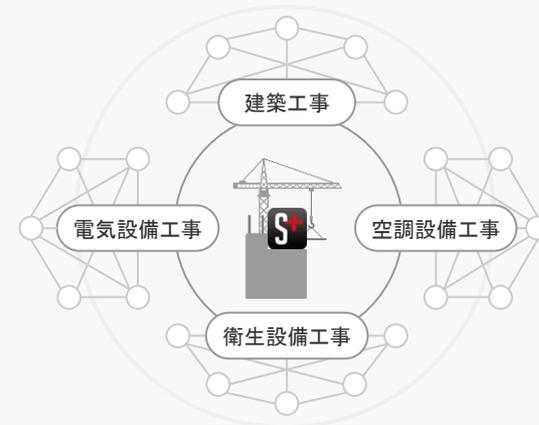
顧客基盤

総合建設・総合設備業など、
業界で主要な地位を築く大手企業が導入



ネットワーク効果

自社のみでなく、他社との情報共有により
現場全体での施工管理をDX



市場環境について

SpiderPlus & Co.

1.SPIDERPLUSについて

2.市場環境について

3.成長戦略及び事業計画

4.事業等のリスク

5.Appendix：当社基礎情報

6.Appendix：SPIDERPLUS補足

巨大な市場が抱える、深刻な課題

国内建設投資額^{*1}



63兆円 ^{*1}
(見通し)

2021年 → 2035年

人手不足^{*2}



100万人 ^{*2}
(予測)

2014年 → 2025年

IT投資額^{*3}



3倍 ^{*3}
(実績)

2015年 → 2020年

*1 : (社)建設経済研究所「建設投資の中長期予測 (2035年度までの見通し) (2021年3月26日発表)」より抜粋。

*2 : 日経BP「建設テック未来戦略 (2020年3月13日発行)」より抜粋。

*3 : (社)日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2020」及び「企業IT動向調査報告書2015」より抜粋。

2024年に迫る制度適用を目前に、「DXが必須」となる建設業界

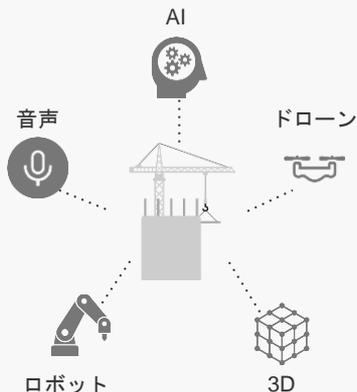
働き方改革法適用*1

建設業界にも2024年適用開始
残業時間に上限規制が設けられる



高度化・多様化するニーズ

施工管理のみでなく、業務のあらゆる面で
急激な技術革新と様々な技術の活用が進む



拡大する市場*2

クラウド型施工管理サービスは急速に普及
中期的にも高い成長性で拡大を見込む

施工管理サービスの普及実績と見通し

単位：社



2021~2026年度
CAGR 40%



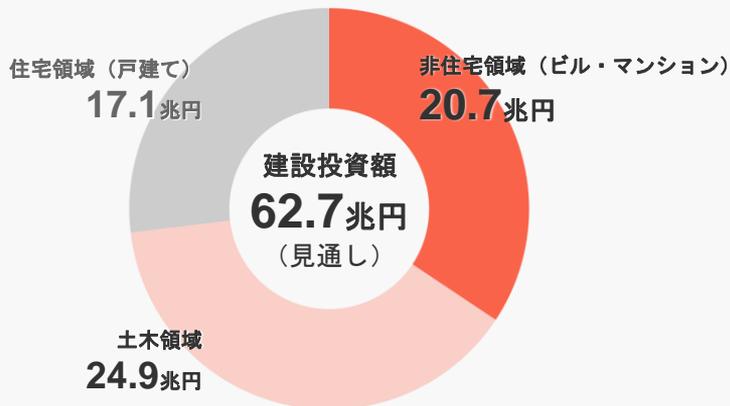
*1：厚生労働省「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律（平成30年7月6日公布）」の略称。

*2：ミック経済研究所株式会社「クラウド型施工管理サービスの市場動向とベンダーシェア」より抜粋。

建設市場は非住宅領域及び土木領域の 新築・修繕需要の増加を背景に、長期的な拡大が見込まれる

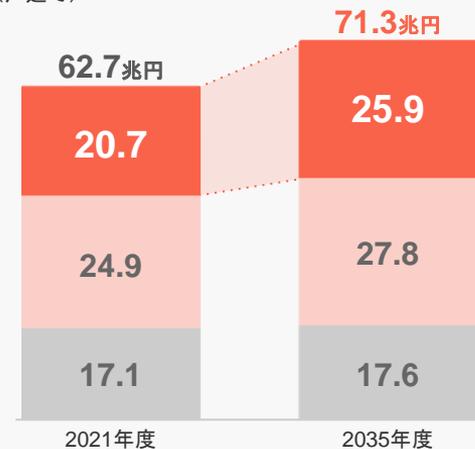
市場規模とその構成

- : 現在の建設業界におけるターゲット市場
- : 将来的なターゲット市場



長期的な建設投資額の見通し

- : 非住宅領域 (ビル・マンション)
 - : 土木領域
 - : 住宅領域 (戸建て)
- 単位: 兆円



*1: (社)建設経済研究所「建設投資の中長期予測 (2035年度までの見通し) (2021年3月26日発表)」及び、国土交通省「令和3年度 (2021年度) 建設投資見通し」より弊社作成。2035年度の見通しは、(社)建設経済研究所による新型コロナウイルスから早期に経済回復した場合の試算値を利用。

SOM*2

Serviceable Obtainable Market

コアターゲットの現場監督

平均顧客単価上昇と
機能拡大に伴う
ターゲット増加
によりSOMが拡大

ARR 21億円
(2021年12月末時点)



SAM*3

Serviceable Available Market

国内建設業従事者



TAM*4

Total Addressable Market

建設業界のIT投資額



*1：当社が想定、試算した市場規模であり、当社が営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではない。

*2：当社が推計した、「従業員30人以上かつ売上高2億円以上である住宅領域除く国内建設会社に従事する現場監督者数」に、2021年12月末時点のSPIDERPLUSの1IDあたり平均単価を基準とした年間利用料を乗じて算出。

*3：国土交通省「第6回建設産業政策会議 参考資料 建設産業の現状と課題（2017年6月13日）」を基に、当社推計した住宅領域除く国内建設会社の従業員数に、SPIDERPLUSの1IDあたり最大単価実績を乗じて算出。

*4：国土交通省「令和2年度（2020年度）建設投資見通し」、SPEEDA「住宅・リフォーム・修繕業界」及び、（社）日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2020」より当社推計。

成長戦略及び事業計画

SpiderPlus & Co.

- 1.SPIDERPLUSについて
- 2.市場環境について
- 3.成長戦略及び事業計画
- 4.事業等のリスク
- 5.Appendix：当社基礎情報
- 6.Appendix：SPIDERPLUS補足

中期Vision

Our Mission

建設業の“働く”にもっと「楽しい」を創造する

中期Vision

2025

建設「現場」になくてはならない存在に

Milestone Year

2024

建設業への働き方改革法適用開始

2021

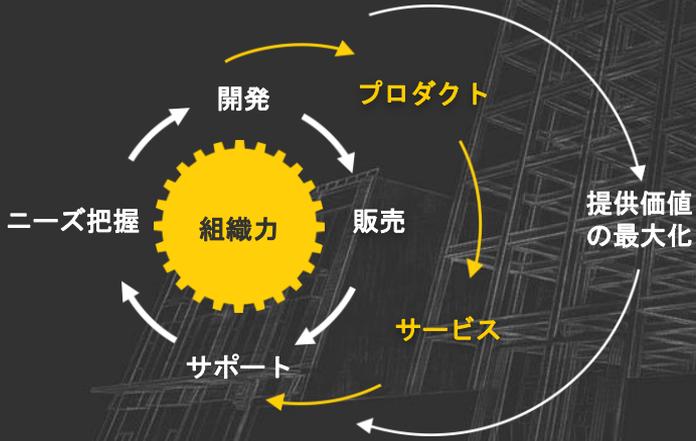
建設「現場」DXの開拓者

2011

成長戦略

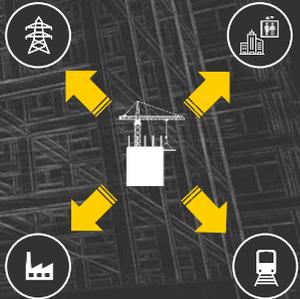
建設DX市場の浸透

販売網拡大とプロダクト強化



新市場の開拓

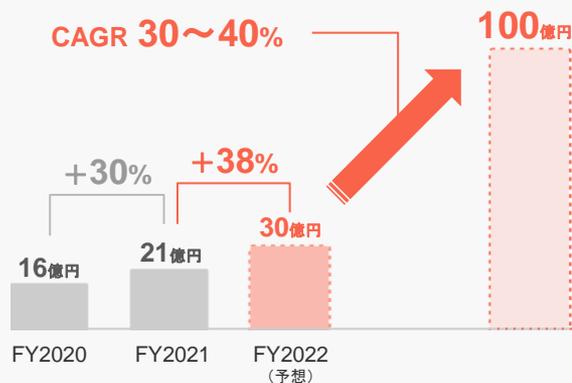
建設周辺領域、プラント業界等への展開とASEAN展開



DXニーズ拡大を見据え、先行投資を継続 中期的には、ARR成長率を重視

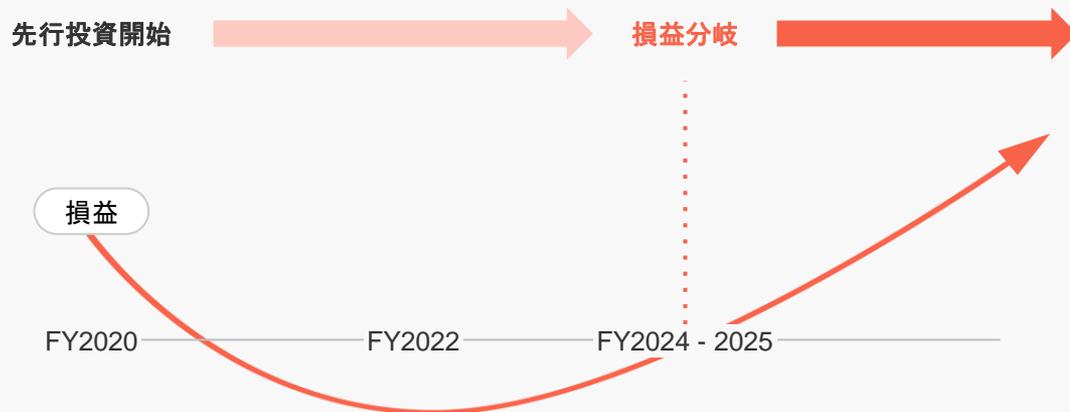
ARR

年間平均成長率30～40%の範囲で
早期のARR100億円を達成を志向



損益

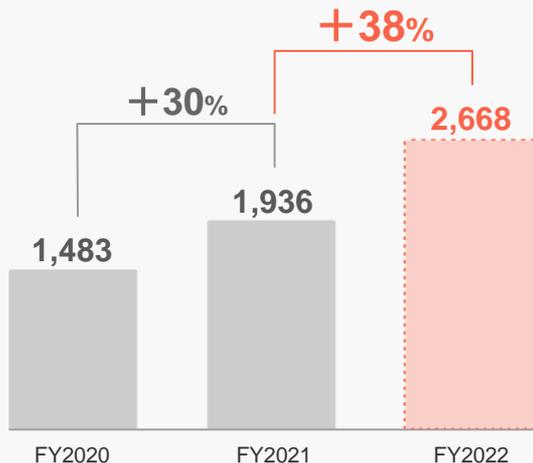
FY2024～FY2025まではARR成長率とその継続のための先行投資を実施
先行投資期間以降は長期的に収益性を拡大する意向



先行投資期間として人的投資に注力 特に、積極的なセールス人員の拡大を行い提供力を強化する

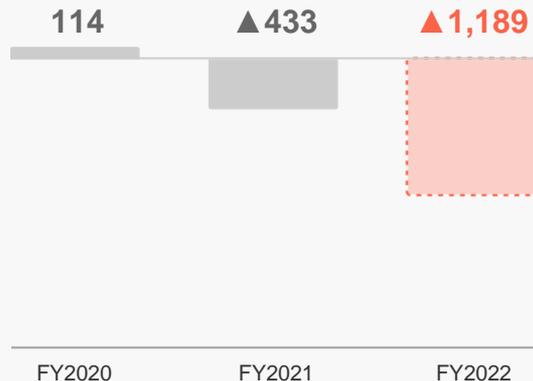
売上高 *1

単位：百万円



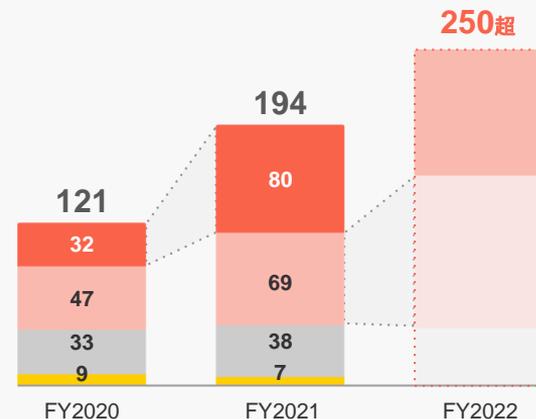
営業利益 *2

単位：百万円



採用計画 *3

■：プロダクト ■：セールス ■：コーポレート/役員
■：ENG事業
単位：人（派遣・SES含む）



*1：FY2020及びFY2021は、2022年1月に事業譲渡したENG事業を除いた売上高を記載

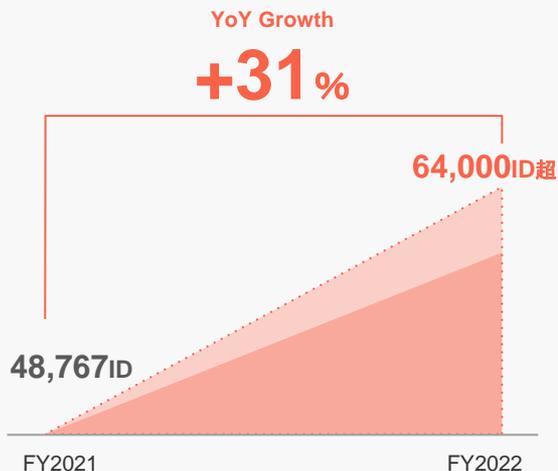
*2：全社に係る営業利益。

*3：採用計画は、従業員一人当たり売上高の他、開発計画等を総合的に勘案し、事業計画に対する必要人員数を算出。FY2022計画人件費1,390百万円（FY2021実績986百万円）

既存顧客のID追加による浸透拡大がFY2022における重要施策

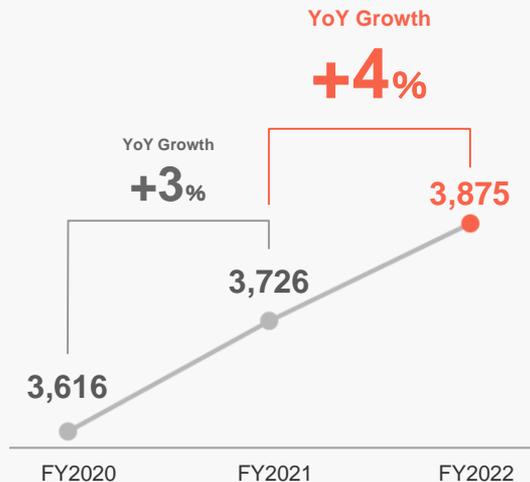
ID

- : 新規顧客によるID数増加
- : 既存顧客によるID数増加



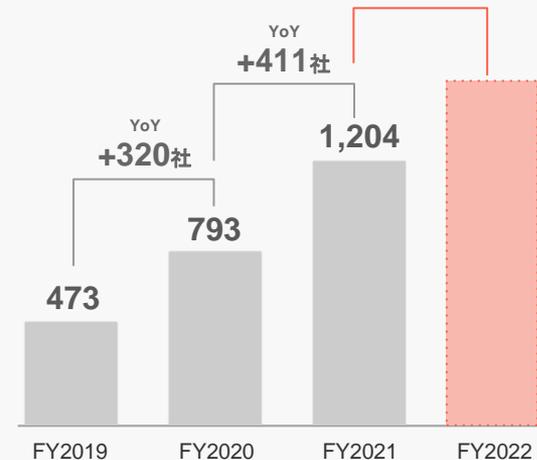
ARPU

単位：円



契約社数

単位：社



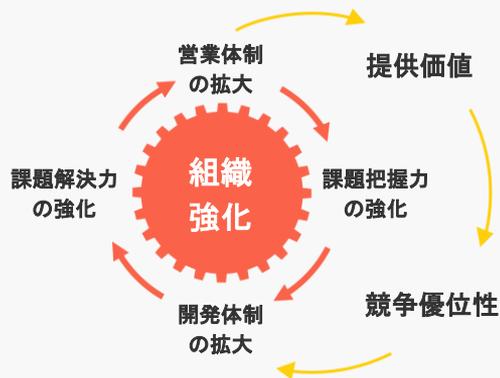
* 1 : FY2020及びFY2021は、2022年1月に事業譲渡したENG事業を除いた売上高を記載

* 2 : 全社に係る営業利益

組織の強化と、販売網の強化により、国内シェアを最大化

組織の強化

営業人員と開発人員の増強により、顧客の課題や潜在ニーズを早期かつ的確に捉え、解決できる体制を強化



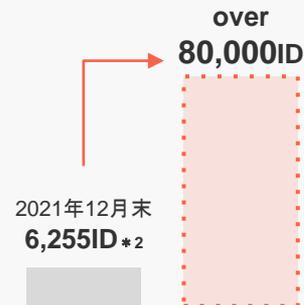
*1：潜在需要は、当社が推計した展開予定地域における「従業員30人以上かつ売上高2億円以上である住宅領域除く国内建設会社に従事する現場監督社数」
 *2：展開予定地域における既存顧客のID数。

販売網の強化

拡大余地の大きな地域に拠点を順次開設
 新拠点では大手支社や影響力のある地場事業者を中心に開拓



2022年展開予定地域の潜在需要*1



プロダクト、サービスの強化により付加価値とDX範囲を広げていく

SPIDERPLUSのリニューアル

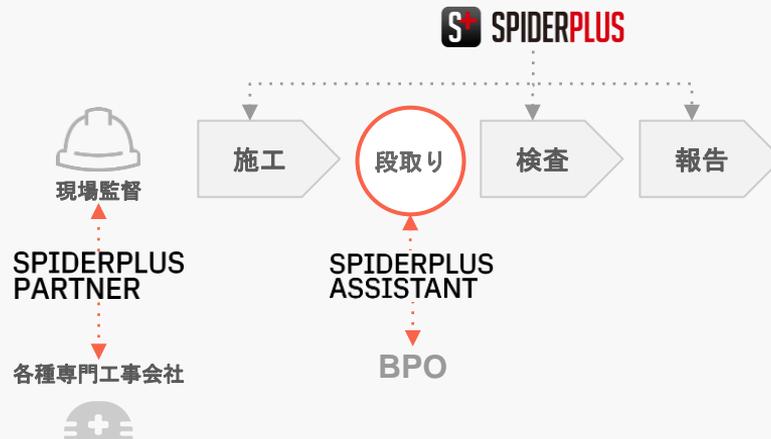
1,500以上の機能改善、機能追加により顧客利便性が大幅に向上
開発基盤も刷新し、開発速度も高速化



※画面は開発中のもので変更になる可能性があります。

プロダクトラインの強化

現場監督を取り巻く様々な業務の生産性を高める
プロダクトやサービスを順次展開・強化し、“現場”DXを推進



国内建設業界に次ぐ、新たな成長機会を開拓

建設周辺領域、プラント業界等への展開

デベロッパー、ビルメンテナンス、プラント関連等、
「施主側・発注者側」における導入事例を拡大

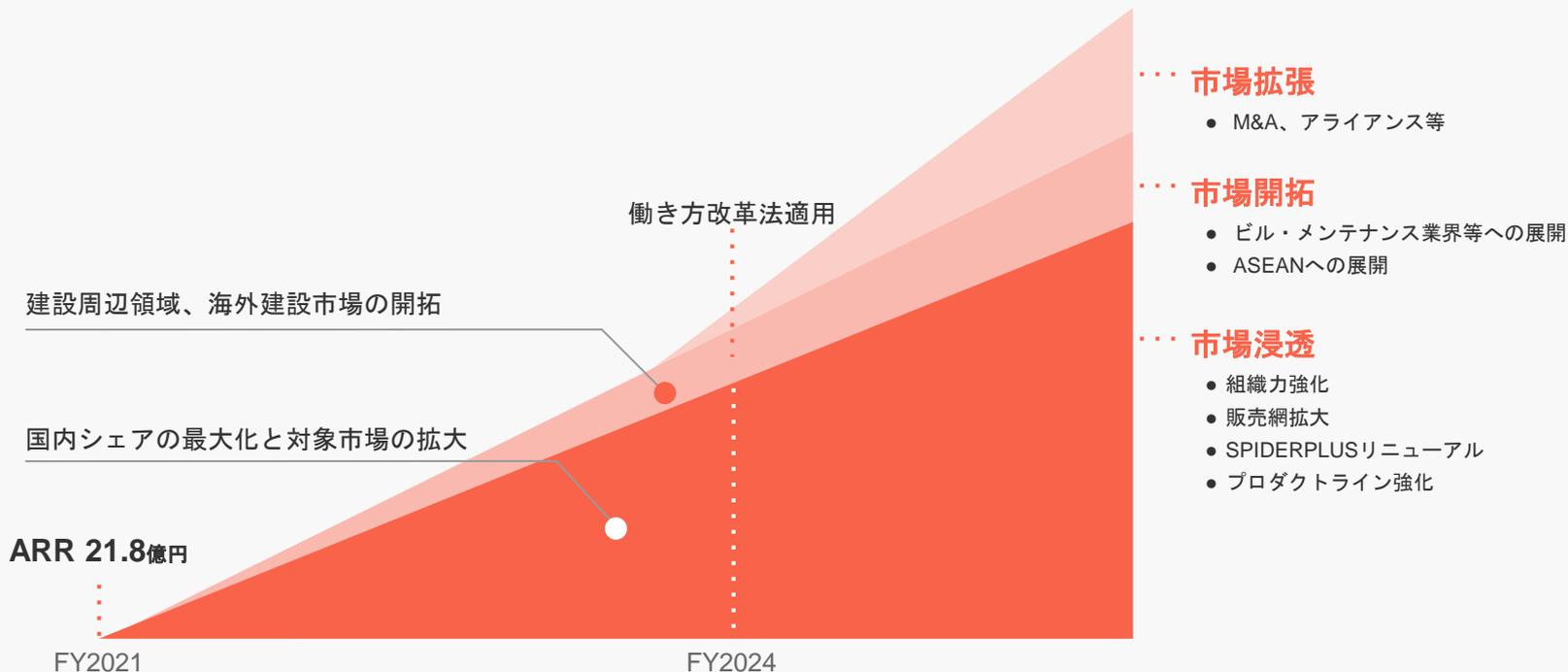


ASEANへの展開

東南アジアに進出する日系企業の開拓により
展開地域と導入事例を拡大



建設業を中心に、建設周辺領域・新領域へ
M&A、アライアンスについても積極的に活用



事業等のリスク

SpiderPlus & Co.

- 1.SPIDERPLUSについて
- 2.市場環境について
- 3.成長戦略及び事業計画
- 4.事業等のリスク
- 5.Appendix：当社基礎情報
- 6.Appendix：SPIDERPLUS補足

リスクの内容	発生可能性	影響度	対応策
建設市場の収縮傾向が急激・長期的に発生し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	大	与信管理を徹底するとともに、市場シェア拡大による特定顧客に依存しない顧客基盤づくりに努める。
資金力、ブランド力を有する有力な競合企業が、その資本力、営業力等を現状以上に活用してサービスや商品の販売に取り組み、当社の想定している以上に競争が激化し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	大	顧客のニーズを汲んだ製品・サービスの開発及び提供を進めるとともに、積極的なマーケティング活動と営業力強化による「SPIDERPLUS」の導入社数及び利用者数の増加と、カスタマーサポート及びカスタマーサクセス体制の強化による高い顧客満足度を実現することにより、競争力向上に努める。
技術革新に対する対応が遅れ、当社の技術力、競争力が低下した場合や、対応のための支出の増大が当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	中	大	エンジニアの採用・教育や、先進的な技術ノウハウを獲得し、当社の開発プロセス・組織に取り入れていくための創造的な職場環境・開発環境の整備を進めるとともに、技術的な知見・ノウハウの取得に努める。
優秀な人材の確保及び育成ができなかった場合や、採用後の人材流出が進んだ場合に当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク	高	大	積極的な採用活動、人事評価制度の整備や研修の実施等の施策を通じ、社内リーダー層への幹部教育、新入社員及び中途入社社員の育成、定着に努める。
先行投資の効果が期待通りに実現しない場合に、当社の事業及び業績に影響を及ぼすリスク	高	中	投資の費用対効果を計測・把握し、投資効率の向上に努める。

*1：その他のリスク情報については、「有価証券報告書【事業等のリスク】」をご参照ください。

Appendix : 当社基礎情報

SpiderPlus & Co.

1.SPIDERPLUSについて

2.市場環境について

3.成長戦略及び事業計画

4.事業等のリスク

5.Appendix : 当社基礎情報

6.Appendix : SPIDERPLUS補足

“働く”にもっと 「楽しい」を創造する

お客様の課題を解決していく喜びや楽しさを通じて
仕事にもっと夢中になれる世の中をつくり続けます。

私たちは、“働く”を心底楽しいと思えることが
最も生産性を向上させると信じています。

「楽しい」を創造していくことが、
私たちの壮大なるミッションです。



はさみとパン切包丁と少しの工具、多少の経験があれば自分でも社長になれると、僕は保温断熱工事の会社を起業しました。
それから数年が経ち、世の中がITバブル、情報革命と騒ぎ出したころ、自分の仕事に対して様々な違和感を感じるようになります。
山のように積まれた図面。散乱する色えんぴつ。積算するたびに大きくなるペンだこ。
確認忘れて何度も現場を往復する日々・・・

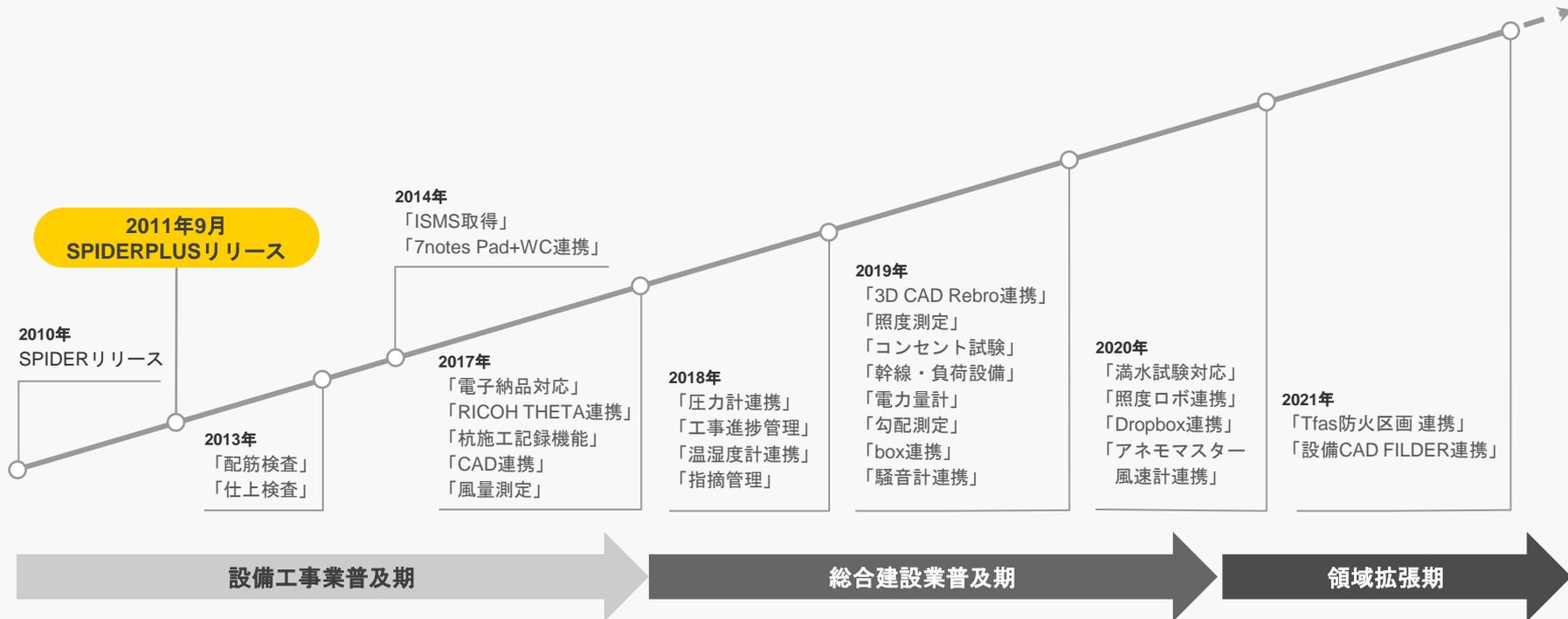
世の中は物凄いスピードでデジタル社会に変貌する中、
なぜ建設業界はこんなにも情報革命が遅れているのか。
「誰も作らないのなら自分が作ればいい。変えればいい。」
この気づきが、現在のSpiderPlus & Co.の始まりです。

今はもうデスクが図面で山積みになることも、色えんぴつが散乱することもなくなりました。
そしてこれから先に待っている自分たちが作り出す、新しい「何か」が楽しみでなりません。
常に革新を求めて。

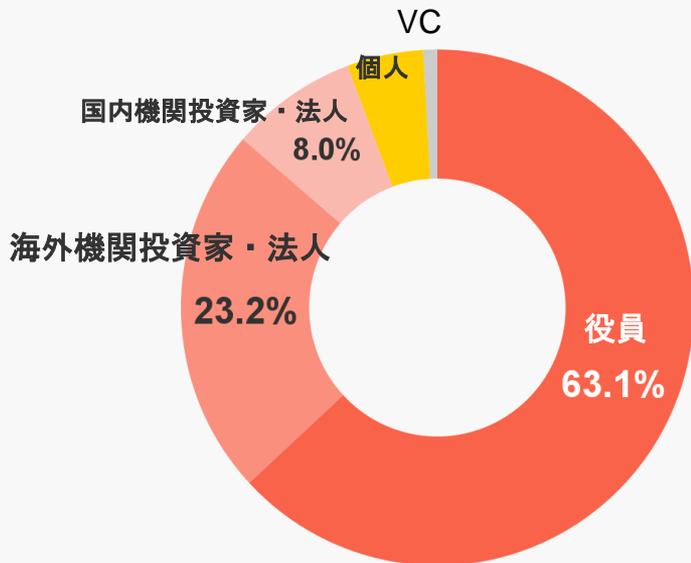


代表取締役 伊藤 謙自

10年かけて顧客と共に開発・改良してきた「SPIDERPLUS」

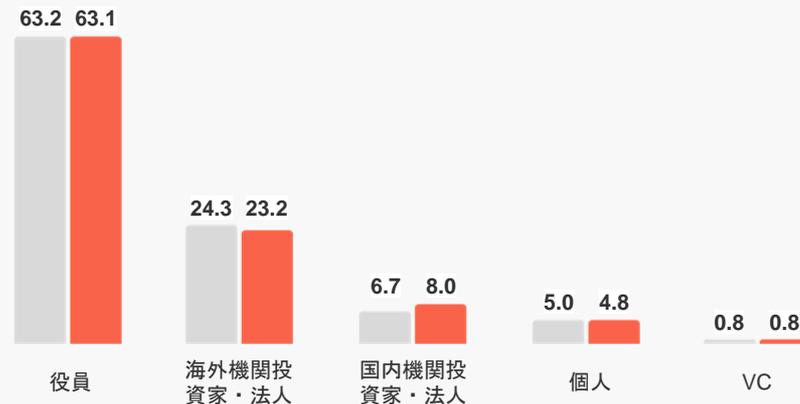


株主構成_2021年12月31日時点



株主構成の変化

■ : 2021年6月30日時点
 ■ : 2021年12月31日時点
 単位 : %



Appendix : SPIDERPLUS補足

SpiderPlus & Co.

1.SPIDERPLUSについて

2.市場環境について

3.成長戦略及び事業計画

4.事業等のリスク

5.Appendix : 当社基礎情報

6.Appendix : SPIDERPLUS補足

ゼネコン必須の配筋検査*1もSPIDERPLUSで。
(オプション利用料月額2,200円/IDまたは建築パック月額2,750円/ID)



配筋検査機能オプション画面



配筋検査入力画面

*1: 鉄筋の径、加工寸法、結束、位置、本数、最小かぶり厚さ、鉄筋相互間のあき間隔、帯筋間隔、あばら筋間隔、継手、定着などが設計図書に定める内容に適合しているかを確認する検査
© 2022 SpiderPlus & Co.

電気設備工事業の照度測定検査*1もSPIDERPLUSで。

(オプション利用料月額1,200円/IDまたは電気設備パック月額2,750円/ID)



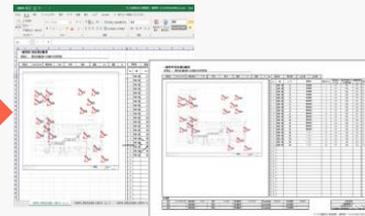
記録・転記ミスの防止や、事務所へ戻られてからの作業時間の大幅な短縮に



測定



データ記録



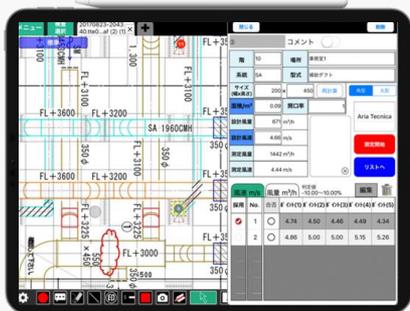
記録帳票出力



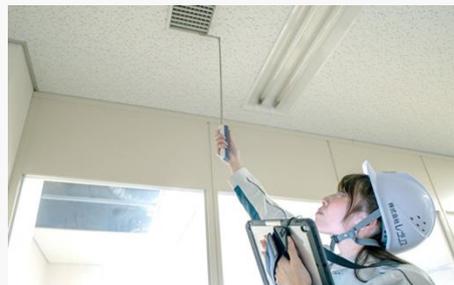
図面上に測定箇所をプロットでき、ひと目で測定箇所がわかるので測定時間の短縮につながります。

空調衛生設備工事業の照度測定検査*1もSPIDERPLUSで。

(オプション利用料月額2,750円/IDまたは空調設備パック月額2,750円/ID)

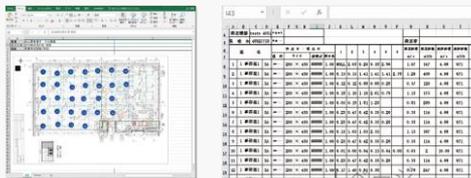


風量測定オプション画面



外部計測器の風量計を用いた風量測定検査の様子

検査記録帳票作成を効率化



計測者のみで作業可能



測定の進捗がアイコンの色でひと目で分かり計測漏れを防ぎます
(赤：未測定/緑：測定中/青：測定済)

特徴

- 3人作業から2人・1人での作業が可能になり
大幅な業務効率化
- 図面に計測箇所をプロットできるので**直感的な管理**が可能
- 計測したデータをリアルタイムに確認、**その場で合否判定可能**
- 検査**報告書の出力も簡単**
- BIM*1から**測定箇所の位置情報や制気口情報**を取込める

*1: Rebro® から測定箇所の位置情報や制気口情報等のデータを取り込めます。また、計測データをRebro®に戻すこともできます。
Rebro®の「SPIDERPLUS連携」アドインはRebro®保守加入顧客向けの機能です。

今まで3名で行っていた検査を2名で出来るように



荷物はタブレットのみになり、身軽になったことが嬉しかったし、楽でした。電子小黒板を使うことで、現場の人員削減もでき、今まで3名で行っていた検査を2名で出来るようになりました。

西田工業株式会社
多留 雄也 氏



残業時間が目に見えて減りました



現場監督の残業時間が目に見えて減り、建築部全員分の導入を決めました。現場ではベテラン社員が若手社員にSPIDERPLUSでノウハウを共有するコミュニケーションも生まれています。

西田工業株式会社 建築部 統括
福田 隆雄 氏



西田工業株式会社

創業/1909年3月 本社/京都府福知山市 資本金/1億円 事業内容/建築事業、土木事業、リニューアル事業、まちづくり事業

格段に持ち物が減り、施工写真の撮影時間が短縮された



格段に持ち物が減りました。小さいホワイトボードとペンとイレイザーを持って、施工写真を撮る時にはホワイトボードの中身を書き換えて...としていましたが、SPIDERPLUSにしてから、黒板の書き換えがすごく楽になって、施工写真の撮影時間が短縮されたと感じています。

牧野電設株式会社 工事部 施工管理
武山 志保 氏



1日かかってしまう作業がすぐできるように



写真整理が格段に早くなりました。1つずつ貼り付けをしてタイプ面を書いていたのですが、PCで一気に帳票出力できるのでその時間が短縮できるようになりました。枚数にもよりますが、以前は1日かかってしまう作業がSPIDERPLUSだとチェックしたらすぐできるようになりました。

牧野電設株式会社 工事部 施工支援課
中瀬 泰葉 氏



牧野電設株式会社

設立/1978年7月 所在地/東京都練馬区 資本金/4千万円 事業内容/電気設備工事、設計、施工

建築延床面積10,000㎡あたり

のべ約**4万人***₁でマンションを建設

完成までに必要な技能工のべ人数は建築延床面積1㎡あたり4～5人と言われており、建築延床面積10,000㎡のマンションの場合、のべ約4万人の技能工が携わることになります。

「現場監督業務」は、各技能工への指示出しや様々な検査が必要になり、非常に業務負荷が高くなっています。

RC造 地上13階建て／80戸のマンション例



構造／階数／戸数	RC造 地上13階建て／80戸
延べ技能工	約40,000人
現場監督数（想定）	20～30人
工期（想定）	1年半～2年
建築費（想定）	20億円

特に現場監督による様々な検査業務が多く発生



*1：一般社団法人東京建設業協会 2013年9月19日発行 「みんなの建設業Q&A50」より

現場監督の業務内容

SPIDERPLUSを使用するのは基本的に「現場監督」。
 建築、設備、電気の各会社に現場監督がいて、**各工程毎に膨大な写真や検査データの記録**を行います。

現場監督 1日のスケジュール

(赤字部分の業務でSPIDERPLUSを活用可能)

時刻	作業内容
7:30	現場到着
8:00	朝礼 (当日の搬入・工事内容の確認)
8:30	朝のタスク消化 (宿題・新規入場教育など) 現場巡回 (建築の進捗確認)
10:00	休憩 (できれば)
10:30	現場巡回 ・搬入対応など
12:00	昼休憩
13:00	昼礼 (翌日の搬入・工事内容の確認)
13:30	現場巡回 ・材料検品など
15:00	休憩 (できれば)
15:30	現場巡回 (空いた時間で図面作成・書類作成)
17:00	定時 作業終了の確認 現場での残業務・事務作業
19:00	打ち合わせ (主に工程確認、昼礼では翌日のみだがもう少し長期的な工程について)
20:00	事務作業
21:00	終業



スリーブ写真

躯体工事の設備・電気工事会社の主な工事はスリーブ取付。壁や床を配管が貫通する部分にあらかじめ筒状のスリーブを取り付け、コンクリートを流しても穴が開くようにします。スリーブはコンクリ打設で埋まってしまうので、規定の証明として全数撮影が基本となります。



インサート写真

躯体工事の際スリーブ工事と共にインサートを取り付けます。内装工事の際にボルトで天井に空調機や配管を吊りますが、そのボルトを差し込むナット部分がインサートです。インサートは建築、設備、電気すべての施工で必要になるのでかなりの数が取り付けられます。



配管勾配写真

基本的に配管は逆流を防ぐために一定の勾配をつける必要があります。配管の管種やサイズ、用途によって必要な勾配の規定があり、その基準をクリアした証拠として写真が必要になります。



防火区画貫通処理写真

火災が起きた際、少しでも火の回りを遅らせ全焼を防ぐための防火区画。この区画を越えて壁を貫通する配管は区画処理という特別な施工を行わないといけません。天井内に隠れてしまう&1か所でも施工漏れがあると区画の意味がなくなってしまうので、区画処理の写真は全数撮影が原則です。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、毎年3月末を目処に開示する予定です。