

D T S グループ中期経営計画

(2025-2027)

1. 中期経営計画(2022-2024)の振り返り

2. 中期経営計画(2025-2027)

Appendix

1. 中期経営計画(2022-2024)の振り返り



経営指標の状況 | 財務（事業収益・経営効率）



売上高1,259億円、営業利益144億円、EBITDA156億円で中期計画を達成。ROEは17.7%とVision2030の計画を前倒しで達成。生産性についても一人当たり営業利益2.8百万円を達成。

		中期計画	2024年度実績	
事業収益	連結売上高	1,100億円以上	1,259億円	○
	営業利益	※1 120億円以上	144億円	○
	EBITDA	130億円以上	156億円	○
	EBITDAマージン	12%程度	12.4%	○
	生産性 (国内・一人当たり営業利益)	2.8百万円	2.8百万円	○
経営効率	ROE	13%以上	17.7%	◎ ※2

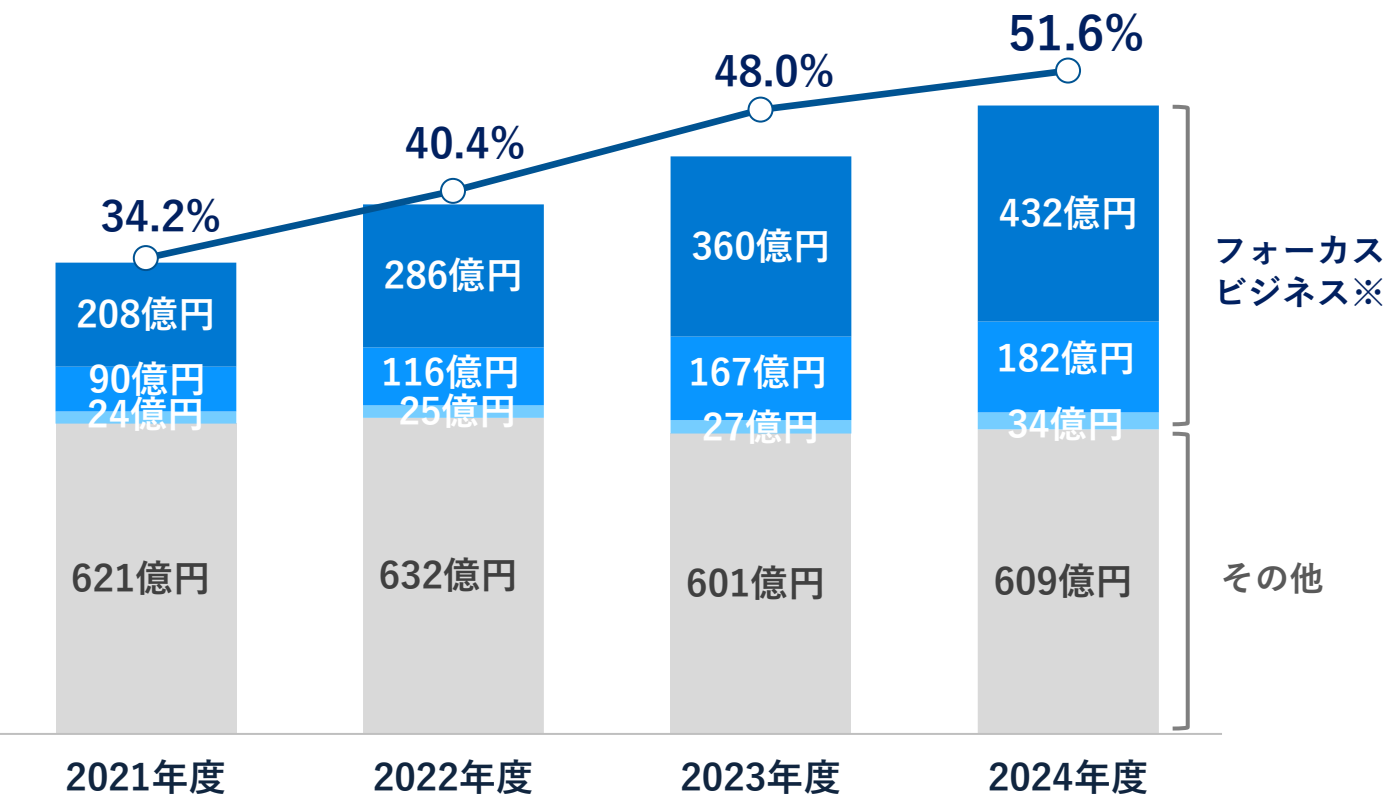
※1 参考値

※2 2030年の目標16%を達成

フォーカスビジネス売上高の推移

フォーカスビジネス売上高は3年間で+326億円の649億円に拡大。比率は51.6%と中期計画40%以上を達成。

		中期計画	2024年度実績	
注力領域	フォーカスビジネス売上高	40%以上	51.6%	○



※フォーカスビジネス構成要素

デジタル Biz	クラウド(AWS・Azure等)、Big Data(Snowflake等)、ゼロトラストセキュリティ、IoT など
ソリューション Biz	SAP、mcframe、Service Now、AMLion、Walk in home、HOUSING CORE、intra-mart など
サービス Biz	ReSM、ITサービスマネジメント、BPO、ライフサイクルマネジメント など

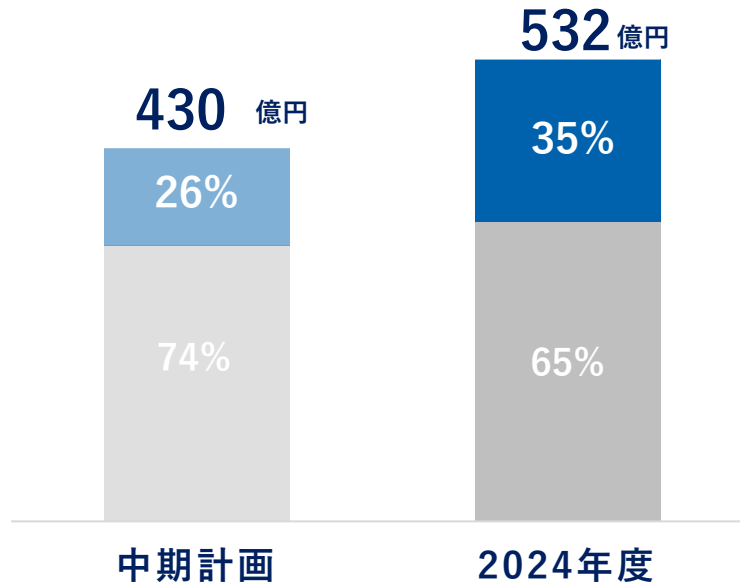
セグメントの状況

業務&ソリューション セグメント

金融機関のIT投資が拡大し、モダナイゼーション等のフォーカスビジネスとともにその他ビジネスでも拡大。売上高532億円・フォーカスビジネス比率35%で中期計画達成。

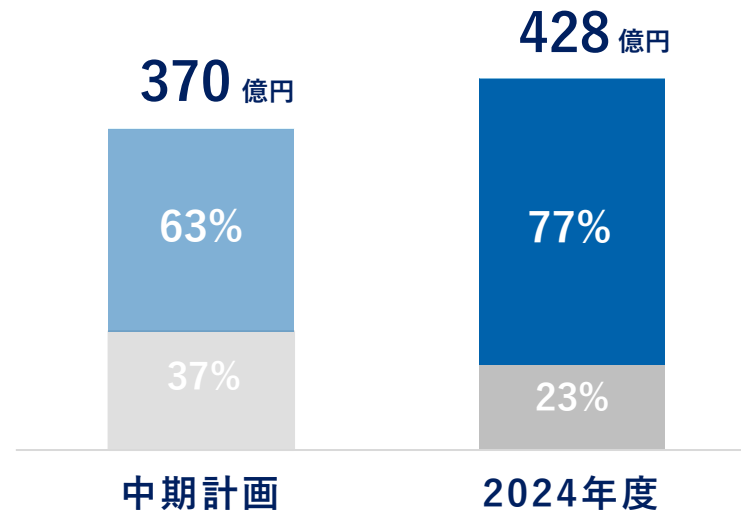
売上高・フォーカスビジネス比率

■ フォーカスビジネス ■ その他のビジネス



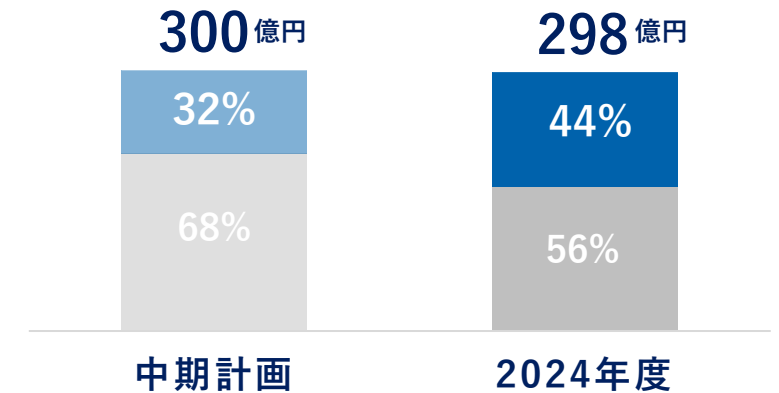
テクノロジー&ソリューション セグメント

DXソリューションや車載等のIoT関連、製造業向けを中心とした事業など、フォーカスビジネスで売上高が拡大。売上高428億円・フォーカスビジネス比率77%で中期計画達成。



プラットフォーム&サービス セグメント

スーパーコンピュータや仮想化環境の導入に関わるプロダクト販売は減少するものの、クラウド系や端末等のプロダクト販売、運用基盤設計・構築案件が増加し、売上高は298億円。フォーカスビジネス比率44%は中期計画達成。



成長投資の状況

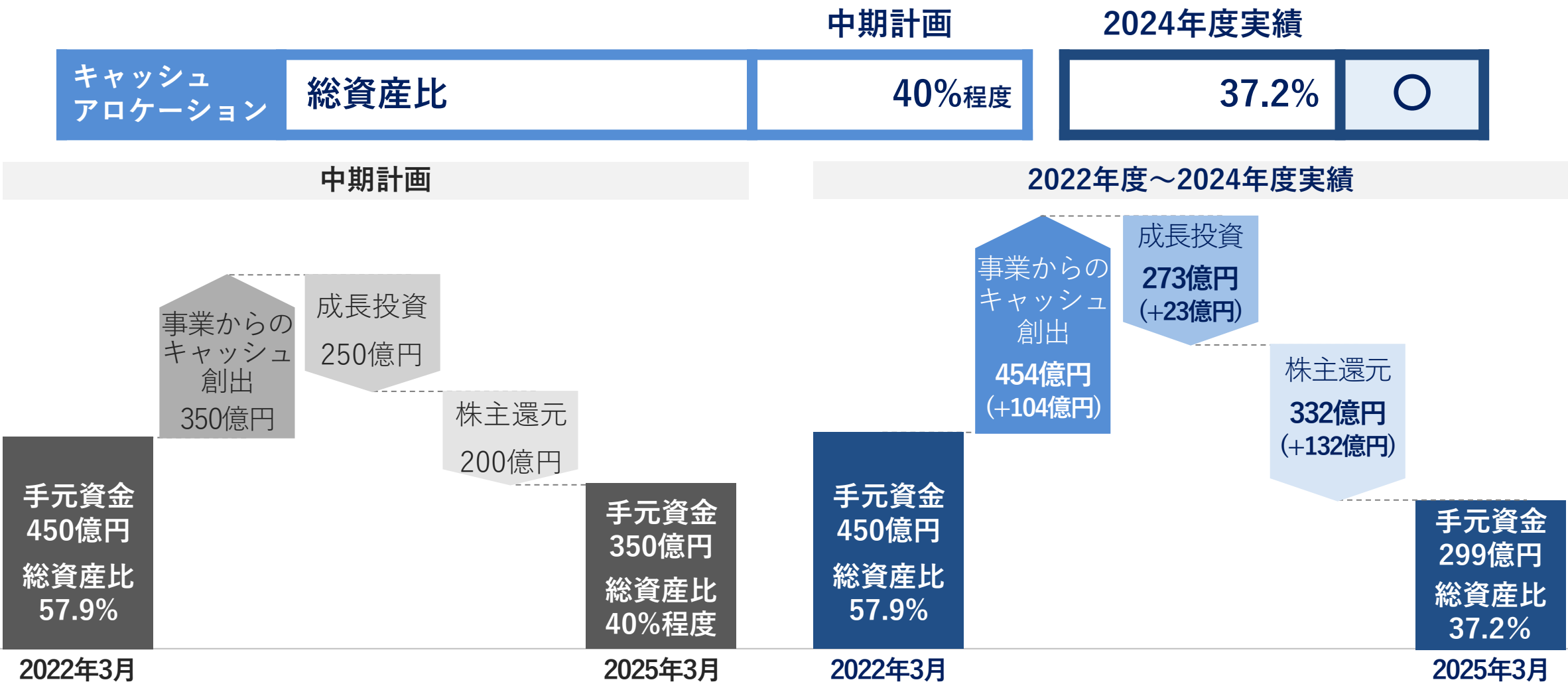
成長投資については、3年間の累計計画250億円に対して、273億円と目標を達成。

		中期計画	2022年度～2024年度実績	
投資	成長投資	250億円	273億円	○
	人材投資 (社員数の拡大による人件費増も含む)	75億円	89億円	○
	M&A	100億円	116億円	○
	事業投資	75億円	67億円	△
	設備投資	30億円	24億円	△
	研究開発投資	20億円	6億円	×
	その他事業投資	25億円	36億円	○

※2022年度～2024年度の累計値

キャッシュアロケーションの推移

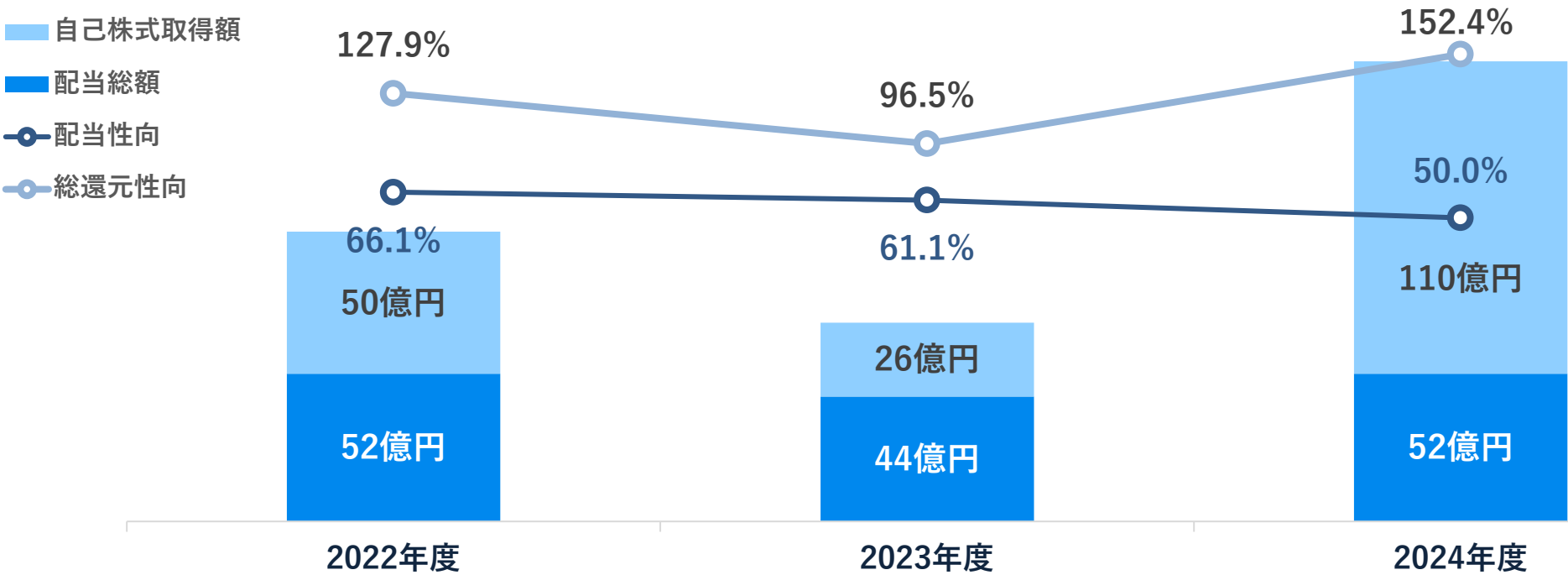
事業からのキャッシュ創出が対計画+104億円となり、成長投資は対計画+23億円、株主還元+132億円を実施した結果、手元資金は総資産比37.2%で中期計画達成。



経営指標の状況 | 財務（株主還元）

2024年度は配当性向50.0%、総還元性向152.4%で中期計画を達成見込み。2022年度、2023年度ともに中期計画を達成。

株主還元		中期計画	2024年度見込(※)	
配当性向		50%以上	50.0%	○
総還元性向		70%以上	152.4%	○



※配当額は株主総会で決定

ESG関連指標について、CO2排出量削減52.7%、SDGs関連売上高47.3%、女性取締役比率20%、社外取締役60%と中期計画を達成。女性管理職比率5.6%と0.4ポイント及ばなかった。

		中期計画	2024年度実績	
ESG	CO2排出量削減（2013年度比）	50%以上	52.7%	○
	SDGs関連売上高	40%以上	47.3%	○
	女性管理職比率	6%以上	5.6%	△
	女性取締役比率	10%以上	20.0%	○
	独立社外取締役比率	過半数	60.0%	○

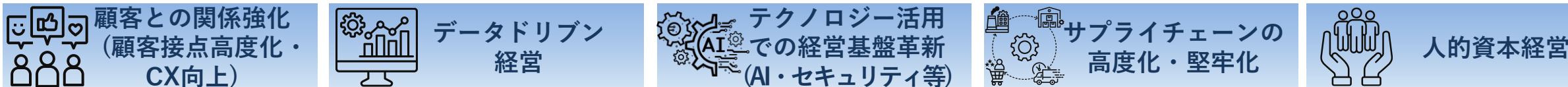
2. 中期経営計画(2025-2027)



テクノロジーの進展に伴い、世の中の経営層のアジェンダは顧客との関係強化・データドリブン経営等がメインテーマとなり、相互影響しながら、企業のIT投資も情報系・顧客接点系へシフト。

それらの変化により、今後、7つの領域の成長が期待される。

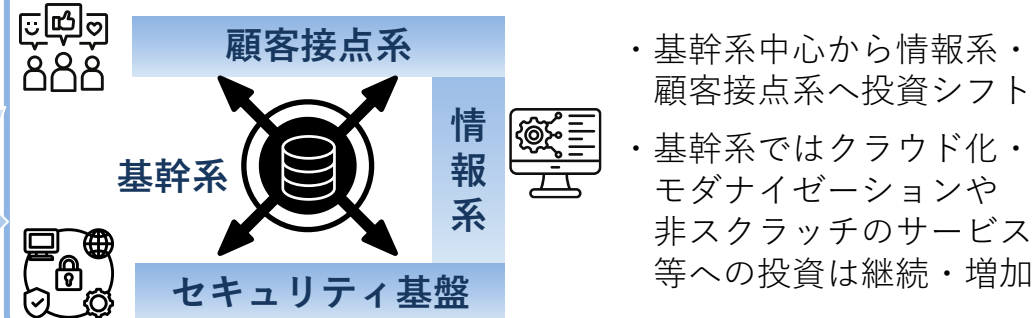
世の中の経営層が捉えているアジェンダ



テクノロジーの進展



企業のIT投資の変化



成長が期待される領域

(これらをフォーカスビジネスとして反映)

①クラウド＆モダナイゼーション

②データ活用

③セキュリティ＆マネージドサービス

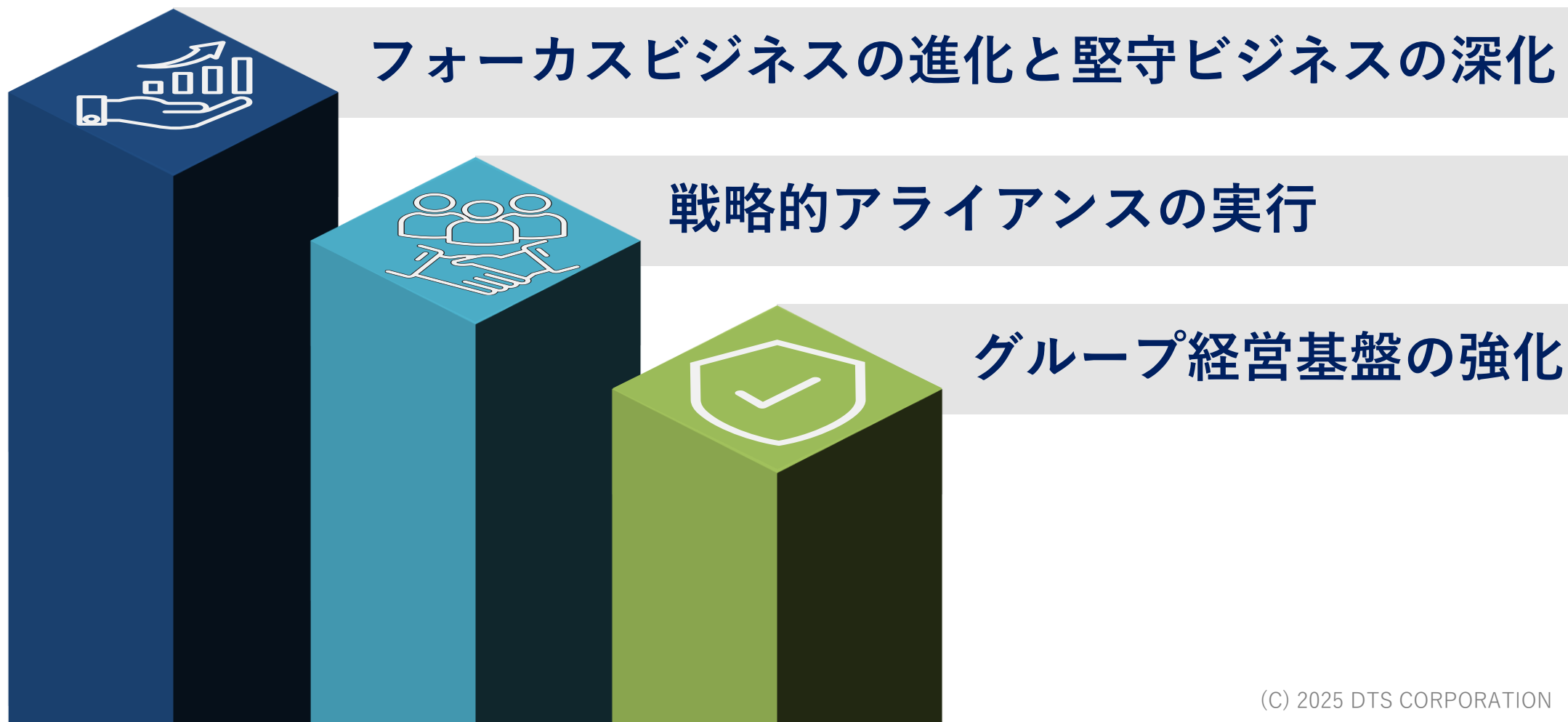
④Enterprise Application Services

⑤IoT＆エッジテクノロジー

⑥AI・生成AI

⑦CX(顧客体験価値)

中期経営計画（2025-2027）は、3つの柱で事業の成長・拡大、安定性・信頼性の強化を推進。





1つ目の柱：

フォーカスビジネスの進化と堅守ビジネスの深化

フォーカスビジネスの進化と堅守ビジネスの深化

環境認識に基づき、フォーカスビジネスの中に「集中投資領域」・「先行投資領域」を新たに設定し、堅守ビジネス・グローバル（海外）含め、事業拡大・利益創出を目指す。



1

フォーカスビジネスの進化 | 集中投資領域での拡大

これまで取り組んできたフォーカスビジネスの中で特に成長を見込む**5つの領域**を**集中投資領域**として再定義し、事業を更に拡大。

- ① クラウド&モダナイゼーション ② データ活用 ③ セキュリティ&マネージドサービス
- ④ Enterprise Application Services ⑤ IoT&エッジテクノロジー

2

フォーカスビジネスの進化 | 先行投資領域への挑戦

顧客への新たな価値提供に向けて取り組む**2つの領域**を**先行投資領域**とし、2030年の売上高目標を設定して取り組みを推進。

- ⑥ AI・生成AI ⑦ CX(顧客体験価値)

3

堅守ビジネスの深化 | 安定的な事業運営

上流工程対応力・提案力強化によるプライム拡大、品質管理徹底・開発ケイパビリティ強化に取り組み、安定的に事業運営。

4

グローバル（海外） | 事業戦略の再設定

ガバナンス・経営管理の強化を優先して取り組むとともに、再整理した国別方針に応じて段階的に事業収益性を改善・拡大。



1

フォーカスビジネス①～⑤ | 集中投資領域での拡大

DTS

これまで取り組んできたフォーカスビジネスの中で特に成長が見込まれる5つの領域を集中投資領域として再定義し、更なる事業規模の拡大を目指す。

① **クラウド & モダナイゼーション**  売上高 206億円 → **250億円**
(2024年度) (2027年度目標)

長年培ってきた業務力・技術力をベースに、基幹システムを中心としたモダナイゼーション、クラウドマイグレーションを提供

② **データ活用**  売上高 10億円 → **25億円**
(2024年度) (2027年度目標)

戦略的意思決定の迅速化に向け、SnowflakeやTableau等BIツール・AIを活用したデータマネジメント基盤・ビッグデータの分析・データマイニング・ビジュアライゼーション等を提供

③ **セキュリティ & マネージドサービス**  売上高 69億円 → **100億円**
(2024年度) (2027年度目標)

高度化するサイバー攻撃等の脅威に対応するため、ゼロトラスト環境や金融犯罪対策ソリューションのAMLionを中心としたセキュリティソリューション／ツールを提供

④ **Enterprise Application Services**  売上高 84億円 → **140億円**
(2024年度) (2027年度目標)

ServiceNow, SAP, mcframe, HOUSING CORE等のエンタープライズアプリケーションにより、お客様の業務プロセス改善や業務効率化を支援するソリューションを提供

⑤ **IoT & エッジテクノロジー**  売上高 89億円 → **115億円**
(2024年度) (2027年度目標)

車載等での組込ソフトウェア開発やプロダクトの開発、エッジ領域でのRFID活用によるトータルなソリューションの企画・開発等を提供



2

フォーカスビジネス⑥

| 先行投資領域への挑戦 AI・生成AI

DTS

2025年4月1日、GenAIビジネス推進室を新設。今後、外部パートナーとの連携で生成AI活用のケイパビリティを強化予定。

生成AIを活用して顧客の事業価値の飛躍的向上を実現し、SIと合わせて100億円規模を目指す。

投資計画

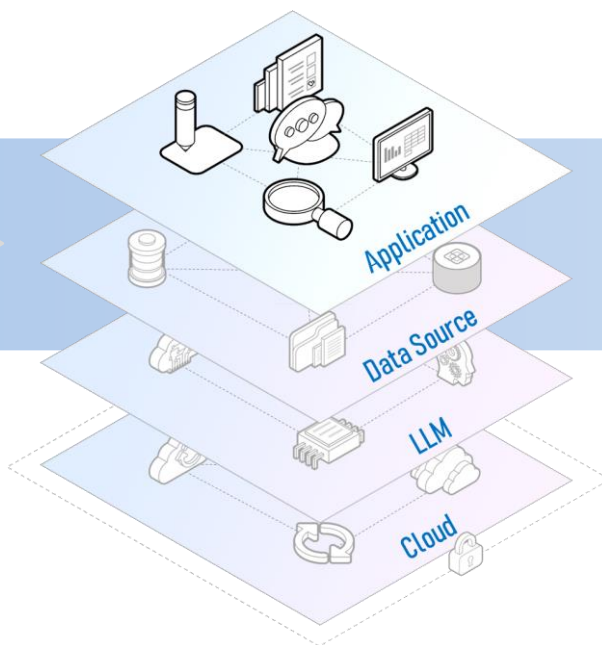
10

億円

(2025-2027年度累計)

GenAIビジネス推進室

(2025年4月1日新設)



顧客事業価値向上

(生成AIサービス)

コンサルサービス

生成AI導入支援サービス

活用伴走支援サービス

改善サポートサービス

2030年度
売上高目標

100

億円規模



2

フォーカスビジネス⑦

先行投資領域への挑戦 CX 顧客体験価値

DTS

重要性が高まるCX(顧客体験価値)領域において、これまで得意としてきたミッションクリティカルなシステム開発力にサービスデザイン力を補完し、生成AI活用との組み合わせにより、顧客のビジネス創造を支援。

2030年度 売上高目標 **50億円**

顧客（カスタマー）としてのあらゆる体験

製品・サービスの認知から購入、アフターサービスまで含めた体験

利用者（ユーザー）が製品・サービスを使って得られる体験

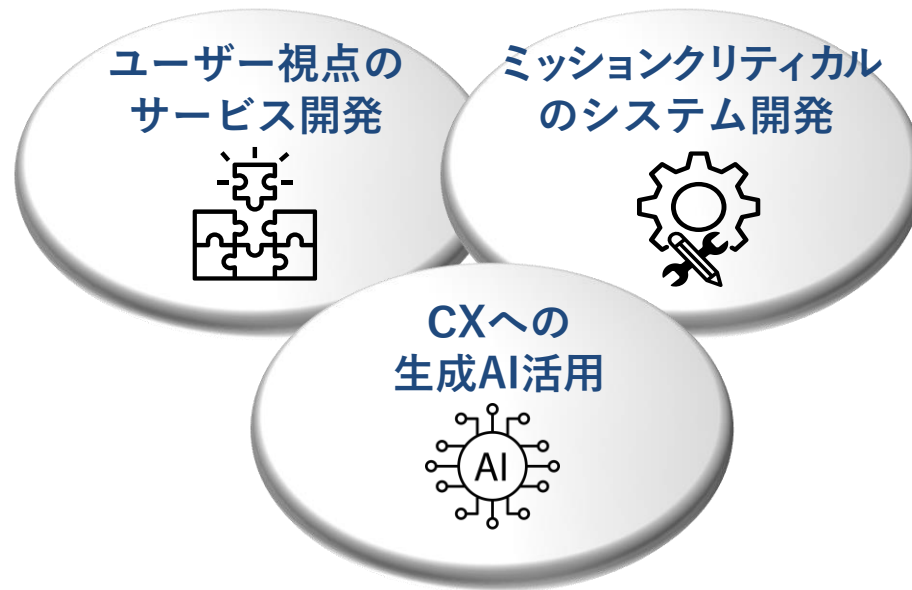
製品・サービスの利用を通じて得られる体験

ユーザーと製品・サービスの接触面

Webサイトのデザイン、ボタン、遷移等見た目のデザイン

基幹システム等

既存の強み

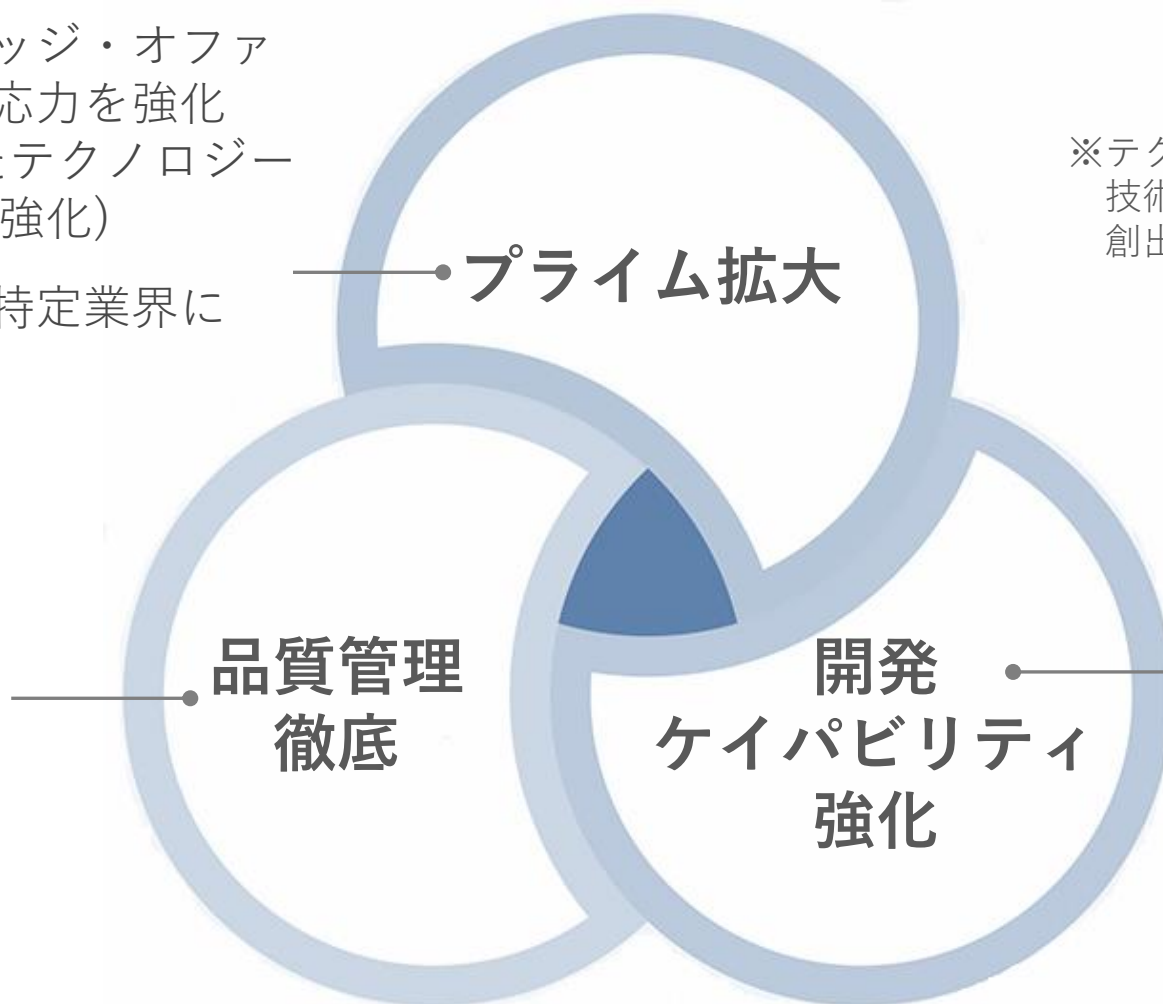




上流工程対応力・提案力を強化することでプライムを拡大。また、それを支えるために品質管理徹底・開発ケイパビリティ強化を図り、安定的に事業を運営。

- 業界知見や技術力をナレッジ・オフア
リング化し、上流工程対応力を強化
(特に、技術を起点としたテクノロジー
コンサルティング力※の強化)
- オファリングを活かし、特定業界に
おけるポジションを確立

- プロジェクト審議の
対象基準を見直し、
不採算案件の発生を抑制
- プロジェクトの振返りや
お客様からのフィード
バックをナレッジ化



※テクノロジーコンサルティング力：
技術を起点にお客様のビジネス価値の
創出につなげていく構想力と実装力

- ニアショアを中心に開発/
運用体制を強化
- ビジネスパートナー等との
連携強化により、顧客への
提供力強化



海外子会社におけるガバナンス上の問題の発生を踏まえ、ガバナンス・経営管理の強化を優先して取り組むとともに、国別方針に応じて段階的に事業収益性を改善・拡大。



	2025年度	2026年度	2027年度
既存拠点	ガバナンス・経営管理の強化	整備した運用の定常化、改善	
	事業収益改善対応	各社の売上規模・事業収益性向上	
新規拠点	原則、既存進出国を対象にガバナンス等の整備に目途がついていることを前提として必要に応じて検討		

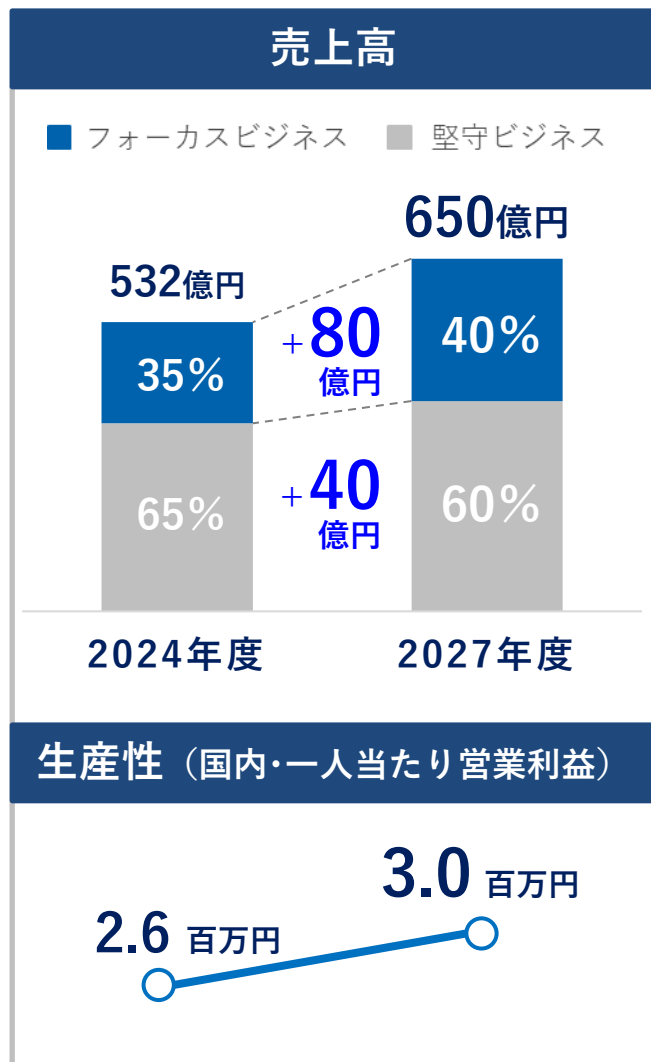


セグメント成長戦略



業務&ソリューションセグメント

フォーカスビジネス（集中投資領域）で規模を拡大するとともに、堅守ビジネスの収益性を高め、売上高650億円を目指す。



集中投資領域

①クラウド＆モダナイゼーション

金融、公共分野を中心とした**クラウドシフト**や**マイグレーション**の高品質な対応による拡大

②データ活用

金融機関等の**DWHシステム**、**データレイク**構築、**BI・AIツール**導入支援等、顧客・顧客ユーザ向けデータ分析環境提供による拡大

③セキュリティ＆マネージドサービス

AMLを中心とした**金融犯罪対策ソリューション**、**ゼロトラストセキュリティ × 運用サービス**の提供による拡大

④Enterprise Application Services

バックオフィス業務の**ワークフロー自動化**、顧客接点における**CRM**導入支援による拡大（**ServiceNow**、**Salesforce**等）

⑤IoT／エッジテクノロジー

物流、製造、大型・多店舗等への豊富な実績を持つ**RFIDソリューション**の提供による拡大

⑥AI・生成AI

金融、公共分野における**バックオフィス及びフロント系システム**への**生成AI**活用の提案、**自社開発工程での生成AI**活用による生産性・品質の向上による拡大

⑦CX(顧客体験価値)

金融・公共分野の**フロント系システム**での**UI/UX**を強化し、バックエンドシステムとも連動させた**トータルなCX**強化による拡大

先行投資

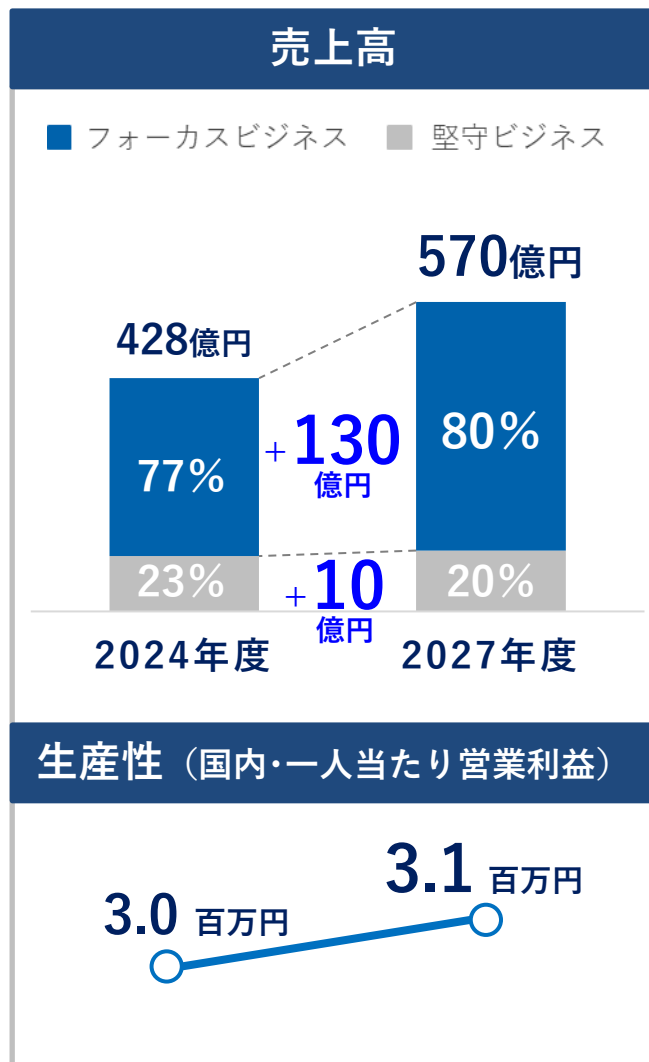
堅守

- 金融分野・公共分野等の重要システムで長年培った業界知見や技術力のナレッジ・オフアリング化、上流工程対応力強化などによりプライム取引拡大



テクノロジー&ソリューションセグメント

DTSグループのフォーカスビジネスの拡大をけん引し、売上高570億円を目指す。



集中投資領域

①クラウド＆モダナイゼーション



クラウドネイティブな技術の豊富な実績に基づく、安定的・高品質なクラウド環境の提供による拡大

②データ活用



エンタープライズなレベルでのデータ統合ニーズに対応するデータ統合基盤トータルソリューションでの拡大
(Snowflake, AWS等のデータ基盤とBI/AIの統合的な提供)

③セキュリティ＆マネージドサービス



ゼロトラストセキュリティを含めたセキュリティソリューションの提供による拡大

④Enterprise Application Services



ServiceNow, mcframe (製造業向けソフトウェア), SAP, HOUSING CORE等のソリューション提供による拡大

⑤IoT／エッジテクノロジー



車載向けソリューション、建設向けIoTプラットフォーム等市場特化型ビジネスの提供

⑥AI・生成AI



製造・流通等の分野におけるバックオフィス及びフロント系システムへの生成AI活用の提案、自社開発工程での生成AI活用による生産性・品質の向上による拡大

⑦CX(顧客体験価値)



製造・流通等分野のフロント系システムでのUI/UXを強化し、バックエンドシステムとも連携させたトータルなCX強化による拡大

先行投資

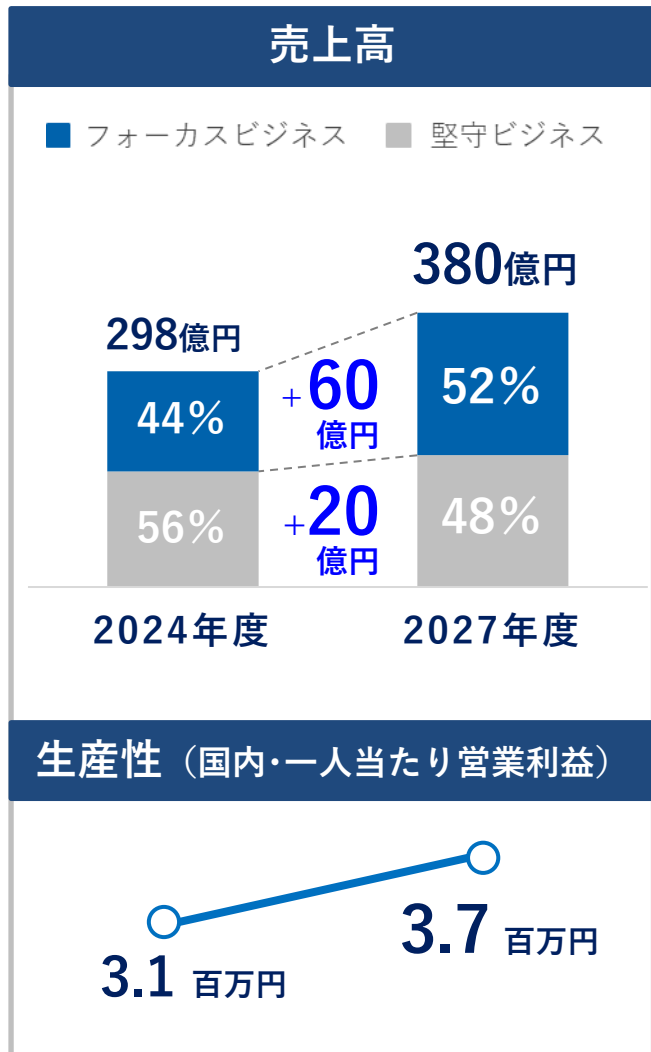
堅守

- 製造・流通等の重要システムで長年培った業界知見や技術力のナレッジ・オフアリング化、上流工程対応力強化などによりプライム取引拡大



プラットフォーム&サービスセグメント

システム構築から運用サービスまでワンストップでお客様の業務効率化に貢献し、売上高380億円を目指す。



集中投資領域

①クラウド & モダナイゼーション



ハイブリッドクラウドソリューション、スーパーコンピュータ等の提供による拡大

②データ活用



データ連携基盤 (Informatica等) を活用したデータマネジメント分野での拡大

③セキュリティ & マネージドサービス



データ復旧や24時間365日の監視サービス等に加え、データセキュリティサービスの拡充による拡大

④Enterprise Application Services



プロジェクト管理ツール (Jira) と業務ノウハウを組み合わせ、ITサービスマネジメント高度化による拡大

⑤IoT/エッジテクノロジー



RFIDを用いた資産・備品管理ソリューションの強化による拡大

⑥AI・生成AI



AIを活用した障害復旧時間短縮等、ReSM運用サービス高度化 (Dynatrace活用等)、AIインフラ領域 (AI向けスーパーコンピュータ等) での拡大

⑦CX(顧客体験価値)



デバイスのライフサイクル全体を対象とする管理ソリューション提供、運用管理・監視領域でのCX強化による拡大

先行投資

堅守

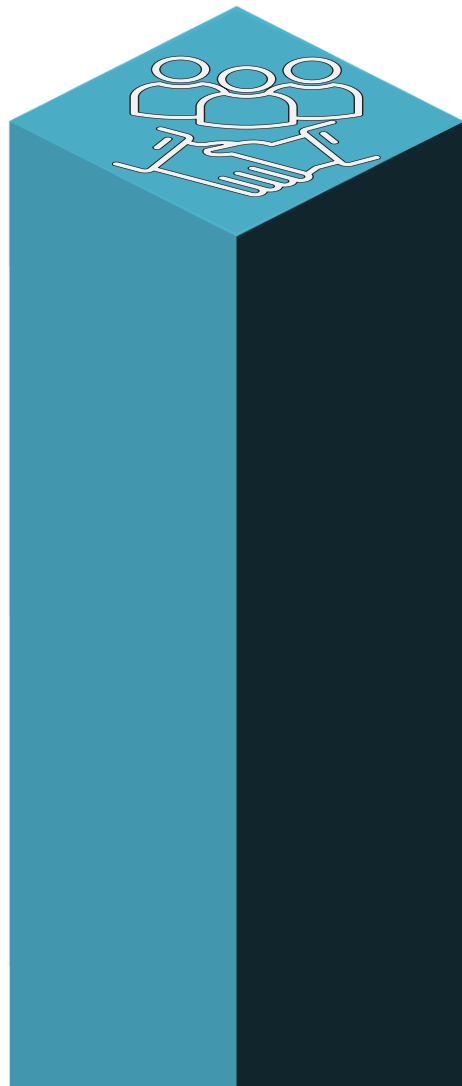
- 設計・構築～保守・運用、施設・ネットワークサービスまでITマネジメントサービスをワンストップで提供
- 組織連携でのソリューション等のクロスセル・アップセルによる拡大



2つ目の柱： 戦略的アライアンスの実行

戦略的アライアンスの実行

成長戦略実現に必要なケイパビリティを補完・補強するため、領域や目的などに応じたアライアンスの取り組みを推進。



1

M&A

投資 **100** 億円

グループの成長や事業拡大、経営基盤の強化のため、M&A投資を実施。

2

戦略的資本提携・業務提携

※1 M&A に包含

フォーカスビジネス領域で強みを持つ企業との戦略的資本提携（マイノリティ出資・ベンチャーキャピタルとの連携など）・業務提携による協同プロジェクトにおいて人材育成機会と新たな価値を創出。

3

産学・地域連携

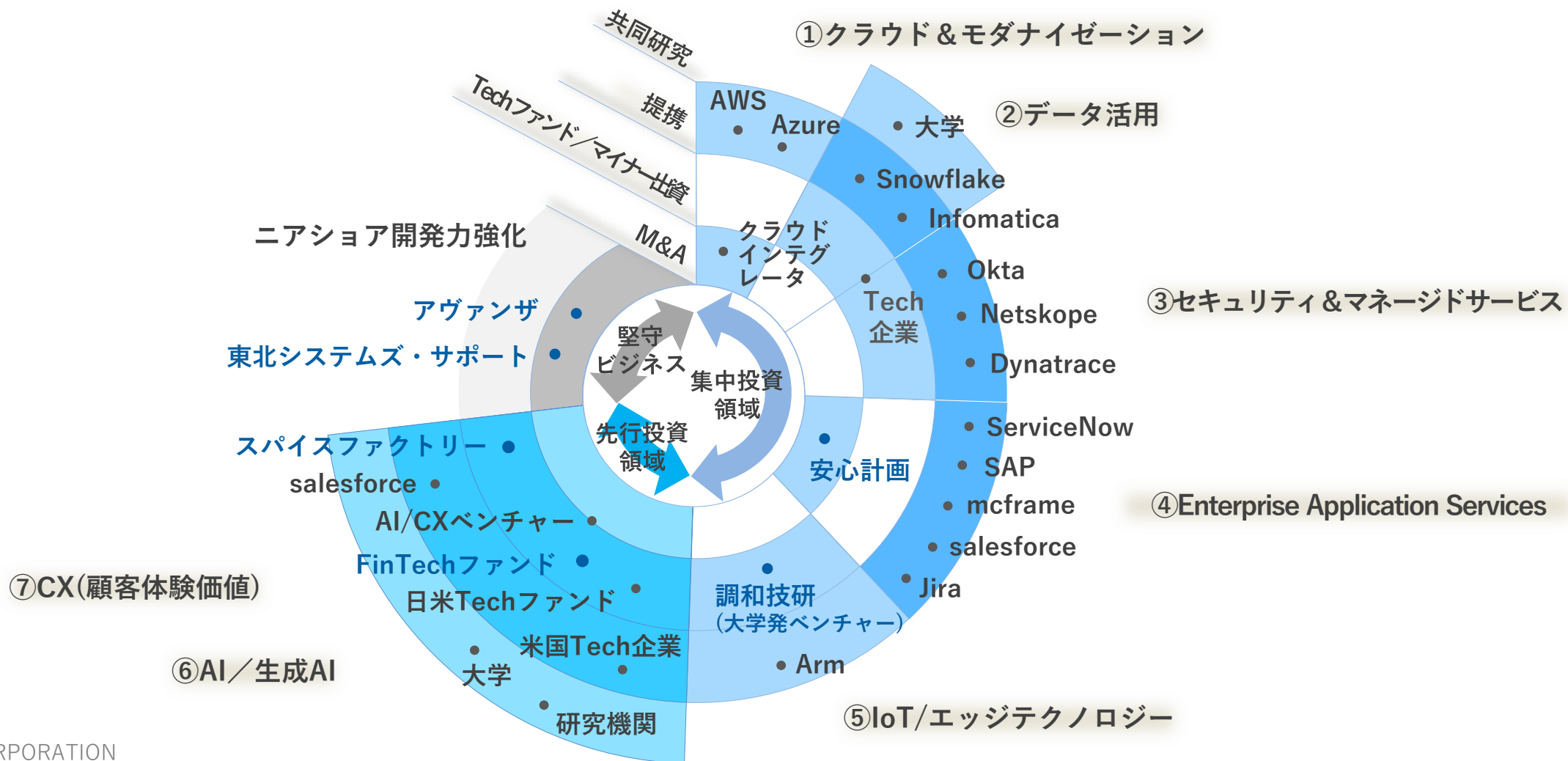
投資 **2** 億円

新しい技術の研究開発や新しい事業の創出を目指し、大学や研究機関等および地方自治体・地方企業等と連携。



アライアンス強化

成長戦略実現に必要なケイパビリティを補完・補強するため、領域や目的などに応じたアライアンス（M&A、マイナー出資による提携、Techファンド出資によるTech企業との提携、ソリューションベンダーとの業務提携、大学・研究機関との共同研究等）の取り組みを推進。





3つ目の柱： グループ経営基盤の強化

グループ経営基盤の強化

経営基盤の強化として、人的資本への投資を行うとともに、グループガバナンス・システム基盤の強化を図り、持続的・安定的な企業価値向上を目指す。



1

人的資本投資

投資 **110** 億円

持続的な成長・生産性向上を実現するため、人材確保、教育・育成、社員還元・エンゲージメント向上に対する投資を推進。

2

グループガバナンス強化

安定的な事業継続のため、グループガバナンスを維持・強化。

3

システム基盤強化

投資 **20** 億円

基幹システム更改による運用定着・効率化とセキュリティ強化、データドリブン経営を推進。

4

財務戦略

積極的な成長投資と株主還元のバランスをとりながら、資本効率性を向上。



1

人的資本投資

持続的な成長・生産性向上を実現するため、社員還元、人材育成、人材確保に対しての投資を継続推進。合わせて社員エンゲージメントの向上を図る。

エンゲージメントスコア (※)

51.1 → 55
(2024年度) (2027年度目標)

- 成長が期待される7つの領域の育成プログラムを整備・運用
- 高度プロフェッショナル人材の育成強化

高度プロフェッショナル人材 (※)

238名 → 350名
(2024年度) (2027年度目標)

社員
エンゲージメント

人材育成

人材確保

社員還元

- 高度プロフェッショナル人材を通じて、採用マーケットに対して当社ケイパビリティを継続的に発信
- キャリアパスの多様化・公募制度見直しによる社内の人材流動性向上

国内社員数 +500名
(2027年度目標)

- ベースアップ
- 業績による社員への特別賞与
- 譲渡制限付株式の交付



グループガバナンス・システム基盤強化

持続可能な事業経営のため、グループガバナンスを維持・強化。

基幹システム更改による効率化、データドリブン経営による意思決定の迅速化、セキュリティ強化等により事業の安定化を推進。

グループガバナンス強化

ガバナンス体制の強化と定着化

- ・ グループガバナンスの統制体制と責任体制の明確化により構築したガバナンス体制の強化とグループ全体への定着化

継続的強化と改善

- ・ グループを取り巻く環境変化への継続的対応
- ・ M&A実行時のデューデリジェンスの強化、および実行後のPMIを円滑に行うための標準ルール再整備

コンプライアンス意識向上

- ・ 階層別ガバナンス教育の強化
- ・ コンプライアンス重視の経営方針を継続発信

システム基盤強化

社内システム更改・データドリブン経営

- ・ 新システムによる業務効率化 (SAP S/4 HANA Cloud)
- ・ データドリブン型マネジメントダッシュボードの分析高度化 (Snowflake、BI、AIツールによる高度化)

グループインフラ強化

- ・ サイバー攻撃リスクの低減、情報漏洩の防止のためのグループセキュリティポリシーの改定・適用
- ・ ITインフラのセキュリティ強化



2027年度目標

資本効率性の向上	R O E	18%以上
積極的な成長投資	成長投資（3年間累計）※1 ※2	325億円
安定的な株主還元	配当性向	50%以上
	総還元性向	70%以上
手元資金のスリム化	手元資金総資産比	33%以下

※1 M&A等の意思決定時は資本コストを上回るハードルレート以上の将来リターンがあることを前提とする

※2 詳細は次ページ

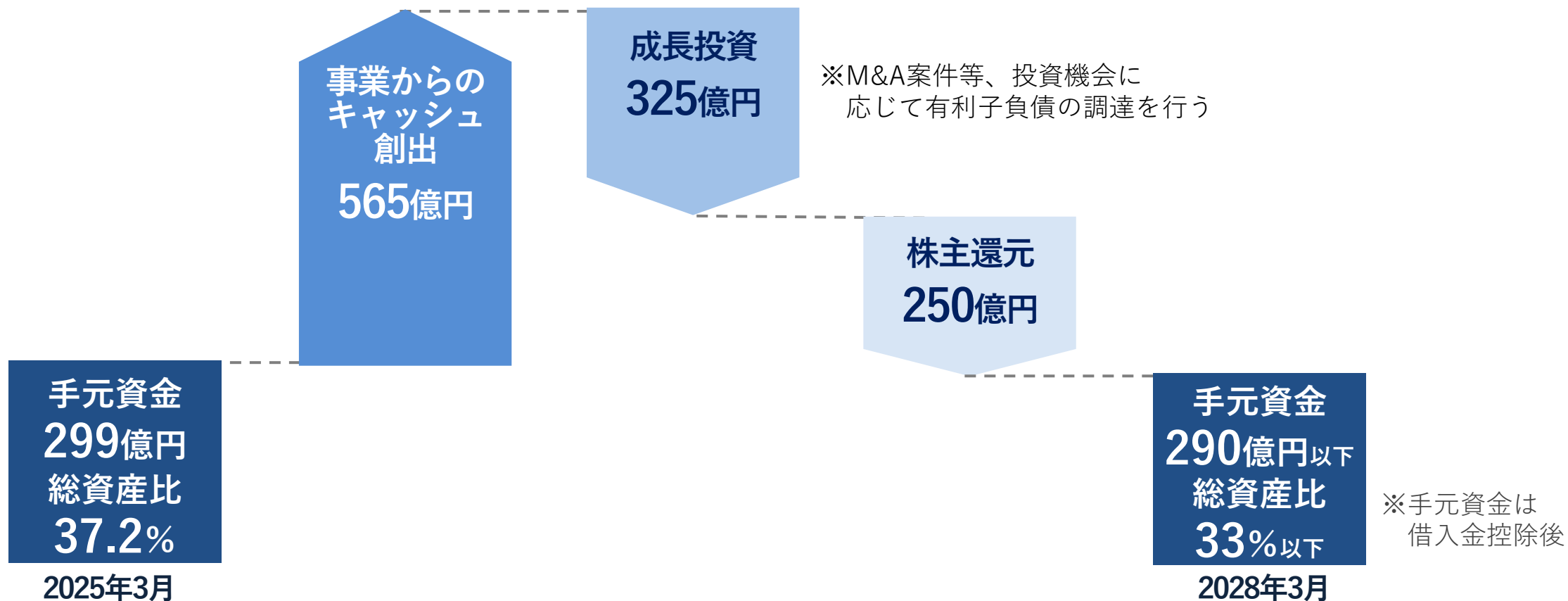
2nd STAGEは成長投資全体で325億円を計画。

2025年度～2027年度

投資	成長投資	325億円	
	人材投資 (社員数の拡大による人件費増も含む)	110億円	従業員処遇UP、社員数増 社員スキル向上にかかる教育費用、高度人材等確保
	M&A	100億円	成長戦略におけるアライアンス強化（M&A、資本提携、ベンチャーキャピタル連携等）
	事業投資	115億円	
	設備投資	45億円	開発センタ移転・環境整備、パッケージソフト開発 (Walk in home、HOUSING CORE 等)
	研究開発投資	20億円	ソリューション・プロダクト開発（組込関連等） 生成AI、産学連携での研究開発
	その他事業投資	50億円	営業強化・マーケティング、業務改善施策(社内システム等) オフアリング創出



手元資金299億円と事業から創出予定のキャッシュ565億円を活用して成長投資325億円、株主還元250億円を実施し、2028年3月末の手元資金総資産比33%以下を目指す。成長投資に残余が生じた場合、機動的な更なる自己株式取得等を実施する。



経営指標



経営指標（事業収益）

2027年度として、売上高1,600億円、営業利益187億円、EBITDA200億円、フォーカスビジネス売上高比率57.0%以上、生産性については一人当たり3.2百万円を計画。

		2024年度実績	2027年度計画
事業収益	連結売上高	1,259億円	1,600億円
	営業利益	144億円	187億円
	EBITDA	156億円	200億円
	EBITDAマージン	12.4%	12.5%
	フォーカスビジネス売上高比率	51.6%	57.0%以上
	生産性（国内・一人当たり営業利益）	2.8百万円	3.2百万円

経営指標（非財務）

2027年度として、エンゲージメントスコア55以上、女性管理職比率8.5％以上、女性取締役比率20％以上、独立社外取締役比率については過半数を計画。

		2024年度実績	2027年度目標
非財務 (※1)	エンゲージメントスコア	51.1	55以上
	女性管理職比率	5.6％	8.5％以上
	女性取締役比率	20.0％	20％以上
	独立社外取締役比率	60.0％	過半数

※1 CO2排出量削減 (2021年度比) 60％ (参考値)

(参考) 経営指標 (財務・非財務)

		2024年度実績	2027年度目標
事業収益	連結売上高	1,259億円	1,600億円
	営業利益	144億円	187億円
	E B I T D A	156億円	200億円
	E B I T D A マージン	12.4%	12.5%
	フォーカスビジネス売上高比率	51.6%	57.0%以上
	生産性 (一人当たり営業利益)	2.8百万円	3.2百万円
経営効率	R O E	17.7%	18%以上
投資	成長投資 (3年間累計)	273億円	325億円
株主還元	配当性向	50.0%	50%以上
	総還元性向	152.4%	70%以上
手元資金	手元資金総資産比	37.2%	33%以下
非財務 (※1)	エンゲージメントスコア	51.1	55以上
	女性管理職比率	5.6%	8.5%以上
	女性取締役比率	20.0%	20%以上
	独立社外取締役比率	60.0%	過半数

※1 CO2排出量削減 (2021年度比) 60% (参考値)

Appendix



(参考 1) マテリアリティ

中期経営計画策定に伴い、マテリアリティを見直し。
社会課題の解決に貢献するとともにDTSグループの持続的成長を図る。

取り組み方針	マテリアリティ（重要課題）	サブ・マテリアリティ
共有価値の創造 ITによる豊かな未来の創出	①DXによるビジネスプロセス変革を実現する	ソリューションやサービスを活用したDXの早期実現 AIやIoTを活用したソリューションの高度化 業務のデジタル化による働き方改革 リアル空間とサイバー空間の融合に対応した官民データ連携
	②社会のITインフラを支える	金融サービスの安全・安心な利用、その他の社会システムの安定稼働への貢献
	③安全・安心なIT環境を作る	サイバー攻撃の増加・深刻化への対応
経済 サステナブルな社会を支える企業の成長	④地域の雇用を創出し、地域を活性化させる	地域経済の活性化による都市と地域の格差縮小 人口減少地域の雇用創出
環境 事業活動における環境への負荷を低減し、未来に向けた地球環境を保全	⑤2030年にカーボンニュートラルを実現する	再生可能エネルギーの調達によるCO2排出の抑制 省エネルギーの推進
社会 働きがいのある職場や健全なガバナンスにより、社会的責任を遂行	⑥人権を尊重・配慮した労働環境を確保する	社員満足度の向上による社員の成長促進 いきいきと働ける職場環境と社員の健康増進 心理的安全性の確保による労働生産性の向上
	⑦多様な人材の活躍機会を創出する	ダイバーシティの実現による組織の活性化 プロフェッショナル人材・DX人材の育成と活躍機会創出
	⑧不正・汚職を防止する	贈収賄を含む腐敗防止の徹底

株式会社 D T S

（ご注意）

本資料に記載している将来の売上高および利益などの予想数値は、業界の動向を含む経済情勢、お客様の動向など、現時点で入手可能な情報をもとにした見通しを前提としていますが、これらは、種々の不確実な要因の影響を受けます。

したがって、実際の売上高および利益などは、本資料に記載されている予想数値とは異なる場合がありますことをご承知おきください。