

3Q THIRD QUARTER

2024

OCTOBER 31, 2024
PRESENTATION MATERIAL

東京証券取引所プライム市場：2489
株式会社アドウェイズ

2024年12月期第3四半期
決算説明会

2024年10月31日
代表取締役社長 山田 翔



ADWAYS
IR CHANNEL

ADWAYS

目次

- 1. 第3四半期の業績 ... P.04
- 2. 事業概況 ... P.22
- 3. 補足資料 ... P.46

本資料における記載方法について

- 2021年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。それに伴い「旧基準での売上高」を「取扱高」として記載しております。
- 取扱高は、会計監査人による監査を受けた正式な数値ではない事をご了承ください。
- 2021年12月期から決算期を変更した事により、2021年12月期は国内会社9ヶ月間、海外子会社12ヶ月間、2021年12月期第3四半期は国内会社3ヶ月間、海外子会社6ヶ月間となります。
- 2022年12月期より報告セグメントを、アプリ・ウェブの包括的マーケティング支援を行う「エージェンシー事業(国内/海外)」と、UNICORN・アフィリエイトなどの広告サービスの運営を行う「アドプラットフォーム事業」としております。
- 売上総利益率、販管費率、営業利益率、経常利益率、利益率（親会社株主に帰属する四半期純利益率）、売上原価率、掲載料率は取扱高に対する比率を記載しております。

Chapter1 : **Third quarter results**

1.

第3
四半期
の業績

当四半期の業績と 前年同四半期・前四半期比較

単位：百万円

	2024年 12月期 第3四半期	前年同四半期 から当四半期	前年同四半期比 2023年12月期第3四半期			前四半期比 2024年12月期第2四半期		
		推移	実績	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
取扱高	12,899		14,306	▲1,407	▲9.8%	13,494	▲595	▲4.4%
売上高	3,048		3,278	▲229	▲7.0%	3,094	▲46	▲1.5%
売上総利益	2,467		2,678	▲210	▲7.9%	2,514	▲46	▲1.8%
販管費	2,443		2,651	▲208	▲7.9%	2,655	▲212	▲8.0%
営業損益	24		26	▲1	▲6.3%	▲140	165	—
経常損益	85		104	▲19	▲18.3%	▲65	151	—
親会社株主に 帰属する 四半期純損益	32		▲20	52	—	▲132	164	—

取扱高 前年同四半期比 14億7百万円の減少（9.8%減）
前四半期比 5億95百万円の減少（4.4%減）

営業損益 前年同四半期比 1百万円の減少（6.3%減）
前四半期比 1億65百万円の増加（—）

当第3四半期累計の業績と 前年同期比較

単位：百万円

	2024年12月期 第3四半期累計	前年同期比 2023年12月期第3四半期累計		
		実績	増減額	増減率
取扱高	41,031	44,368	▲3,336	▲7.5%
売上高	9,442	10,121	▲679	▲6.7%
売上総利益	7,690	8,317	▲626	▲7.5%
販管費	7,612	7,661	▲48	▲0.6%
営業利益	78	656	▲577	▲88.0%
経常利益	343	907	▲564	▲62.2%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	210	669	▲459	▲68.6%

取扱高 前年同期比 33億36百万円の減少（7.5%減）

営業利益 前年同期比 5億77百万円の減少（88.0%減）

2024年12月期 業績予想の修正

単位：百万円

	取扱高 (参考値)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益
前回発表予想	62,000	14,200	770	1,000	580
2023年10月31日 修正予想	54,500	12,500	140	485	220
増減額	▲7,500	▲1,700	▲630	▲515	▲360
増減率	▲12.1%	▲12.0%	▲81.8%	▲51.5%	▲62.1%

※「前回発表予想」とは2024年2月9日付け「2023年12月期決算短信」で発表した数値。

2024年12月期 業績予想の修正

単位：百万円

	取扱高 (参考値)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益
前回発表予想	62,000	14,200	770	1,000	580
2024年10月31日 修正予想	54,500	12,500	140	485	220
当第3四半期 累計実績	41,031	9,442	79	343	210
2024年10月31日 修正予想 に対する進捗率	75.3%	75.5%	56.1%	70.7%	95.7%

※「前回発表予想」とは2024年2月9日付け「2023年12月期決算短信」で発表した数値。

2024年12月期配当予想の修正

2024年12月期配当予想

前回発表予想

1株当たり **3円57銭** (配当性向24%)

2024年10月31日
修正予想

1株当たり **3円00銭**

3ヶ年（2024年12月期～2026年12月期）の配当方針

第25期

2024年12月期

配当性向24%

もしくは

1株当たり3円00銭

の高い方

第26期

2025年12月期

配当性向25%

もしくは

1株当たり3円10銭

の高い方

第27期

2026年12月期

配当性向26%

もしくは

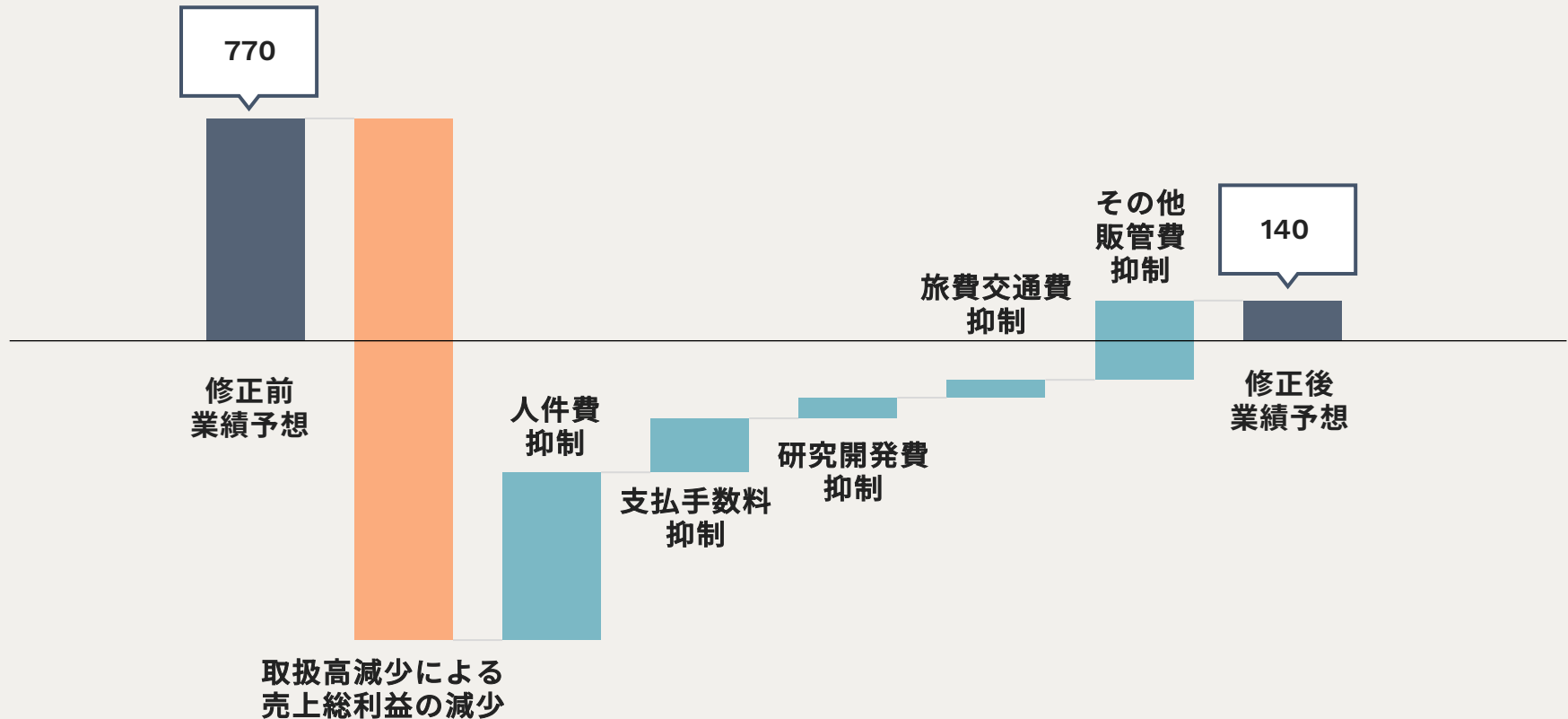
1株当たり3円20銭

の高い方

※「前回発表予想」とは2024年2月9日付け「2023年12月期決算短信」で発表した数値。

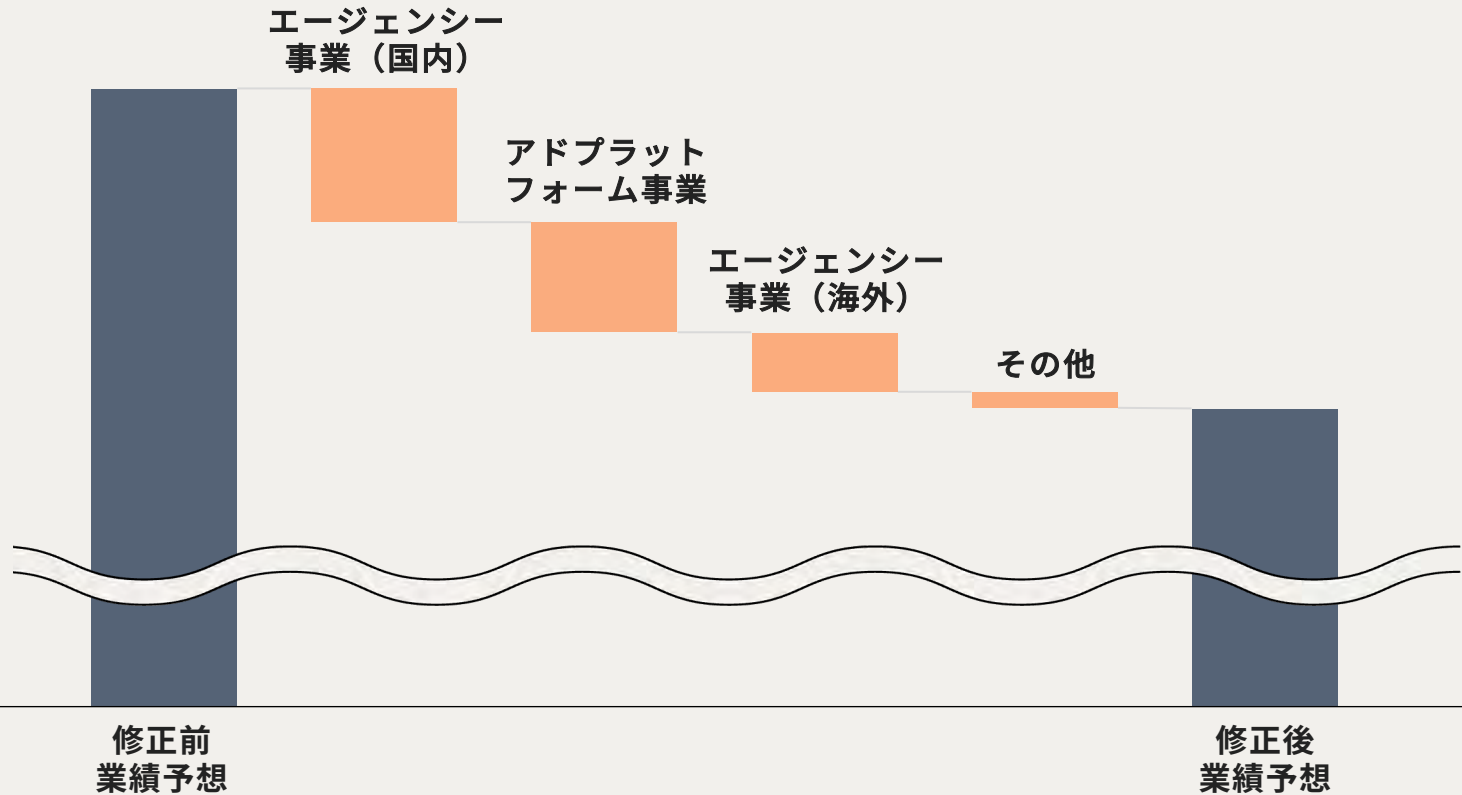
業績予想修正の推移_営業利益

単位：百万円



取扱高の減少にともない売上総利益が大幅に減少。
販管費の抑制により修正後の業績予想は営業利益140百万円。

業績予想修正の要因_売上総利益



エージェンシー事業 (国内)	ゲームクライアントの広告需要が減少。
エージェンシー事業 (海外)	中国におけるアプリ事業が不調。
アドプラットフォーム事業	アフィリエイト広告が不調。UNICORNは当初予想通り。

業績予想修正の原因と対策

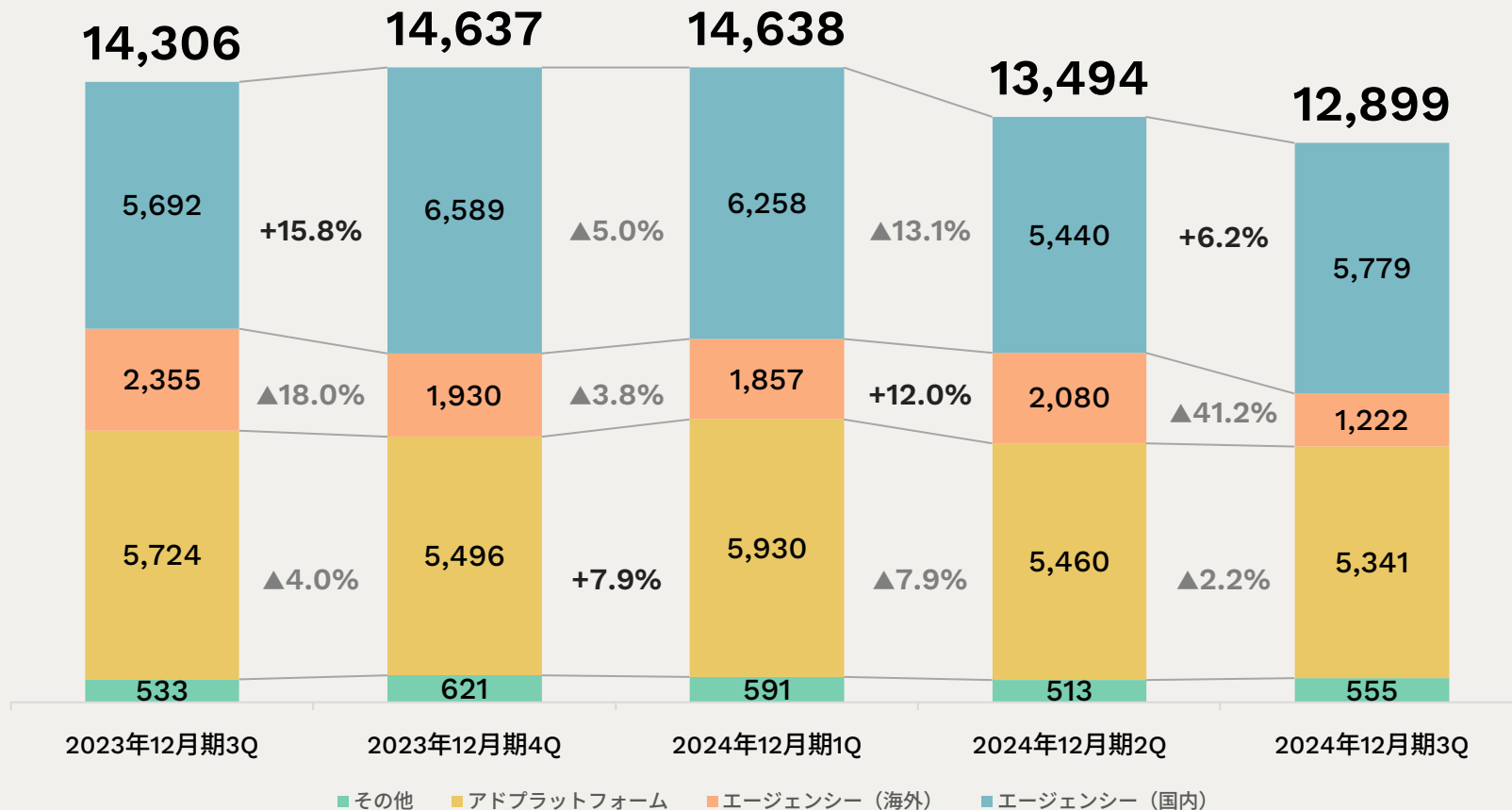
	原因	対策
エージェンシー事業 (国内)	<ul style="list-style-type: none"> ● ゲームアプリクライアントにおける新規タイトルの減少や広告予算の見直しによる広告需要の減少。 ● 大型クライアントの広告予算縮小等の影響による広告需要の減少。 	<ul style="list-style-type: none"> ● ゲームアプリ以外の分野の新規クライアントの獲得に注力。 ● 市場が拡大しているブランド広告の獲得を強化。 ● 「AMP」シリーズ※1など当社独自のソリューションを活用し、ウェブ領域の取引を拡大。 ● 「MARKETING DOC」※1など当社独自のソリューションを活用し、データドリブンマーケティング※2の支援の強化。 <p>※1 「AMP」シリーズ、「MARKETING DOC」については過去の決算説明会資料、及びプレスリリースをご参照ください。</p> <p>※2 データドリブンマーケティング：様々なデータに基づいてマーケティングを行うこと。</p>
エージェンシー事業 (海外)	<ul style="list-style-type: none"> ● 中国のゲームアプリクライアントが、グローバル展開している広告掲載メディアに対して直接、広告を出稿するなど、代理店を介さない広告が増加。 ● 中国の代理店による越境マーケティング※への参入が増加したことにより、代理店間で競争が激化し、売上総利益率が低下。 <p>※越境マーケティング：国をまたいで他の国へ広告の出稿などのマーケティングを行うこと。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 市場が拡大しているブランド広告の獲得を強化。 ● 中国において、主要取引先であるゲームアプリクライアントに加えて、Eコマース・AI関連クライアントの獲得に注力。 ● 中華圏以外でのゲームアプリクライアントの獲得に注力。
アドプラットフォーム 事業	<ul style="list-style-type: none"> ● クレジットカード等の金融関連クライアントの広告予算が縮小。 ● アプリ向けのアフィリエイト広告サービスにおいて、ゲームアプリのインストール数が減少したことにより、クライアントからの広告費が減少。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 広告最適化を支援する「JANEEEE」シリーズ※1を活用し、メディア毎の効果分析や対策を行うことにより、広告掲載メディアの獲得を強化。 ● アプリ向けのアフィリエイト広告サービスにおいて、「プッシュリワード」※2などの新ソリューション群を活用した広告掲載メディア獲得の強化、及びクライアントへの販売強化。 <p>※1 「JANEEEE」シリーズの詳細については、P40および過去決算説明会資料をご参照ください。</p> <p>※2 「プッシュリワード」の詳細については、P41をご参照ください。</p>

当四半期のセグメントサマリー

<p>エージェンシー事業 (国内)</p>	<p>セグメント取扱高：57億79百万円 前年同四半期比：86百万円増加（1.5%増）</p> <p>一部のクライアントの方針の変更などがありゲームアプリが減少。マンガアプリについては伸長。認知拡大のためのブランド広告が成長。</p>
<p>エージェンシー事業 (海外)</p>	<p>セグメント取扱高：12億22百万円 前年同四半期比：11億32百万円減少（48.1%減）</p> <p>中国での自社サービスの不調などがありアプリ広告が減少。台湾ではLINEの販売が好調でブランド広告が伸長。</p>
<p>アドプラットフォーム事業</p>	<p>セグメント取扱高：53億41百万円 前年同四半期比：3億83百万円減少（6.7%減）</p> <p>アプリ向けのアフィリエイト広告および金融のアフィリエイト広告が減少。UNICORNではブランドのジャンルが大きく伸長。</p>

取扱高の四半期推移

単位：百万円



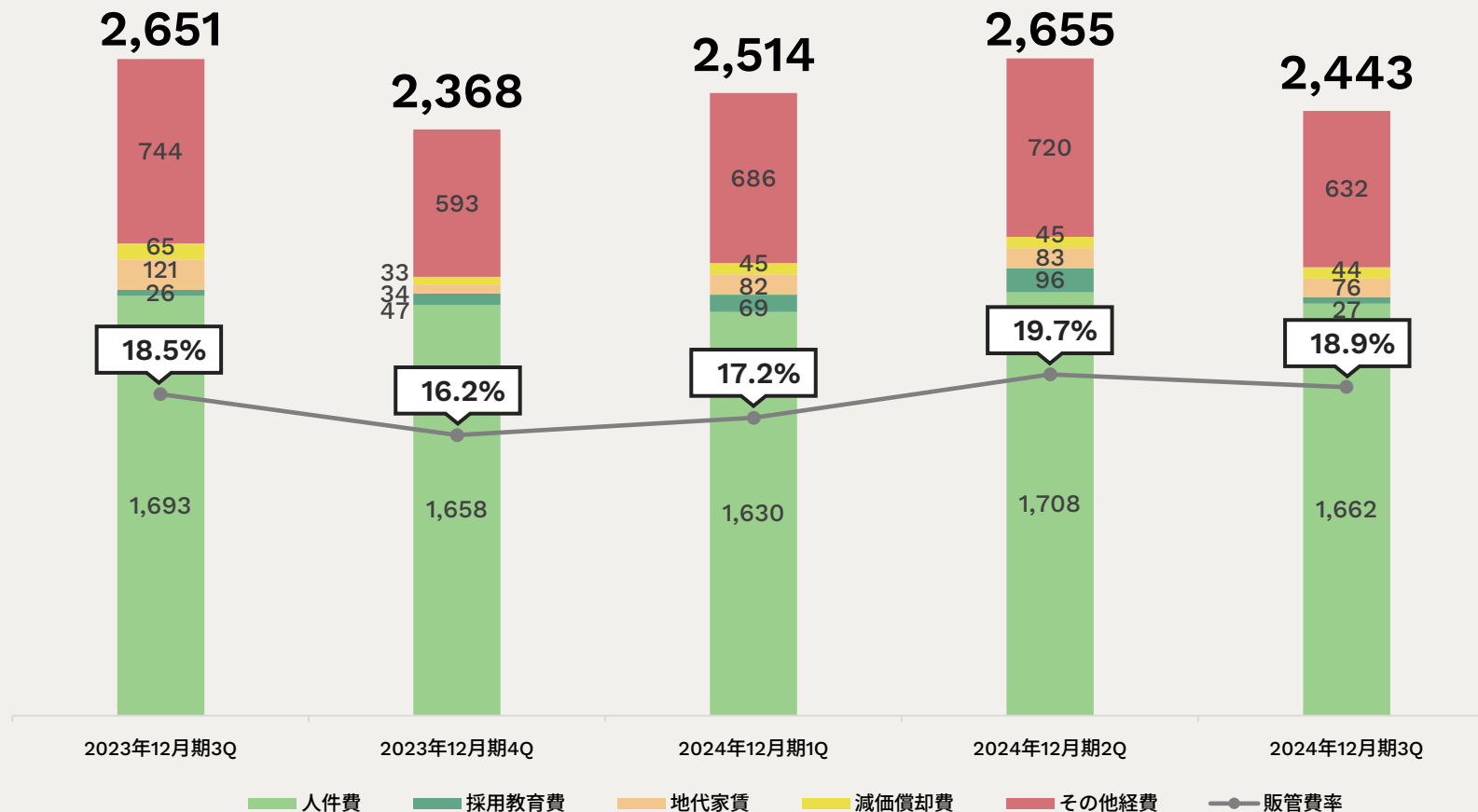
四半期取扱高 128億99百万円

前年同四半期比：14億7百万円減（9.8%減）

前四半期比：5億95百万円減（4.4%減）

販管費の四半期推移

単位：百万円



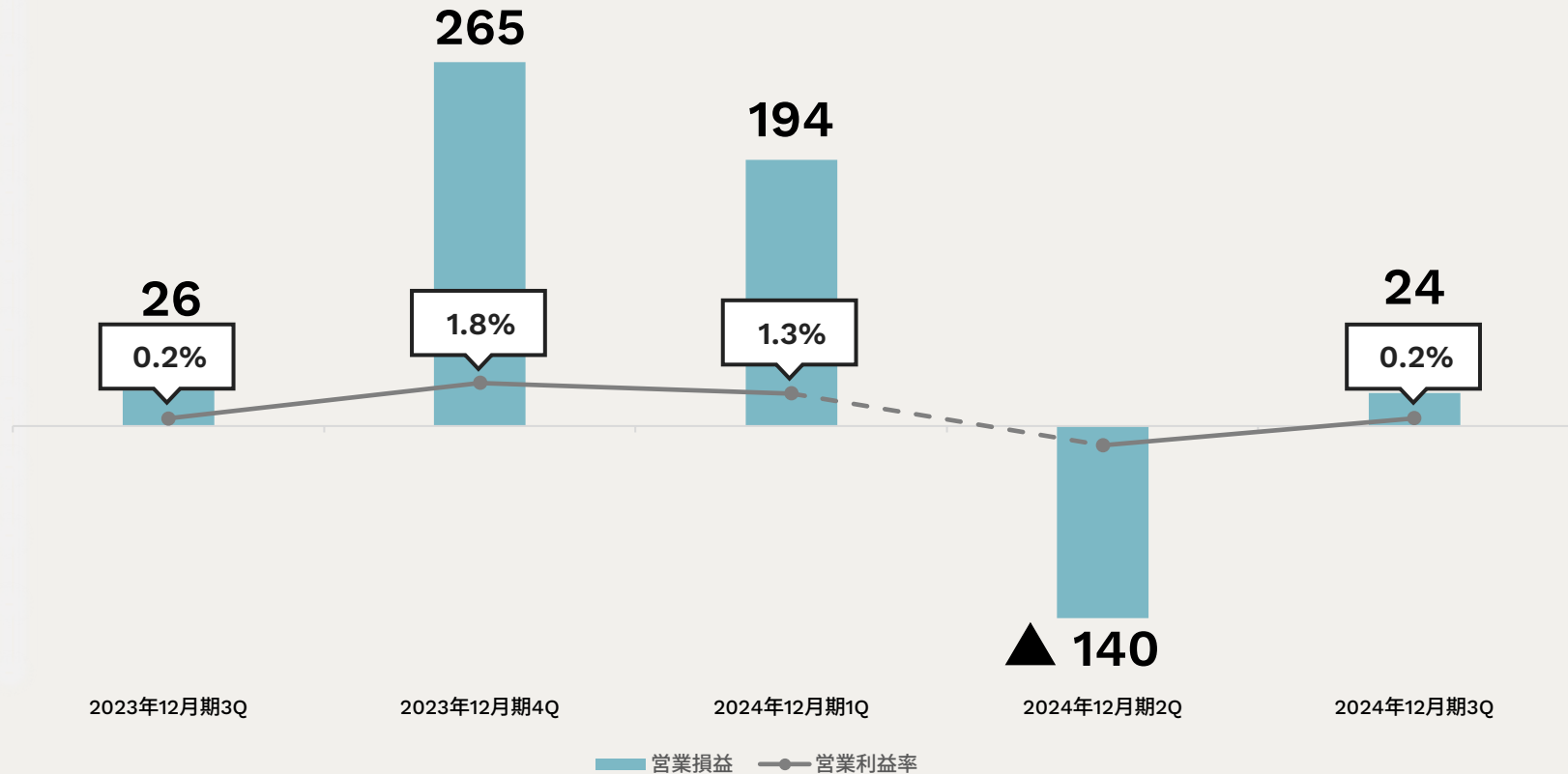
四半期販管費 24億43百万円

前年同四半期比：2億8百万円減（7.9%減）

販管費率：18.9%（前年同四半期比0.4ポイント増）

営業損益の四半期推移

単位：百万円



四半期営業利益 24百万円

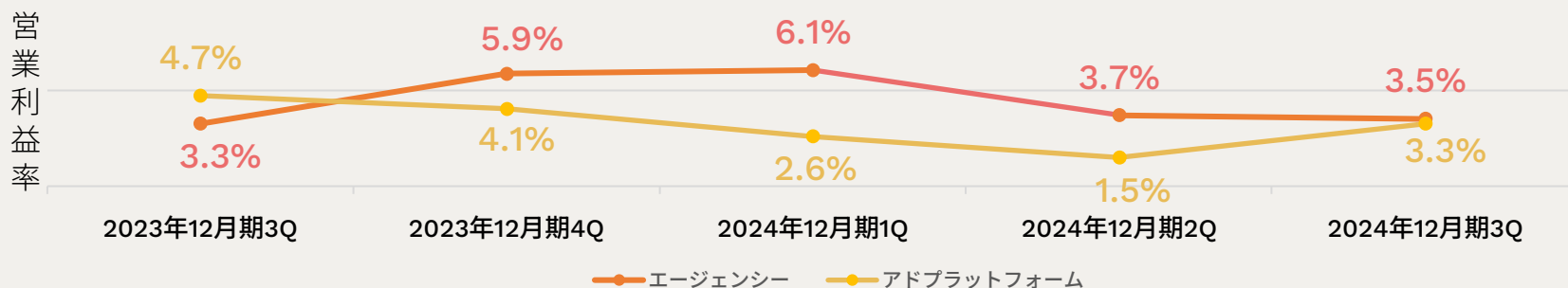
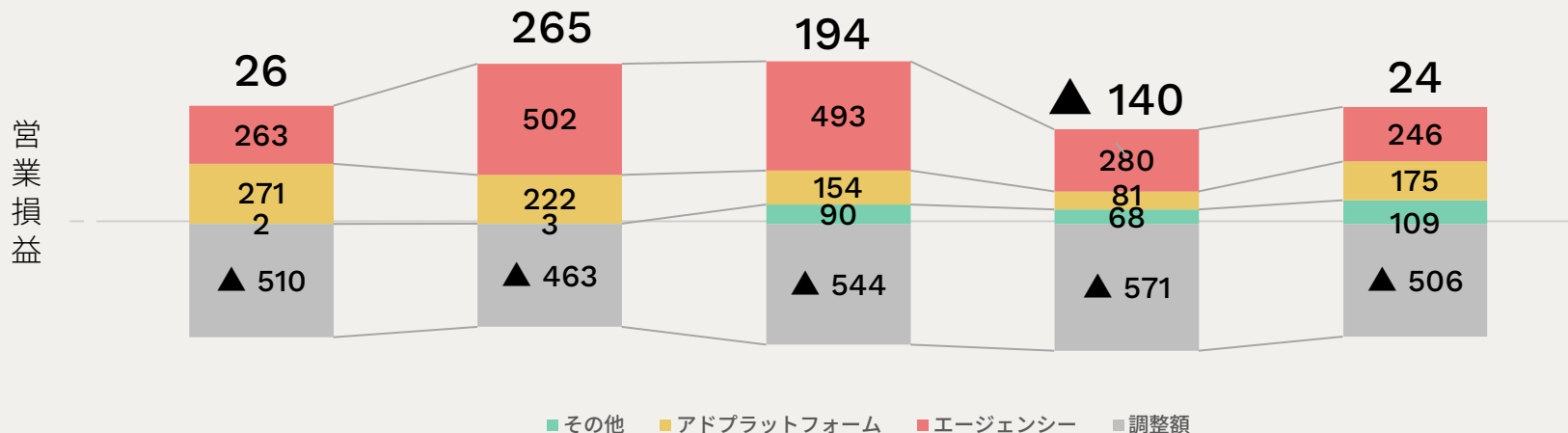
前年同四半期比：1百万円減（6.3%減）

営業利益率：0.2%（前年同四半期比増減なし）

※2024年12月期2Qの営業利益率はマイナスのため記載していません。

営業損益の四半期推移 (セグメント別)

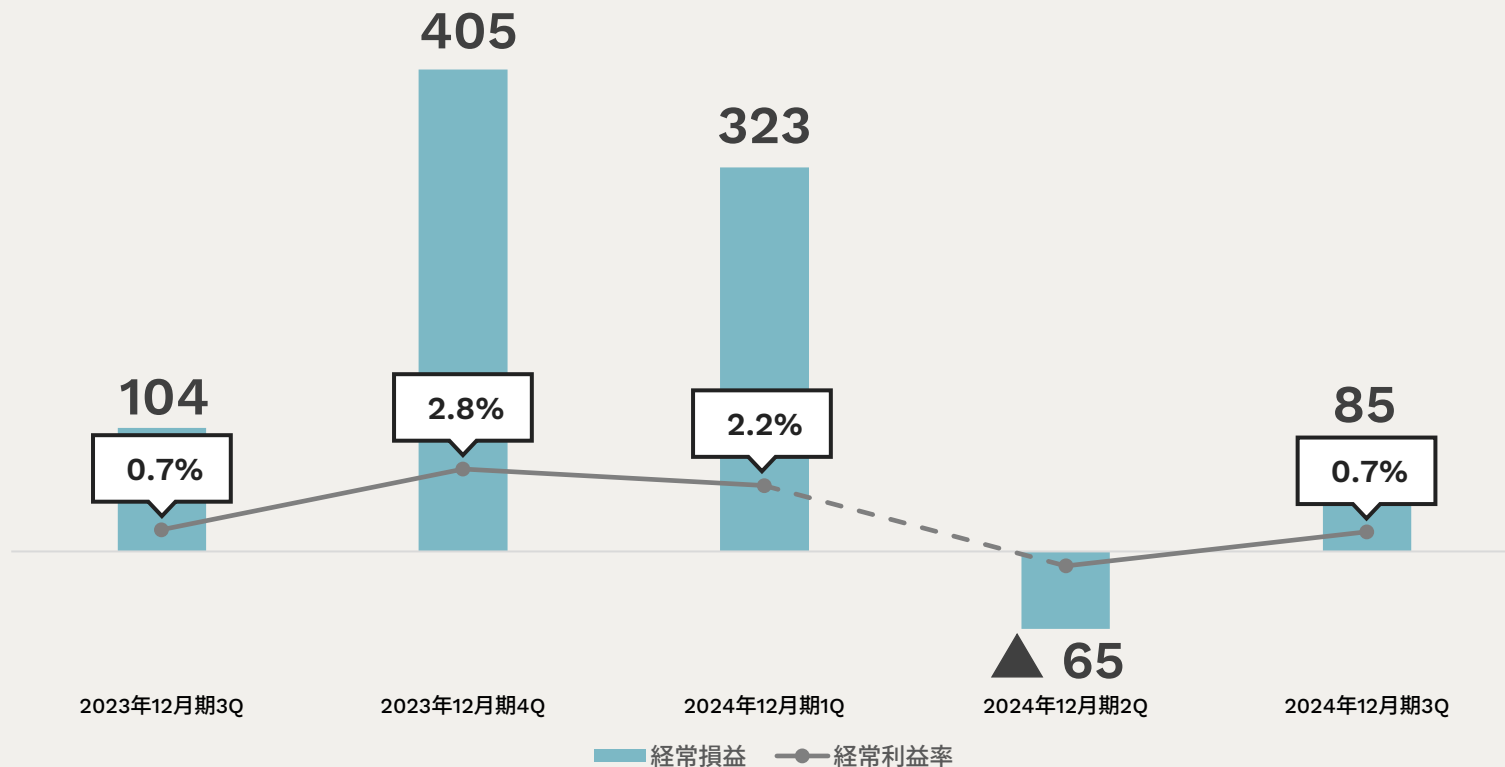
単位：百万円



- エージェンシー** : 販管費を抑制したものの、営業利益は前年同四半期比、前四半期比で減少。
- アドプラットフォーム** : 前年同四半期比では営業利益が減少したものの、販管費の抑制により前四半期比では増加。

経常損益の四半期推移

単位：百万円



四半期経常利益 85百万円

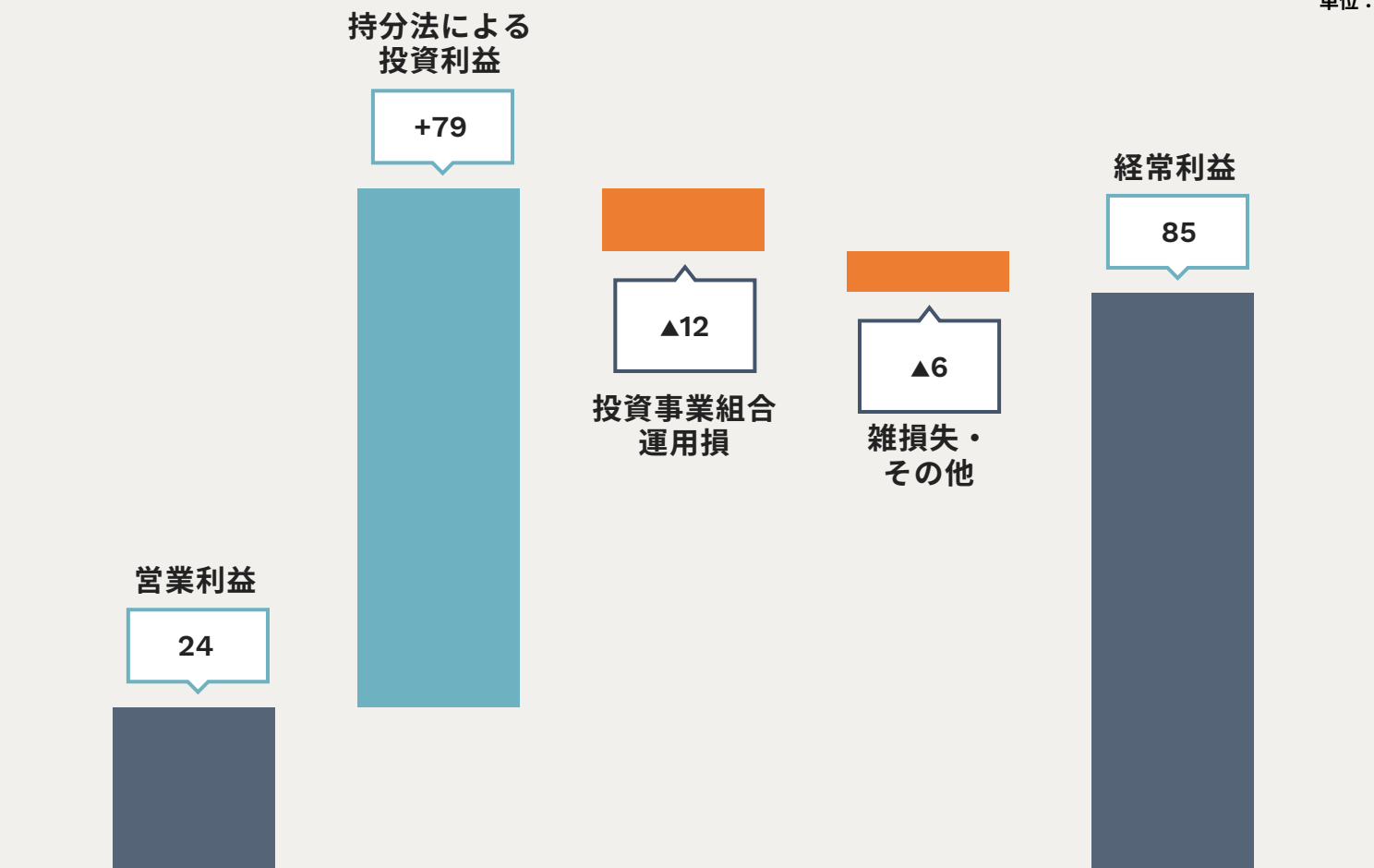
前年同四半期比：19百万円減（18.3%減）

経常利益率：0.7%（前年同四半期比0.1ポイント減）

※2024年12月期2Qの経常利益率はマイナスのため記載しておりません。

四半期経常利益の推移

単位：百万円



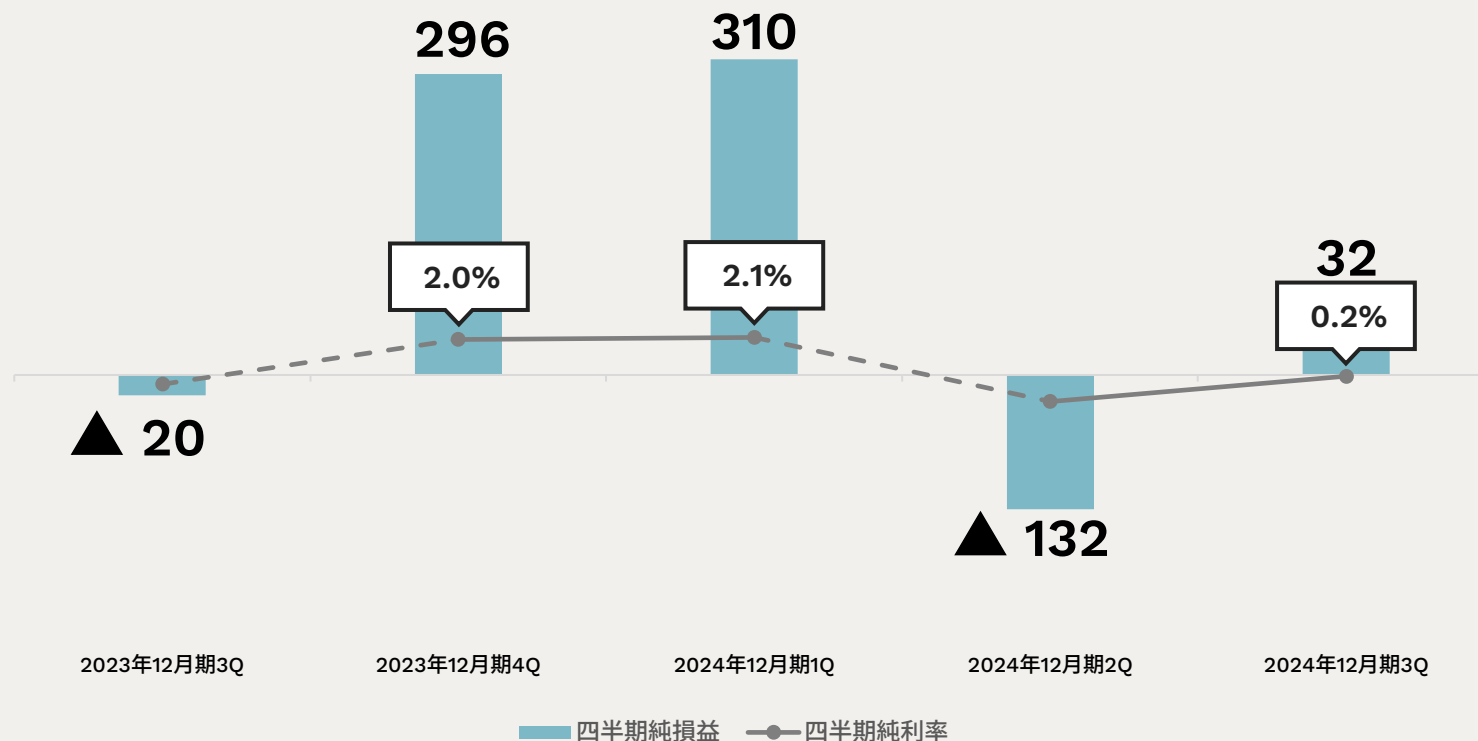
持分法による投資利益 . . . 79百万円

投資事業組合運用損 . . . ▲12百万円

雑損失・その他 . . . ▲6百万円

親会社株主に帰属する四半期純損益の四半期推移

単位：百万円



親会社株主に帰属する

四半期純利益 32百万円

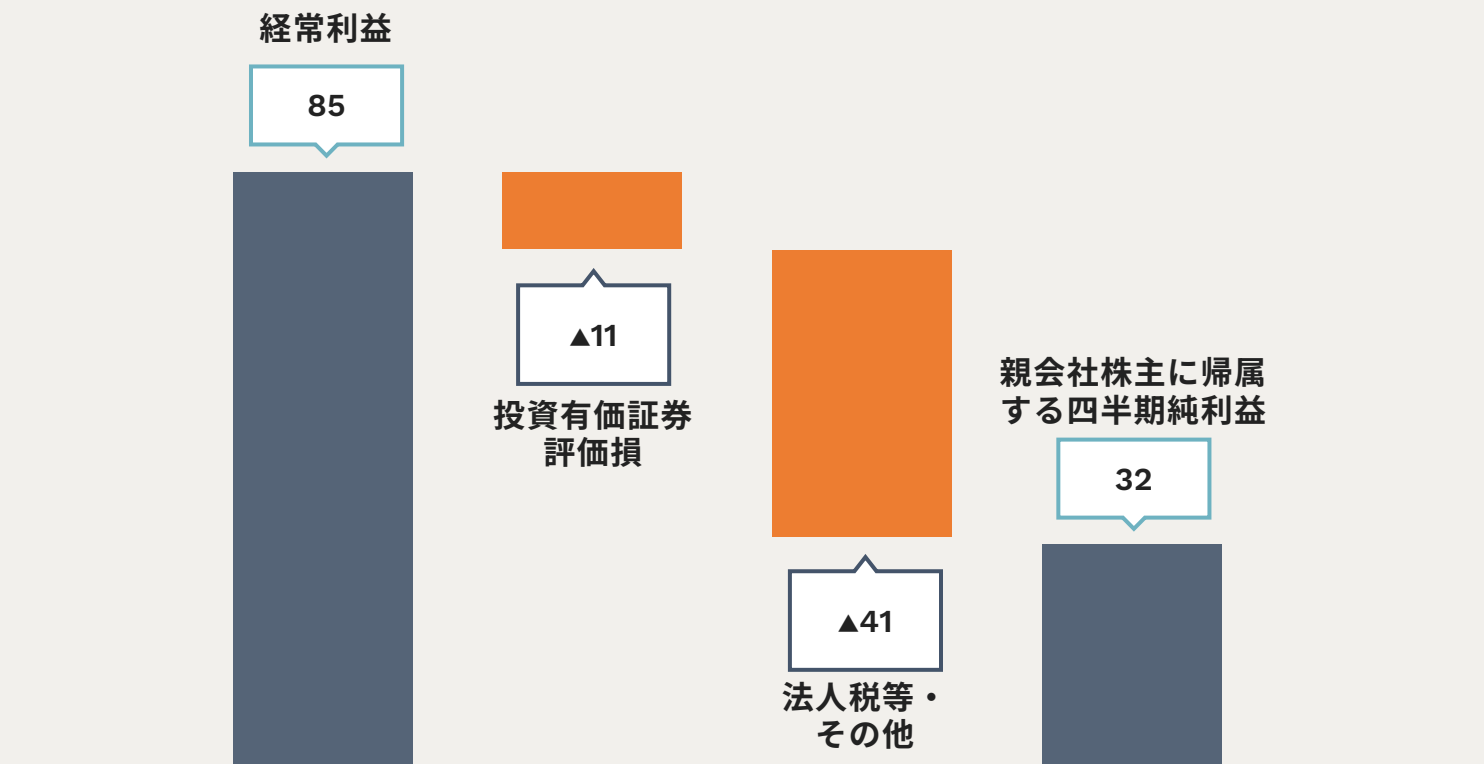
前年同四半期比：52百万円増

前四半期比：1億64百万円増

※ 2023年3Q及び2024年12月期2Qの四半期純利益率はマイナスのため記載しておりません。

親会社株主に帰属する四半期純利益の推移

単位：百万円



投資有価証券評価損 . . . ▲11百万円

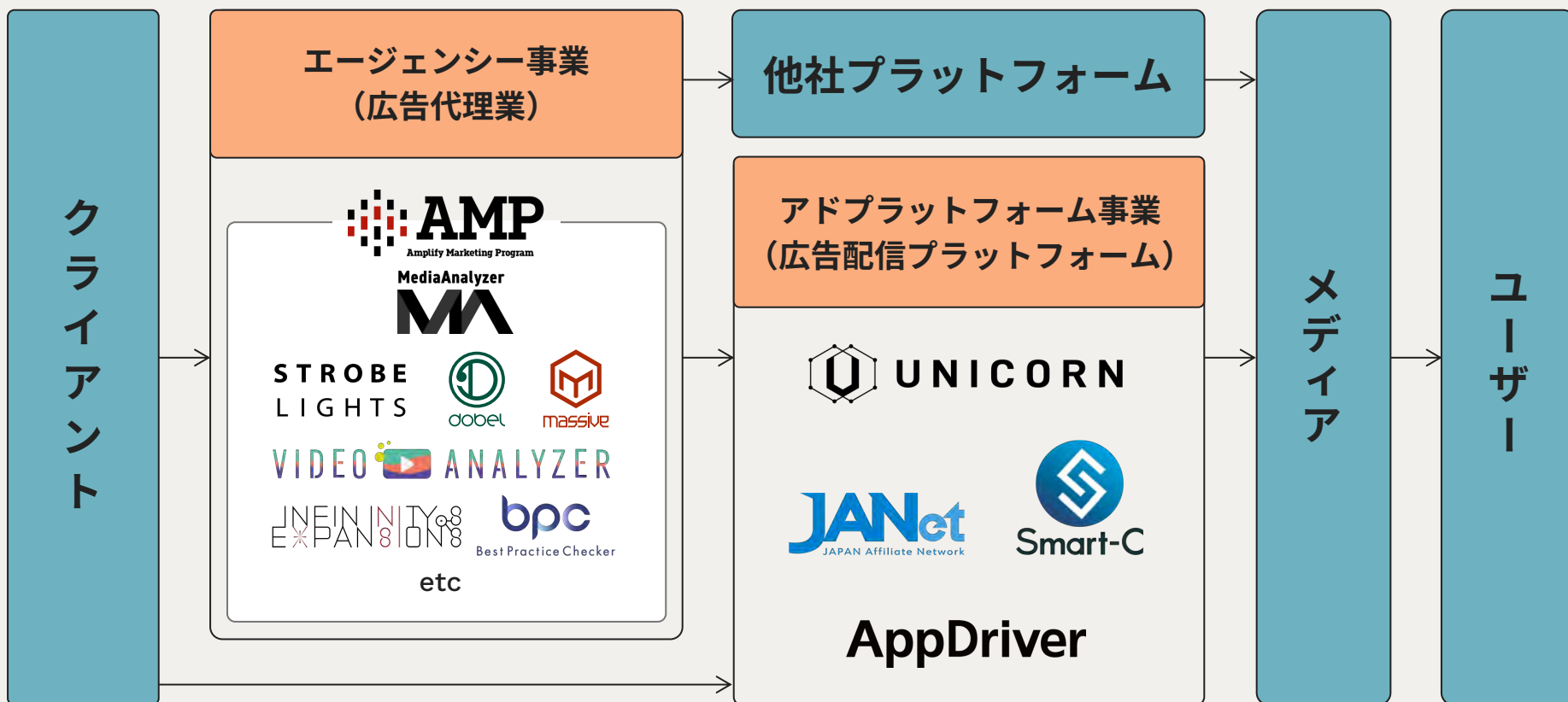
法人税等・その他 . . . ▲41百万円

2.

Chapter 2: business overview

事業概況

広告事業の分類



広告事業を、他社サービスの販売も行うエージェンシー事業と、自社の広告配信プラットフォームを運営するアドプラットフォーム事業に分類。

エージェンシー 事業(国内・海外)

アプリ・ウェブの包括的マーケティング支援事業

エージェンシー事業 (国内) 事業方針

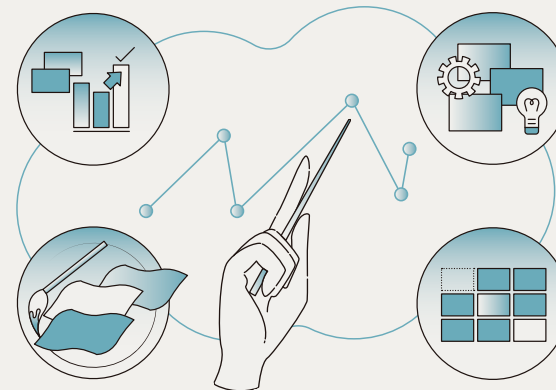
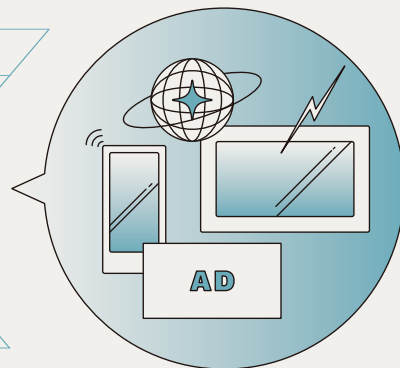
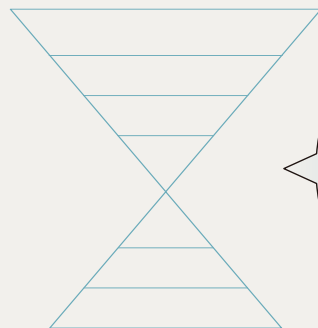
Third quarter

顧客の事業成長ドライバーとして、 マーケティングDXを実現

Hakuhodo DY holdings



Hakuhodo DY
media partners



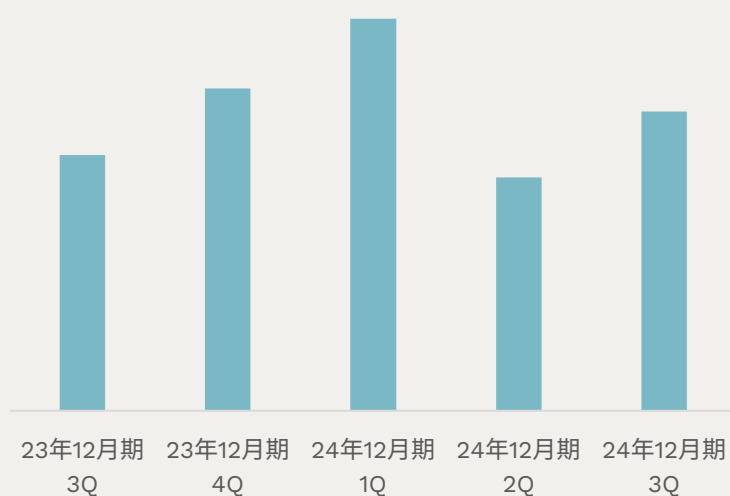
エージェンシー事業では、オフライン&オンラインの統合プランニングによる、包括的なマーケティング支援に取り組んでいます。ナショナルクライアント（ブランド広告主）へのアプローチや、“テレビとデジタルの統合プランニング”による“フルチャネル※1”“フルファネル※2”を意識した、より効果的なマーケティングプランを実行するため、広告という枠組みに囚われず、マーケティングコンサルタントとして、あらゆる課題解決に取り組みます。また、「人」による高い運用力・創造力とAIを活用した高度な「マーケティングテクノロジー」を融合し、本質的な広告価値を生み出すことで、クライアントの事業成長を包括的かつ効率的に支援いたします。

※1) フルチャネル：集客するための媒体、経路などを広く活用する事

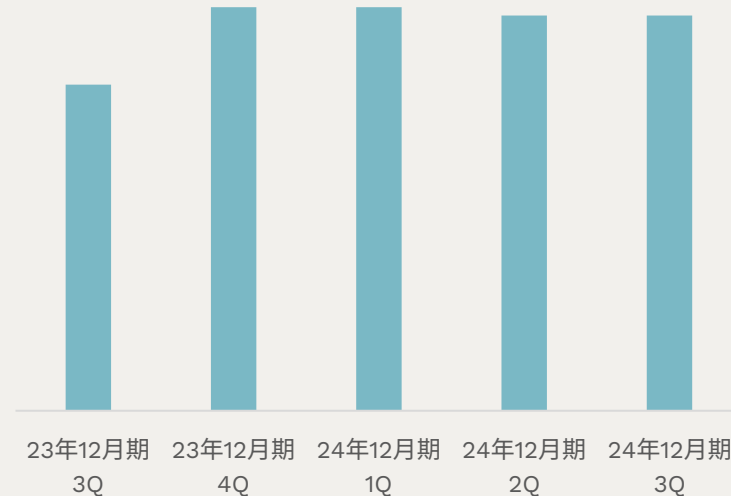
※2) フルファネル：消費者の商品に対する認知や検討、購入（利用）など多くの行動に対応する事

博報堂 D Y グループ 資本業務提携の 進捗

博報堂 D Y グループ 協業
売上総利益推移



博報堂 D Y グループ 協業
アカウント数推移



売上総利益、アカウント数ともに前年同四半期比で増加。

海外におけるマーケティング 支援事業



LINE Taiwan 「LINE Biz-Solutions Partner」において、
「セールspartner」に続き、新たに「クリエイティブパートナー」に認定。

海外におけるマーケティング 支援事業

台湾

台湾全土に4,200以上の実店舗を持つ台湾ファミリーマートと提携し、
世界中で急速に市場シェアを拡大し続けるリテールメディア・ネットワーク領域に参入



アプリやECサイト会員、LINE公式アカウント、各種ソーシャルメディア、
店頭サイネージなどのチャンネルを組み合わせると、1,800万人を超えるユーザーへの
広告配信が可能に。

アドプラット
フォーラム事業

UNICORN・アフィリエイトなどの広告サービス事業



UNICORN

REDEFINE DIGITAL MARKETING

アドプラットフォーム事業 (UNICORN) 事業方針

チャンネル × 提供価値 × アカウントの
3軸で立体的に拡大



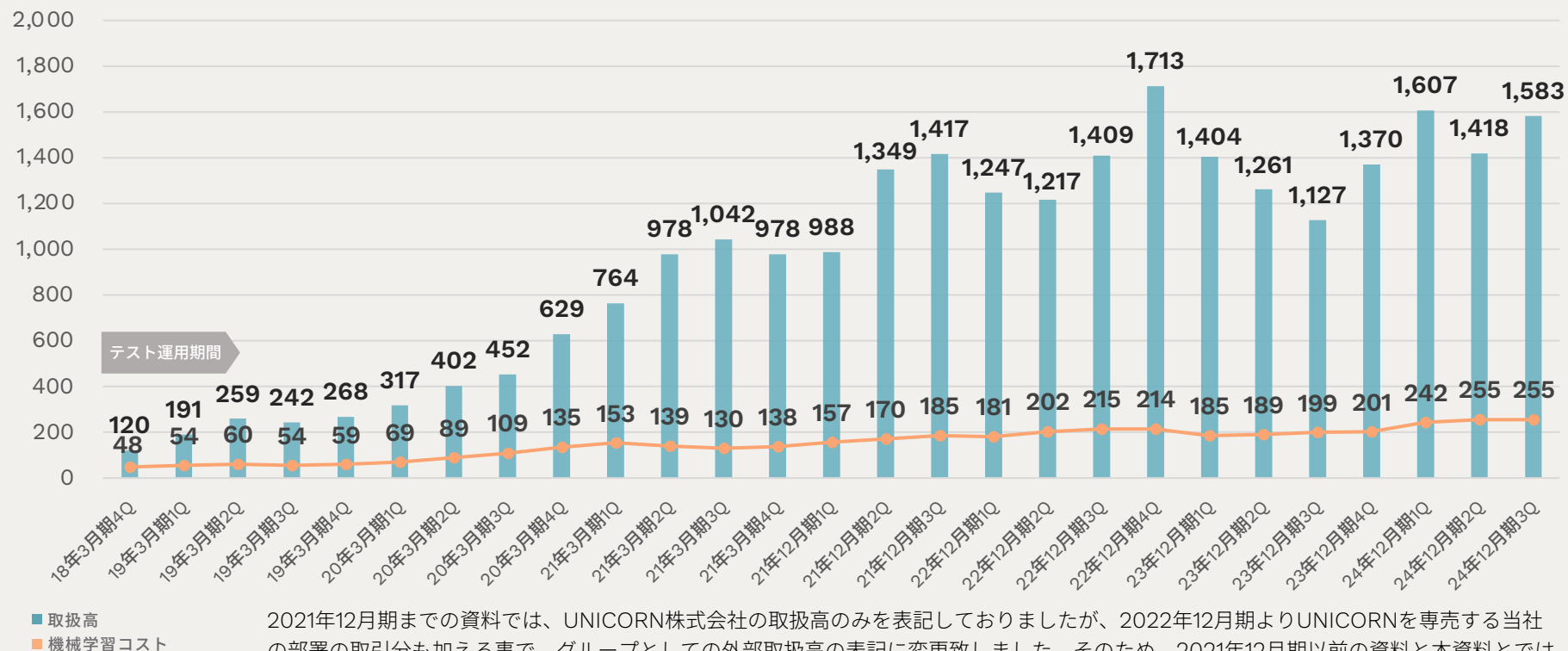
UNICORNでは、Apple Search Ads | Todayタブ、検索タブ、検索結果、プロダクトページでの自動最適化配信に加え、コネクテッドTVやOTT※等のサービスと連携し、配信面においても拡大を続けています。また、試験運用を経てYouTubeへの対応が完了し、広告配信メニューの提供を開始。あらゆるチャンネルでのユーザーコミュニケーションの最適化を実現してまいります。

UNICORNの進捗 (取扱高)

Third quarter

UNICORNの取扱高／機械学習コスト推移

単位：百万円



2021年12月期までの資料では、UNICORN株式会社の取扱高のみを表記しておりましたが、2022年12月期よりUNICORNを専売する当社の部署の取引分も加える事で、グループとしての外部取扱高の表記に変更致しました。そのため、2021年12月期以前の資料と本資料とでは取扱高が異なります。(他商材も扱う部署の取引分は加えておりません)

前四半期比及び前年同四半期比 (140%と大幅伸長) とともに大きく成長。

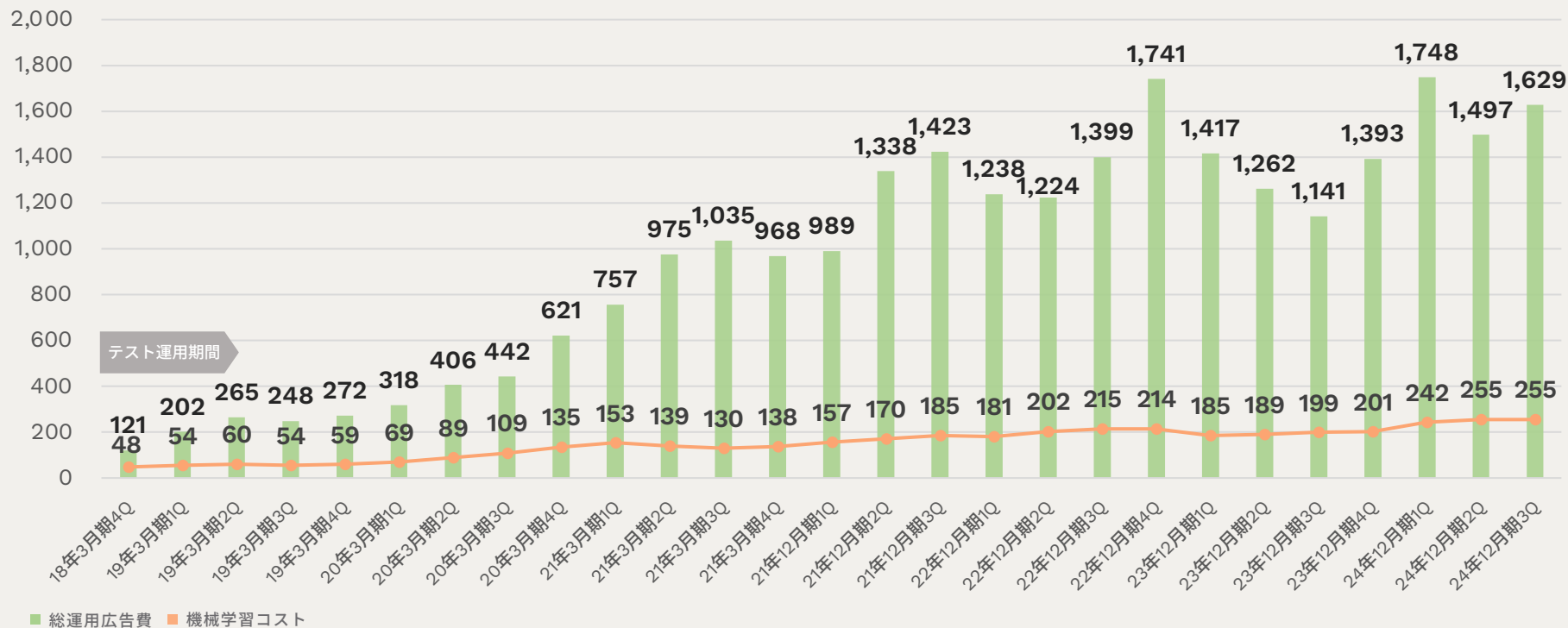
About UNICORN

UNICORNの進捗 (総運用広告費※)

Third quarter

UNICORNの総運用広告費※／機械学習コスト推移

単位：百万円



総運用広告費※も前四半期比及び前年同四半期比 (142%と大幅伸長)ともに大きく成長。

※「総運用広告費」とは、取扱高とは異なりUNICORNのシステムで実際に広告配信を行った金額の総額です。取引先からの要望によりUNICORNのマージン分のみが取扱高になる場合や、取引先との取り決めにより一定の条件を満たした場合に取扱高を減額する場合などがあるため、より正確にサービスとしてのUNICORNの増減を示すため、2024年12月期から「総運用広告費」のグラフを加えております。

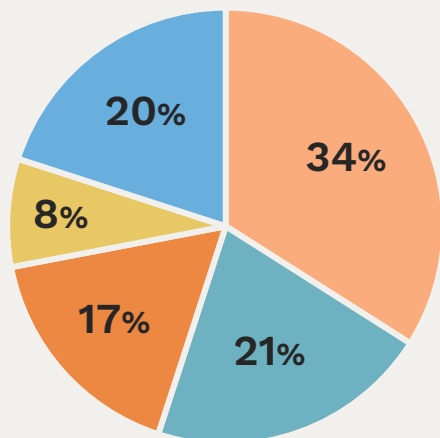
About UNICORN

UNICORNの進捗

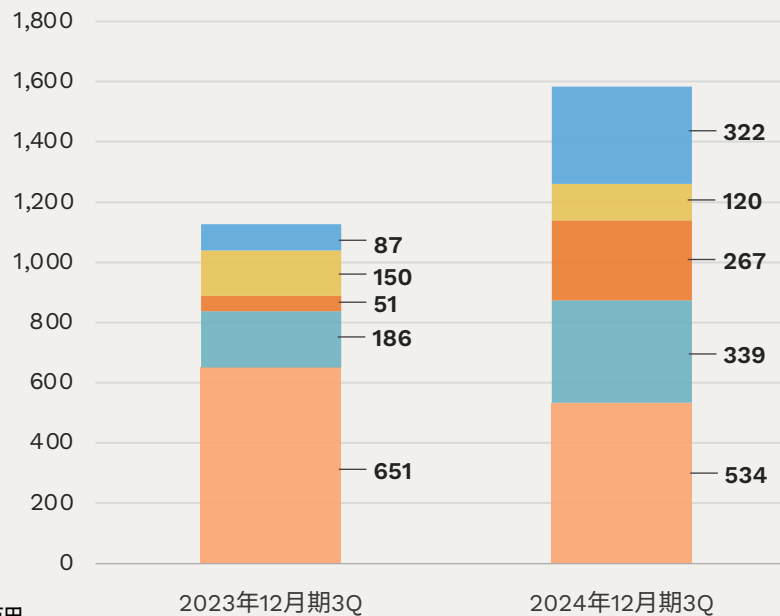
Third quarter

ジャンル別進捗

2024年12月期3Q実績



■ ゲーム ■ ブランド ■ マンガ ■ VOD ■ その他



単位：百万円

■ ゲーム ■ ブランド ■ マンガ ■ VOD ■ その他

ジャンル別では「ブランド」が大きく伸長、
前年同四半期に不調だったマンガも復調。

About UNICORN

UNICORNの進捗

Third quarter

UNICORNの業績：前年同四半期比較

単位：百万円

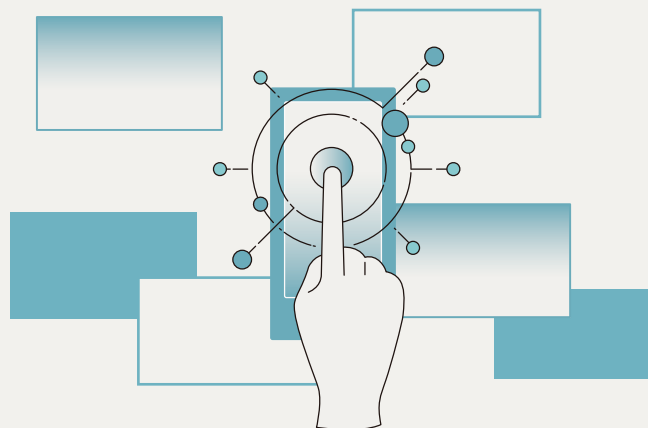
	2024年12月期 第3四半期	前年同四半期比 2023年12月期第3四半期		
		実績	増減額	増減率
取扱高	1,583	1,127	+456	+40.5%
売上総利益	552	373	+179	+47.9%
営業損益	62	▲3	65	-

取扱高、売上総利益、営業利益、それぞれ前年同四半期比で大幅に増加。

※2023年12月期3Qの営業損益はマイナスのため増減率は記載していません。

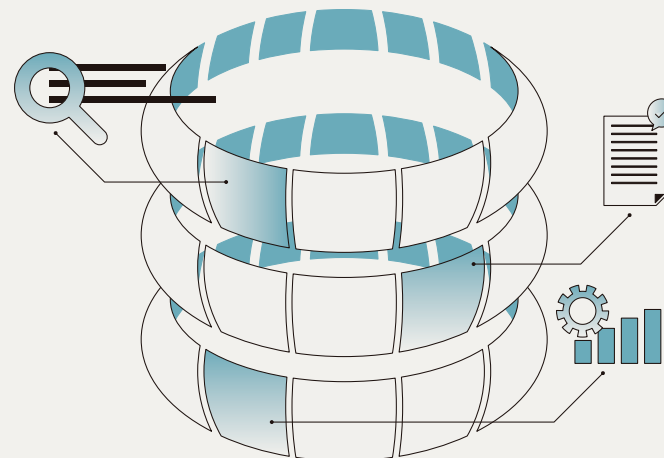
About UNICORN

先進的な広告手法 UNICORN Interactive AD



最先端の
クリエイティブフォーマット

Banner / Video / Reward Video
Native / Interactive



UNICORNでの
高精度な配信最適化

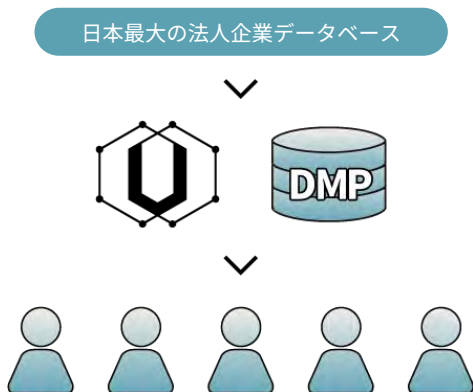
コンテキスト / ロケーション / デモグラフィック
キャリア / 承認リスト
(approved list)

これまでに無かったクリエイティブで、これまでは出会えなかったユーザーと
全く新しい形のコミュニケーションを実現。

BtoB領域での効果的なデジタル広告配信を実現する「BtoBターゲティング」

UNICORNの新機能「BtoBターゲティング」

法人向けのオーディエンスデータに基づき職種、業種や会社規模等に応じてターゲティング



売上規模	資本金	上場	職種
5~10億円未満 百~千億円未満 千億円以上	1~10億円未満 10~50億円未満	上場 非上場	営業・販売 総務・人事 財務・経理 企画・マーケティング 等
従業員数	利益規模	本社所在地	エンジニア・デザイナー
1~99人 100~999人 1,000人以上	5億円以上	東京都 東京都以外	エンジニア デザイナー Python 等
給与所得者	業種		
経営者・役員 管理職 一般	製造業 情報通信業 等		

※上記は配信可能なセグメントの一部です

「BtoBターゲティング」では、特定の業種や職種に加え、従業員数、売り上げ規模や上場の有無など、ターゲットとなる企業の属性を指定したターゲティング配信が可能となり、ユーザーに対し、効率的なアプローチを行うことができます。

「TOKYO GAME CONNECT」 を共催、登壇

東京ゲームショウの開催に合わせ、モバイルアプリ業界の最前線を走る
企業4社とUNICORNにて「TOKYO GAME CONNECT」共催。



「ゲーム会社各社が知らないところで、広告評価の仕方はここまで進化している！マーケットリーダーに学ぶ真の広告効果の見極め方」というテーマで
株式会社メルカリ 清水 博昭氏と登壇

広告を本質的且つ適正に評価する仕組みや真の広告効果を追求し、
新たな広告価値の創出に向け、様々な企業との取り組みを加速してまいります。

About UNICORN

D E E E

Delight
喜び

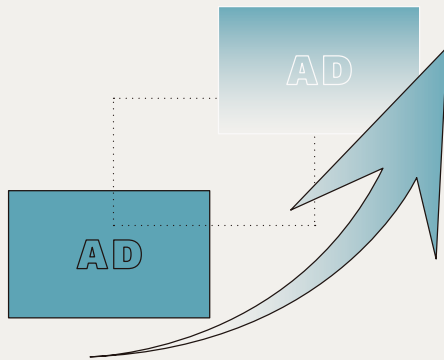
Exciting
わくわく

Eager
熱心

Exceed
超える

伝統と革新が融合する、
あたらしい集合体へ。

アドプラットフォーム事業 (ADWAYS DEEE)事業方針



アフィリエイト広告を
新たな概念へアップデート。

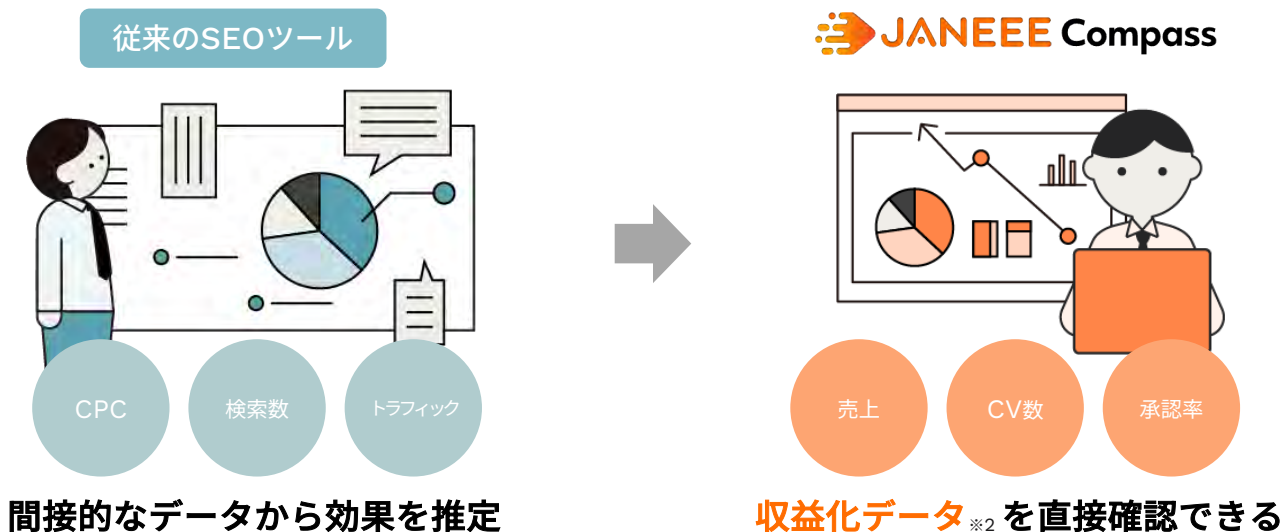
AppDriver



生活者体験の向上×メディア収益最大化
を実現するサービス開発の強化。

業界初^{※1}のアフィリエイト広告効果を予測する「JANEEE Compass」

業界初！アフィリエイト効果の予測機能



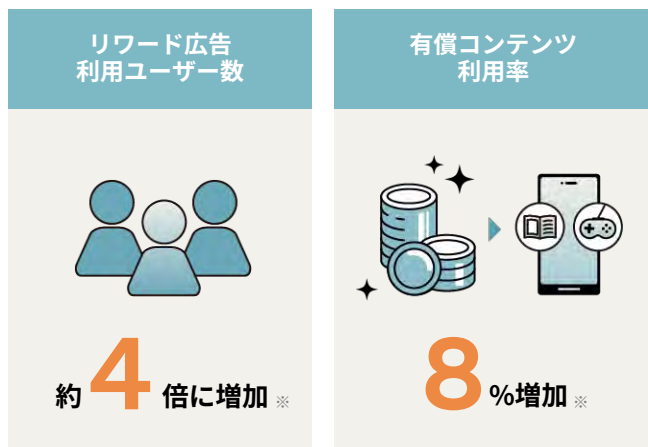
「JANet」が10年以上蓄積したデータを用い、アフィリエイト広告の売り上げ規模を事前に予測し、プランニングの効率化、収益向上を支援する業界初の集客支援機能。

※1 当社調べ ※2 本ツールは JANet や外部ツールから取得したデータを軸に推定される効果を可視化していますが、実際の効果を保証するものではありません

ユーザー体験を妨げないプッシュ型 リワード広告「プッシュリワード」

AppDriver

プッシュリワードによる**利用率拡大**



※当社による一部検証の結果

プッシュリワードとは

アプリ体験上で最適なタイミングで配信



マンガアプリ

漫画の続きを読むための
足りないポイントを付与



オンラインクレーンアプリ

他ユーザーがプレイ中の間や
予約待ち時間に広告を配信

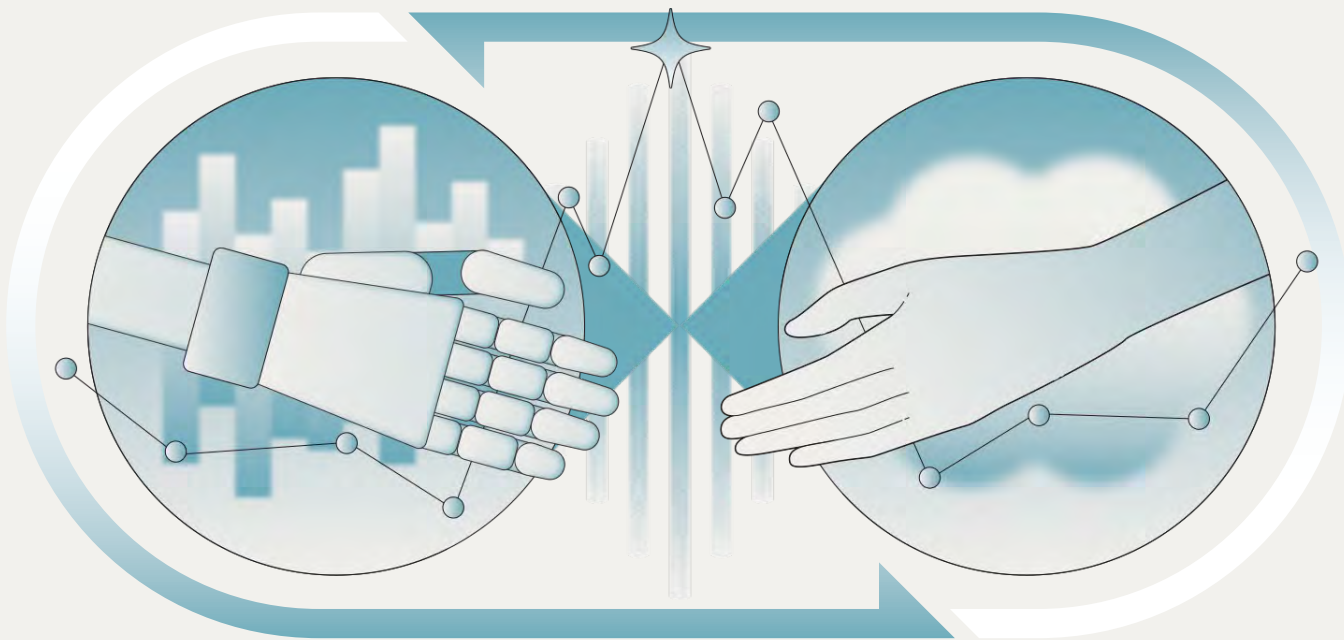


LIVE配信アプリ

配信者が放送休憩中の間に
ミッション挑戦

「AppDriver」では、今後もリワード広告市場の本質的な課題を捉え、
機能拡張を続けるとともに、多角的な顧客の成長戦略を支えてまいります。

人と機械の共生



人にはできないことを
機械化

機械にはできないことを
人に集約

パフォーマンスの**最大化**

PURPOSE OF ADWAYS

**全世界に
「なにこれ すげー こんなのはじめて」
を届け、
すべての人の可能性をひろげる
「人儲け」を実現する。**

本日はありがとうございました

本資料は株式会社アドウェイズの事業及び業界動向についての株式会社アドウェイズによる現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。これらの将来の展望に関する表明はさまざまなリスクや不確かさがつきまとっています。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確かさ、その他要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。株式会社アドウェイズは将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なるか、さらに悪いこともありえます。

本資料における将来の展望に関する表明は、発表日現在において利用可能な情報に基づいて、株式会社アドウェイズにより2024年10月31日現在においてなされたものであり、様々な要因の変化等によって、実際の業績とは異なる可能性がありますことをご了承ください。

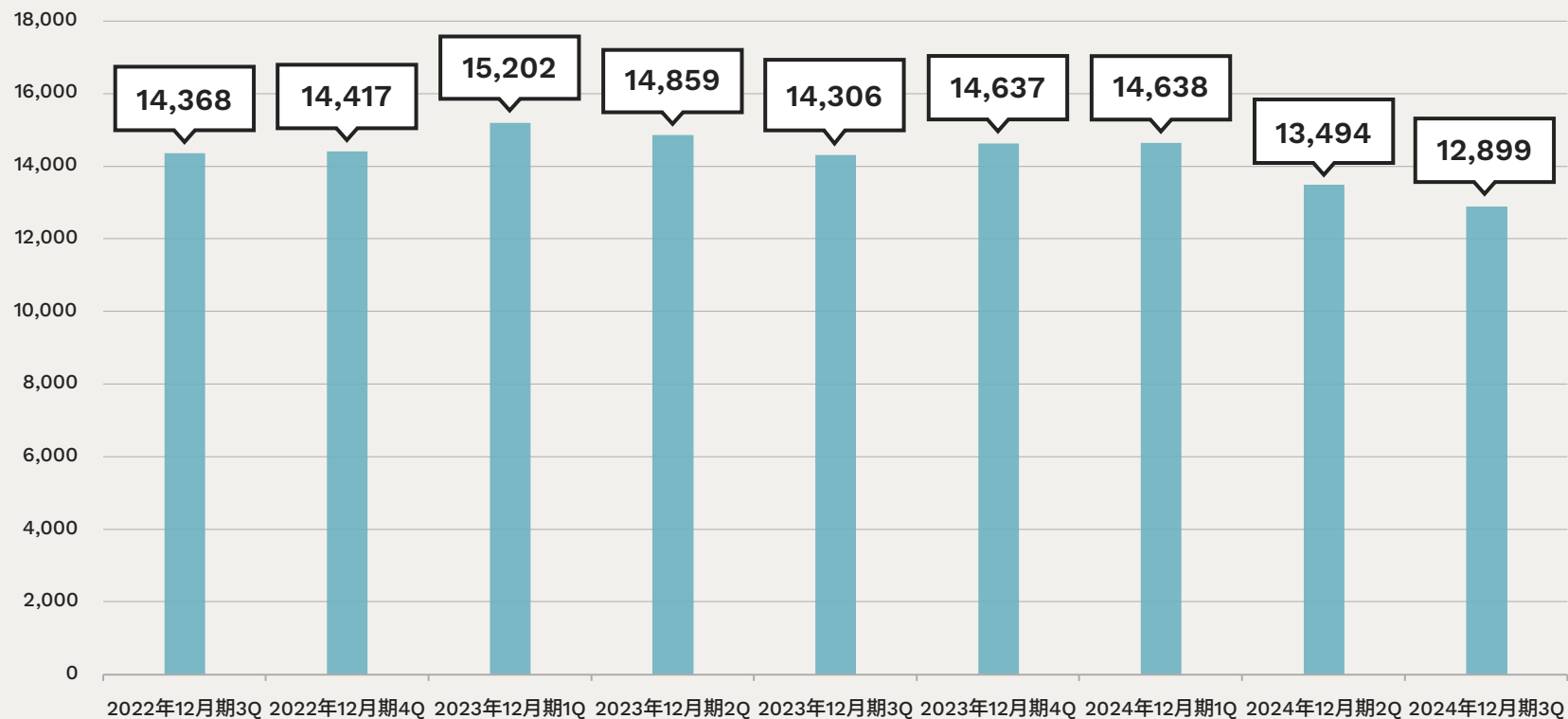
3

Chapter 3 : Supplementary materials

補 足
資 料

連結取扱高 四半期推移

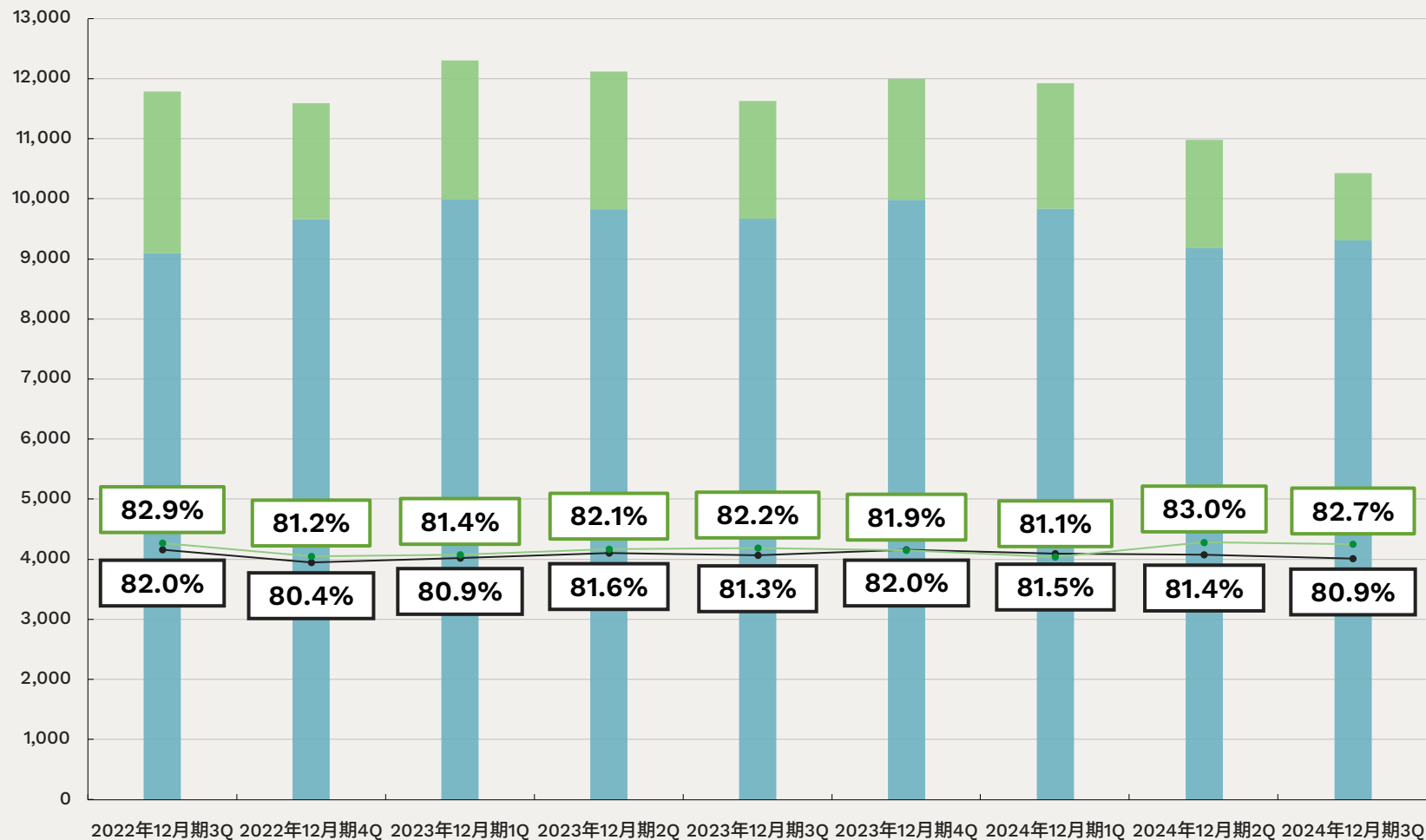
単位：百万円



連結売上原価 四半期推移

単位：百万円

■ 掲載料 ■ その他原価 ● 売上原価率 ● 掲載料率



※ 掲載料、掲載料率は単体とADWAYS DEEE合計での数値となります。

連結販管費 四半期推移

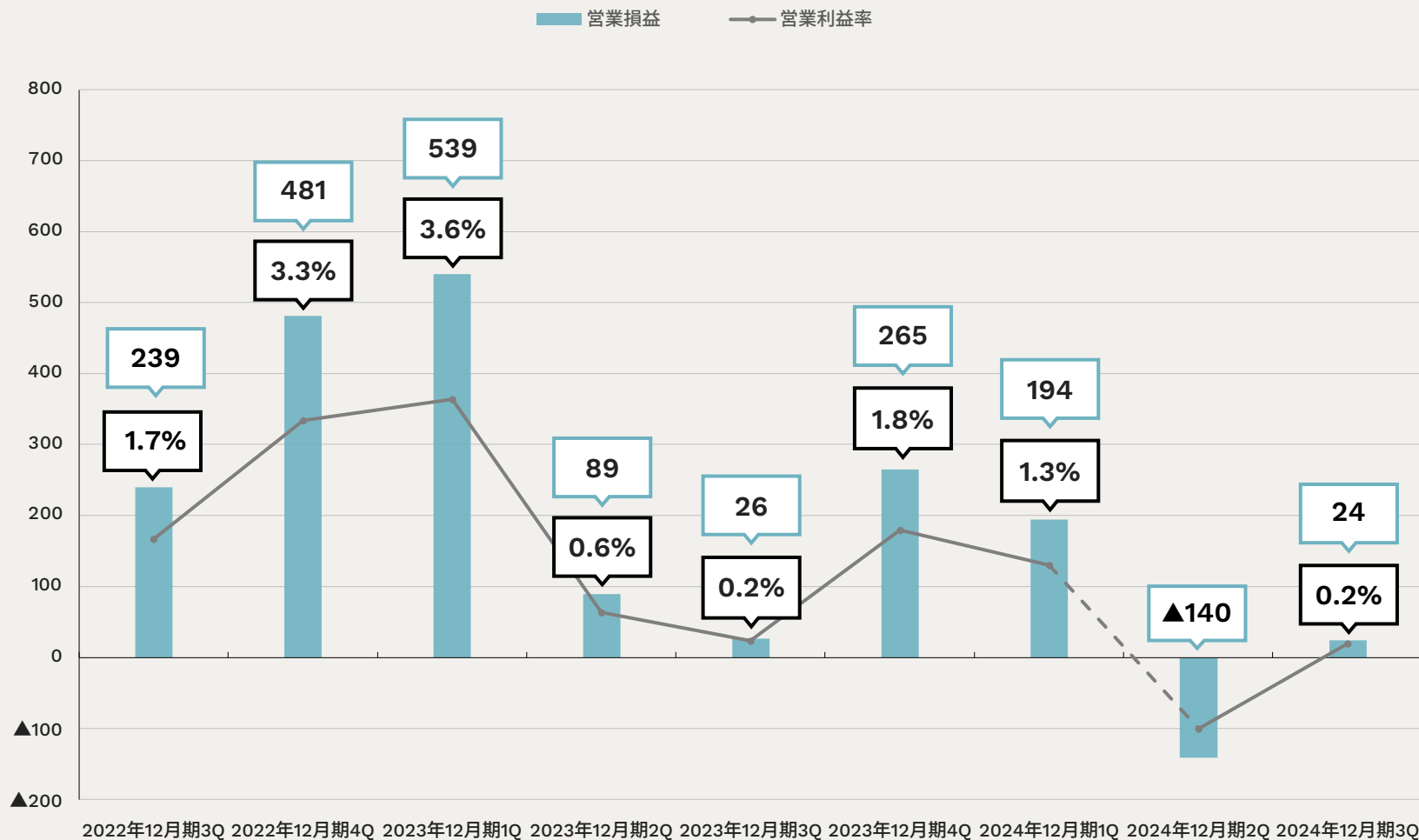
単位：百万円

■ 人件費 ■ 採用教育費 ■ 地代家賃 ■ 減価償却費 ■ その他経費 — 販管费率



連結営業損益 四半期推移

単位：百万円



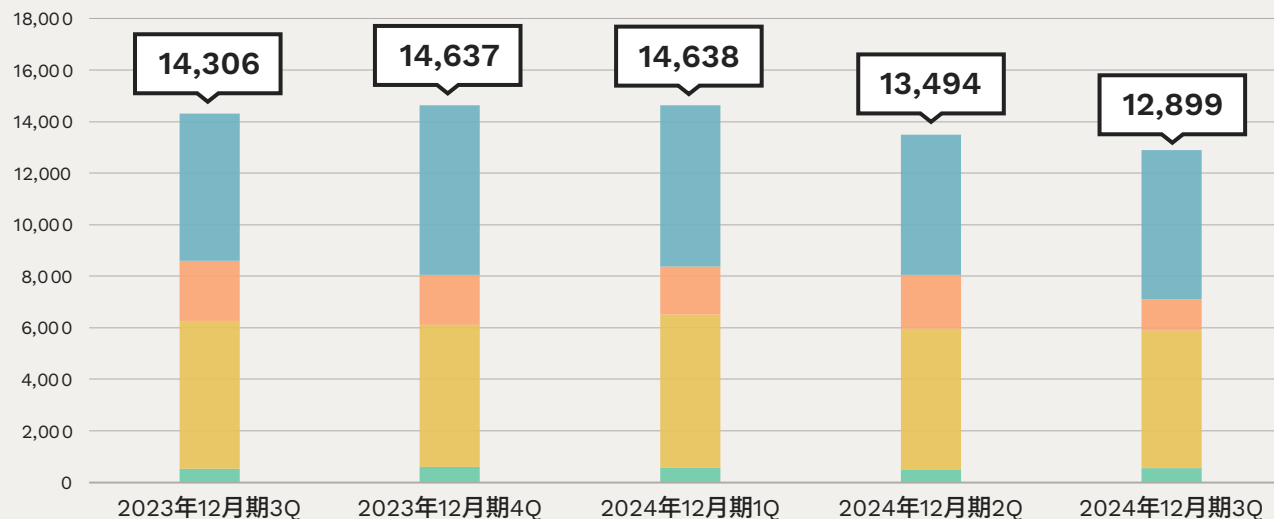
※2024年12月期2Qの営業利益率はマイナスのため記載しておりません。

連結貸借対照表（前四半期比）

単位：百万円

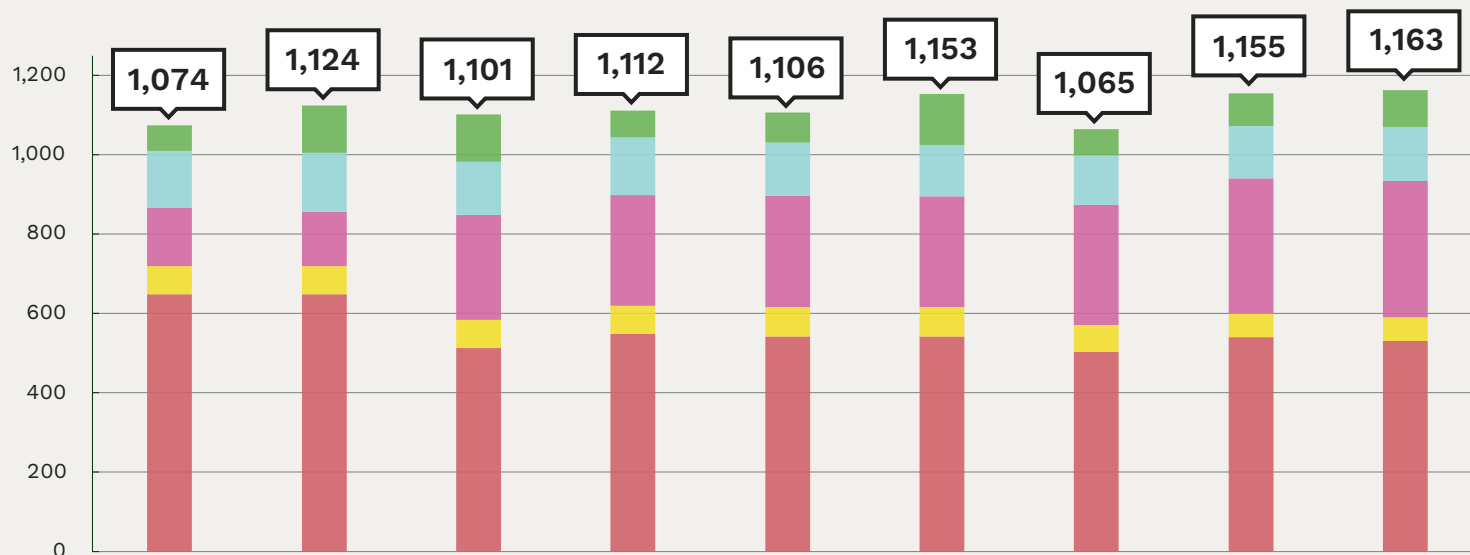
	2024年12月期3Q	2024年12月期2Q	増減額	増減率
流動資産	18,030	18,184	▲153	▲0.8%
（現預金）	9,725	9,985	▲259	▲2.6%
固定資産	5,152	5,236	▲84	▲1.6%
資産合計	23,182	23,420	▲238	▲1.0%
流動負債	8,470	8,510	▲40	▲0.5%
固定負債	214	258	▲44	▲17.1%
負債合計	8,684	8,769	▲84	▲1.0%
純資産合計	14,498	14,651	▲153	▲1.0%

セグメント内訳別連結取扱高構成比 四半期推移



	2023年12月期3Q	2023年12月期4Q	2024年12月期1Q	2024年12月期2Q	2024年12月期3Q	前四半期比	
						増減額	増減率
■ エージェンシー(国内)	5,692	6,589	6,258	5,440	5,779	+339	+6.2%
■ エージェンシー(海外)	2,355	1,930	1,857	2,080	1,222	▲858	▲41.2%
■ アドプラットフォーム	5,724	5,496	5,930	5,460	5,341	▲118	▲2.2%
■ その他	533	621	591	513	555	+42	+8.2%
合計	14,306	14,637	14,638	13,494	12,899	▲595	▲4.4%

当社グループの従業員数 四半期推移



単位：名

	2022年 12月期3Q	2022年 12月期4Q	2023年 12月期1Q	2023年 12月期2Q	2023年 12月期3Q	2023年 12月期4Q	2024年 12月期1Q	2024年 12月期2Q	2024年 12月期3Q
日本アドウェイズ	648	649	513	548	543	542	504	540	531
中国アドウェイズ	72	71	72	72	74	75	67	61	59
国内子会社	147	137	263	279	280	279	303	339	344
海外子会社（中国以外）	143	148	135	145	133	128	125	133	136
派遣／アルバイト等	64	119	118	68	76	129	66	82	93
合計	1,074	1,124	1,101	1,112	1,106	1,153	1,065	1,155	1,163

※2023年12月期1Qより、アドプラットフォーム事業を分割し、子会社化したため、日本アドウェイズが減少、国内子会社が増加しています。

会社概要

会社名 株式会社アドウェイズ (英名: Adways Inc.)

設立年月日 2001年2月28日

事業概要 インターネット関連事業

代表者氏名 山田 翔

資本金 1,717百万円 [2024年9月末日現在]

取扱高 59,006百万円 [2023年12月期連結]

従業員数 1,163名 (グループ全体) [2024年9月末日現在]

※臨時雇用者含む