

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社マーキュリーリアルテックイノベーター

東証グロース市場:5025

2024年4月



Agenda

1. ビジネスモデル
2. 市場環境と競争力の源泉
3. 前期の取り組み状況
4. 成長戦略
5. 経営指標推移
6. 事業等のリスクと対応
7. Appendix

1. ビジネスモデル

VISION

Big Data × **Technology** で

不動産の未来は私たちが動かす。

当社は設立から約30年にわたり分譲マンションのデータベースを構築し、そのデータをマンションデベロッパーや仲介事業者に提供してきました。今後は、私たちの財産である「不動産ビッグデータ」の価値をさらに高め、不動産マーケティングプラットフォームとして不動産業界を支援します。



Company Profile

会社概要

会社名	株式会社マーキュリーリアルテックイノベーター		
設立	1991年(平成3年) 5月		
決算月	2月		
本社所在地	東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル42F		
事業セグメント	不動産マーケティングソリューション		
事業内容	プラットフォーム事業、デジタルマーケティング事業、その他		
役員構成	代表取締役CEO 陣 隆浩	常勤監査等委員(社外)	伊藤 修一
	取締役COO 大寺 利幸	監査等委員 (社外)	齊藤 悟志
	取締役CFO 河村 隆博	監査等委員 (社外)	呉田 将史
	社外取締役 樺島弘明		
従業員数	78名 (2024年2月現在)		
当社株主	GAtechnologies(3.01%) athome(2.26%)		
	※カッコ内は保有株式比率		



代表取締役CEO
陣 隆浩

History

沿革

時代にあわせて、新しい価値を創造してまいります



2003

株式会社エクスと合併し、
株式会社マーキュリーへと社名変更
サマリネットをリリース

1991

株式会社オフィス・キャスター設立

2009

ASP型マーケティングシステム
「リアナビ」をリリース



2018

仲介向け本格展開スタート

2021

株式会社マーキュリーリアルテック
イノベーターへ社名変更

2020

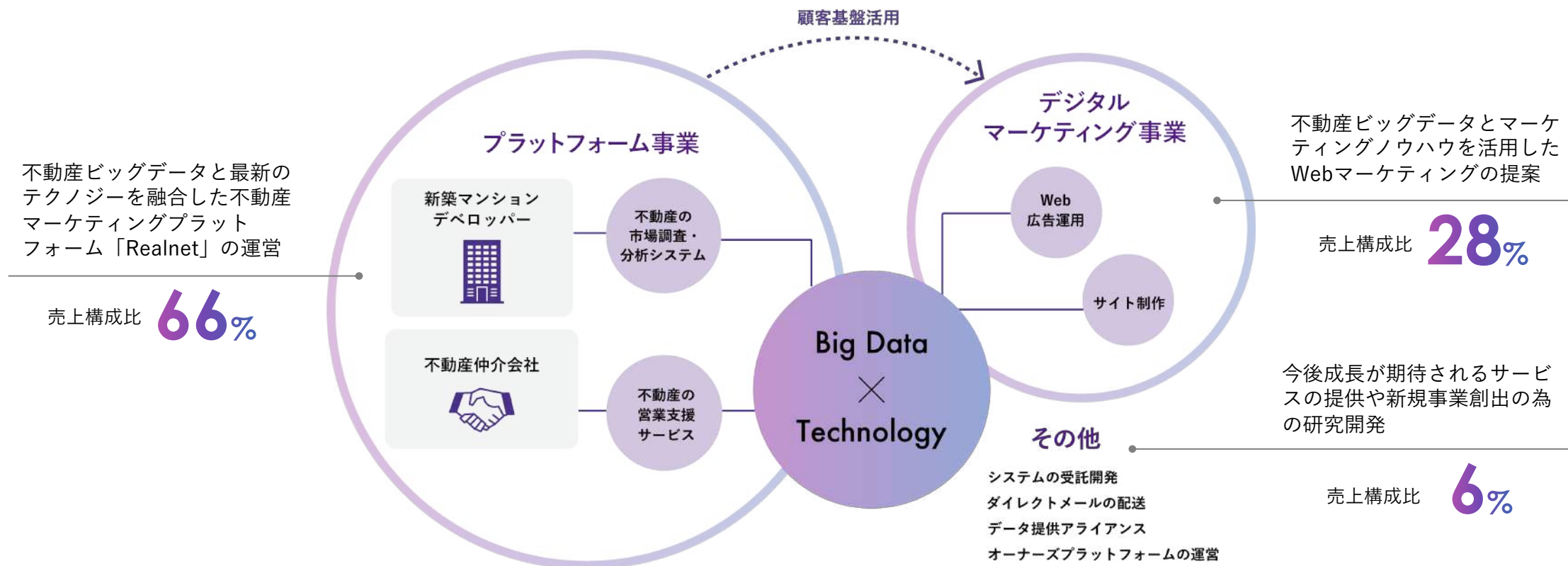
サマリネットをSaaS型モデルに移管
「Realnetマンションサマリ」リリース



2022

東京証券取引所マザーズ市場
(現グロース)へ上場

不動産ビッグデータとテクノロジーの活用で不動産業界を支援します



※ 2024年2月期の売上比率

※ 決算説明資料の端数処理は、単位未満の表示は切り捨て、%(パーセント)の表示は表示単位未満を四捨五入を原則としております。

不動産マーケティングプラットフォーム Realnet

過去に蓄積された不動産情報を業態に合わせてサービス化

新築マンション領域

不動産ビッグデータの閲覧や多彩な
集計グラフ・帳票を出力できる
市場調査・分析システムを提供



マンションサマリ

活用シーン

- ・マンション用地取得の際の市場調査・分析
- ・マンション商品企画で社内外へのプレゼン資料作成
- ・金融機関向けの融資資料作成
- ・マンション販売現場での周辺物件調査、販売企画の立案



Database

- ・物件概要データ
- ・住戸価格データ
- ・売れ行き情報
- ・開発情報
- ・物件パンフレット画像



Technology

- ・AI価格査定
- ・画像解析
- ・データ解析
- ・簡易GIS (※1) 構築
- ・API構築 (※2)

中古マンション領域

不動産ビッグデータを活用し
不動産営業を後押しする
営業支援サービスを提供



データダウンロードサービス

活用シーン

- ・顧客に渡す資料のクオリティアップ
- ・新築分譲当時の仕様設備の説明資料

※1. 簡易GISとはGoogleマップ等の電子地図とデータ連携し地図上に一覧、集計表示するシステムの事

※2. APIとはApplication Programming Interfaceの略で他社サービスへの連携を仕組化したもの

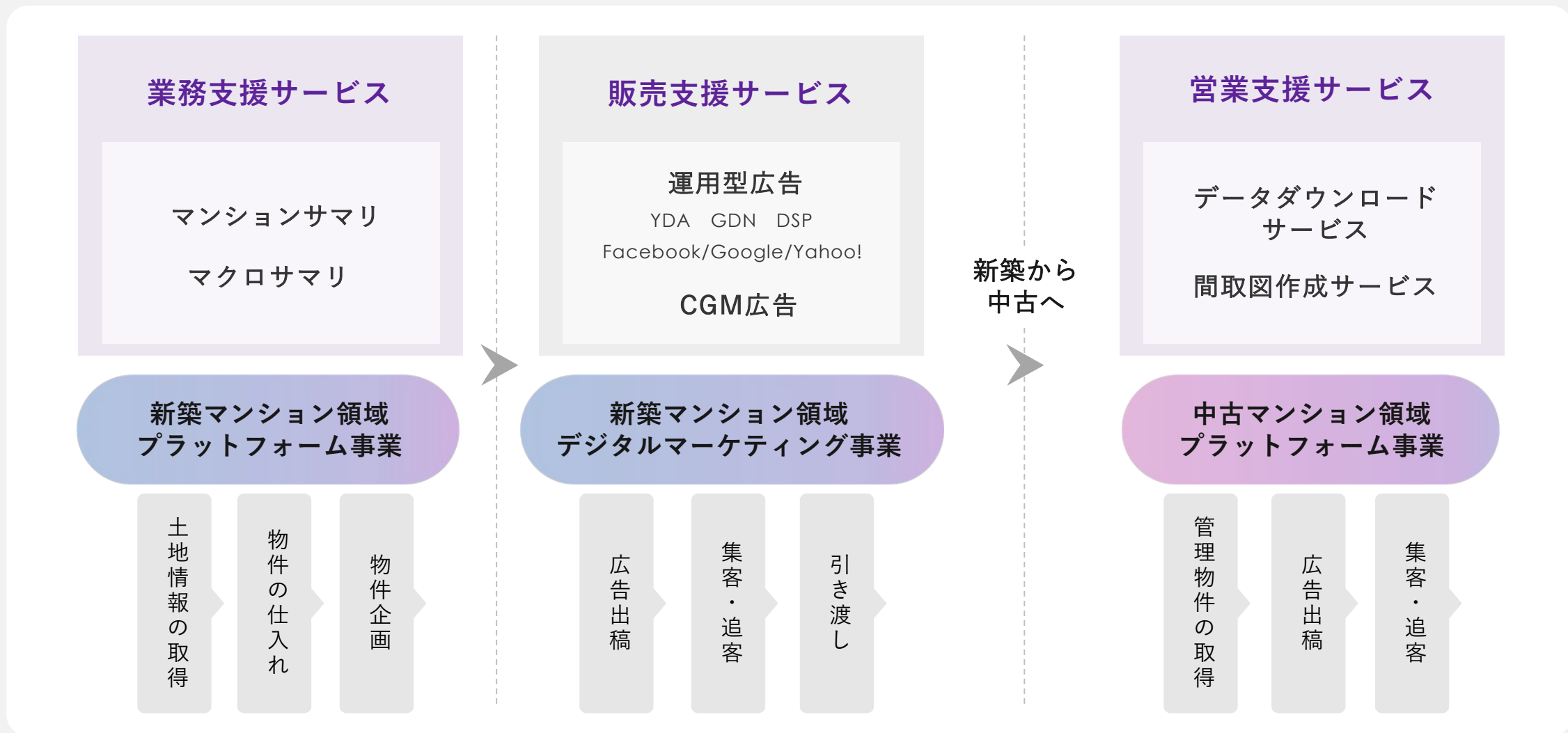


※1. PF事業とはプラットフォーム事業の略

※2. DM事業とはデジタルマーケティング事業の略

マンション事業と各サービスの関わり

マンション事業における業務に対し一気通貫したサービスを展開



不動産ビッグデータの活用事例

新築マンション領域

主に用地仕入部門で活用頂いております



市場調査レポートの作成



土地購入時の
事業計画書策定



マンション企画の
検討材料



競合物件調査

中古マンション領域

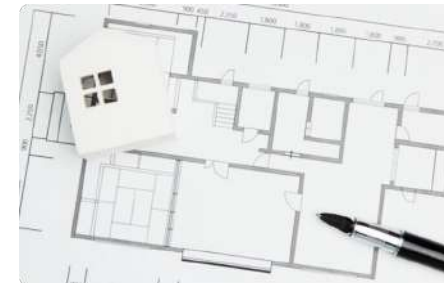
主に不動産仲介部門でご活用頂いております



物件チラシ、重要事項
説明書の作成



購入検討者、マンション
オーナーへの営業資料として



広告出稿用の間取図作成

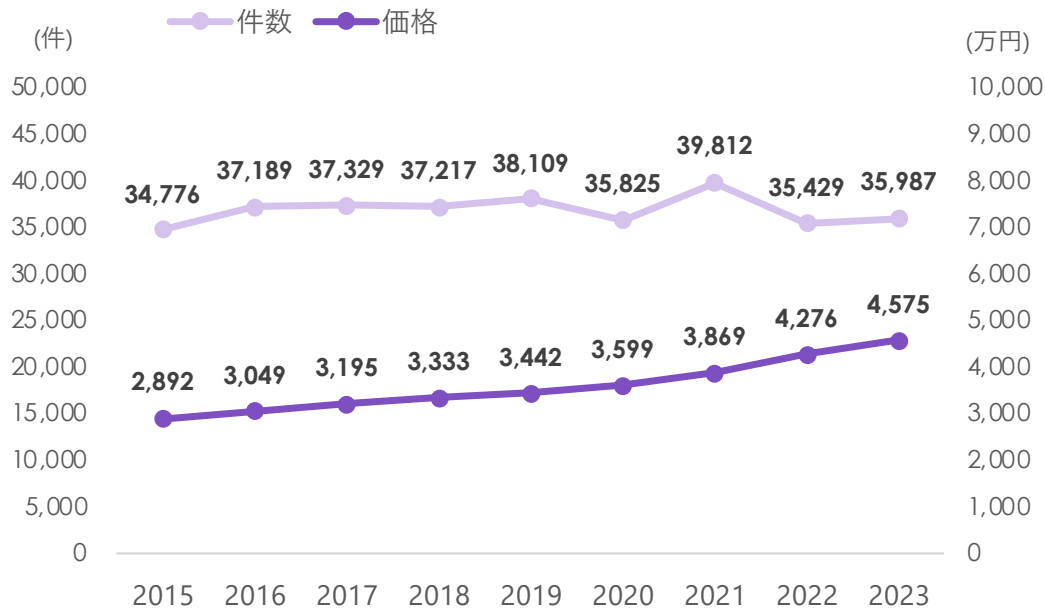


物件査定書の作成

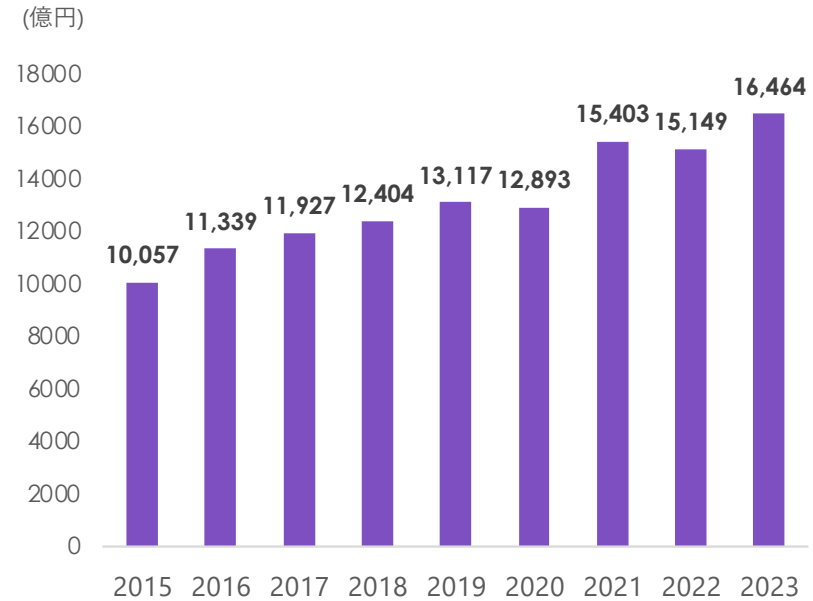
2. 市場環境と競争力の源泉

マンション価格が上昇傾向にあることから中古マンション市場は引き続き安定成長を見込む

首都圏中古マンションの成約件数・価格



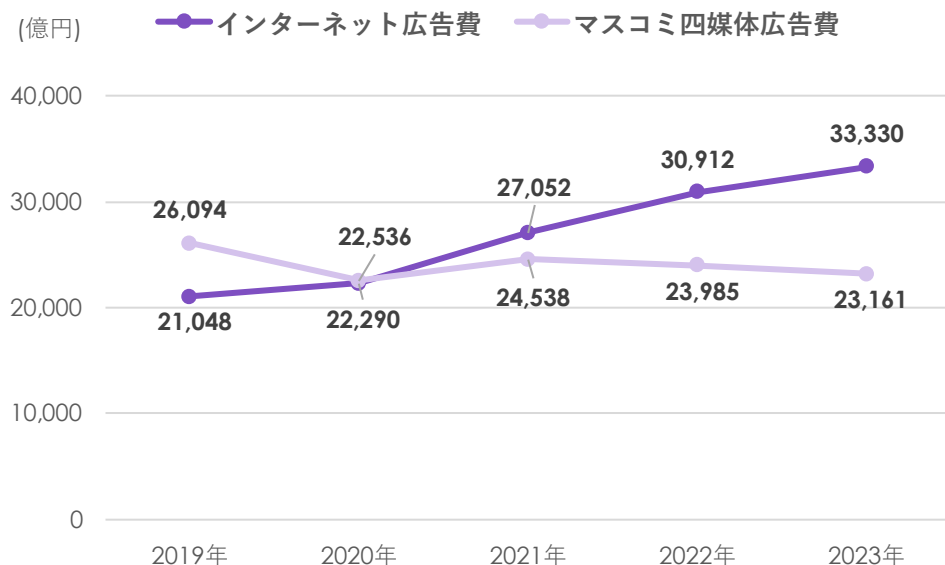
首都圏中古マンション成約総額



出典：公益財団法人東日本不動産流通機構 成約総額：（成約件数×平均成約価格）

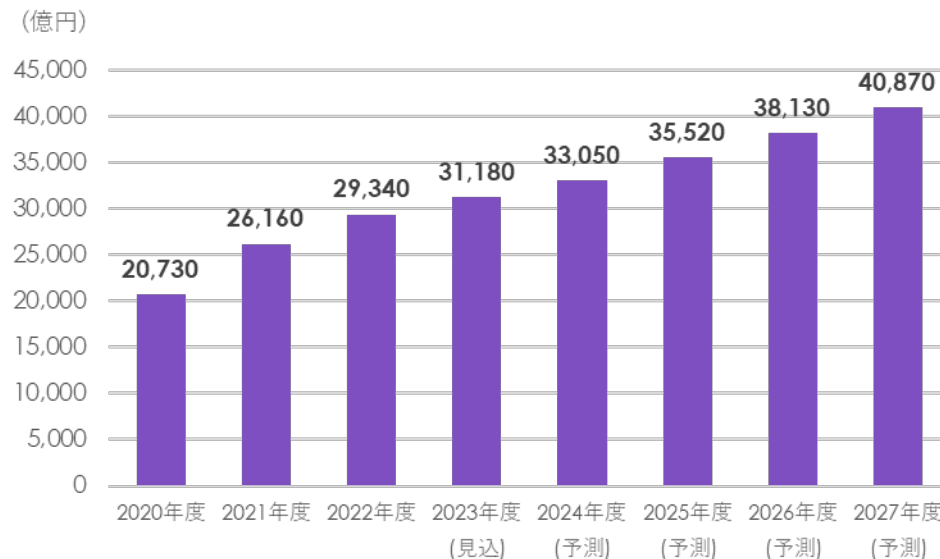
インターネット広告費はマスコミ4媒体広告費(テレビ、新聞、雑誌、ラジオ)を上回っており、2023年には3兆3,330億円まで成長。当社のデジタルマーケティング事業が属するインターネット広告市場は今後も成長が期待できる

インターネット広告費とマスコミ四媒体広告費推移



出典：2023年 日本の広告費 (電通)

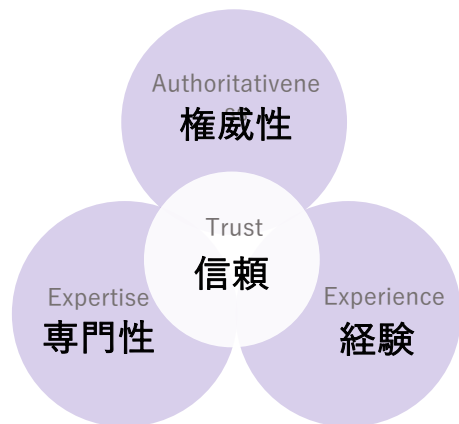
インターネット広告市場



※広告主によるインターネット広告出稿額ベース。2023年度は見込値、2024年度以降は予測値
 出典：株式会社矢野経済研究所「インターネット広告市場に関する調査(2023年)」
 (2023年12月22日発表)

CGM※1サイトのポテンシャルと連携サイトの特徴

- CGMの特徴として、実際の消費者や自分自身と同じ立場のユーザーが情報を発信しているため信頼性が高く、購買意欲を後押しする効果が期待できる
- Googleが定めた良質なWebサイトを作成するうえで最も重要な基準E-E-A-T※2に沿ったサイト構成



CGMサイトの強み

実体験を持つ人が作成したコンテンツが最も高く評価されることで検索結果として上位表示され、サイトへの誘導がしやすく目的に合った(質の高い)ユーザーを効率的に集客可能

提携CGM サイト ユーザー属性

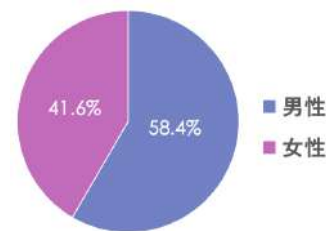
世帯年収 約50%が1,000万円以上



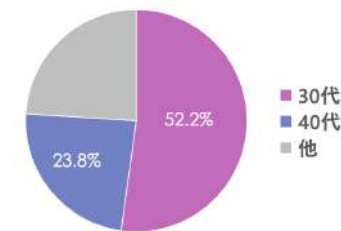
貯蓄額 約50%が1,000万円以上



性別 男性が過半数



年代 30代、40代が約80%



30~40代、高収入・高貯蓄のマンション購入検討者層にリーチ可

※1. Consumer Generated Mediaの略。一般ユーザーが投稿したコンテンツで形成されるメディア

※2. 2022年12月Google品質評価ガイドラインのアップデート情報より

当社の不動産ビッグデータ

新築分譲時にしか取得できない物件コンセプトブック、図面集、価格表を30年以上にわたり積み上げてきました。

過去に遡ってデータを取得することは困難であることから、参入障壁の高いデータベースとなっています

データ保有数

2024年2月末現在



マンション棟数
6万



住戸数
279万



パンフレット数
4万



間取り数
67万



物件写真数
2万

データの特徴



網羅性

様々なデータをカバー



即時性

スピーディなデータ反映



正確性

徹底した品質管理

データエリア

首都圏

東京都.神奈川県.埼玉県.千葉県.茨城県.
群馬県.栃木県

東海

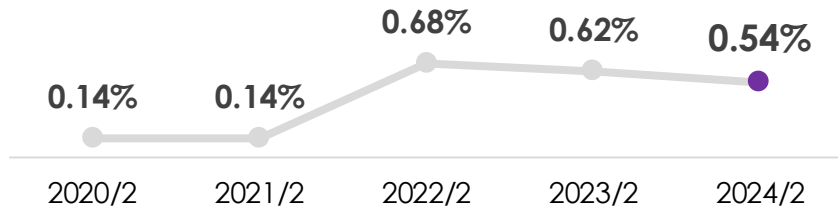
愛知県.岐阜県.三重県

関西

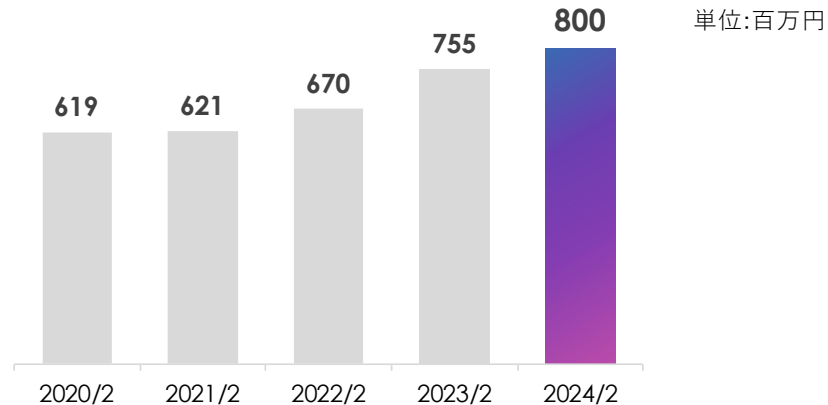
大阪府.兵庫県.京都府.奈良県.滋賀県.
和歌山県

大手企業を中心に多くの支持を頂き、盤石な顧客基盤を確立

解約率^{※1}は極めて低位を維持



ARR^{※2}は安定成長を継続



※1. 解約率：期中解約金額 ÷ 前期のARR × 100

※2. ARR：サマリネット、リアナビにおけるサブスクの年間売上高

導入状況と顧客基盤

2023年事業主別マンション供給戸数ランキング

上位20社全てに導入

順位	社名	順位	社名
1	三井不動産レジデンシャル	11	大和ハウス工業
2	プレサンスコーポレーション	12	日鉄興和不動産
3	野村不動産	13	関電不動産開発
4	住友不動産	14	東京建物
5	三菱地所レジデンス	15	日本エスコン
6	タカラレーベン	16	日商エステム
7	あなぶき興産	17	大和地所レジデンス
8	オープンハウス・ディベロップメント	18	マリモ
9	エスリード	19	東急不動産
10	阪急阪神不動産	20	新日本建設

出典：株式会社不動産経済研究所

3. 前期の取り組み状況

前期の取り組み状況

「プラットフォーム事業の拡張」という事業戦略に基づき、新築マンション領域、中古マンション領域のアップセルに注力

	重点項目	2024年2月期トピックス
新築 マンション 領域	<ul style="list-style-type: none">• ARRを伸長させ売上・利益を最大化する• アカウト営業に転換	<ul style="list-style-type: none">• ライセンス追加によりARRが伸長し増収• 解約率は前期を下回り、依然低水準をキープ• アカウト営業に体制変更し、土地の仕入れから販売までシーンに応じたソリューション提案を実施• 新築マンション領域では既に高いシェアを占めており、顧客数は安定傾向
中古 マンション 領域	<ul style="list-style-type: none">• 売上UPに注力• 営業支援サービスの追加• ビジネスモデルを金融市場に展開	<ul style="list-style-type: none">• 顧客数は計画通り増加傾向• 新サービス「間取図作成サービス」を追加

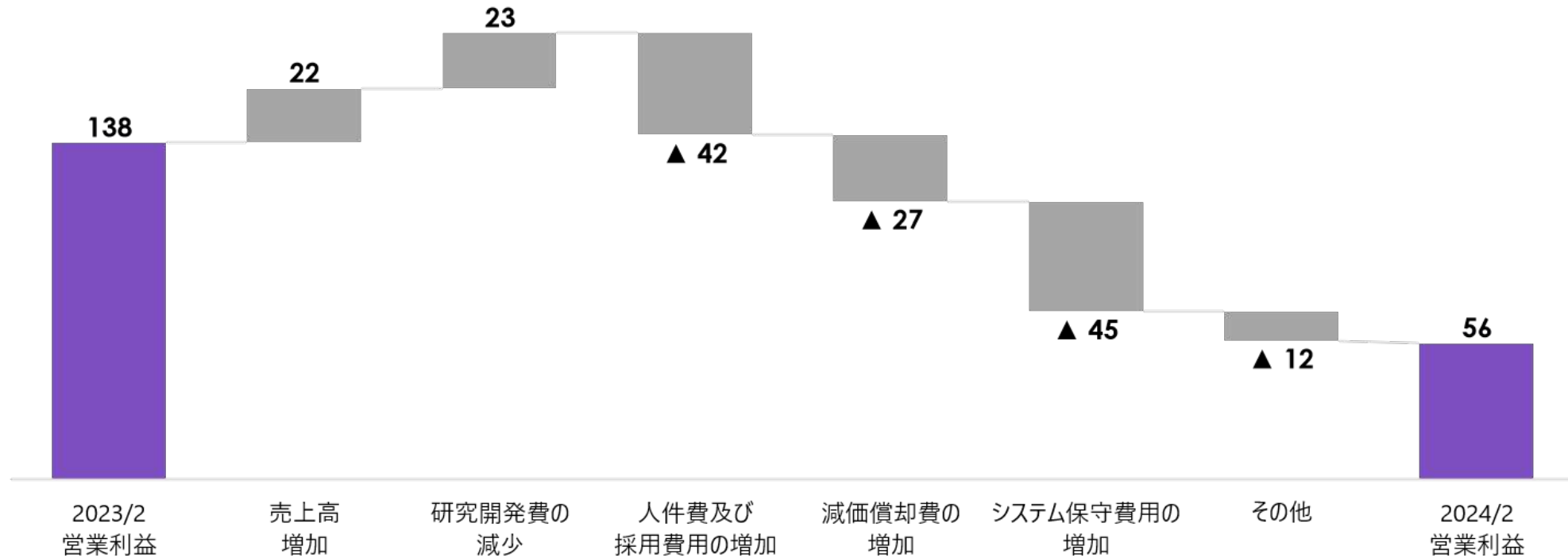
業績の概況

- ・売上高は前期比102%と増加
- ・エンジニア職の採用及び新規サービスの開発等の投資を先行させたことにより、営業利益は前年同期比で41%と減少

(単位:百万円)	2023年2月期 通期実績	2024年2月期 通期実績	前期比	2024年2月期 通期予想	予想対比
売上高	1,414	1,437	102%	1,415	102%
売上総利益	669	571	85%	572	100%
販売管理費	530	514	97%	520	99%
営業利益	138	56	41%	52	109%
経常利益	141	59	42%	53	111%
当期純利益	92	48	52%	35	138%

営業利益の増減分析

- ・システム開発力の強化をすべくシステム開発要員の採用を積極的に推進する為、人件費及び採用費用が増加
- ・サマリシリーズのユーザビリティ向上の為の追加機能開発コスト増加に伴い、減価償却費(ソフトウェア償却)が利益を圧迫

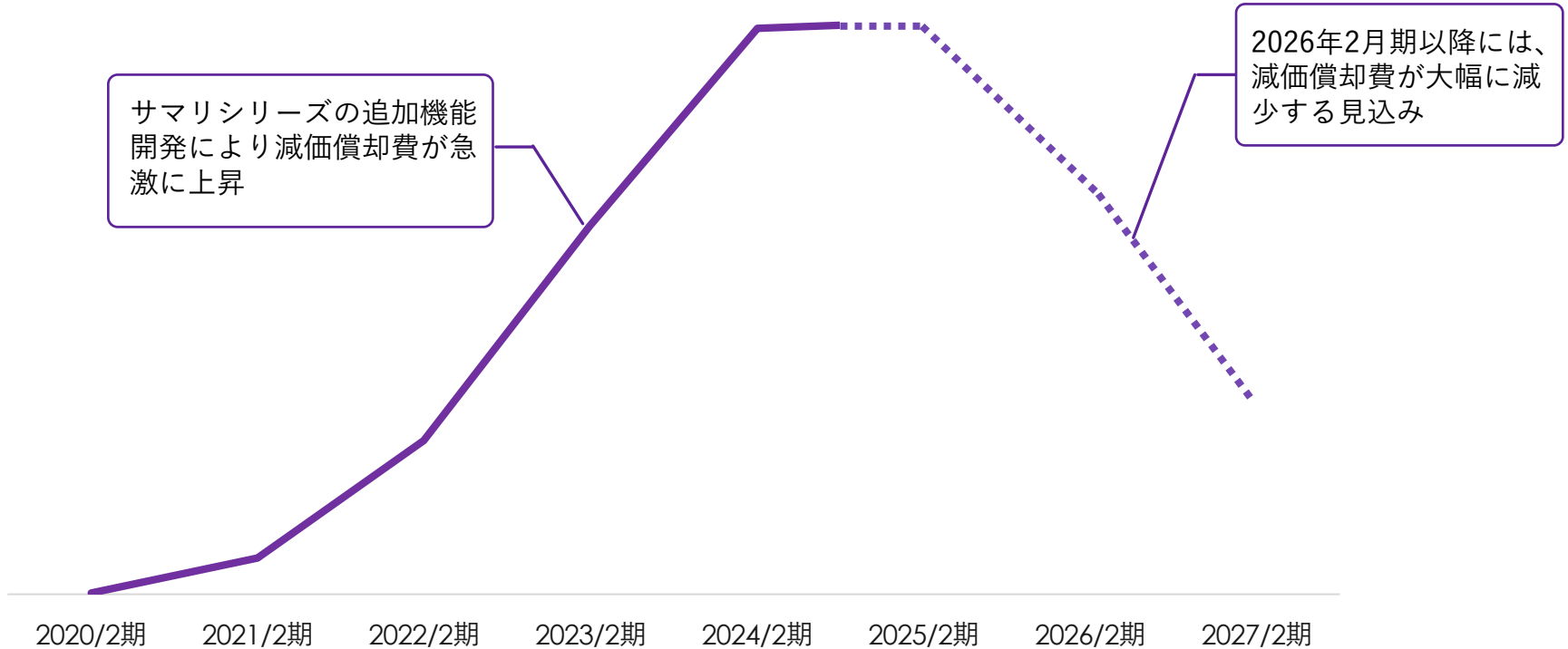


ソフトウェアの減価償却費の推移(見込み含む)

サマリシリーズのユーザビリティ向上の為の追加機能開発を継続しており、資産計上しているソフトウェアの償却費用が増加。

ソフトウェア償却は2025年2月期まで同水準で推移し、2026年2月期より減少に向かう見通し

ソフトウェアの減価償却費の推移 (見込み含む)



01 / マンションサマリ新機能提供開始・検索速度の高速化を実現

複数の検索機能をリリース。

また、データ集計処理を大幅に改善し高速処理を実現。本リリースによりユーザビリティの向上を実現

02 / マンションサーチ機能強化の実施

マイプロットメモを始めとした各機能の利用導線の再設計、写真一括登録など大幅な機能強化を実施
本リリースを足がかりに従来の法人会員に加えて個人会員の新規登録・利用促進を図る

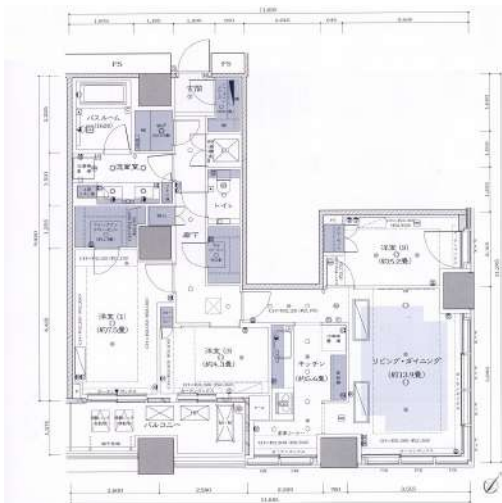
03 / 間取図作成サービスリリース

新サービス間取図作成サービスをリリース。

高精度の自社所有データに描画処理技術を活用することで、効率的にスケルトン図面への変換が可能となった為、
広告用間取図作成の高速化を実現

ビジネスアップデート 新サービス紹介

中古マンション領域の新サービス「間取図作成サービス」をリリース。
物件広告等で使用する間取図を作成する、主に不動産仲介業者向けのサービス。
高精度の自社保有データを使用しているため、スピーディかつ低コストで提供出来ることが特徴。
本サービスを足掛かりに、中古マンション領域の増収を目指す



当社保有データより、所定の間取図を抽出



自社開発したオリジナルの描画処理技術を活用しスケルトン図面を生成



広告掲載用間取図として着色やテキストを編集

4. 成長戦略

Big Data × Technologyを活用した「不動産マーケティング」領域で強固なポジションを確立

事業戦略

CGMサイトとの連携を強化し クロスセルによる業績拡大を図る

方針

新築マンション領域 デジタルマーケティング事業の売上拡大

CGM広告において掲載物件数の確保に注力
ARRを伸長させ売上・利益の拡大を図る
顧客ニーズを更に分析しライセンス増加による安定収益の確保

中古マンション領域 事業化に向けサービス拡張

新たにリリースした「間取図作成サービス」による増収を目指す

重点サービスと位置付けている「CGM広告」において掲載物件数の確保に注力
マンションの購買意欲の高い「顕在層」が集まるCGMサイトを活用することから、
反響の質の高さと送客力が強み

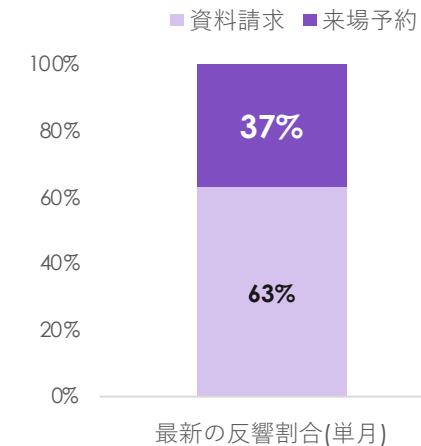


当社CGM広告の強み

- 最新※1の反響数データによると、全体の反響数のうち37%のユーザーが来場予約を完了している
- CGMという特性上、実際の消費者や自分自身と同じ立場のユーザーが情報を発信しているため信頼性が高く、購買意欲を後押しする効果が期待できる
- Googleが定めた良質なWebサイトを作成するうえで最も重要な基準E-E-A-T ※2に強いサイト構成

※1 2024年2月の単月反響数

※2 「Experience (経験)」 「Expertise (専門性)」 「Authoritativeness (権威性)」 「Trustworthiness(信頼性)」



新築マンション領域の成長戦略 ビジネス成長に伴う広大な市場規模

三大都市圏(首都圏・関西・東海)より営業開始。順次、全国展開に向けて営業を推進。
その後、新築マンション以外の分野へサービスを拡大予定

第2フェーズ

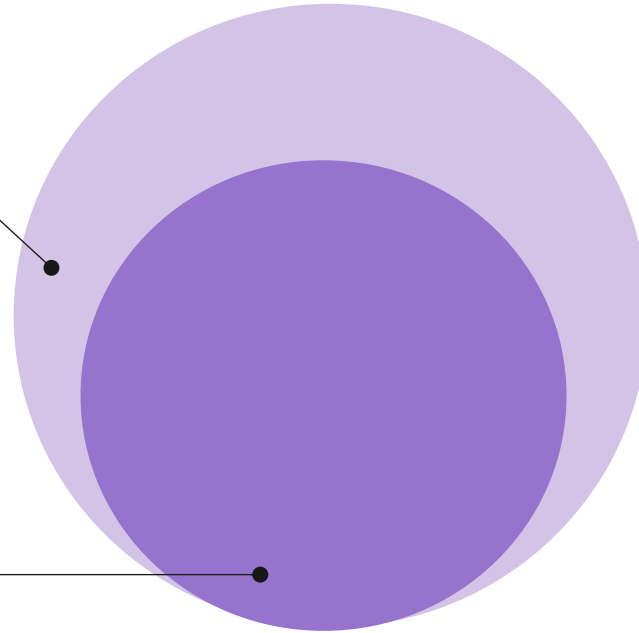
順次全国展開へ
1,758物件※×月額費用10万円×12ヶ月

約21.1億円

第1フェーズ

三大都市圏(首都圏・関西・東海)
1,317物件※×月額費用10万円×12ヶ月

約15.8億円



第3フェーズ

他カテゴリへ進出
(新築マンション、
中古マンション、戸建て)

約21.1億円+
中古マンション、戸建て

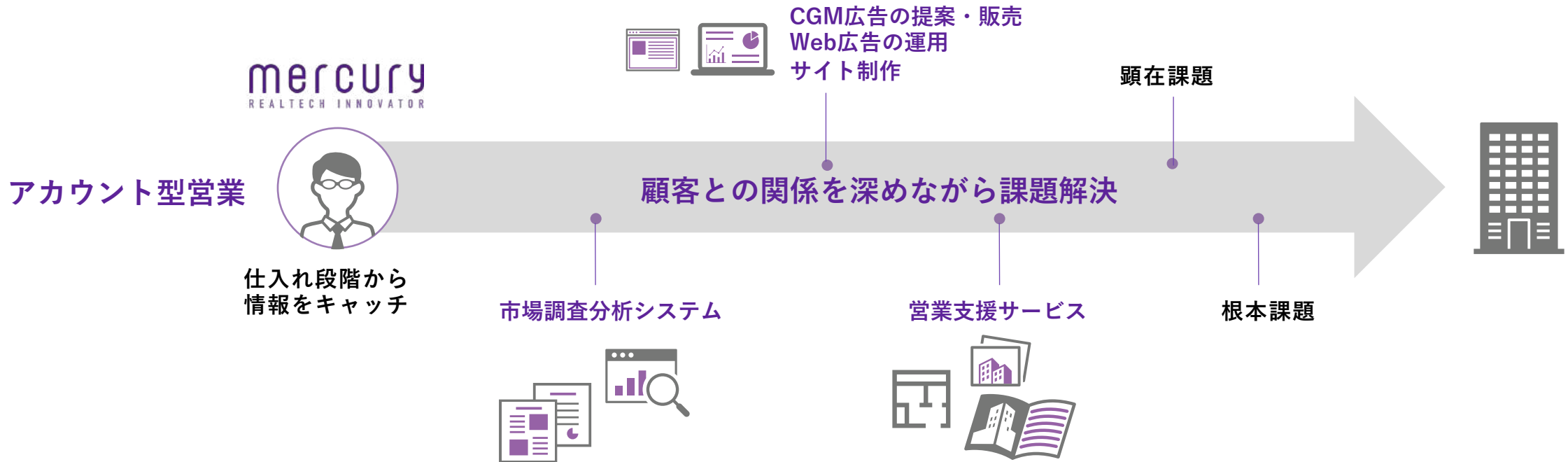
※当社調べ。大手不動産ポータルサイト掲載物件数より算出(1サイト)

2023年10月11日時点

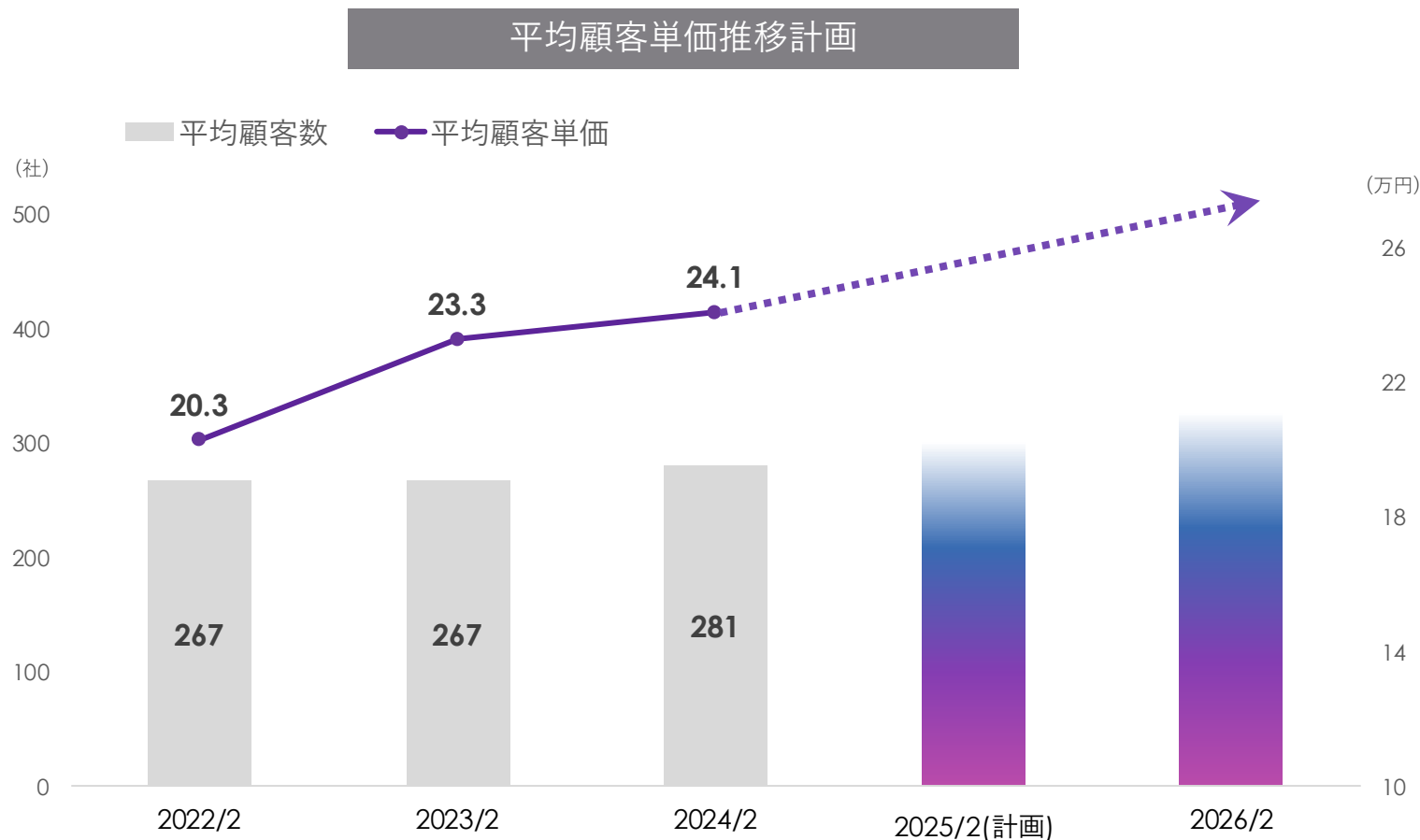
2023年9月に組織変更を実施しアカウント営業に方針転換。

今期も引き続きアカウント営業を行うことで、CGM広告の販売など効率的な営業活動を実施

顧客単価の向上

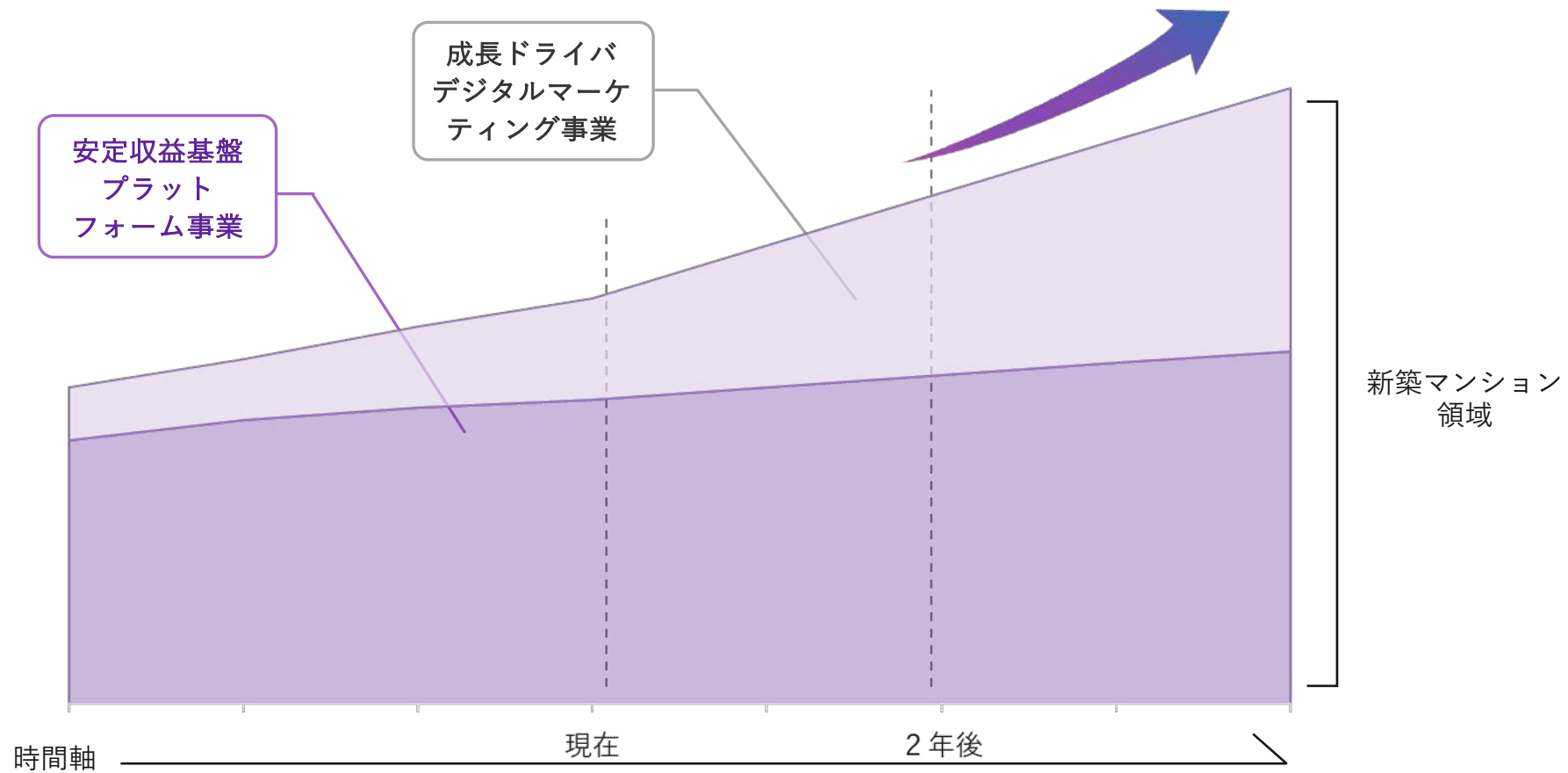


新築マンション領域では既に高いシェアを占めている為、今後顧客数は微増と予想。
事業を跨いだクロスセルによる顧客単価の上昇を図る



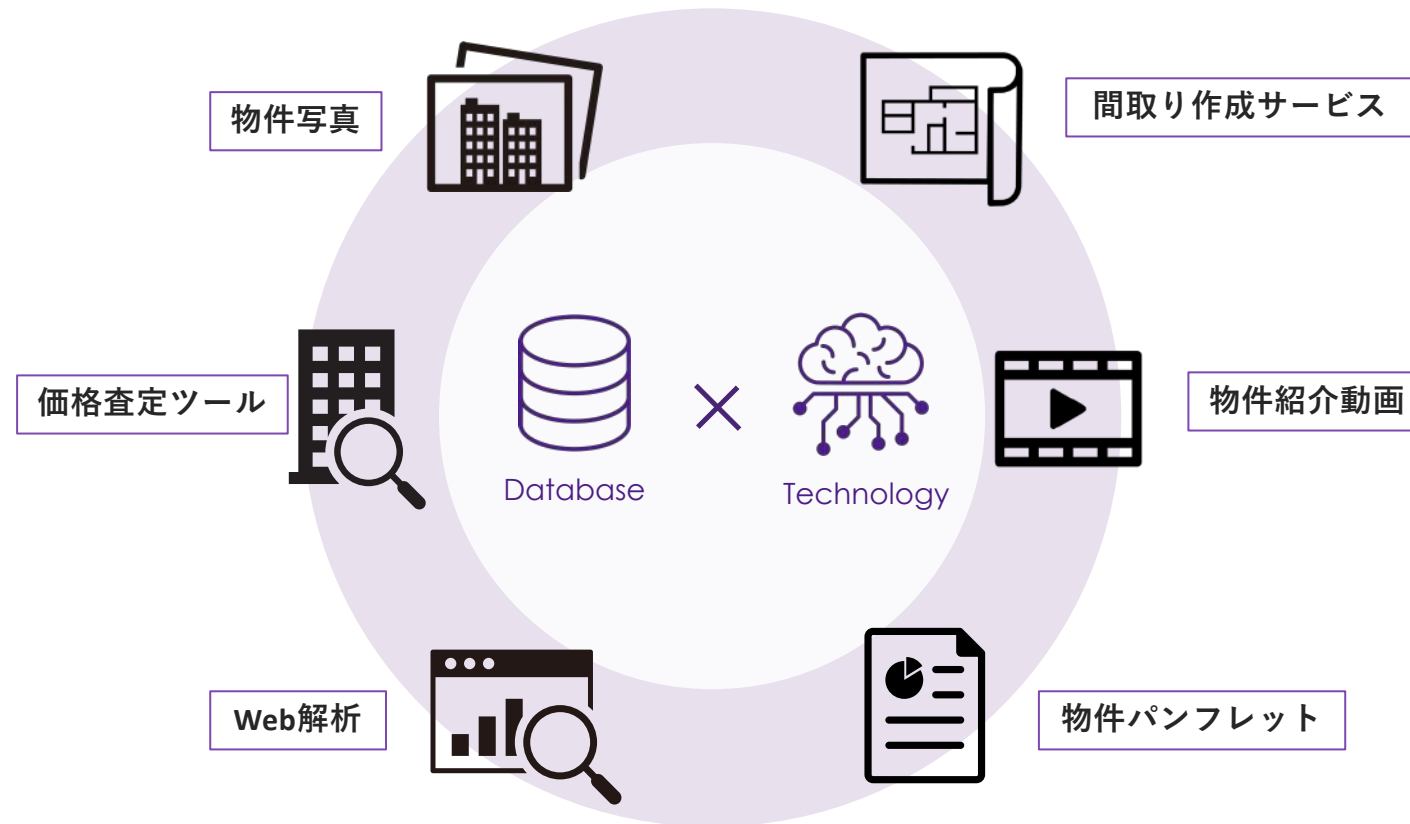
新築マンション領域 売上の成長イメージ

新築マンション領域は安定収益基盤のプラットフォーム事業に加え、デジタルマーケティング事業のCGM広告の拡販を推進することで増収を目指す



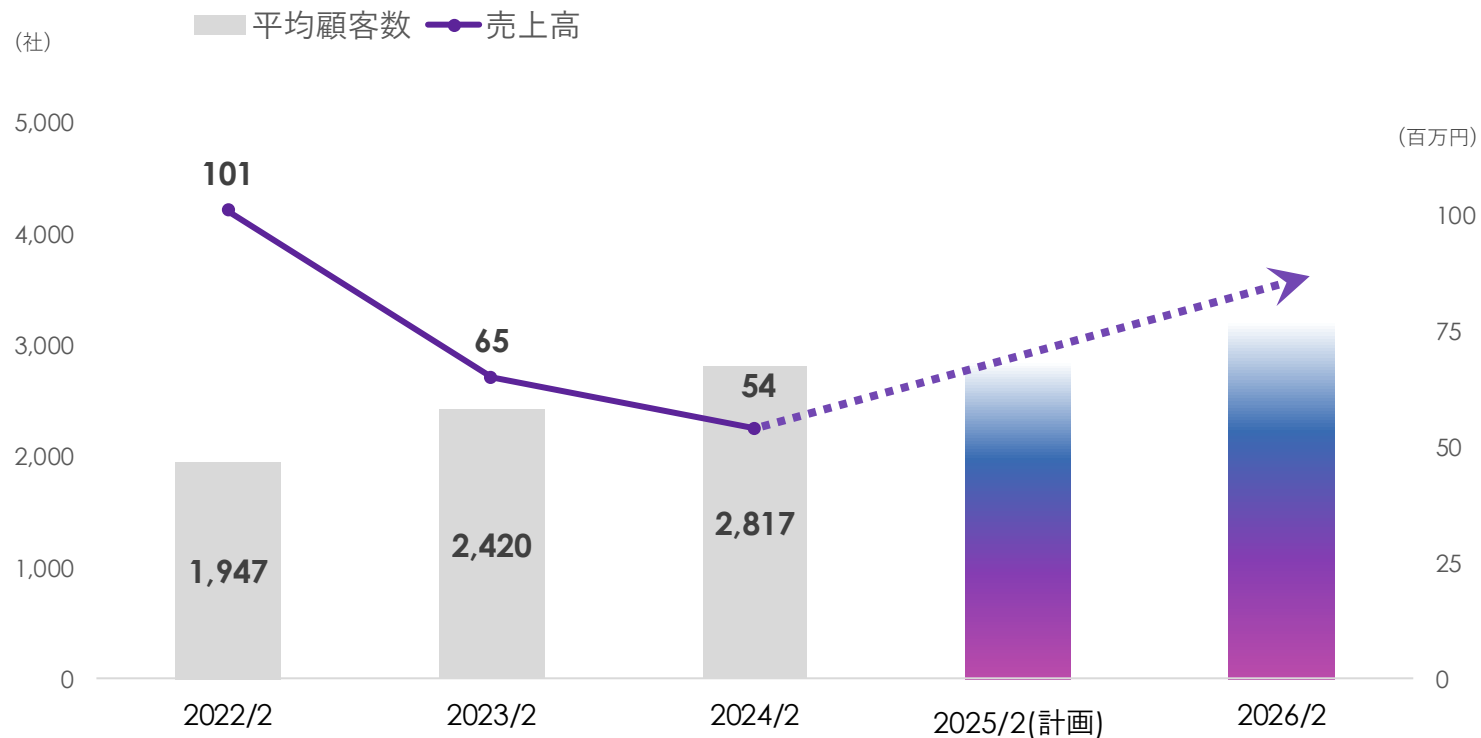
- ・新たにリリースした間取図作成サービスによる増収を目指す
- ・仲介業者からのニーズが高い営業支援コンテンツの拡充を推進する

営業支援コンテンツ拡充



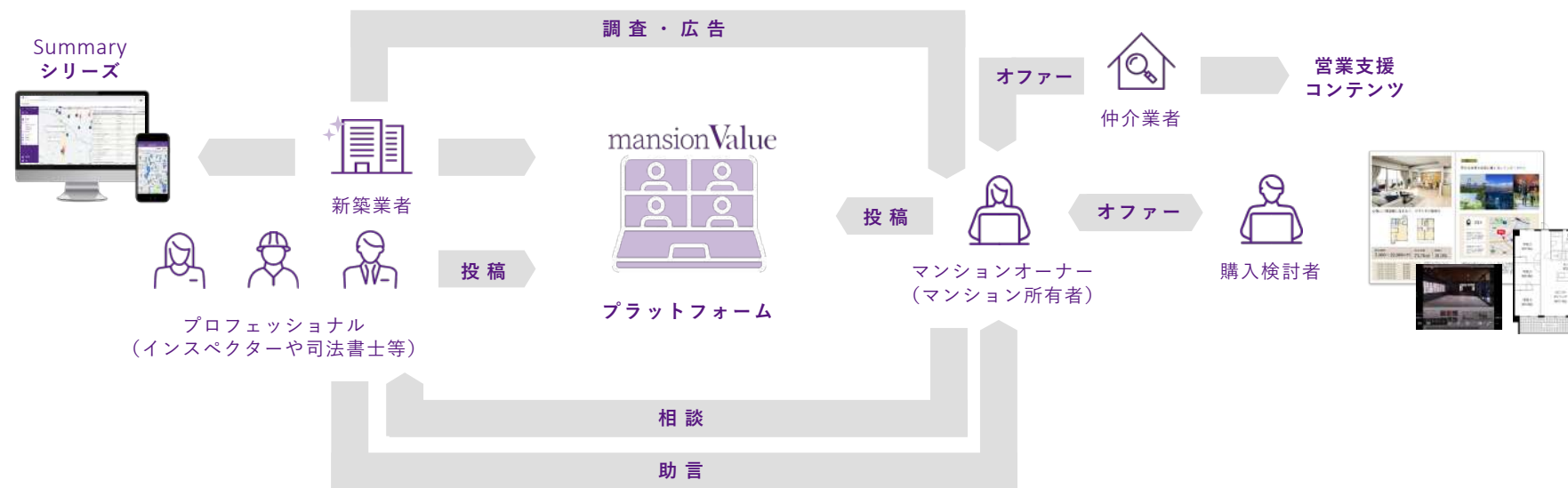
新たにリリースした間取図作成サービスを足掛かりに増収を目指す

売上高推移計画



プラットフォーム事業 成長への取り組み

既存のマンション業界向け「Realnet」に加え、「マンションバリュー」を確立することでマンション事業に関連する事業主、仲介事業者、更に専門家（プロフェッショナル）やマンションオーナー、購入検討者など全てをカバーする不動産マーケティングプラットフォームへと成長します



注目の機能

マンションスコア



30年間蓄積したデータを用いて分譲マンションを定量的・客観的に評価した独自基準です。マンションデータを「資産性」「立地」「建物」の3つの視点でポイント化し、その合計を総合点としています。

エリアごとの相場情報



市区、路線、駅ごとにエリア内のマンションの平均現在価値、騰落率や供給戸数といったマンションデータを掲載。マンション購入をお考えの方はエリアの検討に、マンションオーナーの方は所有しているマンションのエリアの相場を把握することができます。

サービスロードマップ

24.2期実績

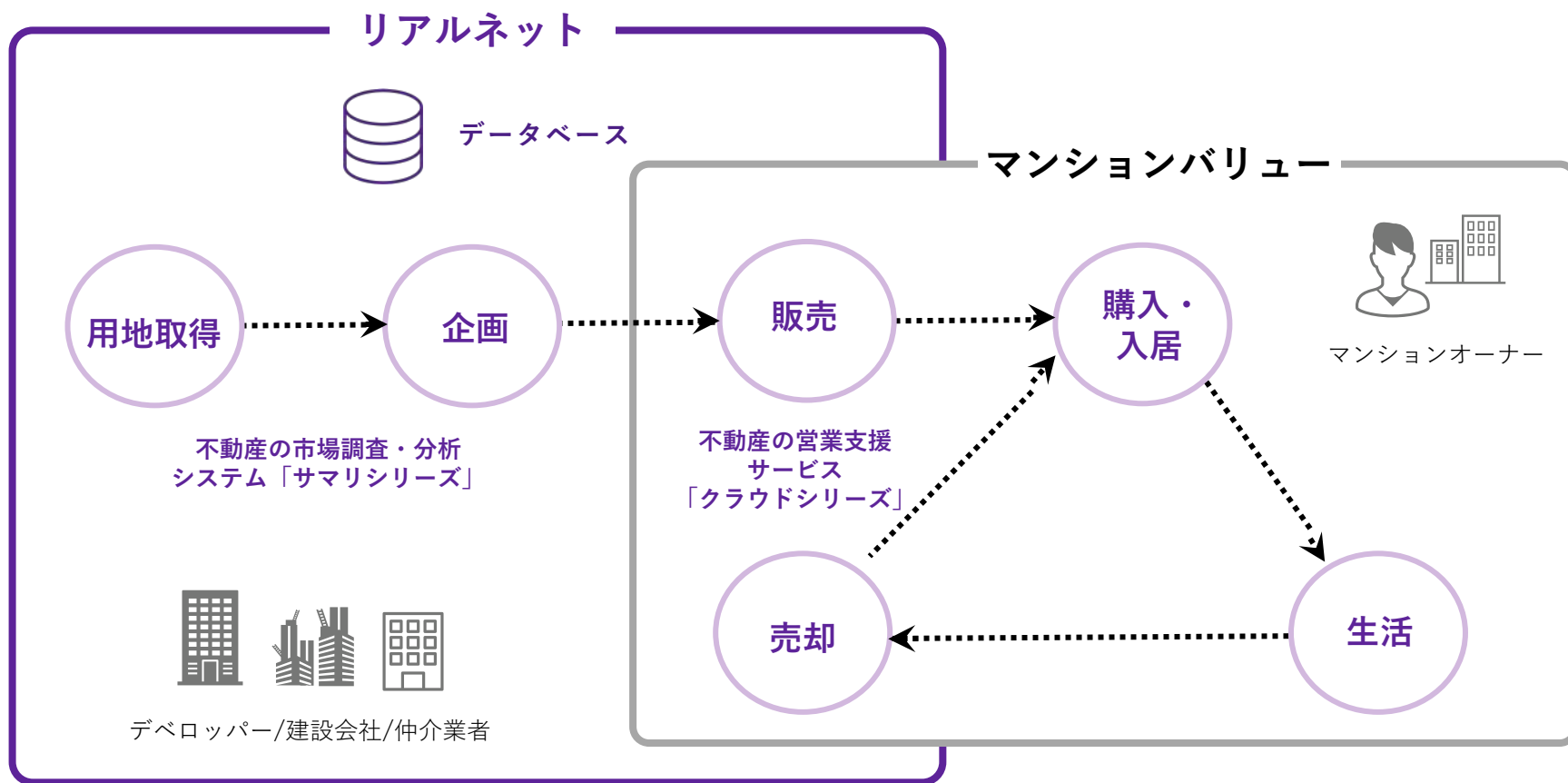
- ・オファー機能のリリース
- ・オーナーマイページのアップデート

25.2期計画

- ・SNS、動画投稿サイトの運用
（オーナーユーザーの集客）
- ・現在価値ロジックの刷新

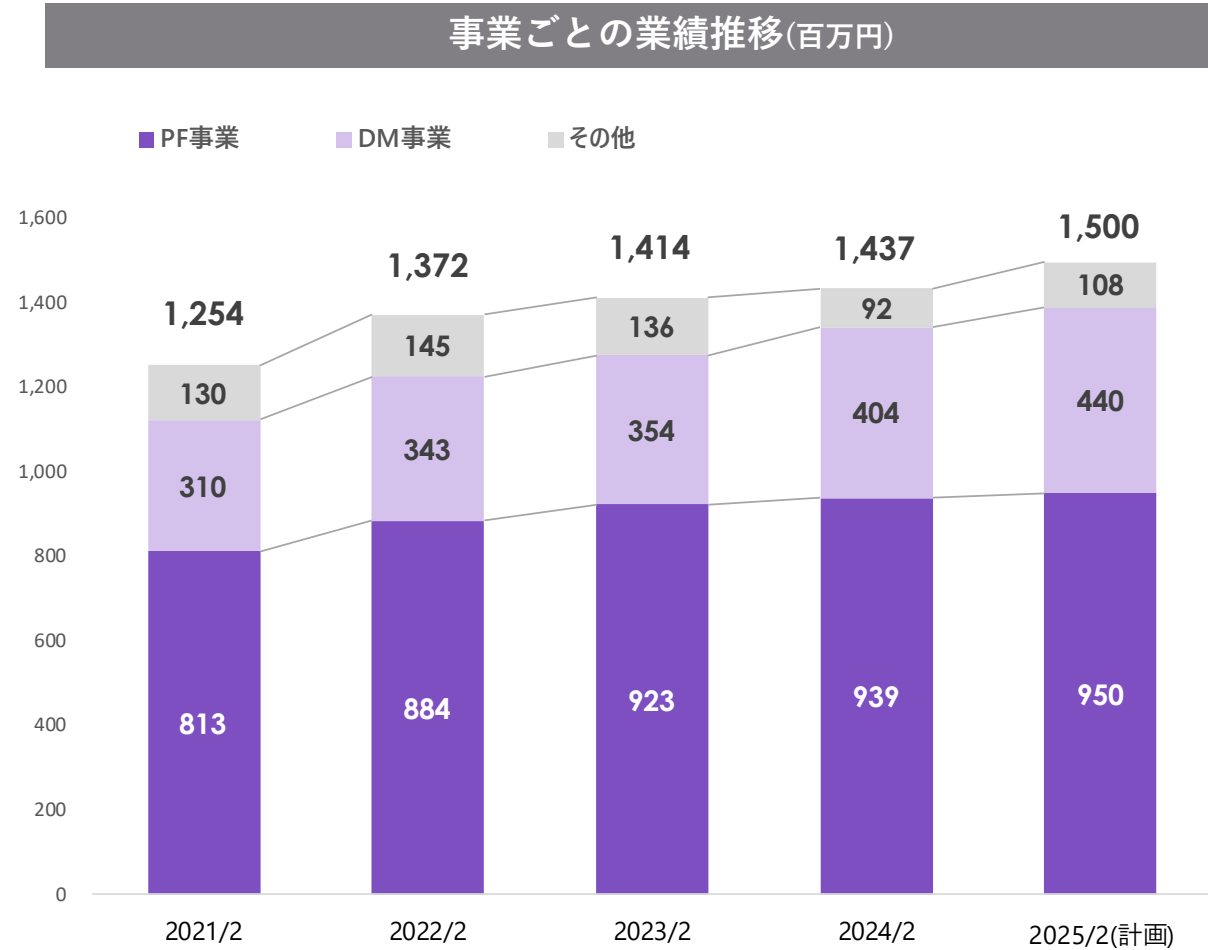
事業構想

当社の強みであるビッグデータを活用した基幹事業「Realnet」と新規サービス「マンションバリュー」の2つのプラットフォームを連携し、新築マンションの開発段階から、販売、購入、購入後の売却までマンションに関わる多くの方へのサービス提供を目指しています

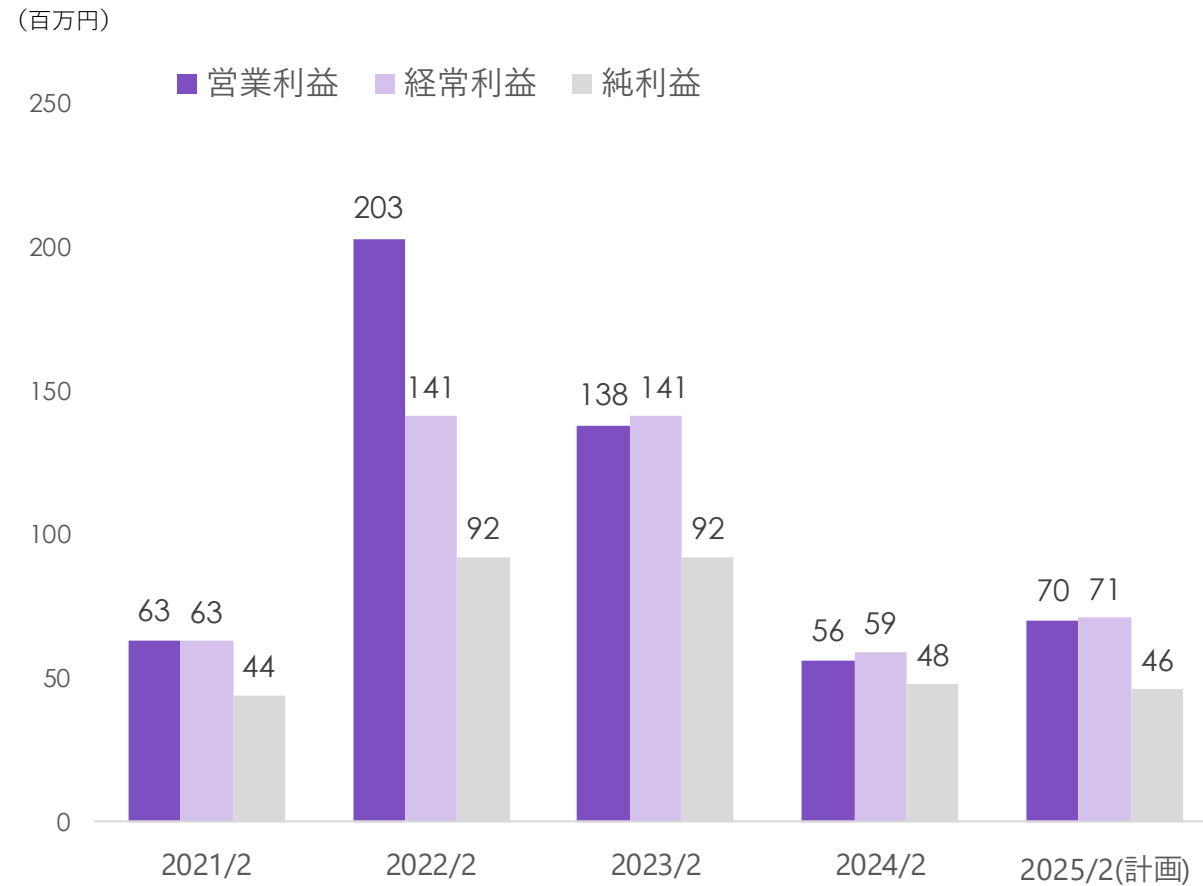


5. 経営指標推移

好調な新築マンション領域においてARRの伸長とCGM広告の拡販を推進

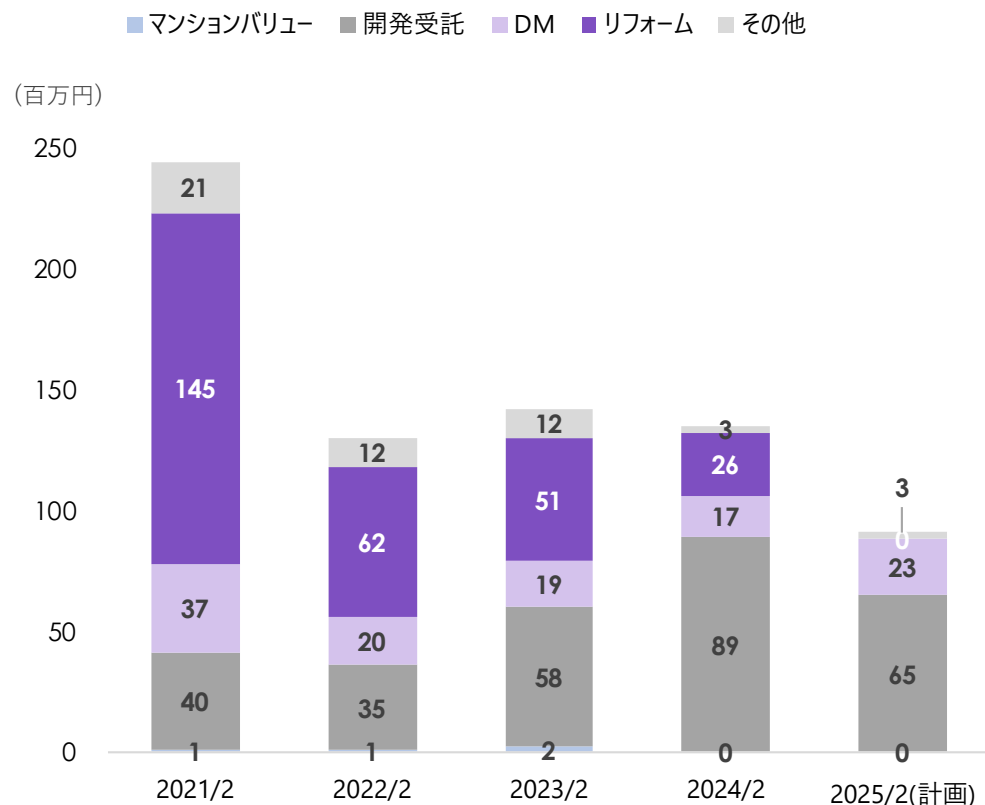


営業利益は前期比+23.2%の見込み



その他サービス売上高詳細

リフォーム案件の受注取り止めの為、減少



サービス	事業内容
マンションバリュー	新築マンションのオーナーに向けた情報プラットフォームを運営しております。
開発受託	不動産業界を中心に技術支援を行っております。近年ではDXサポート案件が増加しております。
DM	不動産データベースから「顧客属性」や「生活スタイル」を導き出し、きめ細かく世帯をセグメントすることで、無駄がなく反響率の高いDM配送が可能なサービスとなっております。

6. 事業等のリスクと対応

当社の成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクと、その対応策は以下の通りです。その他のリスクは、有価証券報告書の事業等のリスクをご参照ください

項目	主要なリスク	発生可能性	影響度	当社の対応方針
新規サービスについて	当社は新規サービスの拡充への取り組みを継続的に進めていく方針であります。将来の事業環境の変化や開発の遅れ等により新規事業が当初の計画通りに推移しなかった場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	新規サービスの拡充にあたっては、当社の不動産業界における顧客基盤や当社の保有データ・技術等を踏まえて顧客のニーズに沿った確度の高いサービス提供に取り組んでまいります。
人材の確保及び育成	人材の確保及び育成が計画通りに進まなかった場合は、当社の事業展開に支障が生じ、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	中	中	システム人材採用が困難な環境が続く中ではありますが、積極的な採用活動を継続しております。引き続き必要な人材の確保を進めつつ、魅力ある職場環境づくりや人材育成に注力することで一層の人的資本の充実を図ってまいります。
業界および顧客の動向	不動産業界全般の景気や、不動産業界におけるシステム投資の状況、今後における、不動産業界に対する規制環境の変化や業界各社の対応に何らかの変化が生じた場合、同様に当社の事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	中	当社のサービスの解約率は過去極めて低い状態で推移しており、一定の安定性があるものと考えております。また、大手業者との関係性構築を通して、より実態に即した業界の把握と対応に努めてまいります。
パンフレット画像の利用に係る契約について	当社のデータベースにおいては、新築マンション販売時のパンフレット画像等を契約に基づき収集しておりますが、当該契約の解消ないし変更等により当該画像が利用できなくなった場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	中	現在利用しているデータベースはすべて利用の許諾を取れたもののみを掲載しております。顧客企業との良好な関係維持に取り組みつつ、顧客企業からの情報提供により双方に利があるような状態を維持してまいります。

7. Appendix

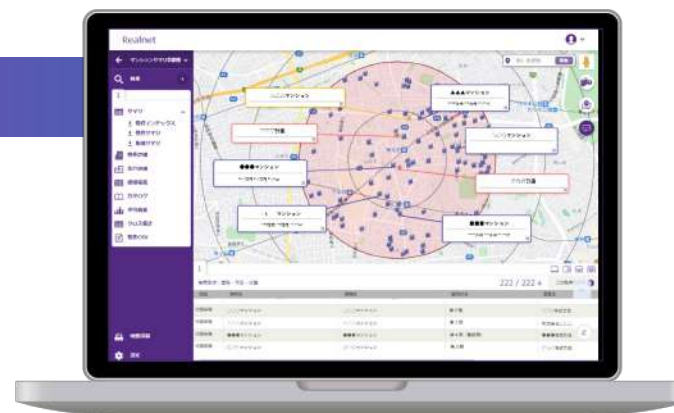
新築マンションの市場調査・分析システム。

時間や手間がかかる、調査、分析、レポート作成がワンストップで可能となり、業務の効率化を実現。

マンションサマリ

新築マンションの市場調査・分析システム

首都圏版1995年/関西版2000年/東海版2003年以降の
新築分譲マンションデータ

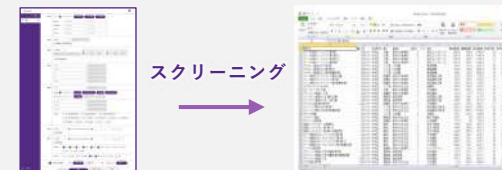


物件名	企業名	竣工	開業日	平均専有面積	平均専有面積
1. 東京都千代田区千代田 1-1-1	株式会社 千代田建設	2024/10/31	2024/10/31	45.00㎡	45.00㎡
2. 東京都千代田区千代田 1-1-1	株式会社 千代田建設	2023/10/31	2023/10/31	45.00㎡	45.00㎡
3. 東京都千代田区千代田 1-1-1	株式会社 千代田建設	2022/10/31	2022/10/31	45.00㎡	45.00㎡

過去の販売事例を一覧（物件サマリ）表示



地域別の需給推移と相場の変動を把握



CSV（物件概要データ）出力機能

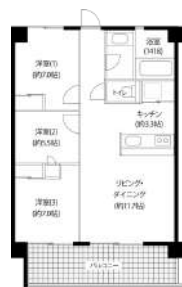
マンションの購買意欲の高い「顕在層」を、デベロッパー（広告主）が運営する物件公式サイトへ直接送客出来る、これまでなかった「効率的な集客を支援する」サービス。
不動産ポータルサイトが得意とするこれから物件購入を検討する「潜在層」の集客と本サービスを組み合わせることで、Web広告運用の効果を高めることが可能となる。



不動産ビッグデータを活用し、不動産営業を後押しする営業支援サービス。
不動産取引において価値ある情報、サービスを提供している。

データダウンロードサービス

デジタル化された新築分譲時のパンフレット（コンセプトブック、図面集、新築時価格表）、中古販売履歴、賃料履歴をライブラリからすぐにダウンロード。
初期費用が一切かからず、必要なときだけ、従量課金で利用できる。



間取図作成サービス

物件広告等で使用する間取図を、依頼主(クライアント)の依頼内容に応じて当社独自の作成ツールを活用し作成する、主に不動産仲介業者向けのサービス。
顧客との直接的な関係から取得した高精度の自社所有データを使用しているため、スピーディかつ低コストで提供出来ることが特徴。



データ提供エリア

首都圏:東京都 / 神奈川県 / 千葉県 / 埼玉県 / 群馬県 / 栃木県 / 茨城県
東海:愛知県 / 静岡県 / 三重県 / 岐阜県
関西:大阪府 / 京都府 / 兵庫県 / 奈良県 / 滋賀県 / 和歌山県

上場に伴う資金調達使途

項目	当初調達金額 (資金使途)	資金充当実績額			
		2023年2月期	2024年2月期	合計	当初資金使途との 差異
サマリネット開発投資	107,360	150,758	75,300	226,058	118,698
開発人材等の採用	229,850	32,956	67,824	100,781	-129,069
新規サービス開発投資等	54,204	64,575	-	64,575	10,371
合計	391,414	248,289	143,125	391,414	-

(単位：千円)

1. サマリネット開発投資

サマリシリーズのSaaS化への開発及び機能追加(マンションサーチ、管理機能)等のために、2023年2月期に150,758千円、2024年2月期に75,300千円の合計118,698千円の投資を実行しました。開発投資によりSaaS型サービスへのリプレイス及びユーザビリティの向上等の成果を得ることができ、新築マンション領域におけるARR増加に寄与しております。

2. 開発人材等の採用

システム開発力強化の為、主にシステム開発人材の採用に2023年2月期に32,956千円、2024年2月期に67,824千円の合計100,781千円の投資を実行しました。

3. 新規サービス開発投資

2023年2月期において、新サービス「マクロサマリ」、RealnetAPI及び間取図作成サービス等の新規サービス開発プロジェクト等に64,575千円の開発費を投じております。なお、2024年2月期においては、41,506千円の新規サービスの開発については自己資金により実施しております。

【調達時の予定資金使途と充当実績額の金額差異が生じた理由について】

資金調達時点における予定では、当社が採用したシステム開発人材によりサマリネット等の開発を行っていくことを想定しておりました。慢性的なシステム人材不足に伴い当社の求める優秀な人材の採用が想定通りに進まなかったため、外部リソースによって開発を執行せざるを得なかったことから、上記の差異が生じているものであります。項目上では差異が生じてはおりますが、実質的には資金調達時において目的としていた開発活動を想定通りに進めることができしております。

なお、現時点においてはシステム開発人材の確保については概ね完了しております。今後は、現在外部リソースの一部を委託しているシステム開発及び保守等の業務の内製化を進めていくことにより、開発活動の効率化とコスト低減を図ってまいります。



本資料に関する注意事項

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、必ずしも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ます。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しており、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。投資のご検討にあたっては、必ず当社が作成する有価証券報告書をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

本資料のアップデートは今後、本決算の発表時期(4月)を目途として開示を行う予定です。