

事業計画及び 成長可能性に関する事項

Solvvy株式会社（東証グロス：7320）

2026年9月30日

01

会社概要

当社概要と直近の業績についてご説明いたします。

[東証グロース上場] (2018.3.30～)

日本リビング保証株式会社

JLW

[東証グロース上場] (～2024.10.31)

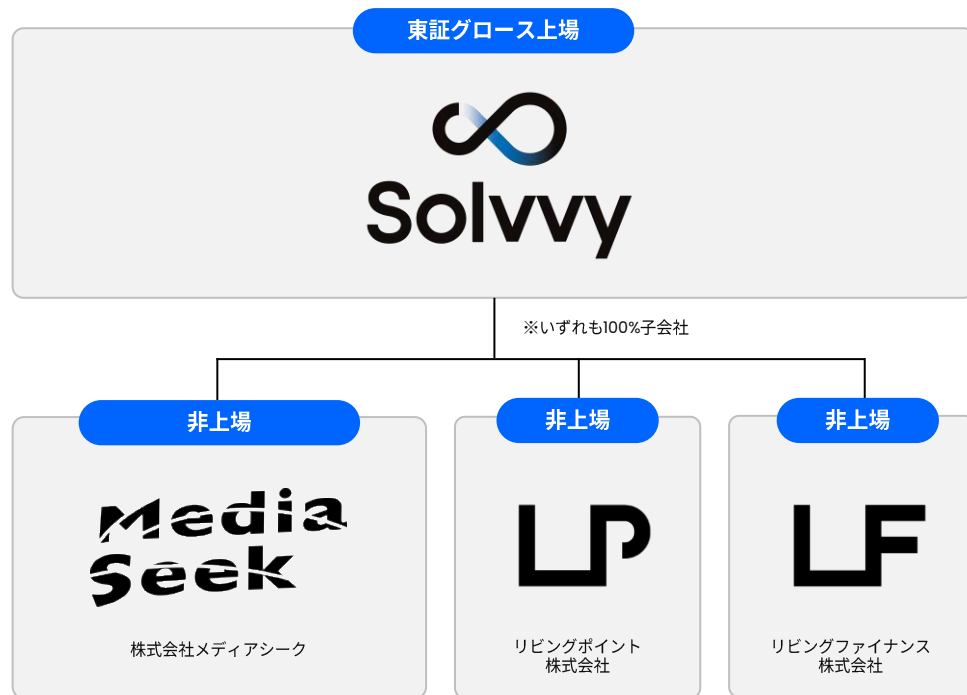
株式会社メディアシーク

Media
Seek


Solvvy

(社名に込めた想い)

Solve=「解決」にもう1つ「v」を加え、2つの「v」で「w」を表すことで、
「with you=パートナーとともに」という想いを表現



設立

2009年3月

代表者

代表取締役社長 安達 慶高

従業員数

約350名（*2026年6月末時点）

本社所在地

東京都新宿区西新宿4-33-4

その他拠点

大阪・福岡・仙台

資本金

212,336千円（*2026年6月末時点）

保有ライセンス
※子会社保有を含む

- ・一般建設業許可
- ・一級建築士事務所登録
- ・前払式支払手段(第三者型)発行者



[写真中央]

代表取締役社長 安達慶高

東京工業大学工学部卒業後、三和銀行（現三菱UFJ銀行）に入行し、外国為替のトレーディング、デリバティブ商品のマーケティングを担当
Marsh Inc.日本法人（マーシュ・ジャパン）に入社後、大手医療機器メーカー
PLリスク対策やキャプティブ投資案件のコンサルティング等を手掛ける

[写真右]

代表取締役副社長 荒川拓也

早稲田大学法学部卒業後、日本火災海上保険（現損害保険ジャパン）を経て、
Marsh Inc.日本法人（現マーシュ・ジャパン）にて上場REIT等のリスク
マネジメントや商業物件の地震保険手配等の特殊な保険手配を数多く手掛ける

[写真左]

代表取締役副社長 西尾直紀

東京理科大学理工学部卒業後、アンダーセンコンサルティング（現アクセンチュア株式会社）での経験を経て株式会社メディアシークを設立。デジタル領域での
コンサルティングや新規事業開拓を通じて様々なベンチャー企業をIPOに導く



創業来連続増収

17 年連続

*2026年6月末時点



電子マネー発行残高

約 **29** 億円

*2026年6月末時点



従業員平均年齢

約 **34** 歳

*2026年6月末時点



執行役員への最年少就任記録

32 歳

*2026年6月末時点



売上高年平均成長率

20 %超

*2026年6月末時点、過去10年



スタートアップ投資におけるIPO実績

6 社

*2026年6月末時点／グループ実績



女性従業員比率

約 **42** %

*2026年6月末時点



マネージャーへの最年少昇格記録

24 歳

*2026年6月末時点



累計お取引会社数

約 **4,000** 社

*2026年6月末時点



累計アプリダウンロード数

3,700 万件

*2026年6月末時点、ICONIT(アイコニット)／グループ実績

- **2009** .03 日本リビング保証株式会社設立
.09 住設あんしんサポート（住宅設備のメンテナンス保証）を提供開始
- **2012** .08 リビングポイント株式会社（完全子会社）設立
- **2015** .11 プライバシーマーク（P マーク）取得
- **2016** .06 住設あんしんサポートプレミアム（住宅設備のメンテナンス保証×おうちポイント）を提供開始
- **2017** .04 売買あんしんサポート（中古住宅売買時の検査保証サービス）を提供開始
.08 長期メンテナンスシステム（アフター業務一括サポートプラン）を提供開始
- **2018** .03 東京証券取引所 グロース市場（旧マザーズ市場）に新規上場
- **2019** .07 大阪支社開設
- **2020** .03 福岡支社開設
.04 「GIGAスクール構想向けPC・タブレット保証」提供開始
.07 建物20年保証バックアップサービス（長期の建物保証）を本格展開開始
- **2021** .04 リビングファイナンス株式会社（完全子会社）設立
.09 「蓄電システム機器20年保証」提供開始
.10 「おうちマネージャー」提供開始
- **2022** .07 「地震あんしんサポート」提供開始
.11 EV（電気自動車）充電設備に関する長期保証サービス「EV Charger Warranty」を提供開始
- **2023** .12 住宅事業者のお客様対応業務を支援する「おうち bot」を提供開始
- **2024** .07 仙台支社開設
.08 SaaS×Fintechの新サービス「KROX」を提供開始
.11 株式会社メディアシークを完全子会社化
.11 Solvvy（ソルヴィー）株式会社へ商号変更
- **2025** .03 最先端技術研究機関「Solvvy LAB.（ソルヴィーラボ）」を正式設立
.06 アクセンチュア株式会社とのパートナーシップ契約締結
- **2026** .09 株式会社ジャックスとの資本業務提携契約締結

過去最高の売上/利益を達成／経常利益は通期計画25億円を超過達成

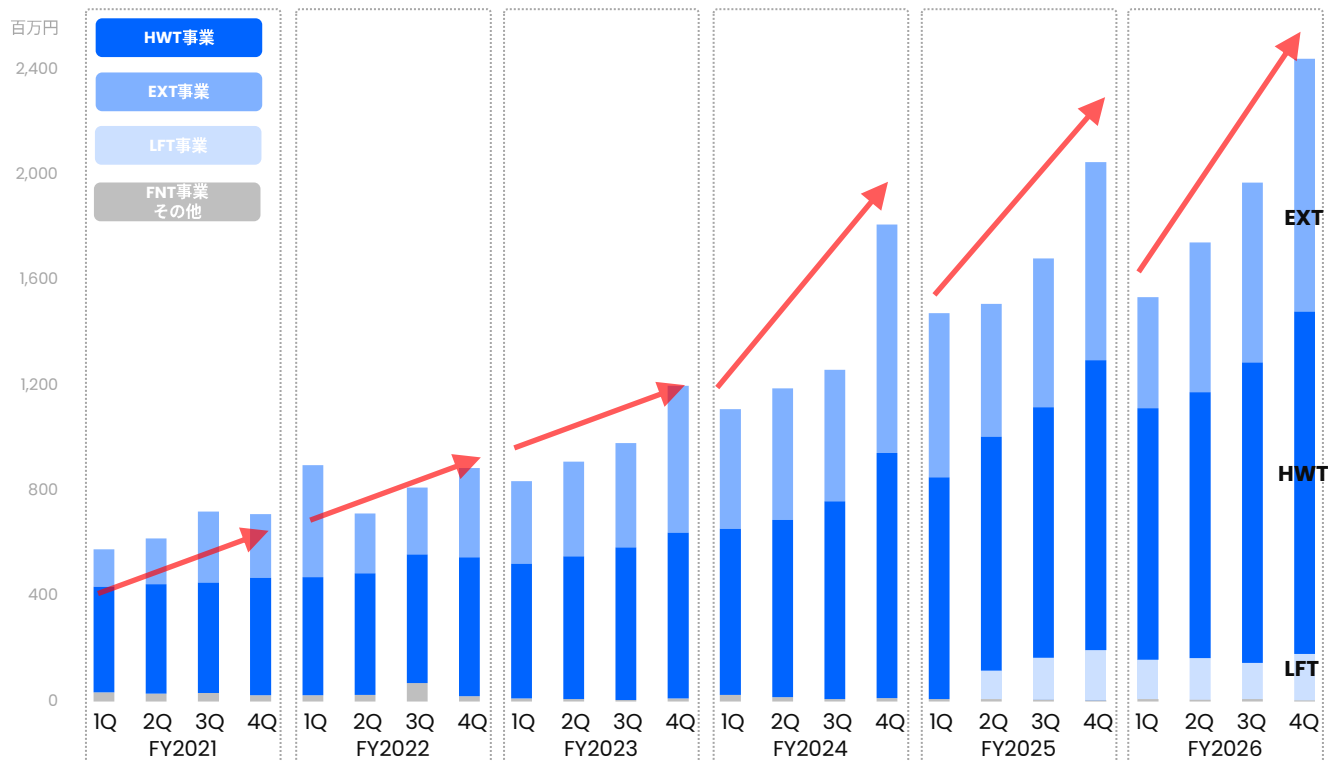
- 第4四半期においても、主要2領域（住宅・再エネ）双方での事業展開が好調で、四半期および通期において過去最高の売上/利益を達成
- GIGA保証対応の影響で上期に生じた遅れを下期業績で取り戻し、通期計画には一部未達も対前年比で大幅な増収/増益を達成

単位：百万円

	FY2026.6 第4四半期期間 (2026.4-2026.6)		FY2026.6 実績 (2025.7-2026.6)		通期計画 (2025.7-2026.6)	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	通期計画	通期計画達成率
売上高	2,437 過去最高	119.1%	7,679 過去最高	114.5%	8,200	93.6%
営業利益	791 過去最高	138.2%	1,860 過去最高	114.8%	2,100	88.6%
経常利益	929 過去最高	150.6%	2,552 過去最高	129.1%	2,500	102.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	664 過去最高	—	1,743 過去最高	—	1,625	107.3%

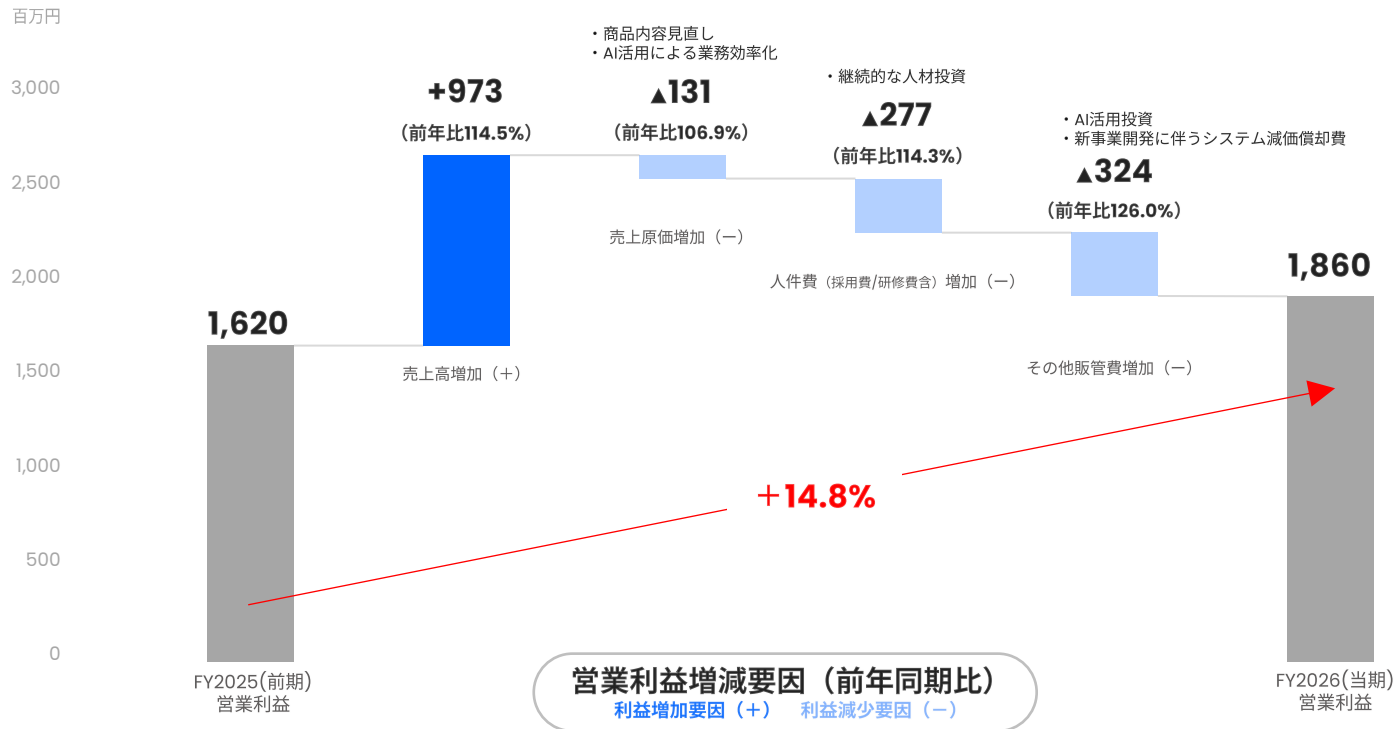
主要2領域での事業展開が好調、四半期および通期として過去最高の売上高を達成

- 住宅の引渡し時期等に起因して下期偏重型の業績傾向が当社の特徴
- 主要2領域（住宅・再エネ）での事業展開が好調で、毎年の下期偏重トレンドに沿った形で四半期および通期として過去最高の売上高を達成



中長期の安定成長に向けた先行投資を継続しつつも、2桁増益を達成

- ・ 主要2領域の深耕および新領域開拓によるさらなる業績拡大や東証プライム市場への市場変更に向けた各種先行投資を引き続き継続中
- ・ 人的資本強化/AI活用によるデジタル化を中心とした先行投資を計画的に実行し、当期の営業利益進捗に影響した一方、次期以降の成長基盤を整備



主要2領域での事業展開が好調に推移、各事業とも増収/増益を達成

- 住宅領域では、好調な事業展開に加え、過去の保証料収入（前受収益）が売上高/営業利益に順次寄与しており、長期安定的な高収益フェーズへ
- 非住宅領域では、上期での遅れの影響がありつつも、第4四半期期間で前年同期比売上高127.4%/営業利益140.0%と大きく伸長し、通期業績でも増収/増益を達成

単位：百万円	FY2026.6 第4四半期期間 (2026.4-2026.6)		FY2026.6 実績 (2025.7-2026.6)		通期計画 (2025.7-2026.6)	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	通期計画	通期計画達成率
売上高	2,437	119.1%	7,679	114.5%	8,200	93.6%
HomeworthTech事業（住宅）	1,298	118.3%	4,399	116.5%	4,491	98.0%
ExtendTech事業（非住宅）	957	127.4%	2,626	107.6%	2,777	94.6%
LifeTech事業（SI他）	175	92.2%	620	135.6%	929	66.8%
FinTech・その他事業	5	101.1%	31	103.6%	2	1595.6%
本社	-	-	-	-	-	-
営業利益	791	138.2%	1,860	114.8%	2,100	88.6%
HomeworthTech事業（住宅）	594	122.1%	1,880	127.5%	2,062	91.2%
ExtendTech事業（非住宅）	737	140.0%	1,832	106.6%	1,923	95.3%
LifeTech事業（SI他）	53	71.6%	172	127.1%	248	69.7%
FinTech・その他事業	2	-	10	-	▲72	-
本社	▲595	-	▲2,037	-	▲2,061	-

HomeworthTech事業

単位：百万円	FY2026.6 実績	前年 同期比
売上高	4,399	116.5%
営業利益	1,880	127.5%
新規契約獲得金額	6,890	127.1%
前受収益・ 長期前受収益残高	17,337	122.1%
発行済電子マネー 未使用残高	2,977	114.3%

ExtendTech事業

単位：百万円	FY2026.6 実績	前年 同期比
売上高	2,626	107.6%
営業利益	1,832	106.6%
再生可能 エネルギー	2,119	112.7%
家電・その他	507	90.3%

LifeTech事業

単位：百万円	FY2026.6 実績	前年 同期比
売上高	620	135.6%
営業利益	172	127.1%
コーポレートDX	175	102.0%
ライフスタイルDX	445	155.8%

持続的成長と株主還元を両立／2026年6月期は年間配当20円、2027年6月期は50%増配を予定

- ・ 2026年6月期においては、配当金は従前の予想通り1株あたり年間20円で確定
- ・ 2027年6月期においては、中間配当を実施のうえ年間30円の配当予想とし、50%の増配を予定

<<中長期を見据えた配当政策>>

- ①配当性向**30**%を目標とし、段階的な配当額の引き上げを図ります
- ②累進配当（持続的な増配）を実現します

<配当予想>

2026年6月期は予想通り20円で確定、2027年6月期も累進配当を予定

	1株当たり配当金（株式分割後ベースで表記）			配当性向
	中間	期末	年間	
2027年6月期	15円	15円	30円	19.3%
2026年6月期	10円	10円	20円	13.0%
2025年6月期	—	14円	14円	— (最終赤字)

増配率: 2025年6月期から2026年6月期は+43%、2026年6月期から2027年6月期は+50%
配当性向増加分: 2025年6月期から2026年6月期は+6.3pt、2026年6月期から2027年6月期は+6.3pt

※当社は2025年7月1日に普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2024年6月期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり配当額を算定しております。

02

事業概要・ビジネスモデル

当社の事業モデルと収益構造についてご説明いたします。

クライアントの持つ資産の価値を高め、活性化・収益化するコンサルティングサービス



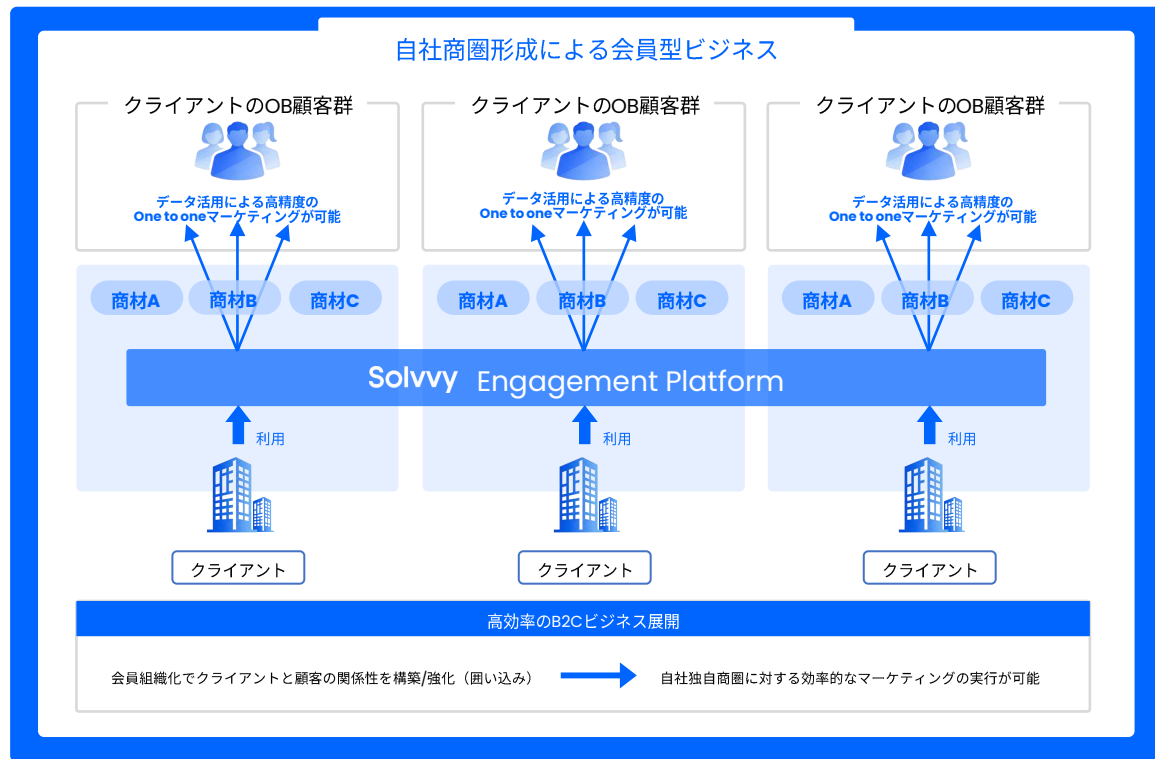
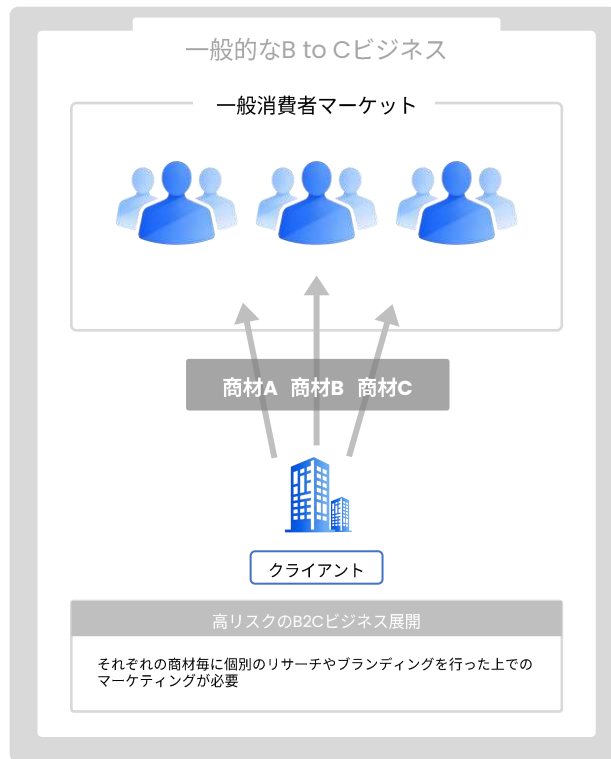
一過性の売上から脱却し、LTVを最大化する会員型ビジネスの構築を実現



独自のエンゲージメントプラットフォーム（会員型ビジネスOS）の販売・運用



クライアント自社商圏の形成支援により、低リスク・高精度なクローズドマーケティングを実現



アフターサービスを切り口に、住宅事業者と住宅オーナーの接点集約を実現し、
保証サービスのマーケティング機会を創出



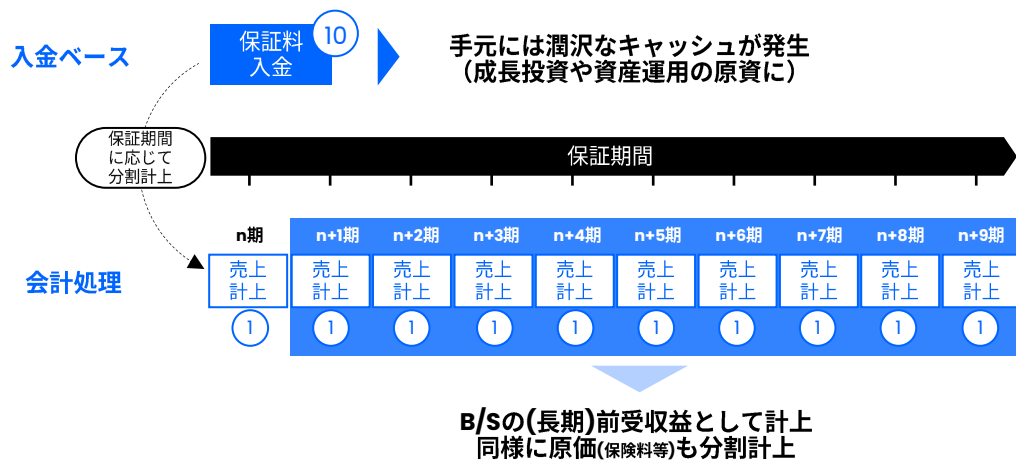
長期保証契約にかかる保証料が分割計上されることで 前受収益が積み上がり、安定的な収益構造を実現

HWT事業の長期保証契約においては、売上・原価が保証期間に応じて期間按分計上される一方、販管費は当期一括計上されるため、ビジネス拡大期において利益が圧迫される収益構造です。

ビジネスの成熟（保証契約残高の増加）に伴い、長期安定的な収益構造へと変化します。

長期保証契約については、加入時一括にて保証料収入を得るため、潤沢な手元資金が発生し、積極的な成長投資や資産運用が可能となります。

(例) 第n期に10年間の設備保証料を一括領収した場合



将来に亘っての確定売上高である前受収益は173億円*を突破

*HWT事業において主要KPIと位置付ける
未計売上高にあたる「前受収益+長期前受収益」の合計

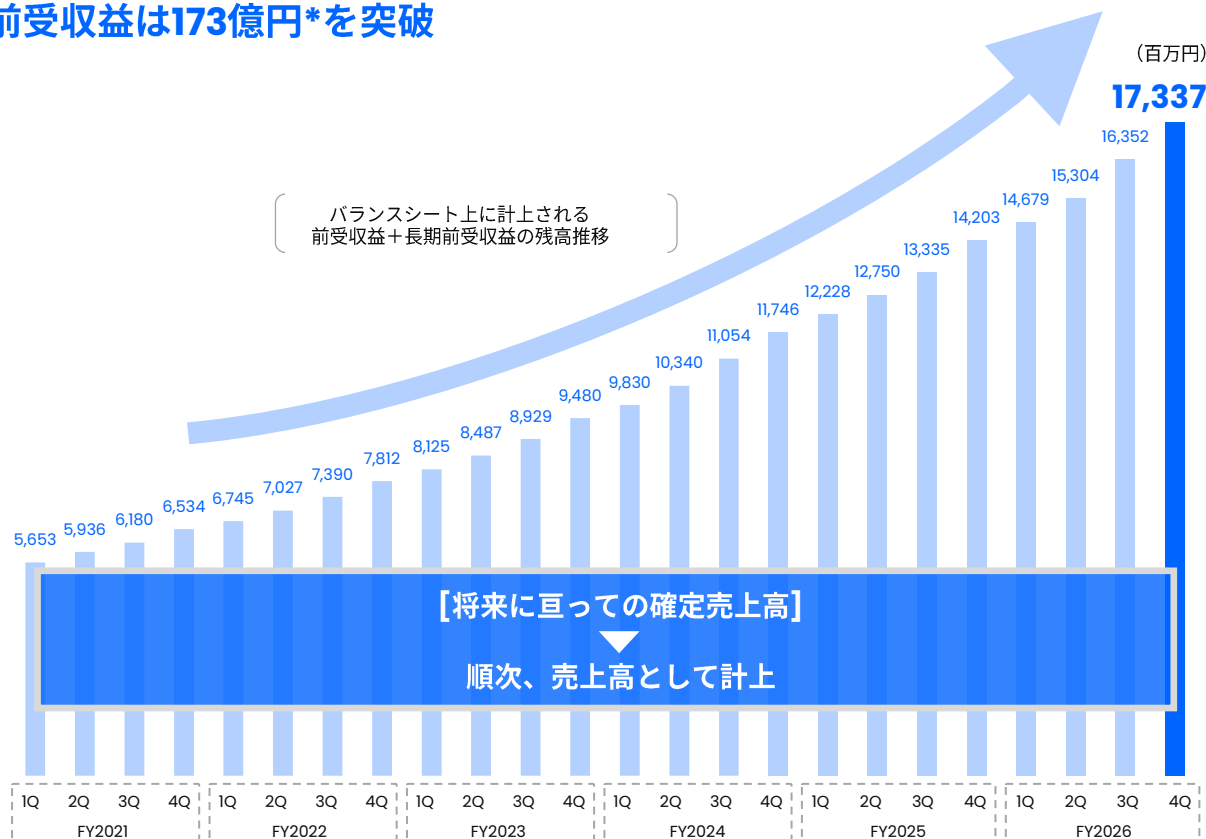
当社は保証料収入のうち、期間未経過分をバランスシート上の「前受収益および長期前受収益」に計上しております。

これらは将来の売上が確定している「収益のストック」であり、順次売上高として計上されることで、中長期的な収益を支える強固な基盤となります。

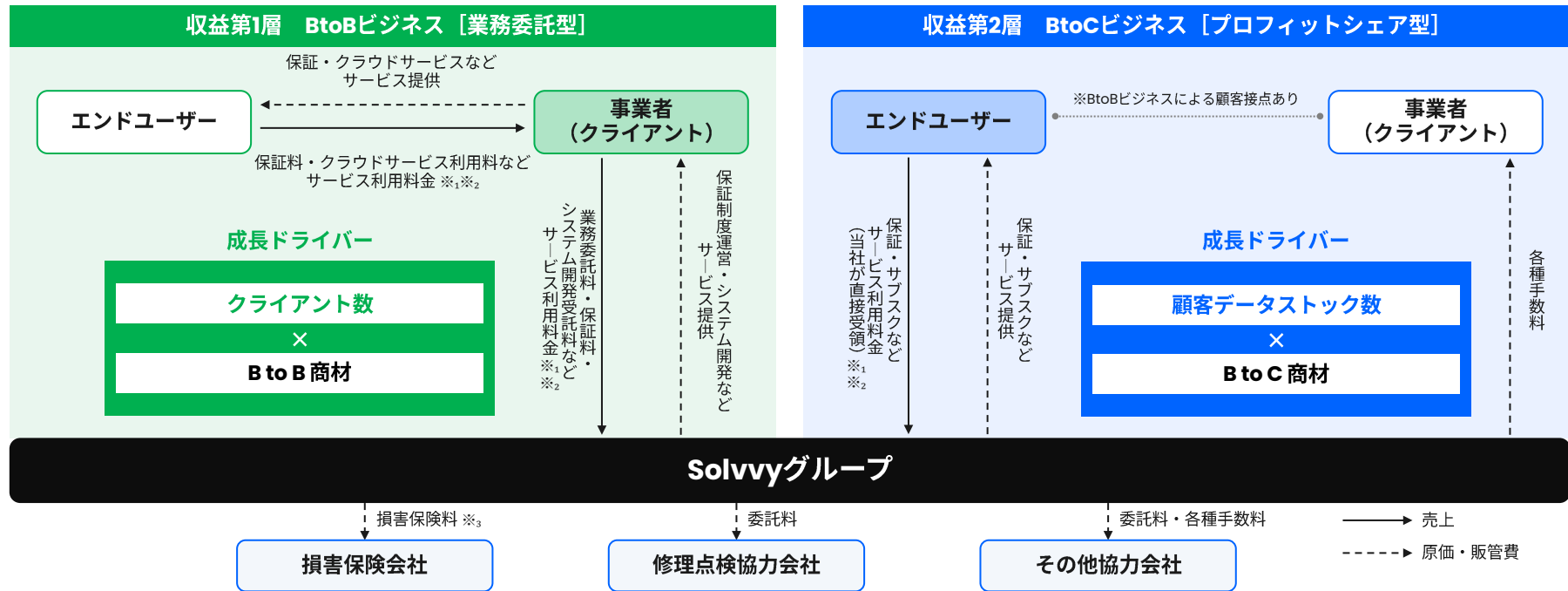
なお、当社の自己資本比率は約16%と一般的な事業会社と比較して低位にありますが、これは当該前受収益を負債に計上するという保証ビジネス固有の会計処理に起因するものです。

この負債は有利子負債とは異なり、将来のキャッシュアウトを伴わない一方で、積極的な成長投資の原資（手元流動性）となります。

この「キャッシュ先行型」のビジネスモデルこそが当社の持続的な成長を牽引する源泉であると認識しております。



BtoBビジネスとBtoCビジネスによる2層の収益構造 潤沢な手元資金により積極的な成長投資や資産運用が可能



※₁ HomeworthTech事業の長期保証契約においては、売上・原価が保証期間に応じて期間按分計上される一方、販管費は当期一括計上されるため、ビジネス拡大期において利益が圧迫されますが、ビジネスの成熟（保証契約残高の増加）に伴い、長期安定的な収益構造へと変化します。

※₂ 保証料収入のうち、売上未計上分はバランスシート上の前受収益+長期前受収益に計上され、当該残高が順次、売上高として計上されることで将来の収益を下支えします。

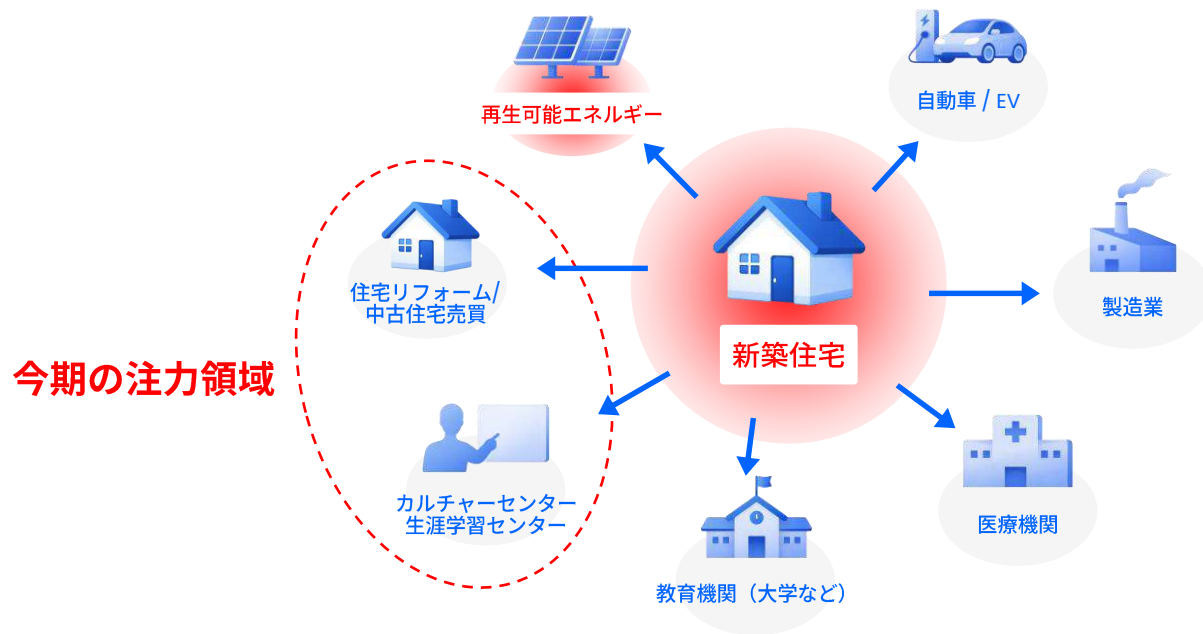
※₃ ExtendTech事業においては、製造者・販売者が損害保険契約者となるケースが多く、損害保険料部分については預り金計上となります。

03

成長戦略

今後の成長戦略についてご説明いたします。

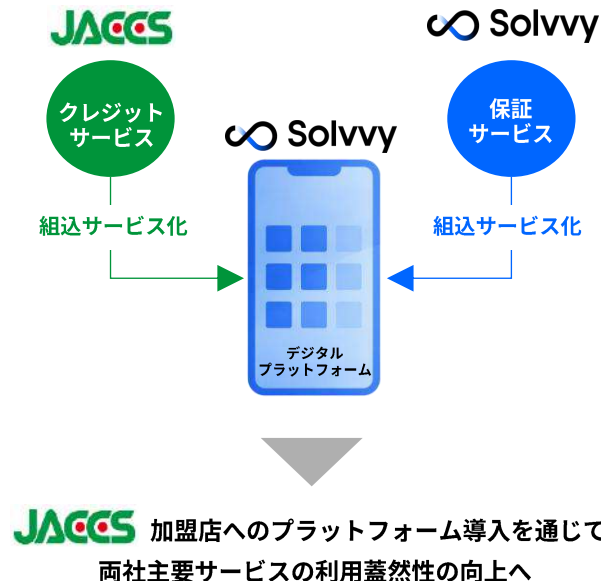
主要2領域の深耕とともに、新たな領域への事業展開に引き続きチャレンジ



当社の強みである法人向けマーケティング機能を活用し、高速PDCAを通じた新規事業（領域）探索が可能

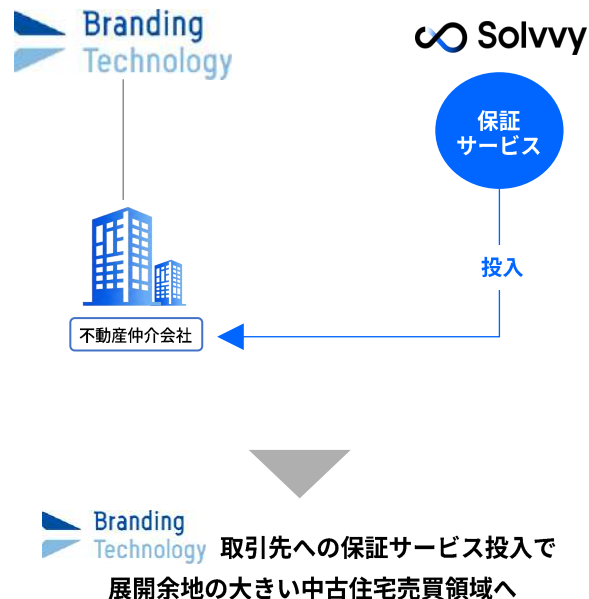
株式会社ジャックスとの資本業務提携を通じ、リフォーム契約業務のDXプラットフォームを投入

- ・ 住宅リフォーム領域におけるデジタルプラットフォームを共同開発し、同社加盟店を通じて、住宅リフォーム契約業務に金融・保証サービスのシームレスな実装を志向
- ・ 住宅領域での高いシェアを誇る同社との提携を通じて、新築住宅の価格高騰に伴い社会的ニーズの高まる住宅リフォーム領域でのスピーディな事業展開へ



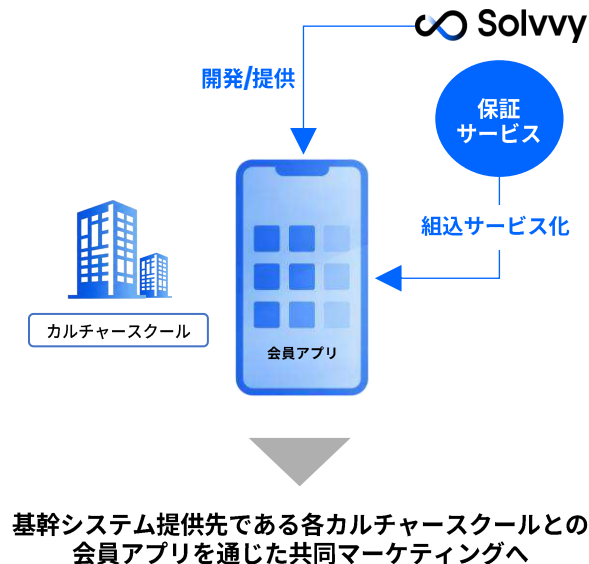
ブランディングテクノロジー株式会社との業務提携を通じ、不動産仲介事業者を開拓へ

- ・ 中小不動産仲介事業者のマーケティングを支援する同社との提携を通じて、アカウント開拓を志向
- ・ 不動産仲介事業者と連携した買主向けアフターサービスのプロモーション強化を推進

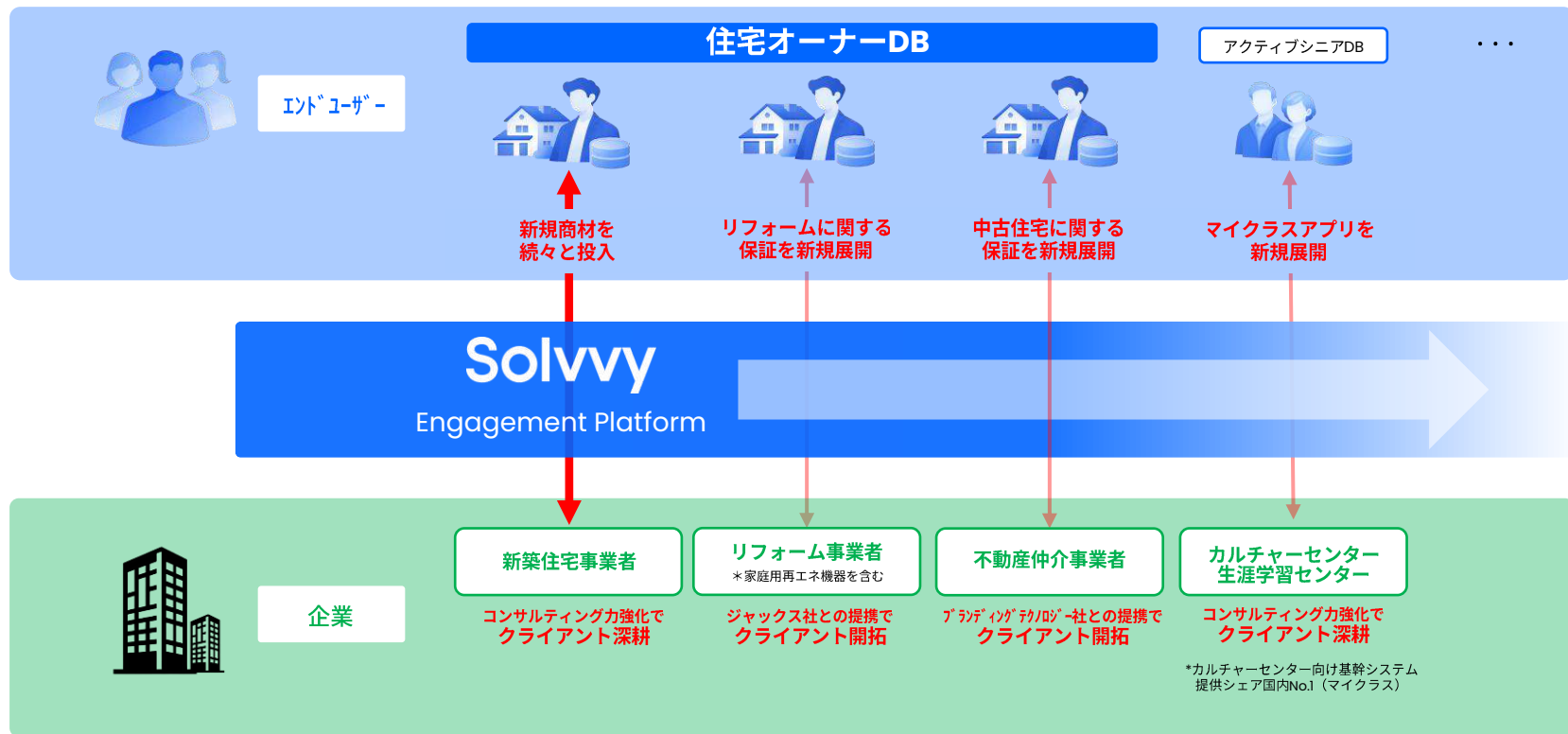


カルチャースクール向け会員アプリの提供を通じ、カルチャースクールへのSBC展開へ

- ・メディアシーク社が国内トップシェアを誇るカルチャースクール向け基幹システム「マイクラス」をベースに、会員向けアプリを新規展開
- ・住宅領域同様にストックビジネスコンサルティングを通じ、クライアントと共同で会員データベースへのマーケティングを今後本格化
- ・既に複数の大手カルチャーセンターにおいて、会員アプリ導入内諾を獲得



各領域でのストックビジネスコンサルティングを通じて、幅広い顧客DBへのアクセスを志向



ストックビジネスコンサルティングを通じた今後の成長イメージ

<中長期成長のポイント>

**B to B / B to C双方の商材充実を通じた
クライアント数・顧客データストック数の増大**

全体売上高

当社の業績構造

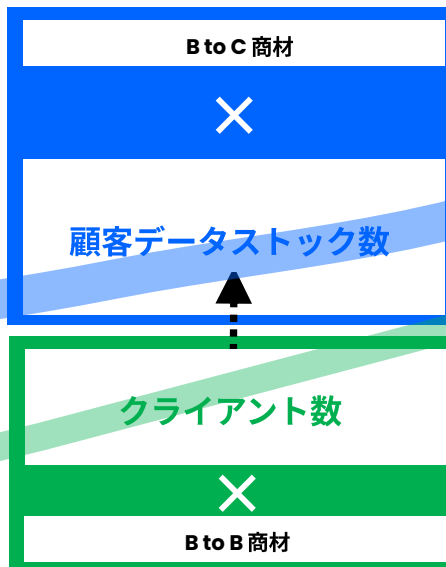
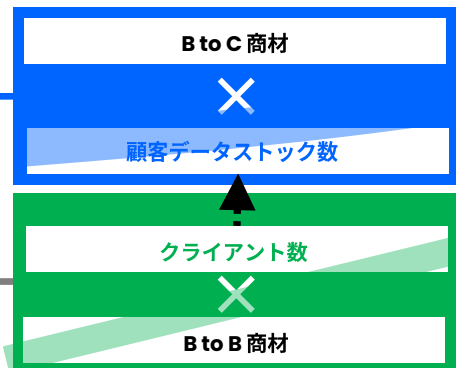
収益第2層

BtoCビジネス
[プロフィットシェア型]



収益第1層

BtoBビジネス
[業務委託型]

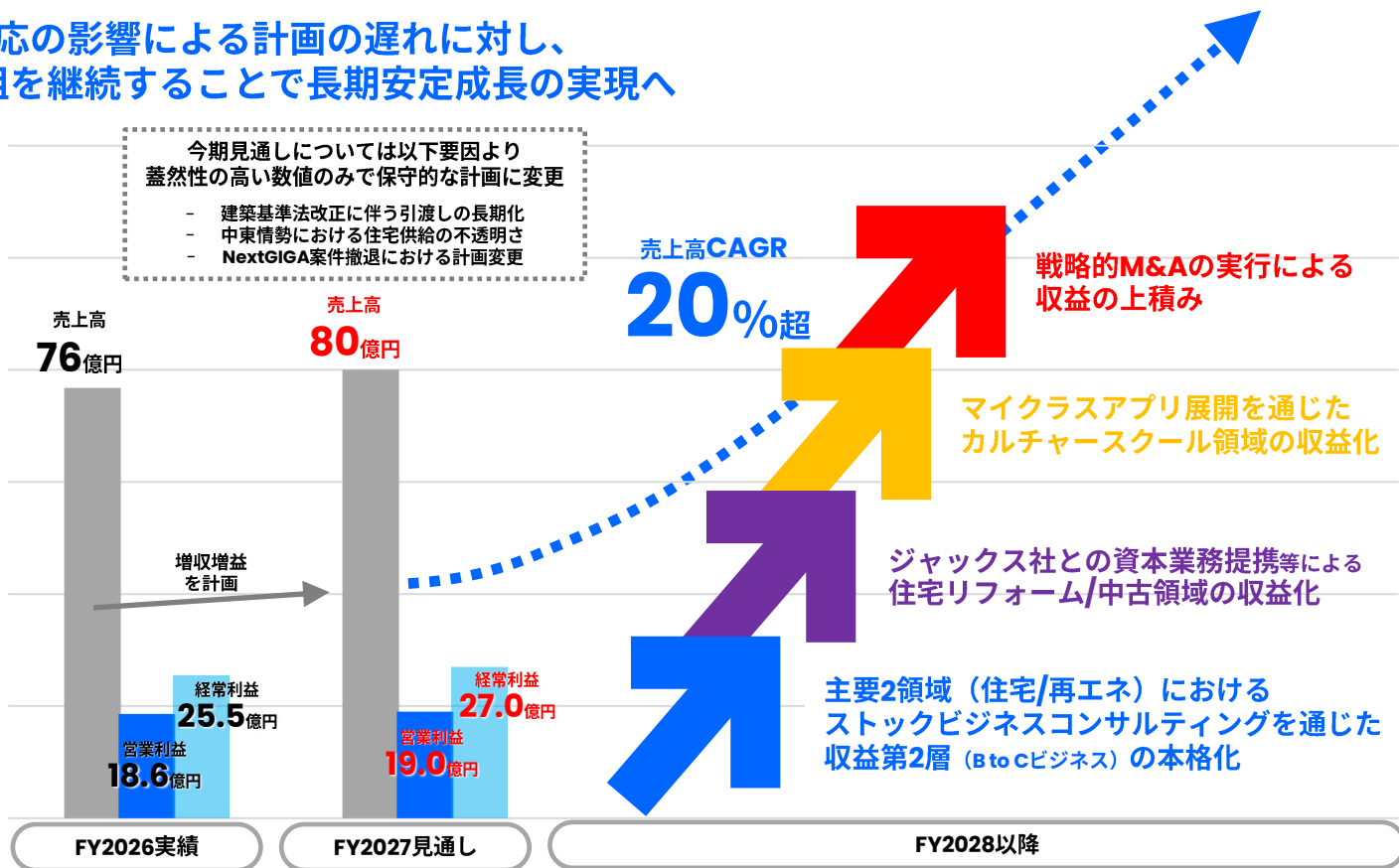


顧客データストック数

プラットフォーム利用によるデータ獲得

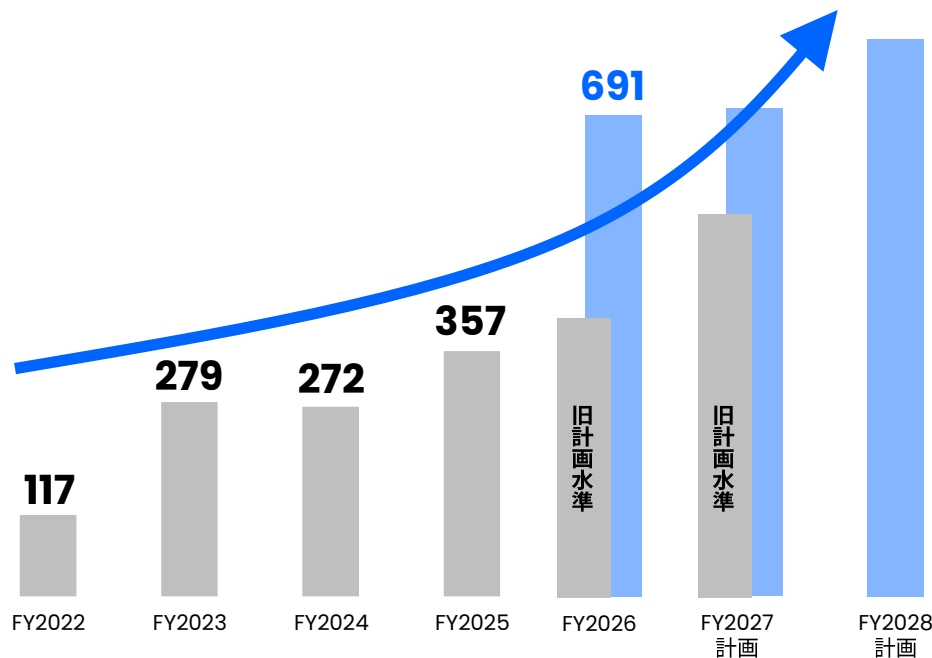
顧客データ

GIGA案件対応の影響による計画の遅れに対し、
各種戦略取組を継続することで長期安定成長の実現へ



これまでも不動産投資を中心とした安定的な資産運用を実行
今後も資産運用を継続的に強化する方針

[資産運用実績*の推移] 単位：百万円 *営業外損益額



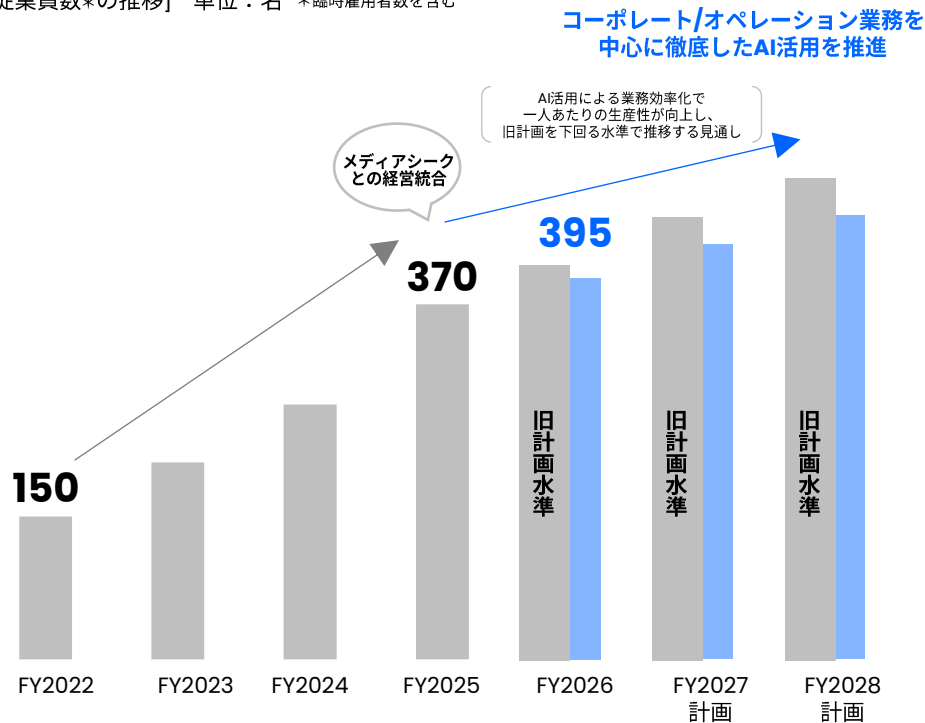
[今後の方針]

- 1 インフレの次の変化を見据えたポートフォリオの修正
- 2 環境変化への多面的検討と資金特性（流動性等）を活かした運用
- 3 デジタルインフラ時代の到来に向けた準備（オルタナティブ投資および暗号資産含む）

※計画値は精査中（2026年9月末時点）

各種人事取組を推進する中で長期安定的な組織拡充を志向 ガバナンス・コーポレート機能の強化も継続して推進中

[従業員数*の推移] 単位：名 *臨時雇用者数を含む



[今後の方針]

1

社内業務のAIシフトによる
業務効率化を推進

2

コンサルティング力強化に向けた
社内教育体制の整備

3

東証プライム市場昇格に向けた
コーポレート機能強化

04

Appendix

当社についての補足情報をご紹介します。



まだ世界になかった答えを、ともに。

進化しながら複雑化していくこの社会。
ビジネスの現場でも、新たな課題解決が求められています。

あらゆる課題に対して、独創的なアイデアで応えたい。
私たちSolvvyはパートナー企業によりそい、
ともに解決します。

たとえば、ストックビジネスの創出。
仕組化から収益化までを包括的に支援することで、
ビジネスの持続性を高めます。

課題解決の先に見据えるのは、
ともに考え、解決する社会。

Solvvyとまだ世界になかった答えを、ともに。

Purpose

まだ世界になかった答えを、ともに。

Vision

共創型 B for B 企業

Mission

先進のストックビジネスコンサルティング

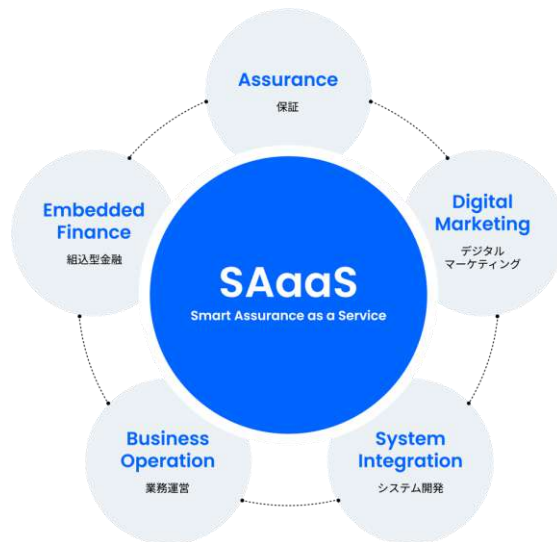
社名	Solvvy 株式会社 / Solvvy Inc.	資本金	212,336千円（*2026年6月末時点）
設立	2009年3月	上場証券取引所 （証券コード）	東京証券取引所 グロース市場（7320）
代表者	代表取締役社長 安達 慶高	取引銀行	・みずほ銀行 ・三菱UFJ銀行 ・三井住友信託銀行 ・三井住友銀行 ・千葉銀行
従業員数	約350名（*2026年6月末時点）	保有ライセンス ※子会社保有を含む	・一般建設業許可 ・一級建築士事務所登録 ・前払式支払手段(第三者型)発行者
本社所在地	東京都新宿区西新宿4-33-4		
その他拠点	大阪・福岡・仙台		

当社独自のSAaaSメソッド

Smart Assurance as a Service

企業におけるストックビジネスの成長を包括的にサポートするために進化したSolvvy独自のメソッドです。

保証をはじめとした各種ソリューションを組み合わせ、ストックビジネス創出に必要な仕組化に加え、顧客アプローチを通じた活性化および収益化を支援します。



Assurance

保証

製品（モノ）だけでなく、サービス/ビジネス（コト）まで保証の提供範囲・手法を拡張し、制度を構築します。

Digital Marketing

デジタルマーケティング

顧客データベースの構築と徹底した鮮度向上により1to1マーケティングを実現します。

System Integration

システム開発

既存システム改修から最先端技術開発まであらゆるシステムの課題・要望に対応します。

Business Operation

業務運営

ビジネス遂行に欠かせない各種業務運営についてリアルとデジタルの両面からサポートします。

Embedded Finance

組込型金融

ポイント/電子マネー発行・クレジット機能提供などの最先端のエンベデッドファイナンスを提供します。

有力コンサルファームに比肩する課題解決力へ

株式会社メディアシークとの経営統合のみならず、今後も積極的なM&Aや業務提携も駆使する中で、ソリューションの拡充を図ります。

集客支援をはじめとしたデジタルマーケティングや、分割払い・ポイント制度をはじめとしたエンベデッドファイナンスといったソリューションを拡充するとともに、ストックビジネス創出に向けた戦略コンサルティングを提供していくことで、コンサルティングファームに比肩する課題解決力を有する企業へと、進化を続けてまいります。

	一般的な保証会社	▶ Solvvy	コンサルティングファーム
戦略コンサルティング	--	○	◎
保証	○	◎	--
デジタルマーケティング	--	○	◎
システム開発	--	◎	◎
業務運営	○	◎	○
エンベデッドファイナンス	--	○	○

◎ 対応 ○ 一部対応

住宅事業者に対する幅広い事業拡大支援

2009年に発売した「住宅設備の延長保証」を皮切りに、住宅事業者を支援するソリューションを次々と投入してきました。

現在では、住宅設備・建物・地震・地盤といった保証バリエーションの拡充に留まらず、コンタクトセンター・点検・修繕工事の受託のほかにも住宅オーナー向けポイントアプリや住宅メンテナンス特化型AIエージェント、リフォーム契約プラットフォームといったSaaSの提供など、幅広いサービスラインナップを提供し、住宅事業者の販売促進・CRM強化・アフター業務効率化を支援しています。

大手ハウスメーカー、デベロッパー、パワービルダーのほか、地方工務店も合わせ累計4,000社との取引実績を有します。

Assurance

保証



建物長期保証



設備長期保証



地震保証



中古住宅保証



PV機器長期保証

Business Operation

業務運営



第三者点検



コンタクトセンター



有償修理請負

System Integration

システム開発



ポイントアプリ



AIエージェント



オンライン点検ツール



リフォーム契約プラットフォーム

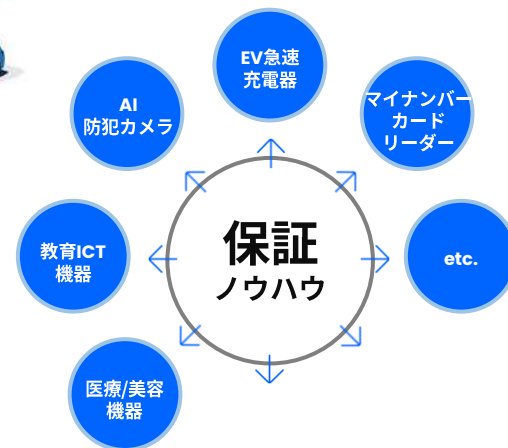
再エネ関連機器/設備への保証制度提供 新規領域への保証提供を続々と推進

住宅設備への保証提供と地続きの形で、2010年から太陽光発電機器への保証制度提供を開始、メーカーの保証制度事務局を数多く担当し、再生可能エネルギーの普及に貢献してまいりました。

近年は、FIT制度の適用期間が過ぎた「卒FIT」後の対応需要から、蓄電機器/設備への保証ニーズが高まり、蓄電機器/設備への保証付帯は業界トップシェアへと成長しております。

直近は、産業用蓄電設備への保証提供も本格化し、SII（環境共創イニシアチブ）加盟社との取引も数多く手掛けております。

また、保証制度構築のノウハウを活かし、新しい技術の社会的普及に貢献する観点から、住宅・再エネ以外への領域拡大も積極的に取り組んでいます。

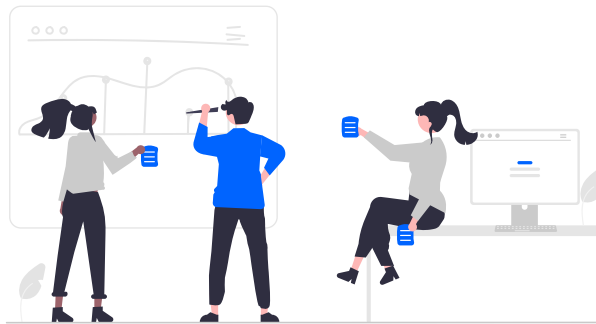


法人向けシステムコンサルティングサービスを提供 システム開発力 × 営業力で事業拡大を志向

メディアシークの高度なITシステム開発機能や、高いマーケティング・コンサルティング機能を基盤として、保守・準委任契約をベースに法人向けシステムコンサルティングサービスを提供しております。

業務システム・大規模ECシステムなどの企業様向けのシステムや、一般消費者様向けのモバイルアプリやエンターテインメント系サービスシステムなどの大型SI案件を中心に、ITコンサルティング、システム構築、システムサポートなどを提供しております。

当社の営業力を最大限に活用し、SI案件受託のみならず、パートナー企業と協業した先進ソフトウェアの導入支援にも積極的に取り組んでおります。



事業等のリスク	リスク要因となる主な事項	対応策
(1)外部経営環境による影響について	・住宅/不動産市況 ・太陽光発電/蓄電システム機器の需要	・新サービスの提供 ・新規事業領域への展開
(2)競合について	・競争激化による収益性低下 ・競合の模倣による独自性の消失	・他社の模倣が困難なストックビジネスコンサルティングの提供
(3)損害保険会社との契約及び提携関係について	・想定を超えた故障率 ・提携の解消	・正確な故障率の把握 ・保険料増加時の価格への反映 ・顧客開拓手段の多角化
(4)検査補修サービスの外注について	・委託先との契約解除 ・委託先の経営破綻	・委託先の分散 ・内製化
(5)法的規制について	・法令違反の事象の発生	・リスク・コンプライアンス委員会の設置 ・役職員に対するコンプライアンス教育の徹底
(6)個人情報の流出可能性及び流出した際の影響について	・情報の外部流出 (不正アクセス/管理体制の瑕疵)	・プライバシーポリシー/社内規程/Pマークに従った取扱い
(7)風評等のリスク	・業界に対する否定的な風評 ・他社の不祥事/経営破綻による業界評判悪化	・経営の健全性の維持 ・業界の社会的価値の啓蒙
(8)システム障害について	・システム不良/動作不能 (自然災害/事故/不正アクセス)	・セキュリティ強化 ・データサーバの多重管理 ・その他あらゆるシステム上の体制構築
(9)人材の確保・育成について	・必要の人材が確保できない ・重要な人材の流出	・採用体制の強化 ・魅力的な職場づくり ・働きやすい環境づくり
(10)内部管理体制の強化について	・内部管理体制の構築不足	・リスク・コンプライアンス委員会の設置 ・ガバナンス体系の整備
(11)自然災害等による影響について	・自然災害による人的/物的被害	・地方拠点を活用したBCP体制の強化
(12)サステナビリティ推進への対応について	・社会課題への対応不足	・全社横断的な施策の実施



Solvvy株式会社

<https://solvvy.co.jp/>

本資料は、Solvvy株式会社(以下、当社)についての一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資勧誘を目的とするものではありません。本資料に記載される当社の実績・計画・見積もり・予測・その他将来情報については、現時点で入手可能な情報や現時点における判断・考えであり、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。また、本資料は、現時点で一般的に認識されている経済・社会等の情勢に基づいて作成しているものですが、経済情勢の変化等の事由により予告なしに変更される可能性があります。掲載内容に関して、細心の注意を払い作成しておりますが、不可抗力により情報誤伝を生ずる可能性もありますのでご注意ください。本資料は2027年9月に更新する予定です。