



2021年8月26日

各 位

会 社 名 G - F A C T O R Y 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 片 平 雅 之
(コード： 3474 東証マザーズ)
問 合 せ 先 専 務 取 締 役 管 理 本 部 長 田 口 由 香 子
(TEL. 03-5325-6868)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

【開催状況】

開 催 日 時 2021年8月26日 18:00
開 催 方 法 決算説明動画のオンデマンド配信
開 催 場 所 当社ウェブサイト
<http://g-fac.jp/ir/>
資 料 名 2021年12月期第2四半期決算説明資料

【添付資料】

1. 決算説明動画のオンデマンド配信において使用した資料

以上



2021年12月期第2四半期決算説明資料

G - F A C T O R Y 株式会社

証券コード：3474

1. 会社概要

3

2. 2021年12月期第2四半期決算概要

8

3. 成長方針

22

Appendix

28



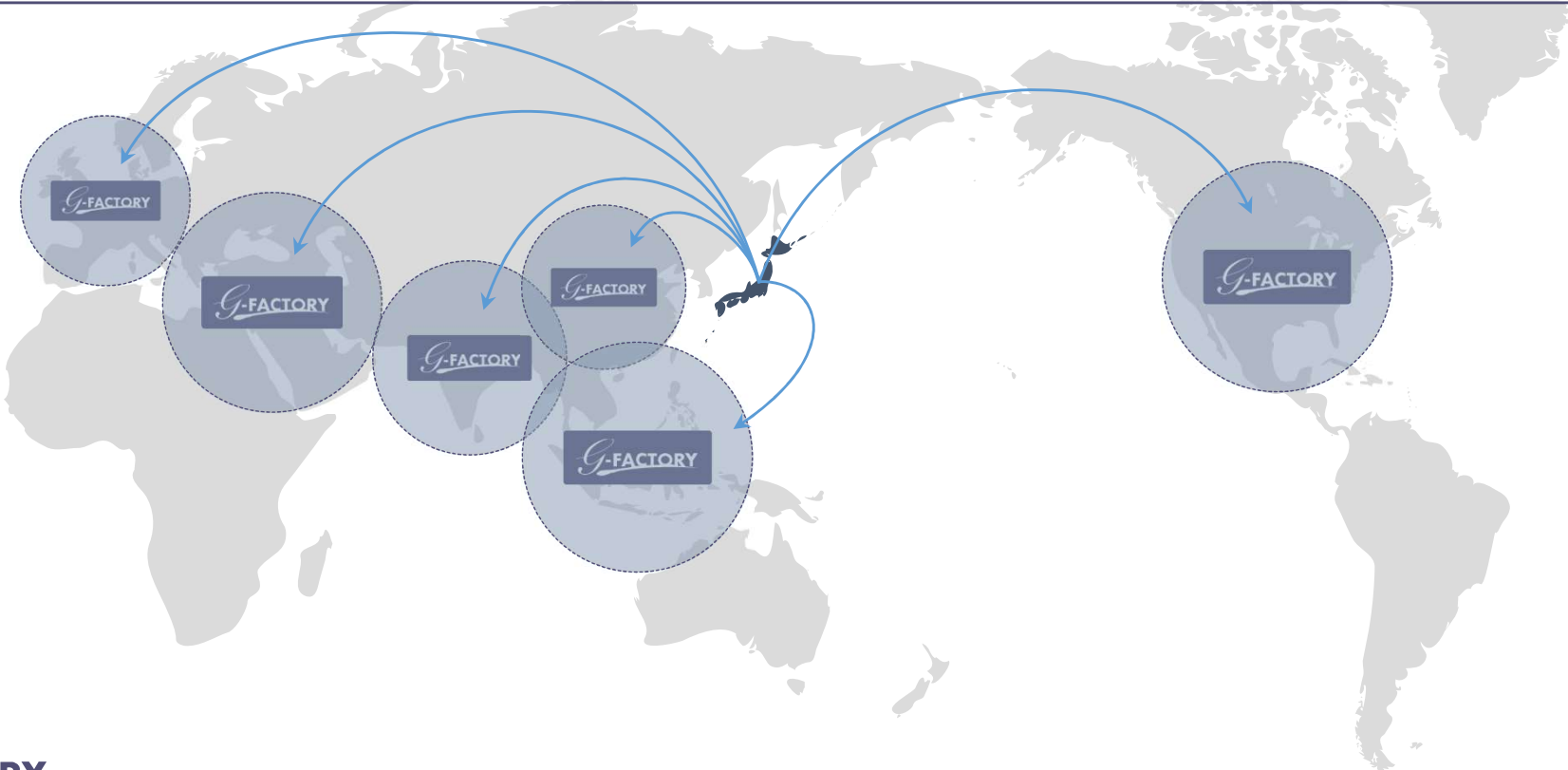
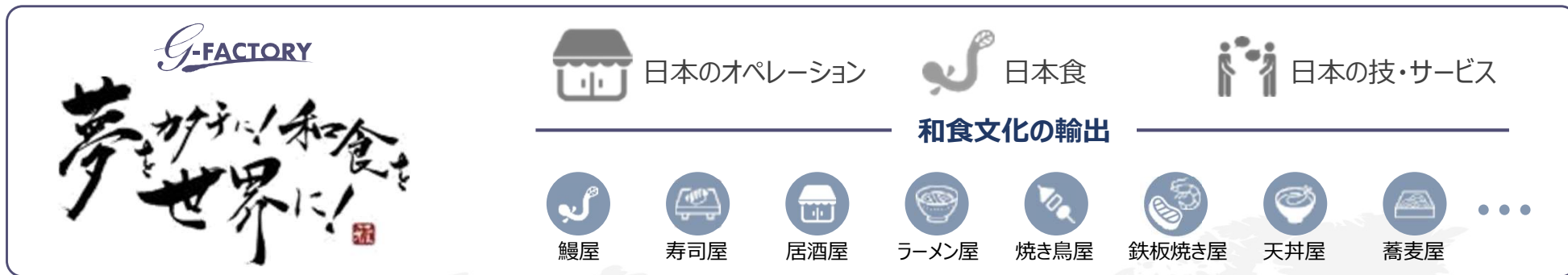
G-FACTORY

1. 会社概要



当社の目指す姿～Our Vision

国内の飲食店等を中心としたサービス業の成長を助けることを第一に、「夢をカタチに！和食を世界に！」という企業スローガンを掲げ、国内の和食文化を世界の様々な地域へ輸出する架け橋となることを目標としています。





1. 会社概要

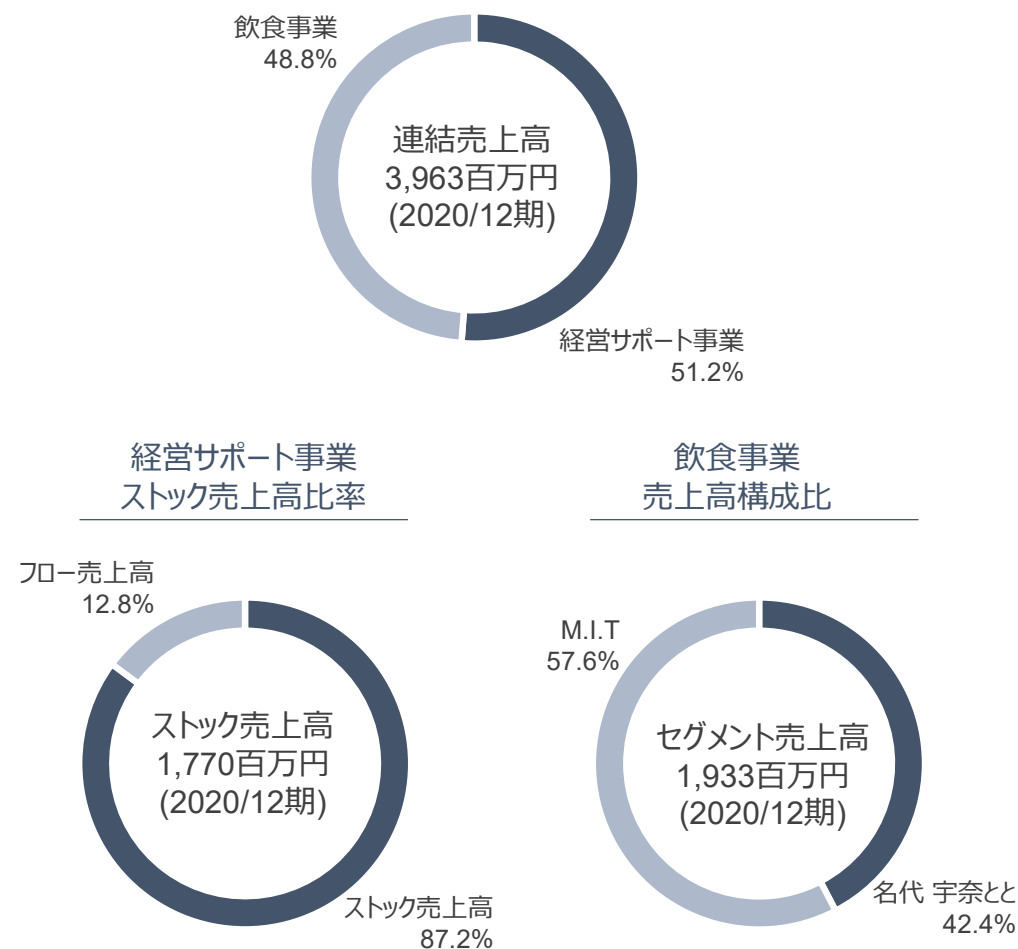
会社概要

当社グループは、飲食店の成長支援を行う経営サポート事業に加え、「鰻」をファストフードとして提供する鰻チェーンおよび焼き鳥、鮨、イタリアン等、職人形態の高付加価値飲食店を運営しています。なお、経営サポート事業は、売上高の約8割強が安定的なストックビジネスで構成されています。

会社概要

会社名	G-FACTORY株式会社	
代表者	代表取締役社長 片平 雅之	
設立	2003年5月	
所在地	東京都新宿区西新宿一丁目	
事業内容 (セグメント)	経営サポート事業	飲食店等を中心としたサービス業の物件取得や内装設備の導入サポート等を中心とした出退店支援
	飲食事業	名代 宇奈とと、中目黒いぐちなど、様々な業態の飲食店舗の運営

売上高構成比





1. 会社概要

経営サポート事業

経営サポート事業では、飲食店の成長をサポートするトータルソリューションカンパニーになるべく、企業の成長に必要な各種サービスを提供しています。主な顧客層としては多店舗展開や飲食店経営において急速な成長を求める、3～30店舗を運営する企業を中心としています。

事業内容

国内事業	物件情報サポート	<ul style="list-style-type: none"> ■ 物件のサブリース ■ 造作設備の売買
	内装設備サポート	<ul style="list-style-type: none"> ■ 厨房機器等の店舗設備リース（GFリース）
	まるごとサポート	<ul style="list-style-type: none"> ■ 物件情報サポートと内装設備サポートをパッケージにした開店に関わるワンストップサービス（e店舗まるごとリース）
	「宇奈とと」ライセンス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「宇奈とと」ライセンス店の出店支援（ライセンス加盟金収入）
海外事業	海外進出サポート	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外進出における会社設立から出店までをワンストップでサポート

国内支援事例



海外支援事例



1. 会社概要

飲食事業

「鰻料理」を世界唯一のファストフード形態として展開する「名代 宇奈とと」の他、高付加価値飲食店を展開する株式会社M.I.Tを運営。これら飲食事業は当社の経営サポート事業および海外戦略を牽引する役割も担います。

事業形態	運営母体	運営店舗数		特徴
ファストフード	当社および ベトナム子会社	名代 宇奈とと	直営店15店舗 ライセンス46店舗	<ul style="list-style-type: none"> ■ 東京・大阪を中心とした国内唯一の「鰻料理」のファストフード ■ 国内外でのライセンス店舗展開 (主にロイヤリティ収入と食材の卸売り) ■ デリバリー・テイクアウト事業（ライセンス店舗を含む）実施
		二代目宇奈まる	1店舗	
		海外	直営店2店舗 ライセンス7店舗	
職人	株式会社M.I.T 当社100%子会社	焼き鳥	6店舗	<ul style="list-style-type: none"> ■ 焼き鳥、鮨、懐石、和食、イタリアン等の幅広いジャンルを展開 ■ 高単価業態 ■ ミシュランを始めとする高い対外評価を得ている店舗が多い ■ 職人を有する ■ 個室中心
		鮨	2店舗	
		懐石	2店舗	
		和食	4店舗	
		イタリアン	3店舗	
		その他	2店舗	

* 2021年6月30日時点の店舗数

宇奈とと

一般的には高価なイメージを持つ「鰻」の常識を打ち破るファストフード



メニュー例

うな丼



M.I.T

洗練された食事・空間を提供する高付加価値飲食店



焼き鳥



懐石・会席



鮨



イタリアン

...



G-FACTORY

2. 2021年12月期第2四半期決算概要



2021年12月期第2四半期決算ハイライト

新型コロナに対応した行政から飲食店への要請の影響が大きく、飲食事業にて売上消失と新型コロナに起因した会計処理※1が発生。一方、ニューノーマルに対応した「宇奈とと」を軸とした事業展開が進展。4度目の緊急事態宣言やその延長、等の状況は想定外で、影響が読み切れないため、通期業績予想を一旦取り下げ。

(※1) 時短営業等の期間中に発生した固定費を特別損失に計上。また各種要請に対応した助成金を申請しており、おおよそ3-4カ月ほどで特別利益に計上となる見込み

売上高	第2四半期累計期間	1,701百万円	営業利益	第2四半期累計期間	▲38百万円
		前年同期比：▲8.5%			前年同四半期：▲47百万円

経営サポート事業

売上高	997百万円	前年同期比： ▲0.0%
営業利益	139百万円	前年同期比： +13.7%

- 飲食店への助成金継続で前期に活性化していた飲食店の出退店が停滞し、物件情報サポートの新規案件獲得が伸び悩む。一方で、同助成金効果で解約数が減少
- ニューノーマルに対応した施策が功を奏し、「宇奈とと」のライセンス契約数が計画を大幅に上回る

飲食事業

売上高	704百万円	前年同期比： ▲18.2%
営業利益	▲28百万円	前年同四半期： ▲19百万円

- 宇奈ととは、度重なる時短営業・休業要請の影響から店内売上が減少するも、積極的・多様な店外売上の施策により持ちこたえる
- 社内独立及び契約好調なライセンス店からの収益や海外店舗の収益寄与が開始
- M.I.Tは、時短営業・休業要請を始め、酒類提供停止の影響が大きく、大幅な減収

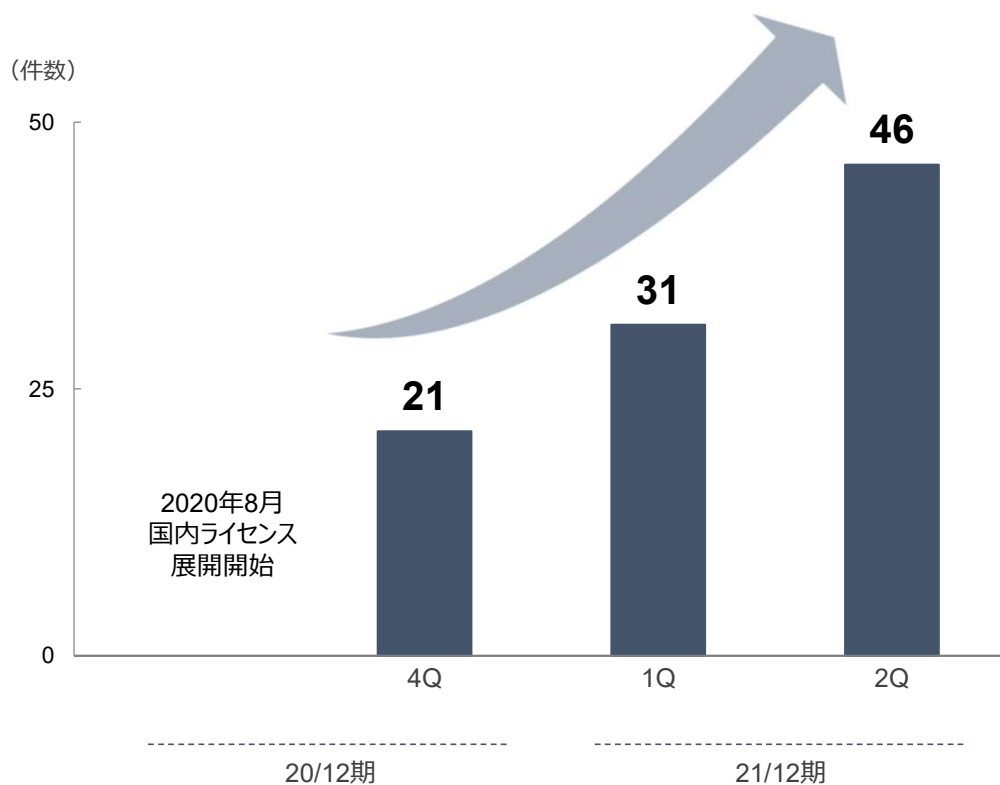


ライセンスによる新たなストック収益基盤の構築と利益率向上

国内飲食店の成長を支援するため、経営サポート事業により宇奈ととライセンスの積極的な加盟開発を実施。結果として、21/12期第2四半期末でライセンス店舗は国内46店舗にまで拡大。ライセンス店舗の拡大に伴い、経営サポート事業や飲食事業への収益寄与を見込み、新たなストック収益基盤としての確立を進める。

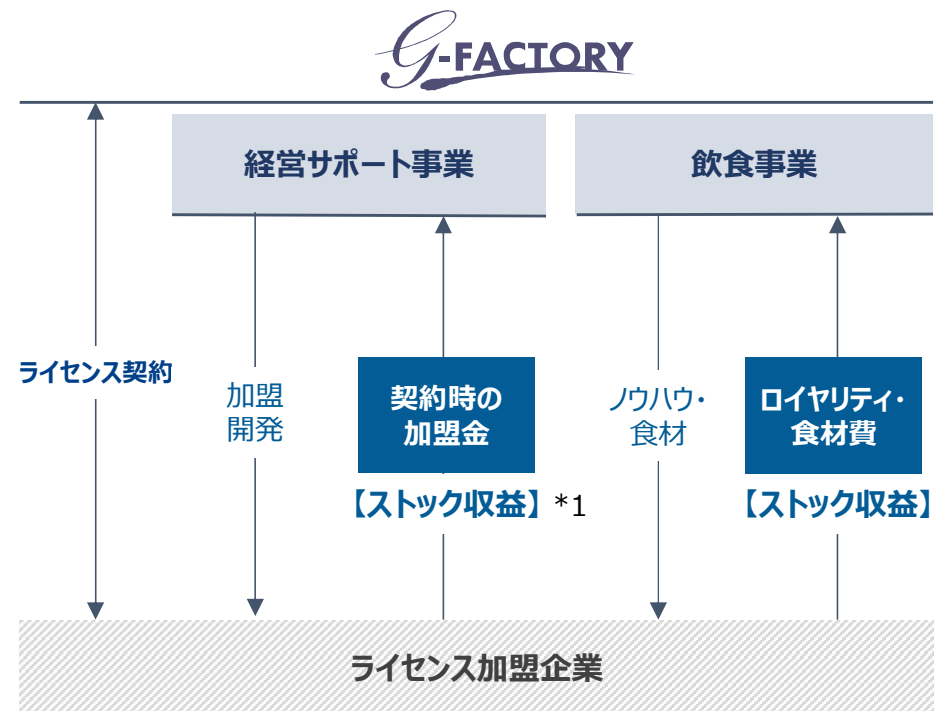
ライセンス店舗数の推移

- 宇奈とと国内ライセンス展開は、2020年8月から本格的に開始
- 開始してから1年内であるものの、21/12期第2四半期末で46店舗に拡大



ライセンスにおける収益モデル

- ライセンス店舗からの収益は、主に契約時の加盟金（経営サポート事業）、毎月のロイヤリティや食材卸売上（飲食事業）
- いずれの収益もネット（純額）計上となり、売上高 = ほぼ利益となるため、ライセンス店舗数の増加が事業全体の収益性向上につながる



*1 加盟金は、契約期間で按分され、毎月売上高に計上



ライセンスの特徴（1/2）：低コスト・スピード導入

飲食店の出退店支援に携わってきた当社による、コロナ禍における飲食店支援の考え方から生まれたライセンス。加盟店は、既存リソースの活用とシンプルオペレーションにより、開業までの費用と時間を削減することで、早期の収益化が実現可能となる。当社にとっては、ライセンス契約数増加のスピードアップにつながっている。

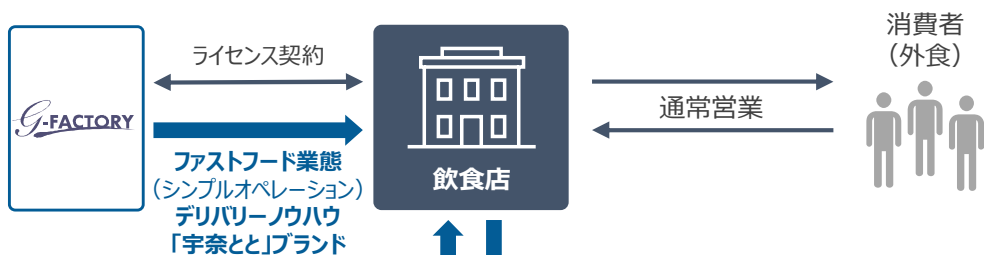
ライセンス・コンセプト

コロナ禍による
飲食店の経営課題

- 売上高の減少とともに、人件費や家賃等の固定費が大きな負担となる店舗が増加

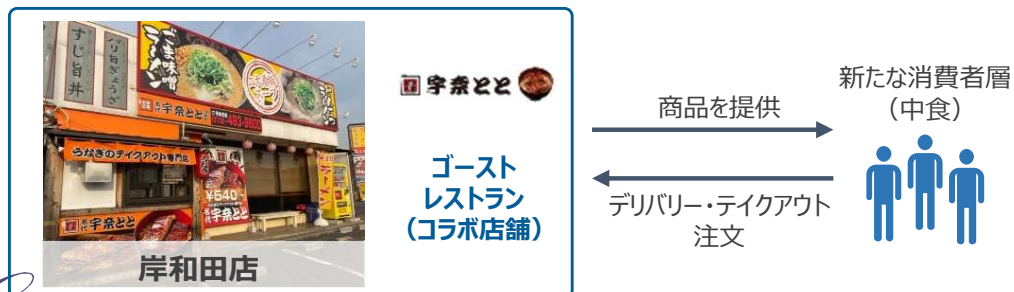
「宇奈とと」ライセンスによる飲食店支援

飲食店の経営課題の解決と当社の収益拡大に貢献



ライセンスによる収益の上積み

- 「宇奈とと」ライセンスの利用
- ・既存店舗のリソースを有効活用
 - ・新たな消費者層の取り込み
 - ・既存売上に「宇奈とと」売上の上積み



既存リソースの活用

- 加盟店は既存店舗のリソースを活用できるため、内装工事等の設計・施工や運営スタッフの募集などの時間と費用がかからない
- 加盟店は、のぼり、商品受け渡し窓口、看板、焼き台など比較的少額の費用で営業できる



のぼりの設置



看板・商品受渡窓口の設置

シンプルオペレーション

- 「宇奈とと」では、鰻の調理から商品提供までを規格化し、簡略化されたシンプルなオペレーションを構築している
- 最短で3日間の研修を受けることで商品提供までのノウハウを習得し、早期に営業を開始できる





ライセンスの特徴（2/2）：多様な出店形態と商品

路面の店内飲食型の店舗のみではなく、商業施設・フードコート、キッチンカー、テイクアウト専門、業態コラボ店、立ち食い専門など、多様な出店形態での契約獲得が進む。また、ライセンス企業との相乗効果を狙うためのコラボ商品の開発など多様な商品バリエーションを揃え、様々な顧客層の取り組みを図ることでライセンス契約数のさらなる増加を図る。

多様な出店形態

ゴーストレストラン店



泉中央店

テイクアウト専門店

商業施設・フードコート店



イオン品川シーサイド店

業態コラボ店

キッチンカータイプ



今福鶴見店

立ち食い専門店



糀谷店



岸和田店



笹塚店

多様な商品バリエーション

商品名：宇奈チキカレー

- 北海道を中心にタンタンメンやカレーなどを展開している株式会社175とのコラボ



商品名：うなぎ合盛りすた丼

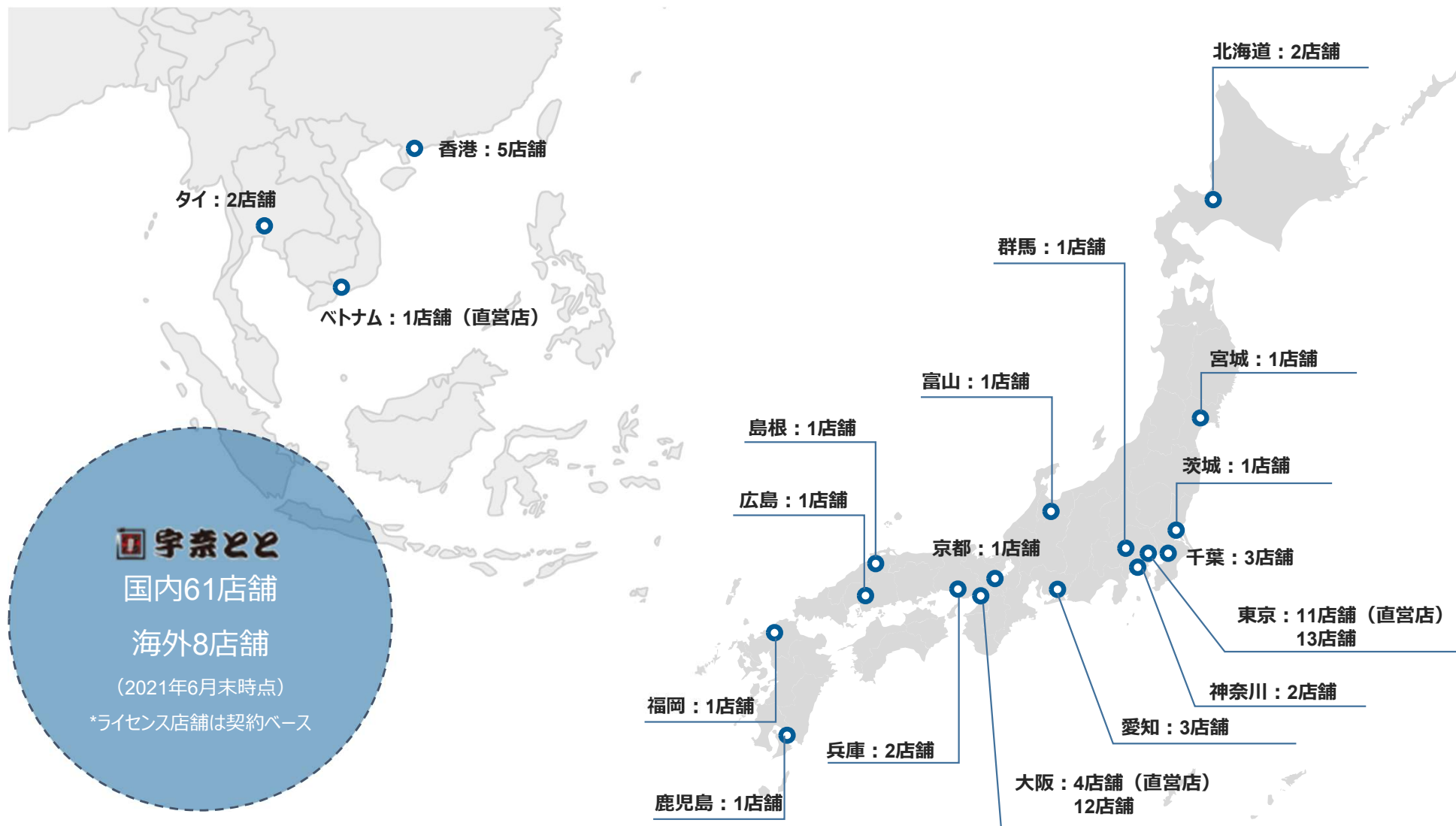
- 「伝説のすた丼屋」を展開する株式会社アネットワークスとのコラボ商品





「宇奈とと」の展開（ライセンス店舗を含む）

コロナ禍に対応した需要の多様化、店外売上需要の拡大と「宇奈とと」の業態がマッチしたことに加え、当社の商品開発努力も奏功し、ライセンス店舗の出店が予想以上のペースで進展。





2021年12月期第2四半期P/L

当第2四半期累計期間では、新型コロナの影響から売上高が伸び悩み、前期比較で減収。4度目の緊急事態宣言発出による飲食事業への影響が大きい一方で、時短営業等の期間中に発生した固定費を特損へ振り替える会計処理で、営業利益の赤字幅は四半期毎に縮小。加えて、当第2四半期では、主に第1四半期にて申請した助成金収入があり、最終利益で黒字確保。

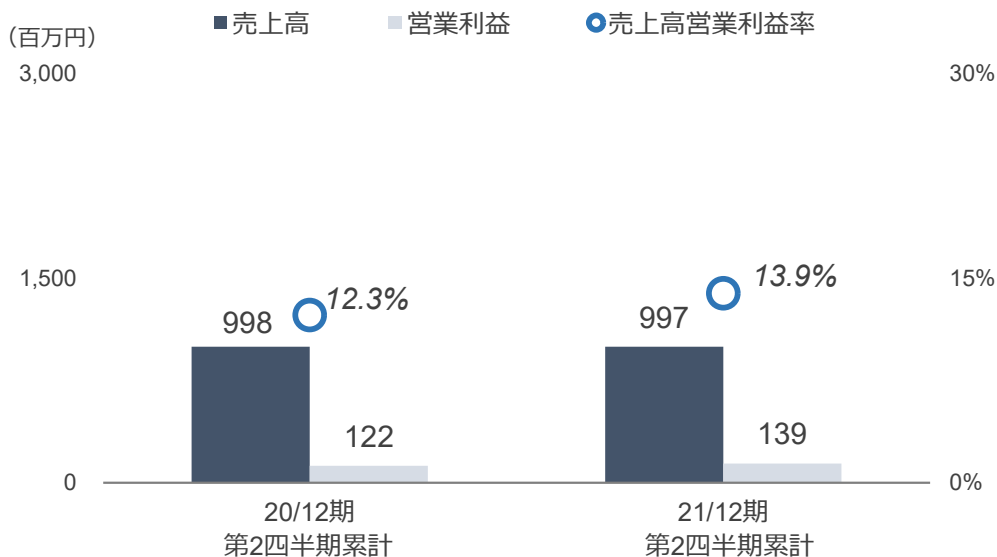
(百万円)	2020/12期			2021/12期			
	第1四半期	第2四半期	第2四半期 累計実績	第1四半期	第2四半期	第2四半期 累計実績	累計実績 前年同期比
売上高	1,015	843	1,859	854	847	1,701	▲8.5%
売上総利益	455	347	803	359	357	716	▲10.9%
売上総利益率	44.9%	41.3%	43.2%	42.0%	42.1%	42.1%	▲1.1pt
営業利益	▲3	▲43	▲47	▲25	▲13	▲38	-
営業利益率	-	-	-	-	-	-	-
経常利益	▲7	▲33	▲40	▲25	▲24	▲49	-
経常利益率	-	-	-	-	-	-	-
親会社株主帰属する 当期純利益	▲6	▲67	▲73	▲66	12	▲53	-
当期純利益率	-	-	-	-	1.5%	-	-



経営サポート事業の概況

経営サポート事業は、新規獲得が進まず減収も、「宇奈とと」ライセンス件数増加による加盟金収入が寄与し、増益。国内事業では、コロナ禍での飲食店の出退店活動の停滞の影響で売上高は横ばいとなったが、ニューノーマルに対応した出店形態として「宇奈とと」ライセンスの契約件数が想定を上回る増加。加盟金収入はほとんどが利益で、増益効果大きい。

経営サポート事業



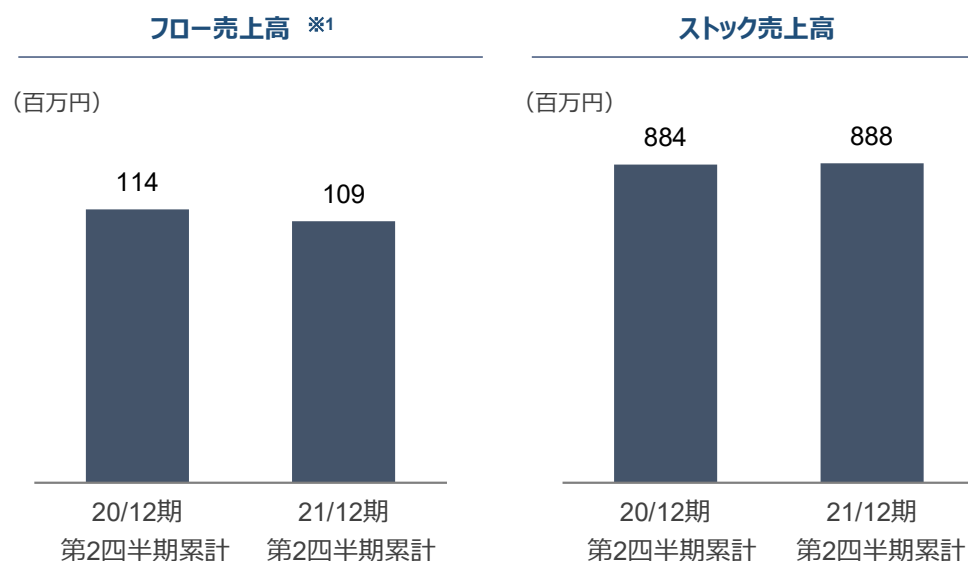
国内事業 売上高：934百万円（前年同期比：▲0.4%）

- コロナ禍長期化で飲食店に対する助成金が継続し、飲食店の出退店活動が停滞。そのため、新規獲得が計画未達
- 「宇奈とと」ライセンスの契約件数が想定を上回る件数で推移

海外事業 売上高：63百万円（前年同期比：+7.3%）

- 海外事業は円安の影響で増収

フロー・ストック売上高の前年同期比較



「宇奈とと」ライセンス契約の影響について

- 経営サポート事業における「宇奈とと」ライセンス店舗からの収益は、契約時の加盟金
- ライセンス契約の契約期間は主に3-5年
- 加盟金は、契約期間で按分され、売上高に計上されるストック収益

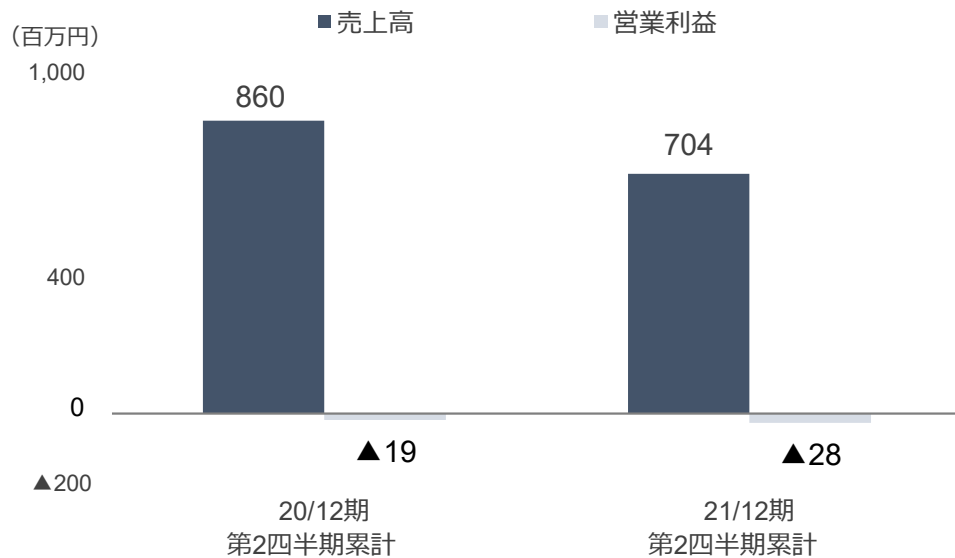
*1：フロー売上には、物件情報サポートおよびまるごとサポートのイニシャルフィーが含まれる。



飲食事業の概況

飲食事業は、新型コロナ拡大による行政からの飲食店への要請の影響で営業利益段階で減収減益。特に「M.I.T」への影響額が大きくなったが、「宇奈とと」は店外売上への積極的な取り組みやライセンス店経由の収益寄与、海外売上の増加により前年同期比で売上高は横ばい。当第2四半期累計期間では、約350百万円分の助成金を申請。

飲食事業



名代 宇奈とと 売上高：363百万円（前年同期比：▲3.3%）

- 営業時間減少の影響で店内売上が減少するが、デリバリー・テイクアウト売上が好調に加え、ライセンス店向けのロイヤリティ収入および食材卸売上の寄与が営業利益を支える

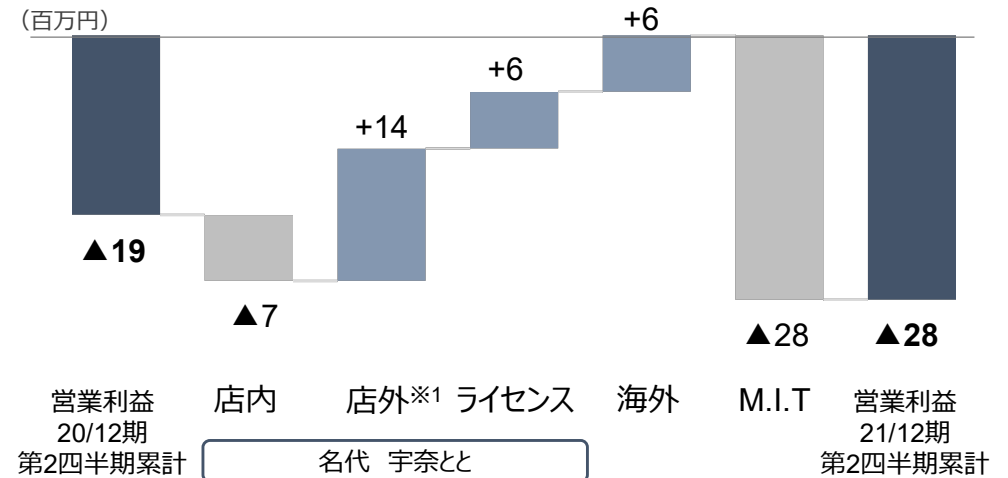
M.I.T 売上高：311百万円（前年同期比：▲33.4%）

- 休業要請・時短営業・酒類提供禁止の影響が大きく、大幅減収

海外 売上高：29百万円（前年同期比：+71.1%）

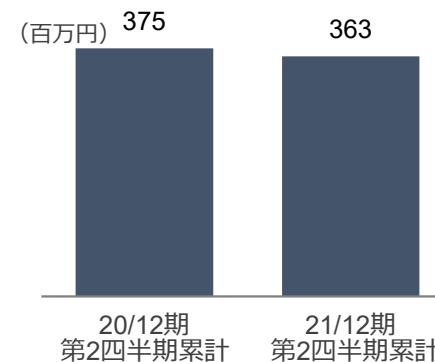
- 海外直営店の売上増加により海外売上が増収。

営業利益の増減要因

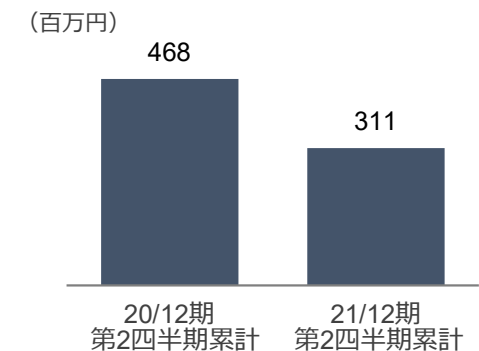


業態別売上高前年同期比較

ファストフード業態 (名代 宇奈とと)



職人業態 (M.I.T)





飲食事業（海外）の取り組み

海外事業では、飲食事業の収益拡大と経営サポート事業向けに海外での飲食店開業ノウハウの蓄積のため、多様な取り組みを実施。直営店の新規出店やライセンス店舗の出店だけでなく、海外ローカル食材を活用したゴーストレストランの展開により海外での多様なビジネスノウハウを蓄積。

海外での新規出店事例



SDGs：海外地産地消商品の開発



ゴーストレストラン型デリバリー第1弾

- 糖度が高いことで有名なベトナム・ダラット産の「はちみつ芋」を使用した焼芋「芋恋」を販売



ゴーストレストラン型デリバリー第2弾

- ベトナム産のフルーツを使用したフルーツサンドイッチ専門店「フルーツサンドオリガミ」をオープン



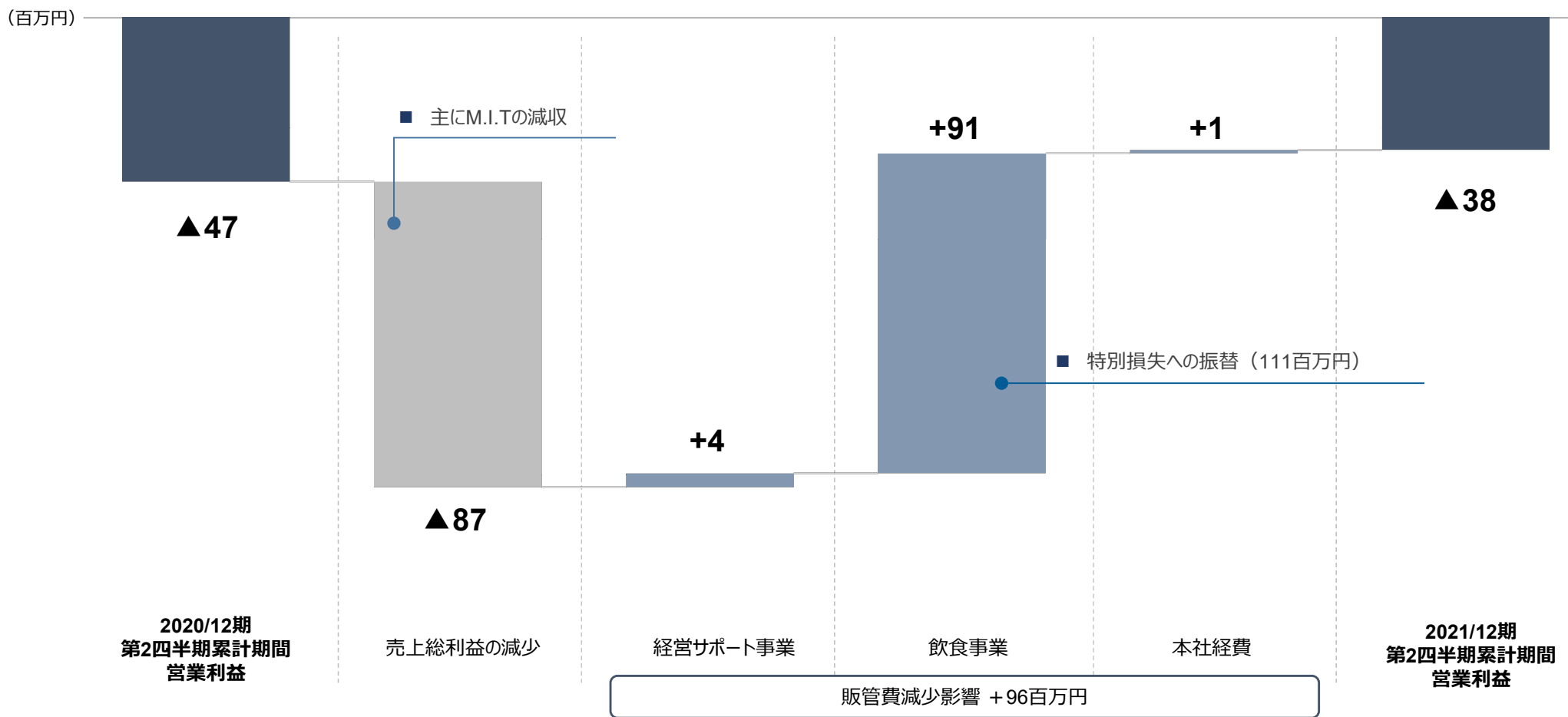
現地食材を使用した和食の提供

- ベトナム産のまぐろを使用した直営店「三代目かむら鮪専門店」をオープン



営業利益の増減要因（前年同期との比較）

経営サポート事業はストック収益と宇奈ととの加盟金収入が下支えし、増益。一方で飲食事業では宇奈ととが業態や商品の多様化で健闘はしたが、MITの減収減益の影響が大きく、売上と総利益を押し下げた。販管費にて、飲食事業の固定費を特損へ振り替えるコロナ禍の会計処理に加え、営業時間の減少で人件費増加が限定的となったため、営業利益の赤字幅が縮小。





販管費・特別損益の状況

賃料等の固定費の一部を販管費から特損へ振り替えるコロナ禍の会計処理により、販管費は95百万円の減少。営業日数・時間の減少と予約状況に応じた柔軟な人材配置の徹底により人件費等の増加は限定的。当四半期累計期間では時短営業・休業等の対応による助成金を約350百万円申請。

販管費の前年同期比較

(百万円)	2020/12期	2021/12期	差
	2Q累計実績	2Q累計実績	
人件費	442	448	+6
外注費	26	28	+2
広告宣伝費	6	13	+7
地代家賃	107	118	+10
減価償却費	25	19	▲6
のれん償却費	27	27	0
その他	215	99	▲115
販管費計	850	755	▲95

特別損益の状況

(百万円)	2020/12期	2021/12期
	2Q累計実績	2Q累計実績
特別利益	11	163
固定資産売却益	-	1
受取和解金	7	11
臨時休業等助成金収入	4	150
特別損失	35	127
固定資産除却損	2	-
和解金	0	15
臨時休業等関連損失	32	111
特別損益計	▲24	36

新型コロナウイルスに起因した特別損益項目

助成金動向

- 新型コロナに対応した助成金として、時短協力金と雇用調整助成金を申請
- 当第2四半期累計期間では、約350百万円を申請。
内、150百万円が既に支給され、計上済



バランスシートの概況

当第2四半期にクールジャパンとの契約満了により海外子会社を100%子会社化したため、純資産の非支配株主持分が150百万円減少。また、それに対応した科目として現預金が減少。

(百万円)	20/12期4Q末	21/12期2Q末	前期末差
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	1,844	1,458	▲386
売掛金	41	54	13
割賦売掛金	19	16	▲3
リース投資資産	215	169	▲45
流動資産合計	2,337	1,907	▲430
固定資産			
有形固定資産	614	665	50
のれん	175	148	▲27
無形固定資産	176	149	▲27
差入保証金	854	854	0
投資その他の資産合計	999	1,000	1
固定資産合計	1,790	1,816	25
資産合計	4,128	3,723	▲404
負債の部			
流動負債			
買掛金	70	53	▲17
有利子負債	211	196	▲15
流動負債合計	822	727	▲94
固定負債			
有利子負債	1,243	1,140	▲103
長期預り保証金	589	590	0
固定負債合計	1,894	1,819	▲74
負債合計	2,716	2,547	▲169
純資産の部			
株主資本合計	1,278	1,180	▲97
その他の包括利益累計額合計	▲25	▲12	12
非支配株主持分	158	7	▲150
純資産合計	1,411	1,175	▲235
負債純資産合計	4,128	3,723	▲404



2021年12月期見通しについて

**4度目の緊急事態宣言の発出に伴う再度の飲食店への時短営業・酒類提供停止により、
期初に想定した市場前提が大幅に変化したため、通期計画を一旦取り下げることにいたしました。**

**緊急事態宣言の動向などを鑑み、通期計画の算出が可能となりましたら、
遅滞なく計画値を開示させていただきます。**



G-FACTORY

3. 成長方針



成長戦略ハイライト

20/12期の新型コロナの影響でニューノーマルに対応した成長戦略へ方針を転換。20/12期の市場環境の変化をビジネスチャンスと捉え、国内事業のストックビジネスを中心とした安定拡大および飲食事業の宇奈ととライセンス展開への挑戦により、成長スピードの加速を図る。

セグメント		今後の成長施策
経営サポート事業	国内事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内物件情報サポートへの注力 ■ ニューノーマルに対応したゴーストレストラン（コラボ店舗）の提供
	海外事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 多店舗展開サポートを中心とした効率的な事業基盤拡大の推進 ■ 飲食店開業ノウハウの蓄積を目的とした海外地産地消費態の開発
飲食事業	名代 宇奈とと	<ul style="list-style-type: none"> ■ ゴーストレストラン（コラボ店舗）を中心とした国内ライセンス店舗による出店 ■ 国内・海外ライセンス店への食材卸事業による収益基盤構築
	M.I.T	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内M.I.T業態の収益力拡大
	海外事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 名代 宇奈とと、M.I.Tブランドの海外展開
	EC事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 名代 宇奈とと、M.I.Tで提供する食事をEC用ミールキットとして開発・販売
その他		<ul style="list-style-type: none"> ■ 外国人材紹介事業の立ち上げに向けた外国人材の登用・育成

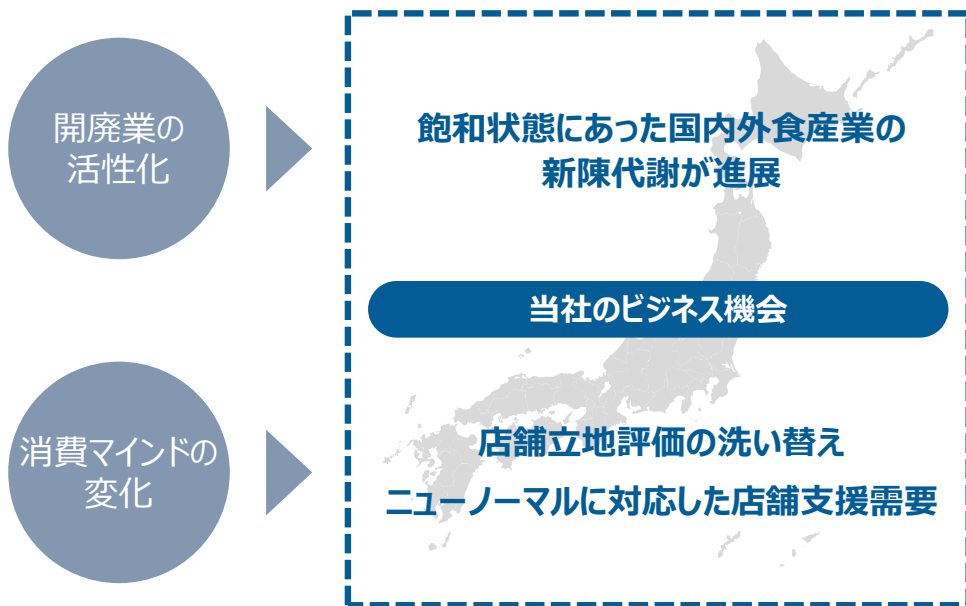


3. 成長方針

経営サポート事業の成長方針：ニューノーマルで新たなニーズ、国内成長の加速

新型コロナの蔓延に伴い、飲食企業に対する支援機会が増加。都心部好立地の案件が発生している他、ベッドタウン立地のニーズが上昇。また、ニューノーマルに対応した「宇奈とと」ライセンスの展開で、加盟金収入を得ることにより、ストック収益基盤強化を図る。

市場環境の変化と当社のビジネス機会



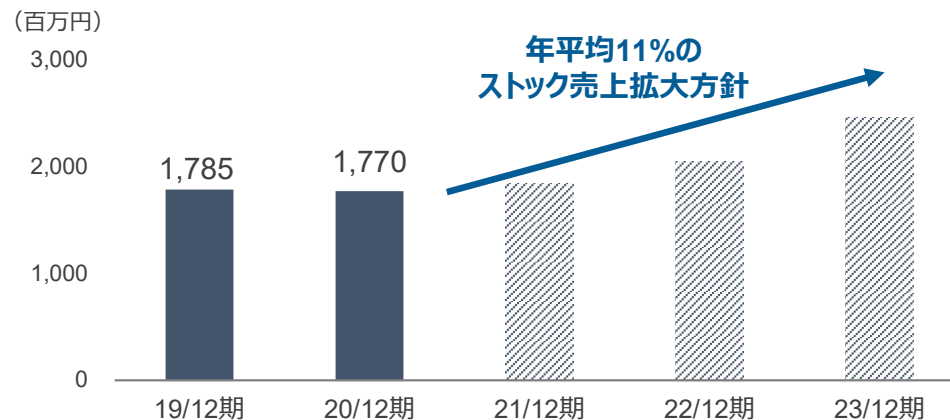
1 出退店サポートによるストック収益拡大へ注力

物件情報サポートを中心とする出退店サポートの案件拡大を見込み、人員を増強し、ストックビジネスの成長を加速

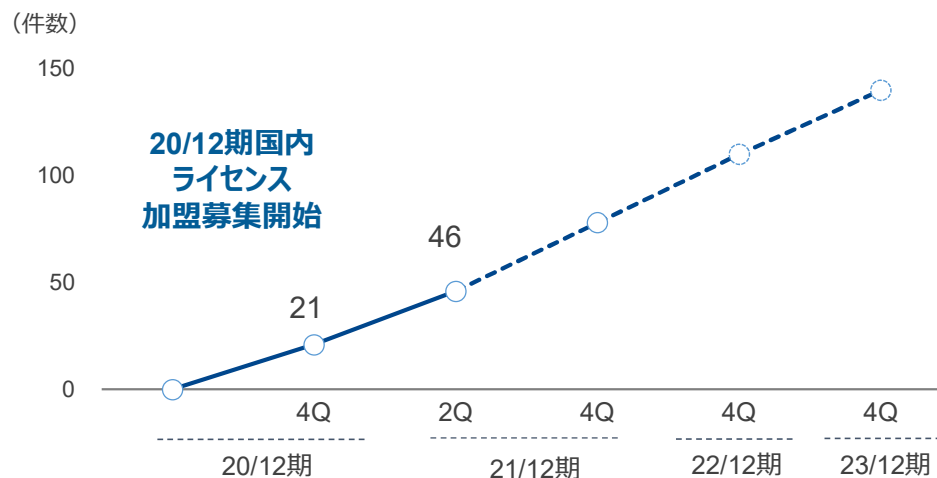
2 「宇奈とと」ライセンス店による飲食店支援

ニューノーマルに対応した飲食店支援を積極的に展開し、加盟店の増加とともに新たなストック収益基盤を構築

経営サポート事業のストック売上高計画



国内「宇奈とと」ライセンス件数の増加



3. 成長方針

飲食事業の成長方針：経営サポート事業のノウハウ蓄積を見据えた出店戦略

飲食事業は、経営サポート事業の店舗支援ノウハウ蓄積を中心とした展開を進めていたため、これまで積極的な出店展開はしていないが、コロナ禍による飲食店舗支援需要やM.I.Tの買収により、新たな店舗支援ノウハウの蓄積余地が出現。宇奈とと・M.I.Tの両ブランドの国内外での直営店およびライセンス店の出店を進める。

各ブランドを中心とした出店余地



宇奈とと
(ファストフード形態)

国内直営店 15店舗
主にインバウンドやビジネス街を中心とした展開

ベッドタウン立地や商業集積エリア、
全国エリアでの飲食店運営ノウハウを蓄積



M.I.T
(職人形態)

国内直営店 19店舗
高単価・高品質をサービスコンセプトにした展開

職人形態での多店舗運営、
海外運営ノウハウを蓄積

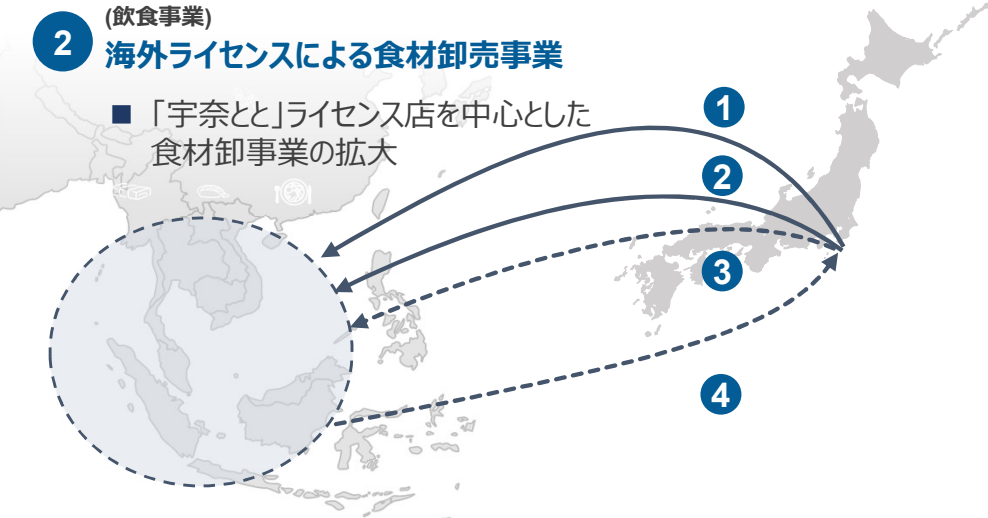


宇奈とと
ベトナム ベンタイン店

海外直営店 2店舗
ベトナムに出店

ベトナム以外のアジア地域での
店舗運営ノウハウを蓄積

海外展開における取組み

- 1 (経営サポート事業)
海外多店舗展開支援
 - ASEAN地域への海外進出支援
 - 2 (飲食事業)
海外ライセンスによる食材卸売事業
 - 「宇奈とと」ライセンス店を中心とした食材卸売事業の拡大
 - 3 (経営サポート事業・飲食事業)
従業員の独立支援
 - 社内独立支援制度を活用した海外出店の促進
 - 4 (その他事業)
海外労働力の確保による国内人材不足の解消
 - 海外ローカル人材の育成と国内飲食店への人材紹介モデルを確立
- 

* 2021年6月末時点の運営店舗数

海外労働力の確保による国内人材不足の解消に向けて

海外展開を支援することにより、人材交流のグッドスパイラルを生むことで、顧客の成長を支援していきます。海外の日本食レストランで経験を積んだ現地スタッフを国内で登用することにより、国内人材不足へのソリューション提供を見据えています。



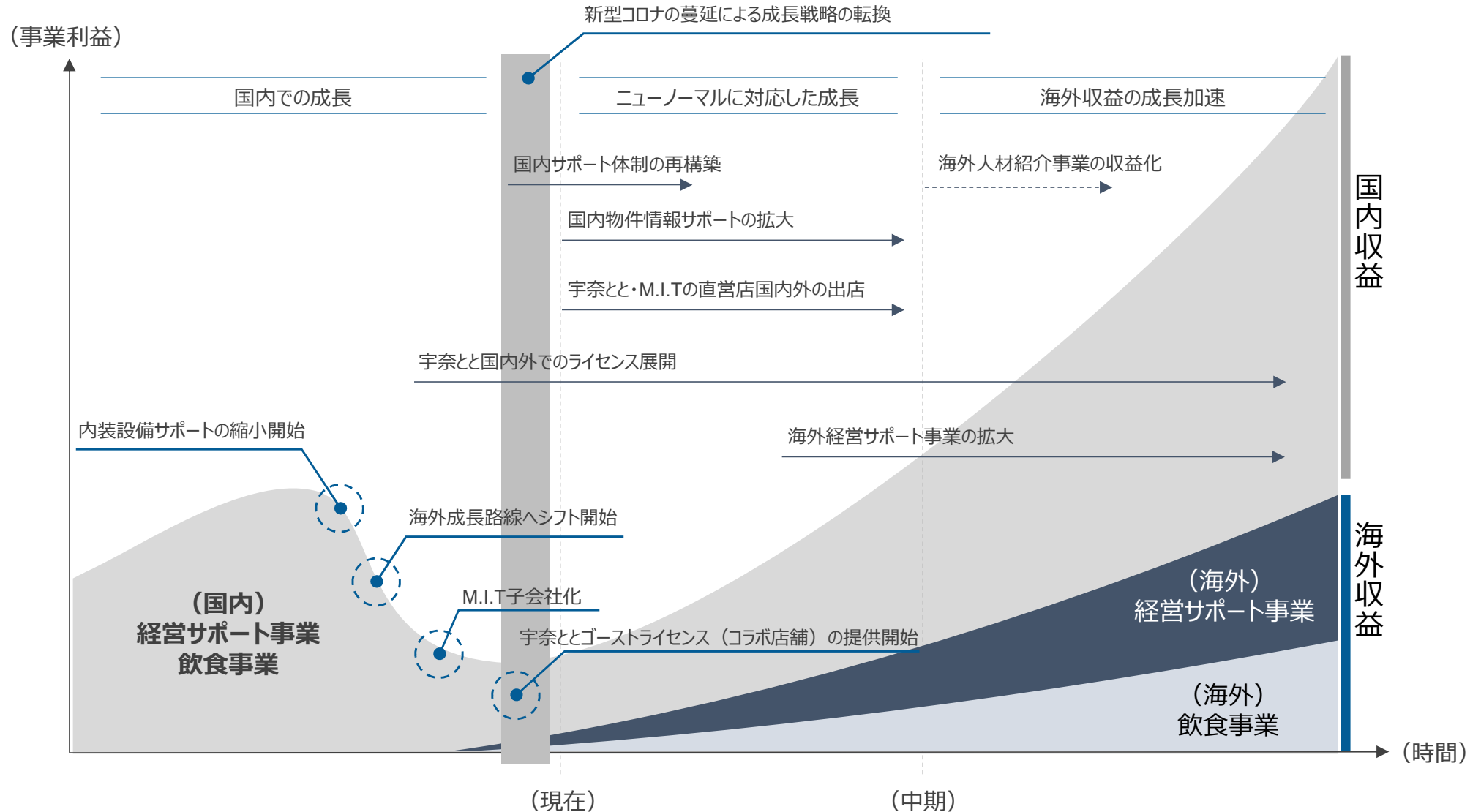
※1：登録支援機関とは、特定技能1号の外国人材を雇用する場合の支援計画の作成・実施を行う法務大臣により認定された機関のこと



3. 成長方針

中長期成長イメージ：国内経営サポート事業および飲食事業を中心に成長

市場環境の変化をビジネス機会と捉え、ニューノーマルへ対応したサービス提供を軸に国内経営サポート事業の成長加速に加え、飲食事業のライセンス展開による出店加速およびライセンス先への食材卸事業を中期の成長ドライバーとして位置づけ。また、中長期的には海外経営サポート事業の再拡大を進め、さらなる成長を図る。

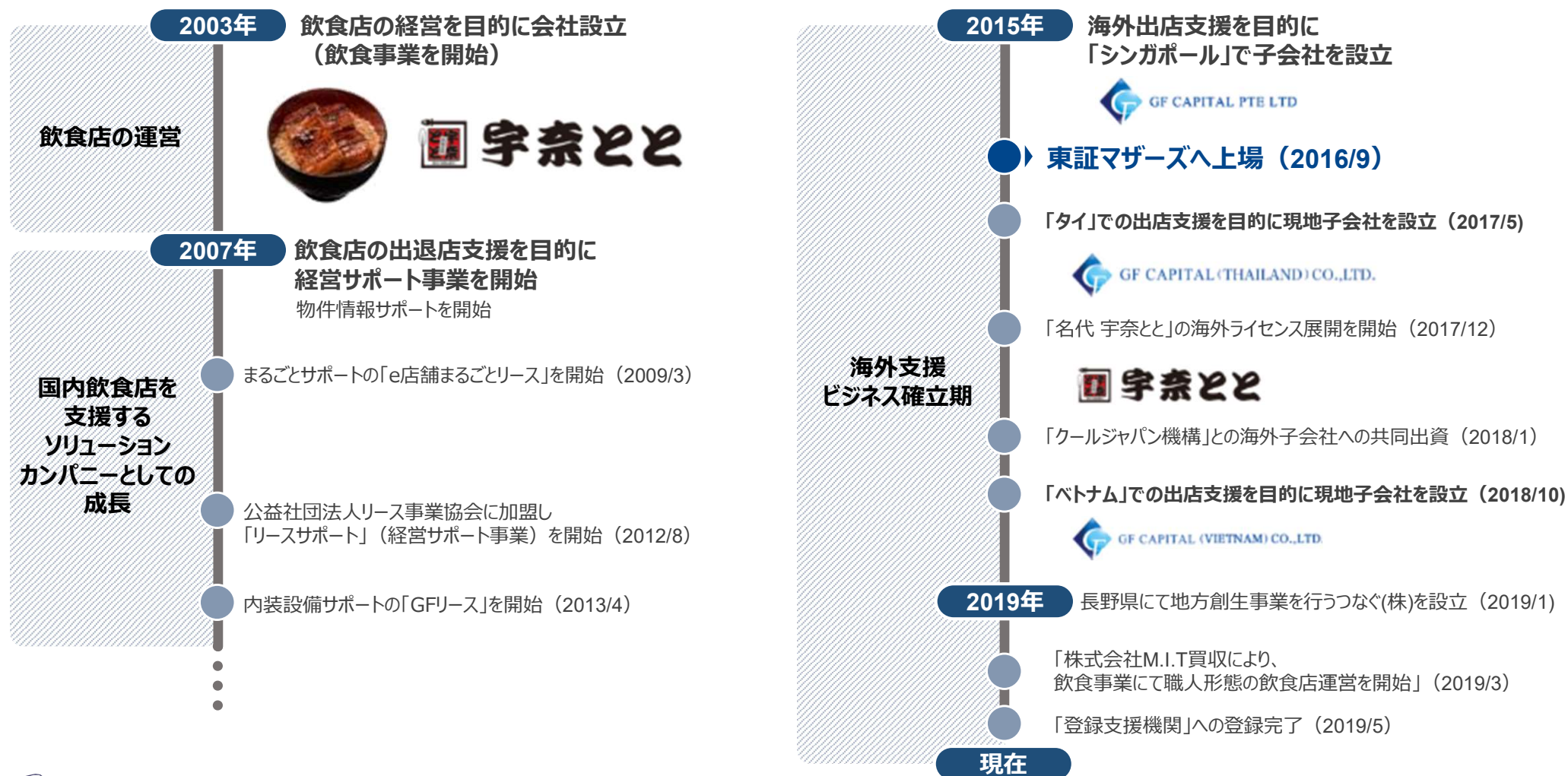




G-FACTORY

Appendix

当初は「飲食店の経営」を目的として設立も、中小規模の飲食店では出店の際に情報収集や専門知識を有した人材確保に強くニーズがあることが分かり、出退店支援を目的とした「経営サポート事業」を開始し、同事業を中心に業容を拡大してきました。

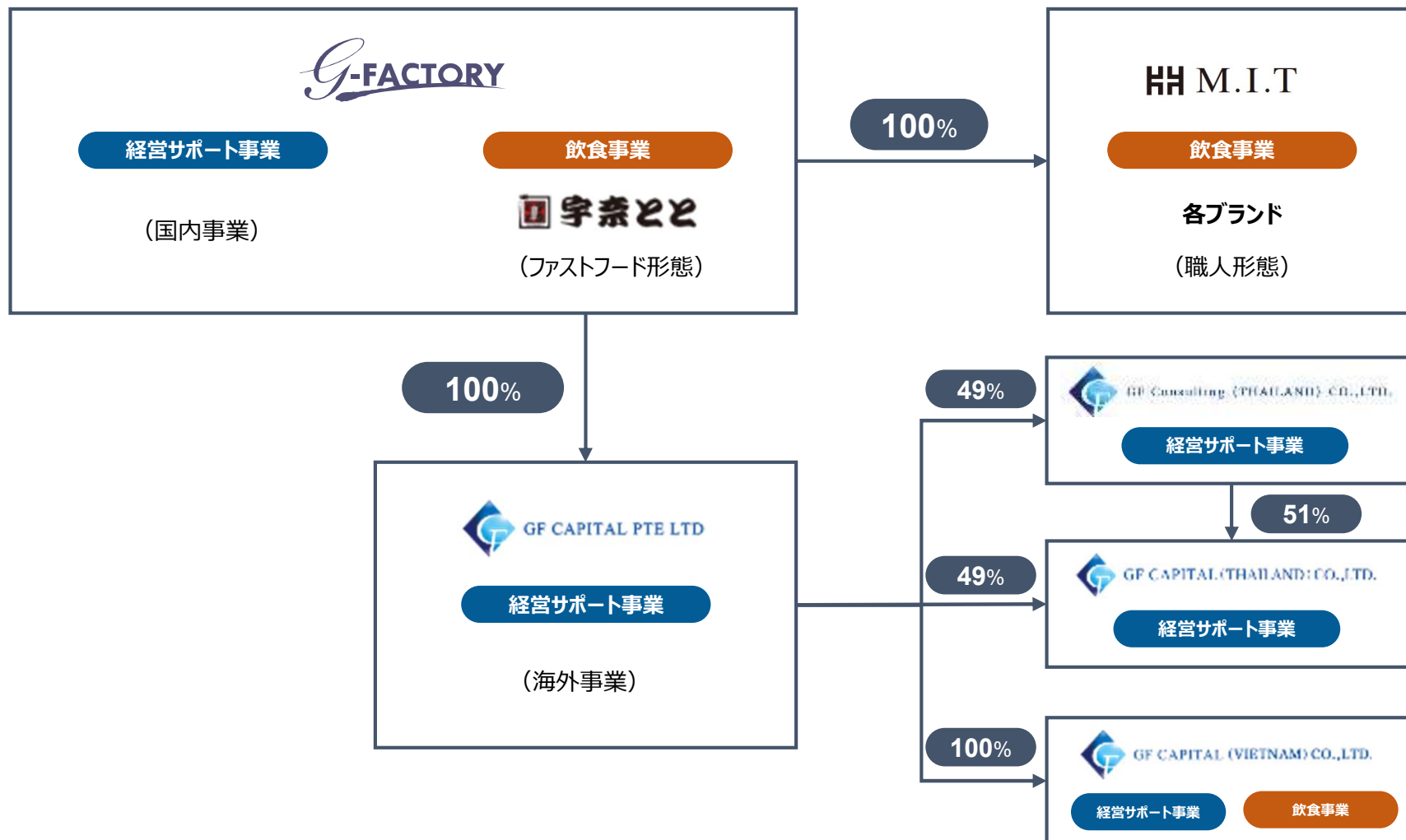




G-FACTORYグループの概要

□ 当社グループ

● 出資比率





将来見通しに関する注意事項

本資料には、当社グループの現在の計画や業績見通しなどが含まれております。
これらの将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに当社が計画・予想したものであります。
実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により、この計画・予想などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。
なお、この資料への公認会計士、監査法人の関与はございません。