

The logo for Edia, featuring the word "Edia" in a stylized, italicized, dark red font. The letter "E" is unique, with a horizontal line extending from its top left corner.

SMART MEDIA COMPANY

# 2020年2月期 通期 決算説明資料

株式会社エディア  
証券コード：3935  
2020年4月14日

## 決算概要

- **連結会計期間 売上高：2,454百万円**  
(対前期比：+449百万円 +22%)
- **連結会計期間 営業損失：176百万円**  
(対前期比：340百万円良化)
- **前期比で増収、営業損失減少**

## 事業概要

- **事業構造改革の過渡期**
- **コミック・電子書籍等リリース数増加**
- **運営ゲームタイトルの選択と集中**

## 来期 取組み

- **ライセンスビジネス加速**
- **伸び率の高いコミック・電子書籍等に注力**
- **BtoB事業強化 デジタルtoデジタル展開**

## 新型コロナウイルス感染拡大に関して

### 2020年 2月期 影響

- 2020年2月期通期業績に与える影響は軽微

### 感染防止 対応

- グループ単位でテレワーク及び時差出勤を導入、従業員への感染防止を図る

### 2021年 2月期 影響

- 物販イベント中止及び延期等による販売機会減少
- コラボカフェの来店数減少リスク
- 在宅時間増加によるゲーム・電子書籍等のアクセス数増加

## 目次

---

### 2020年2月期通期 決算概要

#### 2020年2月期成長戦略に関する実績

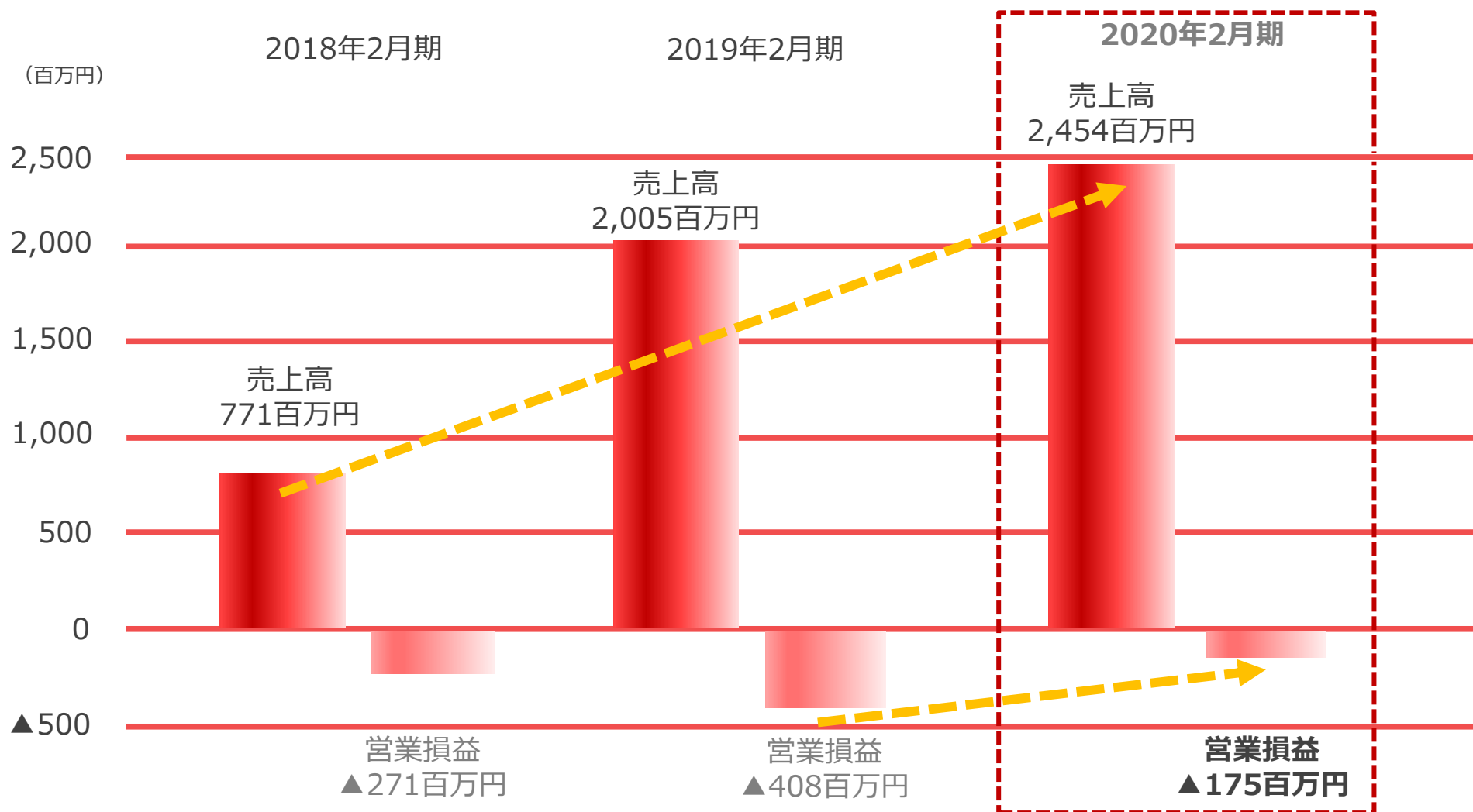
- ・ クロスメディア展開
- ・ ライセンスビジネス
- ・ MAPLUSの事業展開

#### 2021年2月期成長戦略

#### 参考資料

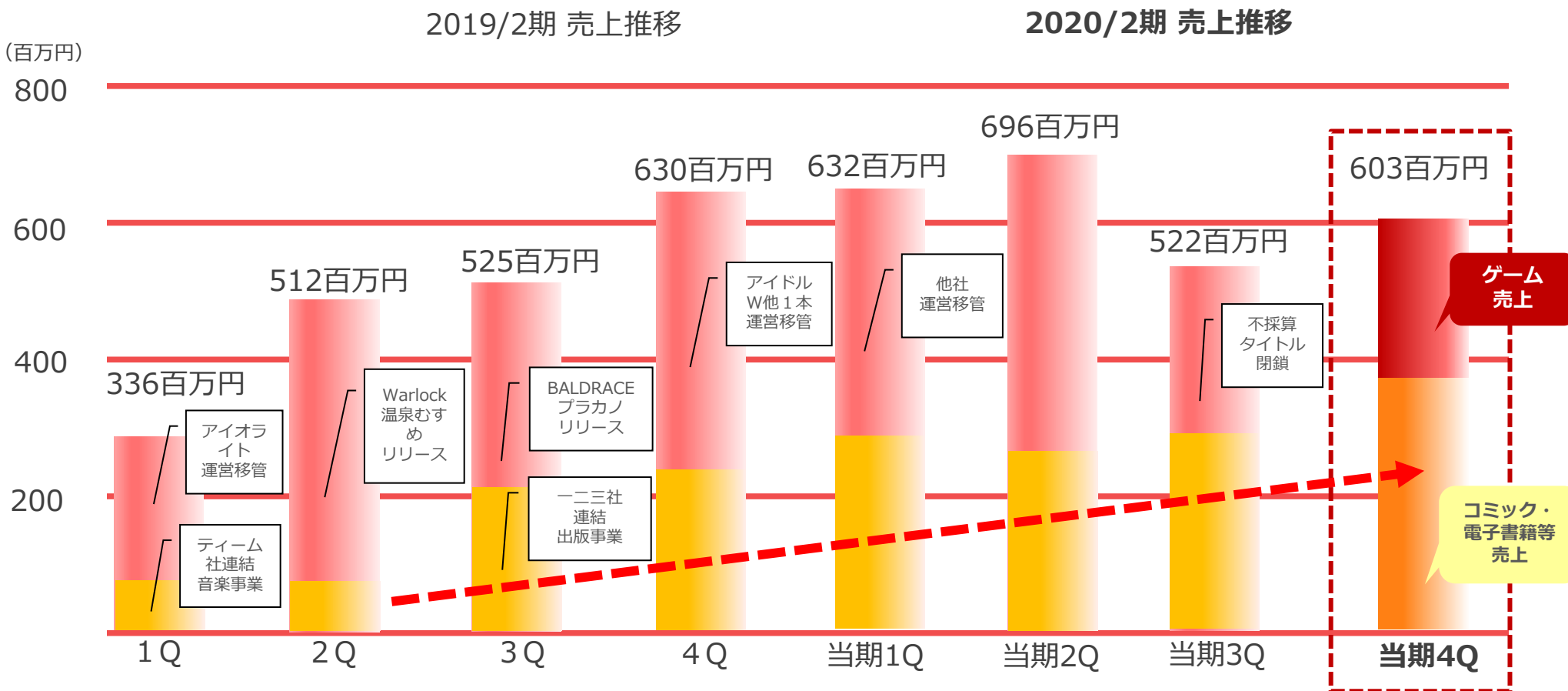
## ■ 通期売上高・営業損益及び年度推移

- 不採算ゲームタイトル閉鎖や伸び率の高いコミック・電子書籍及びコスト削減に注力といった**事業構造改革の効果**により前年度と比べ**売上高続伸・営業損益改善**



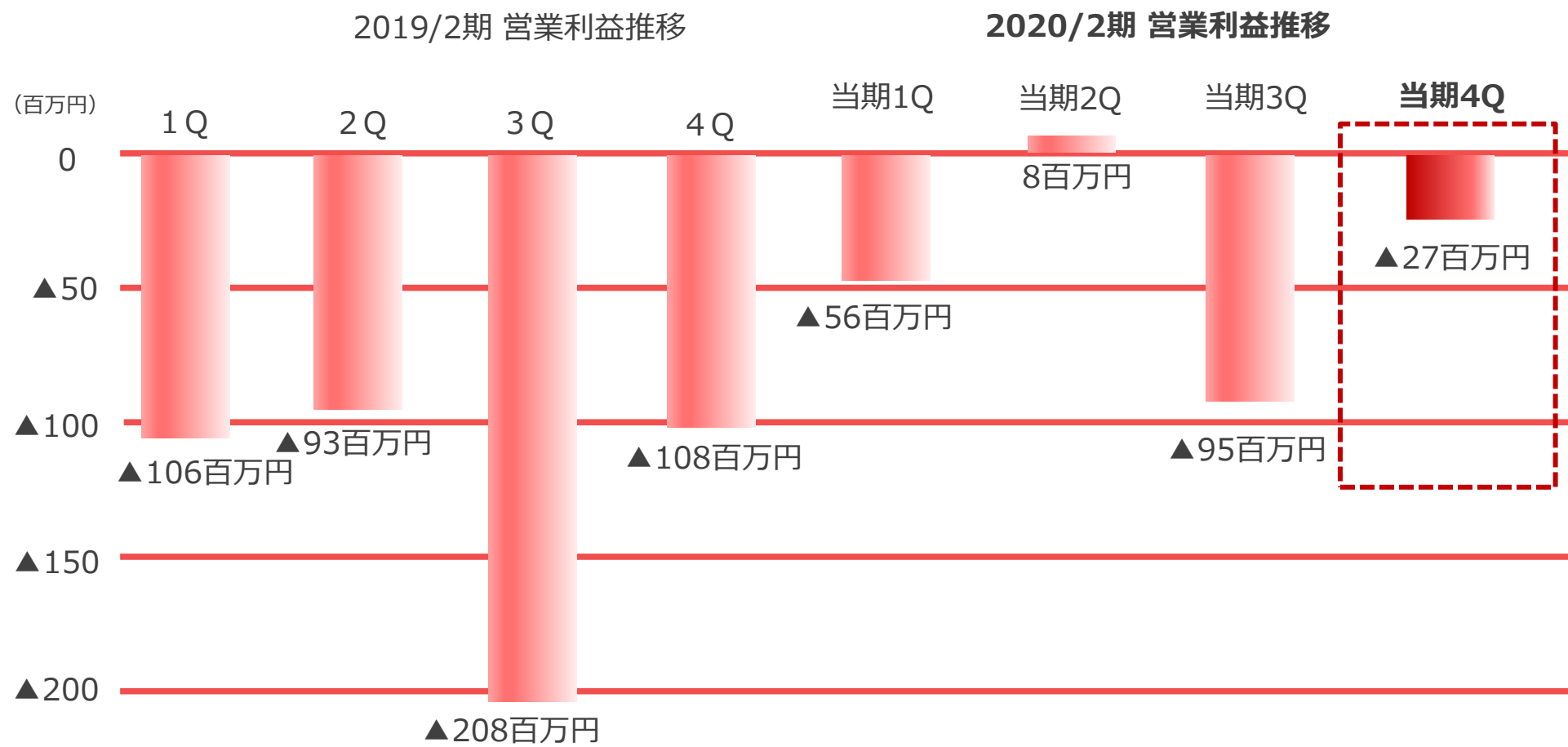
## ■ 4Q連結売上高及び四半期推移

- 不採算タイトル閉鎖に伴うゲーム売上減少も**コミック・電子書籍等売上躍進**
- **事業構造転換**が進み連結売上高における**ゲーム売上とコミック・電子書籍等売上との割合が逆転**



## ■ 4Q連結営業利益及び四半期推移

■ 不採算タイトル閉鎖による**ゲーム事業損益良化**、**コミック・電子書籍・グッズ売上躍進**による**利益増加の結果**、**新規事業立ち上げに伴うコスト先行負担を吸収し4Q損益改善**



## 特別損益項目

### ■ 特別利益：事業整理損失引当金戻入額 7百万円

- ✓ 従来よりゲームサービスにおける配信停止予決定タイトルの将来発生損失に備えるために計上
- ✓ 当3Q末において、現状のゲームサービス運営体制、収支状況、タイトル配信停止時期等に鑑み、再見積りした結果、追加引当1百万円を計上し戻入額が減少

### ■ 特別損失：減損損失 9百万円

- ✓ 当社ゲームサービスにおける収益性低下タイトルを減損処理

### ■ 特別損失：子会社移転費用 13百万円

- ✓ 2Qにおける一三書房に加え、3Q及び4Qにおいて子会社ティームエンタテインメントのエリア本社への移転に係る諸費用及び将来発生損失を計上
- ✓ 一時的な損失負担となるも、今後の経費削減効果に加え、よりグループシナジーが発現しやすい体制へ



## 通期連結業績ハイライト

- 売上高 + 22% に対して、売上原価 + 3%、販売費及び一般管理費 + 5%  
(全て対前期比の増減率)
- コスト増加を抑えつつ、**高い収益性を実現する体質へ改善**

損益区分 単位：百万円	2019年2月期実績 (連結)	2020年2月期実績 (連結)	差額 (対前期比) 〈増加率〉
売上高	2,005	2,454	+449 〈+22%〉
売上原価	1,031	1,064	+33 〈+3%〉
売上総利益	973	1,390	+417 〈+42%〉
販売費及び 一般管理費	1,490	1,567	+77 〈+5%〉
営業利益	△516	△176	+340
経常利益	△542	△197	+345
親会社株主に帰属する 当期純利益	△1,117	△206	+911

## 連結財政状態ハイライト

- 成長を加速させるため資金調達により**十分な現金及び預金確保**
- 負債減少・**純資産も健全化**（自己資本比率：前期末 25%⇒**当期末 44%**）
- **財務体質大幅改善**

2019年2月期末

現金預金 853	流動負債 1,223
売掛金 524	固定負債 96
流動資産 1,470	純資産 449
固定資産 307	
総資産 1,778	負債純資産 1,778

2020年2月期 期末

現金預金 1,049	流動負債 921
売掛金 471	固定負債 118
流動資産 1,621	純資産 830
固定資産 248	
総資産 1,869	負債純資産 1,869

## 2020年2月期通期 決算概要

### 2020年2月期成長戦略に関する実績

- ・ クロスメディア展開
- ・ ライセンスビジネス
- ・ MAPLUSの事業展開

## 2021年2月期成長戦略

### 参考資料

## 2020年2月期 グループ成長戦略

- 中長期経営ビジョン  
総合エンターテインメント企業としての躍進を目指す
- 中期経営目標  
ゲーム、コミック、グッズを中心にクロスメディア展開を加速させ、  
事業の多角化と収益力向上を狙う

I コンテンツを日本及び海外マーケット  
に向けて、クロスメディア展開

II IPの創出・育成を行い、  
ライセンスビジネスを展開

III 「MAPLUS+」をナビゲーションプ  
ラットフォームへと進化させ事業拡大

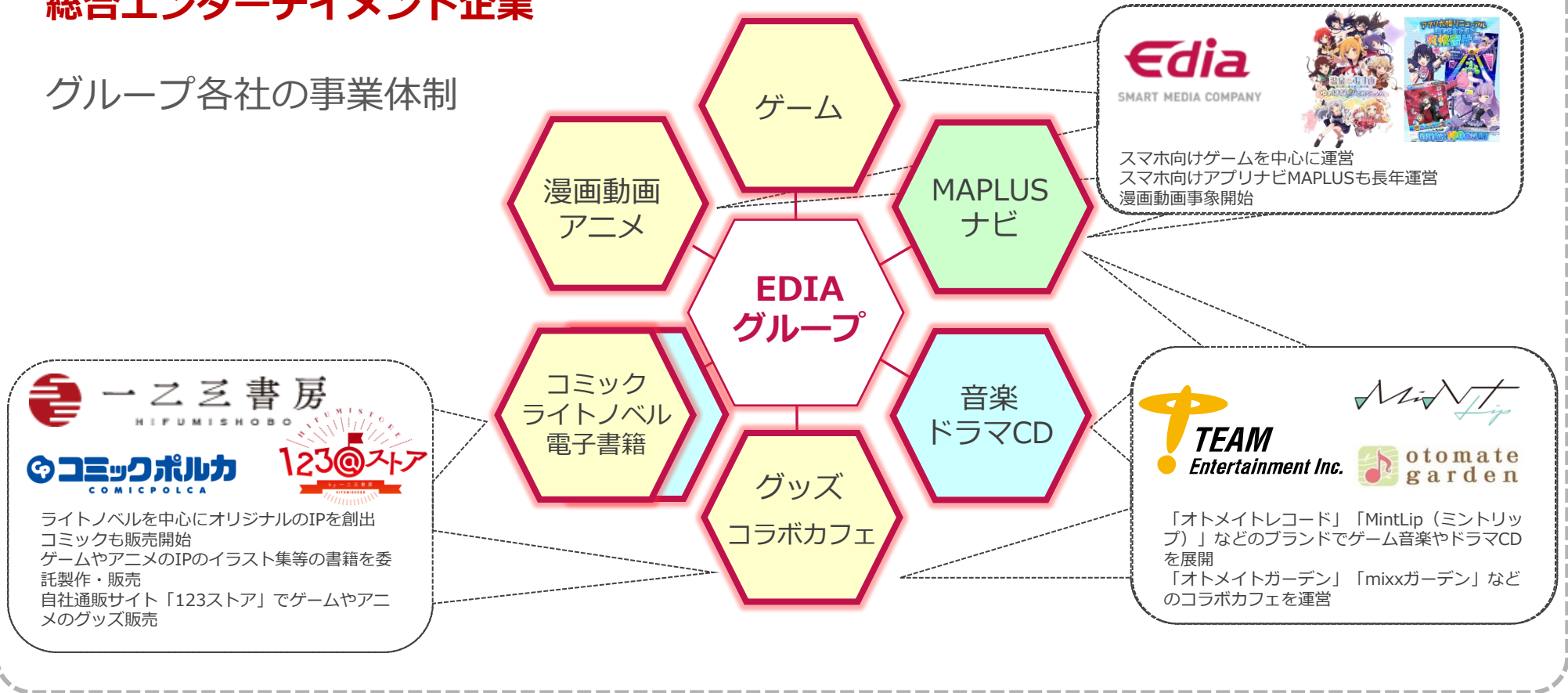
人々の生活に  
笑顔をもたらす  
サービスを。

# エディアグループ 事業ポートフォリオ

■ 各事業のクロスメディア展開により、顧客接点を増やし売上高・利益を最大化

## 総合エンターテインメント企業

グループ各社の事業体制



## 2020年2月期通期 決算概要

## 2020年2月期成長戦略に関する実績

### クロスメディア展開

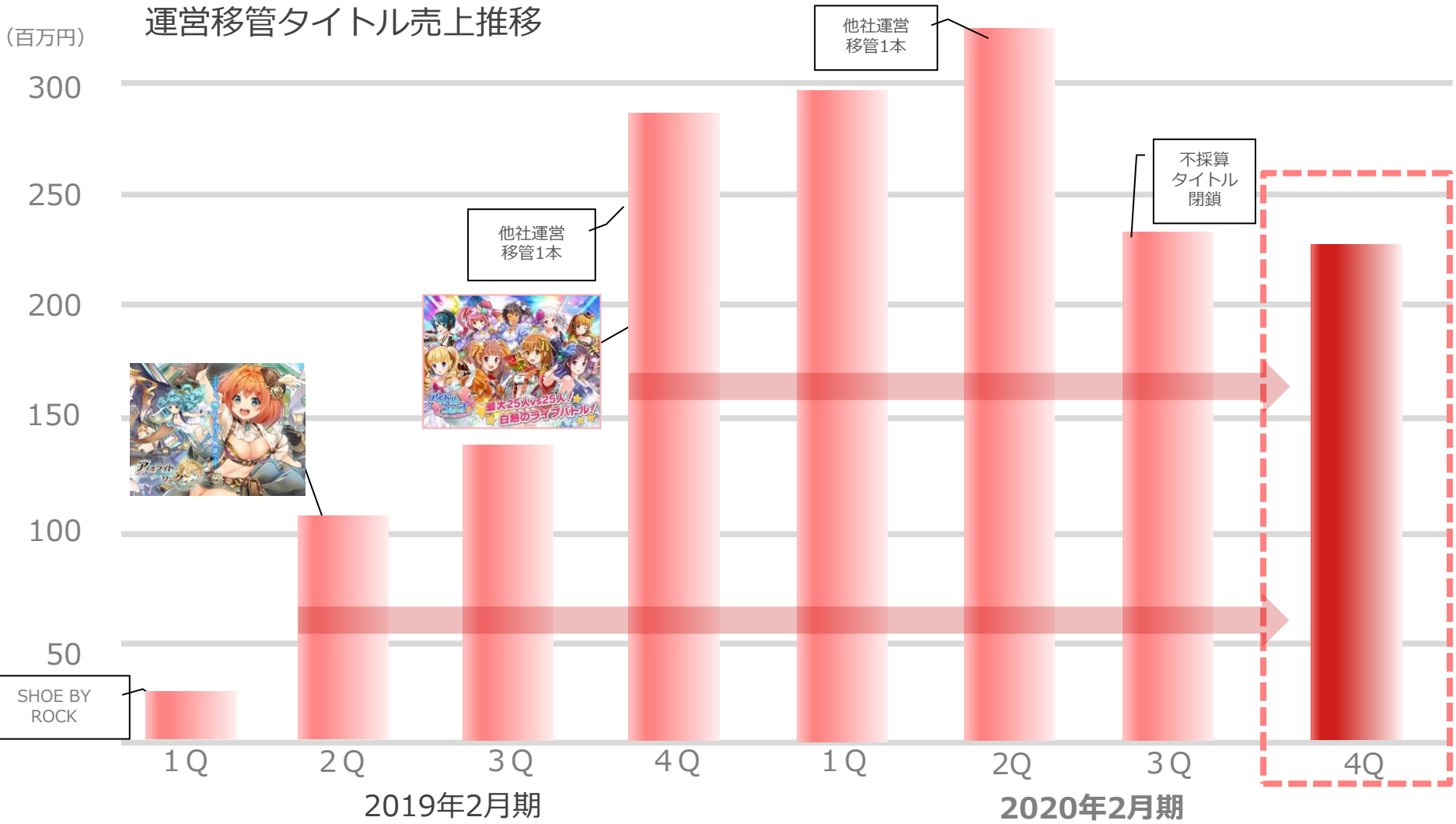
- ・ ライセンスビジネス
- ・ MAPLUSの事業展開

## 2021年2月期成長戦略

## 参考資料



# ■ 収益性の低い5タイトルの3Q中閉鎖に伴いゲームサービス売上高減少も収益性高い既存タイトルは引き続き注力





ゲーム

- 主タイトル「アイドルうおーず」のクロスメディア展開⇒収益性向上
- ファンクラブ開設によるコアユーザー深耕、海外展開による顧客層拡大

更なるクロスメディア展開へ

英語・中国語で楽しめる

海外展開

ユーザー交流促進

ファンクラブ開設

カードバトル×アイドル

国内オンラインゲーム



アイオライトリンクも海外展開実施  
収益性高く今後も継続





- **人気ライトノベルシリーズは4Qも堅調に推移**
- **12月-2月で14作品刊行**



©Kizuka Maya

ブレイブ文庫  
**レベル1の最強賢者 2巻**(12/28)  
 コミック版大好評連載中！今度はエルフの国で大冒険!?



©Kaya

サーガフォレスト  
**転生幼女はあきらめない 3巻**(1/15)  
 1巻は発売即重版の大人気シリーズ！



©Yashu

サーガフォレスト  
**転生貴族の異世界冒険録 6巻**(12/15)  
 大人気シリーズ、転生貴族の異世界冒険録の第6弾が発売！

コミック  
ラノベ

- コミックポルカにて**第7回ネット小説大賞作 コミカライズ連載開始!**
- コミックポルカ『**隣の席の佐藤さん 2巻**』発売



### 第7回ネット小説大賞受賞作がコミカライズ開始!

学校一モテる藤倉君に、自称・六八番目に恋をした尚。  
モテすぎて女嫌いを発症した藤倉君の女除け役として「ニセ彼女」になるが、この関係を続けるためには「藤倉君を好きだとバレてはいけない」ことが条件だった——。  
罪悪感を抱えながらも藤倉君と仲を深める尚の恋の行方は……。  
あたたかくて苦しい青春ラブストーリー。  
著者/村田天 装画/pon-marsh 漫画/かなめもにか ©HIFUMISHOBO ©SANKYO

### 「隣の席の佐藤さん」コミック2巻(電子版)発売!

地味で、とろくて、気が利かなくて、おまけに大して美人でもないはずの佐藤さんに惹かれていく山口くん。修学旅行の夜、佐藤さんからある相談をされる。

漫画/sumie 原作/森崎 緩 キャラクター原案/げみ  
©HIFUMISHOBO ©SANKYO



コミック  
ラノベ  
電子書籍

オリジナルコミック **comico**、LINEマンガ、マンガドアで連載開始  
**Webtoon**展開開始 掲載プラットフォーム順次拡大

# COMICO

# LINEマンガ



『隣の席の佐藤さん』 11月23日より連載開始



『千のスキルを持つ男』 11月13日より連載開始  
『隣の席の佐藤さん』 12月25日より連載開始

コミック  
ラノベ

- **人気ライトノベルシリーズ**は引き続き堅調に推移 年間**51**作品刊行
- **コミック・電子書籍媒体**も拡大中

時期	ライトノベル刊行作品数	コミック	電子書籍媒体(累計)
1Q	12作品	—	51サイト
2Q	12作品	3作品	66サイト
3Q	13作品	1作品	70サイト
4Q	14作品	1作品	<b>77サイト</b>
年度合計	<b>51作品</b>	5作品	—

**年度目標40作品を上回るペース**

**1Qと比して1.5倍に拡大**

グッズ

# オンラインストアにてオリジナルIP、『鬼滅の刃』や『ブラックスター』など人気IP商品販売 2月はグッズサービス過去最高月間売上高記録



10月1日  
リニューアル!!



©吾峠呼世晴／集英社・アニプレックス・ufotable



ブラックスター -Theater Starless- 缶バッジ  
©2019 Donuts Co. Ltd. All Rights Reserved.

『鬼滅の刃』  
・76mm缶バッジ(illust.ユウヒ)  
©吾峠呼世晴／集英社・アニプレックス・ufotable

## 2020年2月OPEN!





グッズ  
コラボカフェ

- **コラボカフェ 2 店舗運営継続 店頭グッズ販売も好調**
- **リアル店舗としてグッズ等の販売チャネルを担う**



池袋にて、コラボカフェ 2 店舗を運営



- ・ オトメイトガーデンは女性向け人気ゲームブランド“オトメイト”の人気作品とコラボレーション、ミックスガーデンではTVアニメ、ゲームアプリ、ゲーム、コミック等幅広いジャンルとのコラボレーションを開催
- ・ 飲食事業が5年目を迎え、その間に蓄積したノウハウを活かし、他社飲食事業のコンサルティングや運営受託、カフェ以外でのグッズ販売拡大に向けてチャレンジ

時期	コラボ数
1Q	5
2Q	6
3Q	4
4Q	5
年度合計	20

**年度を通じてエンタメ  
コンテンツとのコラボ実現**



- 「ミルコミ」プロジェクトとして3つの取組みを推進させ③まで達成
- チャンネル登録者、動画再生回数も順調に増加



チャンネルKPI

- 「Cawaiiカレッジ!」「アリエネス」「ココロデイズ」チャンネル登録者 1.5万人超
- デイリー再生数も30万回近くで推移

①漫画動画配信チャンネルの開設及び運営 **達成!**

- 9月15日より配信開始
- 3Qより収益貢献開始

②ジャンル拡充・チャンネル数の拡大 **達成!**

- グループコンテンツの活用検討開始
- 消費者ニーズに適宜対応（ジャンル変更）
- 「UUUM MANGA」へのコンテンツ提供

③漫画動画を活用したサービスの提供 **達成!**

- プロモーション、販促ツール、教材等のコンテンツ制作受託などBtoB向け漫画動画展開
- 電動自転車販売漫画動画(2020年3月)

## 2020年2月期通期 決算概要

## 2020年2月期成長戦略に関する実績

- ・ クロスメディア展開
- ・ **ライセンスビジネス**
- ・ MAPLUSの事業展開

## 2021年2月期成長戦略

## 参考資料

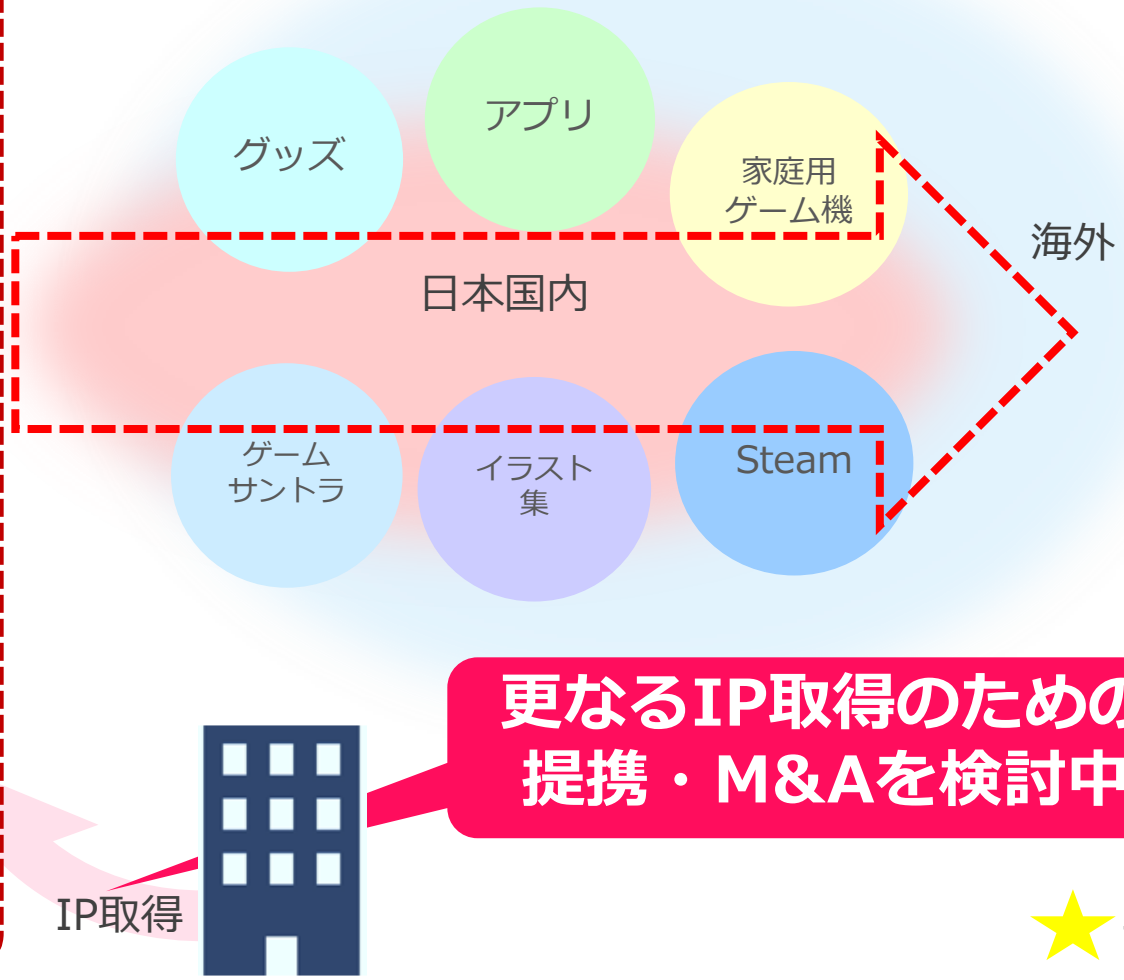
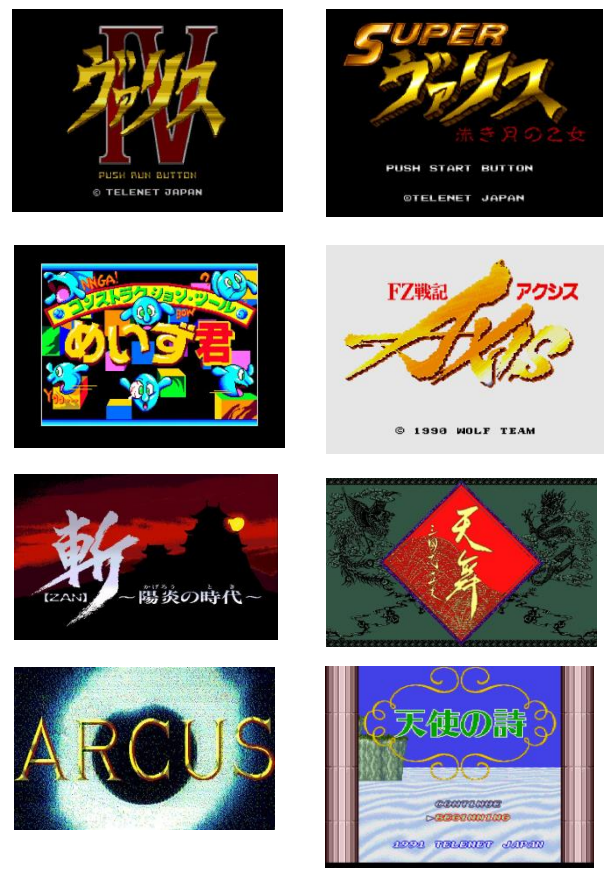




- シティコネクションから旧日本テレネットの**ゲームタイトル・IP取得**
- 国内外問わず**ライセンスアウト引き合い多数** 成約に向け協議中

エディアグループ

12月取得IP (139タイトル)



更なるIP取得のための提携・M&Aを検討中



グッズ  
ドラマCD

- **ドラマCD「DIG ROCK」販売好調につき、続編タイトルリリース**
- **店舗との各種コラボ実施により人気・認知度向上 関連グッズ好調**



- 人気オリジナルタイトル「A's × Darling」の派生タイトル「DIG・ROCK」を2019年8月からリリース。2020年1月まで毎月連続リリース 続編は4月リリース



©MintLip

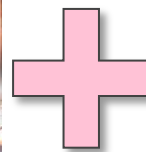


- 「A's × Darling」、「DIG・ROCK」に続く第三弾タイトル「AD-Fresh」を2019年12月にリリース



ラノベ  
ドラマCD

- **新たなIP候補を募る施策を各種展開** **クリエイター・編集担当増員**
- **各種小説大賞作品からの選定のみならずグループ共同で小説・脚本コンテストにて作品募集**



- **クリエイター増員**  
⇒オリジナル作品制作数増加
- **編集担当増加**  
⇒将来有望な作品発掘加速

## 2020年2月期通期 決算概要

## 2020年2月期成長戦略に関する実績

- ・ クロスメディア展開
- ・ ライセンスビジネス

## **MAPLUSの事業展開**

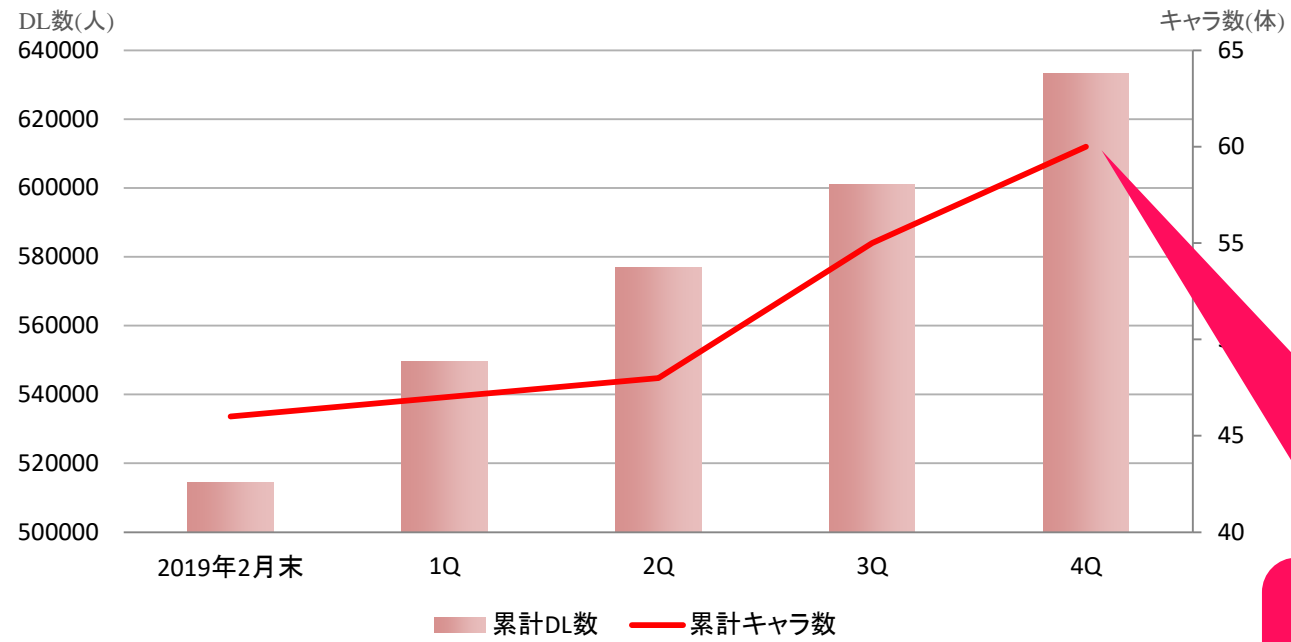
## 2021年2月期成長戦略

## 参考資料



# 「MAPPLUSキャラdeナビ」は1月当たり2コラボペースと当初計画より下回るも、人気コンテンツとのコラボを継続実施 DL数拡大傾向

## 2020年2月期四半期DL数・キャラ数推移



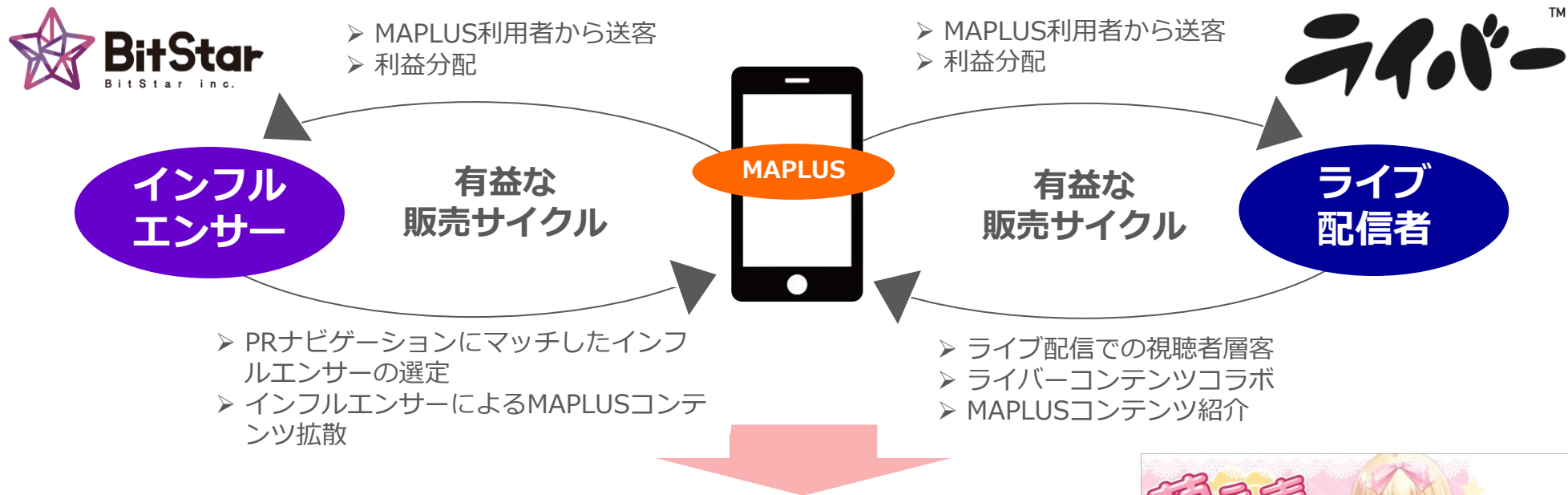
総勢60名から選べるナビへ!



©Showtitle



- インフルエンサーマーケティング先駆者の株式会社BitStar社と協業
- PRナビゲーション第1弾として「まこと。」リリース
- ライバー社との協業と相まって**収益基盤拡大**が可能に



- 「ボイス」と「位置情報」を活用した**新しい動的プロモーション**として、上記の取組みのように有益な販売サイクルを構築できるパートナーをゲームメーカー、製作委員会、地方創生などに展開
- **BtoCにBtoB**が加わり**収益基盤拡大**を図る



## 2020年2月期通期 決算概要

## 2020年2月期成長戦略に関する実績

- ・ クロスメディア展開
- ・ ライセンスビジネス
- ・ MAPLUSの事業展開

## 2021年2月期 成長戦略

## 参考資料



## 2021年2月期 グループ成長戦略

### ■ 中長期経営ビジョン

**総合エンターテインメント企業としての躍進を目指す**

### ■ 中期経営目標

**エンタメIPの創出・取得とそれらのクロスメディア展開を加速させ、  
事業の多角化と収益力向上を狙う**

**I IPの創出/取得を加速し日本及び海外  
マーケットに向けて、クロスメディア展開**

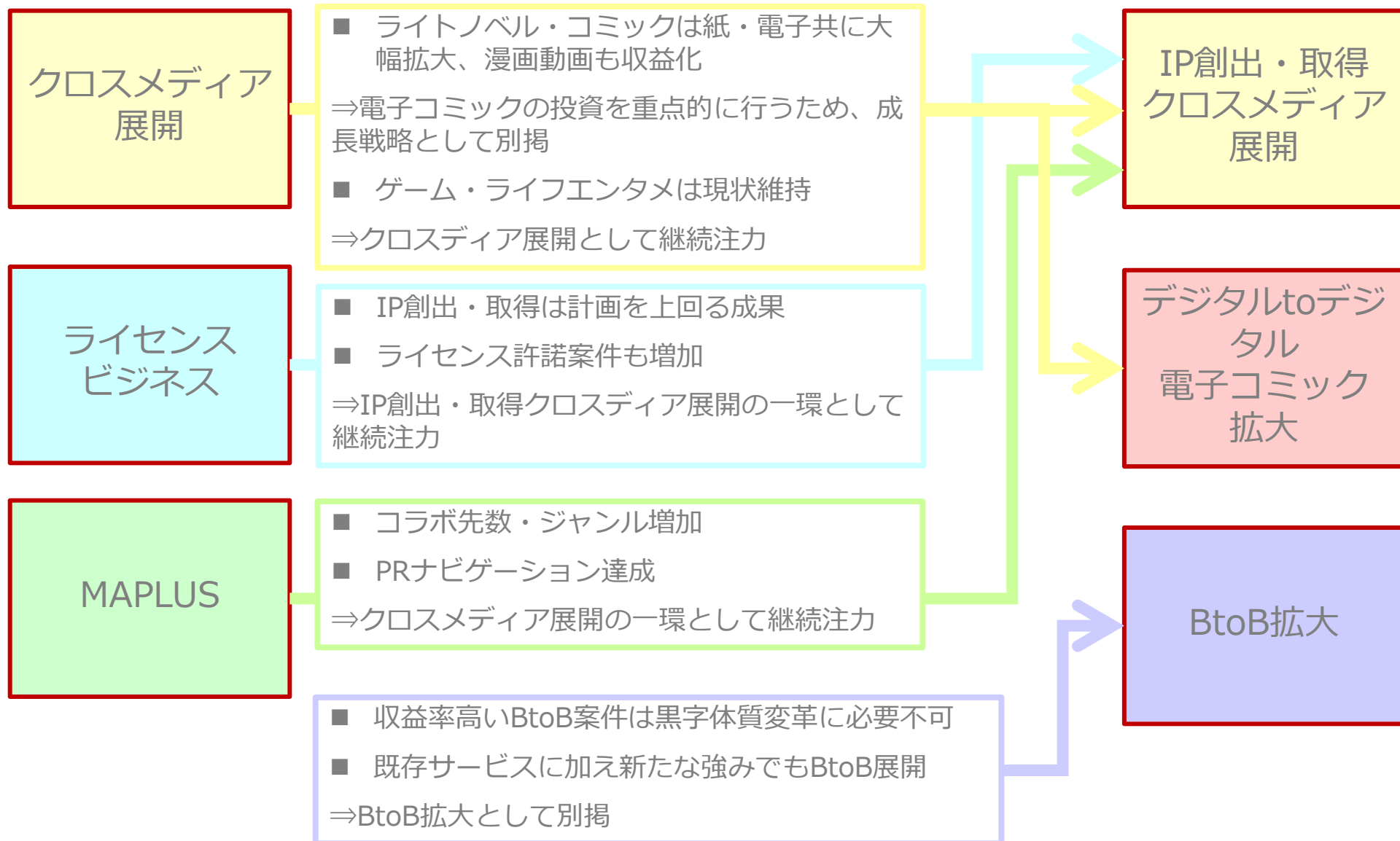
**II デジタルtoデジタルを開拓し  
電子コミック事業拡大促進**

人々の生活に  
笑顔をもたらす  
サービスを。

**III デジタルメディアを使用した  
BtoBビジネス分野への取組み拡大**



## 成長戦略の練り直し

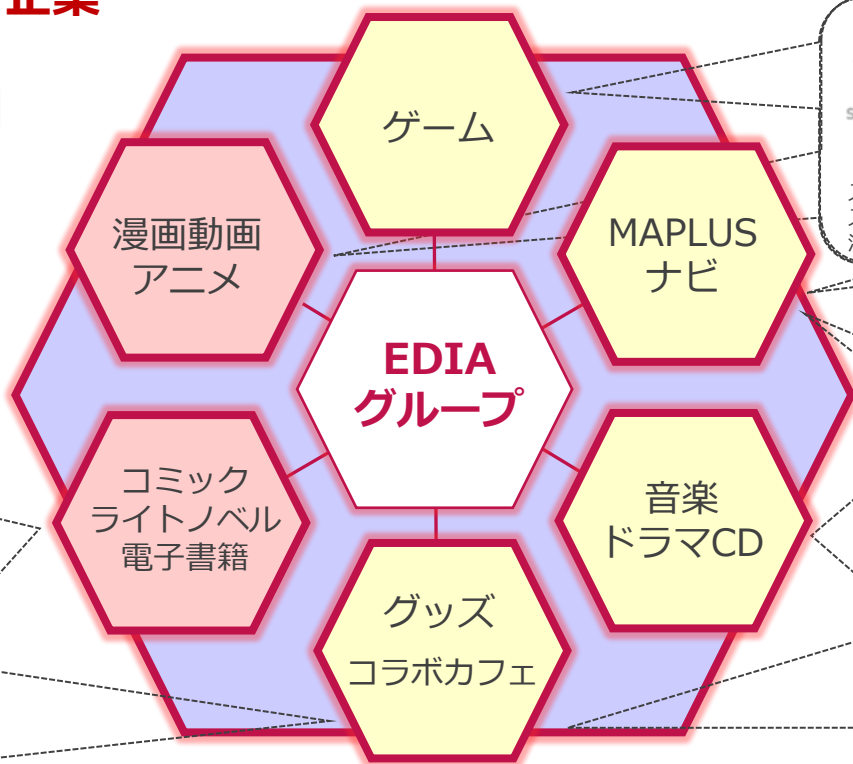


# エディアグループ 事業ポートフォリオ

■ 各事業のクロスメディア展開、BtoB展開加速により、顧客接点及び収益基盤を増やし売上高・利益を最大化

## 総合エンターテインメント企業

グループ各社の事業体制



Edia  
SMART MEDIA COMPANY

スマホ向けゲームを中心に運営  
スマホ向けアプリナビMAPLUSも長年運営  
漫画動画事象開始

一之三書房  
HIFUMISHOBO

コミックポルカ  
COMICKPOLCA

123@ストア

ライトノベルを中心にオリジナルのIPを創出  
コミックも販売開始  
ゲームやアニメのIPのイラスト集等の書籍を委託製作・販売  
自社通販サイト「123ストア」でゲームやアニメのグッズ販売

TEAM  
Entertainment Inc.

MintLip

otomate garden

「オトメイトレコード」「MintLip (ミントリップ)」などのブランドでゲーム音楽やドラマCDを展開  
「オトメイトガーデン」「mixxガーデン」などのコラボカフェを運営

## 成長戦略 四半期ごとのマイルストーン

1Q

2020.3~

ゲームサービス海外展開  
BtoB受注案件稼働

収益基盤拡大

2Q

2020.6~

ゲームサービス活況期  
ラノベ・コミック新作

四半期単位での黒字化

3Q

2020.9~

ラノベ・コミック新作  
グッズ販売活況期

コンテンツ制作投資加速  
安定黒字化

4Q

2020.12

~2021.2

全サービスライン底上げ

通期黒字化達成

### 年度目標KPI

ラノベ  
100作品

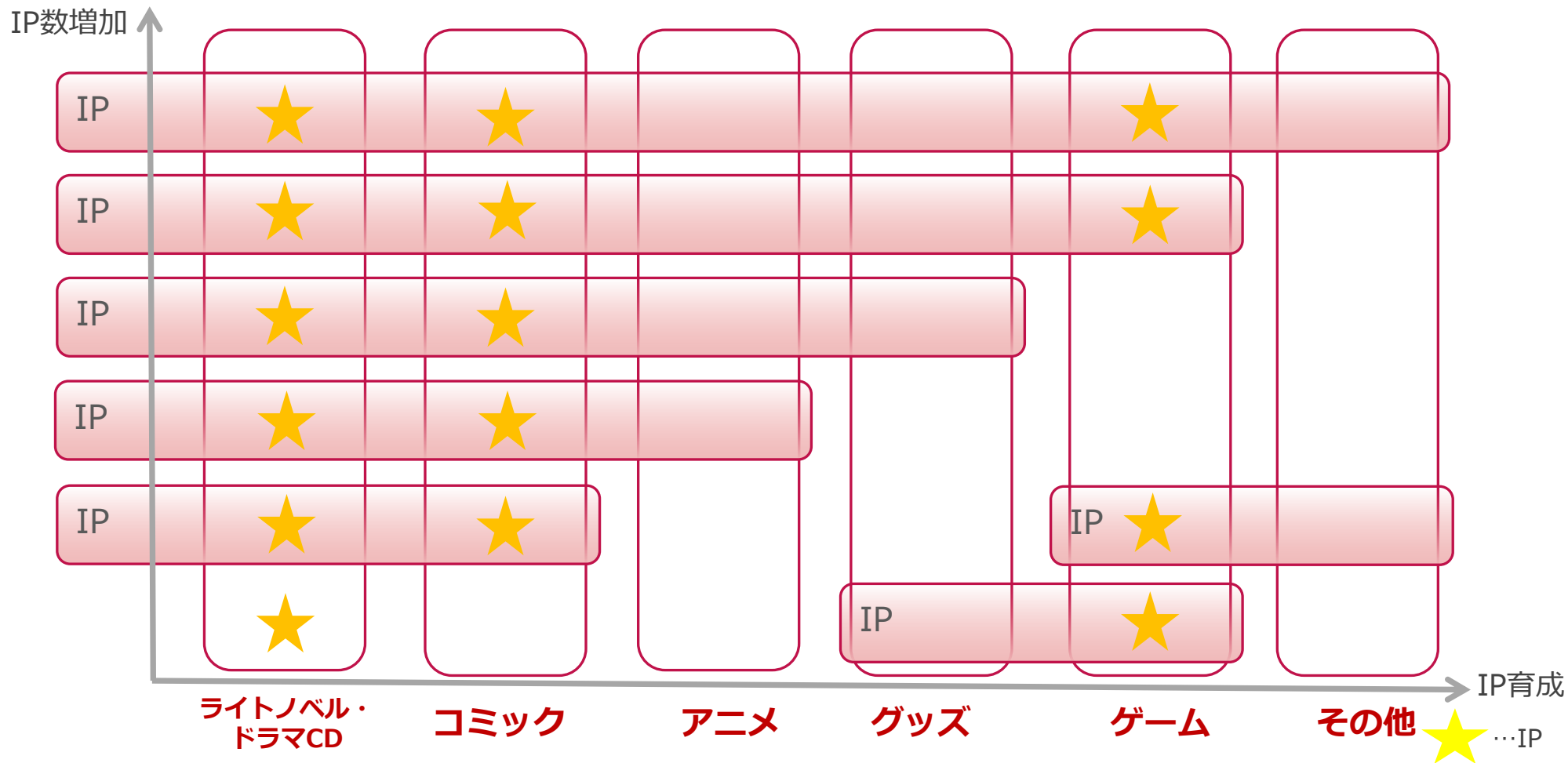
コミック  
10作品

ドラマCD  
70作品

コンテンツ  
ALL

## クロスメディア・ビジネスモデル

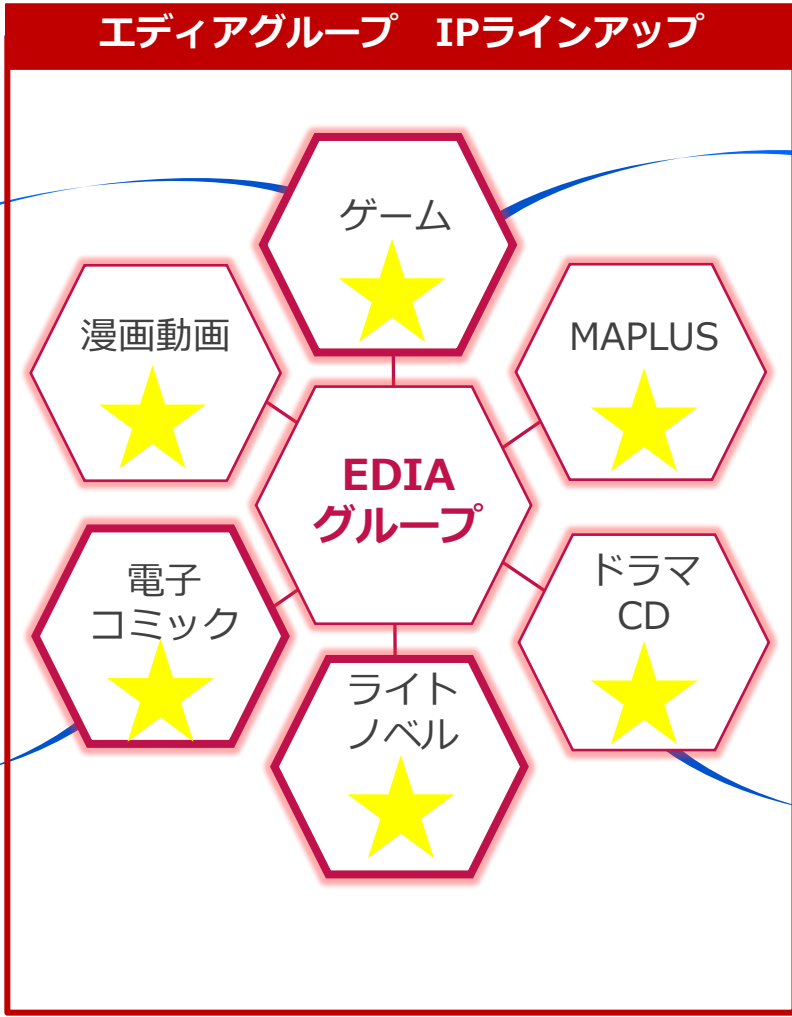
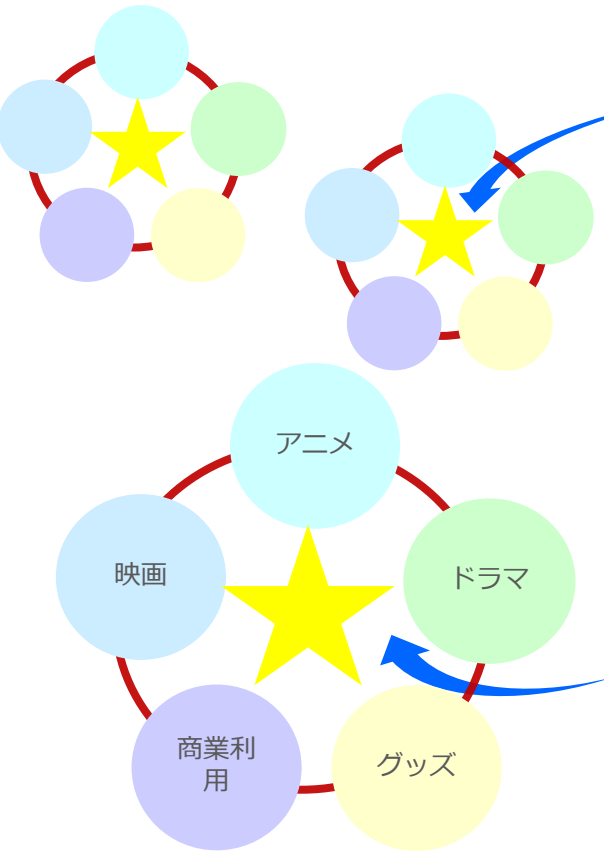
- IP制作により、保有IPを増やすと共に、IPを育成し付加価値向上を図る
- 「保有人気IP数」×「顧客との接点」で収益拡大を図る



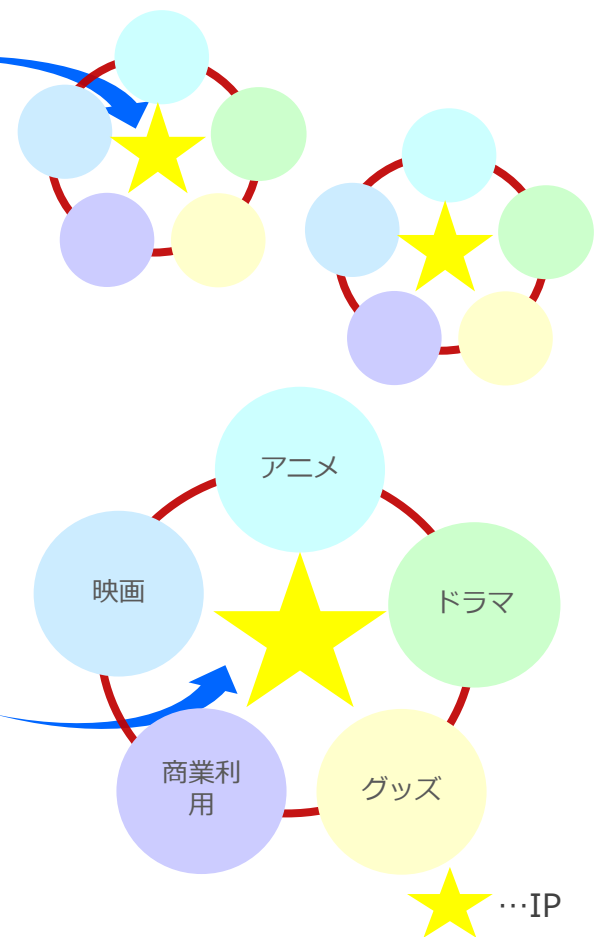


- エディアグループ（もしくは共同保有）のIPを数多く制作・育成
- 育成したIPを自らクロスメディア展開、ライセンスアウト（BtoB）してマネタイズの多角化を図る

クロスメディア展開



ライセンスビジネス





コミック  
ラノベ  
電子書籍

# 急拡大している電子コミック市場においてIP創出を加速



- 2018年12月23日より遊技機メーカーのSANKYOと共同でコミックレーベル『コミックポルカ』を発足





- コミックポルカに**新コミック連載が続々登場!**
- カラー版の提供も開始!
- オリジナルコミックの制作も予定



『幕末Rock』待望の続編『幕末Rock 虚魂篇』が2020年より連載開始!  
 ©カズミヤアキラ/一三書房  
 ©Marvelous Inc./幕末Rock製作委員会



第7回ネット小説大賞期間中受賞作!  
 『ウィル様は 今日も魔法で遊んでいます。』  
 連載開始!  
 ©AKINOMINORI ©Rarara Ayakawa



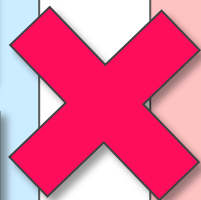
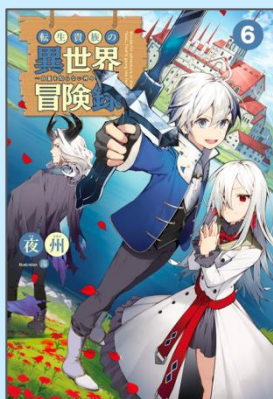
ブレイブ文庫から最強のレベル1を目指す物語  
 『レベル1の最強賢者』連載開始!  
 ©KANNA ©Maya Kizuka

2018年12月23日より遊技機メーカーのSANKYOと共同でコミックレーベル『コミックポルカ』を発足

コミック  
ラノベ  
電子書籍

# 好調な電子書籍サービス ラインナップにコミックも加わり、作品数及び配信先共に更なる拡大

## ライトノベル・コミックのラインナップ増加



## 電子書籍の取扱種・配信先の順次拡大

新規の電子書籍プラットフォーム配信先順次拡大

**COMICO** **LINEマンガ**

既存の電子書籍プラットフォーム

取扱種類の増加  
(ライトノベル、コミック)





# 「チート薬師のスローライフ」アニメ化企画進行中！ グループ内の他オリジナルコンテンツのアニメ化展開も加速へ

BRAVENOVEL プレイブ文庫

チート薬師の  
スローライフ

アニメ化企画  
進行中!!!

「小説家になろう」で人気の  
スローライフファンタジー！  
プレイブ文庫より1～3巻好評発売中！！  
コミカライズも  
大好評連載中！

©Kennoji



- 出版業界における「アナログ to デジタル」の流れ
- 当社グループではさらに進化させ「デジタル to デジタル」を開拓
- **Webtoon展開・漫画動画サービスで具現化**

## 「アナログ to デジタル」 = 「ライトノベルのコミック化⇒電子書籍展開」



**ライトノベル**

▼隣のあの子と絆創膏

短い冬休みが終わり、灰色の三学期がやってきた。

めったに雪が降らないこの街も冬の景色は寒々しい。僕らが通う東高校も同じで、風に吹かれる校庭の並木は丸裸だし、花壇は枯草と黒い土だけだ。見上げた空はどんより曇っていて、面白いものなんて一つもない。

だけど一番面白くないのは、休み明け早々に席替えがあったことだ。

高校二年の三学期は、まさに冬空みたいな灰色模様だった。

**コミック**



**電子書籍 Webtoon**



**漫画動画**

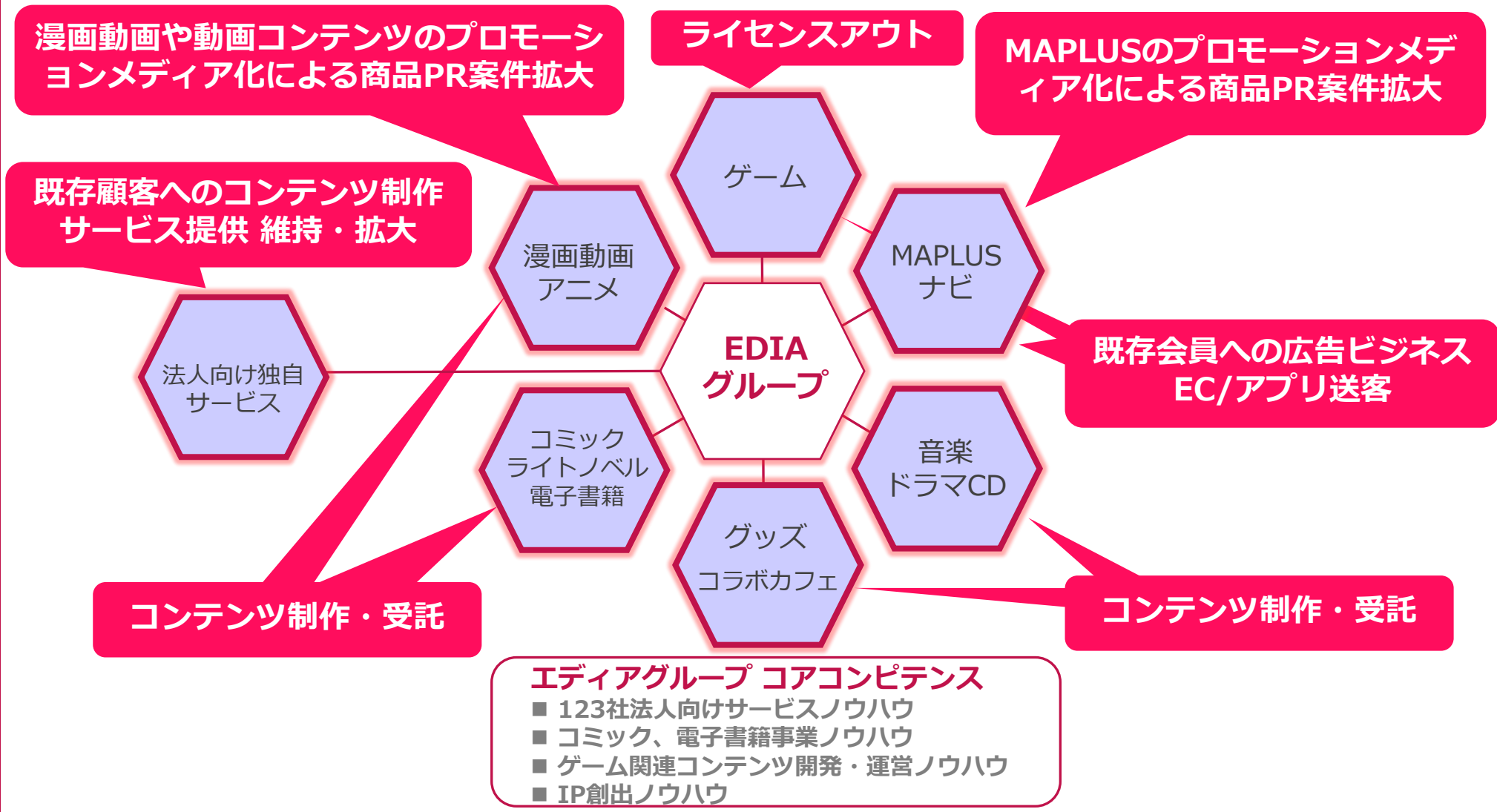


**Something New**

## 「デジタル to デジタル」 = 漫画動画×Webtoon×Something Newへ進化

BtoB

# 既存BtoBサービスに加え、エディアグループの新たな強みを活かしたBtoBサービス拡大によりマネタイズ多角化





## エディアグループ 2021年2月期成長戦略 総括

### 1. IPの創出/取得を加速し日本及び海外マーケットに向けて、クロスメディア展開


- ✓ エディアグループの英知を結集してエディアグループの看板コンテンツを創出し、各販売チャネルでクロスメディア展開
- ✓ 既存/カジュアル/レトロゲームの新たなプラットフォーム展開
- ✓ MAPLUSキャラdeナビの追加コンテンツ投入
- ✓ 更なるIP取得のための提携・M&Aを検討中

### 2. デジタルtoデジタルを開拓し電子コミック事業拡大促進

- ✓ 電子コミック分野を中心に自社・アライアンスでのIP創出
- ✓ 電子コミックでヒットタイトルを創出し、アニメ化・ゲーム化などクロスメディアを展開
- ✓ 電子書籍におけるジャンル、作品数及び配信先共に拡大
- ✓ エディアグループとして出版業界における他社に先駆け「デジタル to デジタル」を開拓
- ✓ Webtoon展開・漫画動画サービスで次世代サービスを実現

### 3. デジタルメディアを使用したBtoBビジネス分野への取組み拡大

- ✓ MAPLUS、漫画動画や動画コンテンツのプロモーションメディア化による商品PR案件拡大
- ✓ 取得したゲームタイトルIPをグループ内での有効活用を図るとともに、家庭用ゲーム、海外マーケットやサブスク向けとしてライセンスアウト展開



上記取組みにより**更なる事業構造改革を進め**  
**安定した利益体質への変革を図る**

## 2020年2月期通期 決算概要

## 2020年2月期成長戦略に関する実績

- ・ クロスメディア展開
- ・ ライセンスビジネス
- ・ MAPLUSの事業展開

## 2021年2月期成長戦略

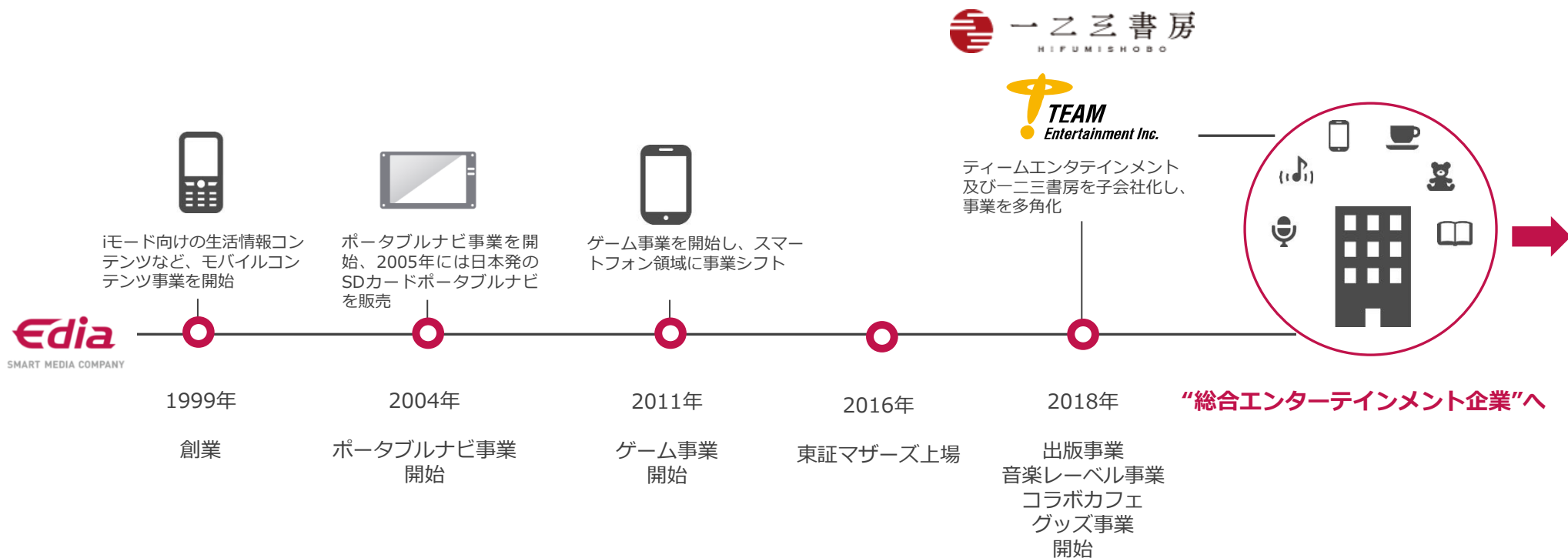
### 参考資料

## 会社概要

会社名	株式会社エディア
代表者	代表取締役社長 賀島 義成
所在地	東京都千代田区一ツ橋2-4-3 光文恒産ビル
設立	1999年4月
上場	2016年4月 東証マザーズ上場（証券コード：3935）
事業内容	ゲームサービス ライフエンターテインメントサービス 漫画動画サービス
グループ会社	株式会社ティームエンタテインメント （音楽レーベル事業・コラボカフェ事業） 株式会社一三書房 （出版事業・グッズ事業）

## 沿革

- 時代や市場の変遷にあわせて事業領域を拡大
- 2018年よりティームエンターテインメント、一三三書房が加わりグループ経営へ移行



## エディアの位置情報技術を利用したサービス変遷

- 2005年に日本初のSDカードポータブルナビを開発以来、様々なナビコンテンツを開発・運営し続け位置情報技術を蓄積、様々なサービスへ活用

日本で初めてとなるSDカードポータブルナビを開発・販売  
その後様々な新機能を搭載したポータブルナビを展開

2019年8月「MAPLUS+声優ナビ」から「MAPLUSキ  
ャラdeナビ」に名称変更、プラットフォーム化開始



## エディアグループがターゲットとするエンターテインメント市場

ゲーム好き、マンガ好き、ドラマCDが好きなど、自分が好きなIPコンテンツに熱中しているコアユーザー層から構成される日本及び海外マーケット

### 【エディアグループによるマーケット分析】

- スマートフォンやタブレットを使用しての多様な楽しみ方拡充
- 市場に投入されるコンテンツ数拡大
- 当該市場における消費者の好きなものへの消費心理良化
- 好きなIPの関連商品・サービスを幅広く購入
- ゲーム市場：国内は成熟化、海外拡大傾向
- コミック市場：紙媒体減少、電子コミック成長
- IP関連グッズ市場：IPは戦国時代、人気IPは収益性高

### エディアグループ事業領域





本資料は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらおよび戦略に関する記述等は、本資料作成時点における当社の予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらと異なる結果を招き得る不確実性がありますことを、予めご了承ください。

それらリスクや不確実性には、当社の関係する業界ならびに市場の状況、国内および海外の一般的な経済動向および市場環境、その他の要因が含まれます。

また、本資料に記載している情報に関して、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事があった場合でも、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。