



24年10月期（FY2024）

4Q決算説明資料

24年10月期4Q マネジメントメッセージ

中計の当初2年間、目標を大きく上回る成長を実現

中計上、1期目となる23年10月期は28.6億円、2期目となる24年10月期は40.0億円を売上収益目標としていたところ、23年10月期は32.0億円、24年10月期は48.0億円を達成し、目標を大きく上回る成長を実現

中計最終年度の25年10月期予算は中計目標より引き上げ

事業が好調に進捗するとともに利益創出の準備が進行したことから、25年10月期は売上収益55.0億円、営業利益11.0億円を中計上の目標としていたところ、売上収益63.3億円、営業利益12.7億円を予算として策定し、中計目標より引き上げ

今後は売上100億円はもとより200億円の最短達成を狙う

中計は売上収益100億円の最短での達成にむけた計画となっていたものの、既にある程度達成の蓋然性が見えてきたことから、本日別途開示の「決算説明及び長期ビジョンの共有」資料のとおり、今後は売上収益200億円の最短での達成を狙っていく

配当性向30%は維持しながら更なる事業成長を目指す

成長と還元の両立を目指しており、配当性向30%は維持し、還元を継続しながらも事業成長を同時に実現していく

目次

Section
01**企業概要**Section
02**決算概要**Section
03**事業ハイライト**Section
04**25年10月期 業績予想**Section
05**Appendix① PL/BS/CF**Section
06**Appendix② 事業環境**

Section 01

企業概要

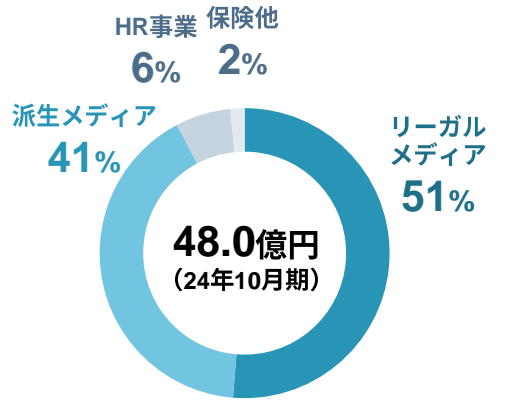
事業内容

当社はメディア事業が主軸であり、法律情報を提供するリーガルメディア、リーガルメディアの関連ニーズ（例. 労働問題から生じた転職ニーズ等）に対応した派生メディア事業を運営しております。また、弁護士等の士業や管理部門人材の人材紹介及び事務人材の派遣を行うHR事業、弁護士費用保険を取り扱う保険事業の4事業を展開しています

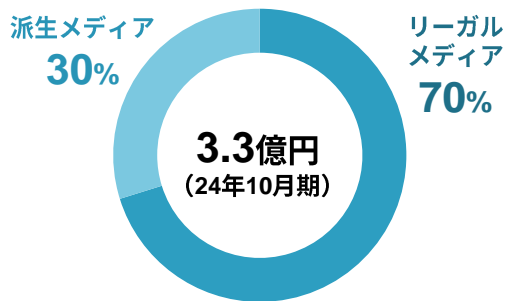
事業分類

		事業内容	主要顧客	主要サービス
メディア事業	リーガルメディア (2012年開始)	法律事件分野ごとの特化型サイトの運営	法律事務所	
	派生メディア (2014年開始)	アフィリエイトサイトの運営 「キャリアズム」 「浮気調査ナビ」等	人材紹介会社 探偵事務所	
	HR事業 ¹ (2020年開始)	人材紹介事業 (弁護士等の士業や管理部門人材の紹介) 人材派遣事業 (事務人材の派遣)	士業事務所 一般企業	
	保険事業 ² (2022年開始)	少額短期保険 弁護士費用保険の販売	個人	

売上収益構成比



営業利益構成比³

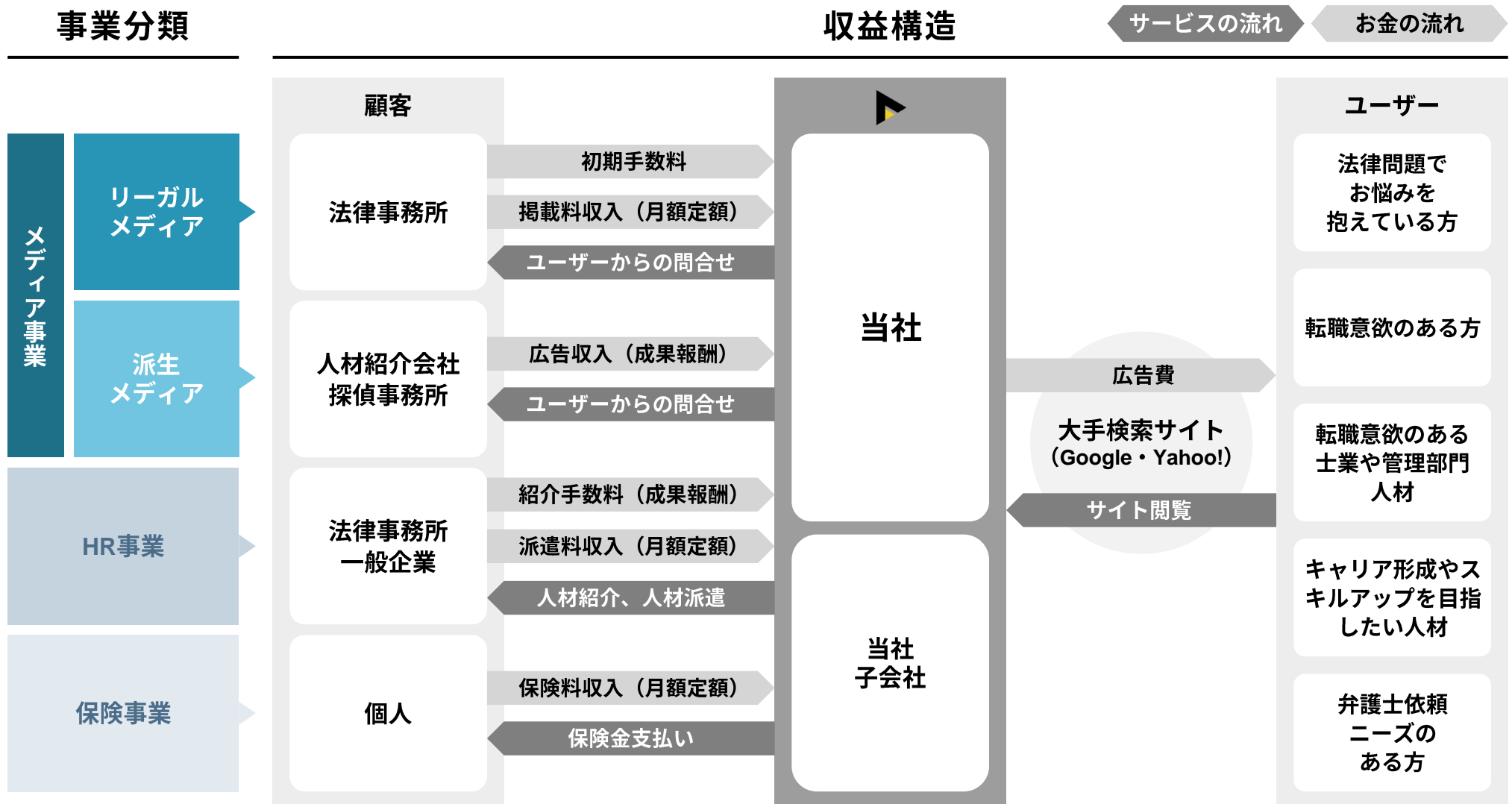


注：1 2023年8月1日付で子会社である株式会社ヒトタスを設立し、2023年11月1日に労働者派遣法等にもとづく許可を取得しました
 2 2022年4月28日に株式会社アシロ少額短期保険（旧 株式会社カイヤス少額短期保険）の株式を取得し、22年10月期3Qより連結を開始いたしました

注：3 営業利益がマイナスであるHR事業、保険事業、全社部門はゼロとして構成比を算出しております

ビジネスモデル

リーガルメディアとHR事業の人材派遣、保険事業の収益は基本的に月額定額収入で構成されており、ストック型のビジネスモデルとなっております。一方、派生メディアとHR事業の人材紹介は成果報酬型のビジネスモデルとなっております



Section 02

決算概要

24年10月期 4Q(24年8月-24年10月) 決算サマリー

YoY60%超の売上成長を達成し、目安としている30%成長を大幅に上回って推移しております。営業利益につきましても売上成長による増収効果や来期の利益創出期に向けて投資を段階的に抑制した結果、YoYはもとよりQoQでも増益となりました（23年10月期4Qは減損114百万円が発生していたことから、減損影響を除く営業利益は18百万円）

(単位：百万円)	24年10月期 4Q	23年10月期 4Q	YoY	24年10月期 3Q	QoQ
売上収益	1,442	859	67.8%	1,230	17.2%
営業利益	199	▲96	—	172	15.7%
営業利益率(%)	13.8	—	—	13.9	-0.1pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	165	▲89	—	102	61.8%
親会社の所有者に帰属する 当期利益率(%)	11.4	—	—	8.3	3.1pt
従業員数(名) ^{1,2}	153(8)	80(10)	91.3%	146(8)	4.8%
派遣事業を除く従業員数(名) ^{1,2}	104(8)	80(10)	30.0%	104(8)	0.0%

注：1 臨時雇用者数は、会計期間の平均雇用人員（労働時間を1日8時間で換算）を（）外数で記載しております。YoY、QoQの増加率は臨時雇用者数を含まない数値を記載しております

2 23年11月から開始した派遣事業では、派遣人員を正社員として採用し派遣していることから、従業員数には派遣人員も含んだ数を開示しております。昨年同期末及び前四半期末と同一条件での比較を可能とするため、派遣事業を除く従業員数についても記載しております

24年10月期 4Q累計(23年11月-24年10月)事業別サマリー

全事業でYoY増収となっております。今期は減損の影響で営業利益は2Qまでマイナスであったものの、各事業の成長と投資の段階的な抑制により利益は大幅に改善し、通期としても大幅に予想を上回る黒字着地となりました

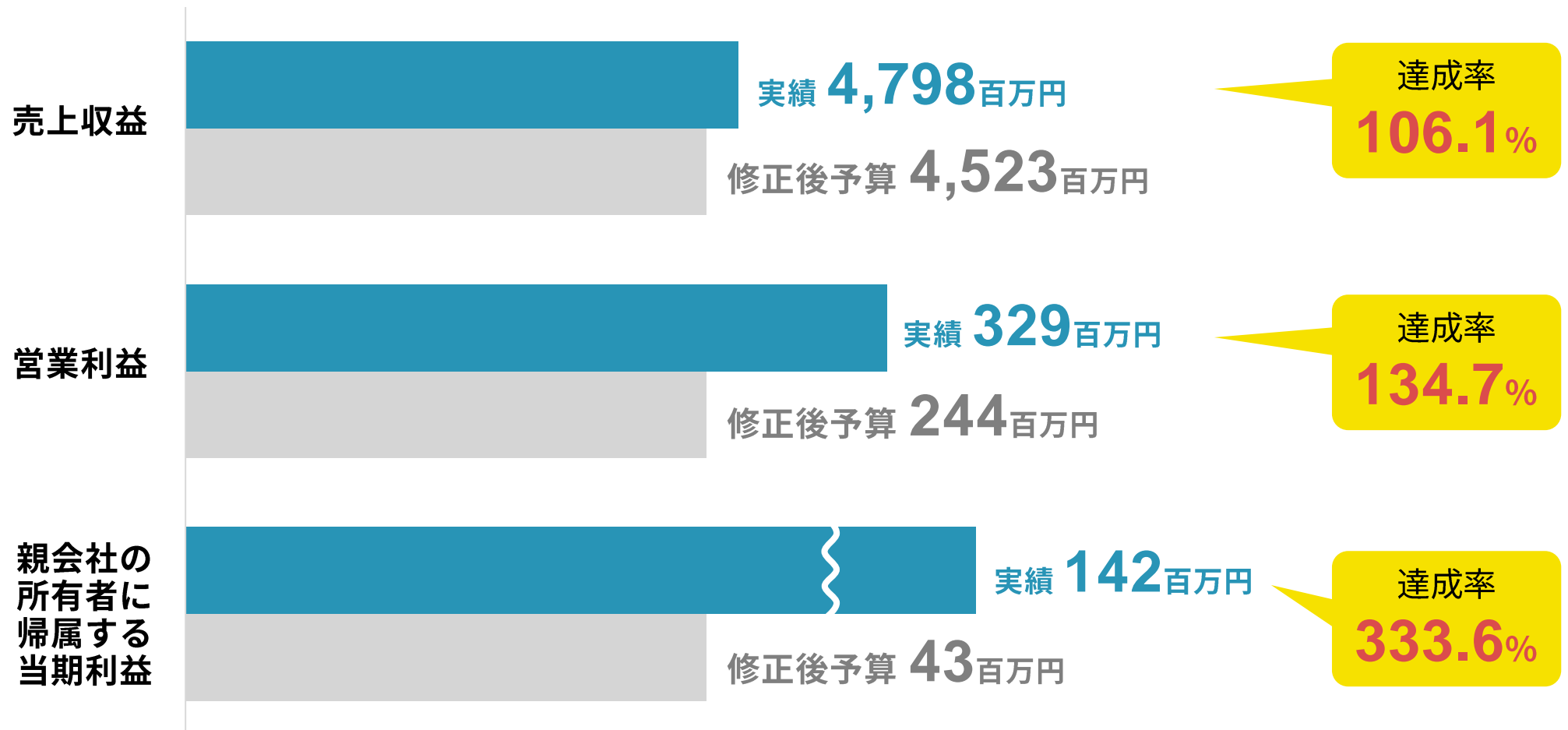
FY2024 通期業績	全事業が成長したことで、YoY50%と大幅増収。各種投資や減損203百万円が生じたものの、それらを吸収しつつ一定の営業利益を創出 売上収益：4,798百万円 (YoY 50.0%増) 営業利益：329百万円 (YoY 517.1%増)
リーガル メディア	新商品が収益貢献してきたことで、従来の20%成長の目線を上回る30%成長を達成 売上収益：2,461百万円 (YoY 33.9%増) 営業利益：767百万円 (YoY 31.7%増)
派生 メディア	大幅な増収を達成。1Qの減損137百万円がなかりせば、営業利益もYoY大幅増益 売上収益：1,966百万円 (YoY 69.6%増) 営業利益：326百万円 (YoY 17.9%増)
HR事業	大幅な増収を達成。派遣事業の立ち上げ等の投資を行いつつも、赤字幅は徐々に縮小 売上収益：295百万円 (YoY 117.5%増) 営業利益：▲182百万円 (YoY 20百万円の悪化)
保険他¹	2Qで減損67百万円を計上したものの、コスト抑制の結果、赤字幅はYoY改善 売上収益：76百万円 (YoY 17.8%増) 営業利益：▲130百万円 (YoY 87百万円の改善)
全社	4Qにかけて一過性のコストが多めに発生し、全社コストはYoY増加 営業利益：▲451百万円 (YoY 28百万円の悪化)

注：1 保険事業及びその他部門の数値を集計しております

24年10月期 上方修正後の通期予算に対する達成率

3Qに上方修正を実施いたしました。4Qの業績が当初の見込みよりも更に好調に進捗したことから、売上収益、営業利益以下についても予算を全て超過して着地いたしました

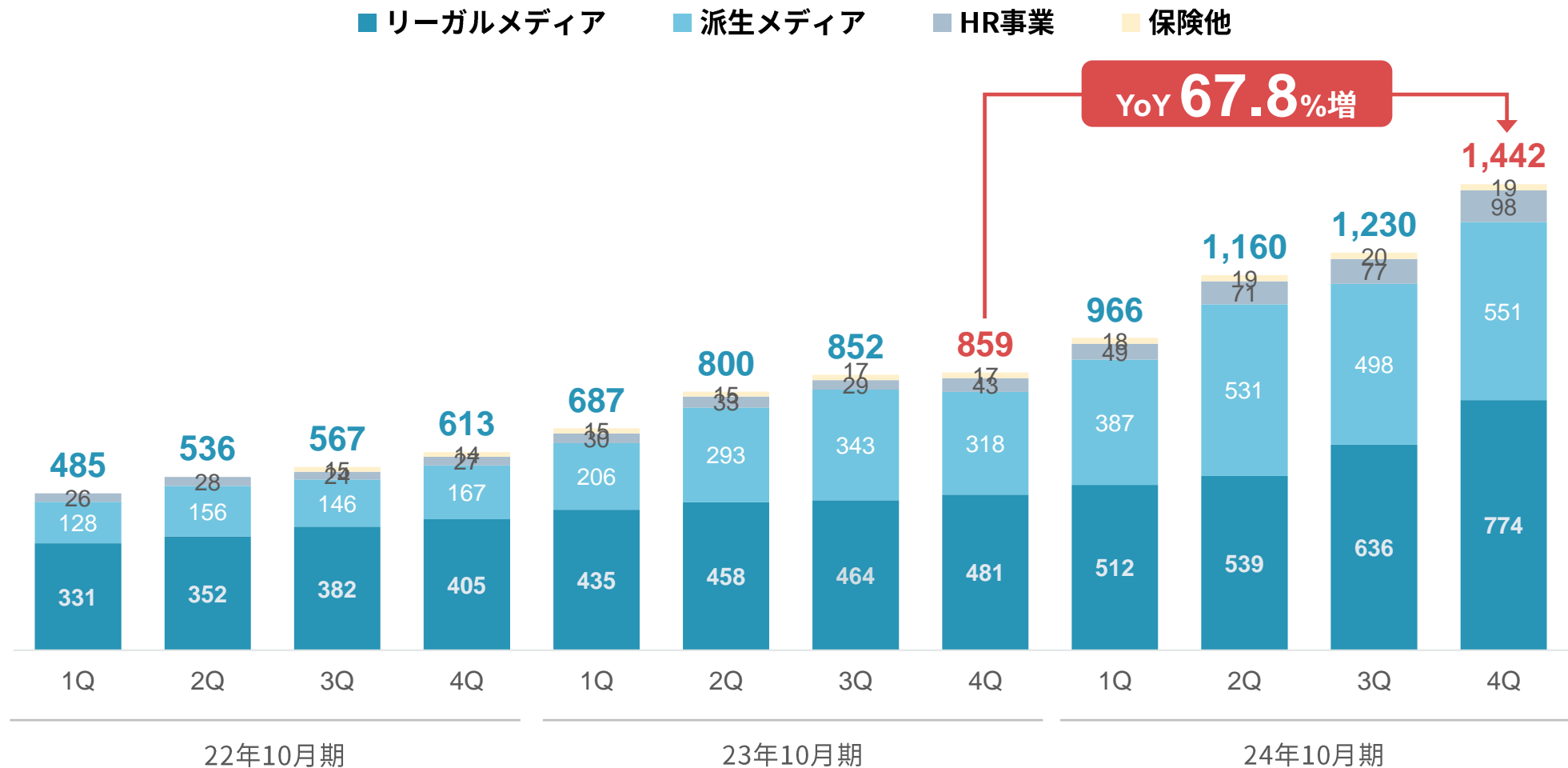
通期予算達成率



売上収益(事業別 四半期推移)

リーガルメディア、派生メディア、HR事業はそれぞれ過去最高の四半期売上を達成し、全体ではYoY67.8%成長を達成しております。なお、リーガルメディアは高単価の新商品が好調に推移しており、QoQでも大幅な増収となっております

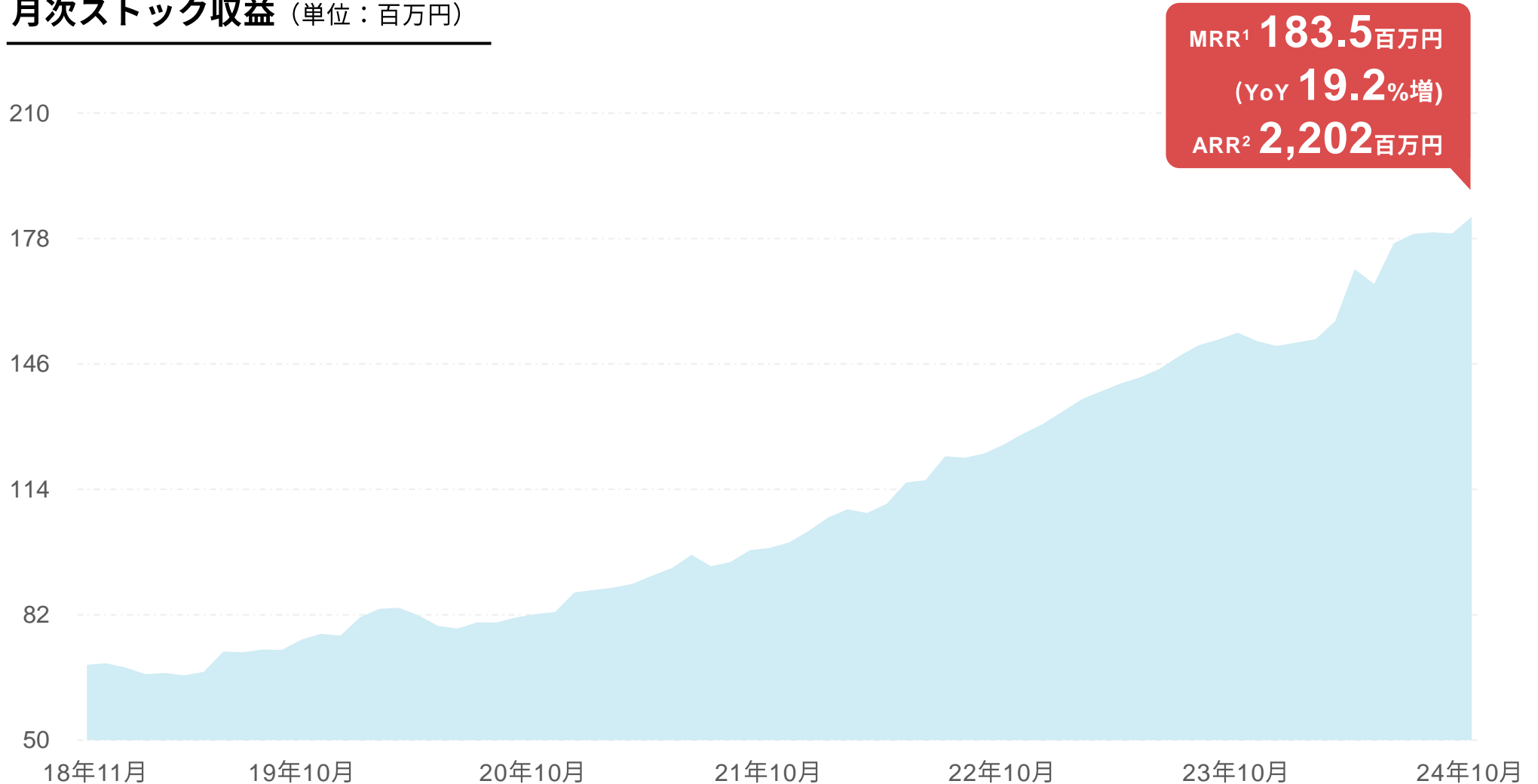
事業別売上収益 (単位：百万円)



(参考) 月次ストック収益(月次推移)

24年10月の月次ストック収益（MRR¹。リーガルメディアの掲載料収入、人材派遣の派遣料収入、保険事業の保険料収入の合計）はYoY19.2%増となり、安定して成長いたしました

月次ストック収益（単位：百万円）



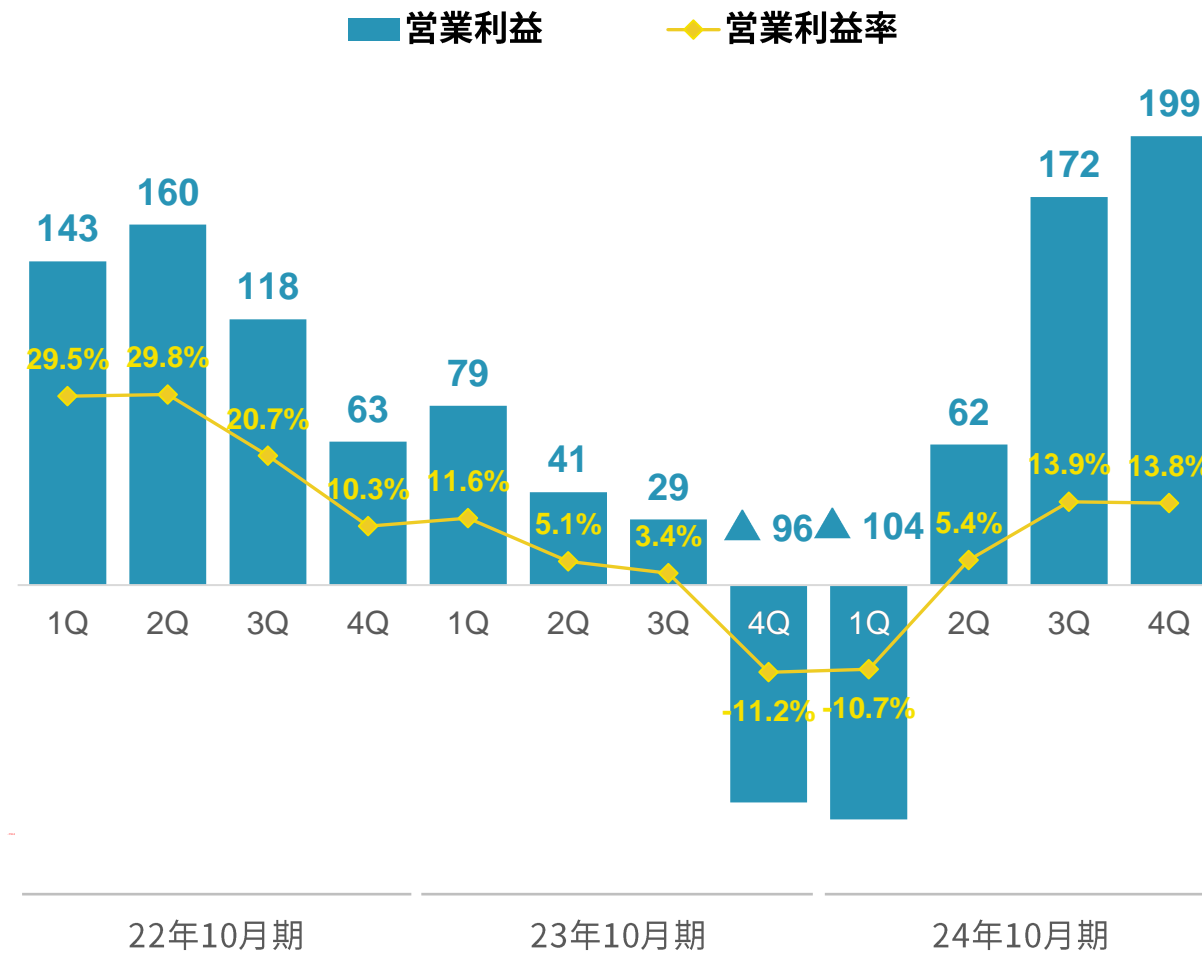
注：1 Monthly Recurring Revenueの略。継続的に発生する売上の月額を意味しております

2 Annual Recurring Revenueの略。MRRを12倍することで求められる、継続的に発生する売上の年額を意味しております

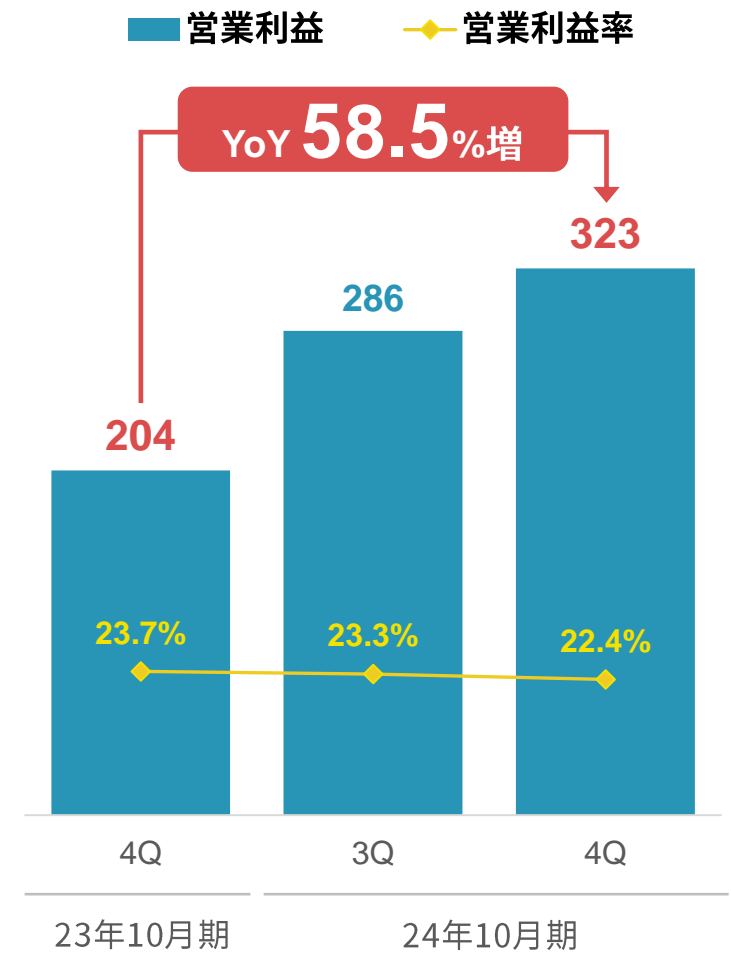
営業利益(四半期推移)

売上成長による増収効果、来期の利益創出期に向けて投資を段階的に抑制したこと等から4Qの営業利益は過去最高となっており、投資額と減損額を除いた営業利益についても大幅な増益となっております

営業利益 (単位：百万円)



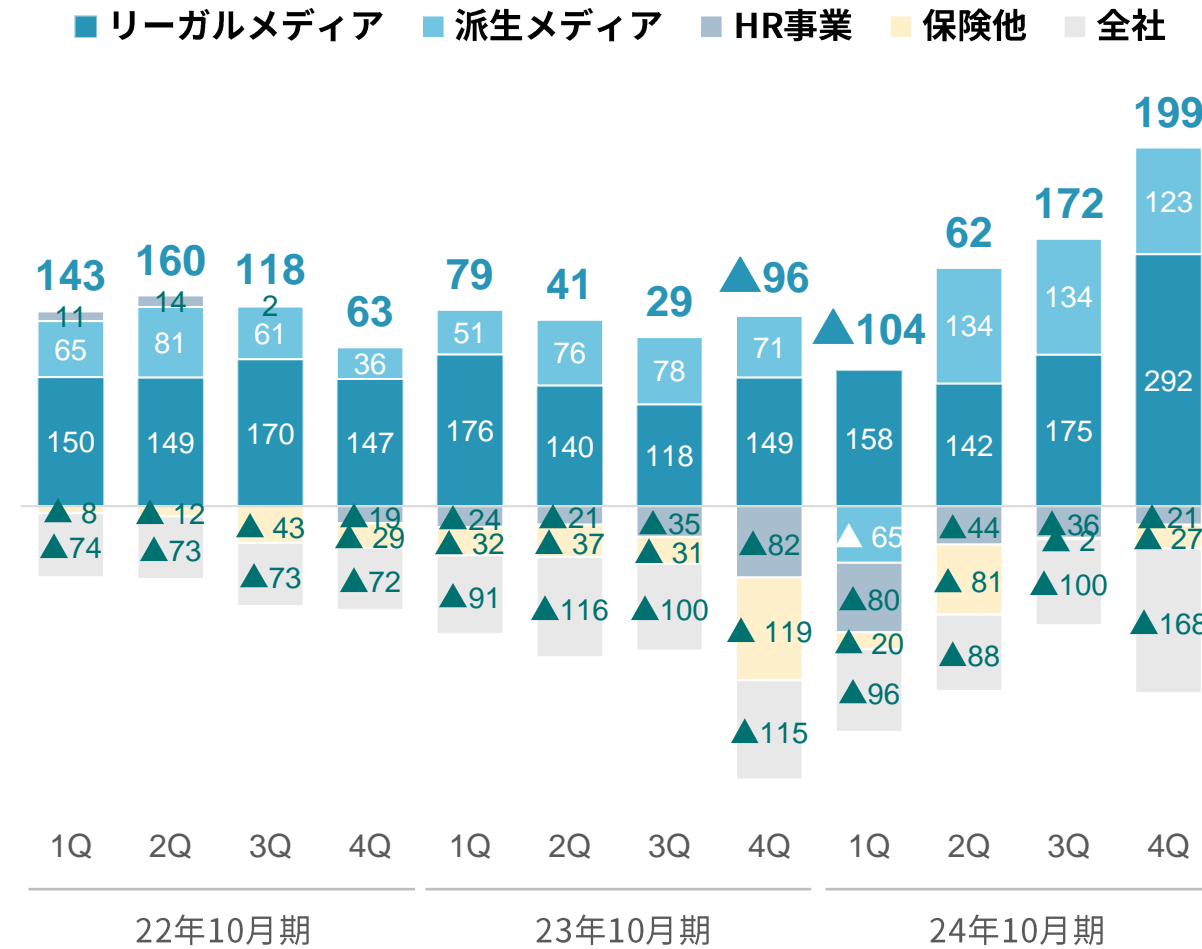
投資額と減損額を除いた営業利益 (単位：百万円)



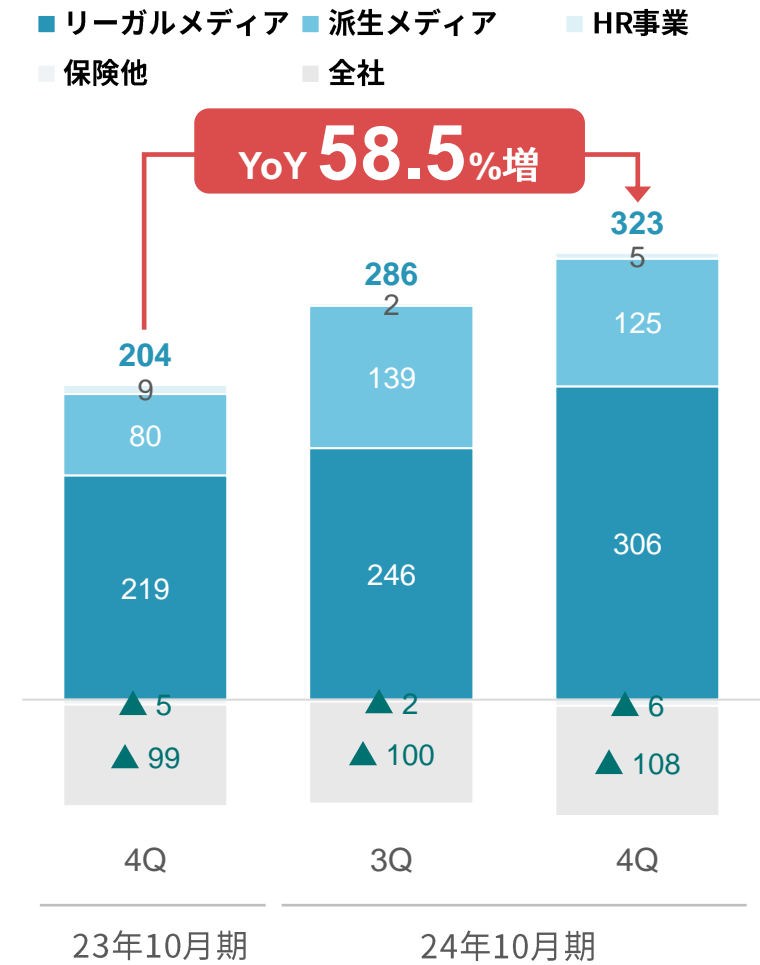
(参考) 事業別営業利益(四半期推移)

リーガルメディアの営業利益が大幅に増加したこと、HR事業や保険事業では赤字幅の縮小が進んでいることなどから、全社の一時的な費用増加を吸収しつつ前述のとおり4Qの営業利益は過去最高となっております

事業別営業利益 (単位：百万円)



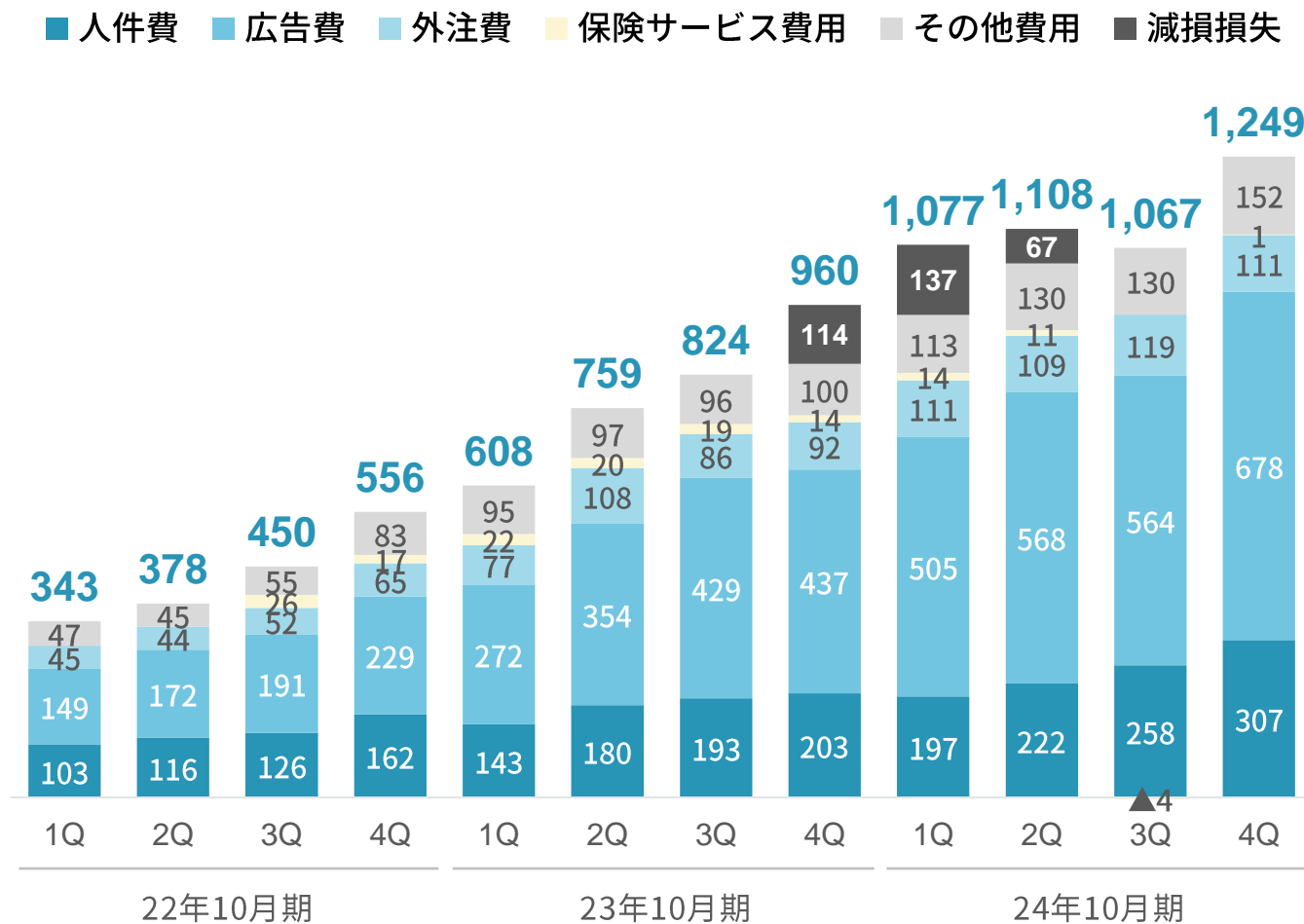
投資額と減損額を除いた事業別営業利益 (単位：百万円)



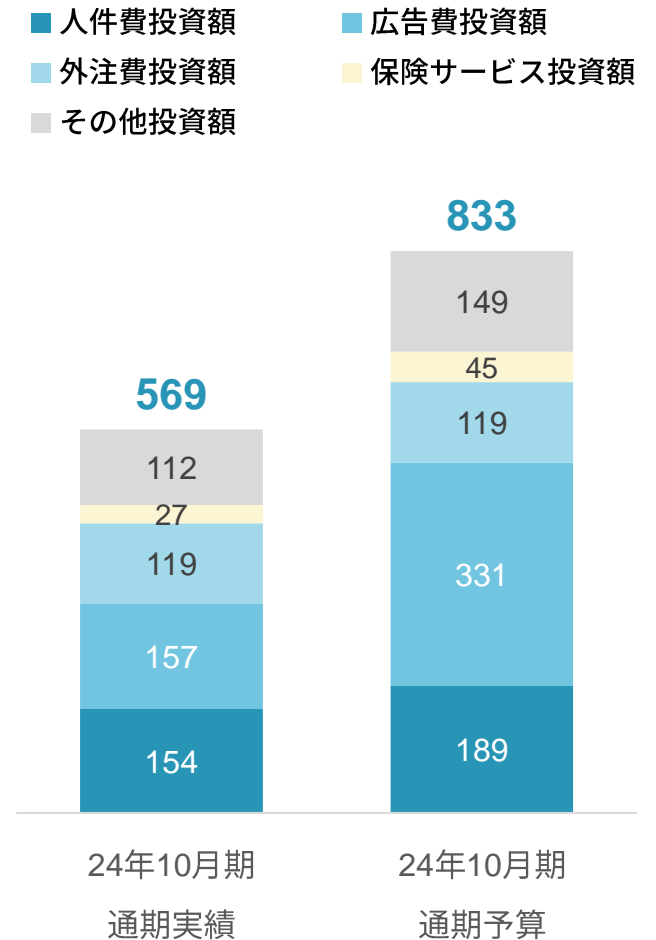
コスト構造(四半期推移)

売上成長に伴って広告費が引き続き増加しておりますが、投資の段階的な抑制により外注費はQoQ減少に転じております。投資額については、広告費投資額を除いては通期予算に近い水準での投資を実施いたしました

コスト構造¹ (単位：百万円)



投資額の使用状況¹ (単位：百万円)



注：1 保険サービス費用は契約者獲得の為に広告費や代理店手数料の他、支払保険金や支払いに備えた引当金（支払備金）等をまとめた、IFRS17号に基づいた費用となります

(参考) 広告費についてのご説明

広告費が増加していることを踏まえまして、各事業における広告費の性格や売上貢献イメージなどを以下ご説明いたします。なお、広告費が増加傾向で推移している背景として、投資の影響に加えて、売上に対する広告費率が高い派生メディアの売上が大幅に増加していることも影響しております

リーガルメディア	
集客対象	サイトユーザー
広告の目的	サイトユーザーを集客し、掲載顧客（弁護士等）への問合せ数を増加させることを目的とする
売上貢献イメージ	掲載顧客からの収入は月額定額の為、 広告によって問合せ数が増加しても売上に直接の影響なし 。但し、問合せ数の増加により 解約率が減少することで、中長期的な売上成長に寄与する
売上に対する広告費率	3割～4割程度

派生メディア	
集客対象	サイトユーザー
広告の目的	サイトユーザーを集客し、掲載顧客（人材紹介会社等）への問合せ数を増加させることを目的とする
売上貢献イメージ	掲載顧客からの収入は成果報酬型の為、 広告によって問合せ数が増加することで売上が直接的に増加 （1問合せを獲得するのに必要な広告費よりも、1問合せあたりの収入が上回ることで差益を獲得）
売上に対する広告費率	6割～7割程度

HR事業	
集客対象	転職希望者
広告の目的	転職希望者に当社サービスへ登録いただき、求人企業への転職の成約数を増加させることを目的とする
売上貢献イメージ	成約（＝入社）ベースの成果報酬型の為、 広告によってサービスに登録した転職希望者が成約することで直接的に売上が増加 。但し、成約率次第で売上との相関に影響あり。また、登録から成約までタイムラグあり
売上に対する広告費率	— ¹

保険事業	
集客対象	保険の加入検討者
広告の目的	保険の加入検討者を集客し、保険契約者数を増加させることを目的とする
売上貢献イメージ	広告によって保険契約者数が増加することで売上が直接的に増加 。但し、保険契約の売上はショットではなく月額定額の為、 売上成長ペースは緩やかであり中長期的な売上成長に寄与する
売上に対する広告費率	— ¹

注：1 現時点では事業規模が小さいことや先行投資フェーズでもあり、広告費率の目処は設けておりません

Section 03

事業ハイライト

24年10月期 4Q事業ハイライト

各事業において、売上成長の加速やサービスの競争力強化に向けた施策を着実に進行しております。
引き続き中計目標の達成、ひいては最短での売上収益100億円の達成に向けて施策を進行してまいります

リーガル メディア	<ul style="list-style-type: none">● 既存商品であるベンナビは販売が好調に推移しており、狙いどおりの安定した成長を継続● 高単価商品の販売も好調で売上成長を押し上げており、利益率も上昇したことで4Qは利益面でも貢献
派生 メディア	<ul style="list-style-type: none">● 主力の転職メディア「キャリアズム」が引き続き好調で四半期売上は過去最高● 「キャリアズム」に次ぐ、派生メディアの第2の柱の創出にむけた投資を継続● 「ビッコレ」については4Qで撤退が完了。新規事業にリソースを振り向ける
HR事業	<ul style="list-style-type: none">● 人材紹介事業は売上が増加するとともに投資の抑制が進み、翌期の黒字化に向けて順調に進捗● 今期(23年11月)から人材派遣事業を開始した子会社ヒトタスは赤字抑制の方針に転換
保険事業	<ul style="list-style-type: none">● 既存商品の販促に向けた投資は抑制し、新商品の開発に引き続き注力● 新商品のローンチ後の拡販にむけた、体制作りや事前準備もあわせて進行

主要KPI（掲載枠数／顧客数¹）

24年10月末時点の掲載枠数は3,146枠、顧客数は1,153件となり、特に掲載枠数について高水準の成長が継続しております

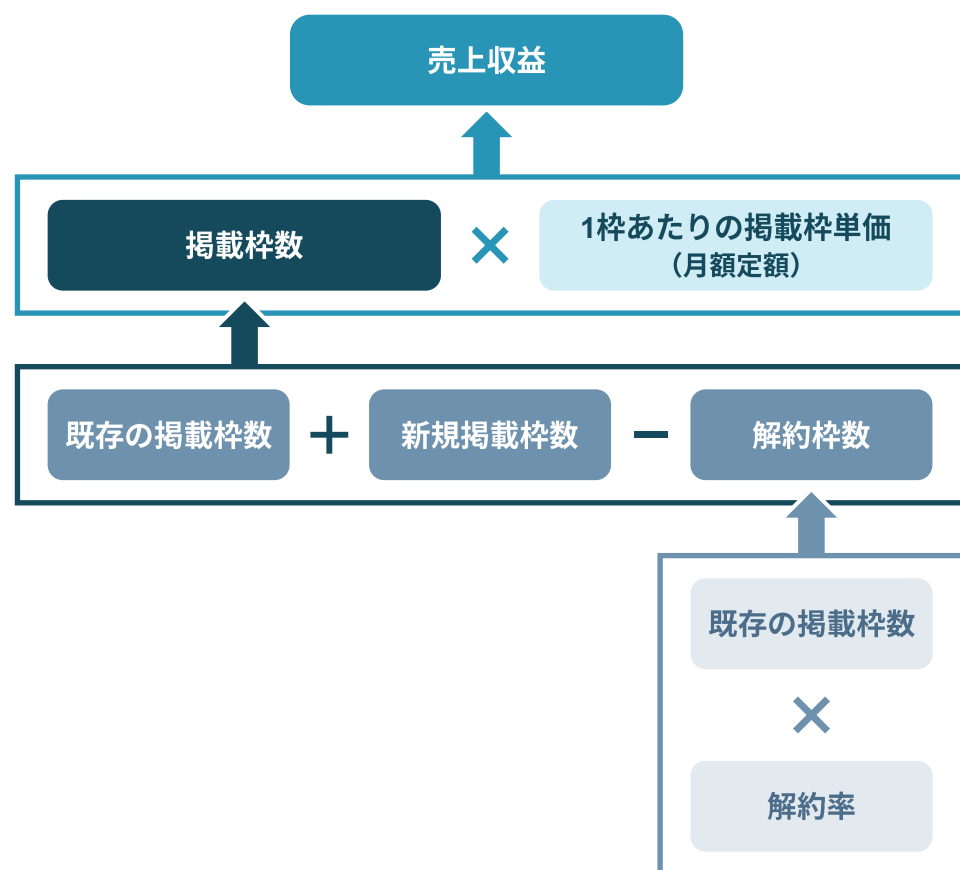
掲載枠数／顧客数（単位：枠）



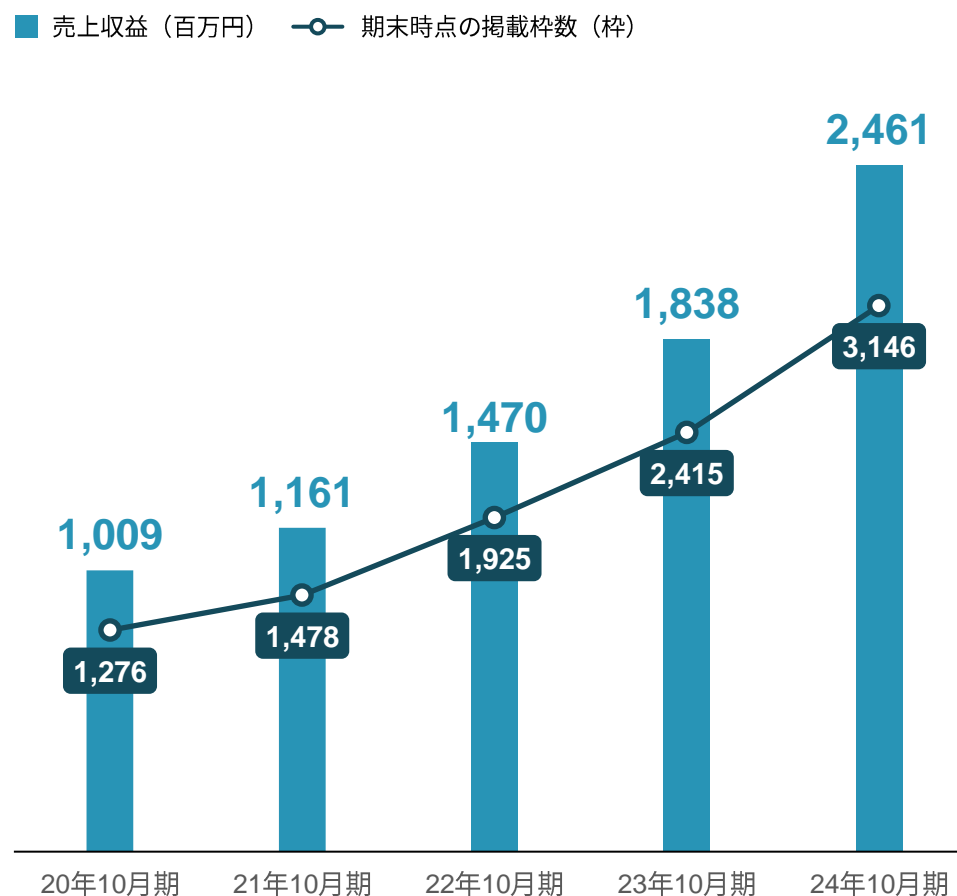
注：1 各四半期末時点の掲載枠数及び顧客数を記載しております

リーガルメディアの1枠あたりの掲載枠単価は月額定額であることから、掲載枠数の増加に比例して売上収益が伸びていきます。掲載枠数はコロナ禍においても堅調に増加しており、今後も安定的な成長を見込んでおります

収益モデル（リーガルメディア）



売上収益／掲載枠数推移¹（リーガルメディア）

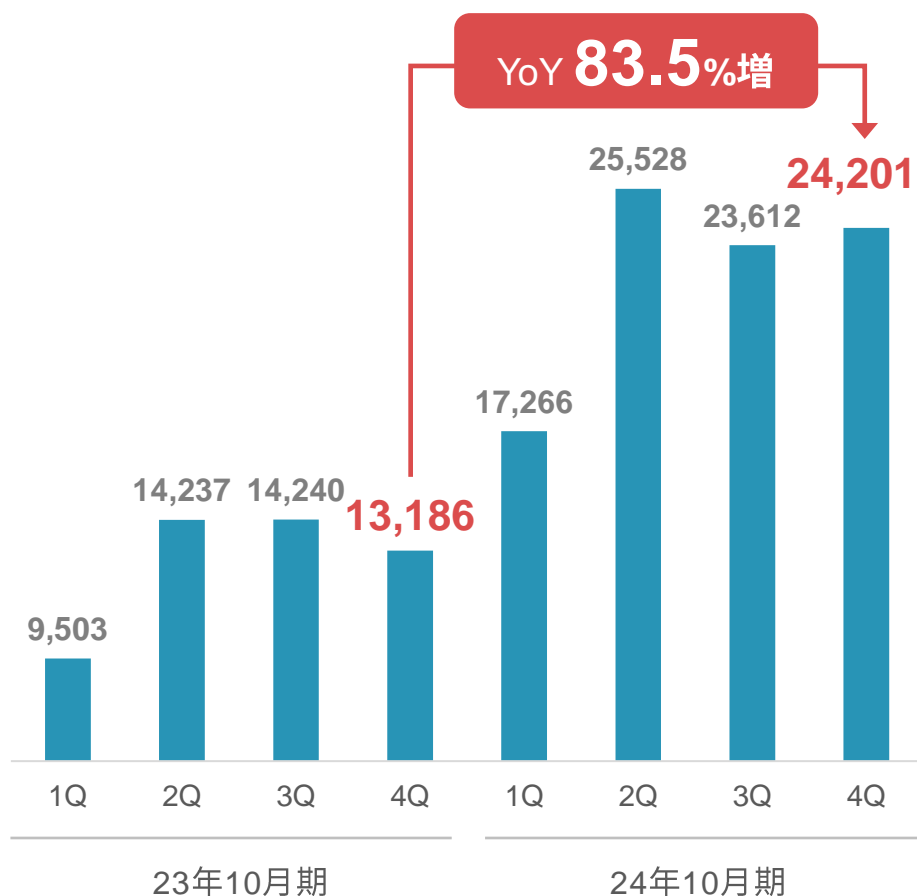


注：1 掲載枠数とは、有料広告の延べ掲載数であり、同一顧客が複数の有料広告枠の掲載を行う場合は複数カウントを行っております。なお、リーガルメディアでは無料掲載の受付けも行っておりますが、掲載枠数には無料掲載の枠数は含んでおりません

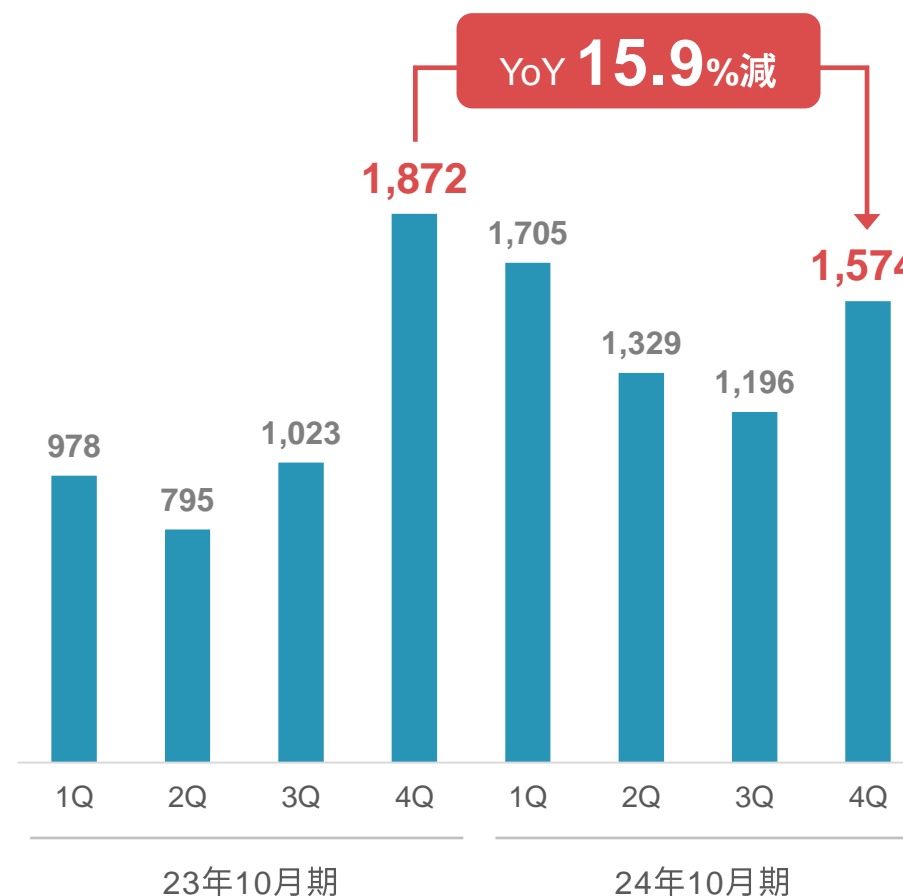
主要KPI（問合せ数／新規登録者数）

派生メディアの問合せ数はYoY83.5%増と大幅に増加いたしました。また、HR事業の新規登録者数は、対応リソースの観点も踏まえて投資額の適正化を進めた結果、YoY15.9%減となっております

派生メディア 問合せ数¹（単位：件）



HR事業 新規登録者数²（単位：人）

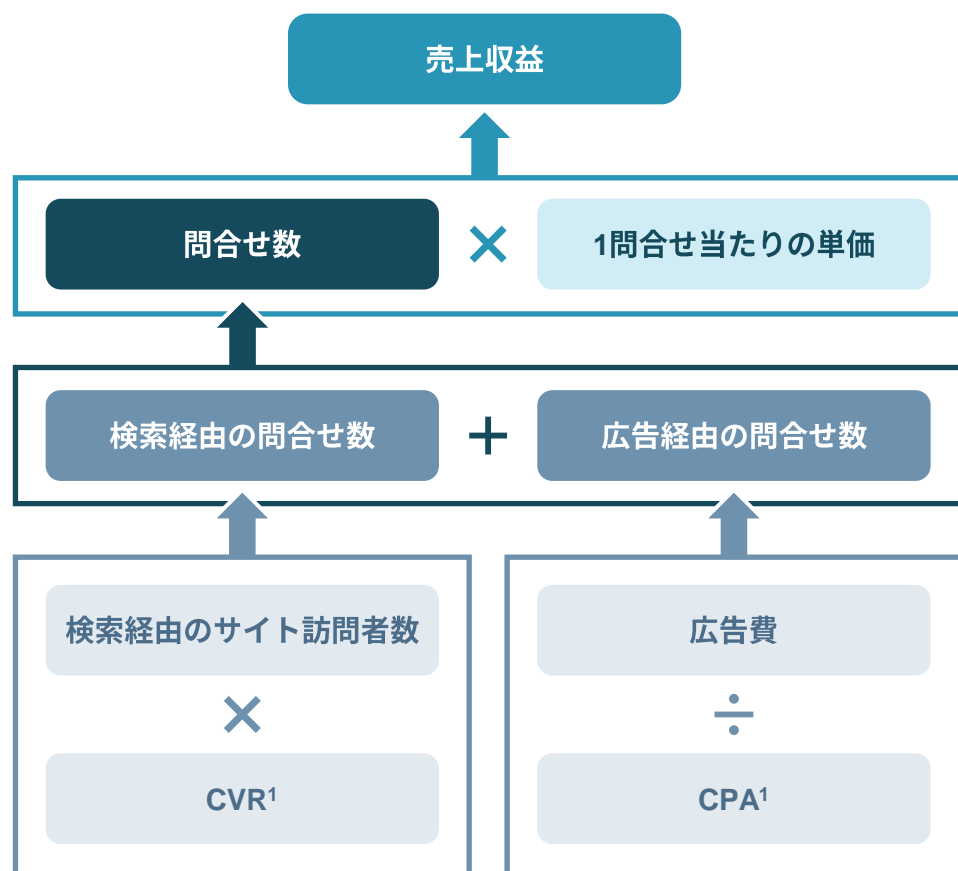


注：1 派生メディアの主要サイト（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」）合計の問合せ数です。

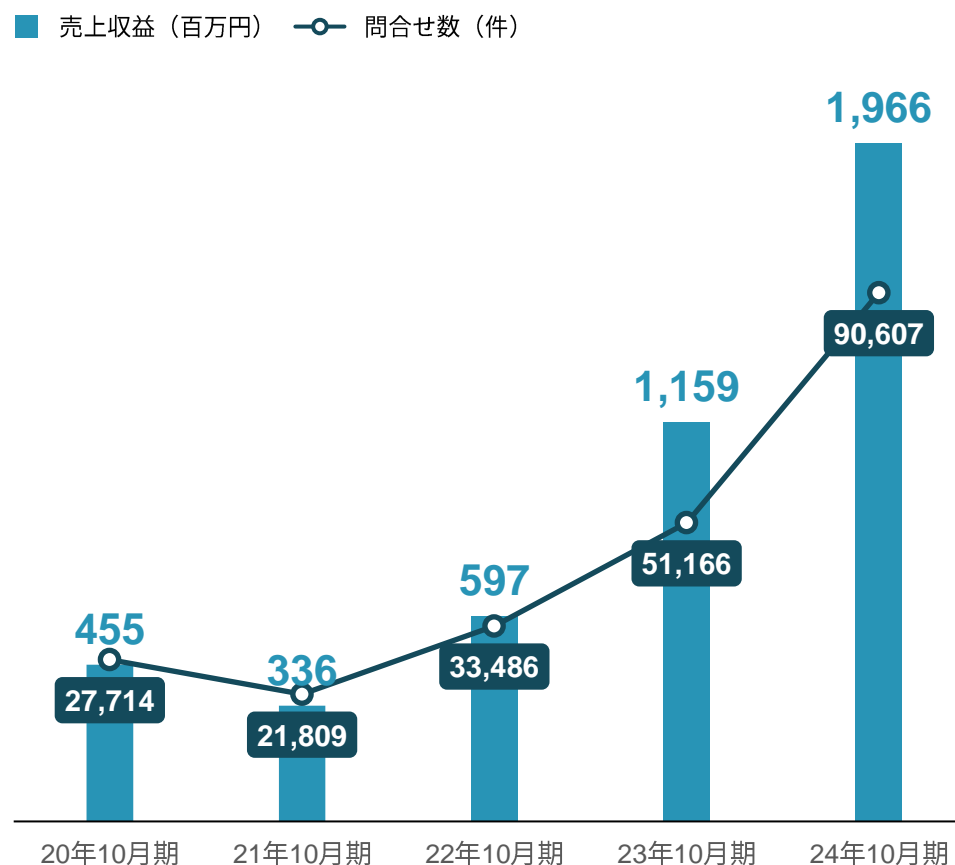
2 HR事業は、人材紹介事業と人材派遣事業から構成されておりますが、売上比率が高い人材紹介事業のKPI（転職支援サービスへの新規登録者数）を記載しております

派生メディアは、問合せ数に応じた成果報酬型の事業となります。転職メディアが収益の大部分を占めており、好調な外部環境やマーケティング施策が功を奏していること等から、急速に成長しております

収益モデル（派生メディア）



売上収益／問合せ数推移²（派生メディア）



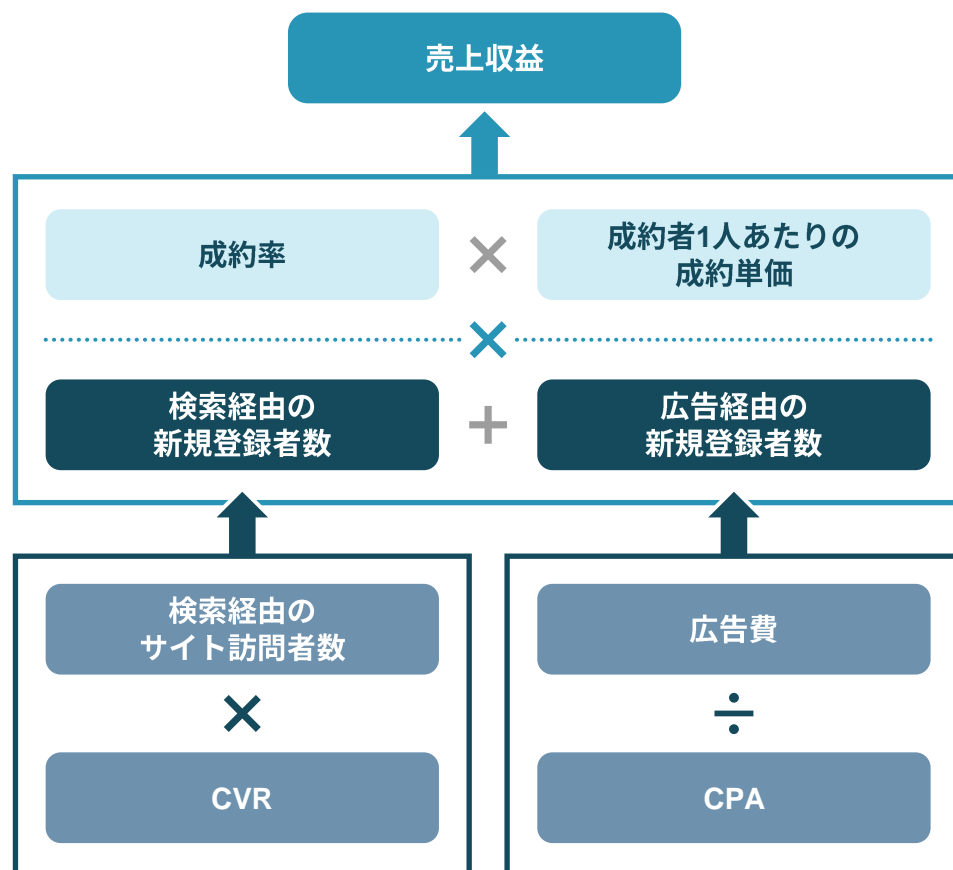
注：1 CVRはConversion Rateの略であり、問合せ数をサイト訪問者数で除した数値です。また、CPAはCost Per Acquisitionの略であり、広告費を問合せ数で除した数値です

2 派生メディアの主要サイト（「キャリアズム」「浮気調査ナビ」「人探しの窓口」）合計の問合せ数です

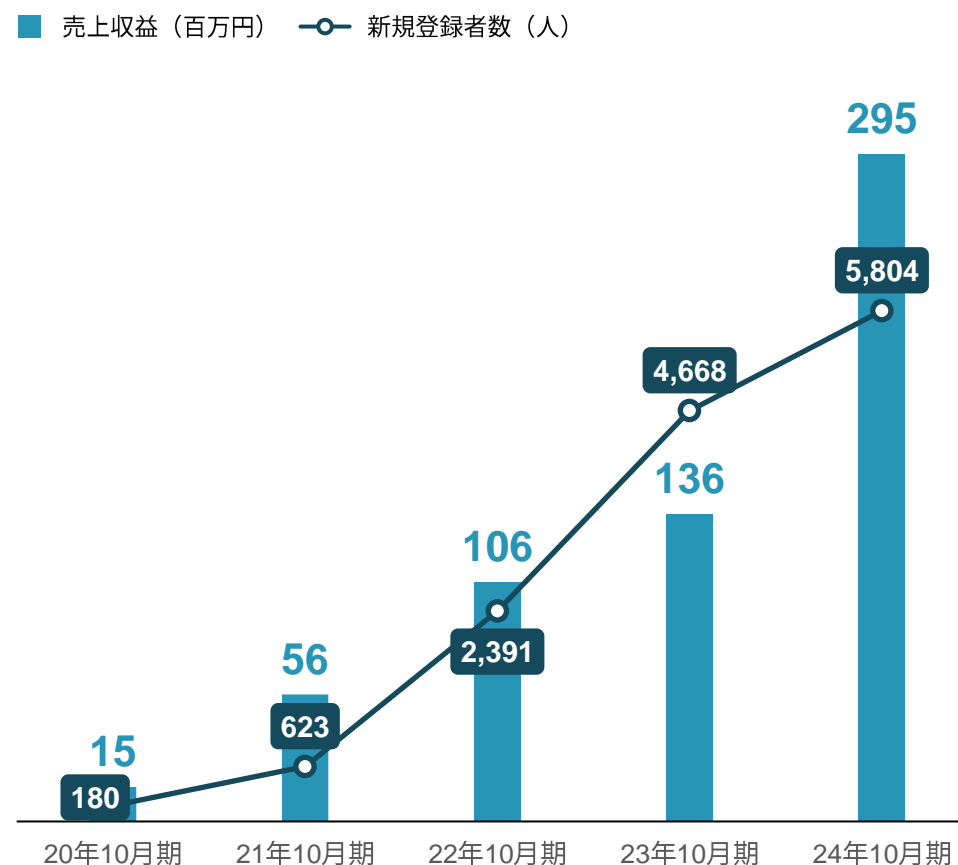
収益モデル

HR事業は成果報酬型の人材紹介事業と、ストック型の人材派遣事業を展開しております。メインは人材紹介事業となっており、転職支援サービスの新規登録者を顧客企業に紹介し、入社した際に報酬を得るビジネスモデルとなります

収益モデル¹ (HR事業)



売上収益／新規登録者数推移² (HR事業)



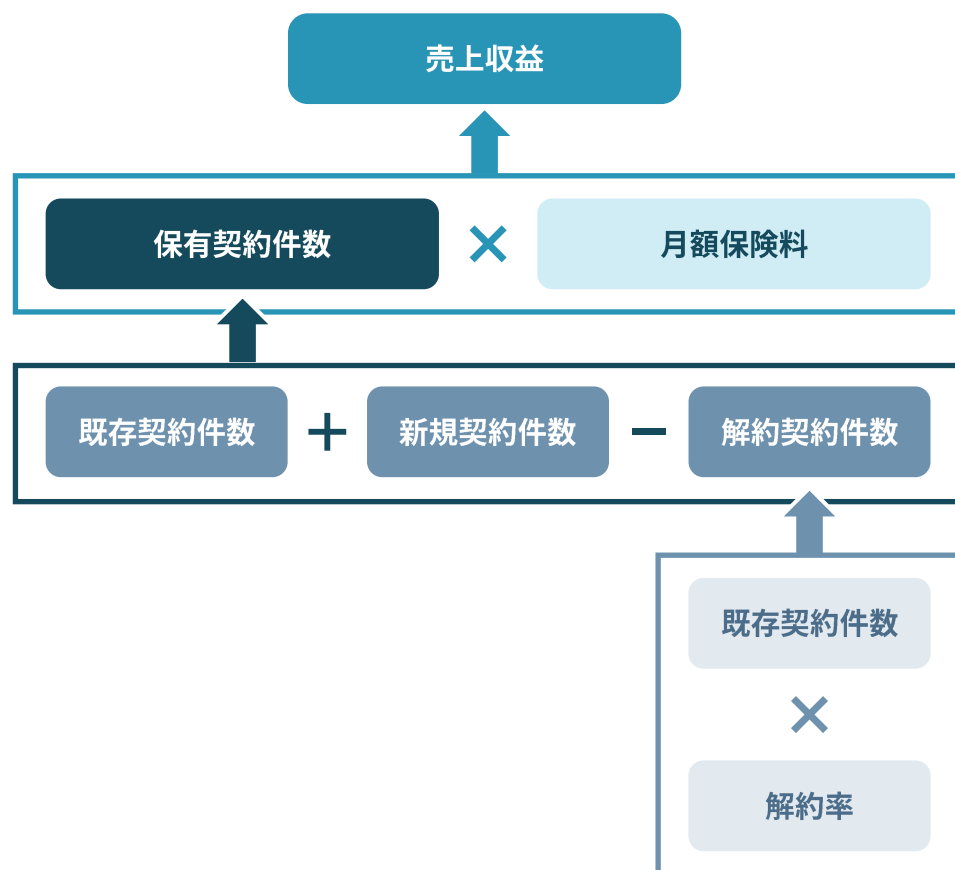
注：1 HR事業は、人材紹介事業と人材派遣事業から構成されておりますが、人材紹介事業の収益モデルを記載しております

2 HR事業は、人材紹介事業と人材派遣事業から構成されておりますが、売上比率が高い人材紹介事業のKPI（転職支援サービスへの新規登録者数）を記載しております

収益モデル

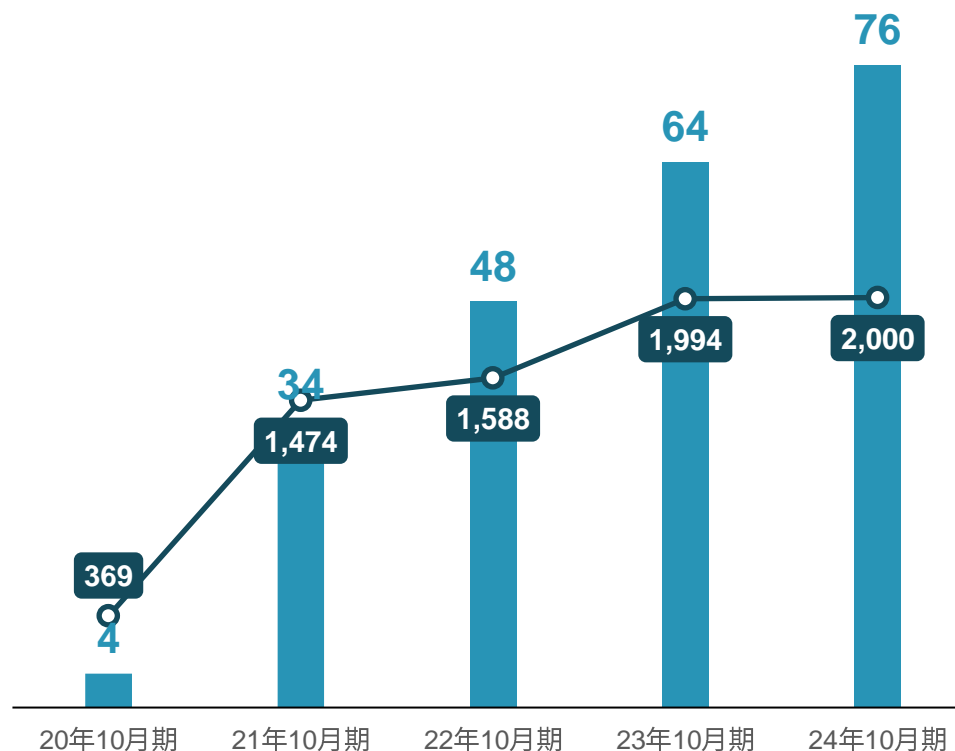
保険事業は、保有契約件数に比例して売上収益が伸長するストック型のビジネスモデルとなります。より大きな成長にむけて既存商品の販促投資は取りやめ、現在は新商品の開発に注力しています

収益モデル（保険事業）



売上収益／保有契約件数¹（保険事業）

■ 売上収益（百万円） ○ 保有契約件数（件）



注：1 当社グループで保険事業を営む連結子会社の(株)アシロ少額短期保険の決算期は3月末となっておりますが、当社決算期に合わせて集計した数値を表示しております。なお、同社は、2020年4月より保険事業を開始しております

Section 04

25年10月期 業績予想

25年10月期 業績予想

来期業績予想として、売上収益は31.8%増の6,326百万円、営業利益は285.0%増の1,265百万円を計画しており、順調な事業成長を踏まえて中期経営計画上の目標値より引き上げを実施いたします。また、配当については配当性向30%を維持し、一株あたり配当金についても着実な成長を計画しております

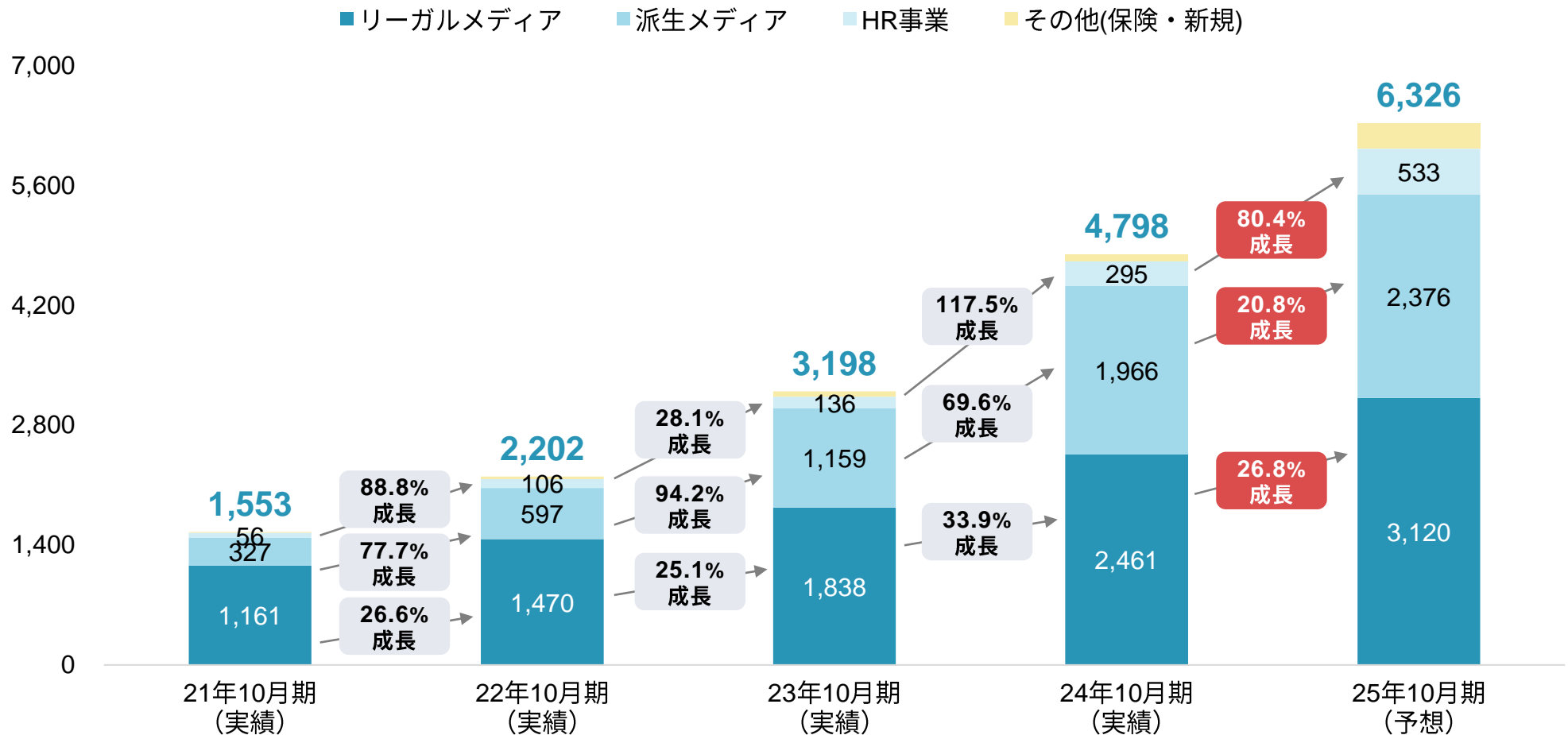
(単位：百万円)	2025年10月期 予想	2024年10月期 実績	YoY
売上収益	6,326	4,798	31.8%
営業利益	1,265	329	285.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	830	142	483.6%

(単位：円)	2025年10月期 予想	2024年10月期 実績	YoY
配当金	33.90	24.18	40.2%

25年10月期 売上収益予想

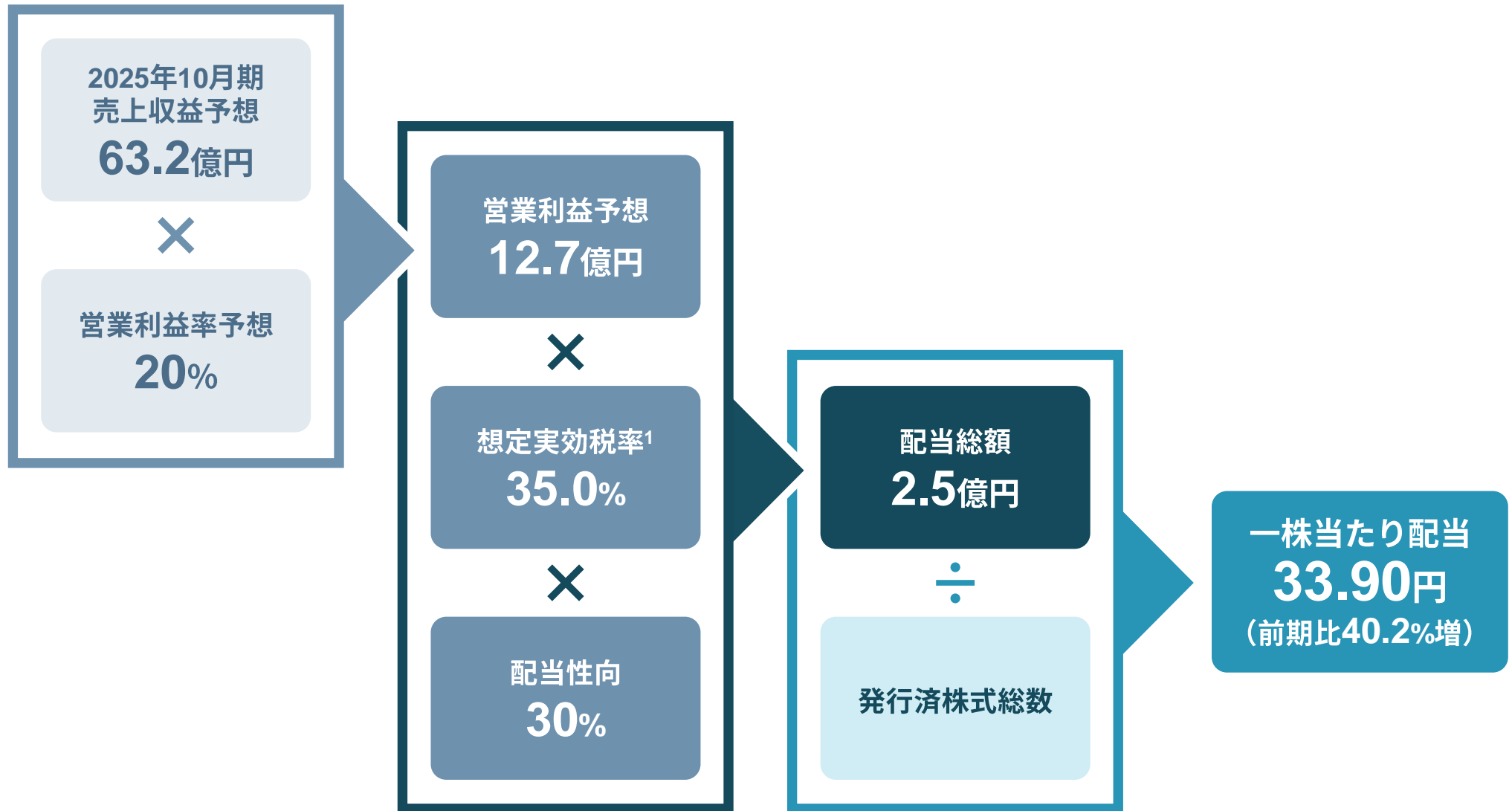
リーガルメディアは20%程度の安定的な成長を基本路線としている一方、派生メディアも更なる成長を見込み、HR事業でも高い成長率を継続することで、全体では30%を上回る売上成長を計画しております

売上収益予想 (単位：百万円)



25年10月期 配当予想額

23年10月期、24年10月期は投資期間であることから投資しなかった想定での営業利益（想定営業利益率20%）から算出した配当としておりましたが、今期は利益創出期ということで、営業利益予想である12.7億円をベースに株主還元方針で掲げている30%の配当性向から算出。24年10月期に続き、連続での増配を目指しています



注：1 想定実効税率である為、計算上は想定営業利益12.7億円×想定実効税率(100%-35.0%)×配当性向30%を乗じ、配当総額2.5億円を算出しております

Section 05

Appendix ① PL/BS/CF

四半期決算(PL)

	FY2024 4Q	FY2023 4Q		FY2024 3Q		FY2024 4Q累計	FY2023 4Q累計	
(単位：百万円)	(24/8-24/10)	(23/8-23/10)	YoY	(24/5-24/7)	QoQ	(23/11-24/10)	(22/11-23/10)	YoY
売上収益	1,442	859	+67.8%	1,230	+17.2%	4,798	3,198	+50.0%
売上原価	896	532	+68.4%	768	+16.7%	3,037	1,941	+56.4%
売上総利益	546	327	+66.7%	463	+18.0%	1,762	1,257	+40.2%
売上総利益率	37.9%	38.1%	-0.2pt	37.6%	+0.3pt	36.7%	39.3%	-2.6pt
販管費	353	313	+12.8%	299	18.0%	1,260	1,094	+15.2%
その他の収益	6	4	+44.3%	9	-35.3%	32	6	+462.9%
その他の費用	—	114	n/a	1	n/a	204	115	+78.5%
営業利益	199	▲96	n/a	172	+15.7%	329	53	+517.1%
営業利益率	13.8%	—	n/a	13.9%	-0.1pt	6.9%	1.7%	+5.2pt
金融収益／費用	▲2	▲3	n/a	▲2	n/a	▲10	▲10	n/a
税引前利益	196	▲99	n/a	169	+16.1%	319	43	+636.8%
税金費用	38	▲5	n/a	68	+44.3%	191	82	+133.3%
四半期利益	159	▲94	n/a	101	+56.3%	128	▲38	n/a
四半期利益率	11.0%	n/a	n/a	8.2%	+2.8pt	2.7%	n/a	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	165	▲89	n/a	102	+61.8%	142	▲12	n/a
親会社の所有者に 帰属する四半期利益率	11.4%	n/a	n/a	8.3%	+2.1pt	3.0%	n/a	n/a

四半期決算(BS/CF)

(単位：百万円)	FY2024 4Q	FY2024 3Q	増減
	(24/10)	(24/7)	
流動資産	2,426	2,065	+361
現預金	1,596	1,361	+235
売掛金	785	660	+125
その他	44	44	+0
非流動資産	1,636	1,626	+10
有形固定資産	80	89	-9
使用権資産	204	232	-28
のれん	1,139	1,139	0
その他	213	166	+47
資産合計	4,062	3,691	+371
負債	1,765	1,560	+205
有利子負債	493	553	-61
リース負債	186	211	-25
その他	1,087	796	+293
資本合計	2,296	2,130	+166
負債及び資本合計	4,062	3,691	+371

(単位：百万円)	FY2024 4Q	FY2024 3Q	増減
	(24/8-24/10)	(24/5-24/7)	
営業キャッシュフロー	320	181	+139
税引前四半期利益	196	169	+27
減価償却費・減損損失	42	39	+2
法人所得税	▲0	▲49	+49
その他	82	22	+61
投資キャッシュフロー	▲2	▲4	+2
有形固定資産の取得	▲2	▲3	+1
無形資産の取得	—	—	—
その他	▲0	▲1	+1
財務キャッシュフロー	▲83	▲52	▲31
株式の発行による収入	4	—	+4
借入金・社債の返済による支出	▲61	▲26	▲35
その他	▲26	▲26	▲0
現預金の増減額	235	126	+110
期末現預金残高	1,596	1,361	+235
FCF	318	178	+141

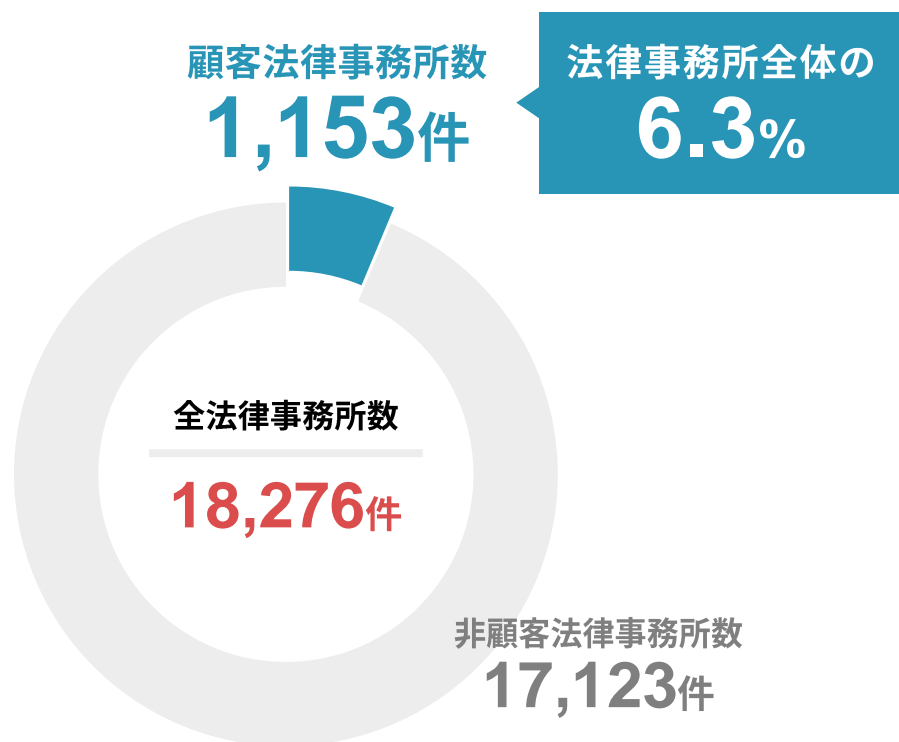
Section 06

Appendix② 事業環境

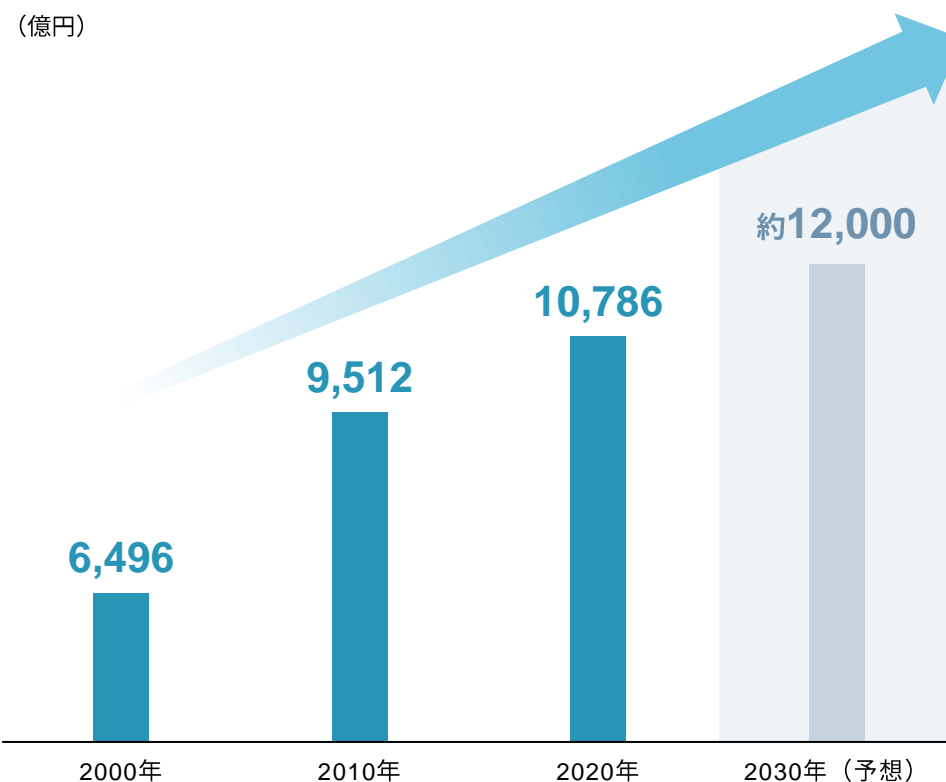
顧客基盤と市場のポテンシャル¹

当社は4Q末時点で1,153件の顧客を有しておりますが、法律事務所数の未だ6.3%に留まり大きな成長余地がございます。また、弁護士報酬の市場規模は拡大基調であり、競争環境の強まりによる広告投資の増加を見込んでおります

当社顧客基盤²



弁護士報酬の市場規模推計³



注：1 2024年12月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。
下記注記の通り、外部の統計資料や公表資料を基礎として記載しておりますが、実際の市場規模は異なる可能性があります

注：2 顧客法律事務所数は、2024年10月末時点の当社の有料掲載の顧客数を記載しております。また、全法律事務所数は日本弁護士連合会「弁護士白書2023年版」における法律事務所数を記載しております

注：3 2000年から2020年の市場規模は、各年度の弁護士一人あたりの平均収入に、弁護士数を乗じて算出しております。
また、2030年の市場規模及び平均収入は、2000年から2020年にかけての弁護士数増加率に対する平均収入減少率をもとに、2030年の弁護士数予測値を当てはめて推計しております

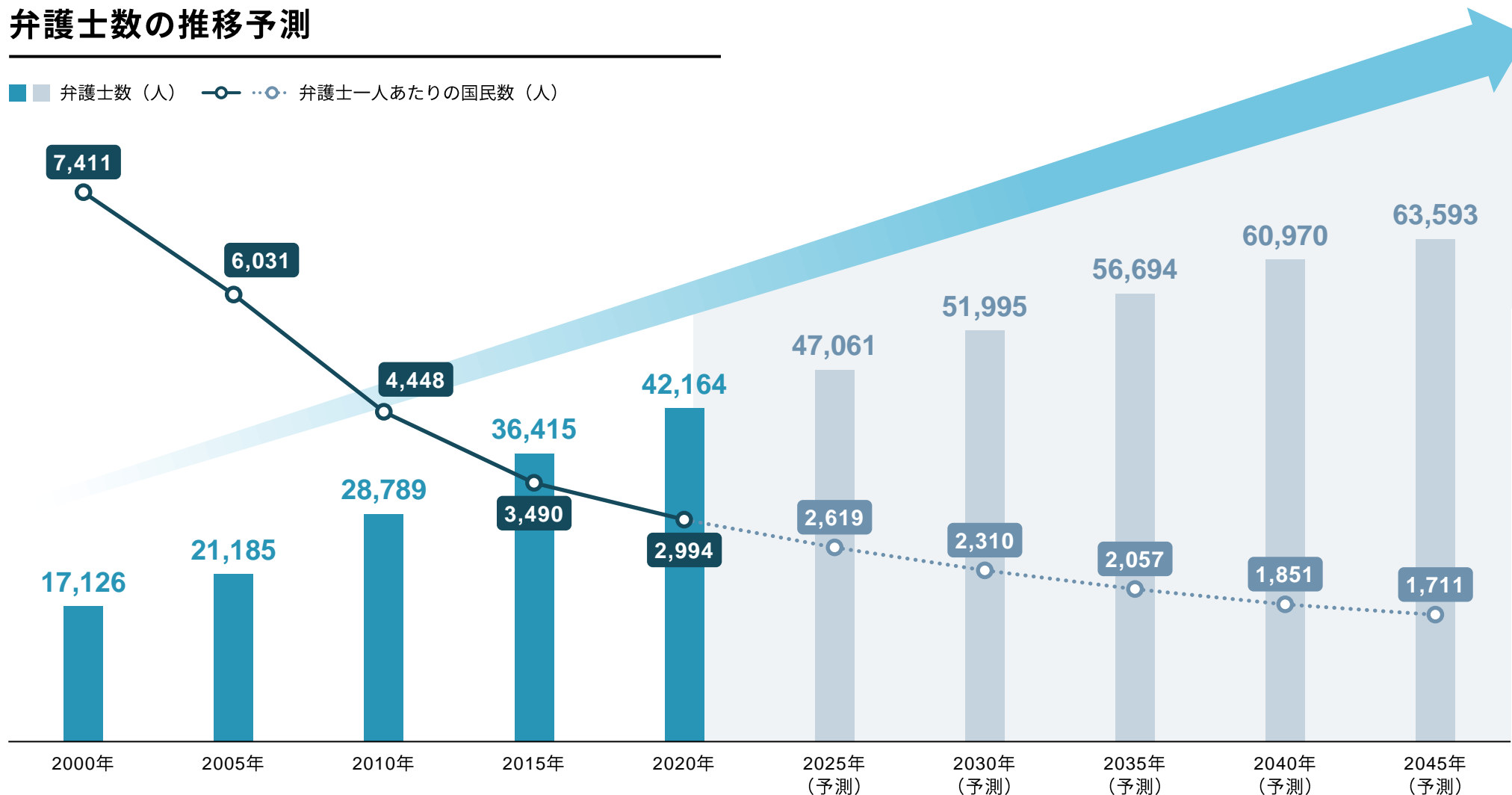
出所：当社、日本弁護士連合会「弁護士白書2023年版」

弁護士数の増加による市場拡大

弁護士数は今後も増加が見込まれております。また、それに伴って弁護士一人あたりの国民数は減少を続ける見込みであることから弁護士間の競争環境が強まることとなり、広告出稿需要の拡大を見込んでおります

弁護士数の推移予測

■ 弁護士数（人） ● 弁護士一人あたりの国民数（人）



出所：日本弁護士連合会「弁護士白書2023年版」、総務省統計局「人口推計」

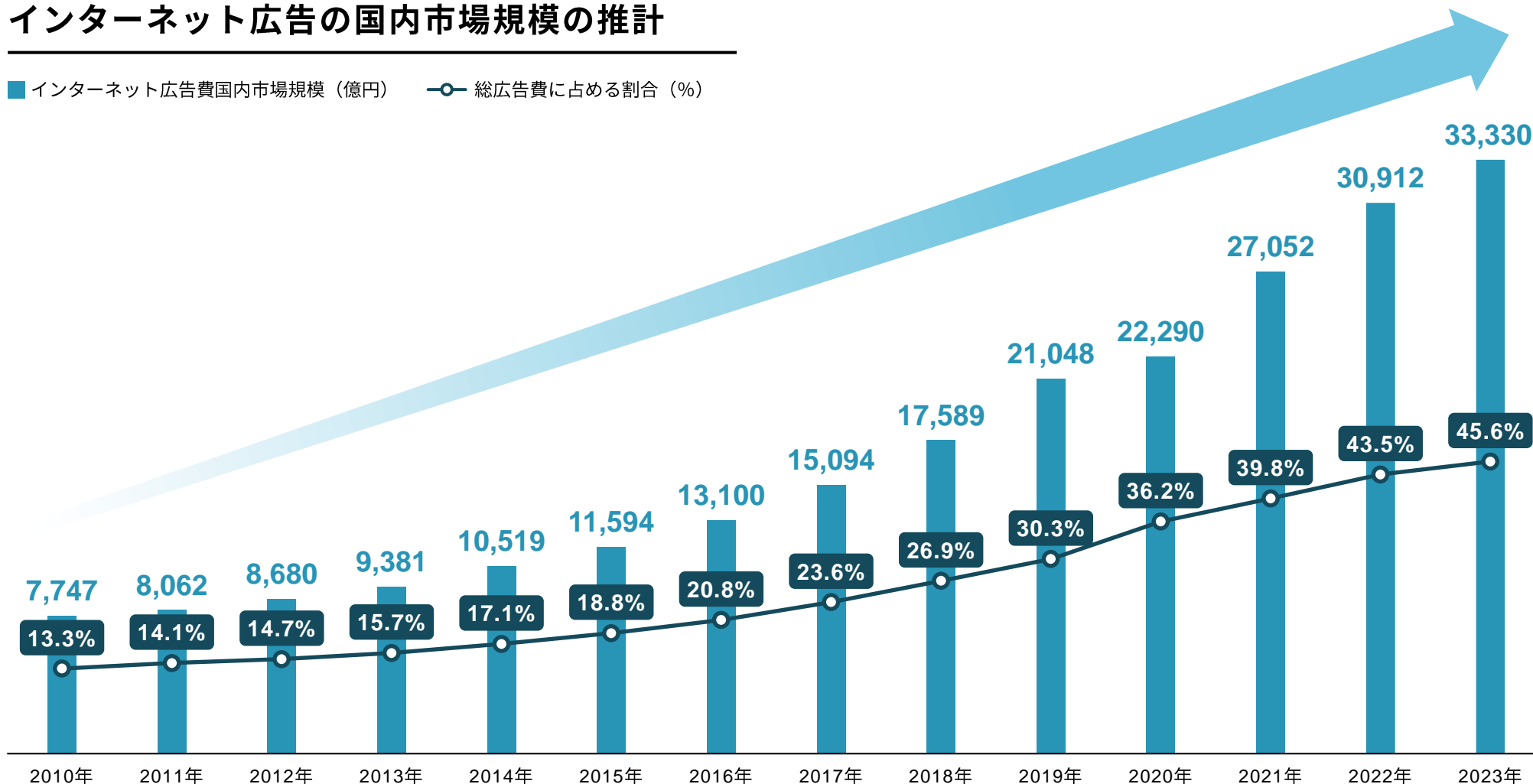
インターネット広告市場の拡大

メディア事業はインターネット広告市場を事業ドメインとしております。

インターネット広告市場は一貫して成長を続けており、国内の総広告費に占める割合も年々増加しております

インターネット広告の国内市場規模の推計

■ インターネット広告費国内市場規模（億円） ● 総広告費に占める割合（%）



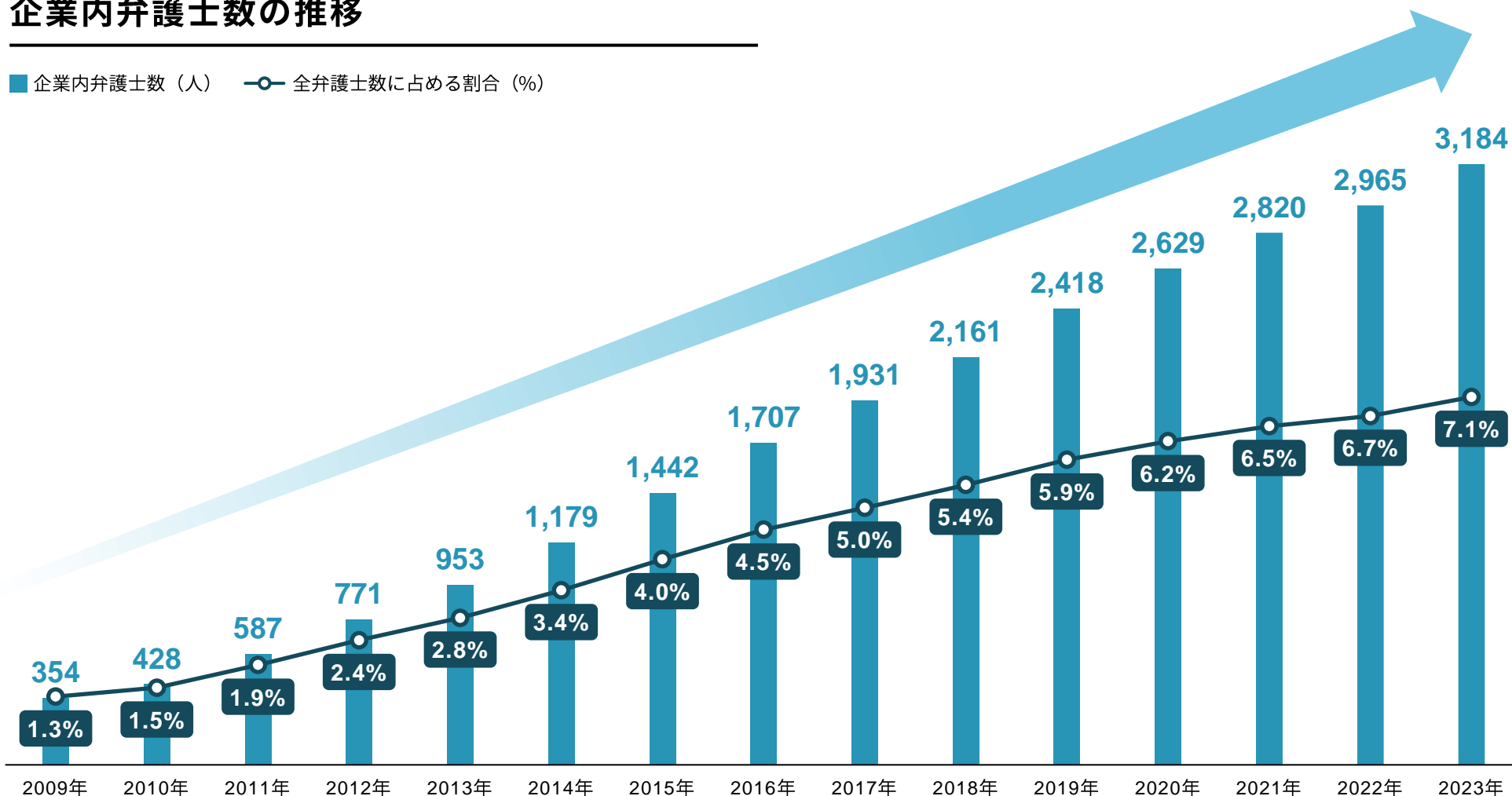
出所：(株)電通「2023年日本の広告費」

企業内弁護士数の増加

弁護士間の競争環境が強まる過程の中で、若手層を中心として企業内弁護士に転身する割合が年々増加しており、弁護士向けの転職支援サービスの需要が高まりつつある機会を捉えて2020年4月よりHR事業を開始しております

企業内弁護士数の推移

■ 企業内弁護士数（人） ● 全弁護士数に占める割合（%）



本資料に関する注意事項

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。

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。