



2026年3月期 決算説明資料

2026.5.12発表

株式会社MS-Japan
(東証プライム : 6539)

当社は個人並びに機関投資家からのIR問い合わせを積極的に受け付けております。

なお、インサイダー取引に対するガバナンスの観点から、サイレント期間（決算日前1カ月）の業績に関する

お問い合わせについてはお答えいたしかねますが、事業等に関する基本的な

ご質問等については常時お受けしております。

IRに関するご質問・お問い合わせは弊社IR担当宛にお電話（代表電話:03-3239-7373）

もしくはメールにて（ir@jmsc.co.jp）お問合せ頂きますよう、よろしくお願い申し上げます。

MSCareer**MSAgent****MSJobs****Manegy**

1. FY26 業績ハイライト (P4~P6)
2. 全社業績詳細 (P7~P9)
3. ビジネスモデルと成長戦略 (P10~P14)
4. 各事業の実績と進捗報告 (P15~P24)
5. FY27 予算概要 (P25~P29)
6. 株主還元と資本政策 (P30~P33)

① 連結売上高及びEBITDA、人材紹介売上高が過去最高を更新

連結売上高76.4億円（前期比+2.3%）、EBITDA21.3億円（同+3.1%）、人材紹介売上高42.9億円（同+1.3%）とそれぞれ過去最高を更新。

② 2027年3月期業績予測は売上高、EBITDA、営業利益それぞれ過去最高更新を目指す

2027年3月業績予測は連結売上高81.7億（前期比+6.9%）、EBITDA23.2億（同+8.7%）、営業利益17.9億（同+7.4%）とそれぞれ過去最高を目指す。

③ 配当方針として1株56円を下限として設定

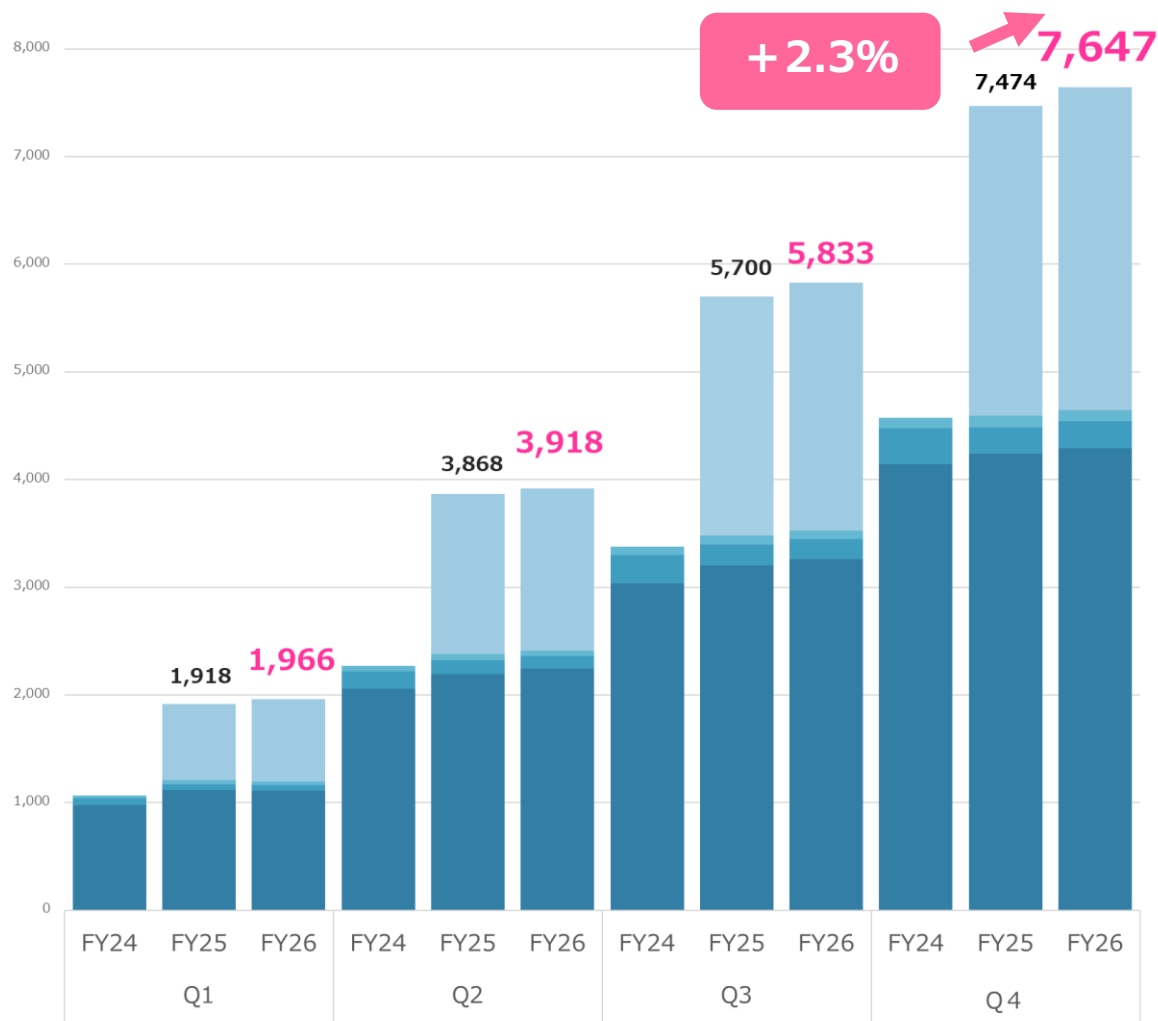
株主還元（配当）の方針として、1株当たり56円を下限として設定。事業環境や方針に重大な変更がない限り、今後も年間56円を配当の下限とし、安定的な株主還元を継続してまいります。2026年3月期配当予想の修正はありません。

連結売上高およびEBITDAそれぞれ堅調に推移。

連結売上高推移（四半期別累計）

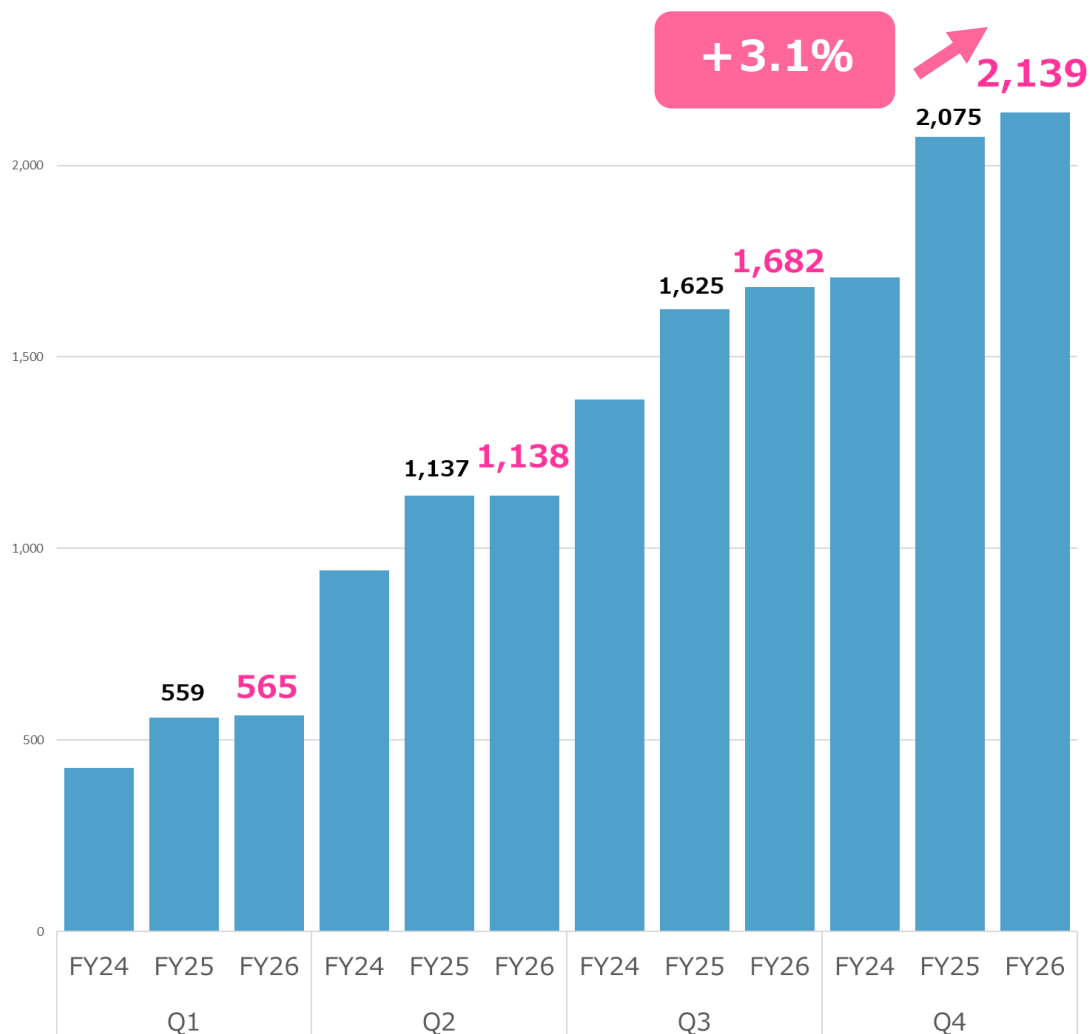
(単位：百万円)

■ 人材紹介 ■ メディア(Manegy) ■ DRM ■ 海外人材



EBITDA推移（四半期別累計）

(単位：百万円)



不透明な経済環境の中、**88.1%と高い自己資本比率**で引き続き安全性を維持。

(単位：百万円)

	FY25	FY26	期末増減額
流動資産	5,778	5,375	△402
固定資産	5,063	5,433	370
総資産	10,841	10,809	△32
負債	1,067	1,182	115
純資産	9,773	9,626	△147
自己資本比率	89.2%	88.1%	△1.1

全社業績詳細

(単位：百万円)	FY25	FY26	前年比（計画比）
売上高	7,474	7,647	102.3% (93.0%)
人材紹介	4,240	4,294	101.3% (95.1%)
メディア	246	248	100.7% (95.7%)
DRM	105	101	96.3% (78.1%)
海外(FQR)	2,881	3,002	104.2% (90.4%)
売上原価	1,551	1,721	111.9% (91.3%)
EBITDA	2,075	2,139	103.1% (93.5%)
営業利益	1,604	1,673	104.3% (93.5%)
経常利益	1,681	1,684	100.2% (95.3%)
当期純利益	1,069	1,079	100.9% (97.2%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,032	1,034	100.2% (97.5%)

売上高

連結売上高は76.4億円(前年同期比+2.3%)、人材紹介売上高42.9億円(前年同期比+1.3%)と、**それぞれ過去最高を更新**。

EBITDA

21.3億円(前年同期比+3.1%)となり、**過去最高を更新**。(営業利益にのれん償却額305百万円並びに減価償却費160百万円を加算して算出)

営業利益

販売費及び一般管理費については前期比で△1.5%。マーケティングのコスト効率の向上、支社統合並びにM&A後のPMI費用の削減、AIによる業務効率向上に伴う人材配置の最適化による減少。詳細P9参照。

経常利益以下、各段階利益

営業外損益において上場株式の有価証券評価損の計上106百万円があったものの、前期比ではプラスで着地。

(単位：百万円)	FY25	FY26	前期比
販管費計	4,317	4,252	98.5%
マーケティング費用	669	674	100.8%
人件費	1,185	1,231	103.9%
減価償却費	102	106	103.9%
地代家賃	199	181	90.8%
その他	740	733	99.2%
海外販管費	1,104	1,018	92.2%
のれん償却額	316	305	96.5%

マーケティング費用

前期比と概ね同水準。新規登録者数は18,128人（前期比+4.9%）、**求人取扱数の多い職種の重点セグメントの登録者の獲得に関しては6,558人(前期比+15.0%)と上昇**（登録者獲得数推移はP17参照）。メディア事業Manegyからの送客効果等、当社の競争優位性を活かした登録者獲得を実現（P18,20参照）。

人件費

前年同期比で平均8名の増加に伴う増加。主に前期上半期において工数の不足を解消すべく積極採用。

地代家賃

支社（横浜）統合に伴う減少。

その他費用

主に海外子会社PMI関連費用等の業務委託費並びに派遣社員費用を削減したことに伴う減少。

海外販管費

主に、売上高の全社的なセールスマックスの変動に伴い、コンサルタントの利益連動インセンティブ金額が減少したことに伴う販管費の減少。（従業員数（年平均）推移：FY25 44名 → FY26 46名）

のれん償却額

豪州子会社の取得に伴い発生したのれん償却費用※

※豪ドル期中平均レート FY25:100.05円→FY26:96.50円

ビジネスモデルと 成長戦略

企業の管理部門と会計・法律領域の士業に特化し、下記の事業を展開

企業の管理部門



有資格者



総合転職サービス

MSCareer

人材紹介事業

MSAgent

国内特化型 **トップクラス**
の人材紹介事業

DRM事業

MSJobs

特化型
ダイレクトリクルーティングメディア

メディア事業



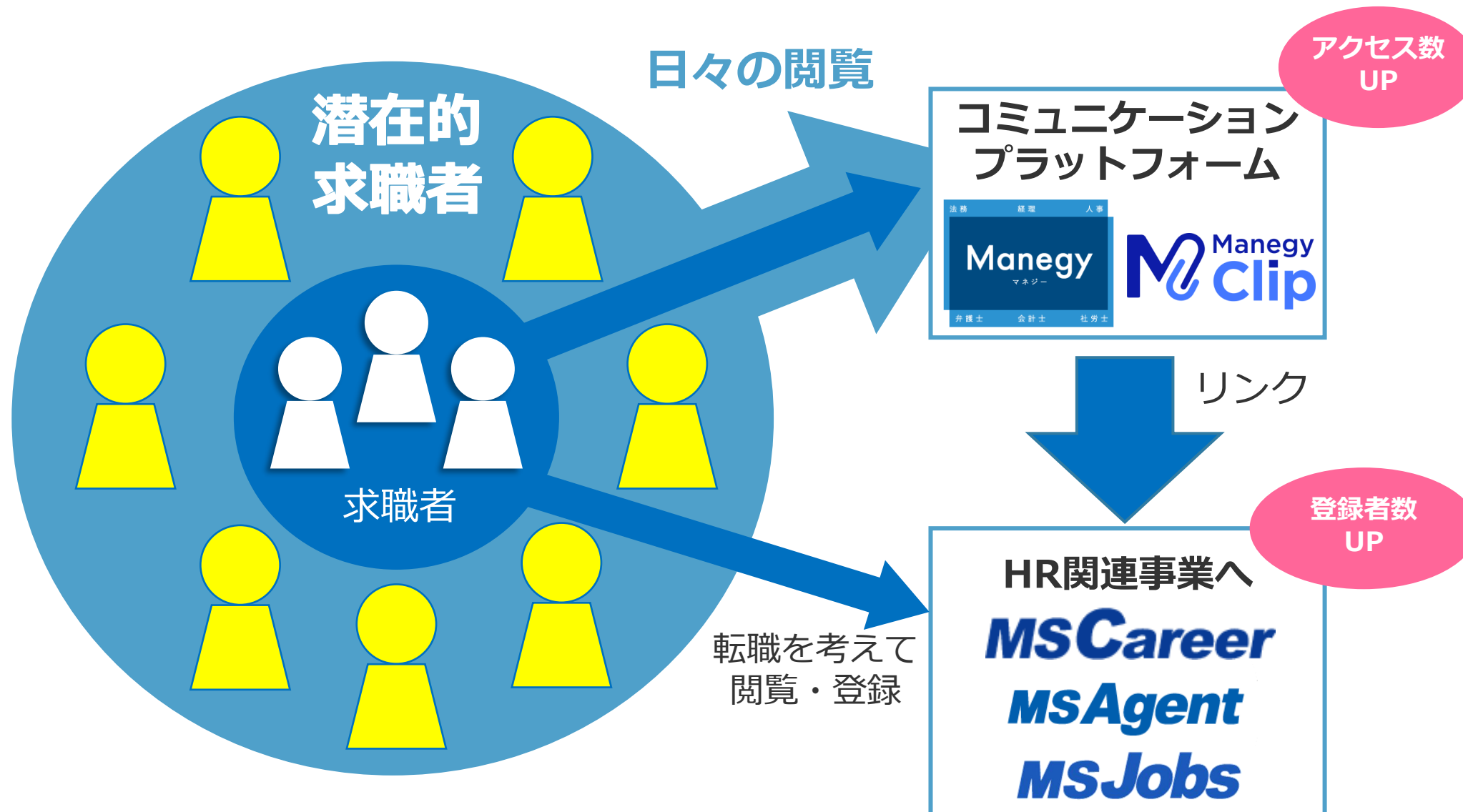
国内最大級の経営管理メディア &
BtoBプラットフォーム

海外人材事業

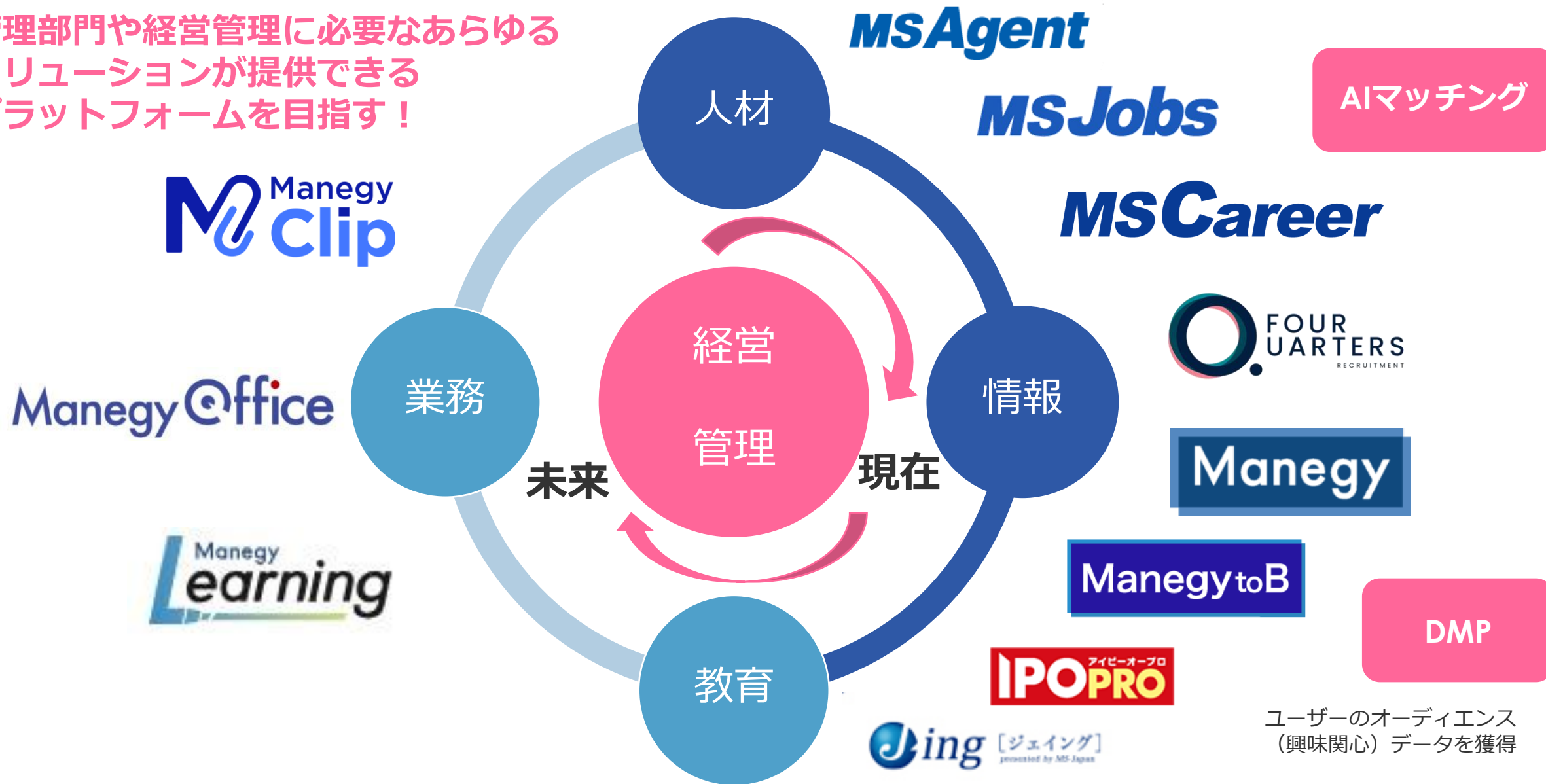


オーストラリア国内での
管理部門特化型人材サービス

管理部門・士業領域における潜在的求職者の囲い込み



管理部門や経営管理に必要なあらゆるソリューションが提供できるプラットフォームを目指す！



ユーザーのオーディエンス
(興味関心) データを獲得

国内のスタンダードを確立し、

世界一の経営管理プラットフォームを作り出す

「世界中の企業経営が、より効率的に、より効果的になる世界を実現します」



Matching to innovation



MSCareer



MSAgent MSJobs

BIG4や本社機能の集中する英語圏のマーケットを順次拡大し、世界へ

各事業の実績と進捗報告

MSAgent

Manegy

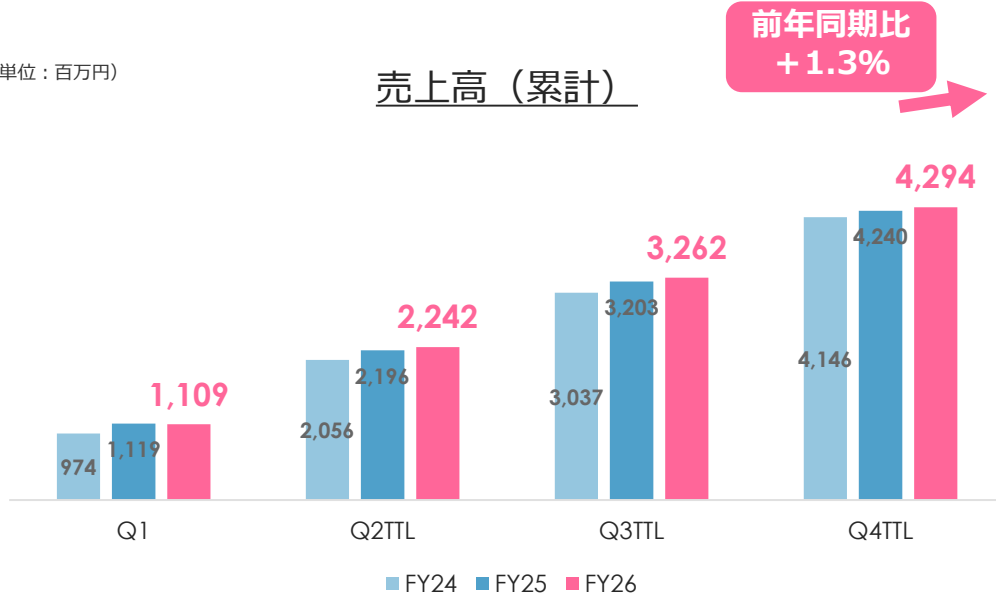
MSJobs

**FOUR
QUARTERS
RECRUITMENT**

国内人材紹介事業（MS Agent）売上高と管理可能利益

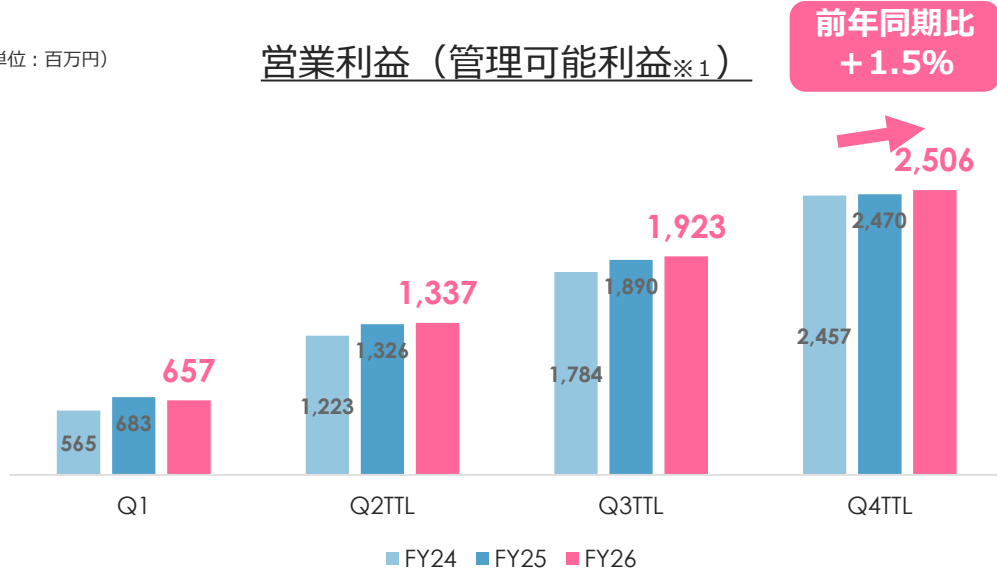
(単位：百万円)

売上高（累計）



(単位：百万円)

営業利益（管理可能利益※1）



- 人材紹介事業の年間売上高は、**42.9億円（前年同期比+1.3%）**で着地し、計画に対してショートしたものの、**堅調に成長し過去最高を更新しています。**
- 管理コスト配賦前営業利益は**25.0億円（前年同期比+1.5%）**となり、**こちらも過去最高を更新しています。**
- 人材業界全体として求職者向けマーケティングコストが高騰する中、無理に利益を減らすような費用を使わずに、次年度以降の競争力強化への投資（AI実装開発）を優先しながらも、**58.3%という高利益率（管理不能な全社費用配賦前の管理可能利益※）**を実現しています。
- 特化領域で国内トップクラスの求人・求職者数を抱える中で、30年以上業界をリードする量と深さを持つマッチングデータを学習させた国内随一のAIモジュールの試運転を完了し、2027年3月期からは、ダイレクトリクルーティング事業のような完全自動化（Autopilot）ではなく、**コンサルタントのサーチ&スクリーニングを助ける半自動化機能（Copilot）**として活用開始。マッチング確度の高い案件の紹介漏れが発生していた課題を解決し、決定件数の向上を目指します。

特化領域で国内トップクラスの求人数

双方向性
スコアリング

AIスコアリング検索

MS-Japan

30年以上業界をリードする量と深さを持つマッチングデータを学習した国内随一のAIモジュール

選別紹介
(Copilot)

コンサルタント
RA・CA

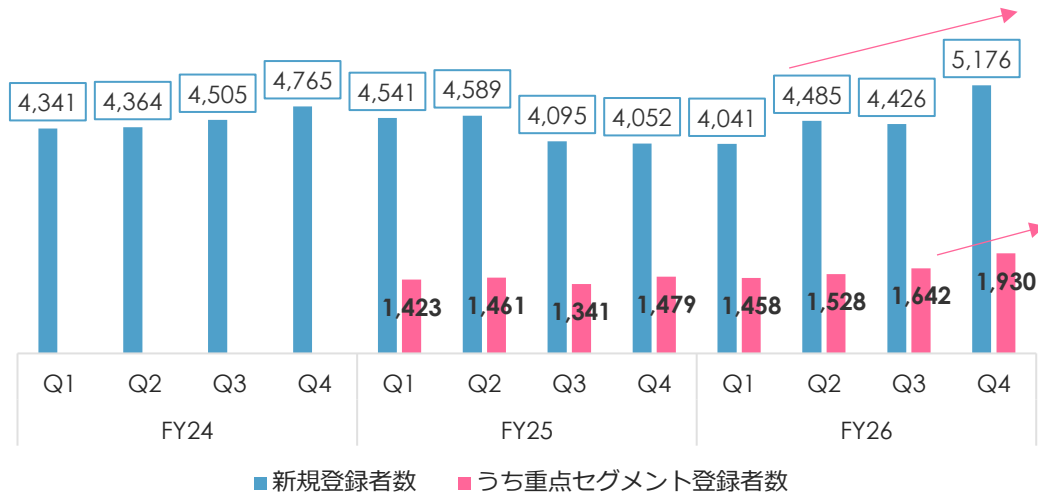
特化領域で国内トップクラスの求職者数

※管理可能利益：本社費等、当該事業において管理不能な費用を除外して算定した利益

国内人材紹介事業（MS Agent）登録者・求人獲得数の詳細と推移 17

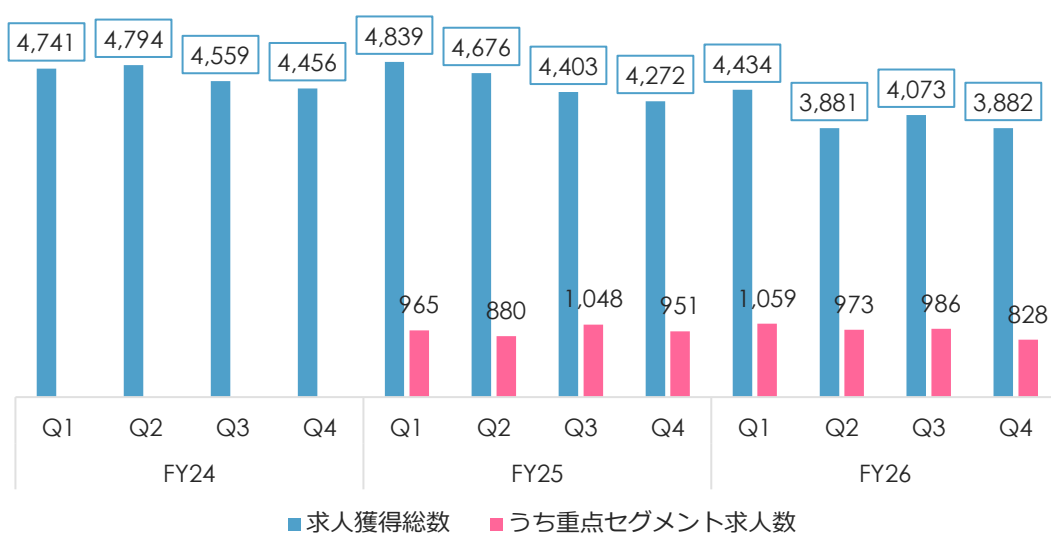
新規登録者数推移（再稼働を含まない）

単位：件



獲得求人数推移

単位：人



■ **新規登録者数（再稼働を含まない）**は第4四半期で5,176名と、費用を増やさずに大幅な獲得数のUPに成功し、**年間で18,128名（前年同期比+4.9%）**へと増加。売り手市場が続いている重点セグメント登録者数※も第4四半期で1,930名、**年間で6,558名（前年同期比+15.0%）**となり、マーケティング戦略における競争優位性が顕著に表れています。前年発生した一時的な落ち込みに対しても、生成AI対策やセグメントを切った認知施策、Manegyとの連携強化等の施策を実行することで反転し、**2026年3月にはManegyのアプリリリースと共に単月では過去最高の1,916名の新規登録者数を獲得することができました。**

■ **獲得求人数は年間で16,270件（前年同期比-10.6%）**となりましたが、**決定率の高い重点セグメントの求人数（求人より求職者が多いセグメントや、年収・採用期限等で分類）は、年間で3,846件（前年同期比+0.1%）**となりました。経理財務や人事総務における年収600万円未満の求人については、第4四半期からの登録者数の急増の影響もあり、現在は求人倍率が落ち着いていますが、工業領域や年収600万円以上の管理部門領域（年収1,000万円以上の人事総務を除く）では、そもそも圧倒的な供給不足であったことと、AIによる自動化の影響を受けにくい責任の引き受け手として、引き続き「売り手市場」が続いています。

■ **登録者数の増加に対して求人が不足している領域については、インサイドセールスのインターン増員やAIエージェントによる自動化を含め、高効率に拘ってアウトバウンドでの獲得施策を強化して参ります。**一方で決定率の高い領域については求人が多く獲得できているため、**重点セグメント登録者数の更なる獲得増を狙います。**

領域別求人倍率（2026年4月末時点）

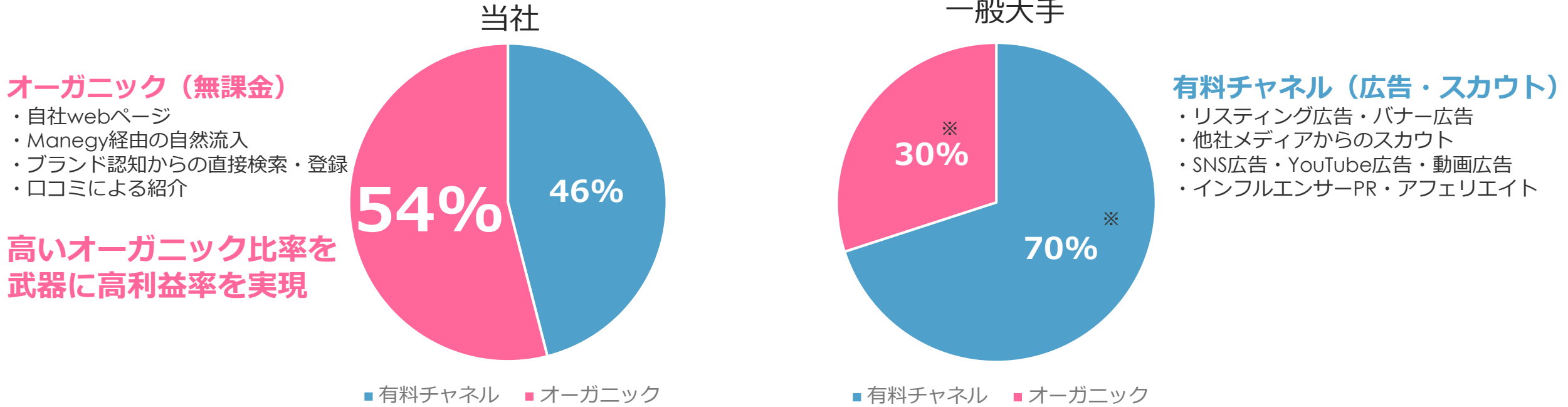
アクティブ人材（2か月以内ログイン人材）に対するOPEN求人のストック値で算出。管理部門は経験者に限った求人倍率で、未経験者を含みません。

現年収	経理財務	人事総務	法務	弁護士	会計士	税理士	税理士科目合格
600万円未満	0.9	1.2	2.8	2.2	3.1	7.0	2.9
600万円以上 1000万円未満	2.1	1.5	3.3				
1000万円以上	1.7	1.0	1.8				

年収1000万円以上の人事総務求人は大企業を除き、経理財務中心の管理部長やCFO求人に吸収される傾向があります。

※ 重点セグメント登録者数：経理・人事・法務の三職種ミドル（30代40代）と弁護士・公認会計士・税理士・税理士科目合格者の4資格ジュニアミドル（20代30代40代）で東京・大阪・愛知を希望する登録者数（経験者）

求職者登録経路の比較



※本構成比は、当社および類似他社における登録者の主な獲得チャンネルを、「有料チャンネル（スカウト媒体・検索広告・SNS広告等）」および「オーガニックチャンネル（SEO・社名検索・再登録等）」に分類し、当社内部データと業界動向をもとに推計したものです。他社データについては、テレビCMなどのマス広告を実施していない中堅～準大手の人材紹介会社を対象に、公開情報・ヒアリング・スカウト媒体への出稿状況・SEO流入推定値などから推定を行っております。スカウト媒体は有料チャンネルに含めて算出しています。構成比は初回登録時の主たる流入経路に基づき、重複を排除した形で分類しています。

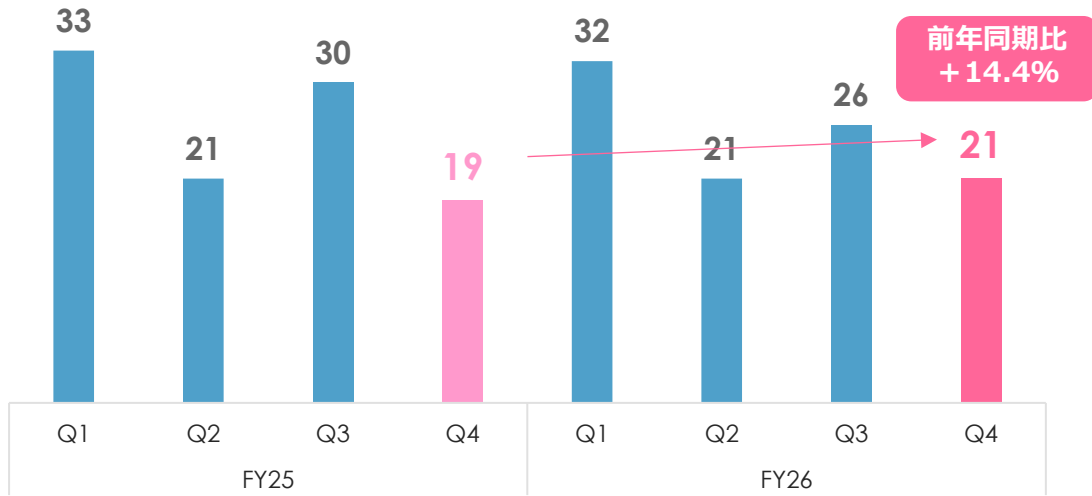
■ 人材紹介業界全体では、登録獲得コストの上昇に伴い、売上高の上昇に反して利益率が低下する企業が増えているのに対し、MS-Japanでは、ManegyやManegy Clipを通じた専門メディア・アプリとの接点や、過去登録者の再流入によって費用をかけずに獲得しているオーガニックの登録が過半数を占めており、コストを抑制しつつ営業利益率を高水準で維持することを可能としています。

■ この利益体質は、人材紹介だけでなく、AI実装と自動化が進むダイレクトリクルーティング領域でもレバレッジが効く構造であり、国内事業全体における生産性向上・収益率強化にも繋がっています。

ダイレクトリクルーティング事業 (MS Jobs) 詳細

(単位: 百万円)

MS Jobs 四半期別売上高



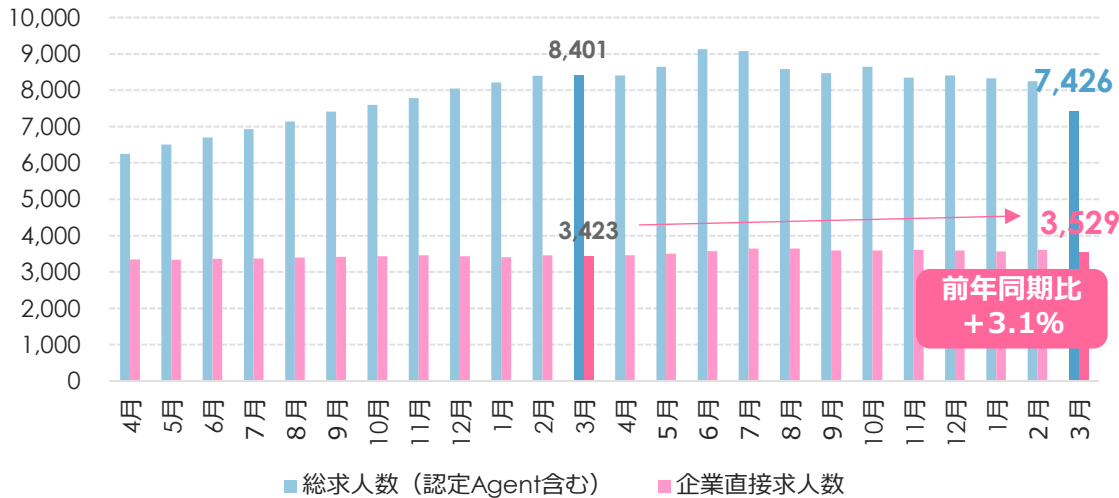
■ダイレクトリクルーティング事業の**第4四半期売上高は、21百万円（前年同期比+14.4%）**となり、**年間売上高は1億1百万円（対前年比-3.7%）**で着地しましたが、**管理可能利益は年間で13百万円（前対前年比+19.2%）**へと増加しております。AIの開発に注力した1年でしたが、応募～転職決定～入社（売上計上）までにタイムラグがあるため、**12月末から開始したAIマッチングの効果は、段階的に影響が出る見通しです。**

■3月末の求人掲載数は7,426件と、前年同月比で減少しておりますが、ユーザー体験を重視して実績の無い認定エージェントとの契約を整理した結果であり、**企業からの直接掲載求人数については3,529件（前年同月比+3.1%）**と増加しております。

■第4四半期における**スカウトサービスの新規登録者数は4,010名（前年同期比+26.1%）**となり、人材紹介の登録者数の増加と連動して増加しております。

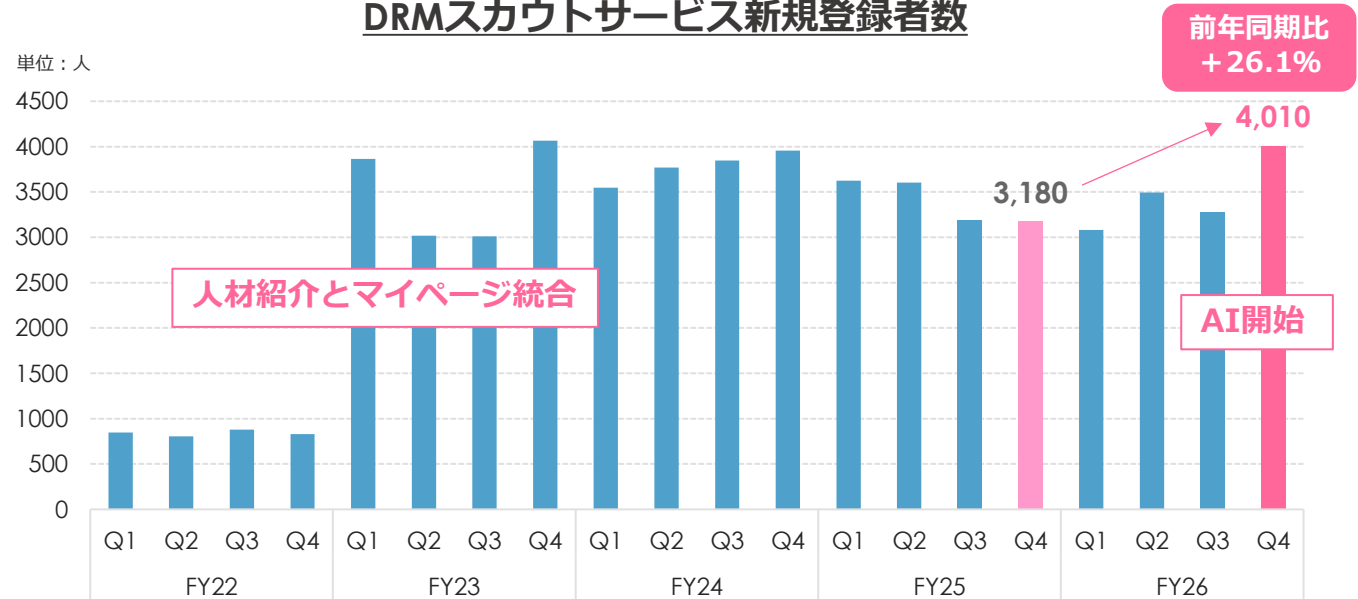
(単位: 件)

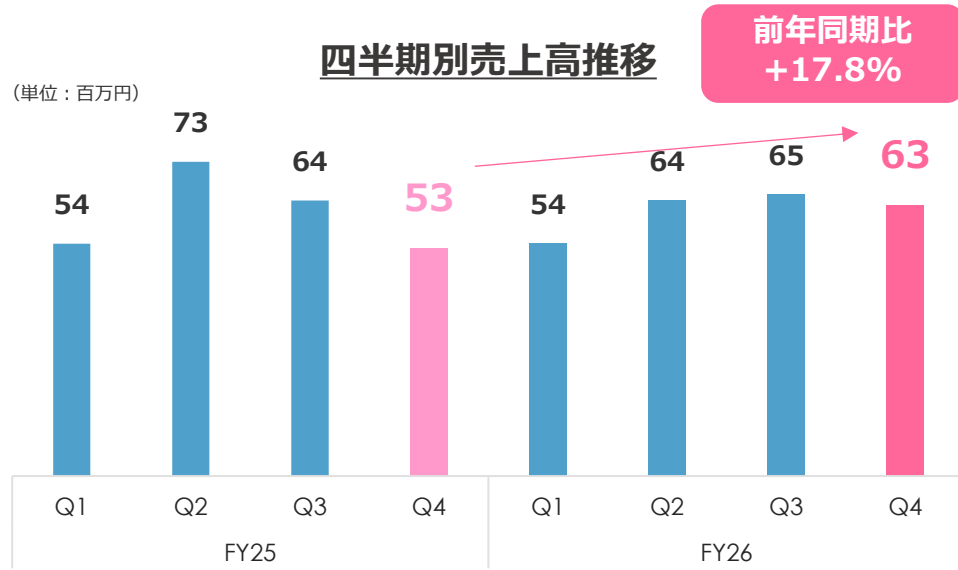
月末時点MS Jobs掲載求人数 (MSAgent案件を除く)



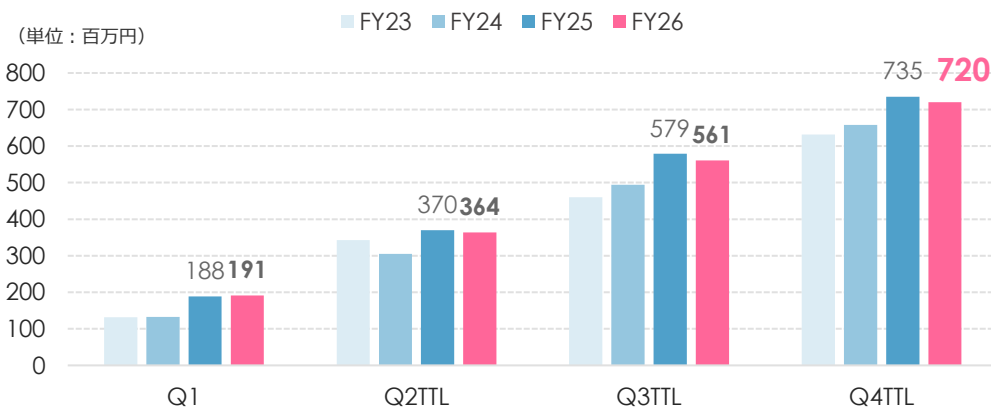
DRMスカウトサービス新規登録者数

単位: 人





Manegy会員の人材ビジネス決定売上 (判別可能分のみ)



- メディア事業であるManegyの第4四半期売上高は63百万円（前年同期比+17.8%）となり、年間売上高は2億48百万円（対前年比+0.7%）となりました。メディアの成長によりイベント関連のマーケティングコストも圧縮され、**管理可能利益も1億円（対前年比+86.9%）を突破し、利益貢献事業として成長しております。**
- **Manegy会員の人材ビジネス決定売上高（判別可能分のみ）は、前年とほぼ同水準の7.2億円**となり、前述の通り求職者マーケティングコストの上昇環境において、当事業は当社の競争優位性と高利益率を担保する中核的な役割を果たしております。また、判別不能な非ログイン会員のCVを合わせると、オーガニックにおける相当数の登録者獲得に貢献しております。
- Manegyのアクティブ率を高めるべく、**上記コミュニケーション広告モデルとも親和性の高い、新規アプリ「Manegy Clip」を3月22日にローンチ**。アプリのダウンロード数も**1か月以内に1万DLを突破**し、世の中になかった新しいアプリとして注目を集めています。「Manegy」および「Manegy Clip」の双方のタイムラインに出稿できるフィード広告についても、**業界の著名企業を中心に4月時点で利用企業が20社を超えており、リード獲得モデルに変わる新たな認知コミュニケーション広告（医療業界のMRネットモデルに類似）として、非テック系も含めたスポンサー拡大を狙います。**

日常にあふれる管理部門・士業の情報が**資産**に変わる

マネジークリップ
Manegy Clip

点在する業務情報をクリップで一か所に集約
管理部門・士業のナレッジハブ・アプリ

今すぐダウンロード

App Store | Google Play

今なら1,600円(コーヒー1杯分)プレゼント
使うほど貯まって豪華商品と交換も可能!

ローンチからわずか1か月以内に
1万DLを突破!!

DL数 10,000名突破!

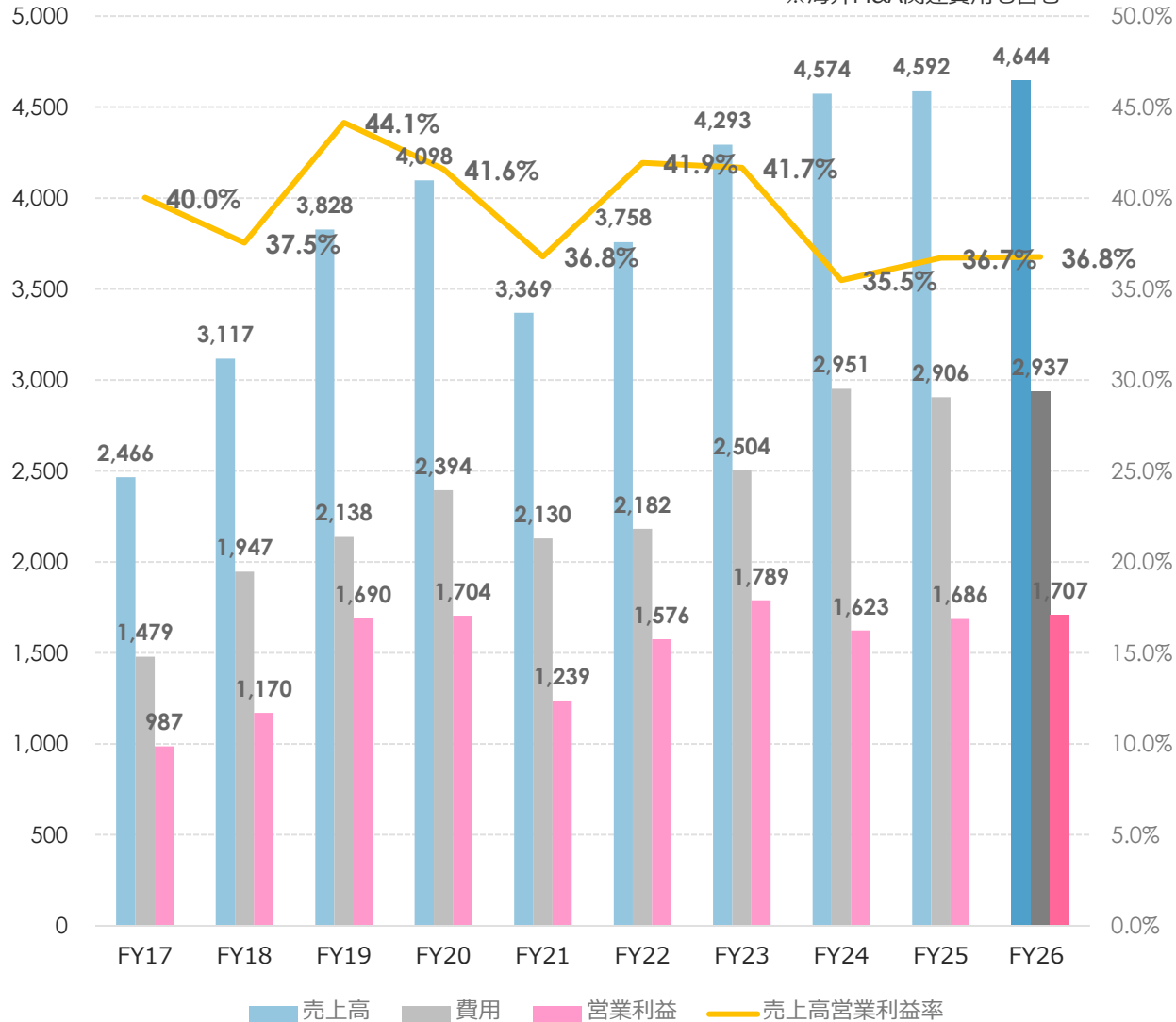
管理部門・士業ユーザー

Manegy Clip

国内事業の売上高・費用・営業利益・営業利益率推移

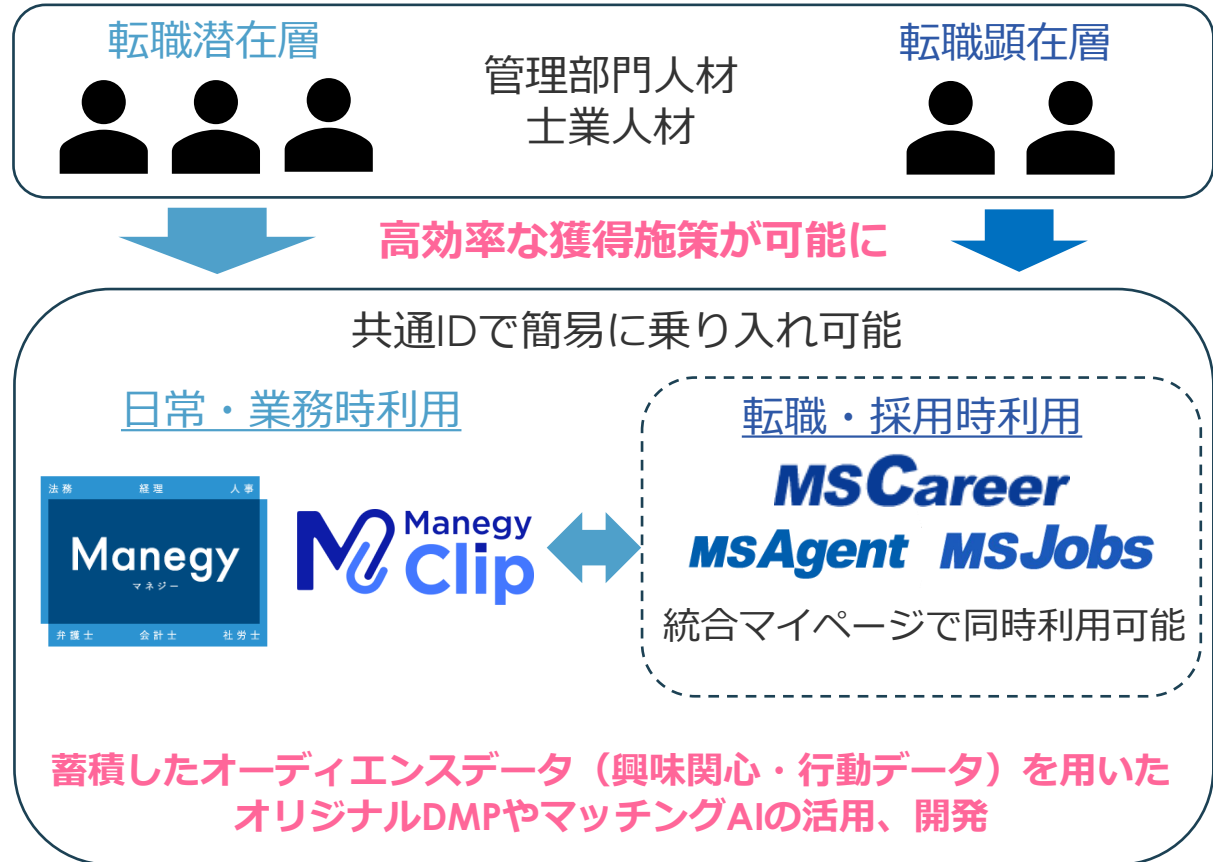
(単位：百万円)

※海外M&A関連費用も含む



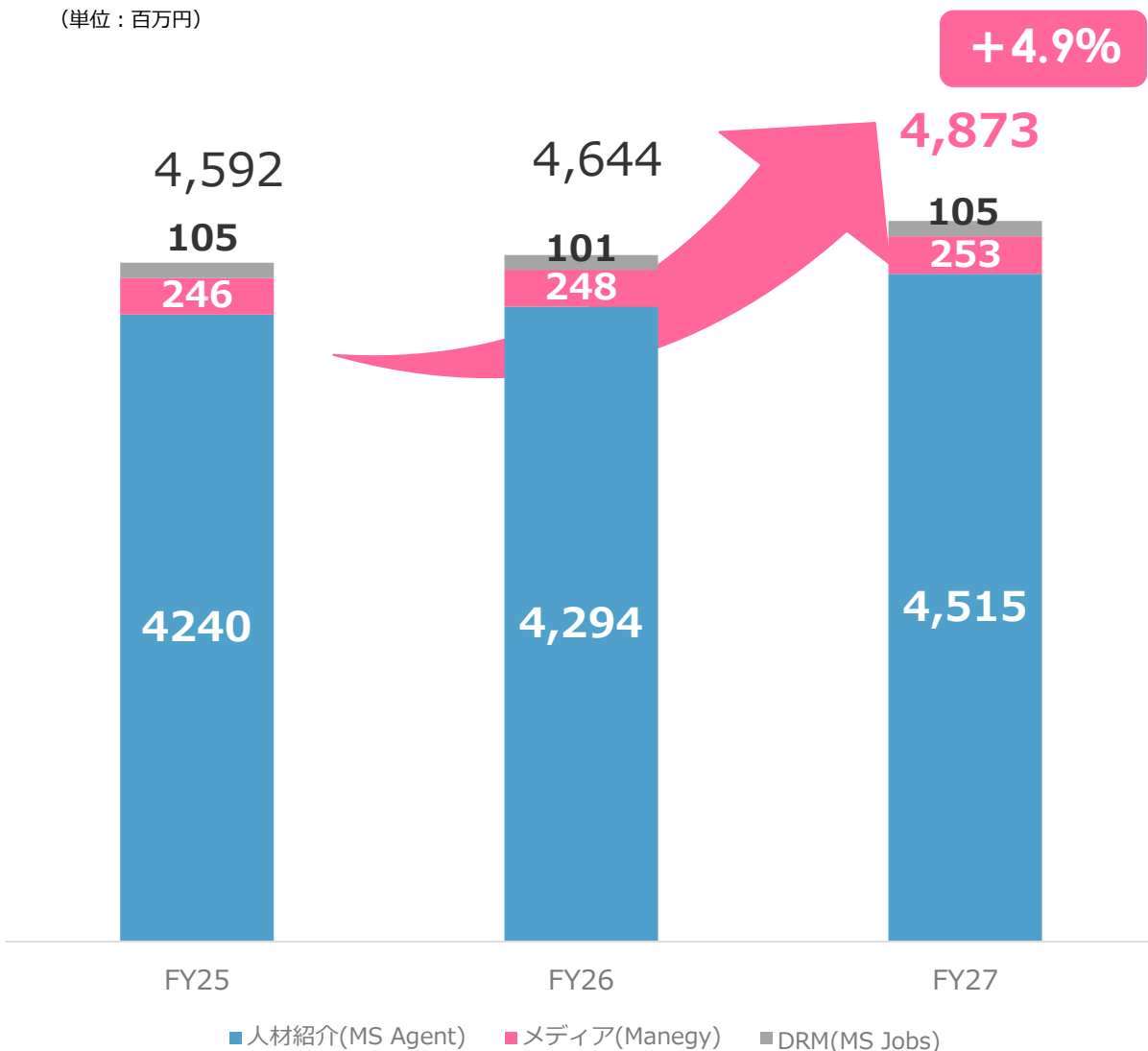
当社国内事業の売上高は46.4億円、本社機能を含めた費用は29.3億円、営業利益は17.0億円となり、AIやアプリなどの新規投資を吸収しながら、営業利益率は36.8%と高利益率を維持しております。下図のように、Manegyを中核としたDMPの活用により、求職者獲得競争が過熱して単価が上昇する中、低コストで求職者を獲得を実現しており、**業界内の競争優位性を発揮**しています。

高利益率を実現する当社事業の競争優位モデル



国内事業・売上高計画

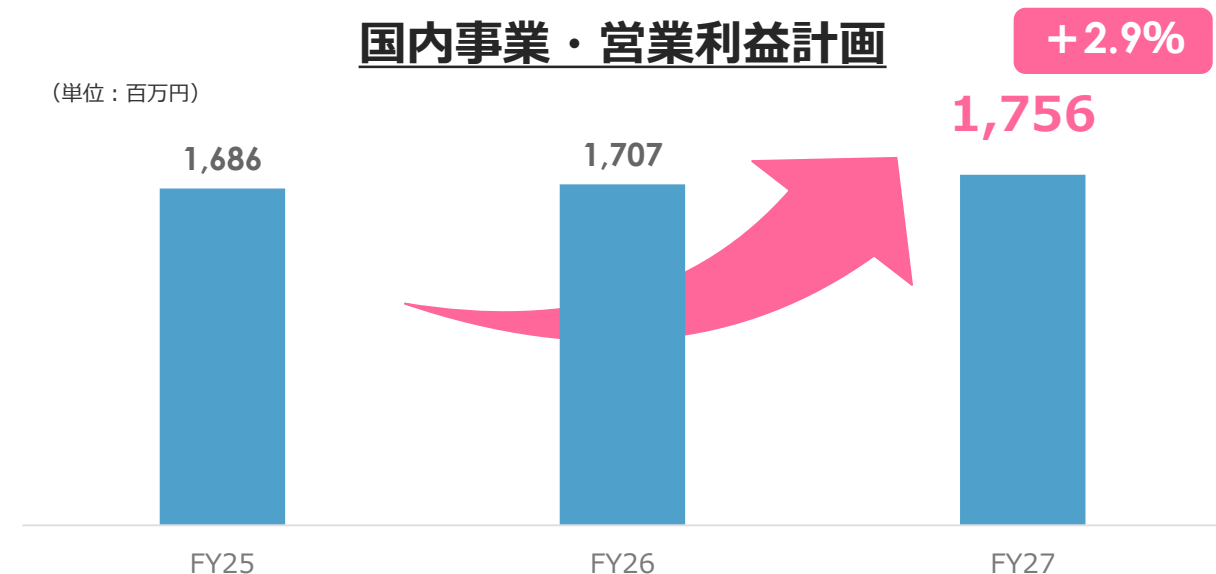
(単位：百万円)



- 国内事業の計画については、**売上高48.7億円 (対前年+4.9%)**、**営業利益17.5億円 (+2.9%)**を見込み、前期第4四半期から好調な求職者の獲得数増加を鑑み、特に売上高に関連の高い**1月~12月においては、5.1%程度の登録者数の増加**を見込んでおり、決定率及び単価については人材紹介事業ならびにDRMいずれにおいても保守的に計画しております。
- Manegyにおいては、リード獲得商品 (Manegy toB) の減少を**フィード広告 (webおよびアプリ) が置き換え始める**ことを想定し、堅実な成長を遂げる予定です。
- 営業利益については売上高の増加と同水準の費用増加を見込む一方、マーケティング費用や採用費用等は保守的に計画しており (6.1%増)、**費用の各項目において今期固有の上昇を見込むものではありません。**
- 上記の通り、**AIの効果は今期計画に組み込んでおらず**、FY27およびFY28においては、決定率や決定件数の更なる上昇を目指します。

国内事業・営業利益計画

(単位：百万円)



厳しいマクロ環境の中、**豪ドルベースで売上高+8.0%、営業利益は+20.0%と順調に成長。**

※ 豪ドル期中平均レート FY25:100.05円 FY26:96.50円

	FY25 (千AUD)	FY26 (千AUD)	前期比	FY25 (百万円)	FY26 (百万円)	前期比
売上高	28,799	31,116	108.0%	2,881	3,002	104.2%
売上原価	15,413	17,744	115.1%	1,542	1,712	111.0%
売上総利益	13,386	13,372	99.9%	1,339	1,290	96.4%
販管費	11,039	10,556	95.6%	1,104	1,018	92.2%
営業利益	2,346	2,816	120.0%	234	271	115.8%
当期期純利益	1,508	1,897	125.8%	150	183	121.3%

売上高

派遣売上高23,126千AUD（前年同期比12.4%増）、紹介売上高7,989千AUD（前年同期比2.8%減）。

売上原価

売上高に占める派遣売上高割合の上昇に伴う売上原価の上昇。派遣売上高に関する利益率については前期とほぼ同水準。

営業利益

主に、売上高の全社的なセールスマックスの変動に伴い、コンサルタントの利益連動インセンティブ金額が減少したことに伴う販管費の減少。

（従業員数（年平均）推移：FY25 44名 → FY26 46名）

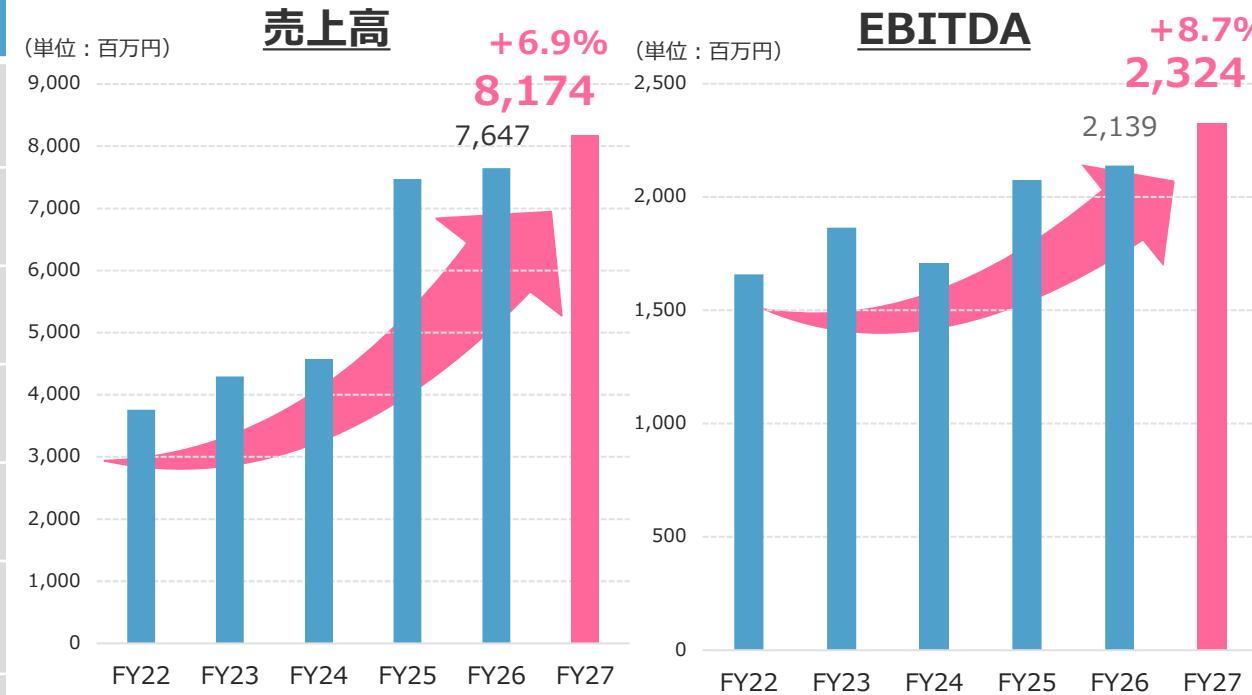


■当社が国内で構築してきた、「**専門特化型の人材ビジネス**」「**セグメント型メディア**」「**AIによるマッチング最適化**」の3層構造は、言語・制度の違いはあれど、管理部門・士業という共通課題を抱える海外市場にも通用するモデルです。

■すでに**オーストラリア市場では人材事業を展開中**であり、今後は英語圏を中心に、英語版メディアの立ち上げや、他国への段階的展開を検討しています。AIとデータベースを軸に、「情報」「人材」「タイミング」が統合された当社モデルは、世界中の管理部門とプロフェッショナルの行動を後押しする、新たな意思決定インフラとなることを目指しています。

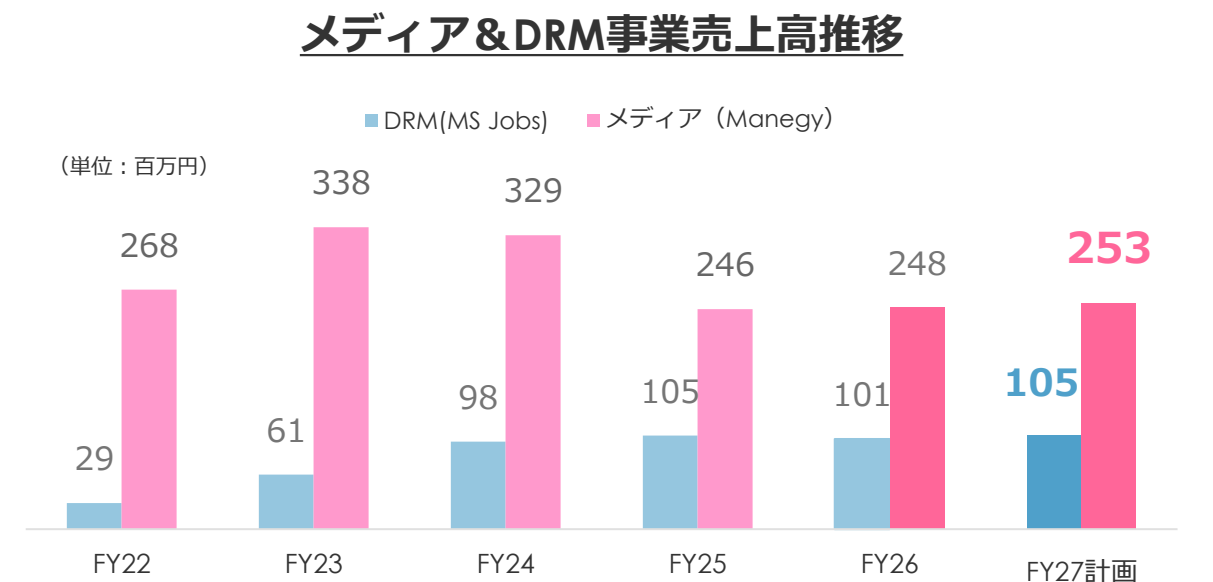
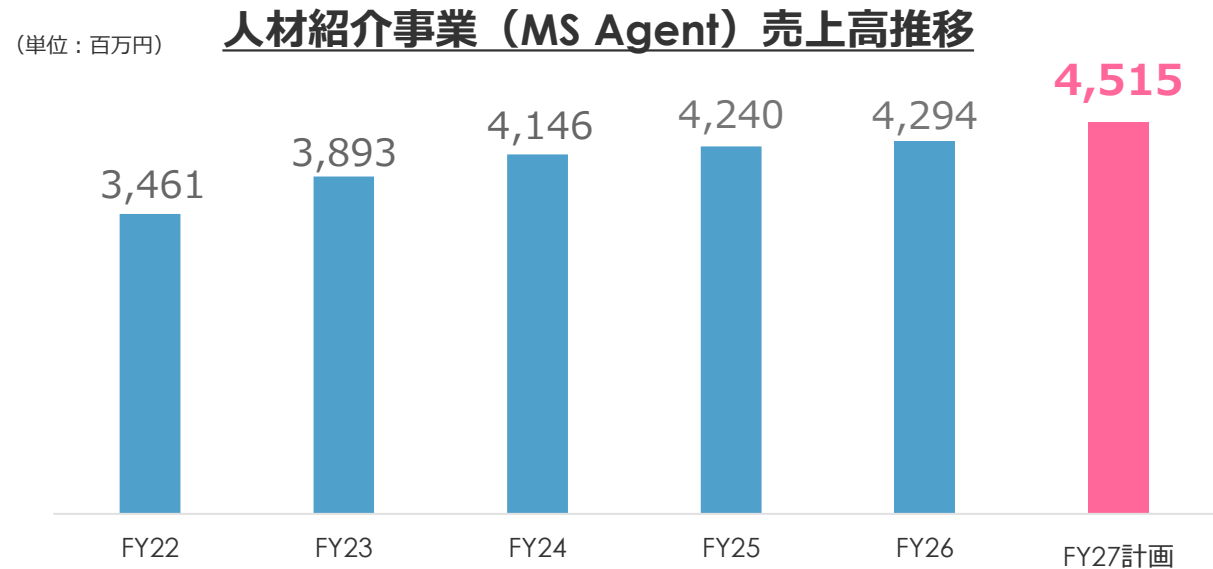
FY27 予算概要

(単位：百万円)	FY26	FY27	比率
売上高	7,647	8,174	106.9%
人材紹介	4,294	4,515	105.2%
メディア	248	253	102.0%
DRM	101	105	103.4%
海外(FQR)	3,002	3,300	109.9%
売上原価	1,721	1,832	106.5%
EBITDA	2,139	2,324	108.7%
営業利益	1,673	1,796	107.4%
経常利益	1,684	1,834	108.9%
当期純利益	1,079	1,145	106.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,034	1,082	104.6%



2027年3月期の業績予測については**連結売上高81.7億、EBITDA 23.2億、営業利益17.9億とともに過去最高の数値を目指す**。各数値の計画詳細については人材紹介事業、メディア事業、DRM（P22.27）、FQR（P28）、販売費および一般管理費（P29）をそれぞれ参照。

(単位：百万円)	FY26	FY27	前期比
売上高	4,644	4,873	104.9%
人材紹介	4,294	4,515	105.2%
メディア	248	253	102.0%
DRM	101	105	103.4%
売上原価	9	—	—
販管費	2,928	3,117	106.4%
営業利益	1,707	1,756	102.9%



海外における事業の予算損益サマリー

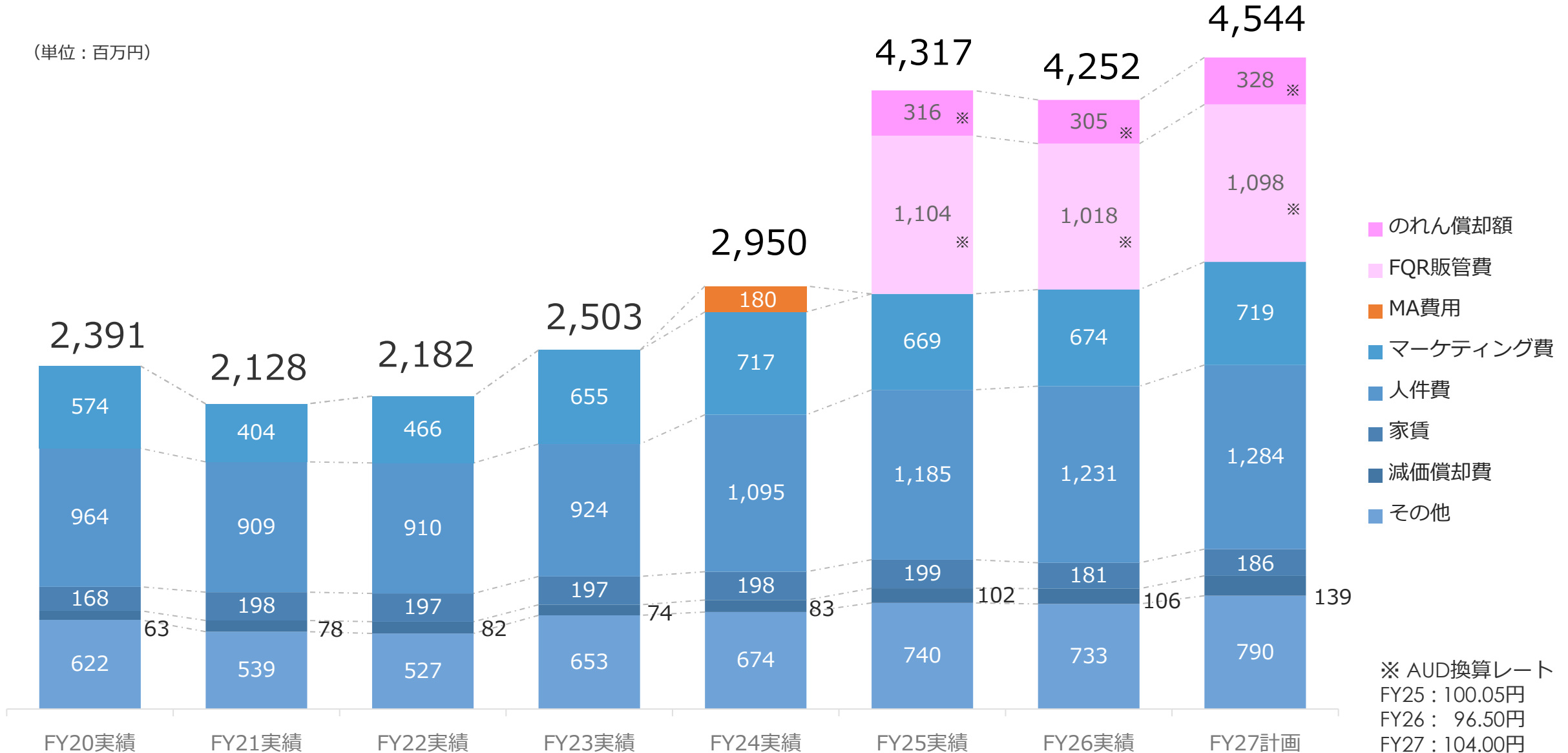
豪州経済は金利の影響等先行き不透明感があるものの、足元の派遣・紹介実績は専門ニーズを捉え堅調に推移。底堅い需要を踏まえ、次期予算においても外部環境に左右されない着実な成長を継続する計画。正社員紹介決定数増加により豪ドルベースで営業利益25.9%の成長を目指す。現地人員の目立った人材流出もなく、引き続き現地の人材ビジネスのマッチングの効率化推進。想定為替レートは前期1AUD:96.5円から104円の円安基調想定。

	FY26 豪ドルベース	FY27 予算 豪ドルベース	増減比 豪ドルベース	FY26 円ベース (1AUD:96.5円)	FY27 予算 円ベース (1AUD:104円)	増減比 円ベース
売上高	31,116 千AUD	31,732 千AUD	2.0%	3,002 百万円	3,300 百万円	9.9%
売上原価	17,744 千AUD	17,620 千AUD	△0.7%	1,712 百万円	1,832 百万円	7.0%
売上総利益	13,372 千AUD	14,112 千AUD	5.5%	1,290 百万円	1,467 百万円	13.7%
販管費	10,556 千AUD	10,565 千AUD	0.1%	1,018 百万円	1,098 百万円	7.9%
営業利益	2,816 千AUD	3,546 千AUD	25.9%	271 百万円	368 百万円	35.7%

販売費及び一般管理費の実績推移及び予算内訳

全社的な販売費および一般管理費の推移については以下の通り。

(単位：百万円)



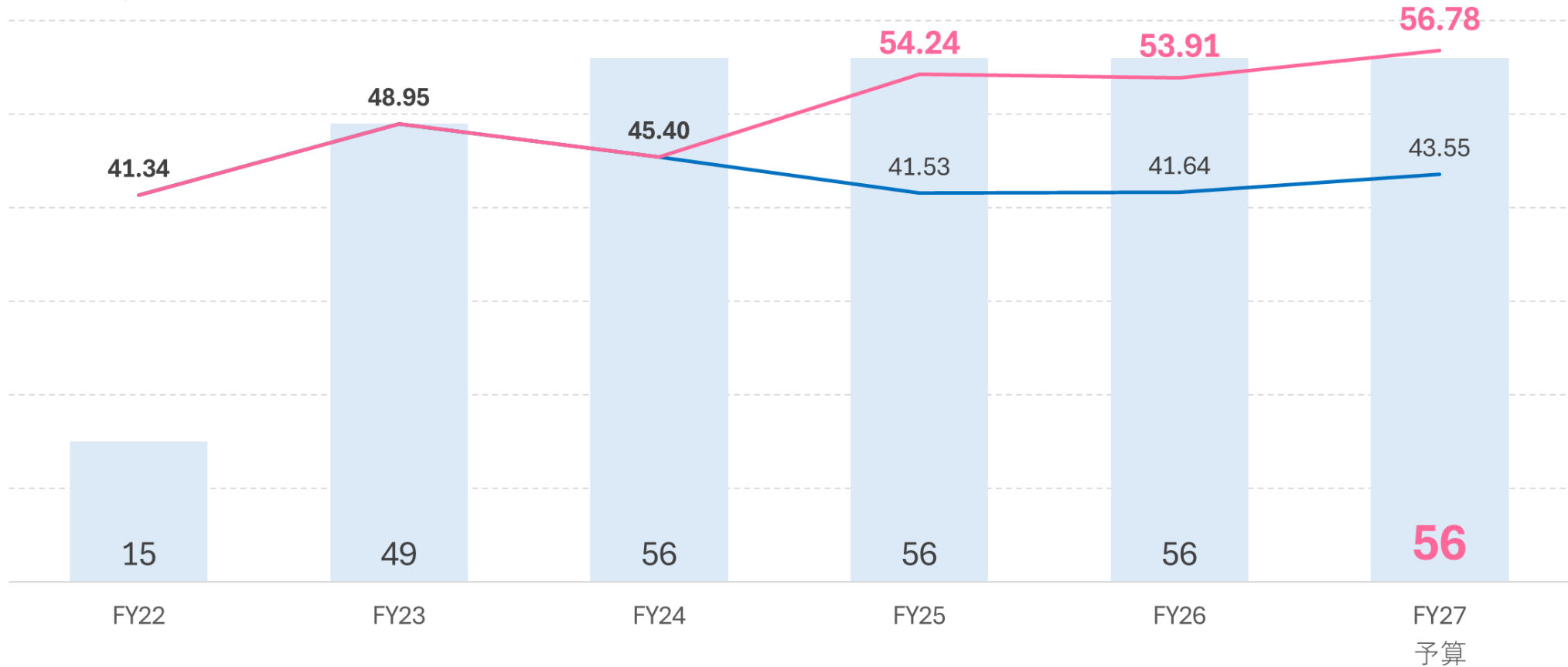
※ AUD換算レート
 FY25：100.05円
 FY26：96.50円
 FY27：104.00円

株主還元と資本政策

事業環境や方針に重大な変更がない限り、今後も1株56円の年間配当の下限として設定し、株主の皆様への安定的な還元を継続してまいります。当社は、大規模な設備投資を必要としない事業特性があり、強固なキャッシュ創出力と財務基盤を維持しております。会計上の配当性向は100%を超過しておりますが、現金の流出を伴わない「のれん償却費」を調整した「調整後EPS」は着実に成長しており、キャッシュ・ベースでの還元余力は十分に確保されていると判断しています。

EPS（1株当たり利益）推移と1株当たり配当金額

(単位：円)



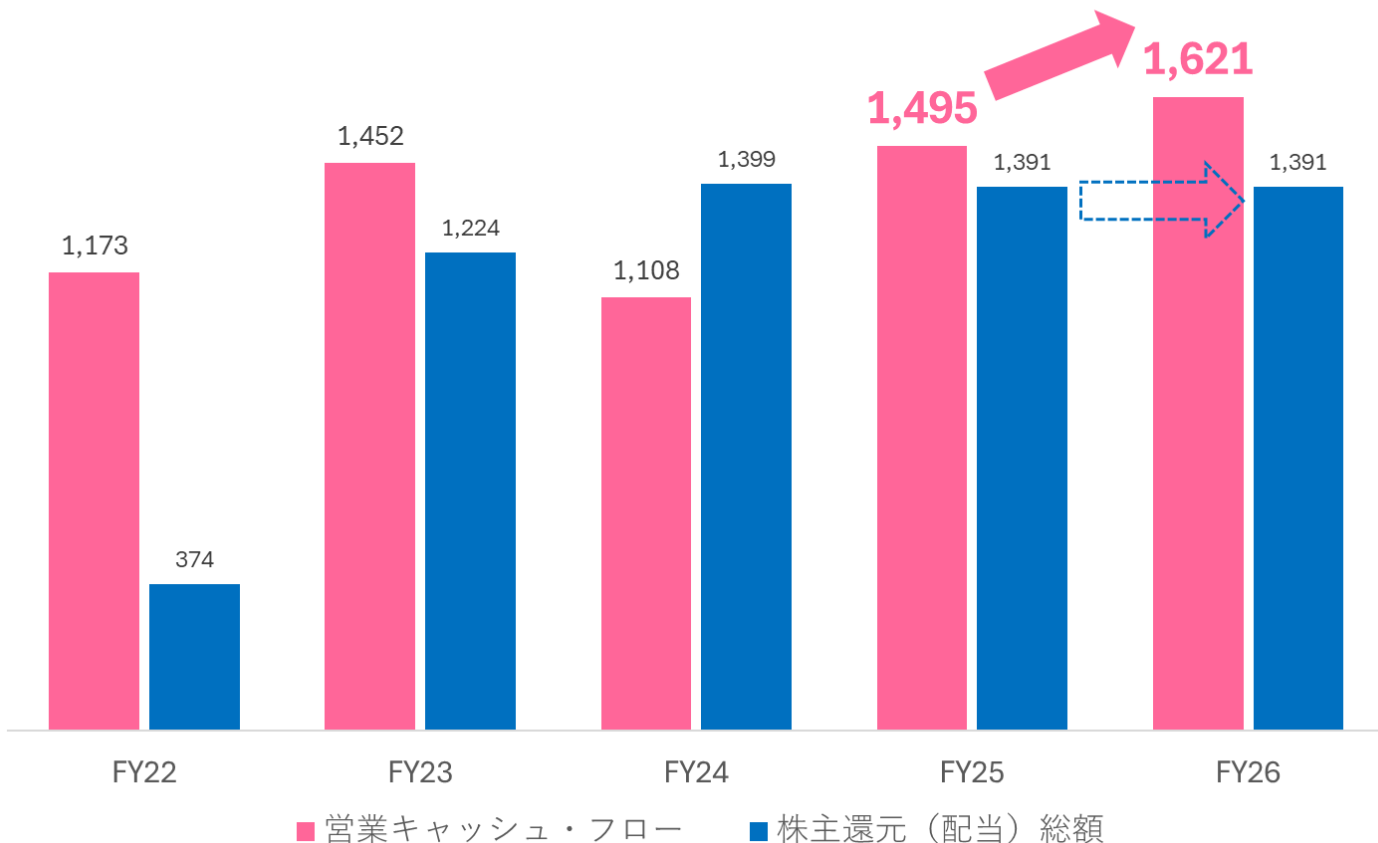
■ 1株当たり配当金 ■ EPS ■ 調整後EPS

※調整後EPS=(親会社当期純利益+のれん償却額)/期中平均株式数

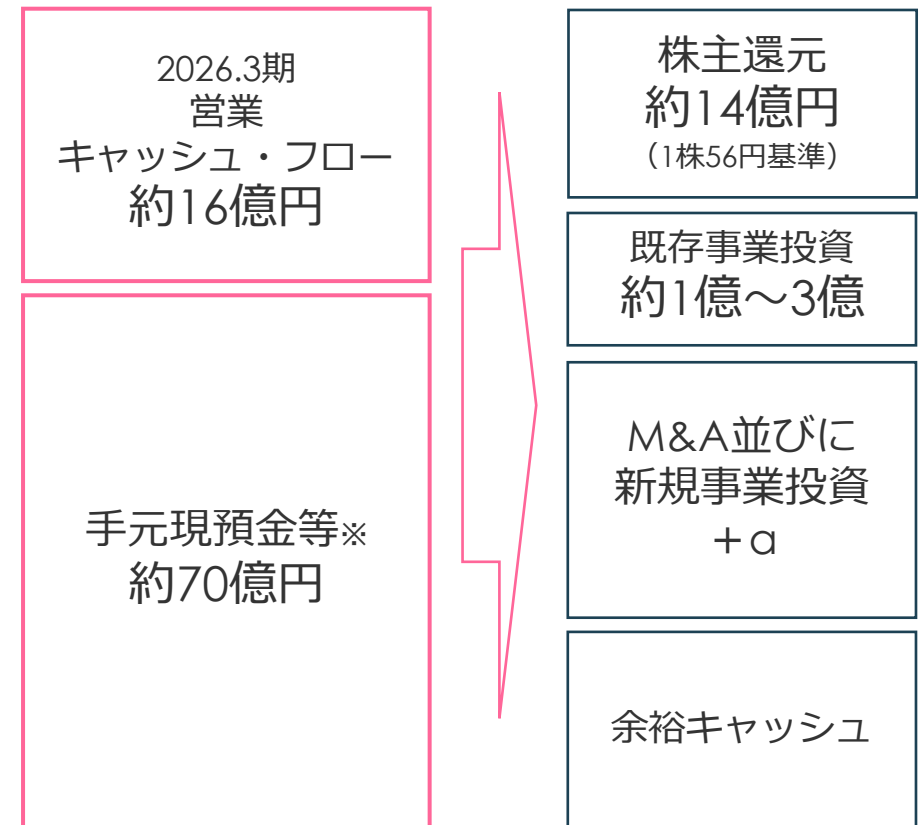
営業キャッシュ・フローは本業の堅調な成長を背景に着実な拡大を遂げており、現在の高い還元水準を十分に上回るキャッシュを每期創出しています。当社は大規模な設備投資を必要としない事業特性を有しており、キャッシュ・フローを基準とした範囲内で積極的な株主還元を継続しつつ、既存事業の成長加速やM&A、新規事業といった将来の収益基盤構築に向けた投資を行う余力も十分に確保されています。今後も、創出したキャッシュを「株主還元」と「機動的な成長投資」へ最適に配分するキャッシュ・アロケーションを遂行し、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

営業CFと株主還元（配当）額推移

(単位：百万円)

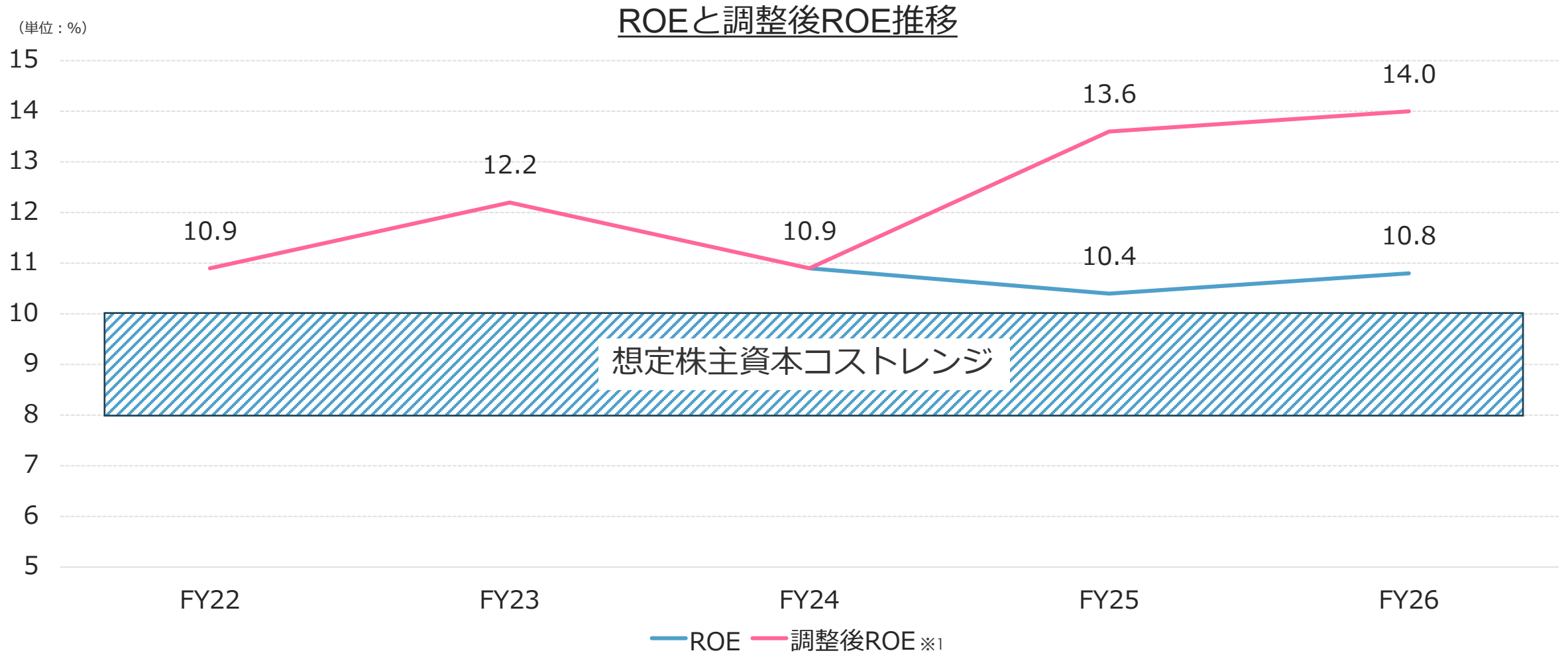


キャッシュ・アロケーション・イメージ



※手許現預金等：現預金+売掛金+有価証券+投資有価証券

当社の株主資本コストを8%~10%と想定し、引き続き当該水準を上回るよう既存事業の効率的な成長並びに新たな成長投資を行ってまいります。



※1 調整後ROE=(親会社当期純利益+のれん償却額)/純資産平均額

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だ知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。