



日本オラクル株式会社

2023 年 5 月期第 4 四半期決算説明会

2023 年 6 月 23 日

イベント概要

[企業名]	日本オラクル株式会社
[企業 ID]	4716
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 5 月期第 4 四半期決算説明会
[決算期]	2023 年度 第 4 四半期
[日程]	2023 年 6 月 23 日
[ページ数]	16
[時間]	16:30 – 17:10 (合計：40 分、登壇：10 分、質疑応答：30 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	50 名
[登壇者]	2 名 取締役 執行役 最高財務責任者 (CFO) エス・クリシュナ・クマール (以下、エス・クリシュナ・クマール) IR 部 ディレクター 西尾 有貴 (以下、西尾)

[アナリスト名]*	JP モルガン証券	千葉 馨
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	瀬川 紘人
	三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券	田中 秀明
	シティグループ証券	キュウ タイライ
	SMBC 日興証券	菊池 悟

登壇

西尾：皆様、こんにちは。日本オラクル、西尾です。ただ今より、日本オラクル、2023年5月期第4四半期決算説明会を開催いたします。

ORACLE

2023年5月期(FY23)第4四半期 業績補足資料
4th Quarter, Fiscal Year ended May 2023 (FY23) Business Results
(Supplemental Information and Historical Facts)
2023/6/23

1. 売上高対前年同期比 Revenue YoY
2. 営業利益対前年同期比 Operating Income YoY
3. 直近業績要約 Summary of Recent Operating Results
4. セグメント別データおよび営業経費 / Segmental Info and Opex
5. 貸借対照表要約 Summary of Balance Sheet
6. 会社概要 Corporate Overview

日本オラクル株式会社

Oracle Corporation Japan (TSE 4716)

<http://www.oracle.com/jp/corporate/investor-relations/index.html>

(注意事項)

本資料に含まれている業績予想等、歴史的事実以外の事象については、本資料の発表日において入手可能な情報から判断された一定の前提に基づき日本オラクル株式会社が策定したものであり、実際の業績は様々な要因によって予想数値と異なる可能性があることをご承知おください。

(Cautionary Statement)

Statements in this document with respect to Oracle Corporation Japan(OCJ)'s current plans, estimates, strategies and beliefs, and other statements that are not historical facts are forward-looking statements about the future performance of OCJ. These statements are based on OCJ's assumptions and beliefs in light of the information currently available to it. OCJ cautions you that a number of important risks and uncertainties could cause actual results to differ materially from those forward-looking statements.

ディスクレーマーにつきましては、決算短信、および業績補足資料の注記に記載のとおりです。

本日は、執行役、最高財務責任者（CFO）、エス・クリシュナ・クマールより、当期の業績の概要を説明させていただき、次に Zoom の Q&A 機能を用いて、皆様からのご質問をテキストでお受けいたします。

それでは、業績概況につきまして、エス・クリシュナ・クマールより説明させていただきます。

エス・クリシュナ・クマール*：皆様、本日は FY2023 第 4 四半期決算発表によろしくお越しくございました。

さて、弊社の第4四半期であります。継続的にオンプレミスおよびクラウドサービス、両方で順調な進捗が見られております。

また、さまざまな業界、特に金融機関、金融業界、製造、あるいは官公庁などといった分野において、代表するようなお客様の獲得に至っております。

また、過去の決算説明会においても何度か言及しておりますが、弊社のOCIは日本のデジタル庁におきまして、ガバメントクラウドとしても選定されております。

まさにエンタープライズ系のテクノロジーの中でも、選ばれるベンダーになっていると感じております。これも、やはりコスト、効率、ないしは各お客様の事業の近代化のお手伝いをさせていただき、その効果の表れだと思っております。

それでは、いくつか、われわれのテッククラウドということで、お客様のレファレンスをご紹介させていただきたいと思っております。

まず野村総研様、NRIですが、Dedicated Regionということで、同社の個人向け証券取引を全てOracle Cloud Infrastructure、Dedicated Regionに移行されていらっしゃいます。

また、RKKCS様、そして弊社オラクルと一緒にしまして、さらにコラボレーションを強化しようということで、ここにおきましては総合行政システムの実装を進めてまいります。各自治体向けのコアのパッケージを、Oracle Cloud Infrastructureの上で展開してまいります。

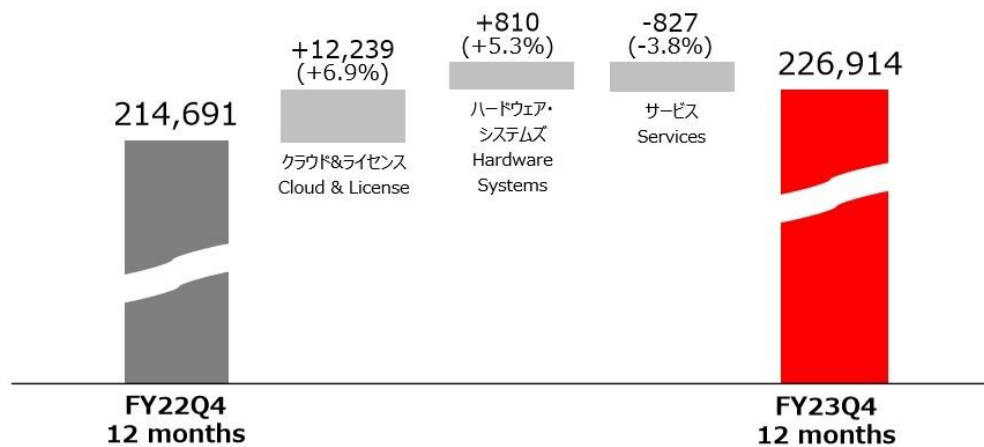
また、NTT西日本様ですが、やはりOracle Cloud Infrastructureを選定されまして、新たなプラットフォームを開発し、それをもってして社内のビジネスの業務を合理化しようと計画されていらっしゃいます。

また、SaaSであります。こちらでも順調に進捗が見られておりまして、複数の企業様がオラクルSaaSアプリケーションの採用を決定されていらっしゃいます。例えば、株式会社ポケモン様、そしてUCCホールディングス様、またミツウロコ様などが挙げられます。

1.売上高対前年同期比 Revenue YoY

単位：百万円
Unit: Million JPY

売上高 / Revenue +12,223 (+5.7%)



それでは、いくつか数字のほうを申し上げていきたいと思ひます。

まずこの期、売上であります、2,269億1,400万円ということで、対前年で5.7%の伸びになっております。やはり弊社クラウドおよびライセンスの売上、それによって売上も伸長しております。

4.セグメント別データおよび営業経費 / Segmental Info and Opex

売上高 / Revenue	2023/5					2022/5				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
クラウド&オンプレミスライセンス Cloud & On Premise License	6,883 -13.6%	12,580 25.0%	11,475 16.3%	16,936 -0.9%	47,876 6.4%	7,964 -2.1%	10,061 -18.8%	9,864 4.1%	17,086 -0.5%	44,975 -4.7%
クラウドサービス&ライセンスサポート Cloud Services & License Supports	35,497 5.6%	34,366 5.5%	35,236 7.3%	36,874 9.8%	141,975 7.0%	33,620 10.8%	32,581 6.5%	32,847 6.8%	33,586 7.1%	132,636 7.8%
クラウド&ライセンス Cloud & License	42,381 1.9%	46,947 10.1%	46,711 9.4%	53,811 6.2%	189,851 6.9%	41,584 8.1%	42,642 -0.8%	42,711 6.1%	50,673 4.4%	177,612 4.3%
ハードウェア・システムズ Hardware Systems	3,179 -10.1%	4,278 20.1%	3,816 8.4%	4,965 3.3%	16,240 5.3%	3,537 -11.7%	3,563 -13.9%	3,521 -12.0%	4,807 -2.7%	15,429 -9.7%
サービス Service	5,457 3.6%	5,552 1.1%	4,901 -5.5%	4,910 -13.9%	20,822 -3.8%	5,266 2.1%	5,490 -0.3%	5,189 -0.4%	5,703 6.8%	21,649 2.1%
合計 Total Revenue	51,018 1.3%	56,777 9.8%	55,430 7.8%	63,688 4.1%	226,914 5.7%	50,388 5.8%	51,696 -1.7%	51,421 4.0%	61,184 4.0%	214,691 3.0%

営業利益 / Operating Income	2023/5					2022/5				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
クラウド&ライセンス Cloud & License	16,259 -3.8%	18,255 8.5%	17,957 3.0%	21,408 1.1%	73,881 2.1%	16,901 13.4%	16,828 -6.1%	17,435 6.8%	21,178 1.0%	72,343 3.2%
ハードウェア・システムズ Hardware Systems	132 -15.9%	166 4.8%	132 -15.1%	193 -9.9%	625 -9.0%	158 4.7%	158 -18.5%	155 12.0%	214 0.2%	687 -1.7%
サービス Services	1,108 4.8%	1,244 -11.1%	954 -7.0%	1,450 -11.5%	4,757 -7.1%	1,057 29.9%	1,399 -0.9%	1,027 -5.4%	1,639 27.8%	5,123 11.5%
共通経費 (全社費用) Adjustment	-1,355 15.8%	-1,105 -11.8%	-1,141 0.0%	-1,266 -8.0%	-4,868 -1.5%	-1,170 -11.9%	-1,253 24.7%	-1,140 27.9%	-1,376 7.9%	-4,940 9.8%
営業利益 Operating income	16,145 -4.7%	18,561 8.3%	17,903 2.4%	21,785 0.6%	74,396 1.6%	16,945 16.6%	17,133 -7.5%	17,477 5.0%	21,656 2.2%	73,213 3.3%

営業経費主要科目 (売上原価+販売費及び一般管理費) / Operating Expenses (Sum of COGS and SG&A)	2023/5					2022/5				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
ロイヤルティ (Royalty)	18,270	20,131	20,382	23,255	82,040	17,359	17,884	18,163	21,282	74,690
ハードウェア・システムズ仕入原価 (HW Systems Purchasing Expenses)	2,594	3,587	3,227	4,346	13,756	2,930	2,930	2,895	4,079	12,837
人件費 (Human Resources)	7,965	8,342	7,937	8,843	33,089	7,768	7,647	7,734	8,604	31,755
業務委託費 (Outsourcing)	4,229	4,378	4,173	3,669	16,451	3,503	4,160	3,276	3,642	14,583
広告宣伝費 (Advertising)	126	102	40	392	432	100	171	127	137	536
ファシリティ関連 (Facility) *	692	623	803	569	2,689	847	782	854	706	3,190
その他 (Others)	993	1,049	961	824	4,059	931	984	891	1,074	3,883
合計/Total	34,873	38,216	37,526	41,902	152,518	33,442	34,563	33,944	39,527	141,477

* ファシリティには賃借料、減価償却費、消耗品費、水電光熱費が含まれる / Facility includes rent, depreciation & amortization, supplies expenses and utilities.

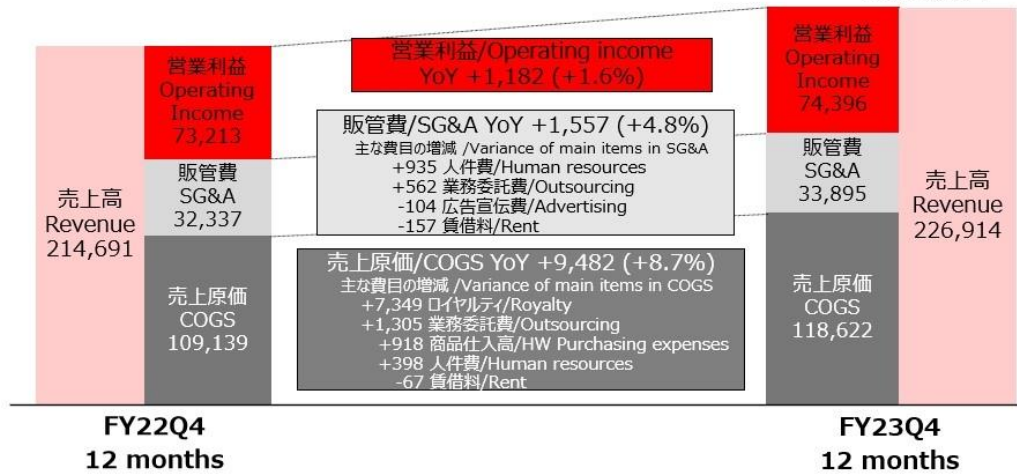
次に、その中でもクラウドサービスおよびライセンスサポートですが、売上が1,419億7,500万円ということで、7.0%の伸びであります。ちなみに第4四半期だけを見ますと、成長率は10%になっております。

また、Infrastructureのコンサンプションの売上ですが、こちらも非常に勢いがついておりまして、この中にはAutonomous Databaseも含まれております。

また、弊社の残存履行債務ですが、こちらは、いわゆる今後数年間にわたるクラウドサービスにおける受注残で、非常に堅調な推移をするだろうということが示唆されます。

2. 営業利益対前年同期比 Operating Income YoY

単位：百万円
Unit: Million JPY



3. 最近業績要約 Summary of Recent Operating Results

(百万円 Millions of Yen)

	2023/5					2022/5					2021/5	2020/5	2019/5	2018/5
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Total	Total	Total	Total
売上高 / Total Revenue	51,018	56,777	55,430	63,688	226,914	50,388	51,696	51,421	61,184	214,691	208,523	211,357	202,389	185,481
売上原価 / Cost of Goods and Sales	26,639	29,777	29,339	32,866	118,622	25,776	26,608	26,166	30,587	109,139	106,764	109,110	106,735	96,673
売上総利益 / Gross Profit	24,379	26,999	26,091	30,822	108,292	24,611	25,088	25,255	30,596	105,551	101,758	102,246	95,653	88,808
販管費 / SG&A	8,233	8,438	8,187	9,036	33,895	7,665	7,954	7,777	8,940	32,337	30,854	33,380	33,316	32,798
営業利益 / Operating Income	16,145	18,561	17,903	21,785	74,396	16,945	17,133	17,477	21,656	73,213	70,904	68,865	62,337	56,009
営業利益率 / Operating Income Margin	31.6%	32.7%	32.3%	34.2%	32.8%	33.6%	33.1%	34.0%	35.4%	34.1%	34.0%	32.6%	30.8%	30.2%
経常利益 / Ordinary Income	16,334	18,499	17,981	21,865	74,681	16,981	17,195	17,472	21,893	73,543	70,904	68,857	62,284	56,082
四半期(当期)純利益 / Net Income	11,326	12,832	12,465	15,384	52,009	11,767	11,917	12,107	15,389	51,182	49,175	47,686	43,360	38,751
総資産 / Total Assets	222,828	234,800	232,530	281,015	-	187,874	194,366	192,131	236,868	-	333,999	294,139	269,518	236,509
流動資産 / Current Assets	71,070	83,358	81,273	130,831	-	35,294	42,219	40,252	84,800	-	81,038	249,832	93,005	192,290
固定資産 / Non-current Assets	151,757	151,442	151,256	150,184	-	152,580	152,147	151,878	152,068	-	252,960	44,306	176,512	44,218
負債 / Liabilities	106,643	104,631	92,090	125,161	-	103,034	96,562	82,210	111,513	-	113,999	102,776	109,230	105,083
純資産 / Net Assets	116,184	130,168	140,439	155,854	-	84,840	97,804	109,921	125,355	-	219,999	191,362	160,288	131,425
設備投資額 / Capital expenditure*	-	-	-	-	540	-	-	-	-	652	105	716	3,094	1,590
減価償却費 / Depreciation	-	-	-	-	1,333	-	-	-	-	1,653	2,049	2,308	2,002	1,795
期末配当 (円) / Year-end Dividends (Yen)	-	-	-	-	162	-	-	-	-	160	1,146	149	136	121
配当性向 (%) / Dividend Payout Ratio (%)	-	-	-	-	39.9	-	-	-	-	40.0	298.5	40.0	40.1	39.9
従業員数 / Number of Employees	2,408	2,379	2,360	2,398	-	2,385	2,387	2,370	2,430	-	2,407	2,504	2,622	2,497

* 設備投資額には差入保証金を含みます / Capital expenditure includes lease deposits.

* FY21配当金内訳は、普通配当154円、特別配当992円、合計1,146円です。 / Breakdown of Dividends for May 2021; a normal dividend of 154 yen, a special dividend of 992 yen and total dividend is 1,146 yen.

業績予想 / FY24 Forecast (%)

	Low	High
売上高 / Revenue	2.0	6.0
1株当たり当期純利益 (円) / EPS (Yen)	406.00	418.00

* 予想実効税率 estimation of effective tax rate = 30.8%

営業利益ですが、743億9,600万円、対前年で1.6%の増、そして当期利益も同じく1.6%、対前年で伸びました。

ということで、売上、そして全ての利益率、全ての三つの利益が通年では過去最高となりました。先ほども申し上げましたが、Q4前までのパイプラインは堅調でありますので、今後も季節性などを十分克服できるということで、今後の成長も期待していきたいと考えます。

それでは、いったんここで私のほうからは終わりにいたしまして、この後、質問に移っていきたいと思います。

質疑応答

西尾 [M]：これより、皆様からのご質問をお受けいたします。

本説明会は証券市場関係者の皆様を対象としておりますので、プレスの方々のご質問はお控えいただきますよう、あらかじめご了承ください。

Zoom システムの Q&A より、会社名、氏名、ご質問 3 問までをご入力ください。社名の記載がないご質問はスキップいたしますので、ご了承ください。私が 1 問ずつ読み上げ、CFO、KK より回答いたします。重複するご質問は割愛いたします。

それでは、質疑応答を開始いたします。

それでは、JP モルガンの千葉様より 1 問目です。

西尾 [Q]：新年度のガイダンスについて、EPS 伸長率の上限が売上の伸長率の上限よりも低く設定されております。収益性悪化のリスクを示唆しているのでしょうか。その背景を教えてください。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：まず 2023 年度ですが、こちらのガイダンス、売上に関しましては、われわれのガイダンスを超えた結果になりました。一方で EPS ですが、こちらはガイダンスのちょうど中ほどぐらいで着地いたしました。

この理由ですが、主に日本円が円安に振れたことで、一部弊社のコストが予想よりも上振れたという理由があります。こういった背景を念頭に置きながら、われわれは、今回ないしは今期のガイダンスに関しましては、今現状の EPS を鑑みた合理的な範囲でガイダンスを設けております。

この EPS のほうは、今回はボトムだったのですが、今の EPS の現状を下限として、そして上限が 418 ぐらいとなっております。

西尾 [M]：ありがとうございます。

JP モルガン、千葉様より 2 問目です。

西尾 [Q]：Q4 は新卒採用により、従業員数が増えたと理解しております。今後、中途採用も含めた人材採用を再開するめどは立っておりますでしょうか。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：まず人員に関してですが、ここ数年、比較的ほぼ横ばいという推移をたどっているのですが、だからといって一切採用はしていないというわけではありませ

ん。当然のことながら退職されていく方もいらっしゃいますので、したがって採用もしているということになります。そして、結果、横ばいになっております。

われわれの人材に関しての戦略といたしましては、やはり戦略的なビジネスの部分には積極的に優秀人材を採用していく姿勢をとっております。一方で、比較的、戦略的ではないビジネスに関しては、もちろん退職されていく方々がいらっしゃって、補充もしないこともあります。

したがって、われわれは最も効率良く最大限の収益を稼ぐことを目標にしておりますので、その方針は今後も変わりません。

西尾 [M]：ありがとうございます。

続きまして、千葉様より 3 問目です。

西尾 [Q]：米国では生成 AI の盛り上がり、親会社の業績に貢献しています。日本の生成 AI 関連企業、顧客からの引き合いはどうでしょうか。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：確かに生成 AI は、新たな現象といたしまして各社さんが注目している技術であります。アメリカのほうでも弊社のプレスリリースをもしかしたらお読みになっていらっしゃるかもしれませんが、まさにオラクル社といたしましてはこの技術の最先端を追求しております。

また一方で、日本企業さんでも確かに関心がある企業さんも増えておりますし、また今現在、関心がなくても、必ずや今後、関心と呼ぶところだと考えます。

生成 AI に関連しましては、新たな能力なども発表があるかと思しますので、今後ぜひ期待していただければと思います。

西尾 [M]：ありがとうございました。

モルガン・スタンレー証券、瀬川様より生成 AI のご質問がありましたが、重複するのでスキップいたします。

瀬川様より 2 問目です。

西尾 [Q]：5 月末の契約負債の伸びが、Year on Year でプラス 16%と高い伸びとなっております。大型の受注が入ってきたなど、あるのでしょうか。契約負債が高い伸びとなった理由を教えてください。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：ありがとうございます。

継続的に弊社クラウドビジネスに関しましては、しっかりとした案件をブッキングし続けておりますので、そういったところから前受収益が増えているというのはあります。また、複数企業さんにおきまして、複数年にわたる弊社とのサポート契約を交わしてくださったこともありまして、これも一部寄与している要因になります。したがって、両方の二つの理由から増加しています。

西尾 [M]：ありがとうございます。

続きまして、三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券、田中様よりご質問です。

西尾 [Q]：Q4 のクラウドサービス&ライセンスサポートの中身について、もう少し教えてください。Fusion ERP Cloud など。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：クラウドサービス全てにおいて勢いがあると言ってもよろしいかと思います。また、テッククラウドサービスないしは ERP に関しても、こちらは Fusion、そして NetSuite とともに、お客様の間で高い関心が寄せられているのを実感しております。したがって、こういった理由からも高い成長率が続いております。

西尾 [M]：ありがとうございます。

続きまして、田中様より 2 問目です。

西尾 [Q]：Q4 もそうですが、FY23、粗利益率が前年比で悪化しています。理由と今後の見通しを教えてください。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：冒頭でも申し上げましたが、コスト増があったこととお話しさせていただきました。これが円安に振れたことによるということで、確かにこのコスト増によりまして、われわれに対してのマージンの影響が多少なりともありました。

これまでも申し上げているところではありますが、30%台前半を今後も維持してきましたし、維持すべきだと考えておりますし、これからもこの水準は維持していきたいと考えております。

西尾 [M]：ありがとうございます。

続きまして、シティグループ証券、キュウ様よりご質問です。

西尾 [Q]：クラウドサービス&ライセンスサポートの売上高伸び率が、FY23 は四半期を追って高まっております。FY24 の増収率、想定はどれくらいでしょうか。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：こちらのセグメントですが、クラウドサービスおよびサポートのレベニューが含まれております。この後者のサポートレベニューですが、毎年、弊社の契約さ

れているお客様の95%が更新されております。かつ、毎年、このライセンスの件数自体も増えております。

そして、もう一つのクラウドサービスですが、これは先ほど申し上げましたとおり、勢いがついておりまして、変わらず高い成長率を誇っておりますので、今後もこのセグメントに関してはこの伸び率を維持していけるのではないかと考えております。

ちなみに、こちらのセグメントの中の内訳、売上の見通しなどの内訳に関しては、開示は控えさせていただきます。

西尾 [M]：ありがとうございます。

キュー様より2問目です。

西尾 [Q]：今期の為替前提を教えてください。また、為替の影響を受けやすいコスト項目を教えてください。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：私はこの為替、例えば円ドルの換算ですとか、そういった予測を立てるというよりは、もっとやはりビジネスの成長、何よりもトップラインをいかに効率良く改善させていくかに集中しております。ですので、基本的に現在のフォーキャストといたしましては、現状のレートということになります。

西尾 [M]：ありがとうございます。

続きまして、SMBC日興証券の菊池様です。

西尾 [Q]：Q4にハードウェア原価率が上昇した要因を教えてください。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：ハードウェアですが、ハードウェアのコストは、直接売上によって左右されます。当然のことながら売上が上がればコストもおのずと上がっていくということで、変動費ということになります。

西尾 [M]：ありがとうございます。

菊池様より2問目です。

西尾 [Q]：個々のソフトウェア製品のロイヤルティ料率、ハードウェア原価の料率などは、変化はないでしょうか。今期の見通しを教えてください。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：ロイヤルティに関してですが、こちらは変更ありません。仮に変えることがありましたら、公表を行っていきます。

一方で、ハードウェアのコストですが、こちらはより戦略的な製品を販売することで、今後、利益率は改善していくものと見ております。

西尾 [M]：ありがとうございます。

西尾 [Q]：シティグループ証券のキュウ様より為替のご質問が先ほどありましたが、為替影響を受けやすい項目について改めて教えてくださいとのことです。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：コストの中でも弊社の Oracle Corporation のほうからのチャージということで、例えばデータセンターに絡む領域ですとか、ないしはこのコーポレーションの何らかのサービスを利用したことによって発生する費用は、やはり為替によって影響を受けます。

西尾 [M]：ありがとうございます。

三井住友 DS アセットマネジメントのワタナベ様よりご質問です。

西尾 [Q]：Fusion ERP Cloud と NetSuite の Q4 の伸び率を教えてください。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：Fusion ERP、そして NetSuite とともに 2 桁成長を続けております。一貫した伸びということで、弊社といたしましても非常に満足しております。このような勢いで、市場でどんどんと拡大していきたいと思っております。

先ほど、Fusion ERP に関しましても、代表的なお客様、新規で導入されたお客様の名前もいくつか開示させていただきましたが、NetSuite のほうも、実はビジネスが開始してまだ数年ではありますが、やはり中堅、中小のお客様の間で非常に関心の高い製品となっております。今後もこの勢いを続けていきたいと考えます。

西尾 [M]：ありがとうございます。

モルガン・スタンレー証券、瀬川様より生成 AI についてご質問です。

西尾 [Q]：御社の製品競争力の強化という側面について、どのような影響、効果があるのか教えてください。

エス・クリシュナ・クマール [A]*：生成 AI という技術ですが、本当に日々進化しているような、まさに今も進化中の技術だと考えております。したがって、なかなか今後の方向性では予測が難しいわけですが、オラクル社といたしましては、これまでもエンタープライズ系の技術において最先端を追求してまいりました。

したがって、弊社の技術に影響を与えるような新たな技術が台頭してくるということになれば、必ずやわれわれは、いわゆるパイオニアの 1 社になることは間違いないと考えております。

西尾 [M]：ありがとうございます。

ただ今ご質問がございません。特によろしいでしょうか。

それでは、ご質問される方がいらっしゃいませんので、これをもちまして、2023年5月期第4四半期決算説明会を終了いたします。

本説明会の内容は、本日より1カ月間、メールにてご案内の方法にて聴取いただけます。追加のお問い合わせなどございましたら、IR部、西尾、大塚までお願いいたします。

本日はご参加いただき、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す
3. 本トランスクリプトは企業の同時通訳音源を書き起こした内容を含む
4. *は企業の同時通訳の書き起こしを示す