



Sharing Innovations
(証券コード：4178)

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023/02

アジェンダ

- 1) **会社概要**
- 2) 事業概要
- 3) 当社事業が属する市場の概況
- 4) 当社の強み
- 5) 中長期の成長戦略

会社概要

企業名： 株式会社 Sharing Innovations

所在地： 東京都 渋谷区恵比寿四丁目2 0 番3号 恵比寿ガーデンプレイスタワー 5階

社員数： 350名（2022年5月1日現在）

資本金： 436百万円

代表者： 飯田啓之（代表取締役社長）・ 柳径太（代表取締役会長）

事業内容： デジタルトランスフォーメーション（DX）事業
（クラウドインテグレーション（CI）・システムソリューション（SS））
プラットフォーム（PF）事業

主な関連会社： 株式会社 Orchestra Holdings（東証1部：証券コード6533、親会社）
Sharing Innovations Vietnam Co.,Ltd.（ベトナム・ホーチミン、100%子会社）
株式会社 アップオンデマンド（京都府京都市、100%子会社）
株式会社 インタームーブ（愛知県名古屋市、100%子会社）

事業拠点： 東京本社 : 東京都渋谷区恵比寿四丁目2 0 番3号 恵比寿ガーデンプレイスタワー 5階
広島オフィス : 広島県広島市中区橋本町9-7 ビル博丈8階
福岡オフィス : 福岡県福岡市博多区博多駅東2-4-17 第6岡部ビル5F
福岡CIオフィス : 福岡県福岡市博多区博多駅中央街8-1 JR博多ビル3F
大分オフィス : 大分県大分市東春日町17番19号 大分ソフィアプラザビル4F
ベトナムオフィス : 101 DC Tower, 111D Ly Chinh Thang St, W 7, D3, HCMC, Vietnam

シェアリングイノベーションズ 拠点一覧



役員紹介

代表取締役社長	飯田 啓之	NTT、エムアウトを経て2007年ムロドー創業。2008年シリコンバレーで開催されたテクノロジーベンチャー企業のコンテスト『TechCrunch50』にて、世界3,000社の中からセミファイナリストに選出。2012年よりベトナム、タイなどに海外事業展開。2020年6月に当社参画、代表就任。
代表取締役会長	柳 径太	アクセンチュアにて戦略コンサルティングならびにシステムコンサルティングに従事後、数々の新規事業開発や経営企画業務を担当。2014年6月、当社グループ会社デジタルアイデンティティに参画し、マザーズ上場に尽力。2017年に同社取締役を経て、2019年1月に当社代表就任。
取締役： システムソリューション統括	女鹿 慎司	データX（旧フロムスクラッチ）にてコンサルティングならびにメディア事業に従事した後、IT人材サービスを手掛けるクラフトリッジの代表に就任。2019年2月に当社参画、取締役就任。システムソリューション事業を統括。
執行役員： クラウドインテグレーション統括	樋口 昂之	アクセンチュア・KPMGコンサルティングにて、経営戦略コンサルタントとして数々の新規事業開発支援・経営/事業戦略立案支援 等に従事。その後、エス・エム・エスにてインドネシア法人支社長や国内子会社コンタクトセンター社長に就任。2022年8月に当社参画、執行役員・クラウドインテグレーション統括に就任。
執行役員	信田 人	事業会社2社にてグローバルを含めた事業開発、事業企画に従事したのち、KPMGコンサルティングにてDirectorとしてIT戦略、DX戦略、データアナリティクス領域のコンサルティングをリード。2022年7月に当社参画、執行役員就任。
執行役員CFO	西田 祐	富士通にて経理業務に従事した後、ベンチャー企業の経営企画責任者/CFOを経て、2022年5月に当社参画、執行役員就任。京都大学経営学修士（MBA）。
社外取締役	上村 紀夫	大学病院の医師として医療業務に従事した後、2009年にエリクシアを創業し、これまで数々の企業に経営コンサルティング・産業医サービスを提供。ロンドン大学経営学修士（MBA）。
社外取締役	水谷 健彦	リクルート、リンクアンドモチベーション取締役を経てJAMを創業、組織開発や企業研修事業を展開。『急成長企業を襲う七つの罠』等の著書がある。

Do the best choice, Be the best choice

SIの企業活動において、社員に対して、お客様に対して、市場に対して、関係するすべてのステークホルダーに対して、いかなる状況においてもthe best choiceをし続ける存在を目指す。

そして、すべてのステークホルダーから、SIと組むこと、SIに関与すること、SIに相談すること、すべての選択において、the best choiceでありたいと考えている。

テクノロジーと人の力を通じて、 イノベーションを起こし続ける

－ SIが大事するコアケイパビリティ－

我々は、イノベーションを起こし続けるために、以下をコアケイパビリティとし、ミッションを遂行していく

- 1.新しいモノ・コトをいち早くキャッチアップしていく
- 2.更にそこから自分たちが社会にShareできる形に昇華し、提供し続けていく
- 3.常に高い壁に挑み続け、成長を追い求めていく

(参考) SIが向き合う社会課題トレンド

企業は、**1: 多様化・複雑化する社会において常にその動向にアンテナを張り、深い洞察を導き、本質的・抜本的経営改革にチャレンジし続ける必要がある。**そうした中では、**2: 近年驚異的な成長を遂げる技術革新へのキャッチアップ及びその活用は、企業の命運を分けるものである。**また、成長・成功を実現するには、**3: 最重要キーは「人」である。**SIはそうした**「本質的・抜本的経営改革」**のための**「技術」と「人」**に向き合っていく。

Politics (政治)

- 対中国・ロシア・・・との関係性
- 円安
- 都市 vs 地方
- 税金
- 教育
- 医療 等

Economy (経済)

- 国内GDP横ばい vs 他先進国 vs アジア・アフリカ
- New Techはアメリカ・中国・インド・・・
- 日本発Globalなサービスは少ない
- 日本の低い生産性
- DXニーズ自体の高度化・複雑化 等

Society (社会)

- 人口動態の大きな変化
 - 日本は労働人口減少
 - 先進諸国の高齢化
 - アジアは人口ボーナス
- 労働のボーダレス化
- Inclusion & Diversity 等

Technology (技術)

- 5G・高速通信回線
- メタバース・xRの世界
- ネットとリアルの融合
- バイオテクノロジー
- WEB3.0
- DXの波 等

Environment (環境)

- 環境問題
- 地球温暖化
- 脱炭素
- 新エネルギー
- プラスチックゴミ・マイクロプラスチック 等

SIが捉える社会課題トレンド

1: 求められる本質的・抜本的経営改革

経済・社会・環境変化が想像を超える速さで起きている。そうした中では、企業は継続的に本質的、抜本的な経営改革による競争力強化が求められる。例えば、日本のGDPは近年ほぼ横ばい（停滞）であり、世界への復権のためにも経営改革・強化は急務である。

2: 技術革新への対応

一方で、企業の戦うマーケットはボーダレス化が一層促進するとともに、新しい技術の出現・既存技術の変革スピードは驚異的な速さで進み、こうした技術トレンドの把握不足・活用遅延は企業生命に直結する。

3: パラダイムシフトに対応できる人材の育成・輩出

そうしたマクロ変化を捉えつつ、先進技術を的確に理解・活用できる人材（次世代を担うリーダーや先進技術エンジニア）の育成・輩出はグローバル課題である。更に、国内では少子高齢化・人口減少が進行しており、そうした優秀な人材確保は年々難しくなっている。

SIが向き合う社会課題トレンドとチャレンジ

「SIが捉える社会課題トレンド」に対し、SIは以下「テクノロジー」・「人」の2軸でチャレンジし、向き合っていく。

SIが捉える社会課題トレンド

1: 求められる本質的・抜本的経営改革

経済・社会・環境変化が想像を超える速さで起きている。そうした中では、企業は継続的に本質的、抜本的な経営改革による競争力強化が求められる。例えば、日本のGDPは近年ほぼ横ばい（停滞）であり、世界への復権のためにも経営改革・強化は急務である。

2: 技術革新への対応

一方で、企業の戦うマーケットはボーダレス化が一層促進するとともに、新しい技術の出現・既存技術の変革スピードは驚異的な速さで進み、こうした技術トレンドの把握不足・活用遅延は企業生命に直結する。

3: パラダイムシフトに対応できる人材の育成・輩出

そうしたマクロ変化を捉えつつ、先進技術を的確に理解・活用できる人材（次世代を担うリーダーや先進技術エンジニア）の育成・輩出はグローバル課題である。更に、国内では少子高齢化・人口減少が進行しており、そうした優秀な人材確保は年々難しくなっている。

Sharing Innovations が向き合うチャレンジ

1. 新たな価値創造をテクノロジーで実現

今後の国内外問わず経済の回復・発展においては、市場のステークホルダーは、自身の提供価値の抜本的見直しが求められ、その実現に向けて**テクノロジーの活用による成長が生命線**となる。SIはそうした**新たな価値創造へのチャレンジに対し、テクノロジーを通じてその実現を支援していく。**

Tech

2. パラダイムシフトに対応できる人材の育成・輩出・活躍の機会創出

テクノロジー、特にデジタルテクノロジーを活用した企業の成長においては**「DX人材」が必要不可欠**である。SIは本質的なパラダイムシフト（社会変化・価値変化）に対応できる**優秀な人材を育成し、輩出し、活躍できる場/環境を創出していく。**

人

SIが大事にするコアバリュー

以下は、SIがコアケイパビリティを通じてミッションを遂行し、ビジョンを実現するために本質的に大事にする4つのコアバリュー。SIが求める人材像や、構築する規則規定、造成するカルチャーの根源的なものである。

－ SIが大事するコアケイパビリティ －

新しいモノ・コトをいち早く
キャッチアップしていく

1. Be the Adapter

- 先見的である
- 探求に貪欲である
- 先進的である

自分たちが社会にShareできる形に
昇華し、提供し続けていく

2. Be the Producer

- 常に一つ上の視座である
- 価値を創造する
- マーケットに応え続ける

常に高い壁に挑み続け、
成長を追い求めていく

3. Be the Professional

- 失敗しても、挫折しても、チャレンジを繰り返していく
- コミットし、超えていく
- チームで成し遂げる

4. Be the Right

- 理解・尊敬・感謝の念を常に持つ
- 常に自責から始め、誠実である
- 正しいことを正しく行う

アジェンダ

- 1) 会社概要
- 2) 事業概要**
- 3) 当社事業が属する市場の概況
- 4) 当社の強み
- 5) 中長期の成長戦略

DX（デジタルトランスフォーメーション）事業

クラウドインテグレーション(CI)

1. 主にマーケティング～営業～CS領域における各種Cloud型マネジメント/オートメーションツールの導入支援
2. データを切り口とした各種支援
(データサクセスコンサル・データ基盤設計/構築・BIツール導入 等)

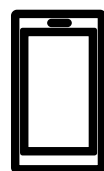


システムソリューション(SS)

1. オープン系技術を中心としたスクラッチ開発支援
2. CI支援から派生する開発支援



WEB



スマホ



基幹系

セグメント売上48.1億円/利益3.7億円

※2022年実績

PF事業



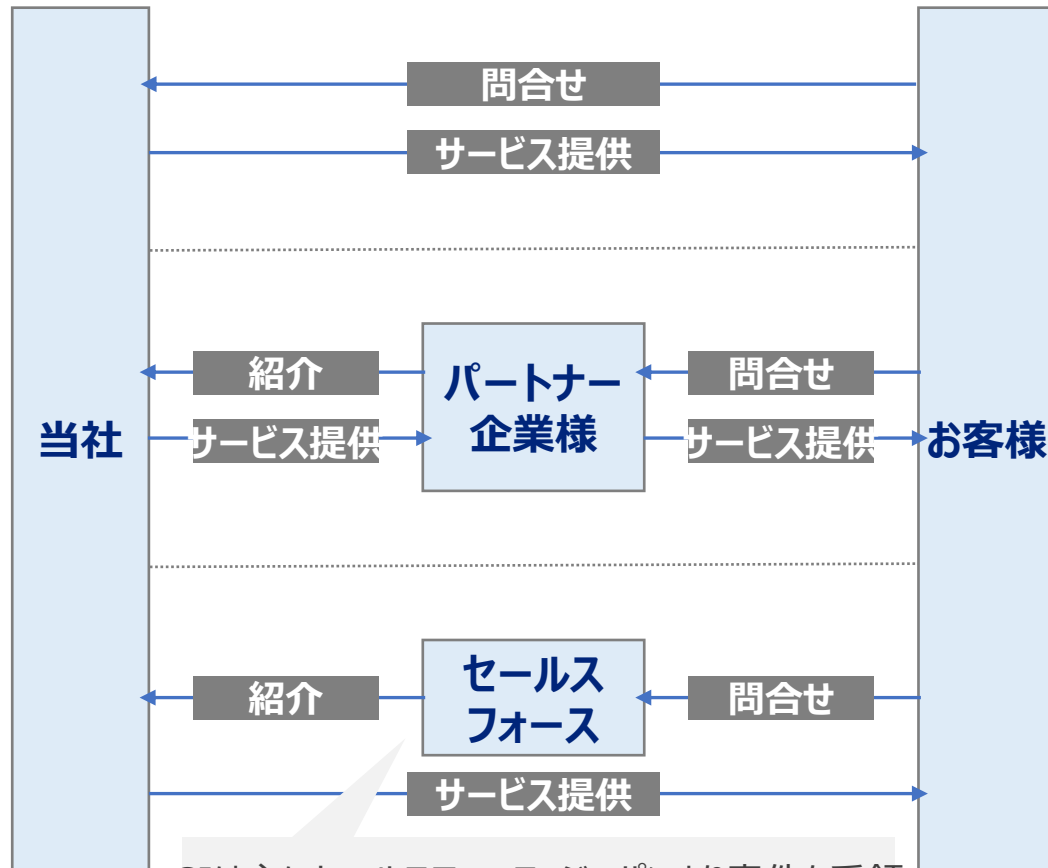
1. iPhone/Androidからチャットで相談できる占いサービス。チャット以外にも電話やメールでも相談可能
2. 1,000名以上の鑑定師による鑑定実績は130万件を突破



セグメント売上4.0億円/利益0.6億円

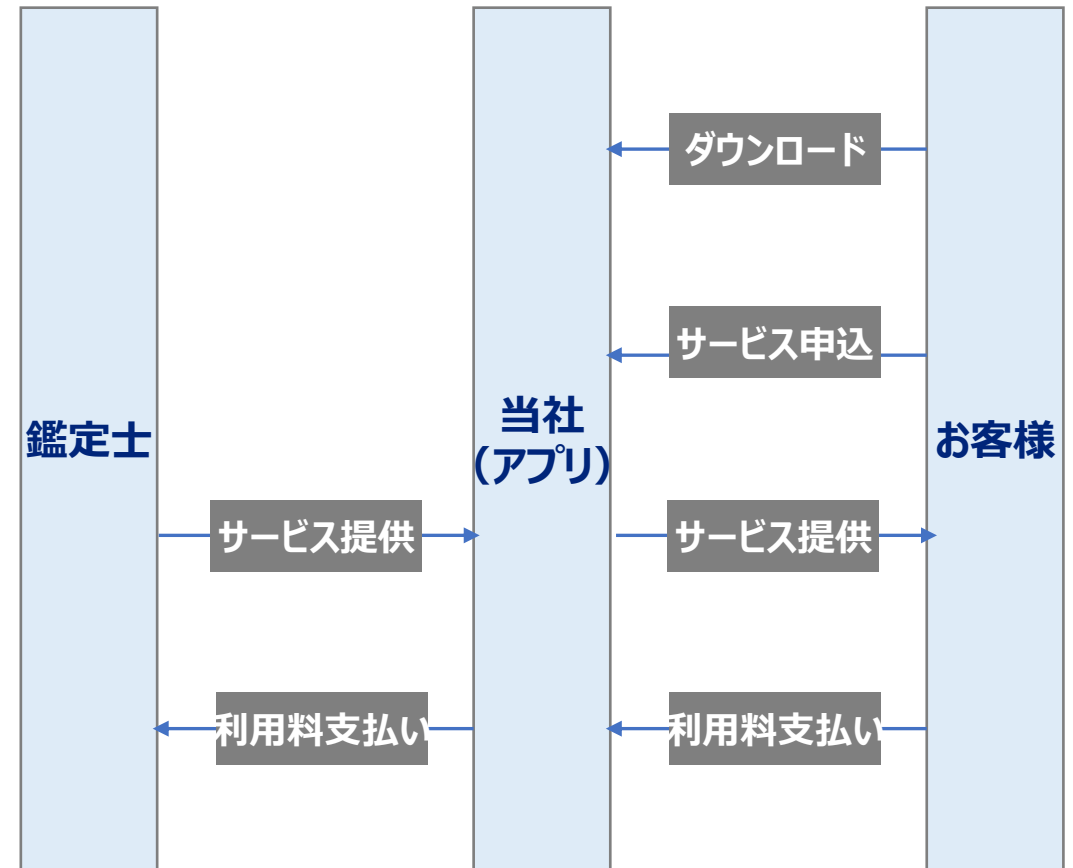
※2022年実績

DX事業



CIは主にセールスフォース・ジャパンより案件を受領

PF事業



Salesforceとは・・・

✓ クラウド型CRM*1・SFA・MAを
世界15万社

以上に提供

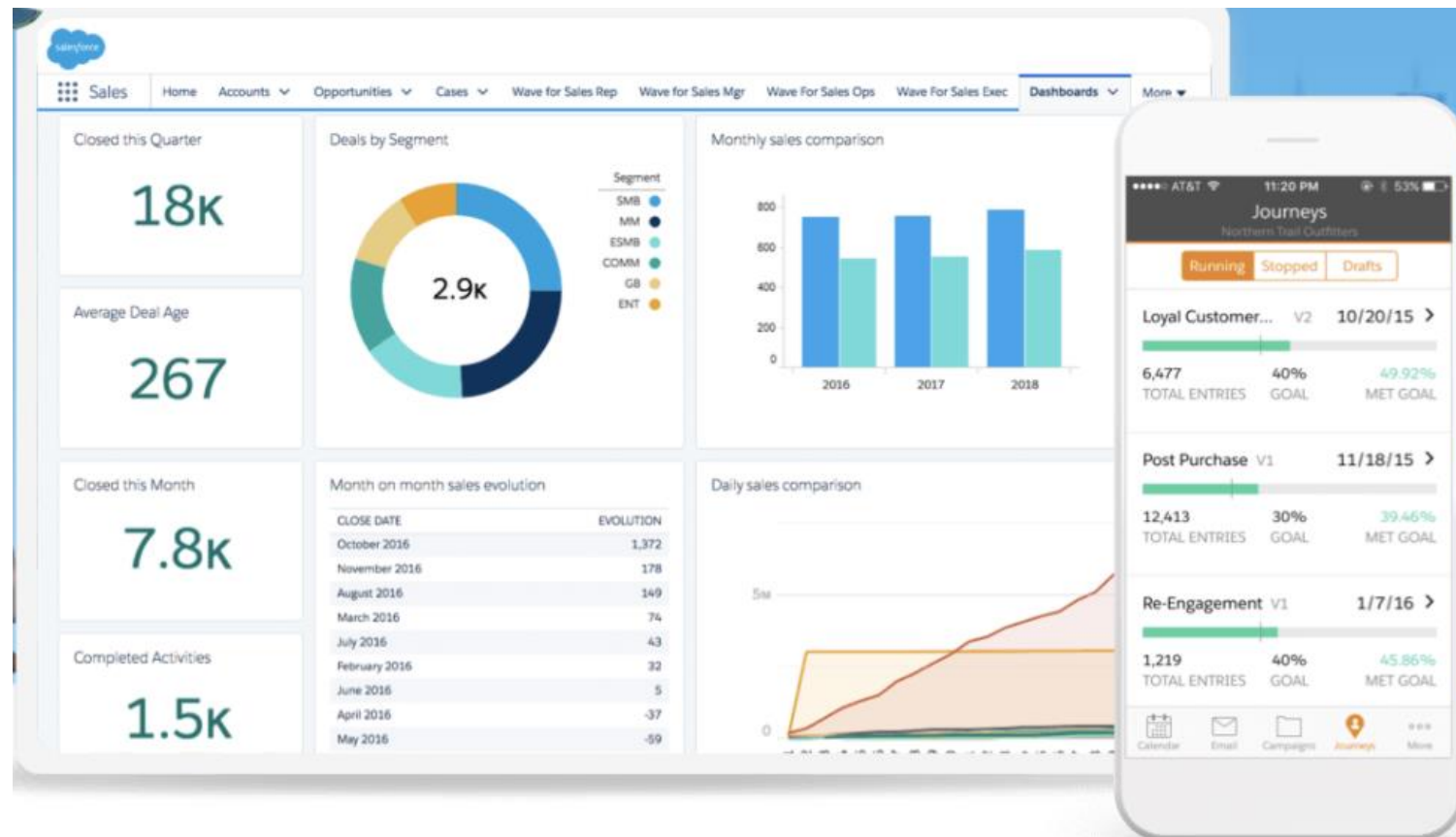
✓ 国内でも数多くの実績を誇り、
日本特有の製造業や中小企業における経営課題を中心に、
包括的なソリューションを展開

✓ 時価総額は、

1718億ドル*2

✓ 年平均売上成長率は、

26.1%*3



*1: CRM:顧客管理システム、SFA:営業支援システム、MA:マーケティングオートメーション

*2: 2023年2月1日時点

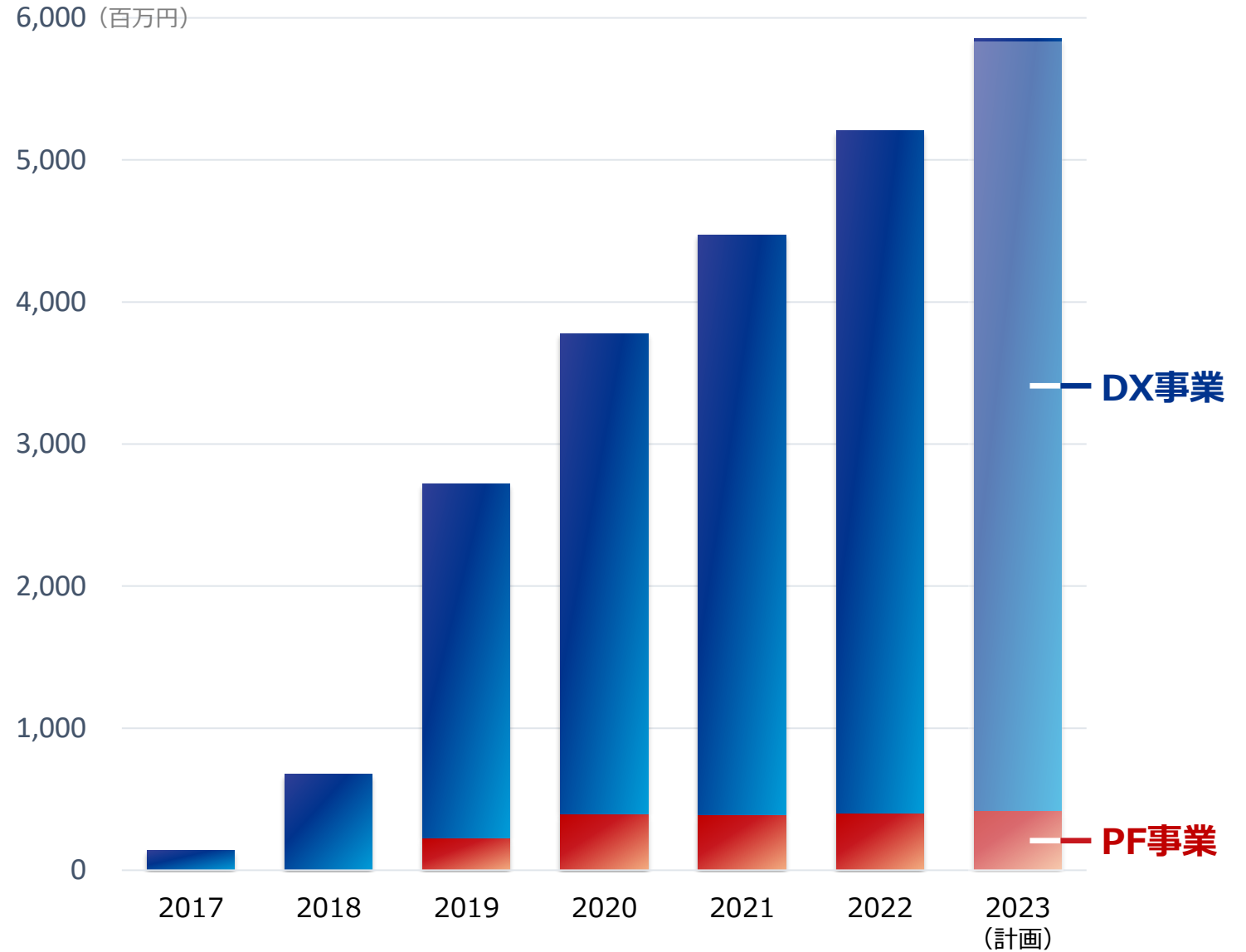
*3: 18年1月～22年1月まで（パフェットコードより）

*4: 上画像はSalesforce 公開資料より

SI売上推移+FY23計画

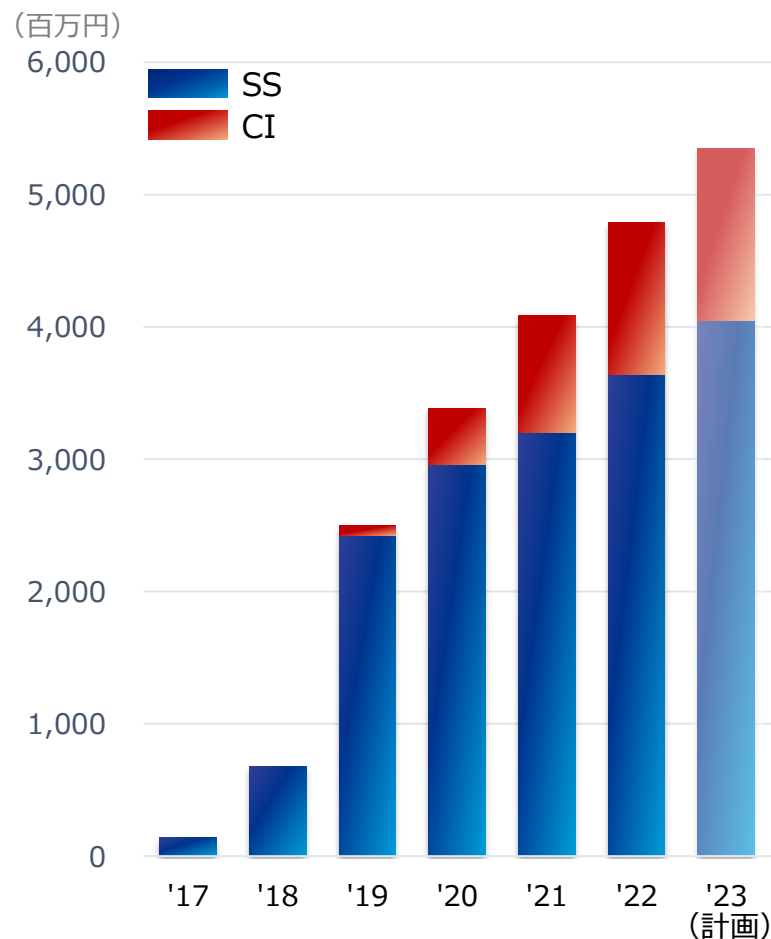
FY23は、全社で売上高

13%増を目指す

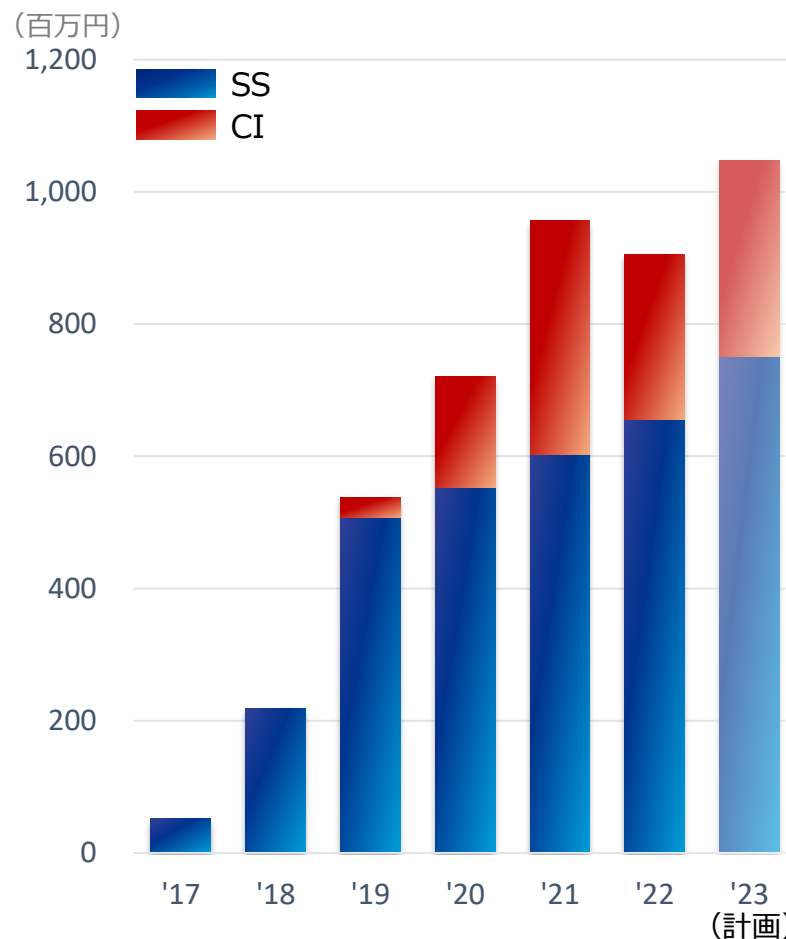


売上高はCI事業+13%・SS事業+11%の成長を見込み、セグメント利益で+60%増を目指し、FY21水準以上への回復を図る。

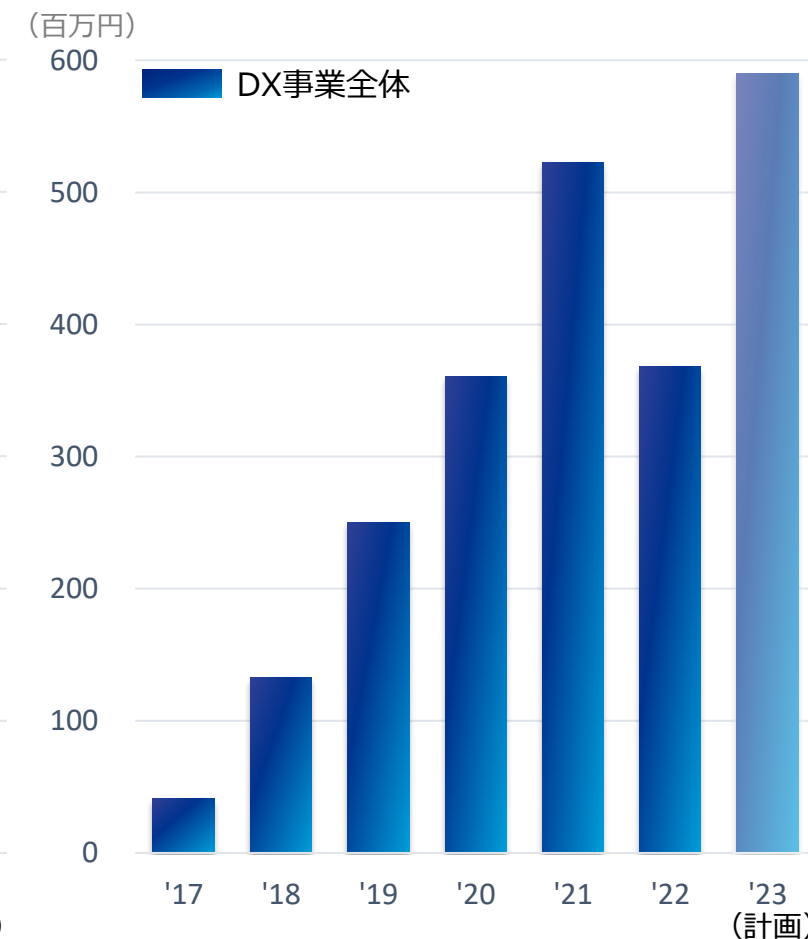
SS・CI 売上推移



SS・CI 売上総粗利



セグメント利益



アジェンダ

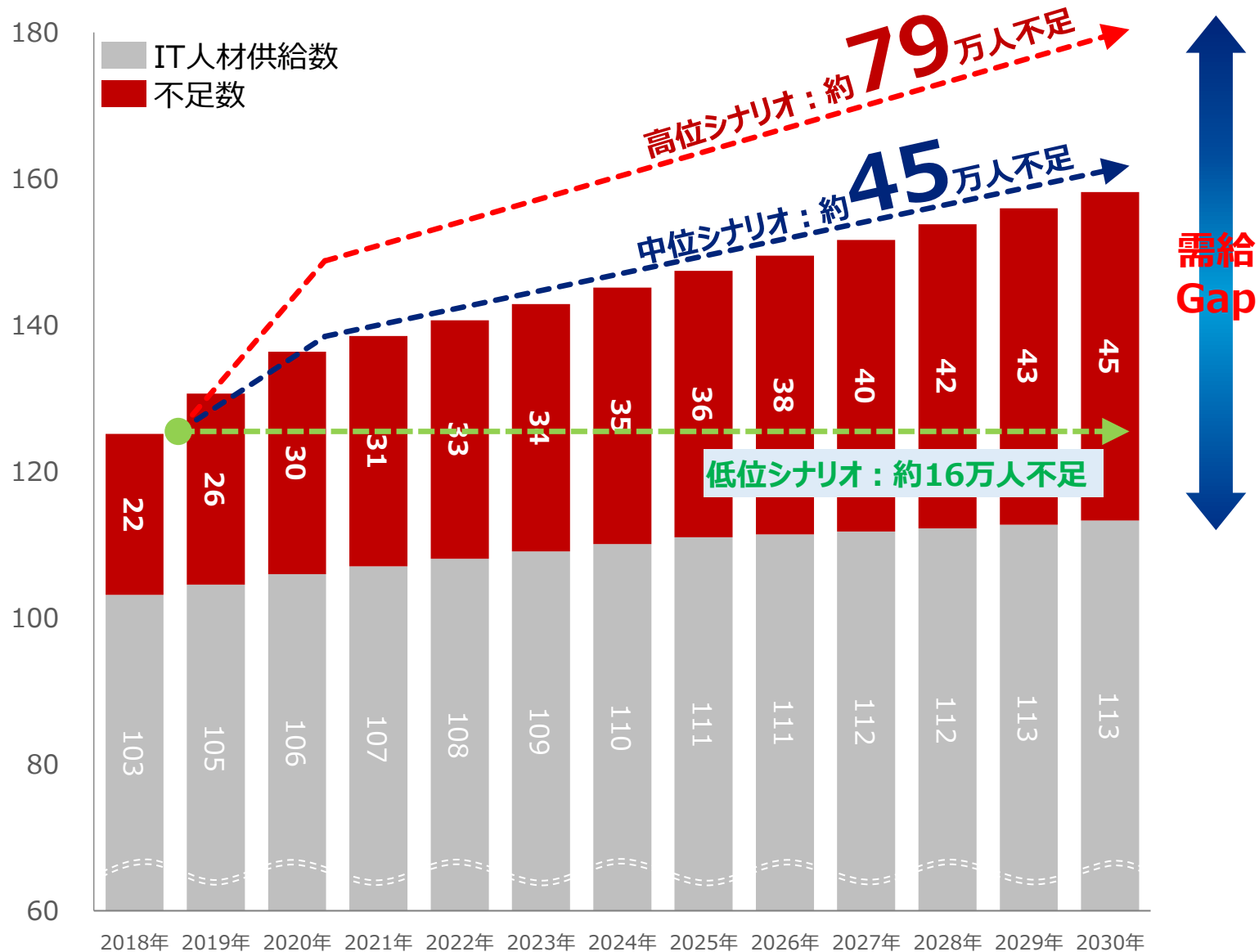
- 1) 会社概要
- 2) 事業概要
- 3) 当社事業が属する市場の概況**
- 4) 当社の強み
- 5) 中長期の成長戦略

2030年に、IT人材は最大

79万人不足

需要過多は続くと想定

【IT人材の需給Gap*】



*:「IT人材需給に関する調査 -調査報告書-」(経済産業省,2019)より

市況概況:DX事業

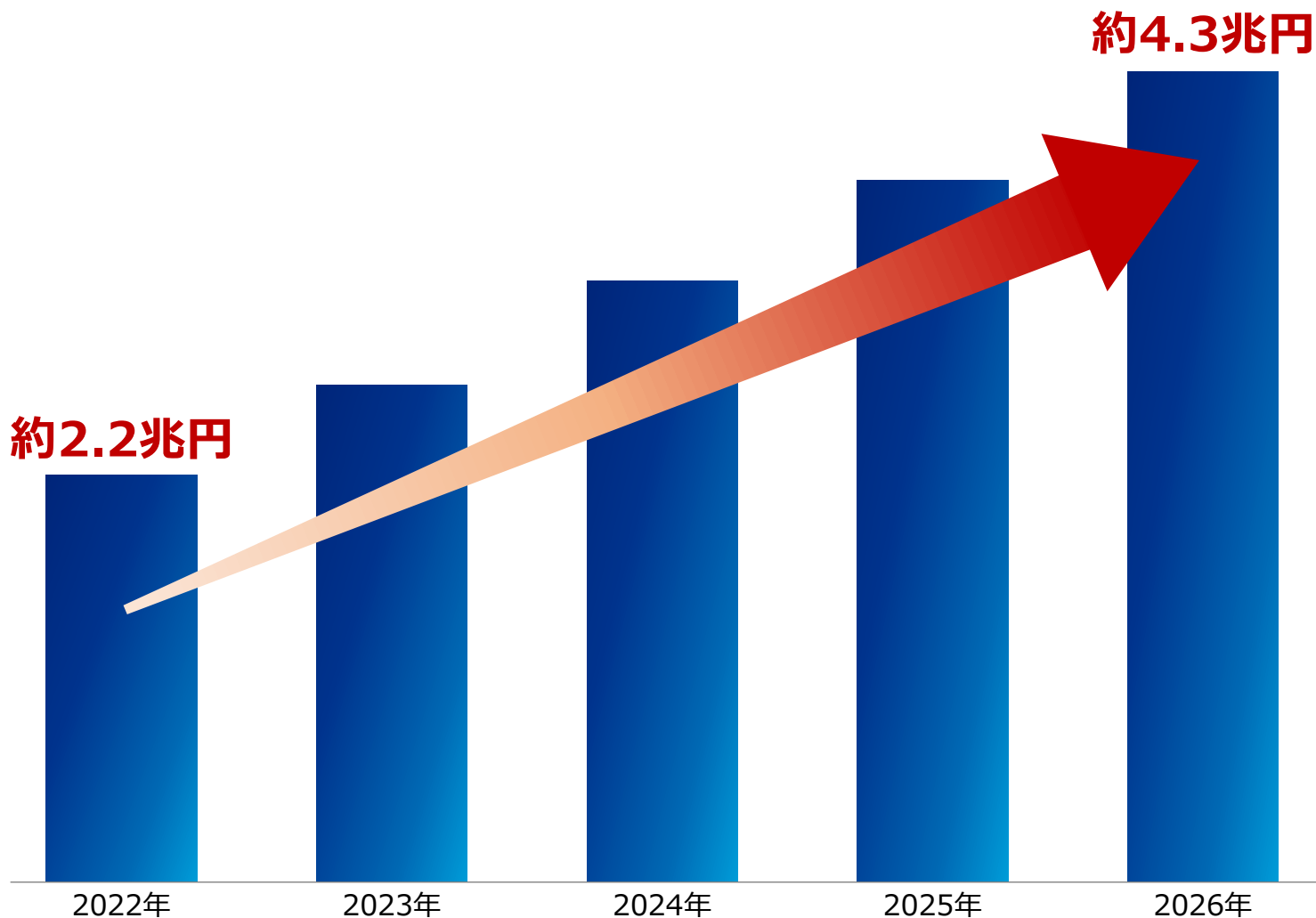
【国内パブリッククラウド市場の成長性*】

- ✓ 国内パブリッククラウド市場は、2026年まで年平均成長率

約 **21%** で推移

- ✓ 2026年の市場規模は、

4.3兆円



*:「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2021年～2026年」(IDC Japan,2022) より

市況概況:DX事業

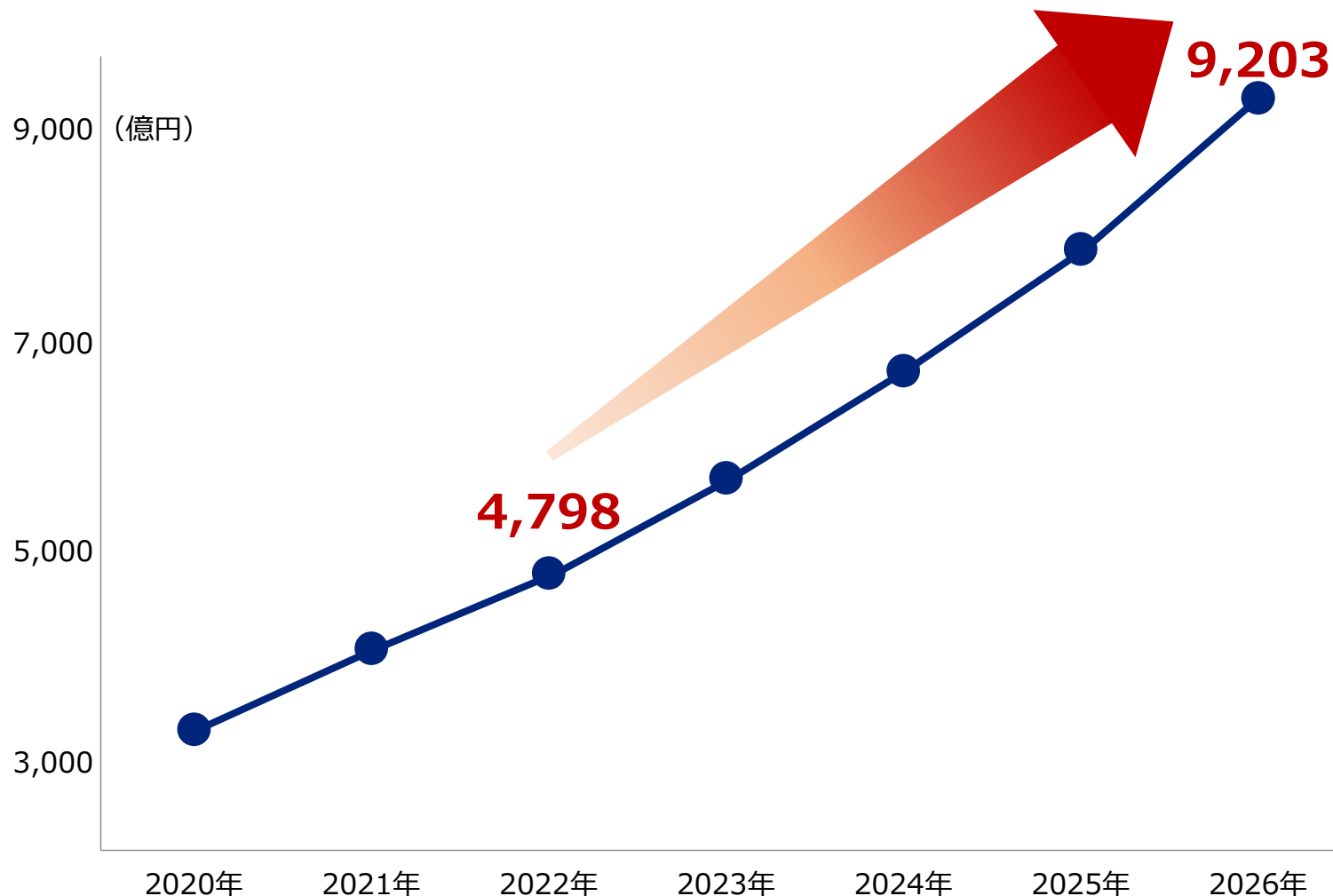
✓ 国内クラウド型CRM市場*2は、
2026年まで年平均成長率

約 **18%** で推移

✓ 2026年の市場規模は、

約 **9200億**円

【国内クラウド型CRMの成長性*1】



*1:「マーテック市場の現状と展望2022年度版 クラウド型CRM市場編」(ミック経済研究所, 2022)より

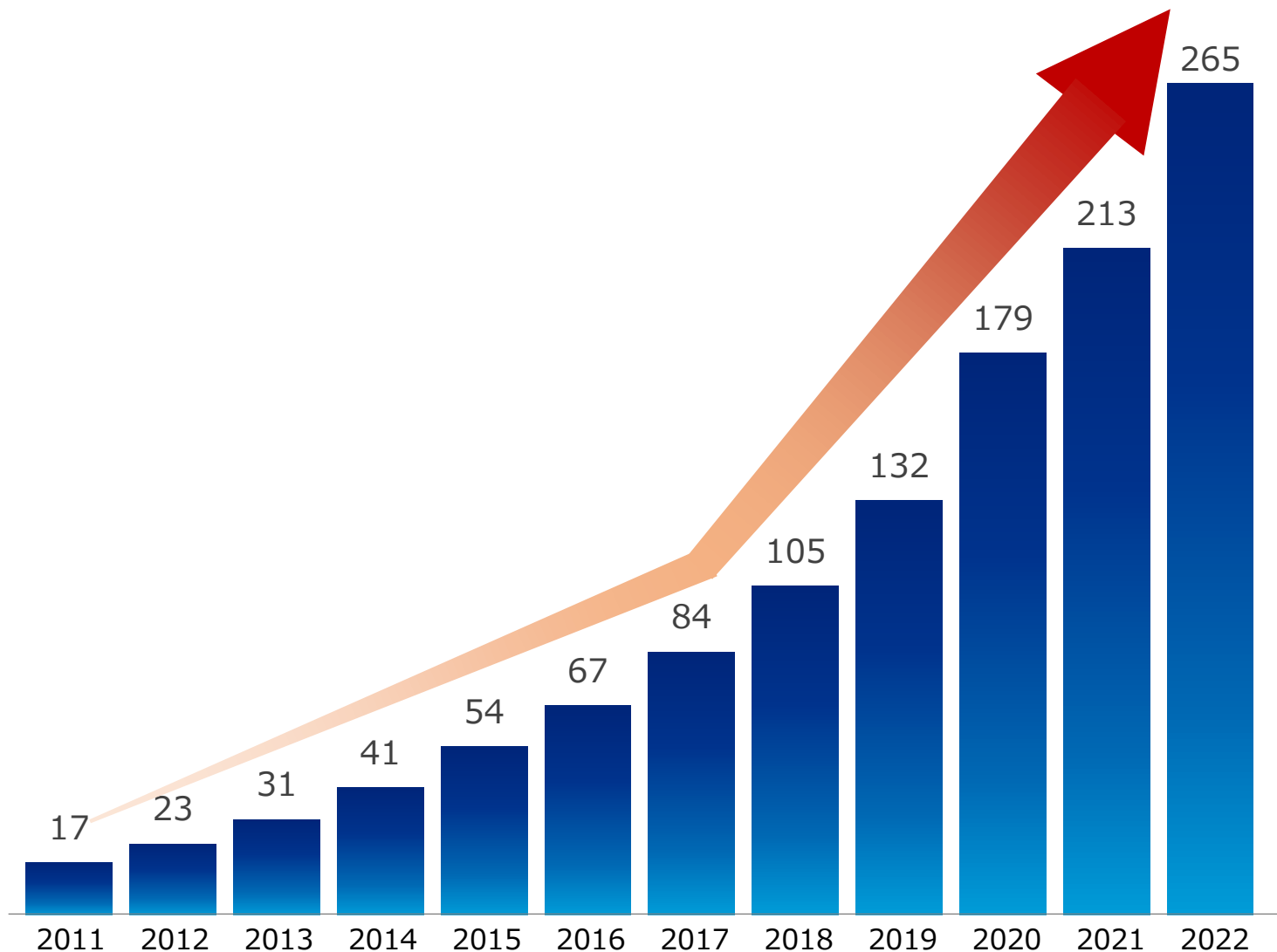
*2:調査対象はレポート参照(ソリューション(SFA・MA・RMソリューション等)、App(Chat・ワークフロー等)、インフラ(IVRシステム・PBX等)が含まれる)

当社が主に手掛ける
Salesforce社の年平均成長率

+25%

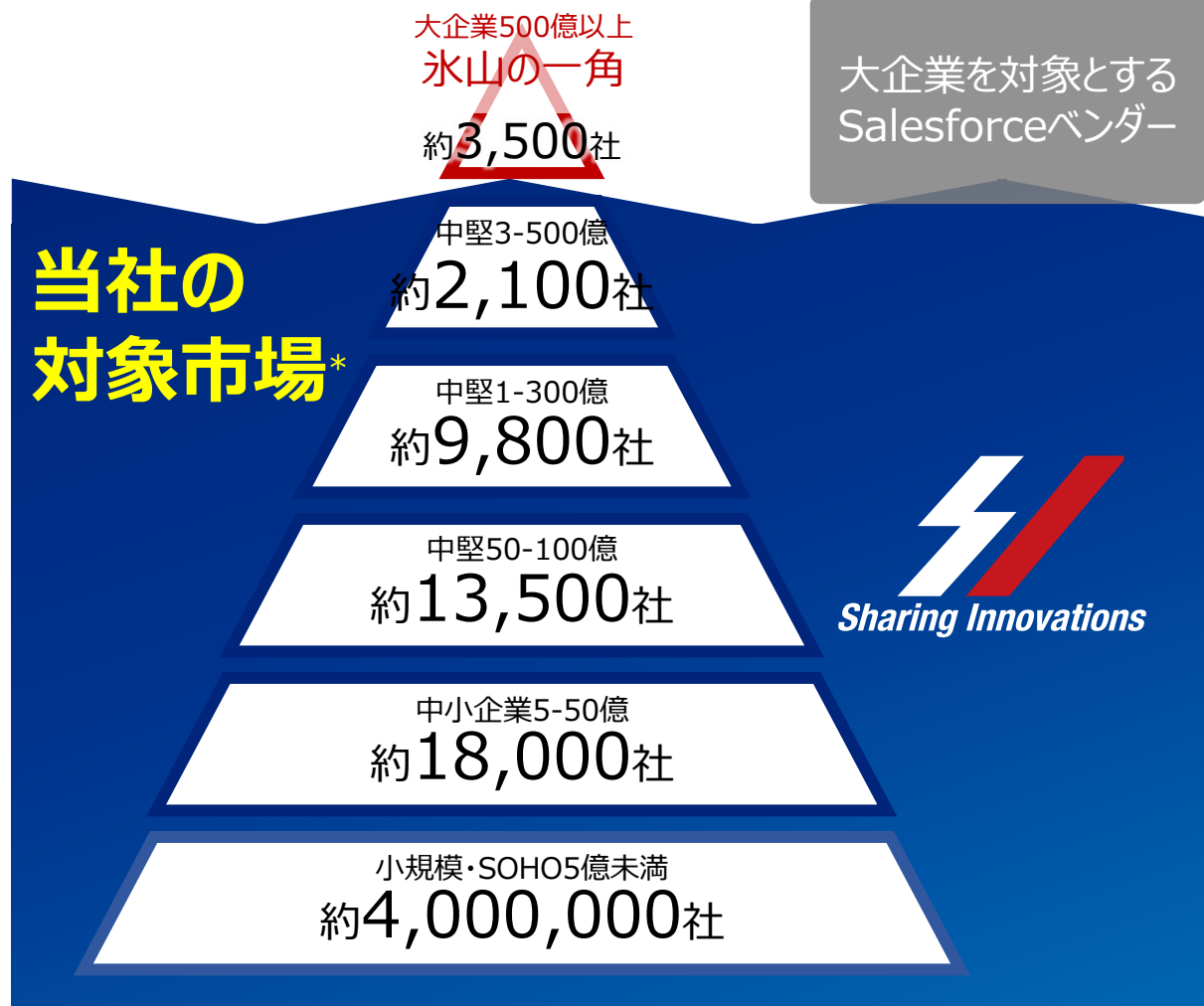
【Salesforce社の成長性*】

(売上：十億ドル)



*:Salesforce社のIR資料より当社作成

当社の対象市場*



大企業を対象とする Salesforceベンダー



市場

大手システム開発企業
が多重下請け構造で
多数参入
レッドオーシャン

プロジェクト リスク

大規模×高難易度な
プロジェクトを長期に
渡って履行するため
Highリスク

エンジニア リソース

**経験豊富でスキル
フルなエンジニアが
多数必要**

事業機会は多く
元請で進められる
**ブルーオー
シヤン**

プロジェクト一件
あたりは **適切に
リスク管理し
やすい** 規模

しっかりとした教育
体制があれば、
**エンジニアを
早期に戦力
化可能**

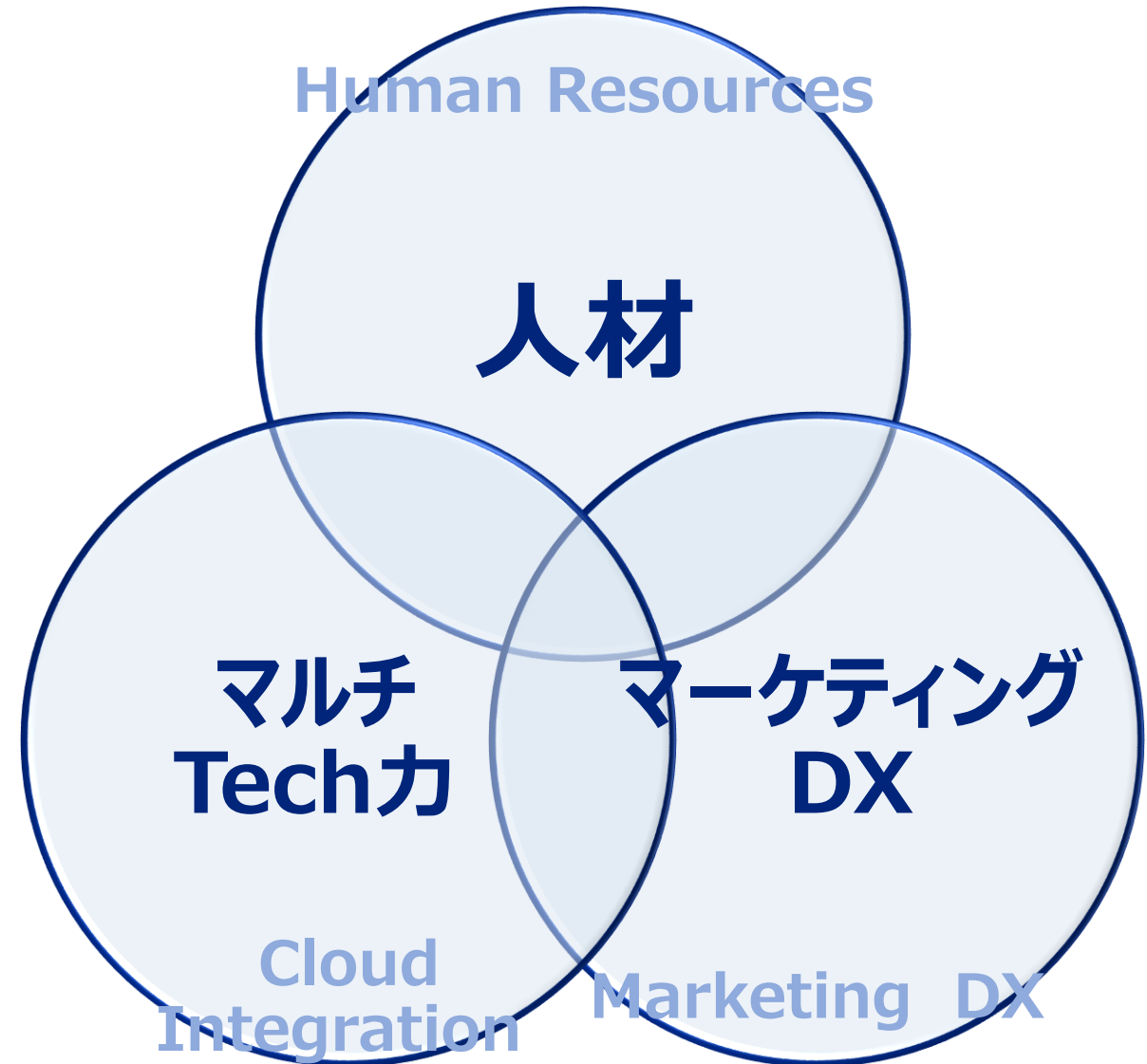
*: 帝国データバンク社のデータをもとに当社作成

アジェンダ

- 1) 会社概要
- 2) 事業概要
- 3) 当社事業が属する市場の概況
- 4) 当社の強み**
- 5) 中長期の成長戦略

当社の強み

- ✓ Salesforce、データサクセス、Open系開発 等に広く対応可能な**人材の多様さと厚み**
- ✓ Salesforceプロダクトの複数同時構築や、データ基盤・BIの構築等、**マルチなIntegration力**
- ✓ **マーケ~営業~CS×データのワンストップでのDX推進**



当社の強み:人材



Salesforce / Tableauに関する圧倒的な資格保有者数*

MARKETING マーケティング	ENGINEERING 開発者・アーキテクト	OPERATION 管理者・コンサルタント	Tableau 分析者・コンサルタント
Salesforce 認定 Pardotコンサルタント 13名	Salesforce 認定 Data アーキテクト 1名	Salesforce 認定 上級アドミニストレーター 44名	Tableau Certified Associate Consultar 19名
Salesforce 認定 Pardotスペシャリスト 39名	Salesforce 認定 上級Platformデベロッ 6名	Salesforce 認定 アドミニストレーター 169名	Tableau Certified Data Analyst 1名
Salesforce 認定 Marketing Cloud メールスペシャリスト 3名	Salesforce 認定 Platformデベロッパー 11名	Salesforce 認定 Sales cloud コンサルタント 44名	Tableau Desktop Specialist 13名
Salesforce 認定 Marketing Cloud アドミニストレーター 13名	Salesforce 認定 Marketing Cloud デベロッパー 1名	Salesforce 認定 Service cloud コンサルタント 59名	
Salesforce 認定 CRM Analytics and Einstein Discovery コンサルタント 23名	Salesforce 認定 Sharing and Visibility アーキテクト 1名	Salesforce 認定 Experience Cloud コンサルタント 24名	
	Salesforce 認定 Platformアプリケーション ビルダー 30名	Salesforce 認定 Field Service コンサルタント 10名	
	Salesforce 認定 アプリケーション アーキテクト 1名		
	Salesforce 認定 Heroku アーキテクト 9名		
	Salesforce 認定 JavaScript デベロッパー 3名		

*:2023年1月20日時点、株式会社セールスフォース・ジャパン認定資格保持者数 企業別一覧 より当社グループの人数を記載

当社の強み:マルチTech力



マルチに対応可能な総合的Integration力

Cloud Integration

Salesforceを中心とした
クラウドサービス導入支援



Data Success

データサクセスコンサル～
環境構築～活用サポートの
データ活用の一連を支援



tableau



dataiku

DataSpider
Cloud



System Solution

オープン系技術を中心とした
スクラッチ開発でのDX支援



WEB



スマホ



基幹系

Cloud Integration



Salesforceを中心とした
クラウドサービス導入支援

【インプリ可能な製品群】



Sales Cloud



Experience Cloud



CRM Analytics



Service Cloud



Heroku



tableau®



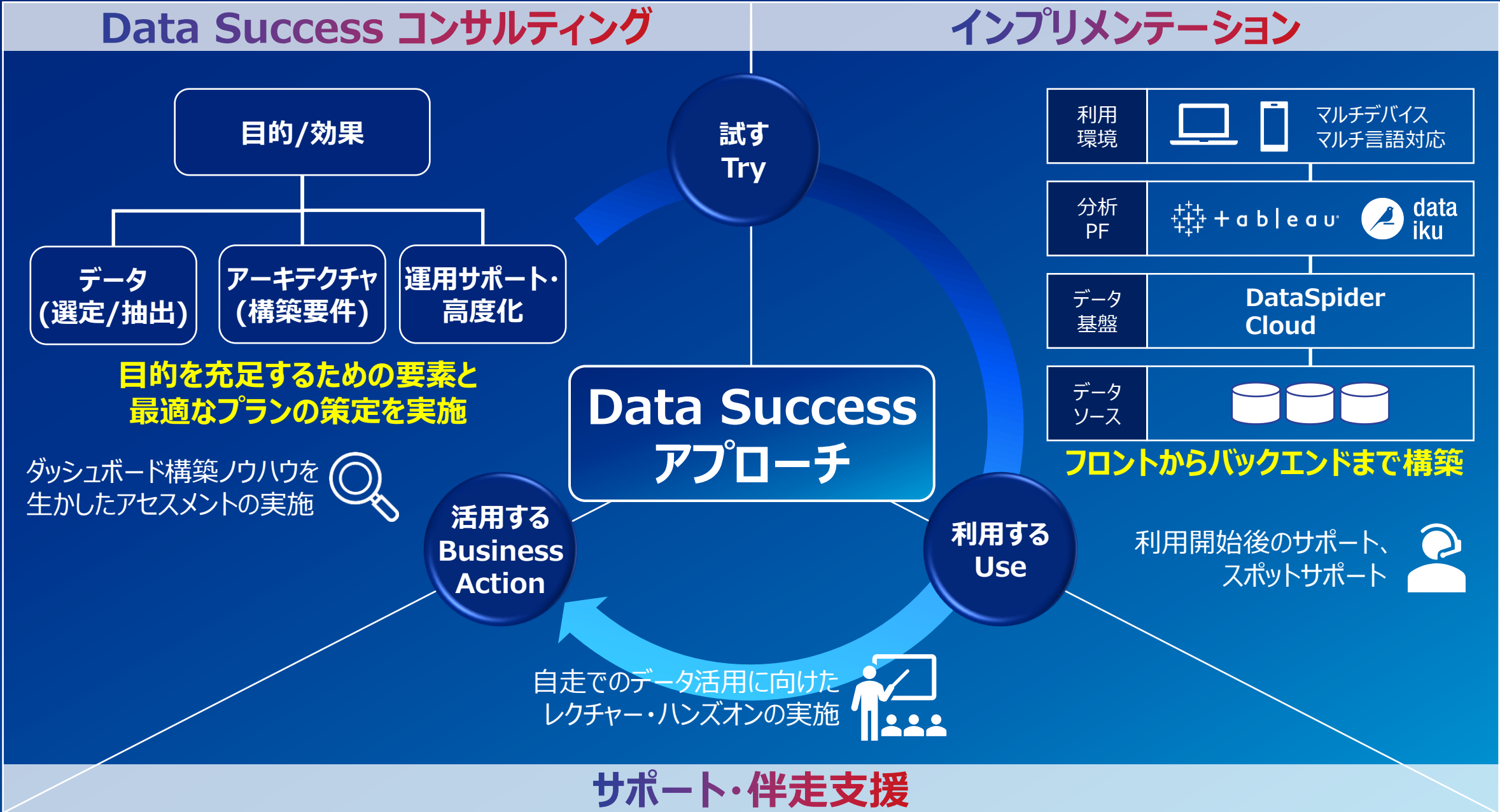
Marketing Cloud
Account Engagement



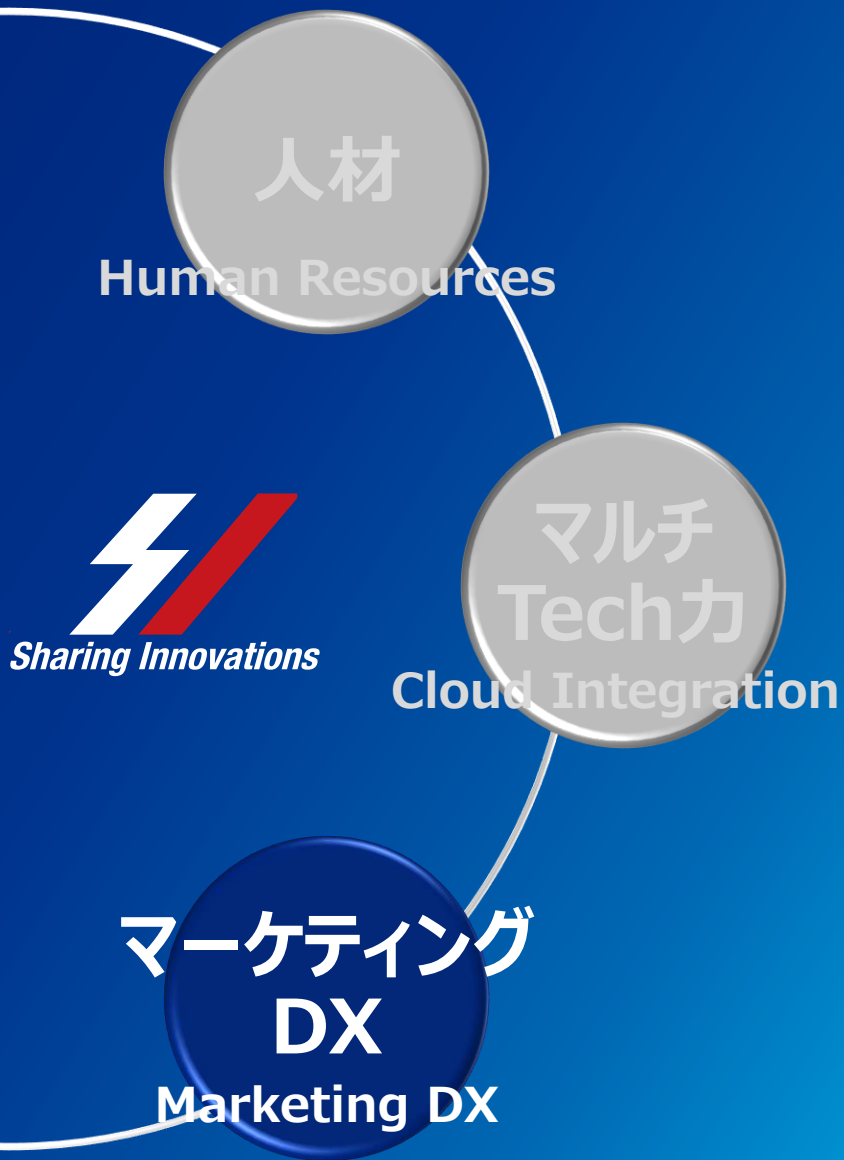
Marketing Cloud
Engagement



Quip

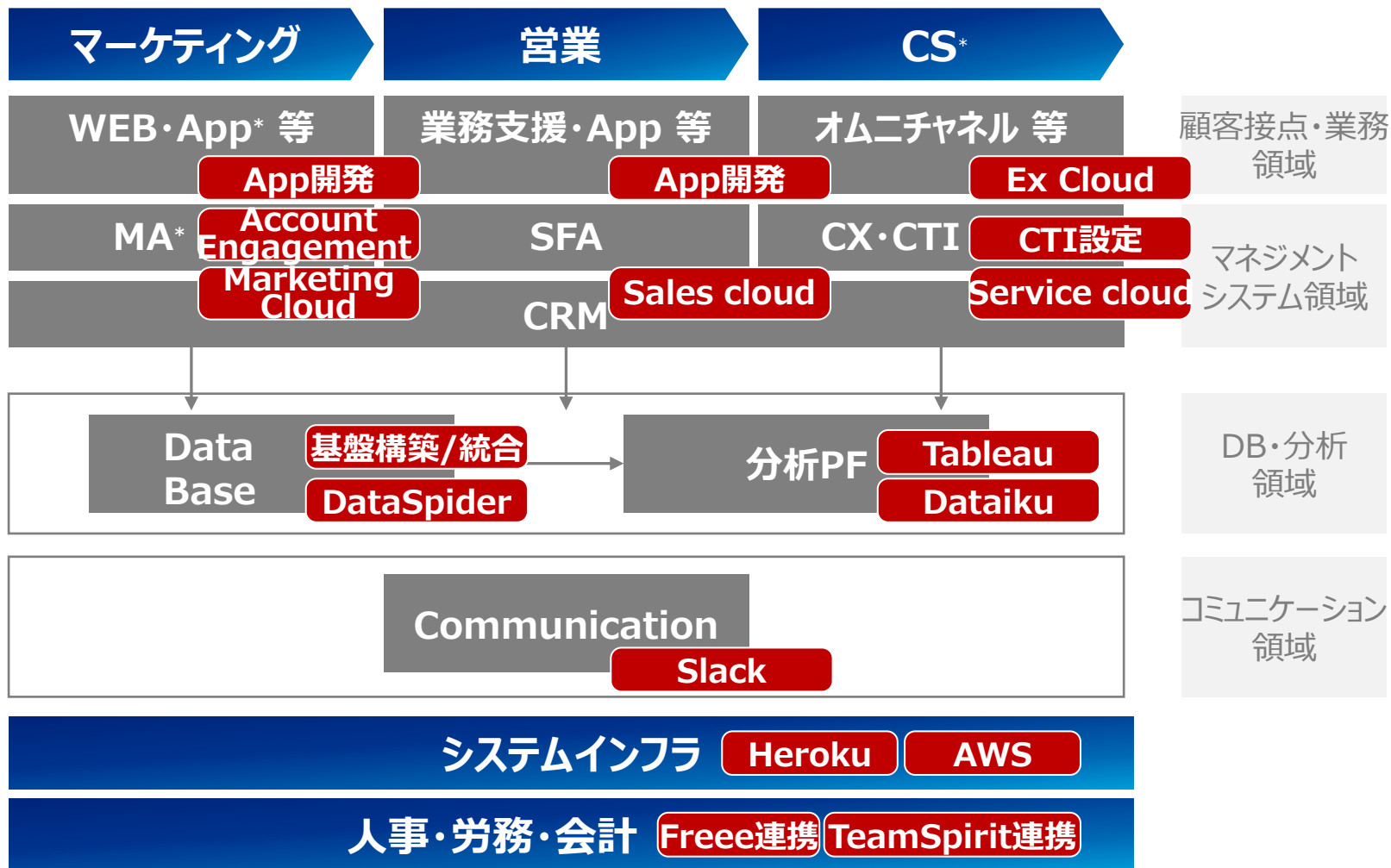


当社の強み:マーケティングDX



マーケティング~営業~CS領域で、Cloud×データ×開発をワンストップでDX推進

SIの対応ソリューション例



*:CS(Customer Service), App(Application software), Ex Cloud(Experience Cloud), MA(Marketing Automation),

アジェンダ

- 1) 会社概要
- 2) 事業概要
- 3) 当社事業が属する市場の概況
- 4) 当社の強み
- 5) 中長期の成長戦略

新たなSIの①MVVと継続的な全社/事業の成長戦略に基づき、年間を通じて②～⑤のテーマに紐づく個別課題・アクションを遂行し、企業価値の最大化を図っていく。



①MVV+全社/事業の成長戦略の徹底 ～②人・組織の盤石化 & ③オペレーションの改善・強化

SIの①Mission・Vision・Value+戦略的事業領域（High Concept Design）の下で、
具体戦略（Business Design≒①事業戦略、②人・組織、③オペレーション）を策定し、実行していく。



M&Aソーシング・実行時の観点と狙い

CI事業の
組織力強化

プロマネとして優秀な
Mature人材の獲得

CI事業のSalesforceインプリの
QCD向上にダイレクトに貢献するか

SS事業の
規模化

SES/受託の
スケールメリット

取引先・派遣可能技術者の
規模の経済を効かせられるか

SIとしての
マーケット侵攻

隣接事業・サービス
への染み出し加速

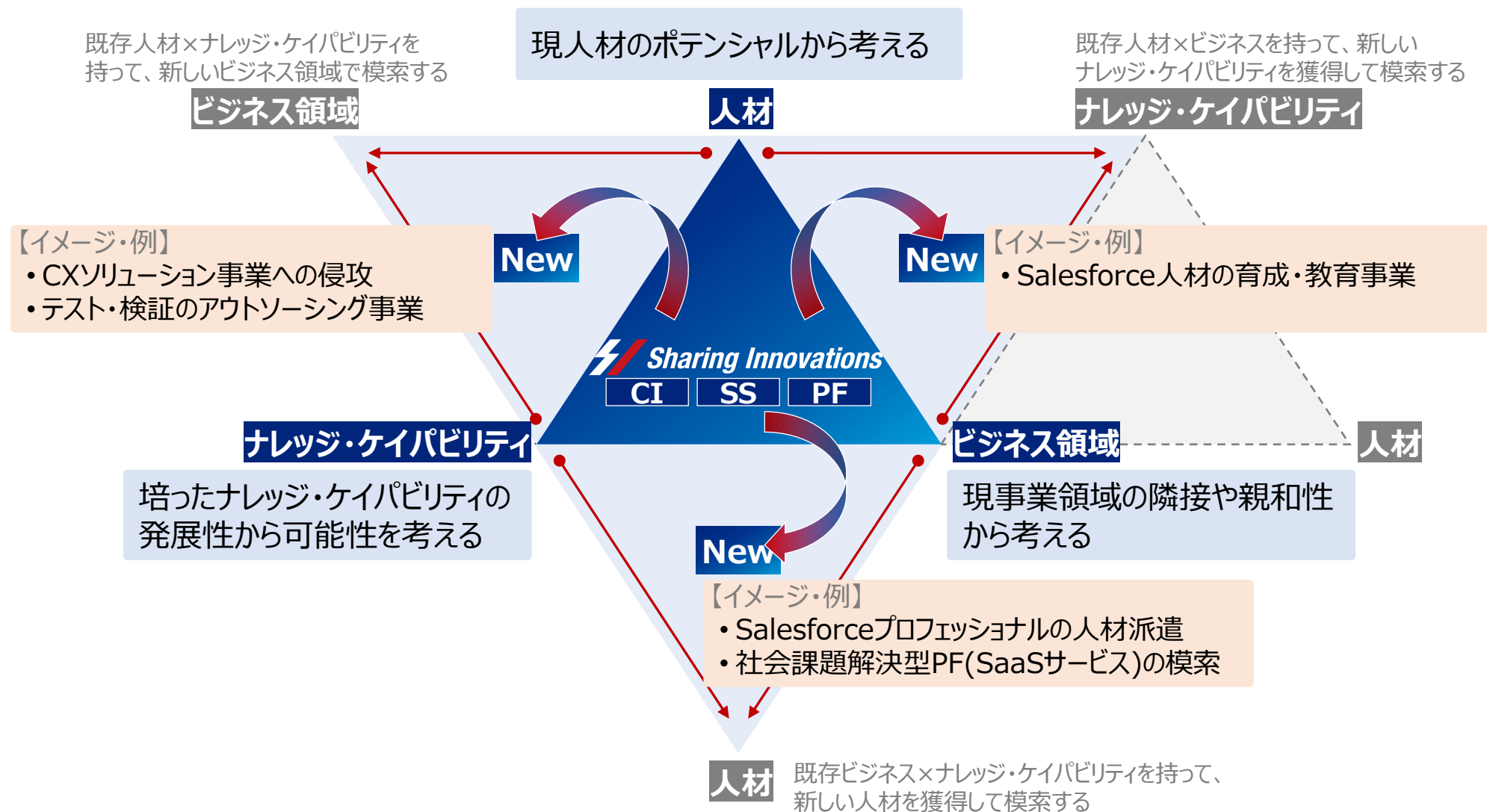
飛び地的な事業多角化は狙わない
既存DX事業に隣接する地続きな事業・
サービス展開を加速できるか

OHグループ・SIが
培ったPMIノウハウ

既存事業のオーガニックな
成長に加え、M&Aにより、
企業価値の最大化を加速

※具体案件は今後年間を通じてソーシング予定
(毎月、2~3件のペースで実施中)

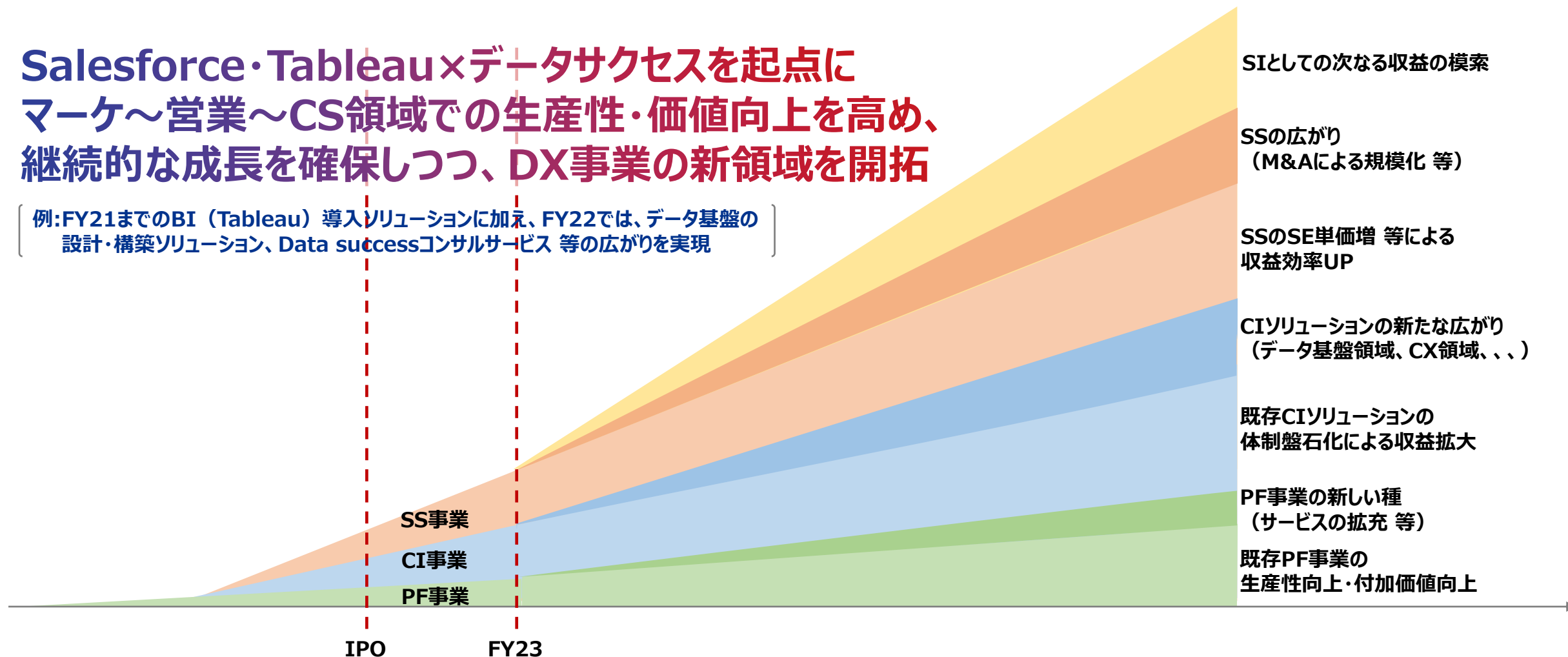
SIの事業ポートフォリオ強化のために次なる収益の柱を模索する。既存の人材×ビジネス領域×ナレッジ・ケイパビリティからピボットできるビジネスの広がり・・・を試行（思考）していく。



既存事業の生産性・価値向上をベースとしつつ、各事業ごとに新たな収益機会を広げ、プロフィット体質へと改革を進める。加えて、SIとしての次なる収益の柱を模索し始め、事業ポートフォリオを強化していく。

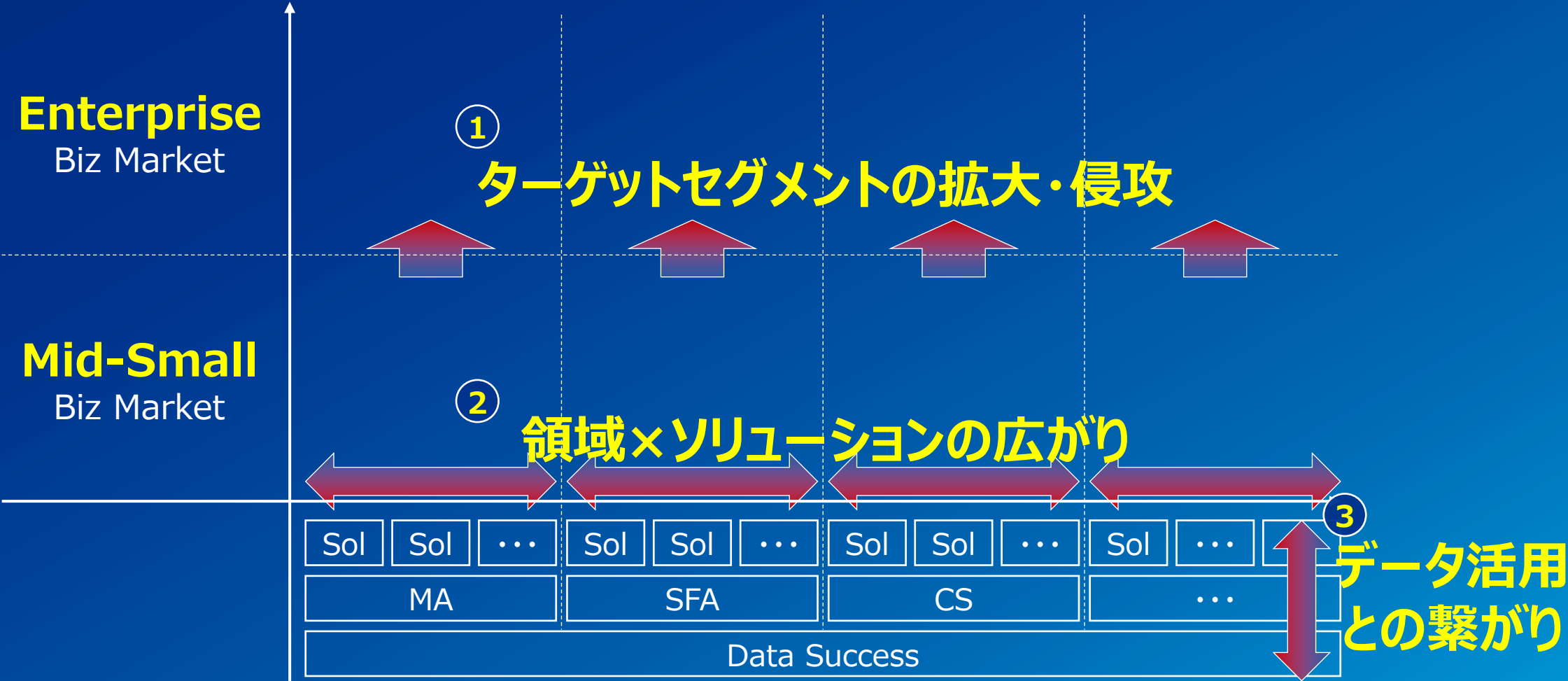
Salesforce・Tableau×データサクセスを起点に マーケ～営業～CS領域での生産性・価値向上を高め、 継続的な成長を確保しつつ、DX事業の新領域を開拓

例: FY21までのBI (Tableau) 導入ソリューションに加え、FY22では、データ基盤の設計・構築ソリューション、Data successコンサルサービス等の広がりを実現



DX事業 (CI) の広がり

前頁CIの広がりにおいては、「①ターゲットセグメント×②領域×ソリューション×③データ活用」の広がりの中で、収益拡大のポテンシャルとオポチュニティを見つけ、チャレンジしていく。



	FY2022			FY2023
	期首計画	実績	増減率	計画
デジタルトランスフォーメーション事業	4,983	4,805	-4%	5,435
システムソリューション	3,516	3,635	3%	4,045
クラウドインテグレーション	1,466	1,151	-21%	1,300
プラットフォーム事業	310	402	30%	422
売上高	5,393	5,189	-4%	5,840
売上総利益	1,331	1,021	-23%	1,220
デジタルトランスフォーメーション事業	675	368	-45%	590
プラットフォーム事業	55	59	7%	60
調整額	-267	-259	-	-465
営業利益	463	168	-64%	185
経常利益	463	173	-63%	183
当期純利益	297	96	-68%	110

➤ **FY2022予算vs実績**

システムソリューション事業は順調に売上が伸長する一方、クラウドインテグレーション事業の売上の伸びが減少。加えて、4月入社新卒72名の費用が増加し、損益が悪化いたしました。現在事業の構造改革（営業体制強化、セールスフォース社との関係性強化、エンジニアのデリバリー品質の向上等）に取り組んでおります。

➤ **経営上重視している指標**

当社グループは、中長期的な事業拡大と収益率向上による企業価値向上と株主価値向上を目指しており、重要な経営指標を「売上高」・「売上総利益」・「営業利益」・「営業利益成長率」としております。

Appendix : 主要な事業等のリスク

1. 人材の確保について

当社グループは、競争力の向上及び今後の事業展開のため、優秀な人材の確保・定着及び育成が重要であると考えております。しかしながら、優秀な人材の確保・定着及び育成が計画通りに進まない場合や優秀な人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約要因になる可能性があり、当社グループの事業活動並びに財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。当社は、成長の実現に当たっては当リスクが最も重要な影響を与える可能性があるとして認識しており、当リスクに対応するため、当社では引き続き積極的な人材の採用及び教育を実施してまいります。

2. 今後の成長戦略におけるSalesforceへの依存について

当社グループが今後注力していくクラウドインテグレーションサービスの大部分は、Salesforceに特化したインテグレーションであるため、当社グループの成長はSalesforceの市場の拡大やsalesforce社の経営戦略に大きく依存しております。また、当社は株式会社セールスフォース・ジャパンからクライアントの紹介を受けているため、当社と株式会社セールスフォース・ジャパンとの関係が悪化した場合やSalesforceの市場規模が縮小するような場合、あるいはsalesforce社の経営戦略に変更があるような場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

3. 親会社が株主総会の決議事項に関する支配権又は重大な影響力を有することについて

当社の親会社である株式会社Orchestra Holdingsは、当社発行済株式総数の半数以上を保有しております。したがって、株式会社Orchestra Holdingsは、株主総会の特別決議を要する事項（例えば吸収合併、事業譲渡、定款変更等を含みますが、これらに限りません。）に関する重大な影響力を有するとともに、株主総会の普通決議を必要とする事項（例えば、取締役の選解任、剰余金の処分や配当等を含みますが、これらに限りません。）に関する決定権及び拒否権を有することになります。したがって、株主総会の承認を必要とする事項に関し、株式会社Orchestra Holdingsが影響を及ぼす可能性があります。そのため、何らかの理由により株式会社Orchestra Holdingsとの関係が悪化した場合には、当社グループの事業展開、財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

その他のリスクについては、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

Appendix : 将来の見通しに関する注意事項

1. 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
2. また、当社以外の情報に関して、一般に公知の情報に依拠しています。その情報の正確性、適切性等について検証を行っておらず、その情報の正確性、適切性等について保証するものではありません。
3. 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2024年2月を予定しております。

