



**2020年12月期第2四半期  
決算説明資料**

**株式会社スペースマーケット**

**(東証マザーズ:4487)**

2020年8月13日

# 会社概要



**会社名** 株式会社スペースマーケット  
**所在地** 東京都新宿区

**設立年月日** 2014年1月  
**従業員数** 61名 ※2020年6月30日現在



**重松 大輔** 代表取締役社長

早稲田大学法学部卒。2000年NTT東日本に入社。主に法人営業企画、プロモーション等を担当。2006年フォトクリエイイトに入社。一貫して新規事業、広報、採用に従事。国内外企業とのアライアンス実績多数。2014年1月にスペースマーケットを創業。2016年1月に一般社団法人シェアリングエコノミー協会を設立、代表理事に就任。



**佐々木 正将** 取締役 兼 執行役員CFO兼CHRO

アカウンティング・ファイナンスをベースに、マザーズ上場企業2社でコーポレート全般のリードを担当。その後、アーリーステージのITベンチャー企業にて取締役として資金調達の実施、人事など経営全般に携わる。2017年1月スペースマーケットに入社。コーポレート・上場準備・組織・財務戦略を主に担当。2017年12月より取締役に就任。



**野内 敦** 社外取締役

株式会社オプト(現:デジタルホールディングス)共同創業者。代表取締役社長グループCEO。2006年からCOO、その後数々の戦略子会社の設立・運営に携わる。2013年より投資育成事業の責任者として陣頭指揮を執り、出資先への経営指導やビジネスモデル開発を支援中。オプトベンチャーズ(現:Bonds Investment Group)代表取締役に兼務。



**須田 将啓** 社外取締役

株式会社エニグモ代表取締役最高経営責任者。慶應義塾大学院修了。2004年にエニグモを創業。2005年にソーシャル・ショッピング・サイト「BUYMA(バイマ)」を開始。2012年に東証マザーズ上場。その後英語版BUYMAを開始、グローバル事業展開を行い、2018年に旅行事業に参入。2019年に東証一部上場。



**徳光 悠太** 社外監査役

公認会計士・税理士・USCPA合格者。EY新日本有限責任監査法人にて監査業務に従事。その後、東南アジアを中心に展開するコンサルティングファームにおいてコンサルティングサービスを提供。2014年より大手ITベンチャーにおいて経営企画、M&A後のPMI業務等を担当。2016年に独立開業し、会計・経営コンサルティングサービスを提供。



**田中 優子** 社外監査役

東京大学法学部卒。トヨタ自動車にてマーケティング、ジュピターショップチャンネルで経営企画、事業開発などを担当。A.T.カーニーの消費財・サービスプラクティスマネージャーとして、大企業向けコンサルティングに従事。2014年クラウドワークスに参画。執行役員として東証マザーズ上場を経験。2019年より同社取締役に就任。



**岡本 杏莉** 社外監査役

日本/NY州法弁護士。慶應義塾大学法学部卒業。Stanford Law Schoolに留学、NYの法律事務所にて研修。2015年3月メルカリに入社。日本及び米国の法務、Finance/IRを担当。個人でリーガルアドバイスも行う。2017年12月法律事務所ZeLoに参画。2019年2月トリプル・ダブリュー・ジャパンに入社。



**ビジョン**    **チャレンジを生み出し、世の中を面白くする**

**ミッション**    **スペースシェアをあたりまえに**

「何かやりたい」と踏み出すその一歩は、どんなに小さなことでもチャレンジです。  
私たちは、スペースシェアをあたりまえの選択肢にすることで人々の発想を広げ、多様なチャレンジを生み出し、世の中を面白くしたいと考えています。

穴場なスペース  
見つけた!



使わなくなったこの家が  
シェアすることで  
こんなに価値があるなんて!



今度の会議は  
クリエイティブな  
空間でやりたいな!



営業前の飲食店、  
せっかくだから  
誰かに使ってもらいたい!



スペースを借りて、  
夢だったヨガ教室を  
始めてみようかな!



こんな場所も  
借りられるの!?



1

事業の概要

P5~

2

決算の概要

P12~

3

トピックス

P25~

4

新型コロナウイルス感染症による  
事業環境および業績への影響と対策

P30~

5

今後の取り組み

P38~



あらゆるスペースを  
時間単位で貸し借りできる

シェアリングエコノミープラットフォーム

## スペースマーケットの運営



掲載  
スペース数  
**13,400件**※

(※) 2020年7月現在

スペースを借りたい「ゲスト」と、スペースを貸したい「ホスト」をマッチング。双方から手数料を受け取ります。





スペースマーケットに掲載されているスペースは全国47都道府県にわたり、その数は13,400件を超えています。種類も豊富で、住宅、会議室、飲食店、スポーツ施設はもちろん、廃校、お寺、お城などの今までは借りることができなかったユニークなスペースも存在します。



住宅



会議室



飲食店



スポーツ施設



映画館



ホテル



オフィス



スタジオ



結婚式場



ユニークなスペース



業界有数の種類と掲載数でゲストのさまざまな用途に対応。  
スペースマーケットを利用した新しい「場所での体験」が生まれています。



## パーティー 飲み会

女子会・ママ会  
誕生日会  
料理  
バーベキュー



## 仕事

会議  
オフサイトミーティング  
↑急増中 **テレワーク**  
↑急増中 **サテライトオフィス**



## 撮影・収録

写真撮影  
動画撮影  
↑急増中 **テレビ収録**  
↑急増中 **YouTube収録**



## 趣味・遊び

ボードゲーム  
スポーツ観戦  
映画上映  
オフ会・交流会



## スポーツ フィットネス

トレーニング  
ピラティス  
ヨガ、ダンス  
↑急増中 **個別レッスン**



スペースマーケットに掲載されているスペース等を利用して、法人向けイベントの企画・プロデュース、当日の運営等の支援を行うサービスを提供しています。



+



オンラインイベント開催支援開始!  
オンラインイベントの会場選定・機材準備・配信までをサポート





スペースマーケットに掲載されているスペースに企業の新商品等を設置し、スペースを広告媒体として活用することで企業のプロモーション支援を行うサービスを提供しています。



+

## プロモーション 支援

プラットフォームの豊富なスペースを  
広告媒体として活用



### KIRIN

パーティー開催者に  
新商品のドリンクを提供



### Panasonic

システムキッチンを実際に  
体験できるスペースを制作



### BRUNO

パーティー可能スペースに  
調理器具を提供



1 事業の概要

P5~

2 決算の概要

P12~

3 トピックス

P25~

4 新型コロナウイルス感染症による  
事業環境および業績への影響と対策

P30~

5 今後の取り組み

P38~



## 主要KPI

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、  
GMVは926百万円、前年同期比 ▲11.1% の厳しい結果に。

## 財務

新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも黒字を維持。  
現預金残高は 847百万円、自己資本比率は 77.1%、  
引き続き財務基盤は盤石。

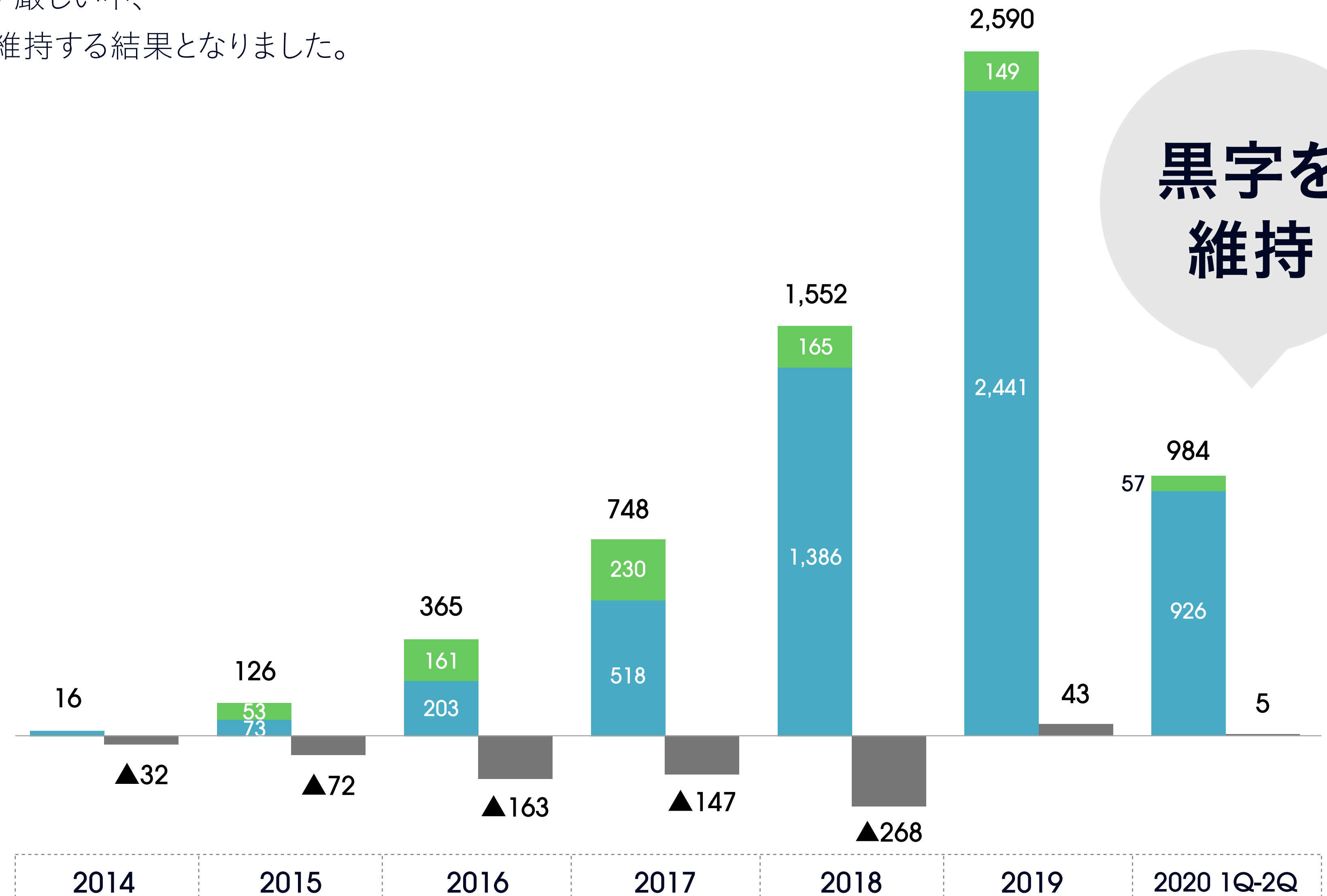
## 主なトピック

オフィスのあり方や価値の見直しが進んでいることを受け、  
多くの企業と協働し、働く場所改革を推進！



# 全社総取扱高と営業損益の推移(通期)

新型コロナウイルス感染症による影響が厳しい中、  
2020年度第2四半期累計では黒字を維持する結果となりました。



黒字を維持

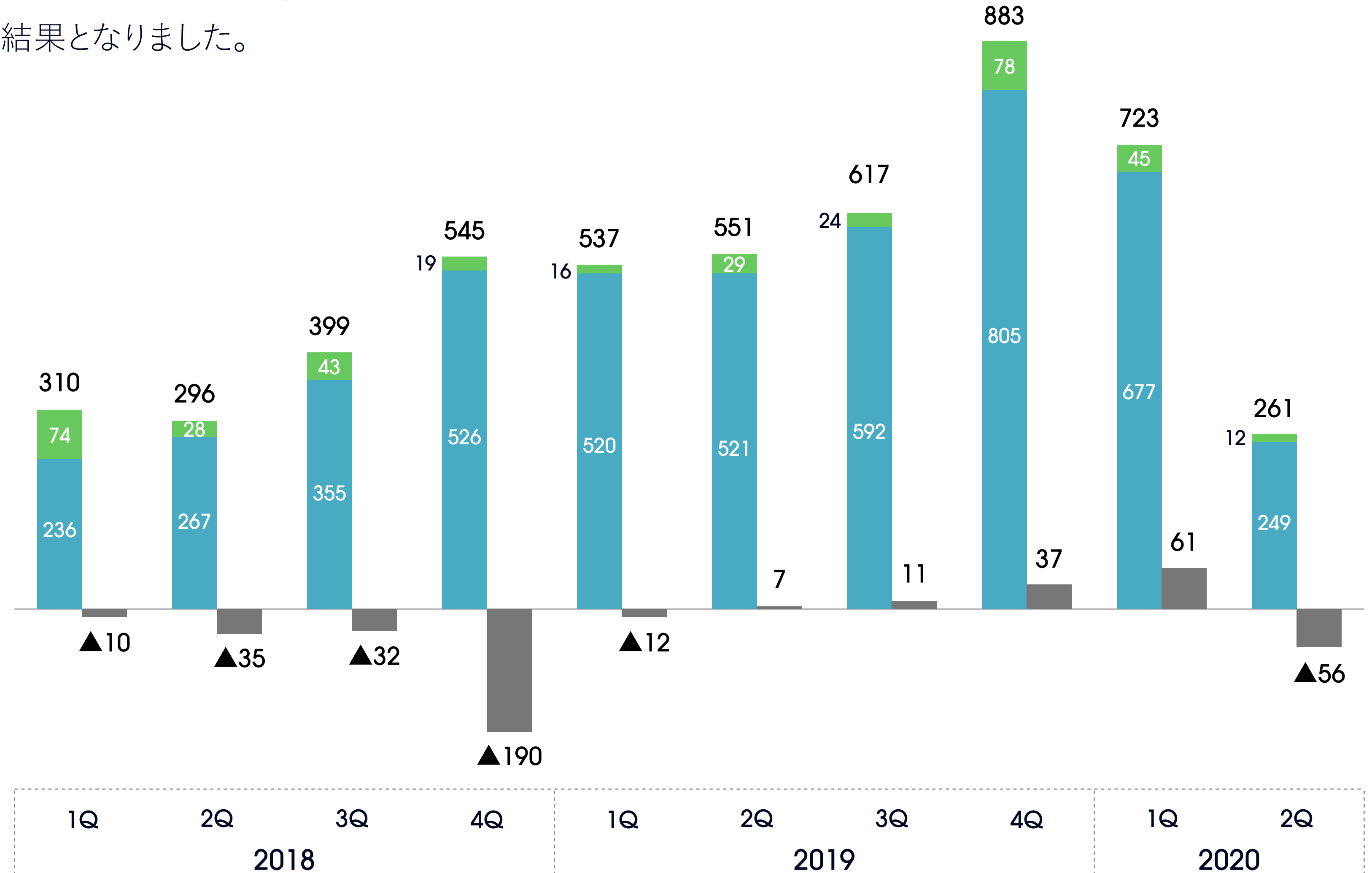
(※) プラットフォーム利用金額の総額  
(Gross Merchandise Value)

(注) 2014年度から2016年度の数値は  
公認会計士又は監査法人の監査の対象外



# 全社総取扱高と営業損益の推移(四半期)

東京都による外出自粛要請以降、プラットフォームの利用数が減少することによりGMVも大幅に減少。2020年度第2四半期は前四半期比・前年同期比ともに減収、56百万円の営業損失を計上する厳しい結果となりました。



(※) プラットフォーム利用金額の総額  
(Gross Merchandise Value)



全体的に前年同期比より落ち込む結果となりましたが、全社総取扱高に対する売上総利益率はわずかながら改善しました。

(百万円)

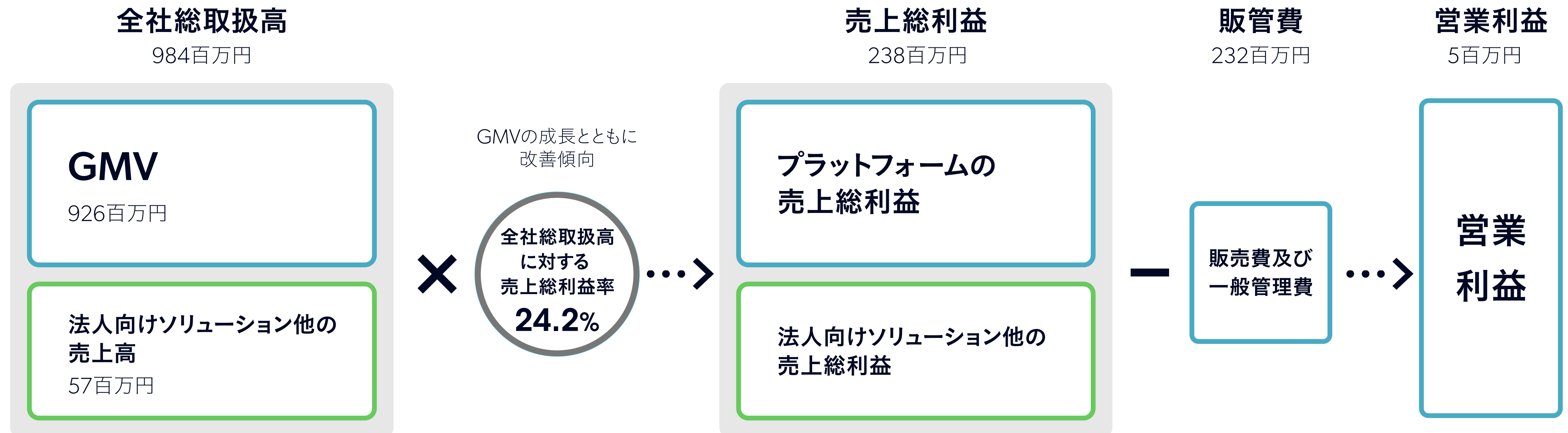
	2019年度 第2四半期(累計)	2020年度 第2四半期(累計)	前年同期比	(参考)2020年度 第2四半期(単Q)
全社総取扱高	1,089	984	▲ 9.6%	261
うちGMV	1,042	926	▲ 11.1%	249
売上高	352	348	▲ 1.2%	91
売上総利益	249	238	▲ 4.5%	48
全社総取扱高に対する 売上総利益率	22.9%	24.2%	+ 1.3pt	18.6%
販管費	254	232	▲ 8.5%	104
営業損益	▲ 5	5	-	▲ 56
純損益	▲ 7	2	-	▲ 47

当社の主要KPIと財務の構造です。

**主要  
KPI**  
2020  
1Q-2Q

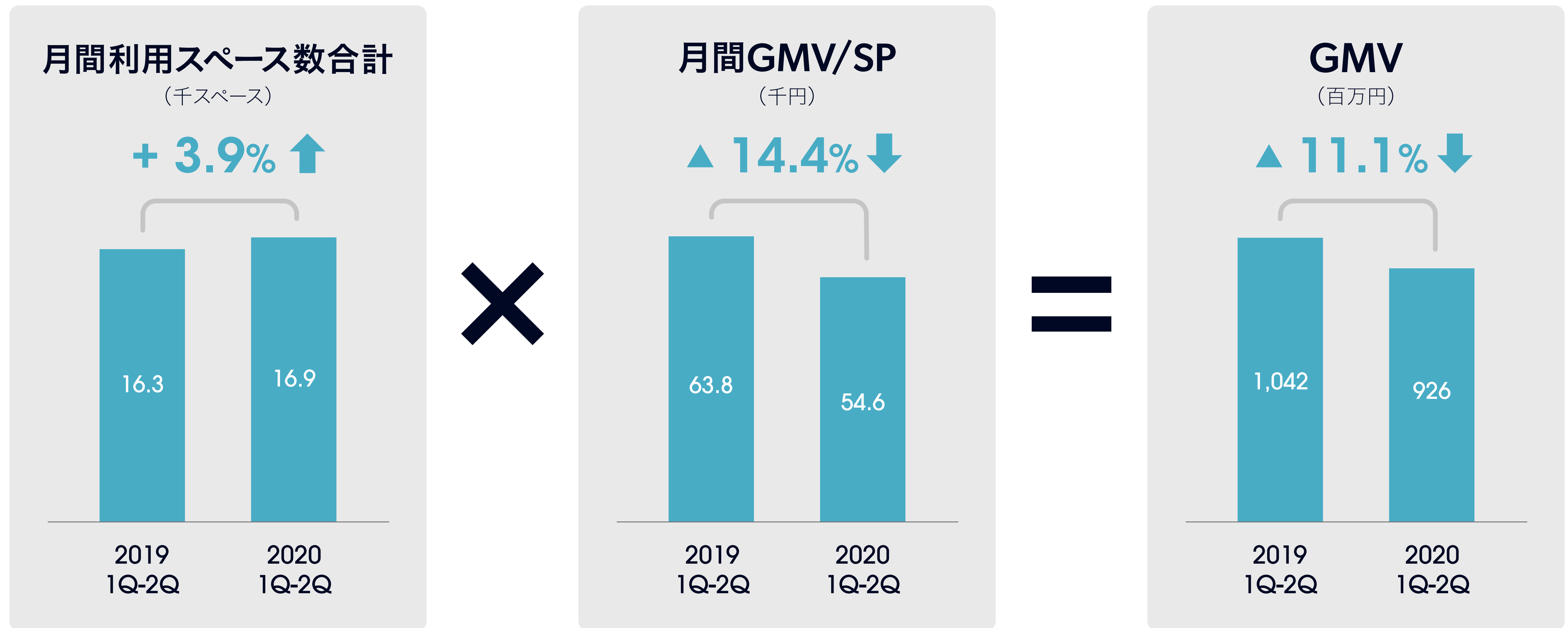


**財務**  
2020  
1Q-2Q



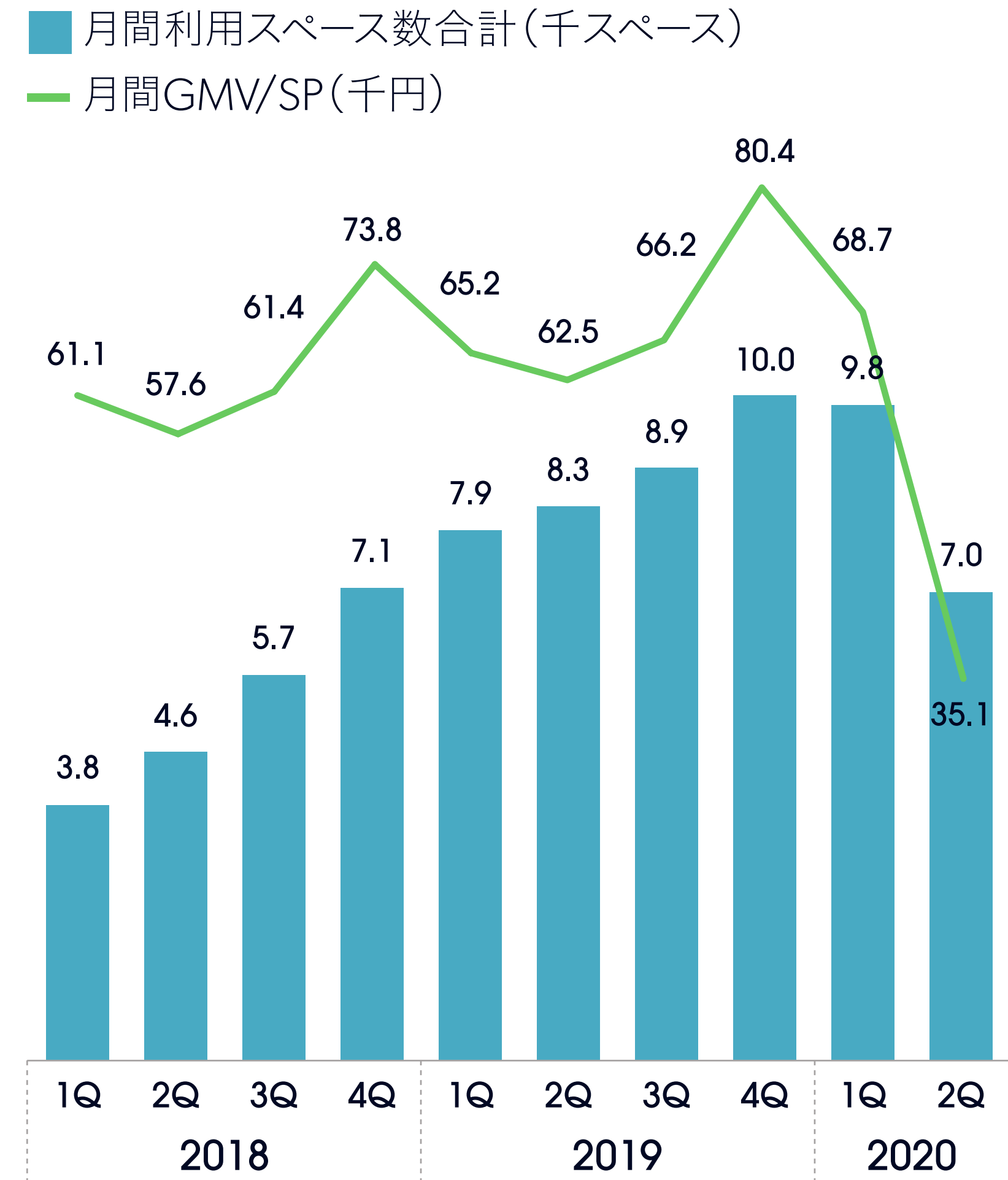
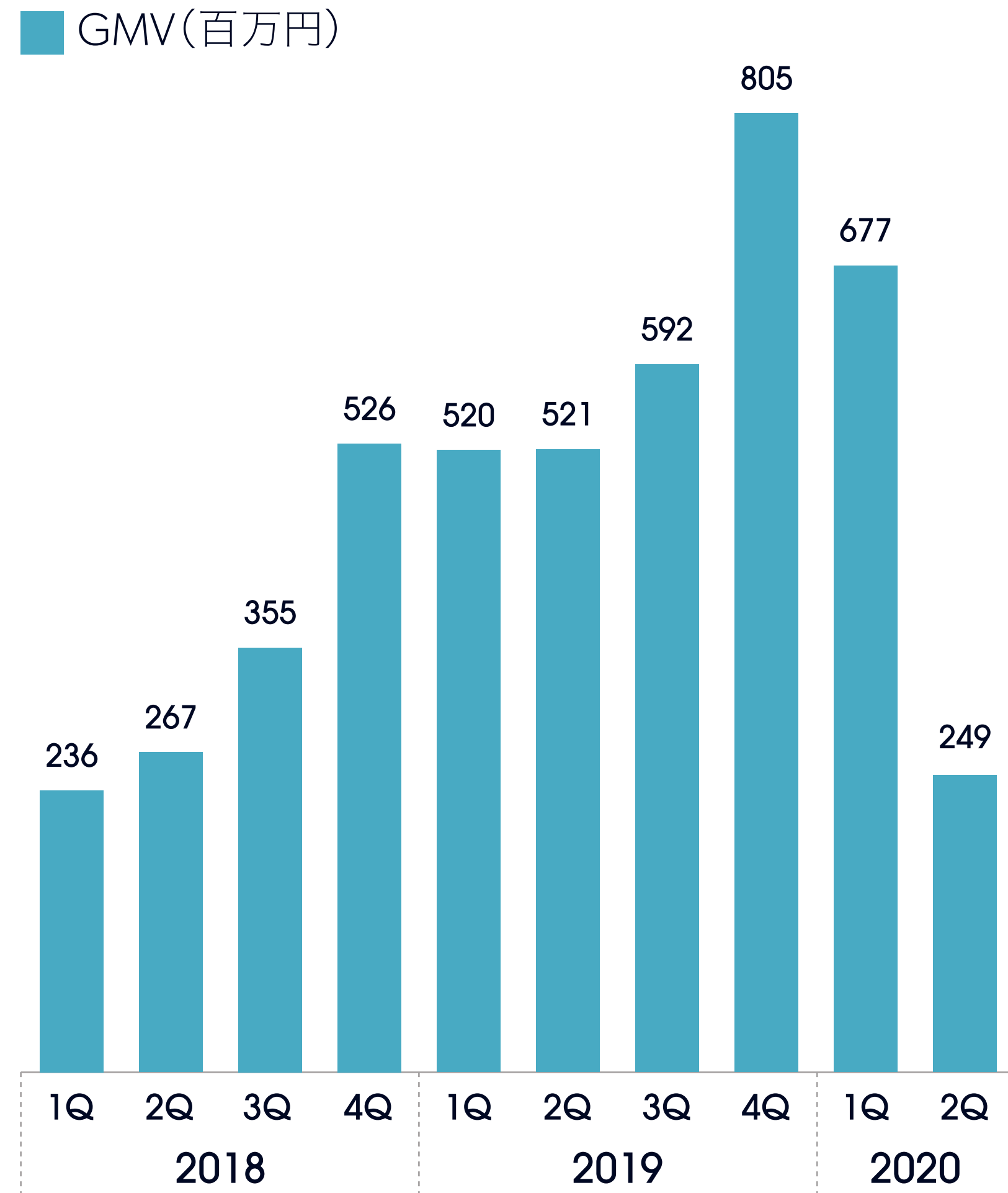


月間利用スペース数合計は通期では微増を維持しました。月間GMV/SPは新型コロナウイルス感染症の影響によって主に1スペースあたりの利用回数が減少した結果、前年同期比で減少となりました。その結果、GMVも前年同期比で減少しました。



# 主要KPIの推移(四半期)

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、主要KPIはいずれも大きく減少する結果となりました。





法人向けソリューション他の売上は下記のような構成となりました。

### 法人向けソリューション他の売上高構成

2020 1Q-2Q 57百万円



2020年度代表例

外資系IT企業

#### オンラインカンファレンス

働き方改革をテーマに新しい働き方のヒントを探るオンラインカンファレンスの開催をプロデュース。オンラインでのゲスト講演やライブ配信などの企画・運営を担当。



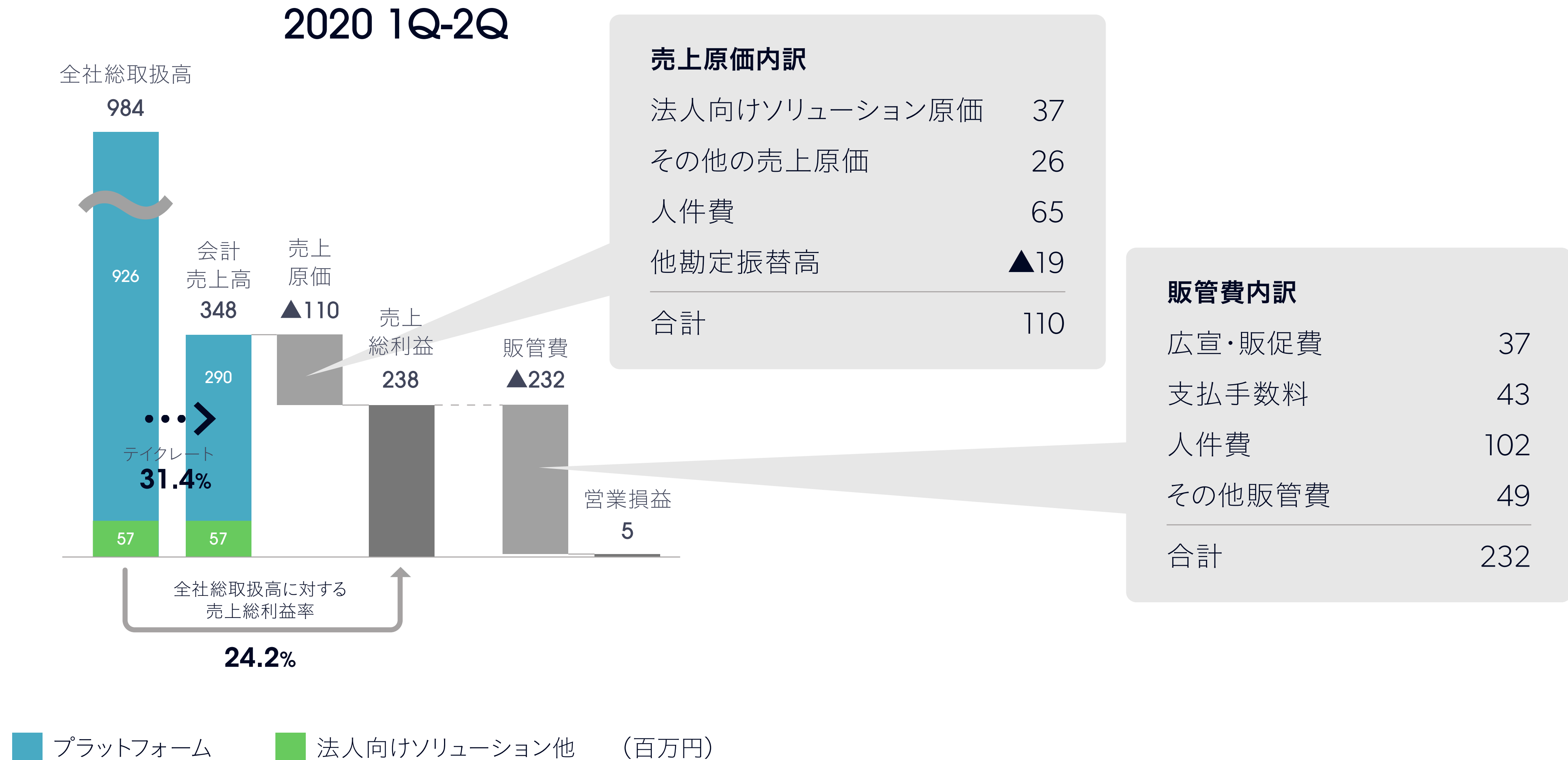
2020年度代表例

アサヒビール株式会社

#### クリアアサヒ体験キャンペーン

クリアアサヒを飲みながら室内でお花見気分が楽しめるインドア花見特別装飾スペースをプロデュース、ゲストにクリアアサヒをプレゼント。

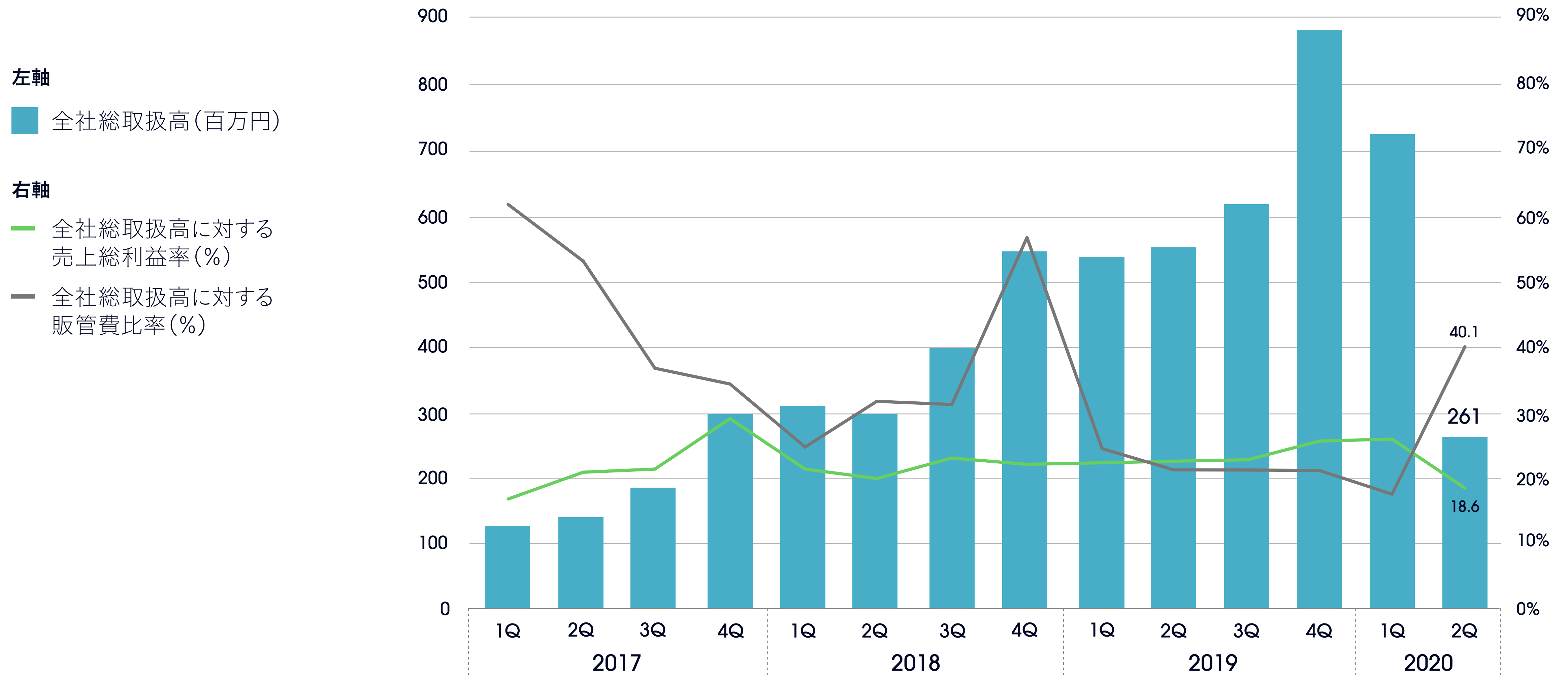
2019年度第4四半期に行ったホスト手数料率の是正およびインセンティブ制度の導入により、テイクレートの改善されました。





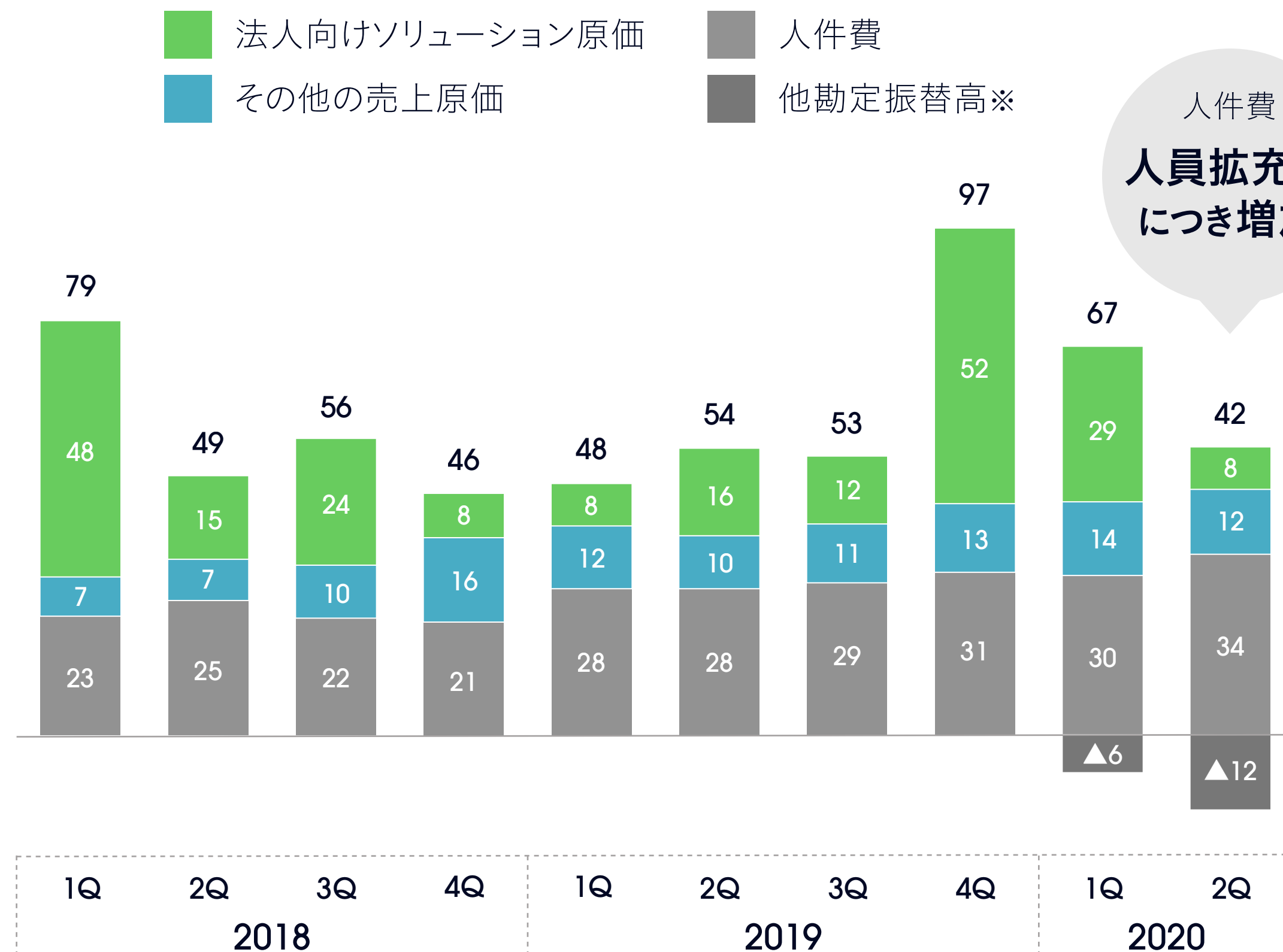
# 売上総利益率と販管費比率の推移

全社総取扱高の大幅な減少にともない、売上総利益率は大きく低下しました。また、2020年度第2四半期に広宣・販促費を計画的に抑制したことで販管費総額は前年同期比で減少したものの、全社総取扱高の減少を要因として販管費比率も大幅に悪化しました。

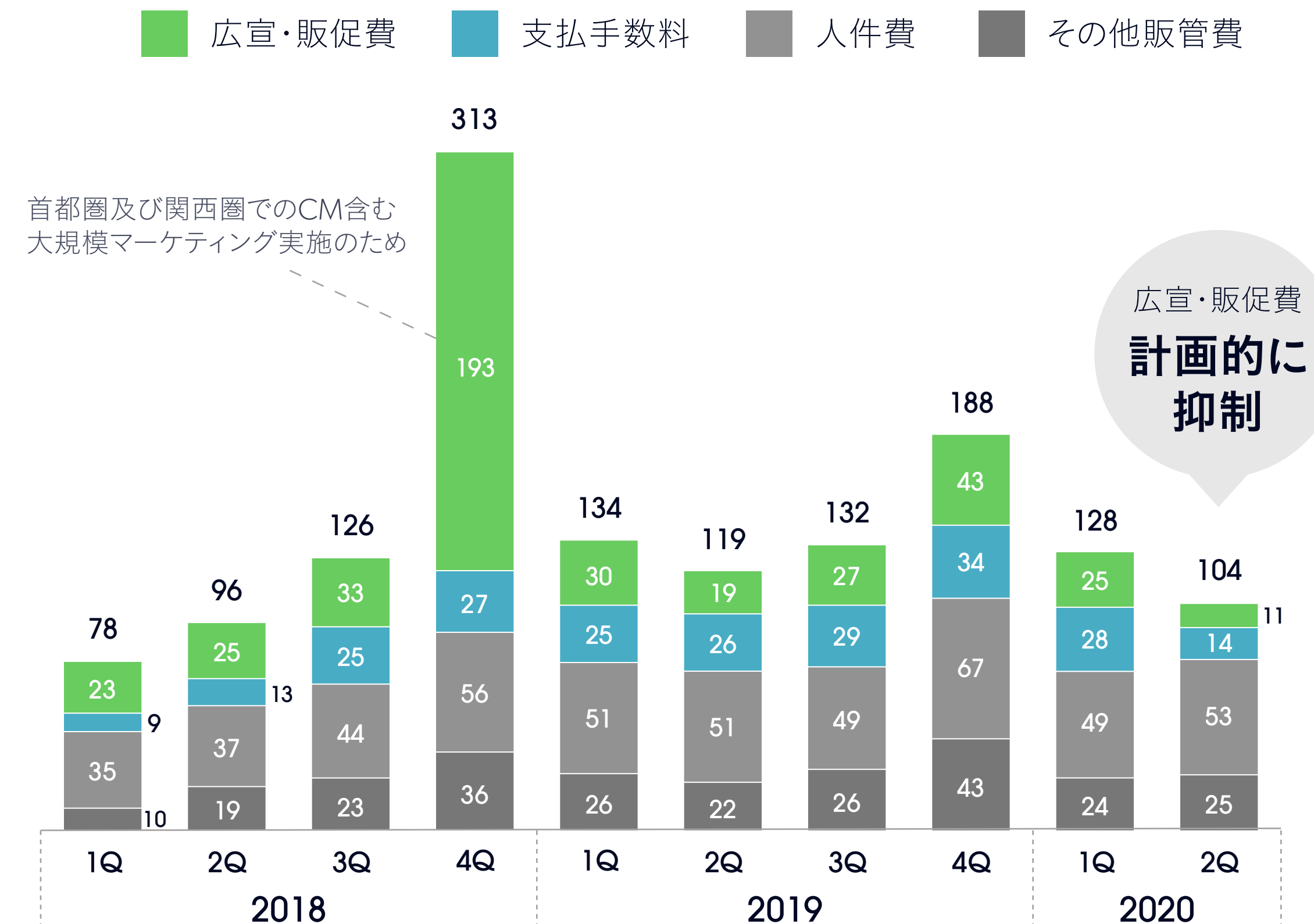


人件費は、人員拡充のため微増しました。広宣・販促費は、新型コロナウイルス感染症の影響を考慮し、計画的に抑制しました。支払手数料は、多くがプラットフォームの決済額に比例して発生する決済代行手数料のため、大幅に減少しました。

### 売上原価の推移 (百万円)



### 販管費及び一般管理費の推移 (百万円)

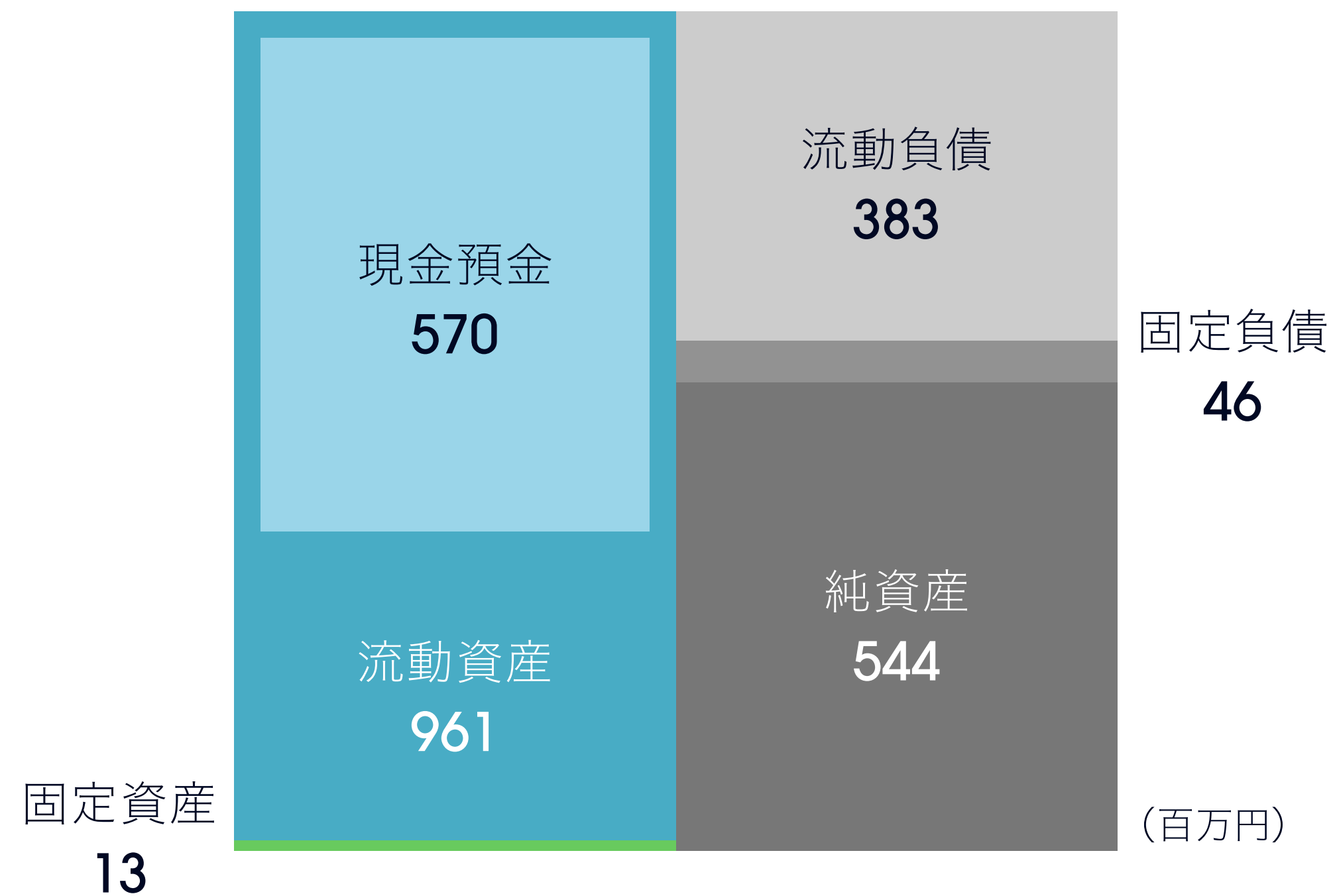


(※)ソフトウェア仮勘定及びソフトウェアの計上額

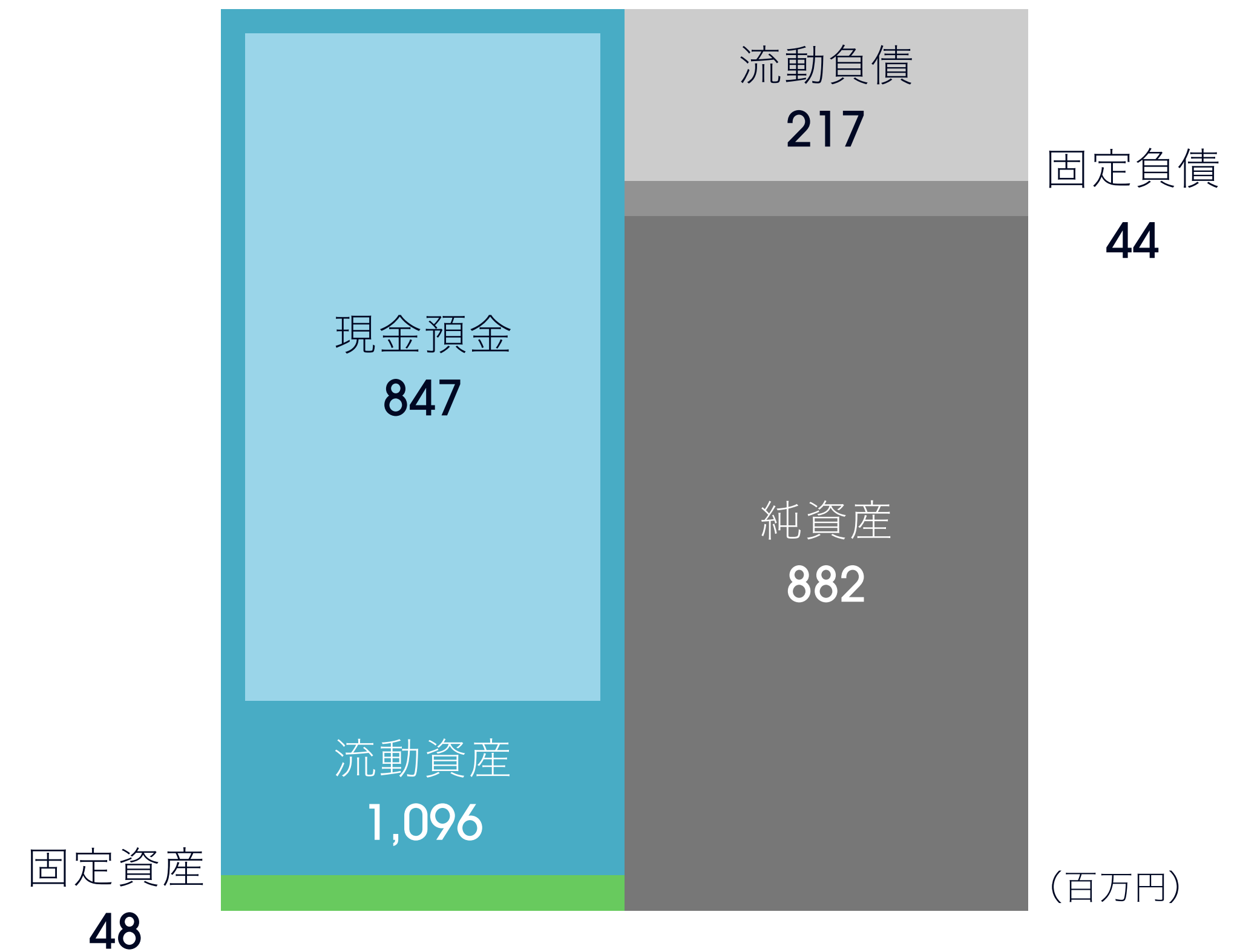


2019年12月の株式公開に伴う公募増資、2019年度第2四半期から2020年度第1四半期までの継続した黒字維持により、今期赤字を計上したものの引き続き盤石な財務基盤を構築しています。

## 2019年度第2四半期末

自己資本比率 **55.9%**

## 2020年度第2四半期末

自己資本比率 **77.1%**

1 事業の概要

P5～

2 決算の概要

P12～

3 **トピックス**

**P25～**

4 新型コロナウイルス感染症による  
事業環境および業績への影響と対策

P30～

5 今後の取り組み

P38～



新型コロナウイルス感染症拡大防止のためにスペースシェアができることを考え、多くの働く場所改革の取り組みを開始しました。



## スペースマーケット会議室 シリーズの提供

ビジネス用途に特化し、一定基準をクリアしたスペースのみをシリーズ化した「スペースマーケット会議室」を提供



## オフィス間借り マッチング支援

オフィスの一部を貸し借りしたいニーズが生まれたことを受け、オフィス間借りのマッチング支援を開始



×



## サテライトオフィス 契約支援

サテライトオフィスに適したスペースへNTT東日本がICT機器の導入を支援、最短即日で安全・手軽なサテライトオフィスをご用意



×



## ワークスペース流動化 推進プロジェクト

サテライトオフィスや間貸し可能オフィスの仲介、戦略的縮小移転の支援、物件オーナー向けのオフィス分割化支援を3社協働で開始

新型コロナウイルス感染症拡大防止のためにスペースシェアができることを考え、多くの支援サービスを開始しました。

企業  
向け



## オンラインイベント 開催支援

イベントプロデュース事業の提供価値拡大を目的に、パートナー企業と連携しオンラインイベントの会場選定・機材準備・配信までをサポート

飲食店  
向け



## 飲食店舗間借り マッチング支援

飲食店舗の空き時間を貸したい人と借りたい人をマッチング、飲食店舗の時間貸しの活用を促進

宿泊施設  
向け



## 宿泊施設の時間貸し 運用サポート

訪日外客数減による宿泊施設の掲載増加を受け、宿泊施設の時間貸し利用を促進するためのサポートを開始、手数料を期間限定で半額に



損害保険ジャパン株式会社と共同で、スペースシェアの利用で被った損害を被害者が請求できる、スペースシェア専用の保険を開発しました。被害者の迅速な救済を可能とし、ODR(Online Dispute Resolution:オンライン紛争解決)の社会実装に向けた取り組みの第一歩となります。

シェアリングエコノミー  
業界初!

## 自分が被った損害を自分で請求できる専用保険商品

### いままで

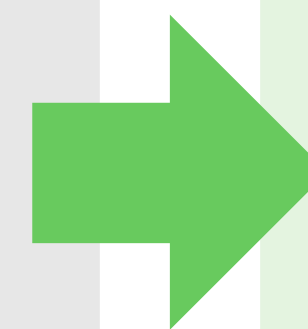
(賠償責任保険)

被保険者(賠償責任主体=加害者)が  
保険金請求を行う必要がある



#### (いままでの例)

どのゲストに壊されたのか分からない  
から、保険金を請求できない…



### これから

(被害者補償型)

被害者自身による保険金請求によって、  
迅速な保険金支払いが可能に!



#### (これからの例)

壊したゲストが特定できなかったけど  
すぐに保険金の請求ができた!

働くシーンに特化したスペースを貸し借りできるプラットフォーム「スペースマーケットWORK」をリリースしました。  
 さまざまな利用ニーズに対応するスペースの提供、柔軟な契約形態の提供を通じて、多様な働き方の実現を支援します。

## 働くシーンのスペースシェアに特化



短時間利用

中長期利用

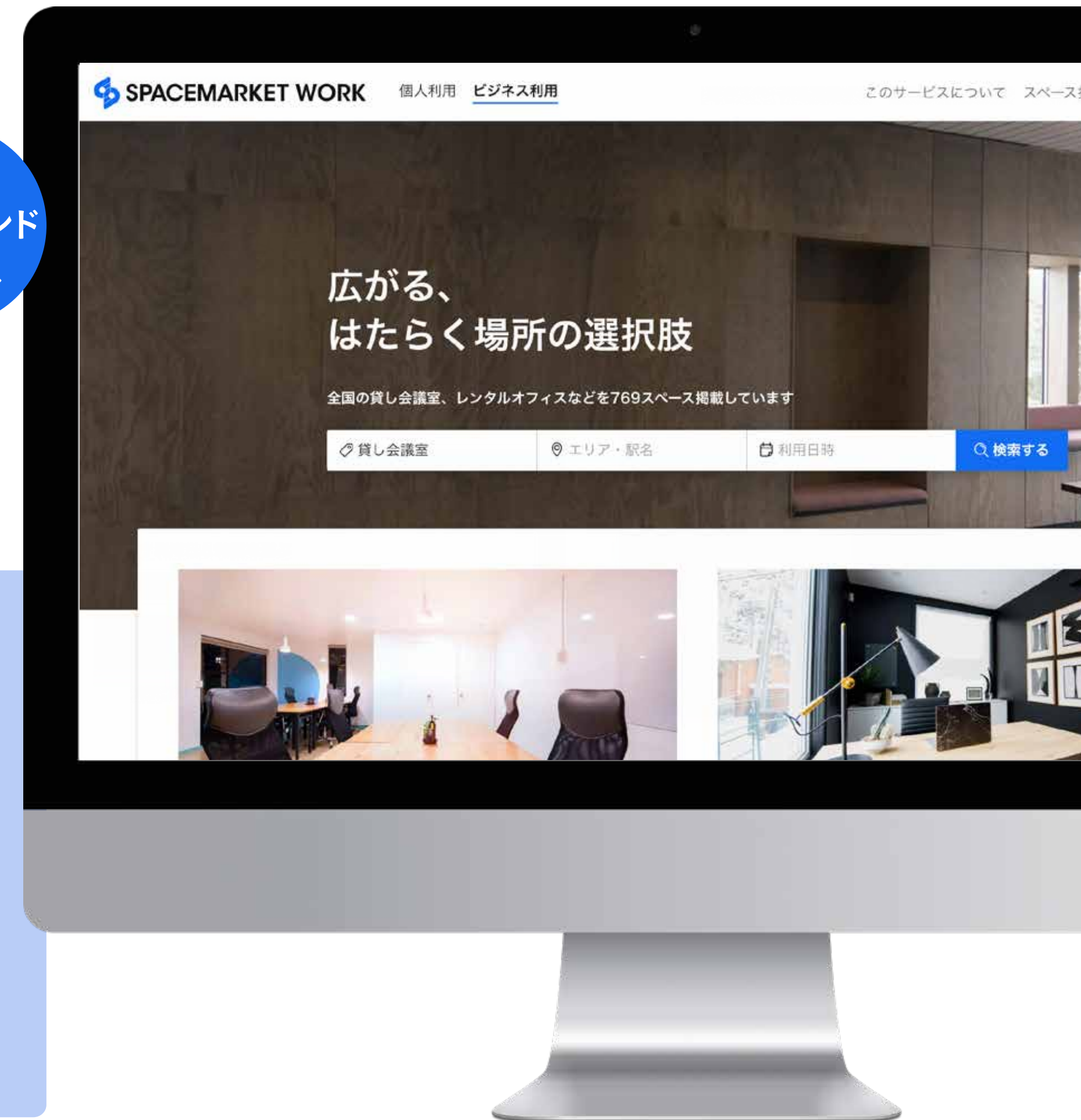
### 一般的なオフィス賃貸



### SPACEMARKET WORK

- △ 情報がクローズドで不透明
- △ 長期間契約前提で固定的
- △ 要施工、退去時も要原状回復
- △ 書面が必要で非効率的
- △ 初期費用がかかる

- 情報
  - 契約期間
  - 環境設備
  - 手続き
  - 費用
- ◎ 情報がオープンで透明性が高い
  - ◎ 最短1時間から、15分単位で借りられる
  - ◎ 施工済み、退去時も原状回復不要
  - ◎ 原則オンラインで完結し効率的
  - ◎ 原則初期費用が不要





1 事業の概要

P5～

2 決算の概要

P12～

3 トピックス

P25～

**4 新型コロナウイルス感染症による  
事業環境および業績への影響と対策**

**P30～**

5 今後の取り組み

P38～

**18日** **社内**  
リモートワークの推奨

**20日** **リリース**  
ゲスト・ホストに対する注意喚起

**2日** **リリース**  
テレワーク応援スペースの特集を開始

**27日** **社内**  
原則リモートワーク

**3日** **リリース**  
レンタルスペースの感染症対策ガイドラインを公開

**7日** **リリース**  
新型コロナウイルスに関連するキャンセルポリシーの設定

**10日** **リリース**  
オンラインイベント開催支援サービスの開始

**20日** **リリース**  
感染症対策のアメニティを追加

**24日** **リリース**  
サテライトオフィス契約支援の開始

**30日** **リリース**  
オフィス間借りマッチング支援の開始

**27日** **リリース**  
レンタルスペースの利用ガイドラインを公開

**27日** **リリース**  
スペースマーケット会議室シリーズの提供開始

**1日** **リリース**  
宿泊施設の時間貸し運用サポート開始

**4日** **リリース**  
ワークスペース流動化推進プロジェクトの開始

**11日** **リリース**  
飲食店舗間借りマッチング支援を開始

**13日** **ニュース**  
ゲストの新型コロナウイルス感染判明

**16日** **社内**  
リモートワーク手当の支給開始

**4日** **リリース**  
スペースマーケットWORKの提供を開始

■ 新型コロナウイルス陽性者数の推移イメージ※



キャンセル手数料無料

キャンセル手数料無料

キャンセル手数料無料

2/26~3/下旬  
大規模イベント中止・延期要請

- 3/25 外出自粛要請(東京都)
- 3/30 夜間の外出自粛要請(東京都)

4/7~5/25  
緊急事態宣言(首都圏)

6/2~6/11  
東京アラート

● 6/19 県境を越える移動、接待を伴う飲食店の解禁

● 7/10 イベント等の開催制限緩和

● 7/26 テレワーク7割推進の要請

(※)出所:厚生労働省



スペースマーケットに掲載されている千葉県千葉市のスペースを利用したゲストのうち数名が、のちに新型コロナウイルスに感染していたことが分  
かり、保健所や当該スペースのホストと連携し、対応を行いました。  
引き続き、ゲスト・ホストとともに感染予防対策を徹底することを通して、安心・安全なサービスの提供を目指します。

### 利用

スペースマーケットに掲載されている  
千葉県千葉市のスペースを  
ゲスト9名が利用

7/5

### ゲスト数名の 感染判明

### 判明

当該スペースのホストより  
本件について連絡があり  
事態が判明

7/11

### 消毒・除菌

専門業者による  
消毒・除菌清掃を  
実施

7/13

7/14

### 7/5～7/11にスペースを利用されたゲスト、 当該スペースのホストへの対応

保健所が**濃厚接触者には当たらない**と判断しているが  
念のためお電話にて説明のうえ保健所による健康調査を実施

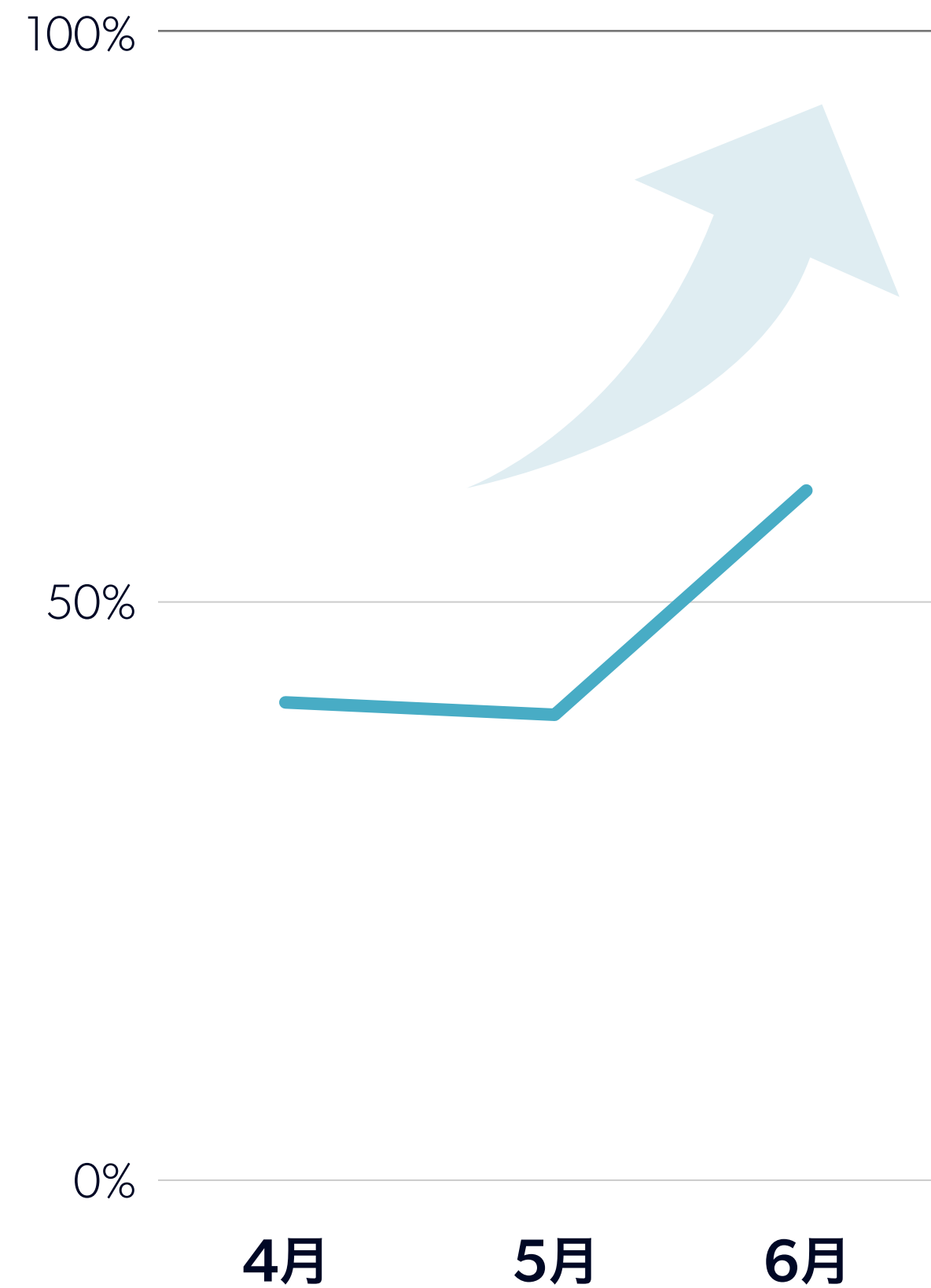
※当該スペースの鍵の受け渡しは無人のため、ゲストとホストの対面接触はなし

首都圏での緊急事態宣言が解除された5月25日以降、プラットフォームのGMVは順調に回復しています。

## GMVの推移



## GMVの前年同期比の推移



### △ 4月～5月

パーティー・飲み会、  
趣味・遊び等の用途を中心に  
スペースの利用が大きく減少



### ○ 6月～

感染症対策を行った上での  
少人数を中心とした利用が回復  
  
テレワーク、面接・試験、  
映画上映等の**新しい需要が増加**



利用用途ごとに影響と傾向が大きく異なっています。



## △ パーティー 飲み会

密になる店舗等を避けた**少人数での宴会利用**が回復傾向  
大人数のパーティー等の利用はまだ戻らず

## ○ 仕事

**テレワーク・オフィス分散化**の流れで少人数での利用が増加  
大人数の会議等の利用はまだ戻らず

## ◎ 撮影・収録

サテライトスタジオでの少人数の**テレビ収録利用**や**YouTuberによる利用**が増加

## △ 趣味・遊び

不特定多数との接触の恐れのない娯楽として少人数での**映画上映**や**カップルでの利用**が増加  
大人数での交流会等の利用はまだ戻らず

## ○ スポーツ フィットネス

不特定多数との接触を避けることができる**プライベートジム**としての**利用**が増加



新しい生活様式の広がりにより少人数での新しい利用需要が発生、コロナ禍でGMVが増加している利用用途も多く見られました。



## 仕事

### テレワーク

利用人数:1~2人

↑ 25.7倍



ゲスト

コロナで会社に出勤できないためこちらを利用したいです。在宅の仕事が進まず、こちらで**集中して作業**できたらと思っています。

### 面接・試験

利用人数:1人

↑ 3.8倍



ゲスト

就職活動で**Web面接**があるのですが、**自宅にインターネット回線がない**ため、こちらにて行わせていただきたいと考えております。

### 会議

利用人数:1~2人

↑ 1.5倍



ゲスト

**ビデオ会議**を行うため、**Wifi環境が整った部屋**で会社から近いところを探しており、ちょうどよい場所があったため借りることにしました。

(※)2019年10月~2020年2月のGMVと2020年3月~7月のGMVを比較



新しい生活様式の広がりにより少人数での新しい利用需要が発生、コロナ禍でGMVが増加している利用用途も多く見られました。



## 撮影・収録

### 動画撮影

利用人数:1人

↑ 1.6倍



ゲスト

リピートで利用いたします。**防音対策**も行っていたためありがとうございます。おかげさまで**YouTube動画の撮影**がうまくいっています。



## 趣味・遊び

### 映画上映

利用人数:2人

↑ 2.3倍



ゲスト

**カップル**で利用したいと思います!こんな時期なので映画館ではなく**人が少ないところ**で映画鑑賞できる場所を探していました。

(※)2019年10月~2020年2月のGMVと2020年3月~7月のGMVを比較

## 中長期的な影響

- + 新しいイベントの実施の仕方、新しい場所の活用の仕方の拡がりによる  
スペースシェアの定着
- + テレワークの拡大やオフィスのあり方の変化にともなう  
新しい働き方に関連したスペース利用需要の増加

## 短期的な影響

- パーティー・飲み会の実施頻度の減少
- “密”を避けるため一時に集まる人数の減少
- + テレワークの急速な拡大



1 事業の概要

P5～

2 決算の概要

P12～

3 トピックス

P25～

4 新型コロナウイルス感染症による  
事業環境および業績への影響と対策

P30～

5 今後の取り組み

P38～

今後もゲスト・ホストの安心・安全を第一に考え、中長期に渡ってスペースシェアの文化創造に取り組みます。

## コロナ禍に向けて

### テレワーク・オフィス分散化利用の推進

サテライトオフィスの需要拡大、働く環境を整備したスペースを提供

### 新たな掲載スペースの確保

宿泊・民泊施設や既存のオフィス等、新型コロナウイルスによる影響を受けたスペースに対してレンタルスペースとしての新たな利用方法を提案

### オンラインイベントの支援

イベントプロデュースのノウハウと撮影向け掲載スペースを活かし、セミナー・展示会・株主総会等のオンラインイベントの開催を支援

## コロナ収束後に向けて

### 各種イベント解禁による需要拡大に耐えるサービス体制の構築

人と会うリアルなイベントがより貴重という認識に変化

ユニークなスペースで行う特別感のあるイベント需要の拡大を見込み、需要増に耐える基盤を構築

現在

安心

安全

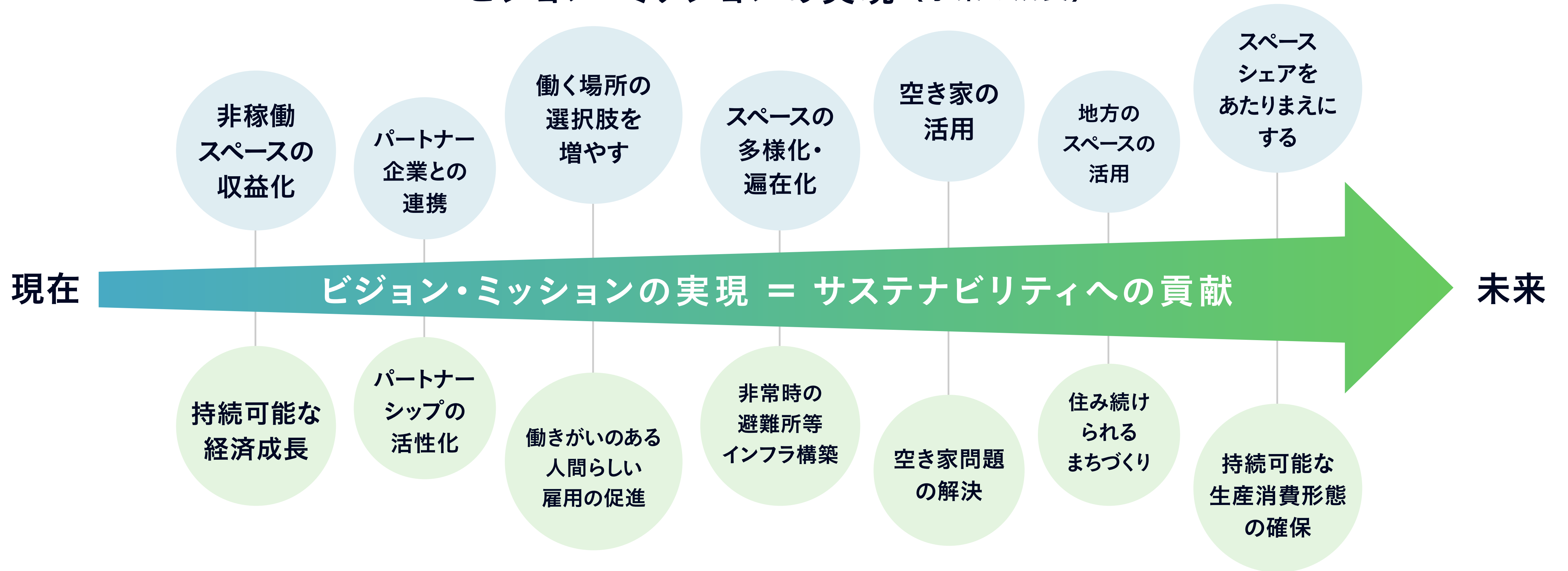
スペースシェアの文化創造

未来



これからさらなる高みを目指して成長していくため、サステナビリティへの貢献について明文化しました。  
事業を成長させ、当社のビジョン・ミッションを実現することは、同時にサステナビリティへの貢献にもつながると考えています。

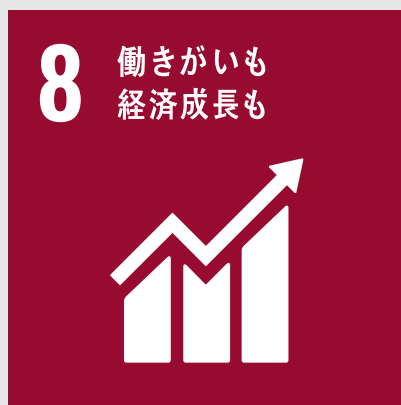
## ビジョン・ミッションの実現（事業の成長）



## サステナビリティへの貢献

ビジョン・ミッションの実現を通じて、下記の5つのSDGs目標達成に取り組めます。

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



### 包摂的かつ持続可能な経済成長及びすべての人々の完全かつ生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用(ディーセント・ワーク)を促進する

- スペースの非稼働時間を活用することで持続可能な経済成長に貢献する
- 所有するスペースを収益化し、ホストに新しい働き方の選択肢を創出する
- 登録スペースの遍在性と多様性を生かし、テレワークなどの様々な働き方をサポートすることで経済成長に貢献する



### 強靱(レジリエント)なインフラ構築、包摂的かつ持続可能な産業化の促進及びイノベーションの推進を図る

- 誰もが安心・安全かつ簡単に利用できるようにサービスのアップデートに努め、「住まい方」「働き方」「遊び方」の一つの選択肢としてスペースシェアをあたりまえにする
- 登録スペースの遍在性を最大限生かし、災害など非常時のインフラとなる



### 包摂的で安全かつ強靱(レジリエント)で持続可能な都市及び人間居住を実現する

- 空き家・空きビルなどの非稼働スペースを減らし、街のコミュニティを活性化する
- 市場環境の変化などによって生まれた遊休スペースの活用を促進し、「まち」も「ひと」も元気にする



### 持続可能な消費生産形態を確保する

- スペースシェアで空き家・空きビルの社会課題解決に貢献する



### 持続可能な開発のための実施手段を強化し、グローバル・パートナーシップを活性化する

- さまざまな課題について、パートナーと連携しながらスペースシェアのエコシステムを構築し、持続可能性に貢献する



スペースマーケットはこれからも  
新たなスペース利用の可能性を創造、  
スペースシェアのモデルを確立していきます。



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あっても、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。

