



2025年3月14日

各 位

会 社 名 株式会社東邦システムサイエンス
代表者名 代表取締役社長 小坂 友康
(コード番号 4333 東証プライム市場)
問合せ先 経営企画本部長 砂賀 昌代
(TEL. 03-3868-6061)

「TSS Economic Vision500」ならびに「新中期経営計画 2027」策定に関するお知らせ

「お客様と共に未来を創る」を不変のスローガンとし、当社は、2022年度より2030年度までの9ヶ年を対象とした「長期経営ビジョン2030」、ならびに2022年度より3ヶ年を第一期、2025年度より3ヶ年を第二期とする「中期経営計画」を策定しております。当該中期経営計画第一期が終了するなか、今後もIT業界は高い需要が想定される一方、2030年に向け、企業や社会を取り巻く環境は、更に大きく変化していくものと考えております。

今般、お客様や社会に対してより一層の付加価値をご提供するために、過去に策定した長期経営ビジョン2030ならびに中期経営計画を更新し、新たな長期経営ビジョンとして事業成長にフォーカスした「TSS Economic Vision500(以下、「Vision500」という。)」及び当該ビジョン実現のために取り組むべき「新中期経営計画2027」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. Vision500の実現にあたり目指す姿及び基本方針

(1) 目指す姿

お客様や社会に対して	▶	「社会課題解決プロデューサー」
社員として	▶	「業務×IT×コンピテンシー」
市場に対して	▶	「プライム市場での確かな Presence」

(2) 基本方針

- ①M&A、業務提携による規模拡大
- ②人的資本の抜本強化
- ③デジタル技術を活用した新たなサービス展開、品質・生産性の抜本向上

2. 新中期経営計画 2027 における注力する事項

- (1) ストック収益の向上
- (2) デジタルビジネスへの注力
- (3) サービスビジネスの拡大
- (4) エンドユーザー取引の拡大
- (5) ソフトウェア品質及び生産性の向上
- (6) 資本コストや株価を意識した経営
- (7) 人的資本の抜本強化
- (8) ガバナンス強化及び環境経営の推進

3. 計数目標 (Vision500 及び新中期経営計画 2027 における定量的な指標)

	新中期経営計画 2027 (2028.3)	Vision500 (2031.3)
売上高	300 億円	500 億円
営業利益	30 億円	60 億円
営業利益率	10 %	12 %
R O E	15 %	20 %

なお、Vision500 及び新中期経営計画 2027 の詳細につきましては、添付をご参照願います。

以 上



TSS Economic Vision500

新中期経営計画2027



株式会社 東邦システムサイエンス

<https://www.tss.co.jp/>

証券コード：4333

東京証券取引所 プライム市場

2025年 3月14日

『お客様と共に未来を創る企業』

当社は、情報化社会の一翼を担う企業として、強みとする生命保険・損害保険・銀行・証券など金融分野のシステムを基軸に通信や公共といった非金融分野にも範囲を広げ、社会インフラ全般を支えるとともに、お客様のDX化を推進することでさらなるサービスレベルの向上や新規事業の創出を図ってまいりました。昨今、不確実性が増し続ける社会情勢の中において、さらなる付加価値向上のために、「お客様や社会に対して」「社員として」「市場に対して」どうあるべきかを改めて追求し、将来の成長への道筋を描くことこそが、株主の皆様のご期待にお応えする最も重要な視点であるとの認識に至りました。

そこで、今般、不変のスローガンである『お客様と共に未来を創る』をもとに、当社は、なりたい姿として、「社会課題解決プロデューサー」「業務×IT×コンピテンシー」「東証プライム市場での確かなプレゼンス」を定義し、その実現のための3大基本方針として、M&A・業務提携による規模拡大、人的資本の抜本強化、デジタル技術を活用した新たなサービス展開と品質・生産性の抜本向上を掲げた独自の経営戦略ビジョンである「TSS Economic Vision500（以下、「Vision500」という。）」と、これを実現するためのマイルストーンとして、「新中期経営計画2027（第二期）」を策定いたしました。

また、これらを実現するため、『人こそ財産』の理念のもと、『TSS 7'Credo』による行動資質に基づき人的資本の抜本強化を図るべく、今般、人財開発本部を新設いたしました。

事業成長に重きを置いた戦略追求に加え、社員一人ひとりのやりがいの醸成を通じ、相乗的な組織効力感を生み出しながら、お客様や社会、市場、株主の皆様、お取引先様の皆様の付託にお応えするとともに、社員にとっても魅力的でやりがいに溢れる会社にしてまいります。

今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2025年3月14日

株式会社 東邦システムサイエンス

代表取締役社長 **小坂 友康**

構成

1. 振り返り(前中期経営計画Ⅰ期)

2. 長期成長戦略『Vision500』

3. 新中期経営計画2027(Ⅱ期)

目次

1. 振り返り(前中期経営計画Ⅰ期)

2. 長期成長戦略『Vision500』

3. 新中期経営計画2027(Ⅱ期)

前中期経営計画の進行過程 振返り①

●業績（売上、利益等）

2025年3月期 売上165億円、営業利益15.8億円に目標設定。

→企業のIT投資拡大の背景もあり、DX需要等に伴う収益機会を捉え増収増益。

1年前倒しで達成し、2025年3月期は目標を上乗せし、チャレンジ。

●東証プライム適合

2027年度適合予定とし、目標設定。

→企業価値向上のため、株式分割、株主優待制度の拡充等資本政策を実施。

3年前倒しで達成し、2024年1月 プライム基準適合。

(単位：百万円)	25.3 前中計目標	25.3 計画値	達成状況
売上高	16,500	17,800	+1,300
営業利益	1,580	1,700	+120
営業利益率	9.6%	9.6%	目標同水準
R O E	11.4%	12.7%	+1.3%

前中期経営計画の進行過程 振返り②

ビジネス領域	成 果	課 題
TIB 2.0 <small>既存拡大 新規開拓</small>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 優良な新規顧客、新規領域の開拓 ■ 活況なマイグレーション案件対応 ■ 大規模な一括請負案件の受注 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 案件量のボラティリティ対応 ■ 高度化する案件のマネジメント力強化
DIB 2.0 <small>デジタル技術 で領域拡大</small>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 公共、情報通信系を中心に大幅伸展 ■ クラウド、アジャイル領域の大幅拡大 ■ 開発センターを活用した収益力向上 	<ul style="list-style-type: none"> ■ デジタル系技術者の早期育成
CIB 2.0 <small>サービス提供 ビジネス推進</small>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自社独自のソリューションサービス構築 ■ サブスクリプション型サービスの実現 ■ 海外プロダクトを活用した事業展開 	<ul style="list-style-type: none"> ■ POCから実サービスへの持ち込み ■ 顧客課題解決のための提案力強化
経営基盤強化 2.0 <small>人財戦略 財務・資本戦略 サステナブル経営</small>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 純資産、総資産→堅調に増加 ■ プライム上場維持基準 適合(前倒し) ■ 資本業務提携 (NSSOL様) ■ 業務提携 (ランドコンピュータ様) ■ CDP「B」スコア、えるぼし認定「3つ星」 	<ul style="list-style-type: none"> ■ プライム上場維持基準の維持 ■ 新たな東証市場改革への対応 (新TOPIX) ■ 有効な資本活用 ■ 女性社員・管理職比率の向上

目次

1. 振り返り(前中期経営計画Ⅰ期)

2. 長期成長戦略『Vision500』

3. 新中期経営計画2027(Ⅱ期)

TSS Economic Vision500(背景)

より一層の 企業価値向上

- ▶ 業界の垣根を超えたパラダイムシフトへの対応
- ▶ 顧客の内製化シフトへの対応 (選ばれる企業へ)
- ▶ 高度化する技術への対応 (生成AI)
- ▶ 技術者不足への対応 (人的資本の抜本強化)
- ▶ IT技術者に求められる役割の変化
- ▶ 効率的な経営の実現
(資金調達、ファシリティ、システム投資等)

お客様や
社会に対して

社員として

市場からの要請 (市場へのPR)

- ▶ プライム市場 (基準レベルアップ)
- ▶ 次期TOPIX対応 (厳格化)
- ▶ 機関投資家からの要求
(投信組込み基準300~500億円以上)
- ▶ 対外プレゼンス向上
(IT業界における地位向上)

市場に対して

Vision500の目指す姿(なりたい姿)

より一層の
企業価値向上

お客様と

お客様や
社会に対して



社会課題解決プロデューサー

共に

社員として



業務×IT×コンピテンシー

市場からの要請
(市場へのPR)

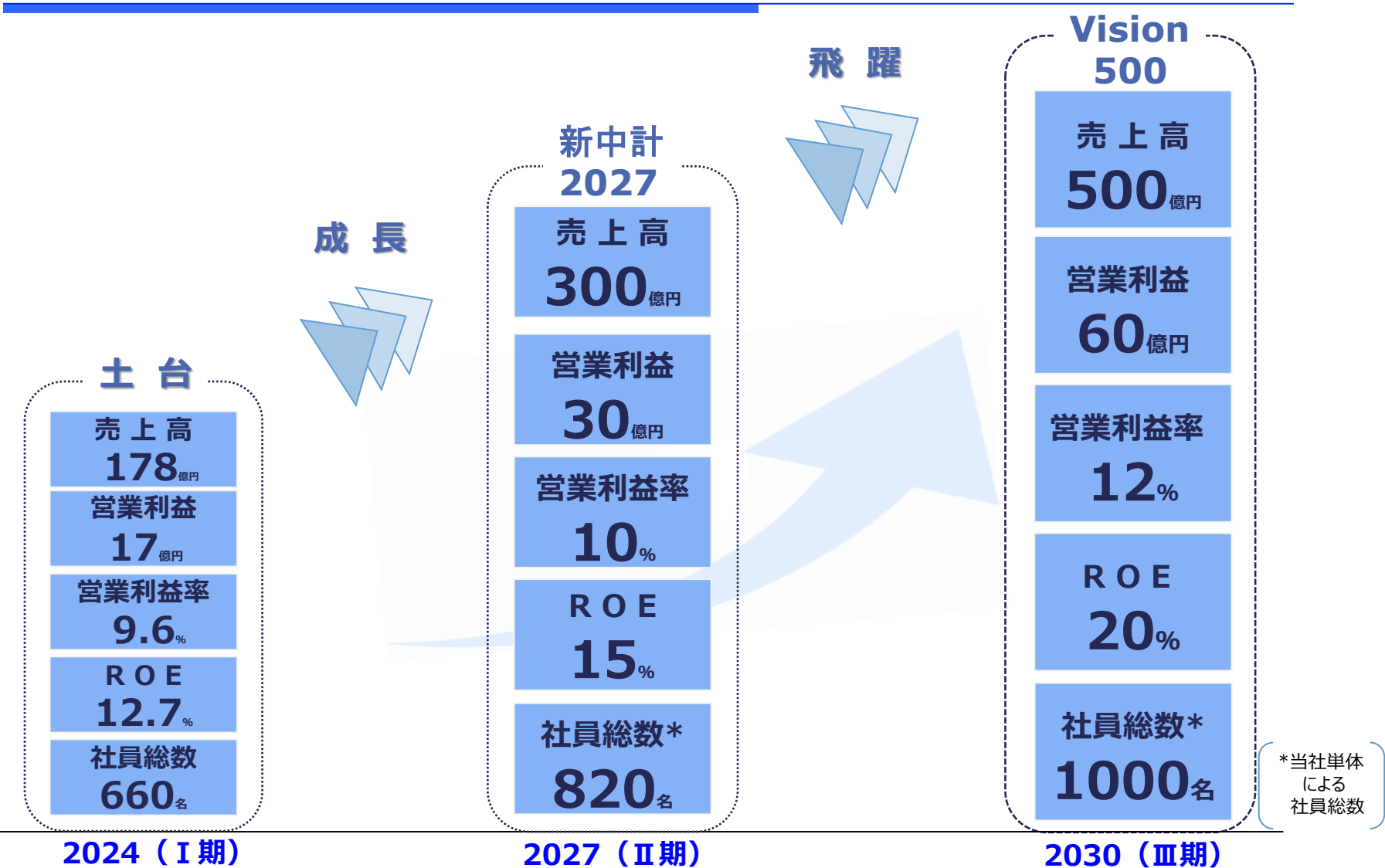
未来を創る

市場に対して



東証プライム市場での
確かなPresence

Vision500の目指す姿(計数目標)



*当社単体による社員総数

基本方針① 『M&A、業務提携による規模拡大』

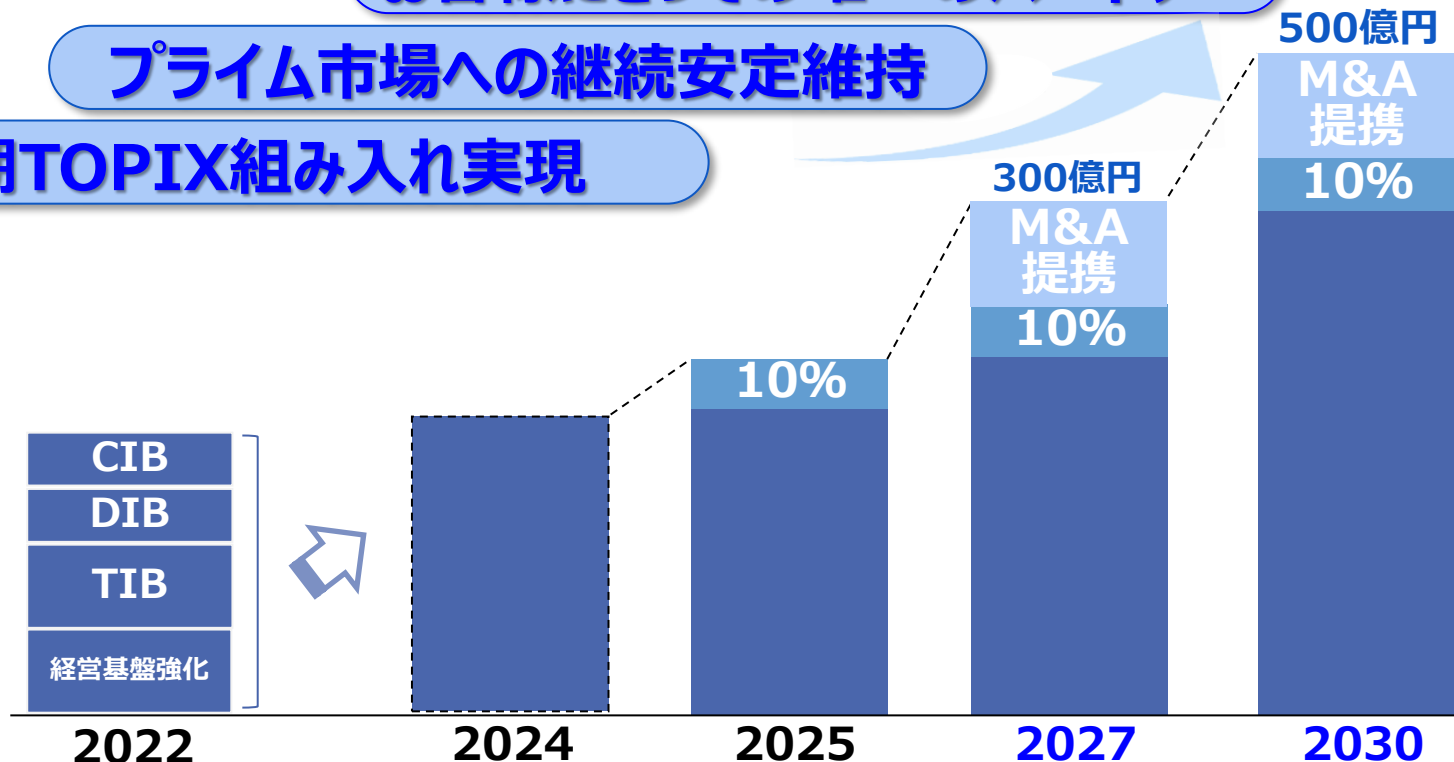
10%成長 + M&A・業務提携 → 売上高500億円

社員のやりがい醸成（誇り）

お客様にとっての唯一のパートナー

プライム市場への継続安定維持

次期TOPIX組み入れ実現



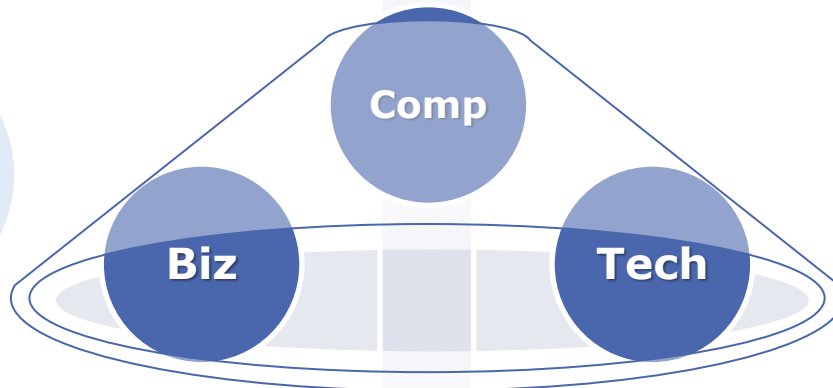
基本方針② 『人的資本の抜本強化』

Biz × Tech × Comp*

*Comp=competency

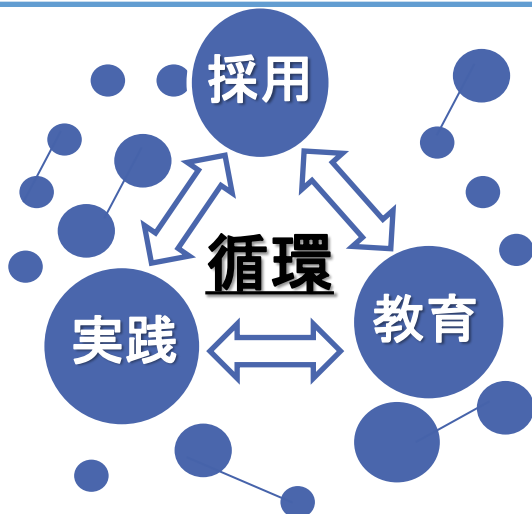
教育のTSSの進化

業務
×
技術
×
人間力



金融に強い
×
クラウド、アジャイル
生成AI
×
TSS 7'Credo
Change/Challenge
Communication
Collaboration/Fun
Agility/Flexibility

新組織

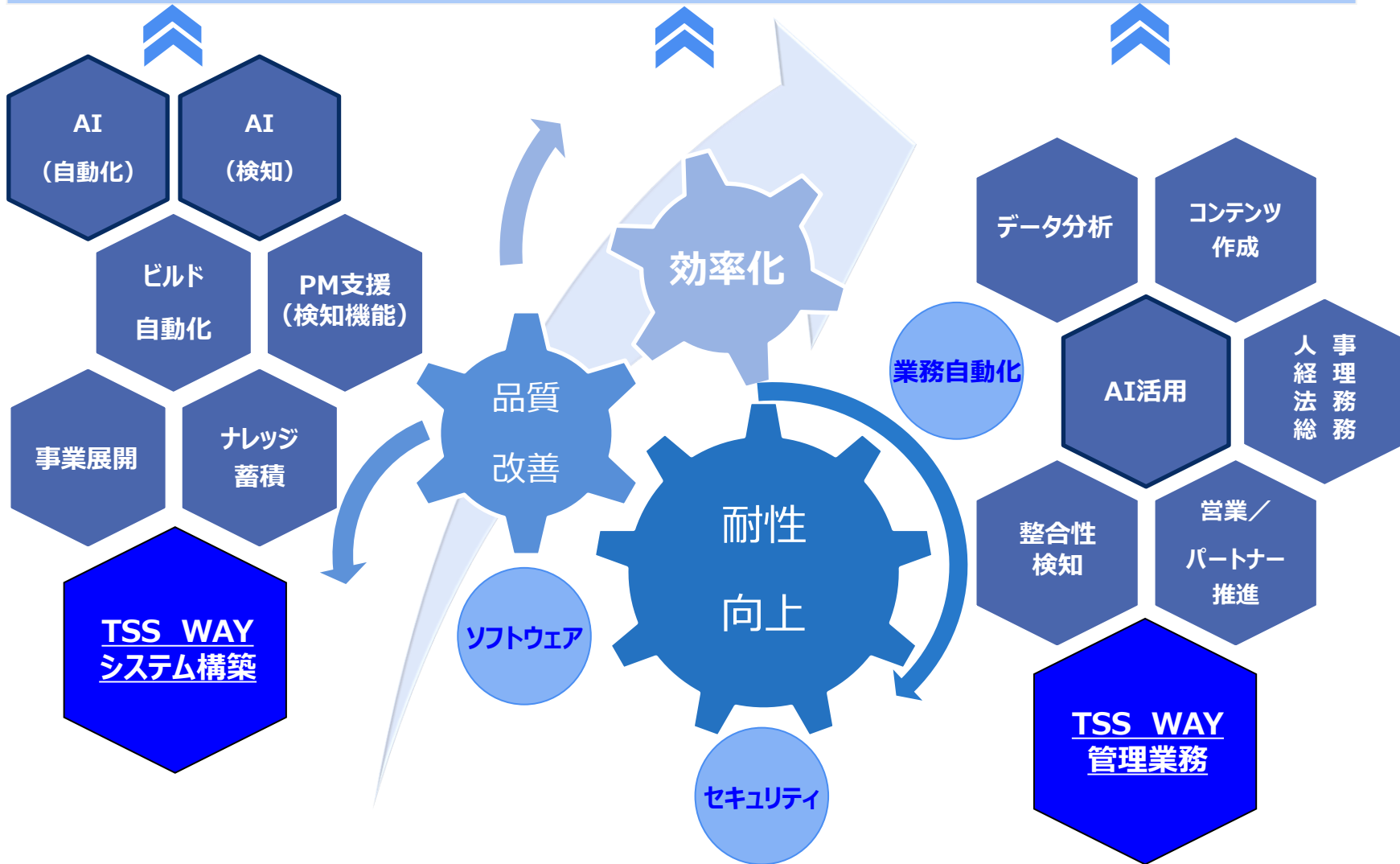


人財開発本部

基本方針③ 『新たなサービス展開、品質・生産性の抜本向上』

お客様の競争優位性を共創

自社の業務効率化



Vision500を目指す姿(全体イメージ)

Issue (外部環境の変化)

社会、経済の情勢を読み解き、課題背景を認識することで、さらなる成長へ繋がる道筋

新たな技術革新
(第四次産業革命)

領域非依存のシステム

変化の目まぐるしいDX時代における次世代SEの資質

次期TOPIX
ルールの変更に伴う規模拡大

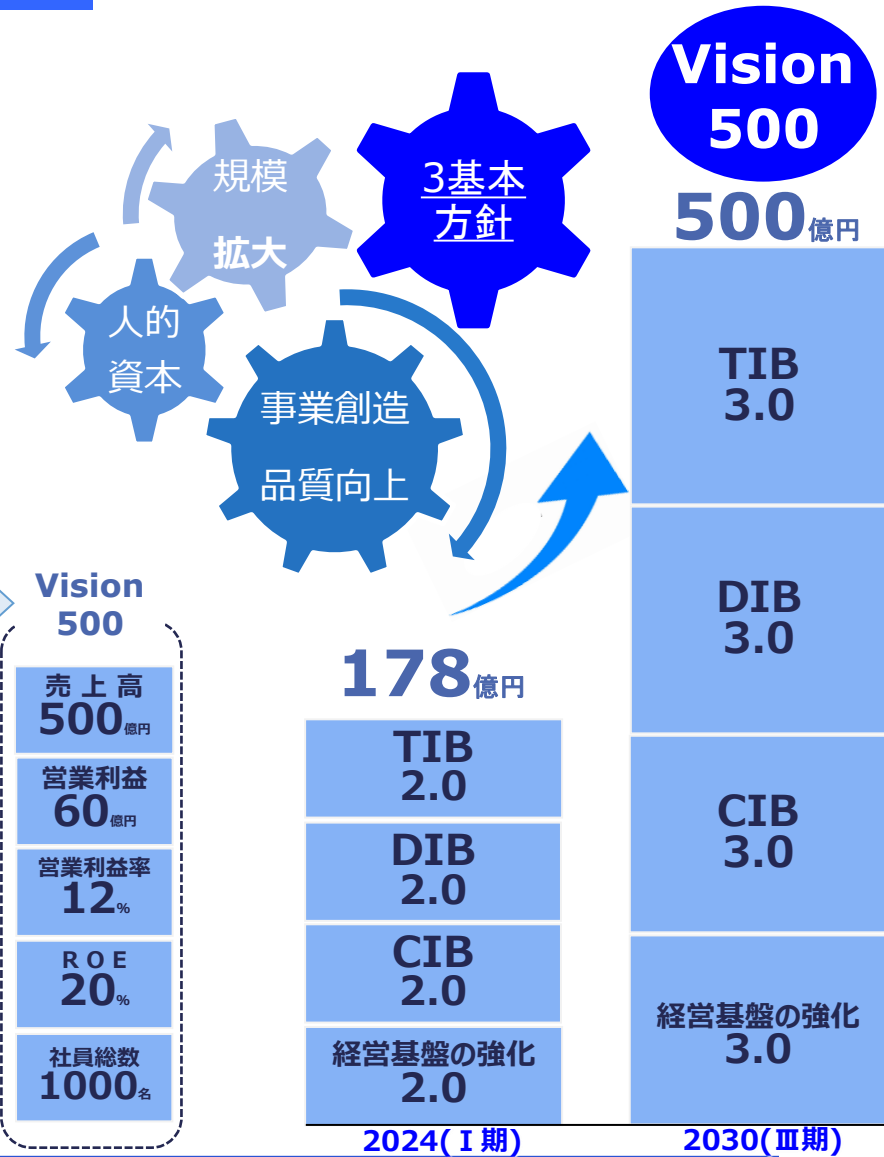
To-Be (なりたい姿)

For Client , Employee , and Society

プライム市場でのPresenceを発揮し、売上高500億円を目指す

不変のスローガン : 「お客様と共に未来を創る」

- ▶ (お客様や社会に対して) 社会課題解決プロデューサー
- ▶ (社員として) 業務×IT×コンピテンシー
- ▶ (市場に対して) プライム市場での確かなPresence



キャピタルアロケーション戦略

適正な投資評価基準を策定し、実行することで、最適となる成長投資と株主還元を実現。

➡ステークホルダーへの責務を全うし、企業価値向上を目指す。



目次

1. 振り返り(前中期経営計画Ⅰ期)

2. 長期成長戦略『Vision500』

3. 新中期経営計画2027(Ⅱ期)

外的環境認識(サマリー)

業界・業種

- ◆ 従来案件の中小型化、短期化
- ◆ DX投資は引き続き旺盛
- ◆ ユーザーの内製化、サービス利用化が進展
- ◆ キャッシュレス決済のさらなる普及
- ◆ 通信高速化による新事業拡大

IT・技術

- ◆ 生成AI、ブロックチェーン、VR等（技術革新）
- ◆ システムのクラウドリフト・シフト加速
- ◆ データ利活用によるDX推進
- ◆ セキュリティ対策の高度化
(サイバー攻撃リスクの高まりを受け)

経済・経営

- ◆ 東証ルール改定(プライム基準、次期TOPIX)
- ◆ サステナブル経営の加速・高度化
- ◆ DE&I推進
- ◆ ガバナンス高度化に向けた強化

内的環境認識(サマリー)

業績 領域・業種

- ◆ 売上、営業利益とも順調推移、過去最高額を更新中
- ◆ マイグレーション案件へ順調参画、但し今後鈍化傾向
- ◆ 情報通信系は大幅伸展
サービス拡大へスキルアップ必要
- ◆ 業務知見の高い社員育成が急務

IT業界 IT技術

- ◆ 案件の中小型化、短期化を受けマルチ管理能力が必要
- ◆ 「作る」から「使う」へのサービスシフトを受けたビジネス化
- ◆ 生成AI、データ利活用等のデジタル技術力強化中
- ◆ 収益安定に向け、開発品質・生産性のさらなる向上
(競争優位性の共創及び業務効率化推進のため)

社員・要員 財務他

- ◆ 採用数、退職数、女性社員比率、女性管理職比率
に課題
- ◆ Java資格者は増加、クラウド・アジャイル要員は不足、
業務資格はさらなる促進が必要
- ◆ 社外への情報発信活性化、配当性向40%維持
- ◆ サステナビリティ、ガバナンス対応の高度化が必要

新中期経営計画2027 注力する事項(方向性・取り組み)①

課題項目	方向性	取り組み
<p>1</p> <p>ストック収益の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・通信、製造及び物流等非金融領域における受注拡大 ・公共系案件の受注安定化 	<ul style="list-style-type: none"> ・非金融の割合30%程度を目指す。 ・金融/非金融問わず、エンドユーザ向けの保守を狙う。 ・提携先企業との協業
<p>2</p> <p>デジタルビジネスの注力</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・付加価値の高いDX開発への進出を図る ・アプリ開発と基盤の両面で展開 	<ul style="list-style-type: none"> ・DX基盤の要となる「クラウド構築」 ・DX開発における標準プロセスとも言える「アジャイル開発」 ・「生成AI」を活用したビジネス展開 ・デジタル証券他新規ビジネス創出
<p>3</p> <p>サービスビジネスの拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・アライアンスの強化・M&Aの進行 ・国内外の製品の調査、研究 	<ul style="list-style-type: none"> ・提携企業先とのプロダクト活用 ・新規サービスの推進 ・国内外プロダクトにおける融合ソリューションの開発
<p>4</p> <p>エンドユーザ取引の拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・エンドユーザとの人的交流(共創視点) ・顧客の内製化支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・創造性を持ち、協業強化へ臨み、直接請負案件数の増大推進。 ・社会課題解決型企业に向け、収益基盤のさらなる拡大。

新中期経営計画2027 注力する事項(方向性・取り組み)②

課題項目	方向性	取り組み
<p>5</p> <p>ソフトウェア品質 及び生産性の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・請負開発で品質を担保するための運用の確立 ・AIの活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・TSS開発標準 (TSS-Way) による再構築 ・ソフトウェア開発の自動化推進 ・デジタル技術活用による社内生産性の向上
<p>6</p> <p>資本コストや株価 を意識した経営</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・東証ルール改変に伴う対応 ・事業規模拡大に伴う時価総額引き上げ ・株価向上 (現株価のアウトパフォーム) ・株主還元施策の検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・戦略IR(次期TOPIXへの組み入れ) ・アライアンス強化及びM&A推進 ・キャピタルアロケーション策定 ・株主構成の適正化
<p>7</p> <p>人的資本 の抜本強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・人財開発体制の見直し (育成、採用) ・給与引き上げ、賃金体系等見直し ・DE&Iの推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・人財開発本部新設 (人財の資質、志向、経験等活用) ・人事制度の抜本改革 (やりがい醸成) ・女性の割合増加 (管理職、役員)
<p>8</p> <p>ガバナンス強化 環境経営の推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・買収にかかる対話 (検討・協議) ・開示における英訳対応 ・サステナビリティ評価機関(CDP)の対応 ・サイバーリスクへの課題認識 	<ul style="list-style-type: none"> ・アクティビスト動向認識,対応体制構築 ・広報 (対話の促進によるブランディング) ・バリューチェーンエンゲージメント ・サイバーリスクガバナンス体制構築

新中期経営計画2027 KPI(事業、財務・投資、その他)

→ P.13「Vision500 (全体イメージ)」



Vision500への「通過点」: 持続的な成長に向け、高収益性の実現を目指す

事業

デジタルビジネス
売上

100億円

エンドユーザー
売上比率

40%

財務・投資

M&A投資

50億円以上

生成AI
新規ビジネス
品質・生産性投資

3億円

人財

新卒採用
80名

中途採用
10名 (含む第二新卒)

マルチPM
100名

業務資格
800名

先端技術資格
500名

AI研修受講
1000名

サステナビリティ DE&I

GHG排出量
83t-CO₂

女性社員比率
28%

女性管理職比率
13%

新中期経営計画2027 骨子(全体像)

スローガン：「お客様と共に未来を創る」

行動指針：「TSS 7'Credo」

I期「土台形成」成果 (2022 - 2024)

◆経営

- ・東証プライム市場
上場基準「適合」

◆事業

- ・DXの拡大
- ・収益機会拡大
(企業のIT投資拡大
DX需要等に伴う)

◆サステナビリティ

- ・対話の促進
- ・CO₂削減

《注力する事項》

ストック収益の向上

デジタルビジネスへの注力

サービスビジネスの拡大

エンドユーザ取引の拡大

ソフトウェア品質及び生産性の向上

資本コストや株価を意識した経営

人的資本の抜本強化

ガバナンスの強化、環境経営の推進

《II期「成長」(2025 - 2027)》

For Client , Employee , and Society

◆KPI (業績目標)

売上高 300億

営業利益 30億 / 営業利益率 10%

ROE 15% / 総還元性向 50%

●成長変革の軸の融合

T I B3.0

D I B3.0

C I B3.0

経営基盤強化3.0

- ・人財開発
- ・業務効率化推進
- ・リスク
コントロール経営
- ・ガバナンス高度化

プライム市場でのPresence発揮

➔ 売上高 500億円

**Vision
500**

新中期経営計画2027 基本方針(領域別戦略)

革新

【TIB3.0】 トラディショナル I Tビジネス 3.0

【方針】お客様の大切なソフトウェア資産を高い品質レベルで維持管理

挑戦

【DIB3.0】 デジタル I Tビジネス 3.0

【方針】最新テクノロジーの活用でお客様の課題解決、付加価値向上支援

創造

【CIB3.0】 クリエイト I Tビジネス 3.0

【方針】自分達が生み出すソリューションサービスで企業や社会に貢献

強化

経営基盤の強化 3.0

【方針】資本コストと株価を意識した経営、人的資本の抜本強化、ガバナンス高度化、環境経営

新中期経営計画2027 戦略(共通3.0、TIB・DIB・CIB3.0)

Vision500への「通過点」： 戦略「共通 3.0 + TIB・DIB・CIB 3.0」

Vision 500

領域	主 題	取 り 組 み
共通 3.0	マーケット戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ ポートフォリオ 非金融（公共・通信）拡大、ストック収益の向上
	営業戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業力 営業体制強化、エンドユーザ対応強化、新営業ツール活用
	開発・技術戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開発力 開発標準「TSS-Way」、生成AI活用 DX開発推進センター（持帰り、請負、マネジメント強化）
	リソース戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 技術力 クラウド、アジャイル、生成AI技術力強化 ■ リソース パートナー開拓、リソースプール、オフ/ニアショア活用、業務提携・協業強化、地方・海外活用
TIB 3.0	既存領域戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客基盤強化（SIer連携、エンドユーザ取引（数・量）拡大） 業務知見強化、マネジメント力強化 ■ マイグレーション、クラウドリフト/シフト案件獲得強化 ■ 保守領域におけるDX提案、ソリューション提案（Biz×Tech）
DIB 3.0	デジタル領域戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ クラウド、アジャイル、生成AI案件の獲得 ■ デジタル提案力強化（顧客課題把握・解決から社会課題解決へ） ■ アプリ開発、基盤・運用の両面展開
CIB 3.0	サービスビジネス戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ サービス提供ビジネス、サブスクリプションビジネスの拡大 ■ クラウド運用ビジネスの確立（AWS、Azure他） ■ 提携先、国内外先進プロダクトを活用したビジネス創出

新中期経営計画2027 戦略(経営基盤の強化3.0①)

Vision500への「通過点」: 戦略「① 人的資本の抜本強化」

Vision 500

主 題	取 り 組 み
採用の強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 採用チャンネル／ターゲットの拡大 ■ 新採用チャンネル開拓、部門横断での採用体制の構築 ■ 多様なバックグラウンドの人財を積極的に採用
人財育成プログラムの強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ スキルアップやキャリアパスの明確化 ■ 研修体系見直し、キャリア実現、自律的成長を支援 ■ 次世代リーダー育成に注力
成長実感サイクルの実現	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長／活躍／評価を連動させる仕組み作り ■ タレントマネジメントシステムの効果的活用 ■ 人事／評価制度の抜本見直し
社員エンゲージメントの向上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 働きやすい環境の整備（健康経営の推進、福利厚生充実等） ■ 社員意識改革の促進（会社ビジョン共有等） ■ 社会貢献実感の促進（サステナビリティ活動の強化等）

新中期経営計画2027 戦略(経営基盤の強化3.0②)

Vision500への「通過点」： 戦略「② 資本コスト・株価 を意識した経営推進」

Vision
500

主 題	取 り 組 み
戦略IRの推進	<ul style="list-style-type: none"> ■ プライム維持基準、次期TOPIXを意識した経営コントロール ■ 定期的な投資家向け説明会や企業レポートの発行 ■ 安定株主基盤の構築、長期的な企業価値向上
株価向上・株主還元施策の強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 効果的な経営戦略とコスト管理を通じて収益性を向上させ、株価の持続的な上昇を目指す ■ 配当政策見直し、自社株買い等による株主還元強化
事業規模拡大及び時価総額引き上げ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存提携深耕、新業務提携・M&Aを積極模索 ■ オーガニック領域の事業規模拡大、ノンオーガニック領域の他社協業のシナジー効果を追求し、企業としての時価総額引き上げ
キャピタルアロケーションの最適化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 資本効率配分のフレームワーク策定 ■ 成長分野への積極投資

新中期経営計画2027 戦略(経営基盤の強化3.0③)

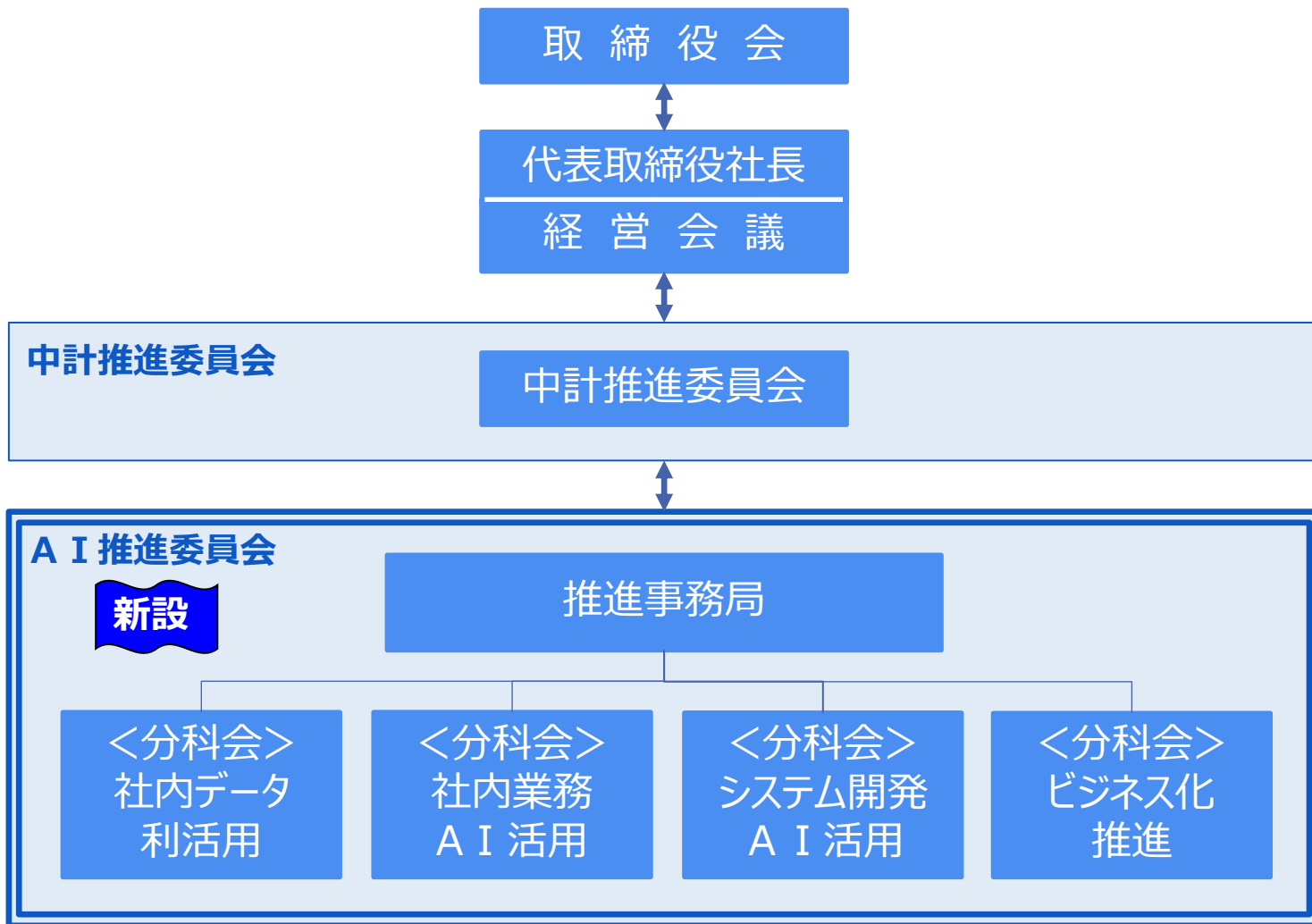
Vision500への「通過点」:

戦略「③ ESG経営の推進」

Vision 500

主 題	取 り 組 み
E nvironment 気候変動 廃棄物 水資源 生物多様性	<ul style="list-style-type: none"> ■ GHG排出量等の具体的な環境目標設定、達成取り組み強化 ■ CDP評価基準に基づいた環境データ収集・報告、評価スコア向上 ■ 環境教育や啓発活動による意識向上 ■ 環境経営を推進する文化の醸成
S ociety ダイバーシティ 格差 労働問題 人口問題	<ul style="list-style-type: none"> ■ 広報強化 (ステークホルダー対話促進、ブランディング力強化) ■ サプライチェーン対応 (パートナー連携強化、環境・社会課題共同推進) ■ デジタル技術活用による従業員の働きやすさや生産性向上 <p>*DE & I、株主、投資家対応にかかる各々の取り組みは、前戦略頁に記載。</p>
G overnance 取締役会 法令順守 情報開示 権利保護	<ul style="list-style-type: none"> ■ ガバナンスの質向上 ■ 内部監査、リスク管理体制の強化 ■ サイバーリスク対応 (ガバナンス整備、リスク管理強化、監査・教育) ■ 定期情報開示 (経営状況、環境取り組み、ガバナンス透明性向上)

中計推進体制・(新設) AI 推進委員会





「お客様と共に未来を創る」

ご留意事項

本資料に記載された見解、見通しならびに予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、当該情報の正確性を保証するものではありません。市場予測に内在する不確定要因及び事業運営における状況変化等により、今後の業績等は本資料の内容と変動する可能性があります。

また、本資料は、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、ご利用者様のご判断において行われますようお願い申し上げます。なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製または転送等を行わないようご理解のほどお願い申し上げます。