



# 2019年10月期 第2四半期決算説明資料

---

2019年6月14日

株式会社 マネジメントソリューションズ

証券コード:7033

- 1. 2019年10月期第2四半期決算概要**
- 2. 成長戦略**
- 3. 補足説明資料**



# 1. 2019年10月期第2四半期決算概要

---

# 1. 2019年10月期第2四半期決算エグゼクティブ・サマリー

---

- ✓ 売上高、営業利益、経常利益及び純利益ともに計画を達成し、増収増益
- ✓ 売上高は前年同期比30%増
- ✓ 利益面では、営業利益は前年同期比67%増、経常利益は前年同期比66%増、四半期純利益79%増
- ✓ 新規顧客、及び引合い数は引き続き堅調に推移

当社の業績は、期中で新たに採用したコンサルタントの売上高が在籍期間とともに積み上がるため、売上高、利益は下期に偏る傾向にあります。

## 2. 2019年10月期第2四半期決算概要(前期比)

### 前期との比較

- 2019年10月期第2四半期売上高は**前期比130%の増収**
- 営業利益は前期比167%、経常利益は前期比166%の増益

単位(百万円)	2018年10月期 第2四半期	2019年10月期 第2四半期	前年同期比
売上高	1,373	1,785	130%
営業利益	97	163	167%
経常利益	97	161	166%
純利益	59	106	179%

### 3. 2019年10月期第2四半期決算概要(計画比)

#### 当期予算との比較

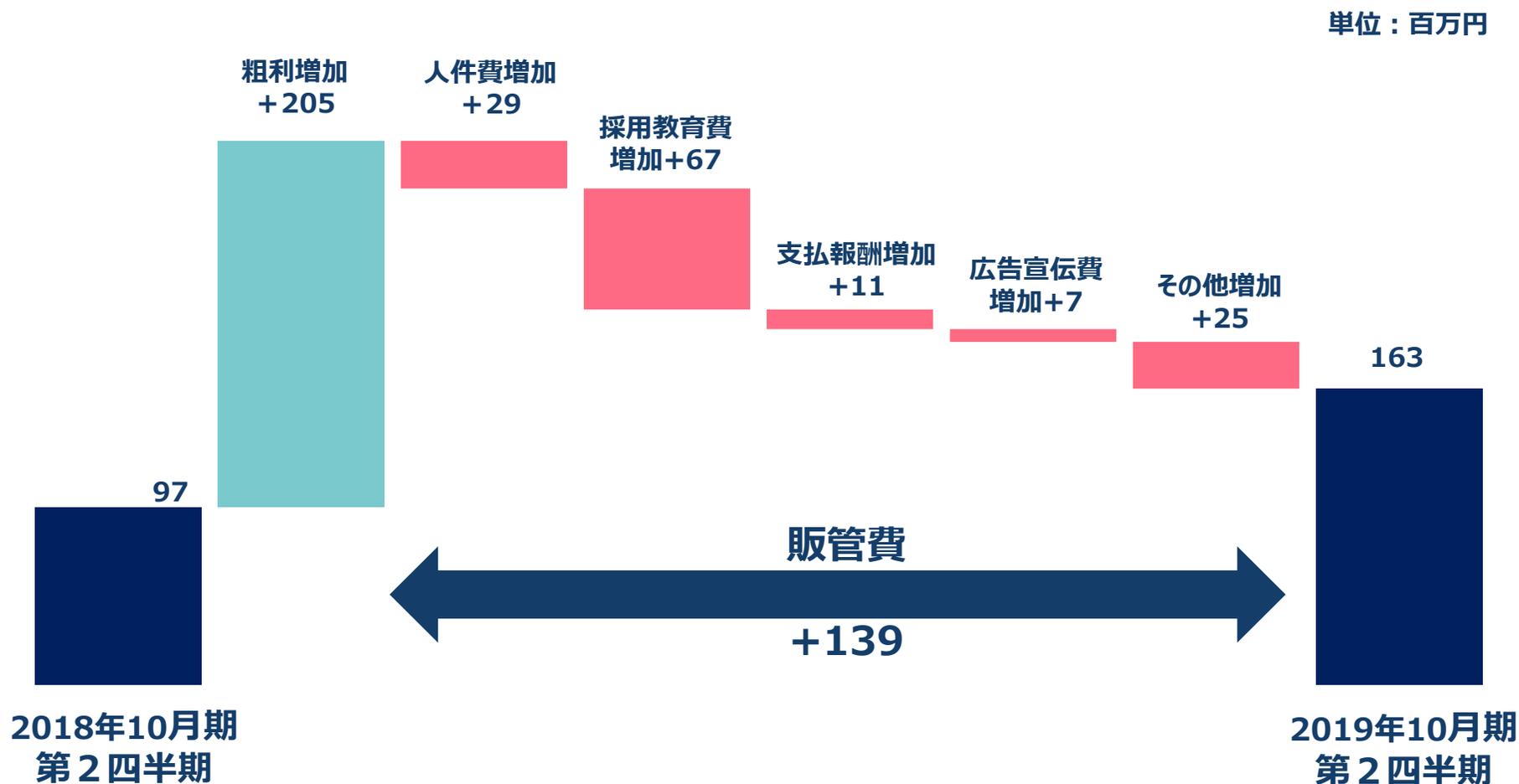
□ 売上高、営業利益、経常利益及び純利益ともに**計画を達成**

単位(百万円)	2019年10月期 第2四半期 計画	2019年10月期 第2四半期 実績	計画比
売上高	1,736	1,785	103%
営業利益	130	163	125%
経常利益	128	161	125%
純利益	88	106	120%

## 4. 営業利益増減要因、販管費の内訳

売上増に伴う売上総利益の増加で、人件費、採用教育費の増加を相殺

- 粗利は前年同期比205百万円増加
- 販管費は前年同期比139百万円増加



## 5. 営業外・特別損益の状況

### 上場関連費用の発生により営業外費用が前期比増

□ 利益の計上により法人税等が増加

単位(百万円)	2018年10月期 第2四半期	2019年10月期 第2四半期	前年同期比 増減額	前年同期比
営業利益	97	163	66	167%
営業外収益	1	—	△1	21%
営業外費用	1	2	1	122%
経常利益	97	161	64	166%
特別損益	—	—	—	—
税金等調整前当期純利益	97	161	64	166%
法人税等合計	37	54	17	146%
親会社に帰属する当期純利益	59	106	47	17%

## 6. 財務状況\_連結貸借対照表

### 健全な財務体質を維持

□ 自己資本比率は69.1%と健全な財務体質を維持

単位(百万円)	2018年10月期	2019年10月期 第2四半期	差額額
総資産	2,037	2,150	113
流動資産	1,785	1,624	△161
固定資産	251	525	274
負債	662	654	△8
純資産	1,374	1,496	122
自己資本比率	67.5%	69.1%	—

## 7. キャッシュフローの状況

### 堅調な営業CFを元に手元資金は増加、活発な投資を行う

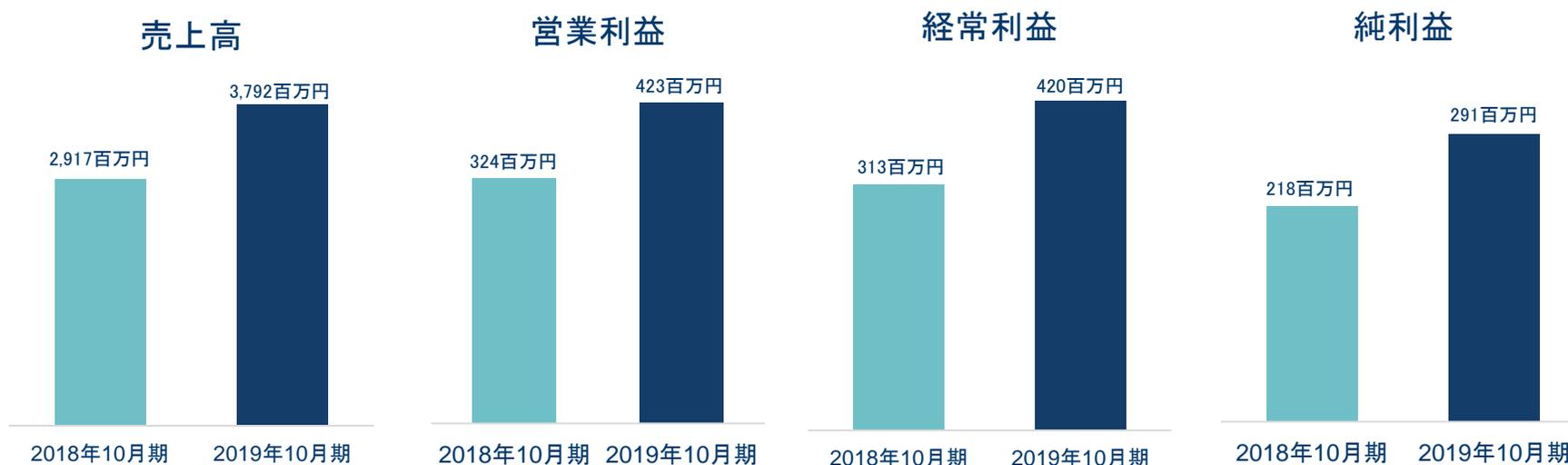
- 資本業務提携、定期預金預入、ソフトウェア開発等により投資CFが増加

単位(百万円)	2018年10月期	2019年10月期 第2四半期	差額額
営業CF	106	97	△9
投資CF	△59	△605	△545
財務CF	7	△25	△33
現金及び現金同等物の 残高	538	896	357
フリーCF	47	△508	△555

## 8. 2019年10月期通期連結業績見通し

### 引き続き増収・増益の見通し

- 売上高30%増、営業利益30%増、経常利益34%増、当期純利益33%増の見通し

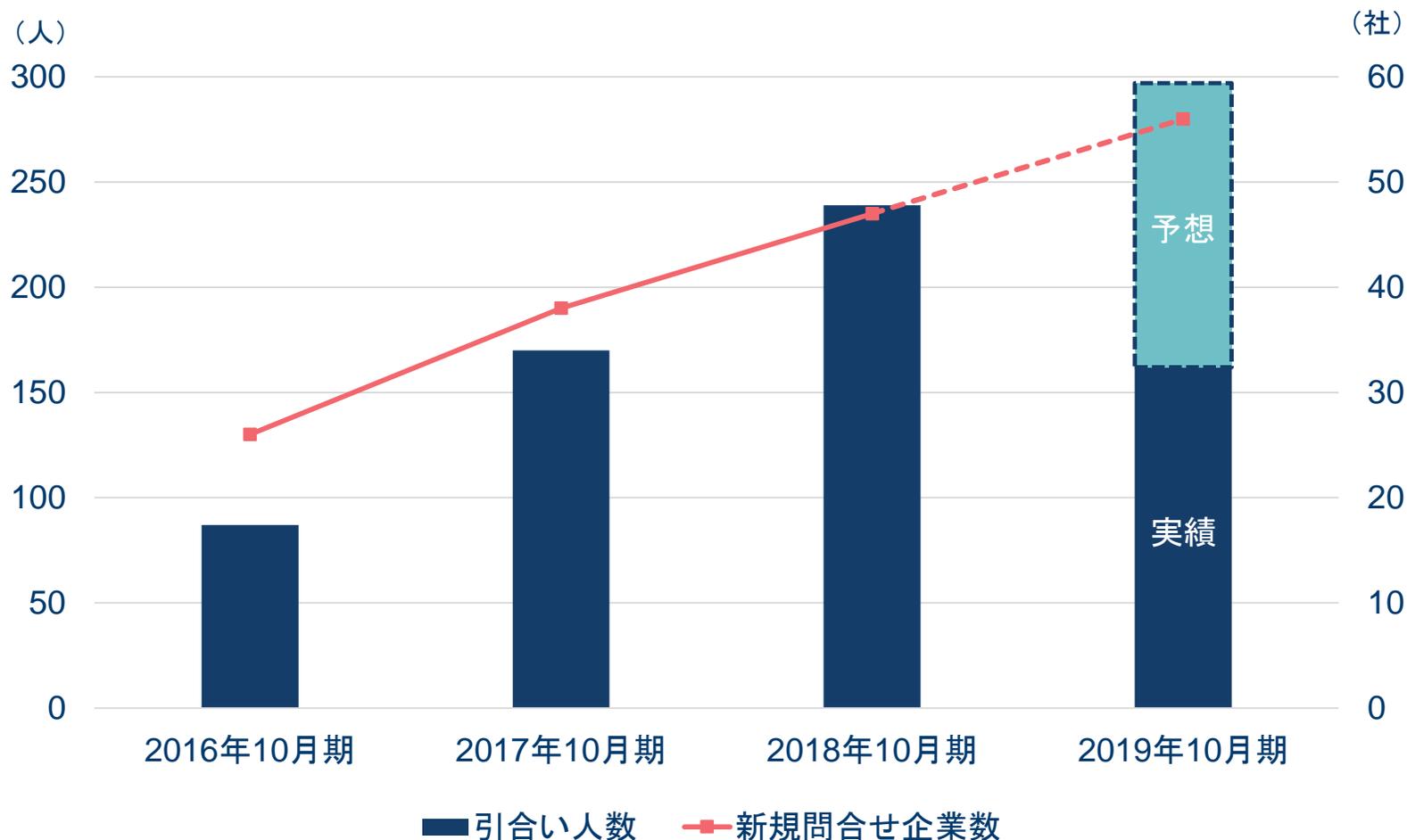


単位(百万円)	2018年10月期実績	2019年10月期予算	前期比
売上高	2,917	3,792	130%
営業利益	324	423	130%
経常利益	313	420	134%
当期純利益	218	291	133%

## 9. 新規問合せ企業数及び引合い人数

### 引き合い人数(左軸)及び新規問合せ企業数(右軸)の推移

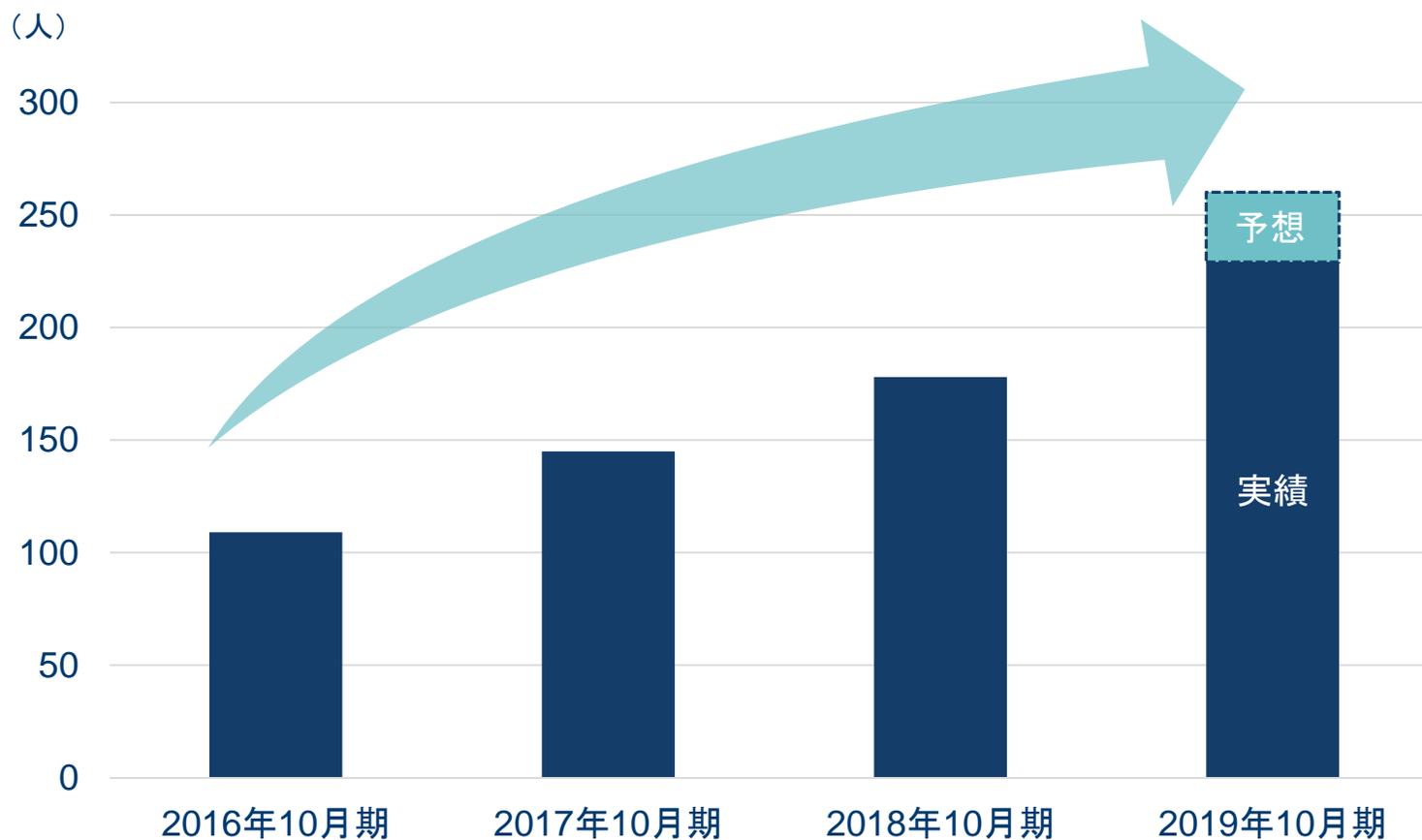
□ 前期に引き続き、新規問合せ企業数及び引合い人数とも堅調に推移



# 10. 従業員数

## 従業員数の推移

- 2019年10月期第2四半期の採用人数は計画通りに推移



## 2. 成長戦略

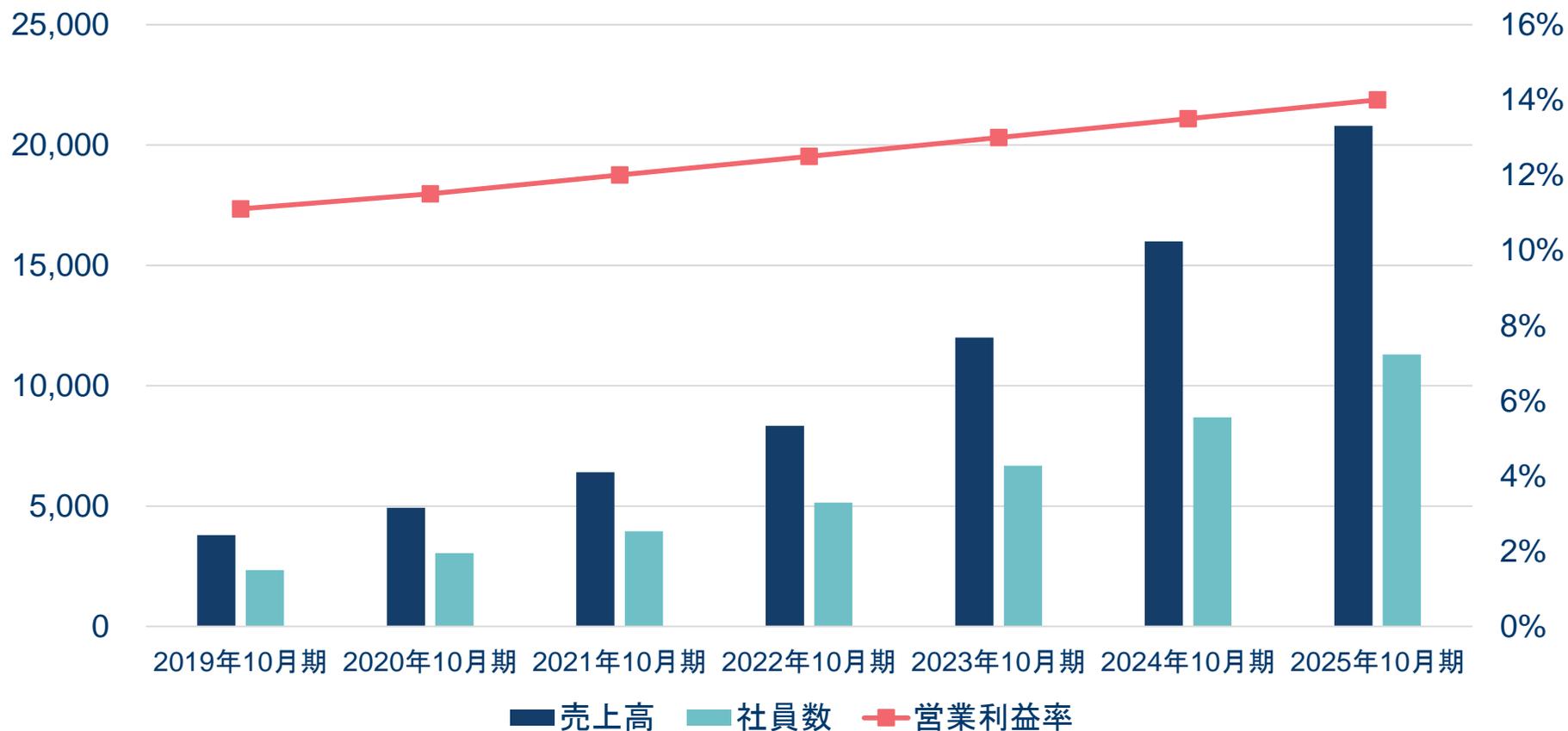
---

# 1. 中長期の成長イメージ

2025年10月期には売上高200億円規模の成長を視野に

□ 2025年10月期には、売上高200億円、社員数1,000名超を目指す

成長イメージ



## 2. 将来像

---

プロジェクトマネジメント実行支援のビジネスモデルを確立し、  
上場後もオーガニックグロースを中心に成長する

「プロジェクトある所にMSOL有り」のブランドを確立し、  
ブルーオーシャン市場を形成する

プロジェクトは永遠に無く  
ならない

2025年までに時価総額500億円を達成する

### 3. 成長の方向性

- プロジェクトマネジメント市場は大きな需要が顕在化しており、国内外に積極的な営業及び投資活動を今後も継続

既存拡大	ブランド名(仮)	売上の目安
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 圧倒的なブランド力の形成</li><li>・ 自動車業界、エネルギー業界の変革を追い風とした営業の拡大</li></ul>	MSOL PMO MSOL Partners MSOL Training/University	100億～150億
<b>既存多角化</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ マネジメントコンサルティング領域への拡大</li><li>・ シェアードPMO事業立ち上げ</li><li>・ M&amp;Aによる多角化</li></ul>	Shared PMO MSOL Consulting MSOL Digital	5億～30億
<b>海外展開&amp;ソフトウェア</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 台湾子会社の拡大</li><li>・ 中国子会社の拡大</li><li>・ プロジェクトマネジメントツールの自社開発及び販売</li></ul>	MSOL Taiwan MSOL China ProEver	5億～20億

詳細については2019年12月の決算説明会で発表予定

### 3. 成長の方向性 既存多角化 Shared PMO

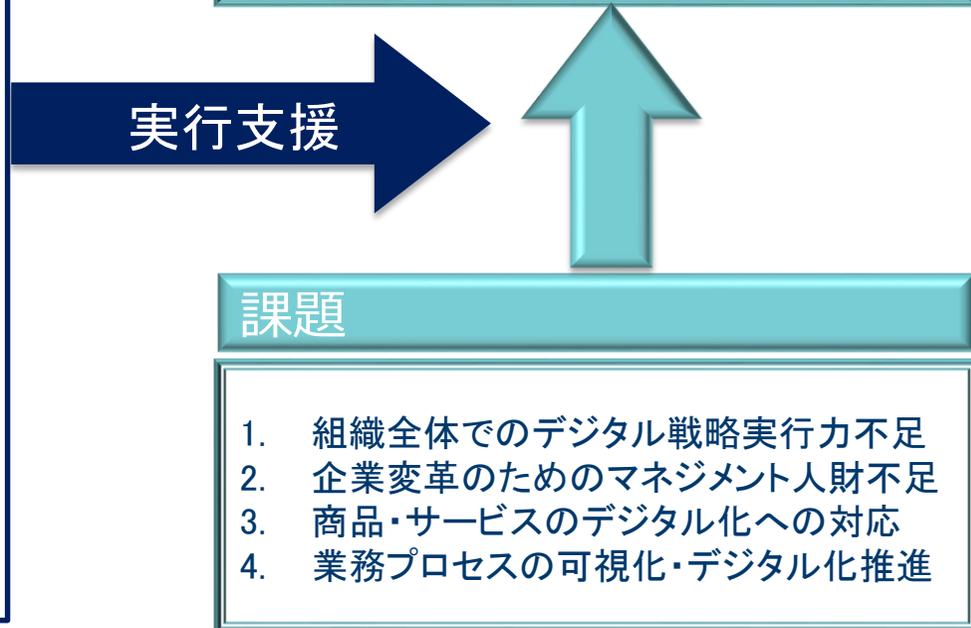
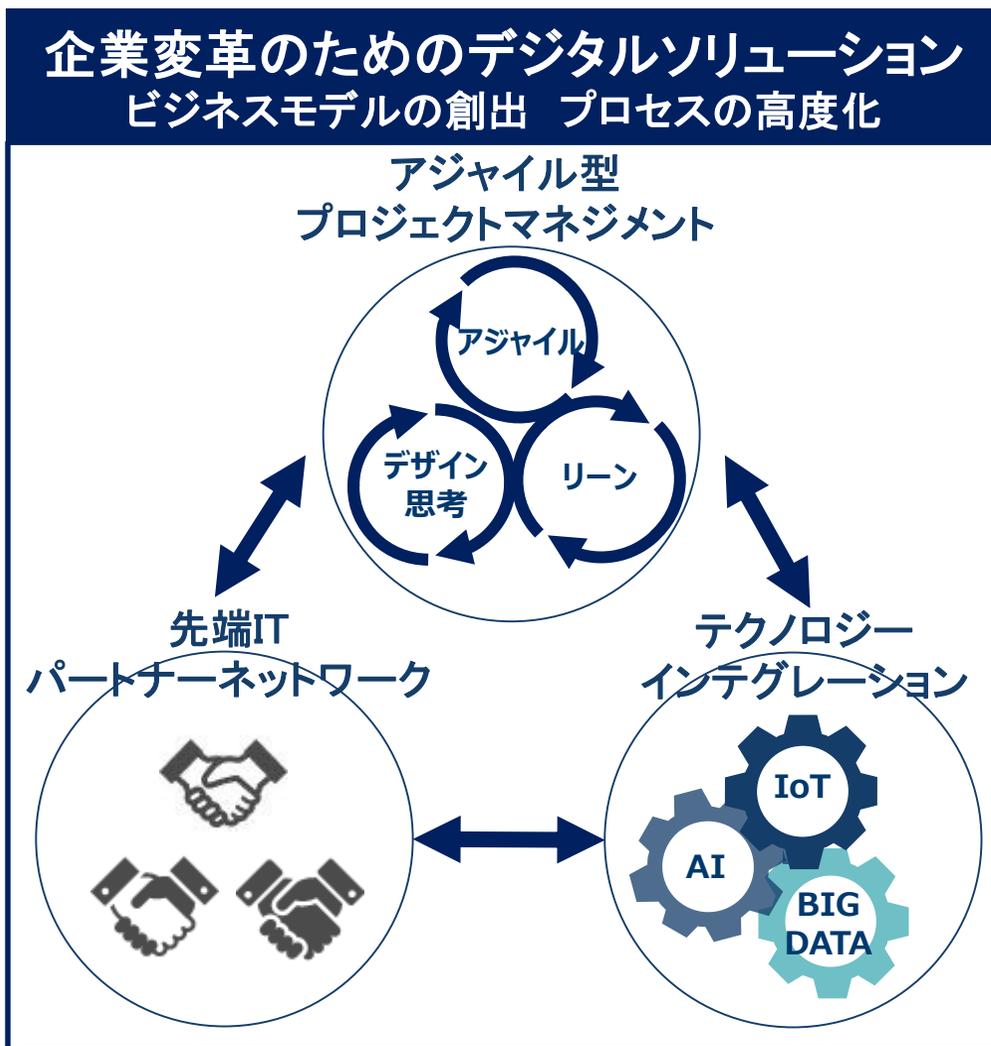
#### □ Shared PMO の 2019年10月期第2四半期実績

	2018年10月 第2四半期	2019年10月 第2四半期	前年同期比
売上高	900千円	10,075千円	1,119%
クライアント数	1社	6社	600%

Shared PMOの引合いは順調。  
今後社内の体制も強化し、業務更なる拡大を目指す。

### 3. 成長の方向性 既存多角化 成長戦略 MSOL Digitalの立ち上げ

□ 先端IT活用による企業・組織のデジタル変革のマネジメント実行支援を提供



### 3. 成長の方向性 海外展開&ソフトウェア

中国、台湾にてプロジェクトマネジメント実行支援サービス提供中

- 中華人民共和国、台湾に子会社を設立し、海外展開を推進。
- 中国は日系企業、台湾は政府関連企業を中心に拡大中。
- クライアント数は7社、7プロジェクト推進中。

## 当社ノウハウを集結したPROEVERを2019年9月より販売開始

- ソフトウェア展示会へ出展(2019/5/8~2019/5/10)
- 2019年9月から日本、中国にて販売開始。クラウド版、オンプレミス版を予定。

**PROEVER**

プロジェクトマネジメントを身につけて  
プロジェクトを成功に導こう

POWERED BY MSOL

PROEVERは  
プロジェクトを成功に導き、  
社員のプロジェクトマネジメント能力を向上させる  
ソフトウェアです。

実行支援の実績  
東証一部上場企業  
100社  
エスエルシー(株)監修  
監修: 小沢英典、大塚英

プロジェクトマネジメント専門家マネジメントソリューションズの  
ノウハウ・方法論が集約されています。

CONCEPT

プロジェクトマネジメントを身につけて  
プロジェクトを成功に導こう

PROEVERは、大企業を中心に多くのプロジェクトマネジメントを実行支援してきたマネジメントソリューションズの知見を結集したソフトウェアです。課題やタスクの管理のみならず、リスク管理、ナレッジの共有、ステークホルダーマネジメントまでプロジェクトマネジメントを包括的にサポートします。

PROEVERの長機にはプロジェクト現場のノウハウが詰まっているので、利用することでプロジェクトマネジメントのプロセスや知識体系を身につけることができます。またナレッジを登録し組織の資産として蓄積していくことで、過去の成功・失敗から学び最適な解決策を見つけることが出来るようになります。

PROEVERはプロジェクトマネジャーやPMOを育成し、組織の成熟度を向上させることでプロジェクトを成功へ導きます。

MSOL

こんな悩みありませんか？ PROEVERが解決します。

<p><b>組織</b></p> <p>プロジェクトの状況が見えず心配だ 意思決定が遅い 過去の失敗を活かせていない プロジェクトの失敗が多い</p>	<p><b>プロセス</b></p> <p>問題が起きてから対策を講じている 報告・連絡・相談が遅い(ない) 正確な情報に基づいた意思決定ができない</p>
<p><b>人</b></p> <p>プロジェクトマネジメント人材が育たない プロジェクトを安心してまかせられない できるメンバーにスキルが属人化している プロジェクトマネジメントと関くと難しいと感じる</p>	<p><b>ツール</b></p> <p>ツールが難しく、活用できていない プロジェクトの状況をリアルタイムに把握したい 複数のプロジェクトを横断して把握したい 無駄な管理が多い</p>



# 3. 成長の方向性 海外展開 & ソフトウェア

### 革新的ロボットPJ

プロジェクト名: 教師データ作成2, 単体テスト

重要リスク (18)

	遅延リスク 5日以上	本日期限	遅延リスク 5日以内
高時	16	4	9
中時	24	1	0
TO-DO	20	0	0

チームを見る

+ WBS登録 + 課題登録 + TO-DO

---

### 革新的ロボットPJ 事業企画チーム

重要リスク (7)

	遅延リスク 5日以上	本日期限	遅延リスク 5日以内
高時	7	2	3
中時	10	0	0
TO-DO	7	0	0

### 革新的ロボットPJ エンジニアチーム

重要リスク (11)

	遅延リスク 5日以上	本日期限	遅延リスク 5日以内
高時	9	2	6
中時	14	1	0
TO-DO	13	0	0

### リスク分析ナビゲーション

リスク分析フェーズ: プロダクトテスト 5/5

- リスク分析評価者登録
 

リスク分析の評価者を選びます。プロジェクト画面は全ての評価者の代表として自動的に作られます。

リスク分析評価者登録
- リスク分析
 

評価者毎にリスク発生確率を入力します。

評価者	入力状況	リスク分析一覧
高時	完了	入力
中時	完了	入力
内山	完了	入力

評価者毎の評価結果が自動的にリスク分析サマリーとして作成されます。
- リスク分析サマリーを参考にリスク要素のスコア付け
 

自動的に作成されたリスク分析サマリーを照会してください。

リスク分析サマリー照会

プロジェクト画面としてリスク要素の発生確率を入力してください。自動的にスコア付けされます。

評価者	入力状況	リスク分析一覧
プロジェクト概要		
- リスク分析サマリーを参考にリスク要素のスコア付け
 

リスク分析サマリーを参考にリスク要素のスコア付け

### リスク分析リーダーチャート

ハイスコアリスク要素 - リスク分析評価者 プロジェクト概要

リスクになる可能性が高いリスク

評価者	作成
プロジェクト概要	作成

ハイスコアリスク要素 - リスク分析評価者 高時

各ハイスコアリスク要素に対し

- 課題 (色に着色している)
- リスト (プロジェクト名)

### 「AI チャットボット2020」と人対応での案内「コンシェルジュ」

AIチャットボット2020と人対応のコンシェルジュについて、今回の「革新的ロボットPJ」で作成しようとしているシステムを想定しながら、双方のメリット・デメリットを比較検証する必要があります。

「オリンピック・パワリング大会の周辺ルート」を検索するという「案内機能」を、毎日大勢の顧客に対してロボットが実施することは、十分にパターン化された案内機能を繰り返し実施できるAIチャットボットの強みを活...

2019/04/24 高橋

---

### 革新的ロボットPJ 事業企画チーム AIチャットボット技術のパッケージをサービス提供と

しているベンダーリスト

<革新的ロボットPJ 事業企画チーム、専用>  
当該スレッドには、近年、AIチャットボット技術をパッケージサービスとして市場に提供しているベンダーリストを作成する上で、情報提供を求めます。

チームで展開し、以下に記載してください。

リストVer1.0が完成しましたら、アウトプットを既し全体へ展開し、中間作業のチーム内応答は閉クローズ後に消去します。  
\*ベンダーリストへ成果物作成者として情報提供...

2019/04/24 高橋

---

### 革新的ロボットPJ エンジニアチーム AI機械学習用 「教師データ」によるふるまいの違い

AIが機械学習を進める場合に「教師データ」を用いる際、正しい「教師データ」1群から理解する正しい内容や傾向に対して、「教師データ」2群を足した場合、正しい情報の領域が増える他、「傾向/トレンド」を理解する場合には、判断の母数が増えるため、「正しい結果」が変わる場合が存在する。

つまり、「教師データ」2群を足した段階で、正しい結果が変わる可能性が存在することに留意する必要があります。

また、「教師子...

2019/04/24 高橋

---

### 革新的ロボットPJ エンジニアチーム AI機械学習用 「教師データ」について

機械学習は、大きく分けて「教師あり学習」と「教師なし学習」に分けられる。また、教師あり学習は、「識別」と「回帰」に分類される。

以下は、「教師あり」の場合に投入する正解データ (何が入力を示す正しい「問い」のデータも含む。)

「教師あり学習」とは「入力データ」と「正解データ」がセットになった正しさを示すデータ群となる。コンピュータに対して大量の「入力データ」と「正解データ」を投入することで、...

2019/04/24 高橋

## 4. 当社の強み 優良な顧客基盤

- 東証一部上場企業に対する直接契約での取引を行っており、5年から10年の長期に渡る継続的な取引を行っている。

### 主なクライアント



三菱重工工業株式会社



東京ガス株式会社



株式会社リクルートテクノロジーズ



TIS株式会社



AJS株式会社



オムロン株式会社



伊藤忠テクノソリューションズ  
株式会社



日商エレクトロニクス株式会社



ANAシステムズ株式会社



日本電気株式会社



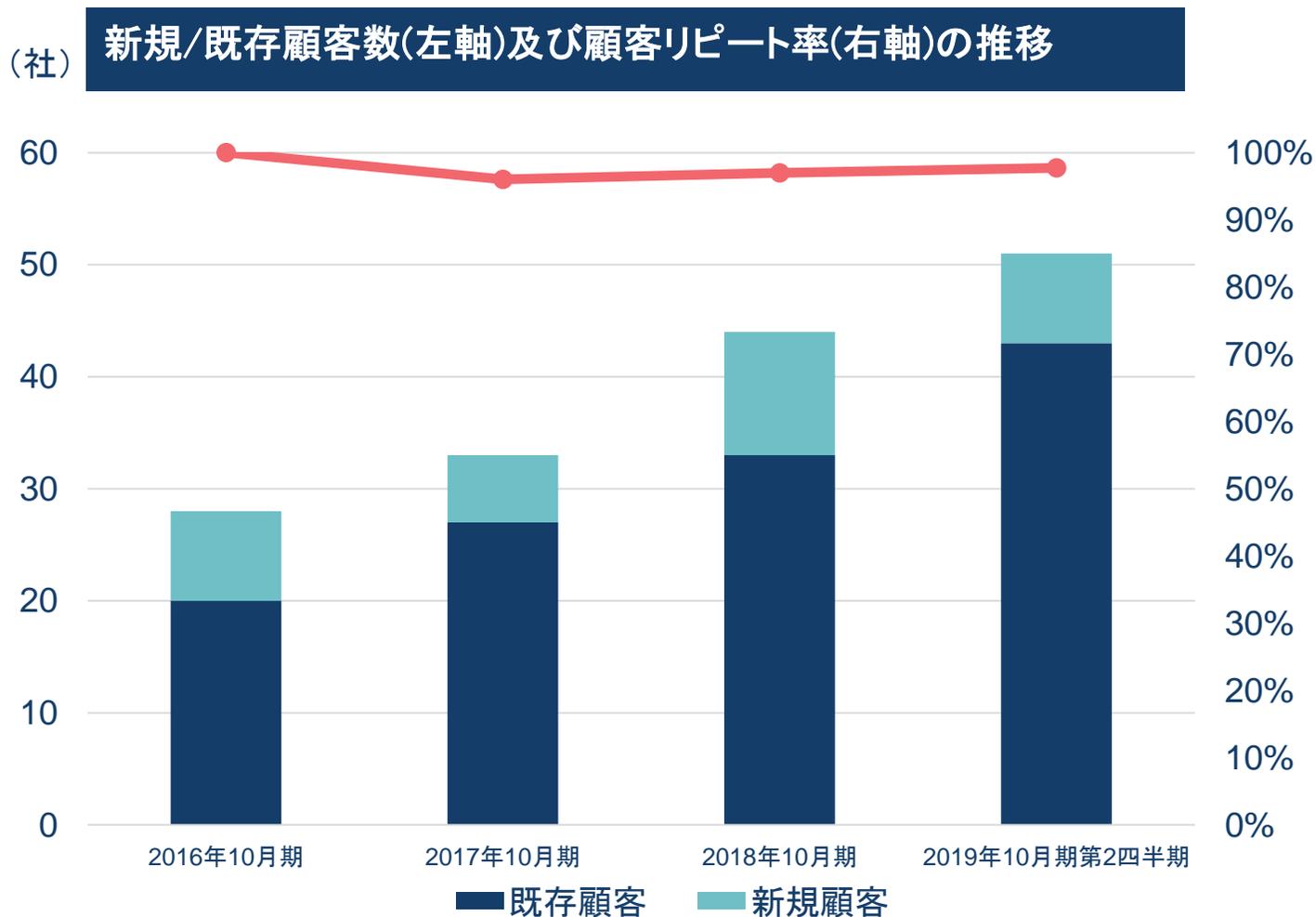
株式会社YE DIGITAL



株式会社バンダイナムコ  
エンターテインメント

## 4. 当社の強み ストック型のビジネスモデル

- 弊社のビジネスモデルは、「月単価✕コンサルタント数✕稼働率」であるが、大企業との直接取引を行っており、リピート率は**95%**を超える。稼働率も今第2四半期実績で**97%**であり、ストック型のビジネスモデルと言える。



## 5. 資金使途

---

- 2018年10月期は、財務体質の強化を優先したため、配当は実施していません。
- 今後の配当政策の基本方針としましては、財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況を勘案した上で、株主への安定的かつ継続的な利益還元を検討していく方針であります。
  
- **主な資金使途**
  - ✓ 人材投資(人件費、採用費用、人材育成・研修)
  - ✓ 海外拠点の基盤整備
  - ✓ ソフトウェアの開発
  - ✓ 戦略的M&A

### 3. 補足説明資料

---

# 1. 会社概要

会社名	株式会社マネジメントソリューションズ（略称：MSOL）
事業内容	プロジェクトマネジメントコンサルティング、プロジェクトマネジメント実行支援、プロジェクトマネジメントトレーニング
本社所在地	〒107-6223 東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー23F TEL：03-5413-8808 FAX：03-5413-8809
支社	<中部支社> 〒450-0003 愛知県名古屋市中村区名駅南1-24-20 名古屋三井ビルディング新館 7F
設立	2005年7月
資本金	61,185万円
代表取締役	高橋 信也
URL	<a href="https://www.msols.com/">https://www.msols.com/</a>
子会社	MSOL TW(台湾法人) 麦嵩隆管理咨询（上海）有限公司(中国法人)

代表取締役社長 CEO  
高橋 信也

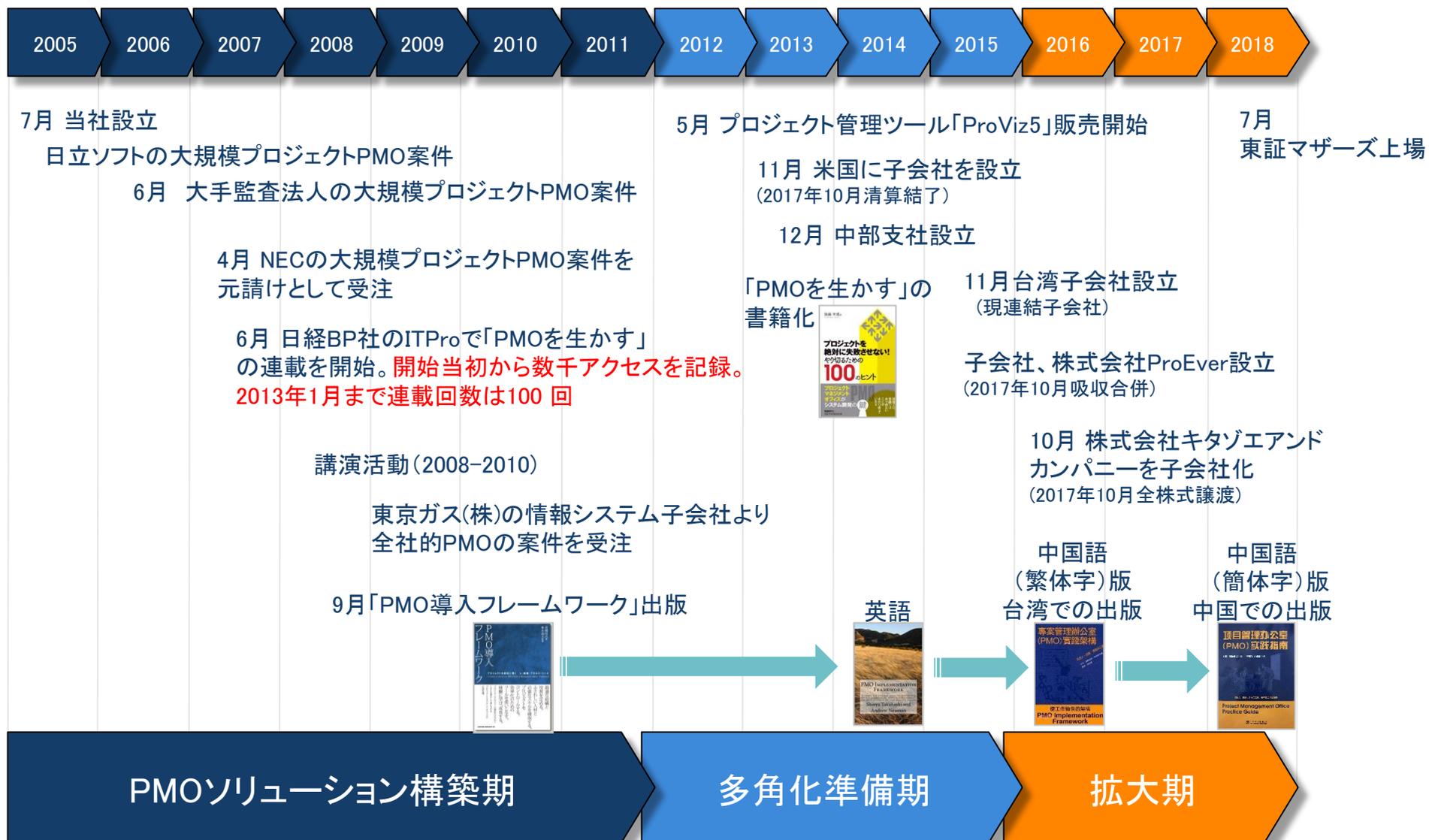


昭和47年 福岡市博多区生まれ  
平成3年 福岡県立修猷館高校卒業  
平成4年 上智大学経済学部経済学科入学

平成8年  
アンダーセンコンサルティング(株)(現アクセンチュア(株))入社  
平成11年  
アーンスト&ヤングコンサルティング(株)(現(株)クニエ)入社  
平成15年  
(株)ソニーグローバルソリューションズ入社

平成17年7月  
当社設立 代表取締役就任  
平成24年11月  
当社代表取締役社長就任(現任)  
平成27年11月  
元嵩管理顧問股份有限公司 董事就任  
平成30年11月  
麦嵩隆管理咨询(上海)有限公司 董事長就任(現任)

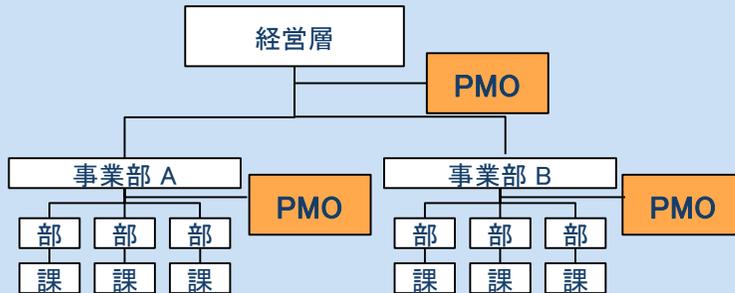
## 2. 沿革



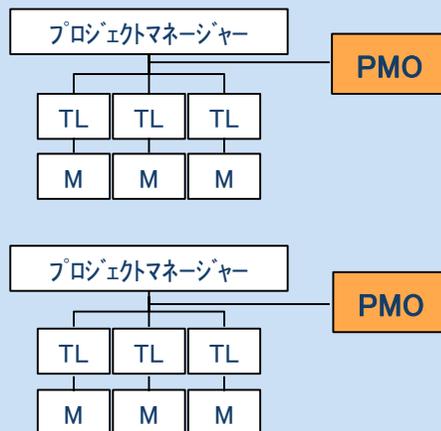
# 3. PMO (Project Management Office) とは

## 企業やプロジェクト組織に点在するPMO機能

### 企業



### プロジェクト



PMOとは・・・

- ✓ Project Management Officeの略。プロジェクトが円滑に運営されることを目的とし、プロジェクトマネージャやプロジェクトオーナーの意思決定支援を行う専門組織または役割
- ✓ 顧客のプロジェクトにおいては、統括プロジェクトマネージャもしくはプロジェクトマネージャの下にPMOが設置されており、当社はPMOに対するコンサルティングおよび実行支援サービスを提供しております。

## 4. 市場規模と成長性 (PMOの普及)

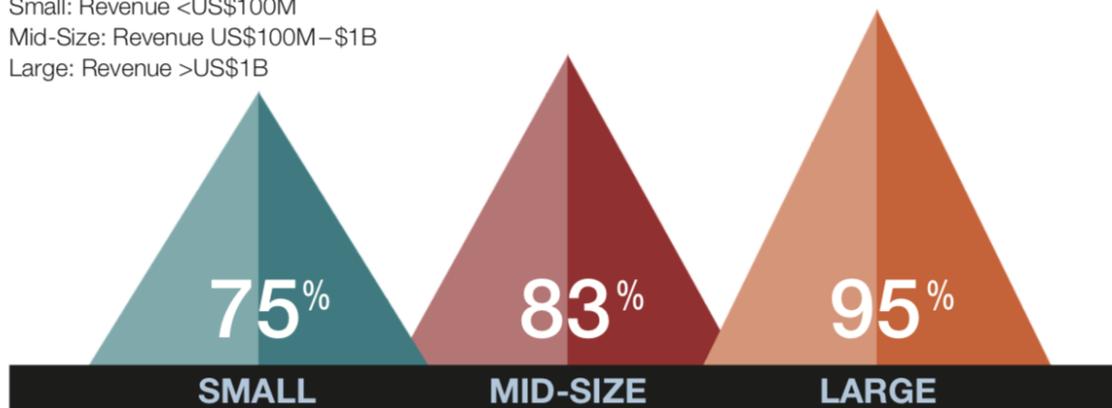
- 米国を中心に、PMOは普及しており、今後国内を含め、アジア全体に普及するものと考えています。

### Percentage of Firms with PMOs

Small: Revenue <US\$100M

Mid-Size: Revenue US\$100M-\$1B

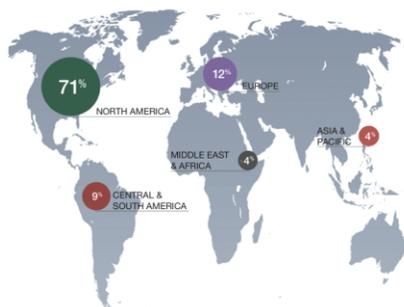
Large: Revenue >US\$1B



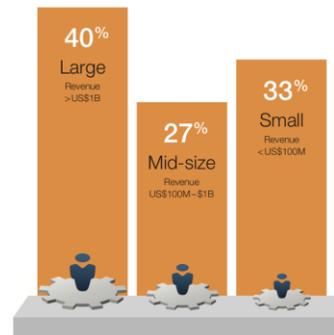
#### Respondents by Industry



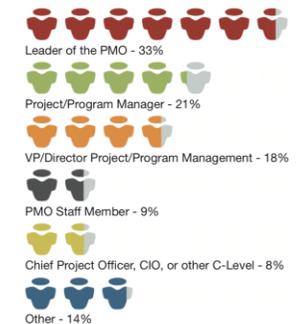
#### Respondents by Geography



#### Respondents by Size of Firm



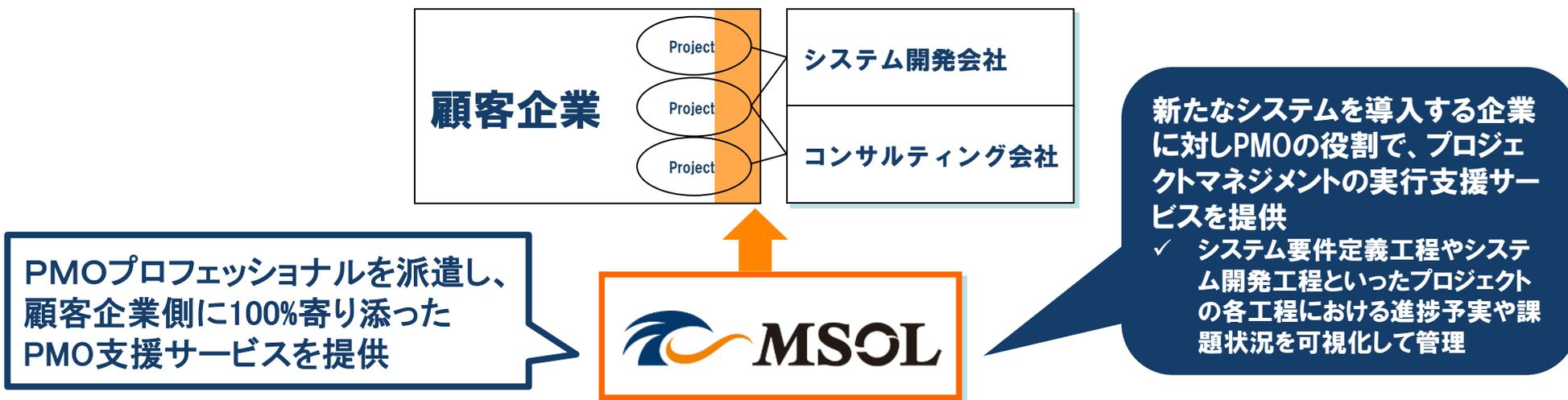
#### Respondents by Title



The State of the Project Management Office (PMO) 2016 : PM Solutionsより

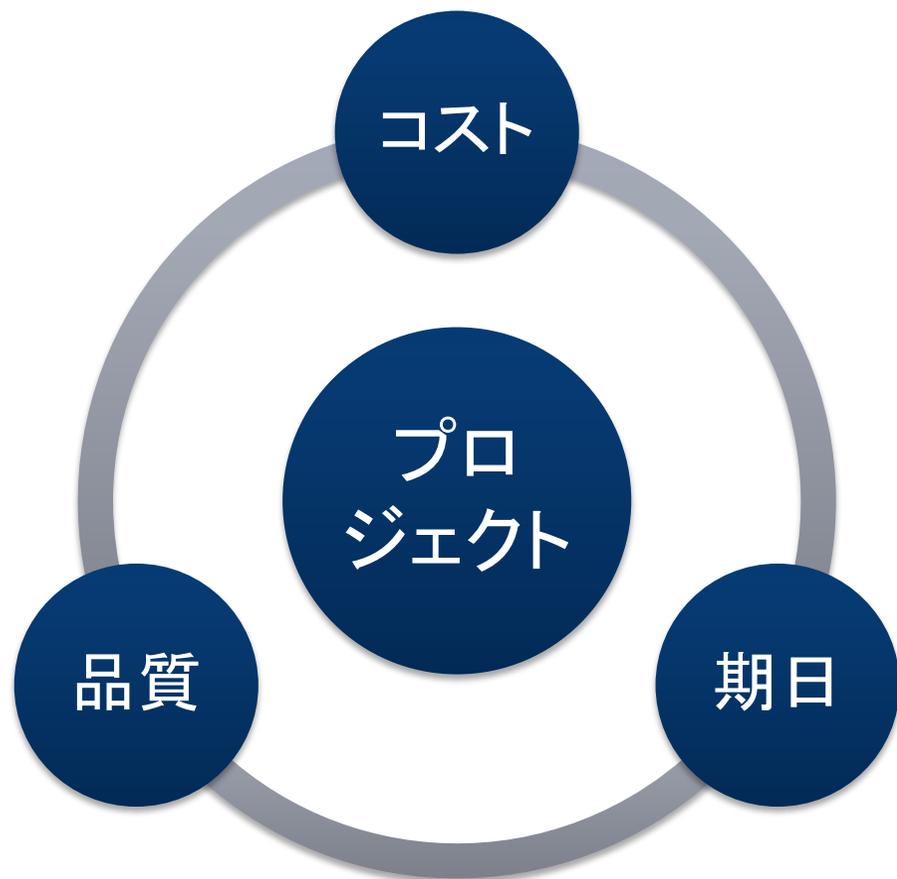
## 5. 事業内容

- 発注側の立場で、プロジェクト全体のマネジメント支援を行い、高い実績により顧客企業から絶大な信頼を得ている



コンサルティング業界における第三の選択肢として、  
幅広い層からの支援依頼を受けている

# 6. プロジェクトマネジメントとは



## プロジェクトマネジメントに必要な知識要素

知識エリア	プロセス				
	Initiating (立ち上げ)	Planning (計画)	Executing (実行)	Controlling (監視・管理)	Closing (終結)
Integration Management (総合管理)	・プロジェクト外スコープ記述書暫定版作成	・プロジェクト管理計画書作成	・プロジェクト実行の指揮・管理	・プロジェクト作業の監視・管理 ・統合的な変更管理	・プロジェクト終結
Scope Management (スコープ管理)		・スコープ計画 ・スコープ定義 ・WBSの作成		・スコープ管理 ・スコープ変更管理	
Time Management (スケジュール管理)		・作業の定義 ・作業順序の設定 ・必要リソース見積もり ・所要時間の見積もり ・スケジュール作成		・スケジュール管理	
Cost Management (コスト管理)		・コスト見積もり ・予算設定		・コスト管理	
Quality Management (品質管理)		・品質計画	・品質保証	・品質管理	
Human Resource Management (組織管理)		・要員計画	・チーム結成/育成	・プロジェクトチームの管理	
Communication Management (コミュニケーション管理)		・コミュニケーション計画	・情報の配付	・実績報告 ・ステークホルダー管理	
Risk Management (リスク管理)		・リスク管理計画 ・リスクの定義 ・リスクの定性化 ・リスクの定量化 ・リスク対策の計画		・リスクの監視/管理	
Procurement Management (調達管理)		・引合計画 ・契約の計画	・提案依頼 ・発注先選定	・契約管理	・契約の完了
Stakeholders Management (ステークホルダー管理)	ステークホルダー特定	ステークホルダー管理計画	ステークホルダー・エンゲージド管理	ステークホルダー・エンゲージド ・コントロール	

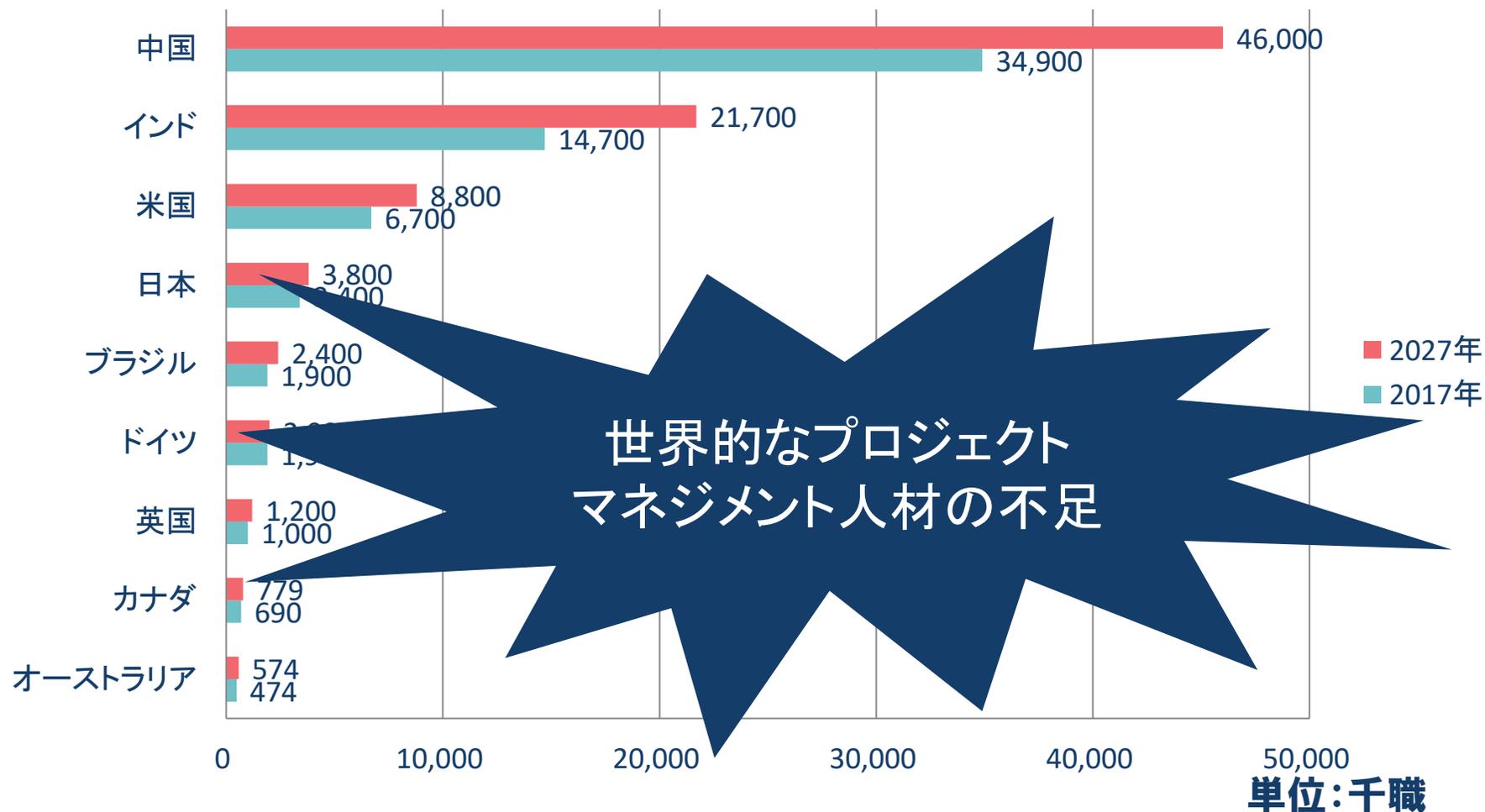
## 7. プロジェクトマネジメントの世界的組織

- PMI(Project Management Institute)は、アメリカにHQのある世界最大のプロフェッショナル団体
- 会員数50万人以上、全世界280支部、有資格者は75万人以上となっている
- 日本支部の会員は、4000名、有資格者は約2万人となっている



## 8. 海外のプロジェクトマネジメントに対する需要

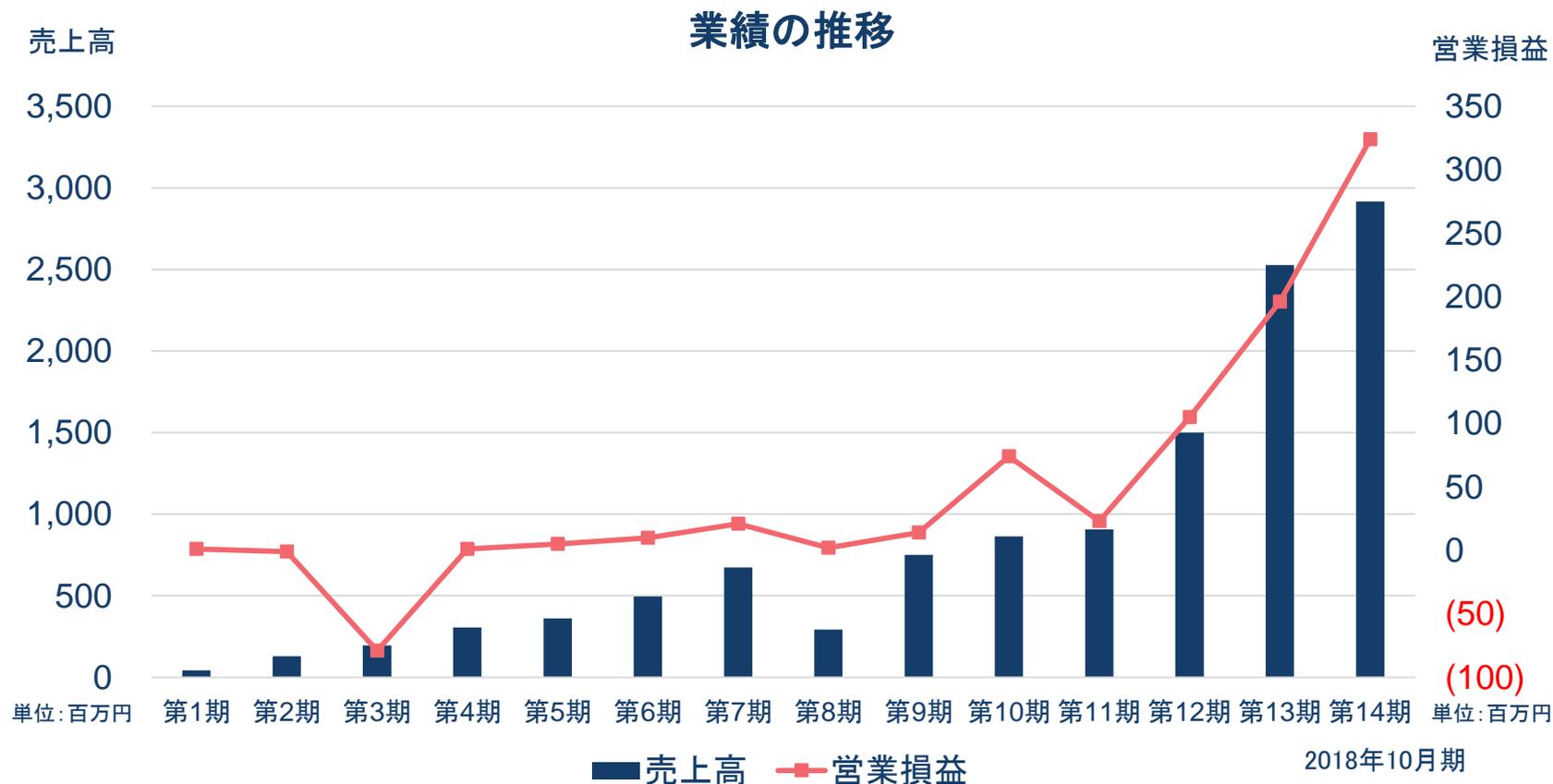
### □ 2017～2027年の世界のプロジェクトマネジメントに関連した雇用数予想



出所:PMI(Project Management Institute) “Job Growth and Talent Gap 2017-2027”より弊社作成

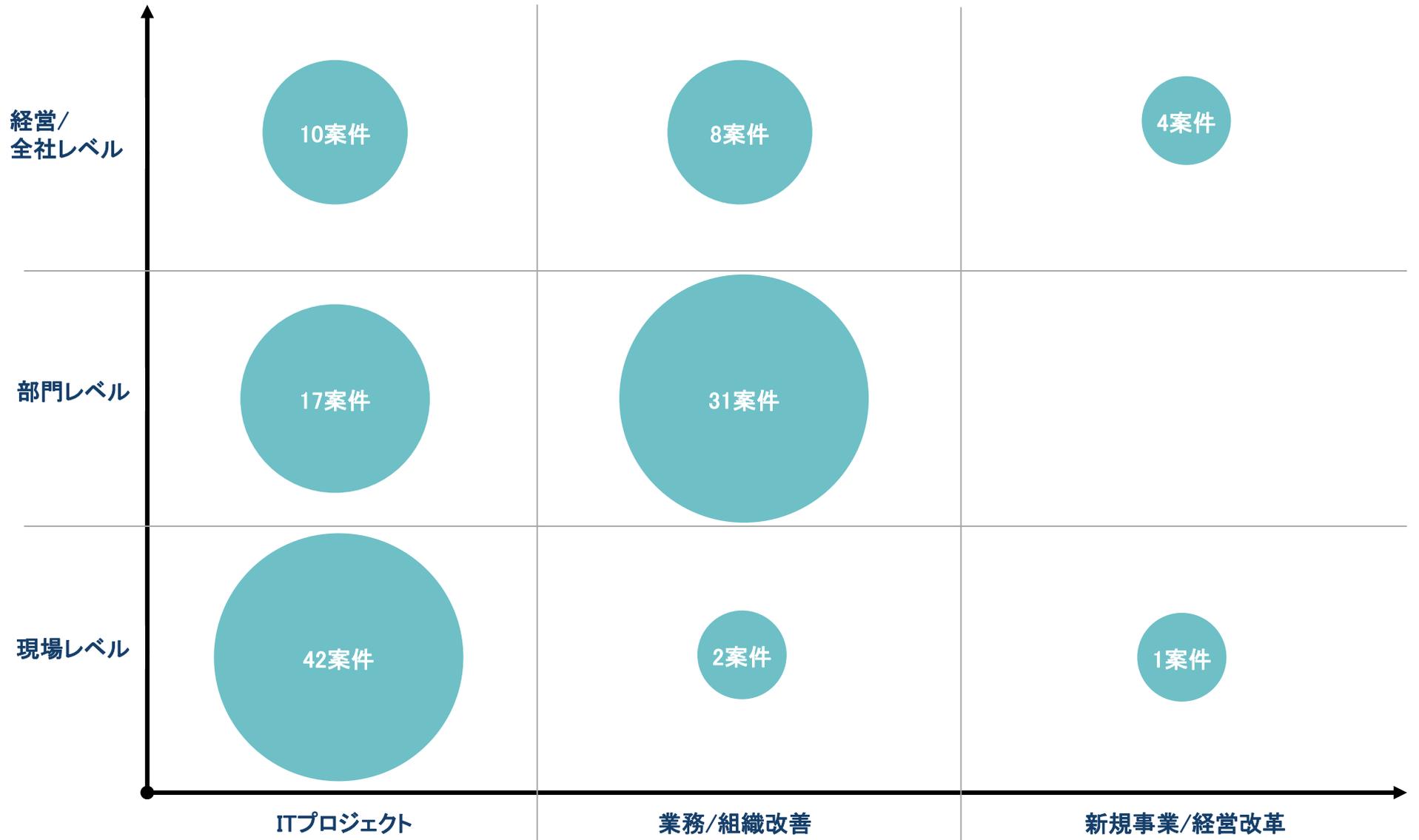
## 9. 業績の推移

- 設立後、急速に事業を拡大。
- 2018年7月に東京証券取引所マザーズ市場に上場



- ※1. 第8期は決算期変更のため5ヶ月決算となっております。
- 2. 第1期から第11期は単体業績、第12期以降は連結業績となります。

# 10. 全業界: 案件数



# 11. 役員構成

代表取締役社長 CEO

## 高橋 信也

(Shinya Takahashi)

平成8年9月 アンダーセンコンサルティング(株)(現アクセンチュア(株))入社  
平成11年9月 アーンスト&ヤングコンサルティング(株)(現(株)クニエ)入社  
平成15年5月 (株)ソニーグローバルソリューションズ入社  
平成17年7月 当社設立 代表取締役就任  
平成24年11月 当社代表取締役社長就任(現任)  
平成27年11月 元嵩管理顧問股份有限公司 董事就任  
平成30年11月 麦嵩隆管理咨询(上海)有限公司 董事長就任(現任)

専務取締役 CFO

## 福島 潤一

(Junichi Fukushima)

平成11年4月 日立造船(株) 入社  
平成14年1月 (株)プログレスインタラクティブ入社  
平成15年8月 ザインエレクトロニクス(株)入社  
平成19年7月 当社入社  
平成19年10月 当社取締役就任  
平成24年11月 当社専務取締役就任(現任)

取締役

## 後藤 年成

(Toshinari Goto)

平成9年4月 (株)ニッセイコンピュータ入社  
平成14年4月 (株)野村総合研究所入社  
平成19年10月 当社入社  
平成22年12月 当社取締役就任  
平成27年11月 元嵩管理顧問股份有限公司 董事就任  
平成30年1月 当社取締役就任(現任)

社外取締役

## 赤羽 具永

(Kane Akabane)

昭和45年4月 (株)三菱銀行(現(株)三菱UFJ銀行) 入行  
平成15年6月 東京三菱インフォメーションテクノロジー(株)  
(現三菱UFJインフォメーションテクノロジー(株)) 常務取締役就任  
平成16年6月 ダイヤモンドコンピューターサービス(株)(現三菱総研DCS(株)) 常務取締役就任  
平成18年8月 同社専務取締役就任  
平成19年10月 三菱総研DCS(株)取締役副社長就任  
平成21年10月 同社代表取締役副社長就任  
平成28年9月 当社取締役就任(現任)

常勤監査役

## 内田 潤

(Jun Uchida)

昭和47年4月 日商岩井(株)(現双日(株))入社  
平成12年10月 アイ・ティ・エックス(株)入社  
平成18年1月 ニスコム(株)入社  
平成22年10月 (株)ダンネット入社  
平成26年4月 (株)東京リーガルマインド入社  
平成27年1月 当社監査役就任(現任)  
平成27年11月 元嵩管理顧問股份有限公司  
監察人就任(現任)  
平成30年11月 麦嵩隆管理咨询(上海)有限公司  
監事就任(現任)

監査役

## 木村 稔

(Minoru Kimura)

平成15年10月 監査法人トーマツ入所  
(現 有限責任監査法人トーマツ)  
平成19年5月 公認会計士登録  
平成22年10月 中小企業診断士登録  
平成24年1月 木村稔会計事務所設立  
代表就任(現任)  
平成24年2月 税理士登録  
平成27年1月 当社監査役就任(現任)

監査役

## 岡 義崇

(Yoshitaka Oka)

昭和42年4月 兼松江商(株)(現兼松(株))入社  
平成10年4月 同社 財務本部長就任  
平成12年3月 日本オフィス・システム(株)  
常勤監査役就任  
平成16年10月 国際自動車(株) 常勤監査役就任  
平成29年1月 当社監査役就任(現任)

## 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、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。