

2021.12.10

# FY2022 Q1 決算説明資料

株式会社エイチーム（証券コード：3662）

# 1. FY2022 Q1 連結決算概要

# 2. FY2022 Q1 セグメント別詳説

# 3. FY2022 業績・配当予想

APPENDIX：会社概要

APPENDIX：中長期方針

APPENDIX：主な経営指標

# 1. FY2022 Q1 連結決算概要

## 新規ゲームへの投資により、Y/Y, Q/Qともに減益

全社

売上高

7,334 百万円

(Y/Y 97.9%, Q/Q 94.7%)

営業利益

-252 百万円

(Y/Y -%, Q/Q -%)

当期純利益

-145 百万円

(Y/Y -%, Q/Q -%)

※ 「収益認識に関する会計基準」等を当第1四半期連結会計基準の期首から適用しており、2022年7月期第1四半期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっております。

ライフ  
スタイル  
サポート

Y/Y増収減益, Q/Q減収減益

金融メディアの市場環境の変化により、Y/Y減益

セグメント売上：	5,021 百万円	(Y/Y 105.8%, Q/Q 99.5%)
セグメント利益：	192 百万円	(Y/Y 43.0%, Q/Q 43.9%)

エンター  
テイン  
メント

Y/Y, Q/Qともに減収減益

既存が引き続きダウントレンド、新規協業ゲームの開発費先行計上により減益

セグメント売上：	1,479 百万円	(Y/Y 82.9%, Q/Q 83.8%)
セグメント利益：	-160 百万円	(Y/Y -, Q/Q -)

EC

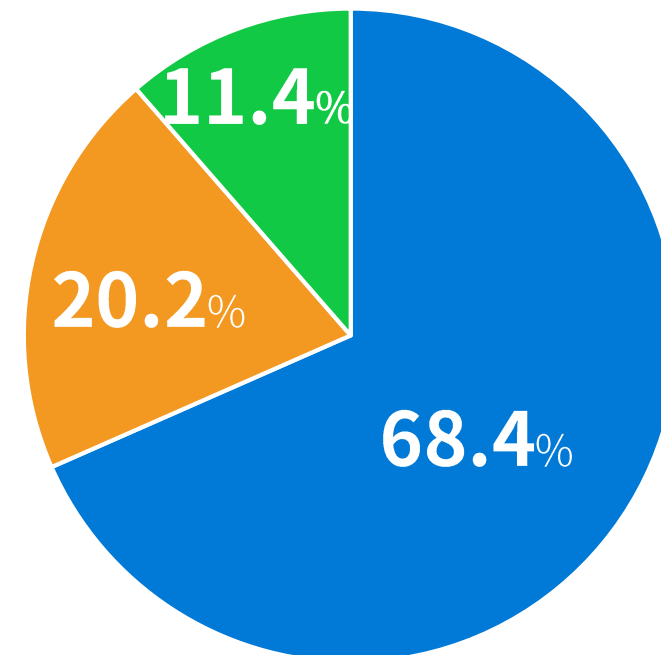
Y/Y減収減益、Q/Q減収増益、先行投資による四半期赤字

コロナ影響による自転車需要が一巡したことにより売上・利益が減少

セグメント売上：	833 百万円	(Y/Y 86.5%, Q/Q 89.6%)
セグメント利益：	-34 百万円	(Y/Y -, Q/Q -)

売上高構成比

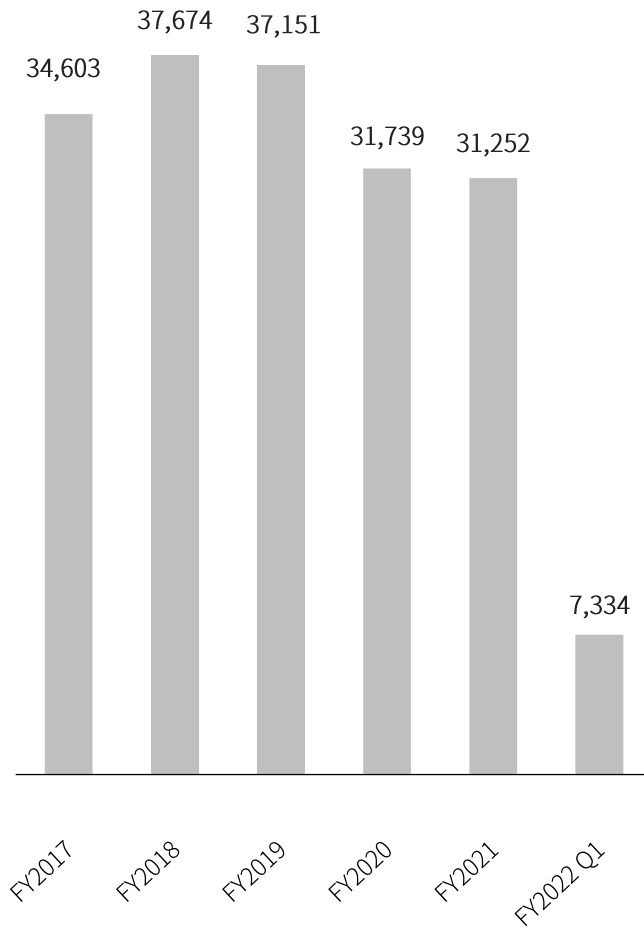
- ライフスタイルサポート
- エンターテインメント
- EC



## ● 連結業績の推移

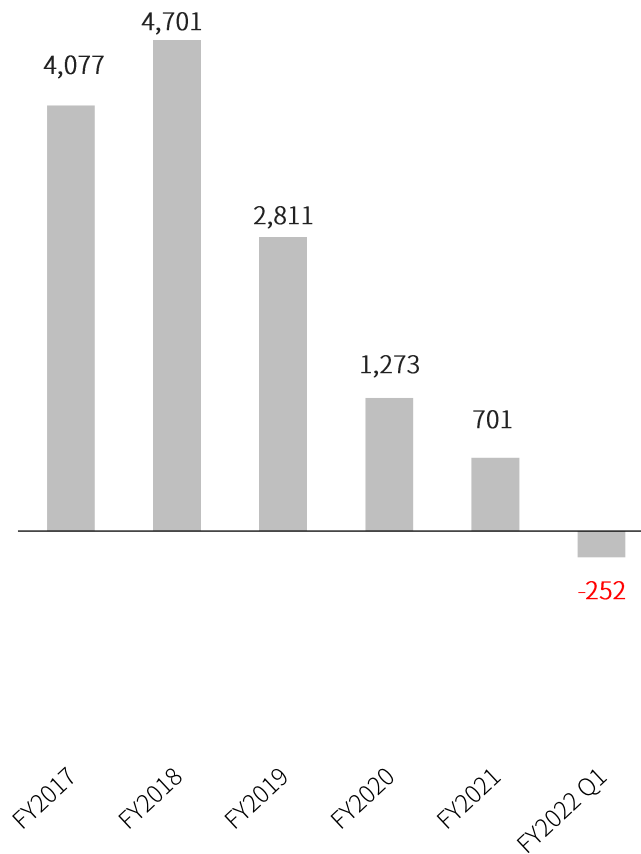
### 売上高

(百万円)



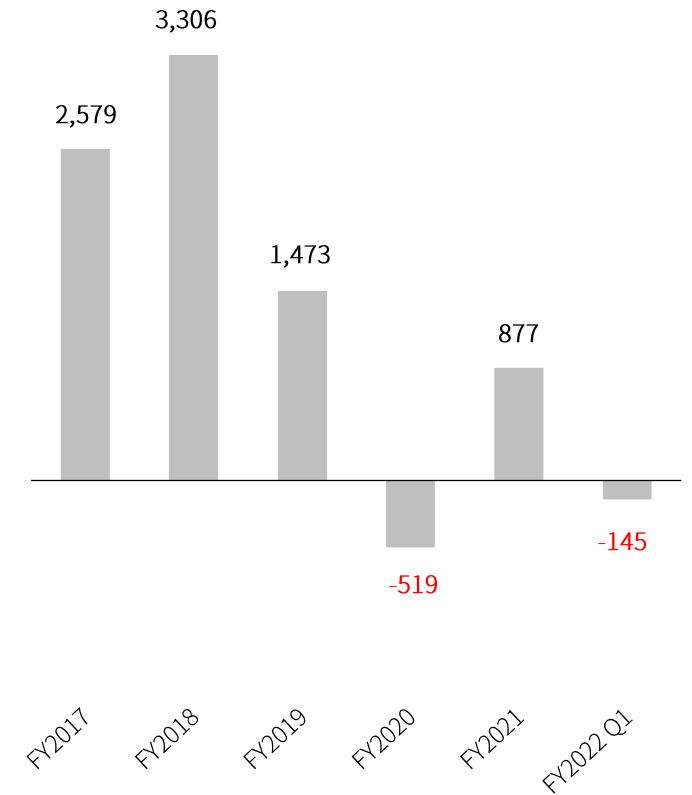
### 営業利益

(百万円)

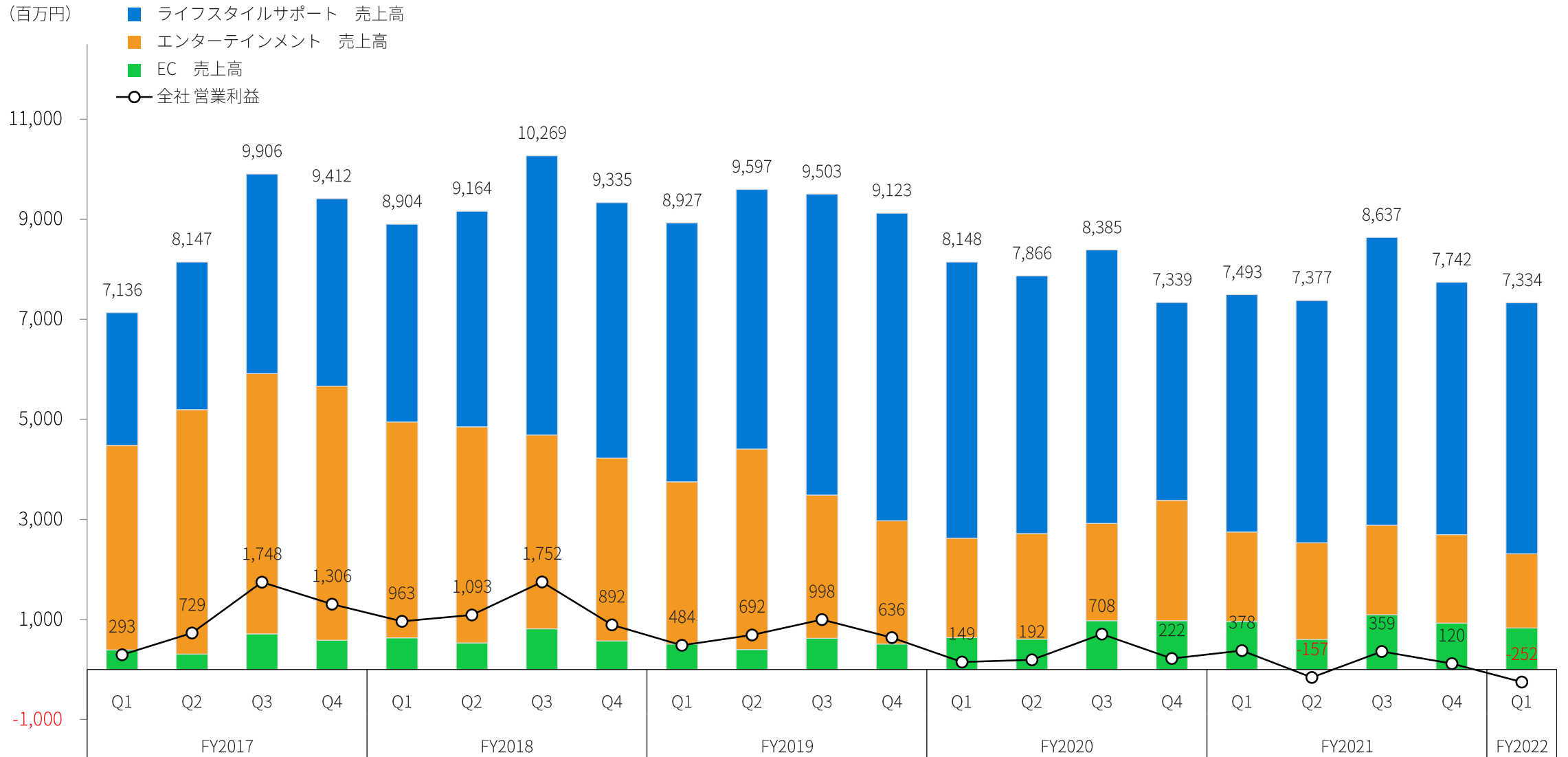


### 当期純利益

(百万円)



## ● 連結四半期業績の推移

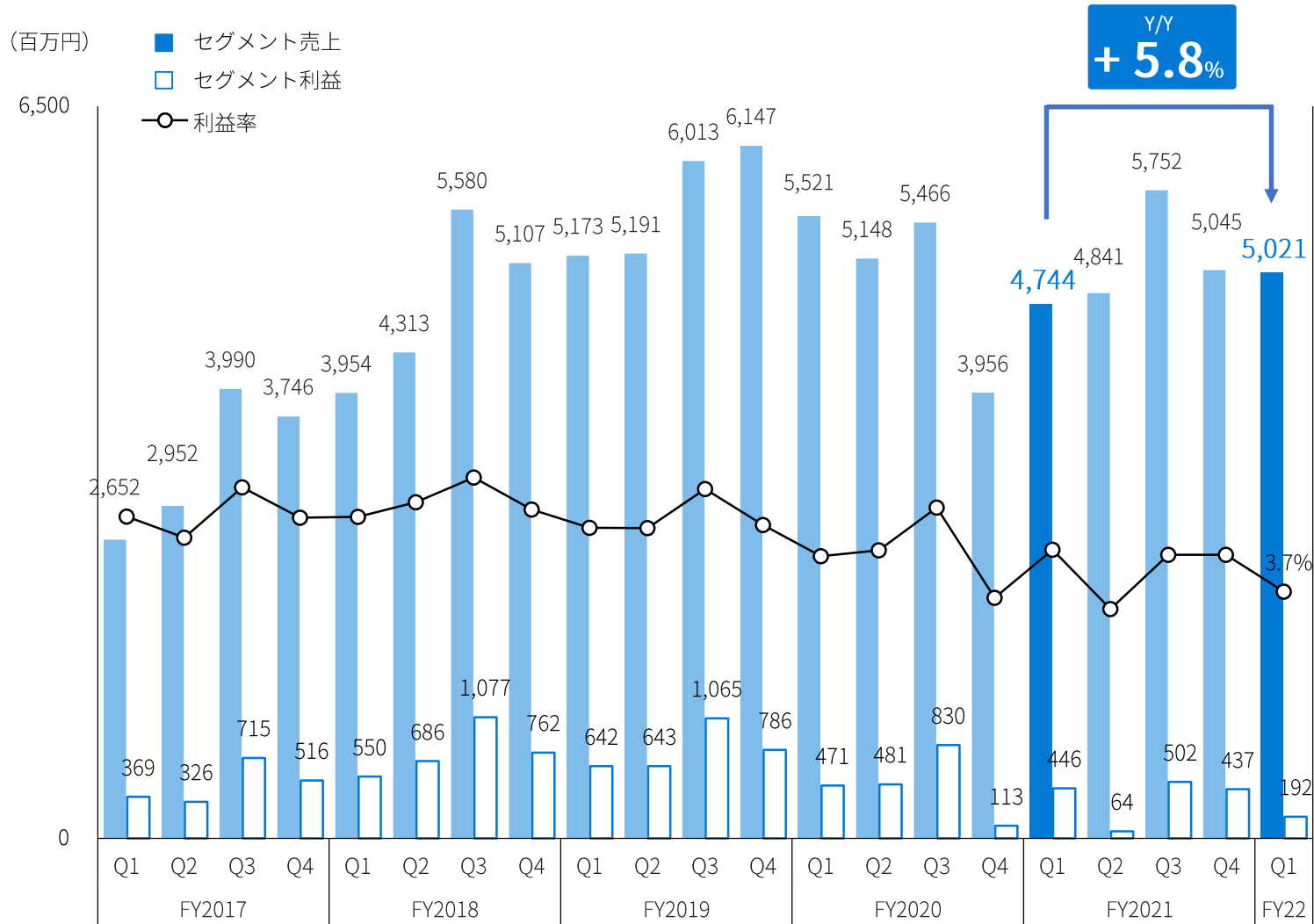


## 2. FY2022 Q1 セグメント別詳説



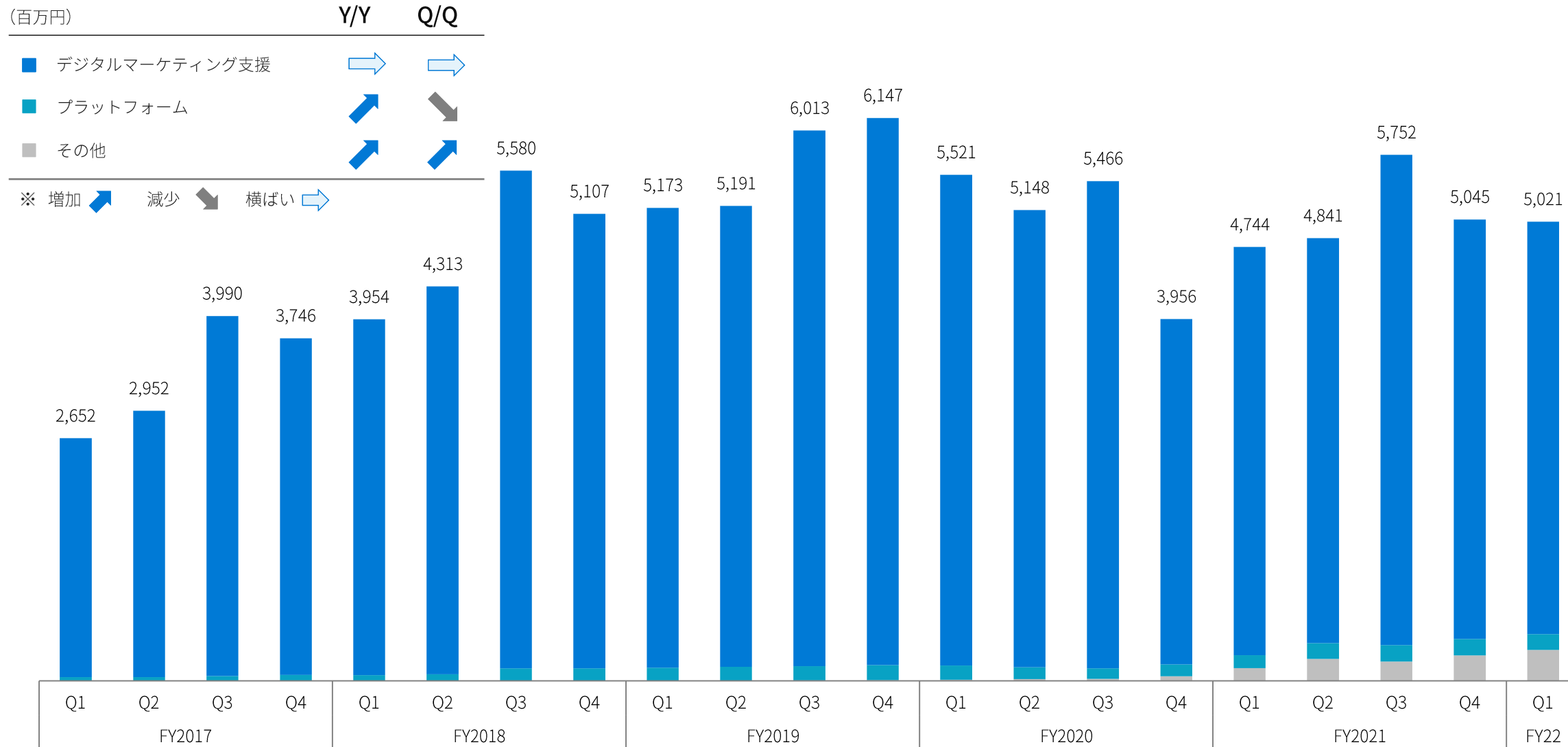
# ライフスタイルサポート事業

## ● ライフスタイルサポート事業 四半期業績の推移



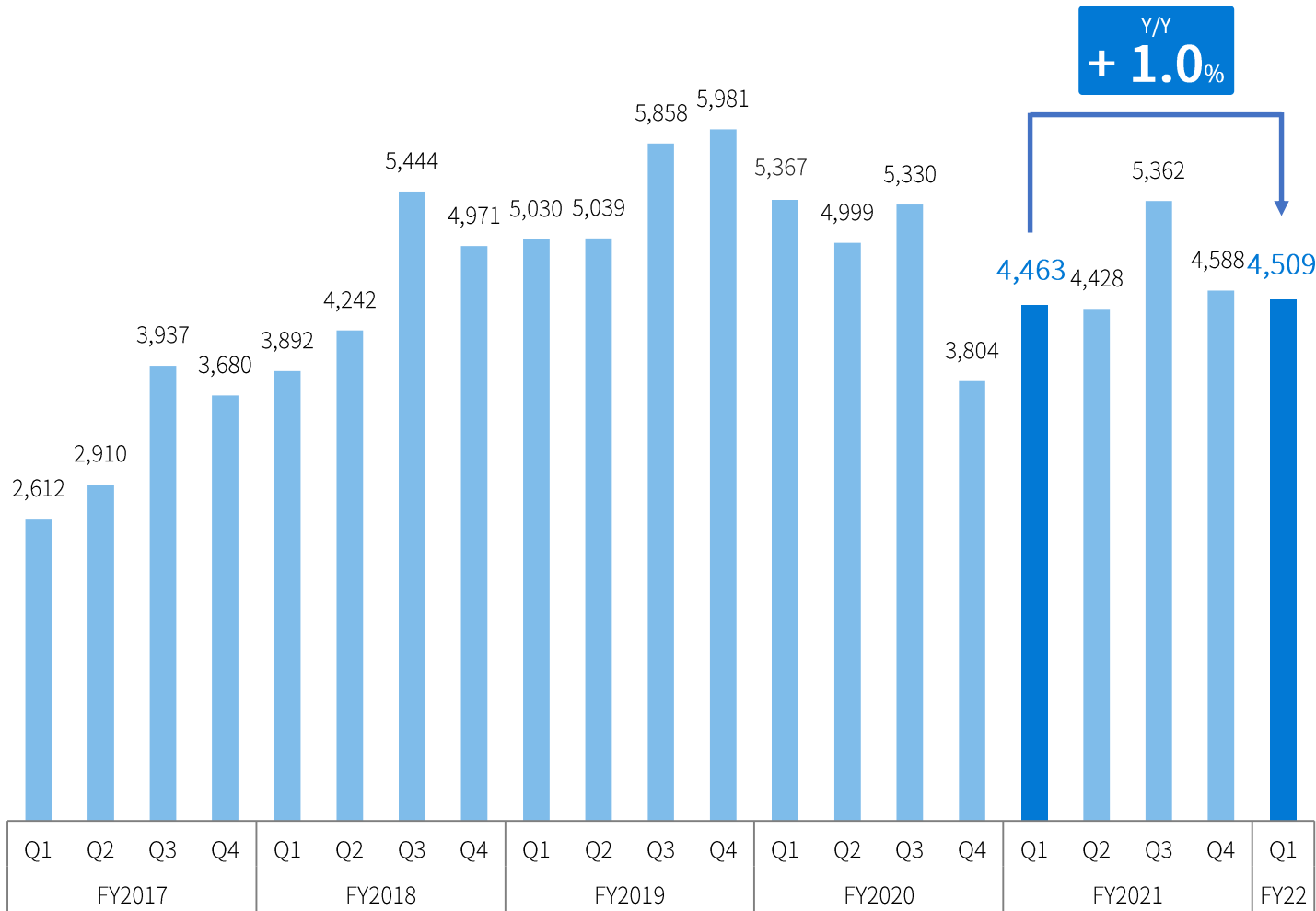
- 売上については、引き続きコロナ影響を一部受けつつも、他サービスが順調に推移し、Y/Yで増加
- 利益については、金融メディアとブライダルでの減益が全体利益に影響し、Y/Yで減少

# ● ライフスタイルサポート事業 サブセグメント別 四半期売上推移



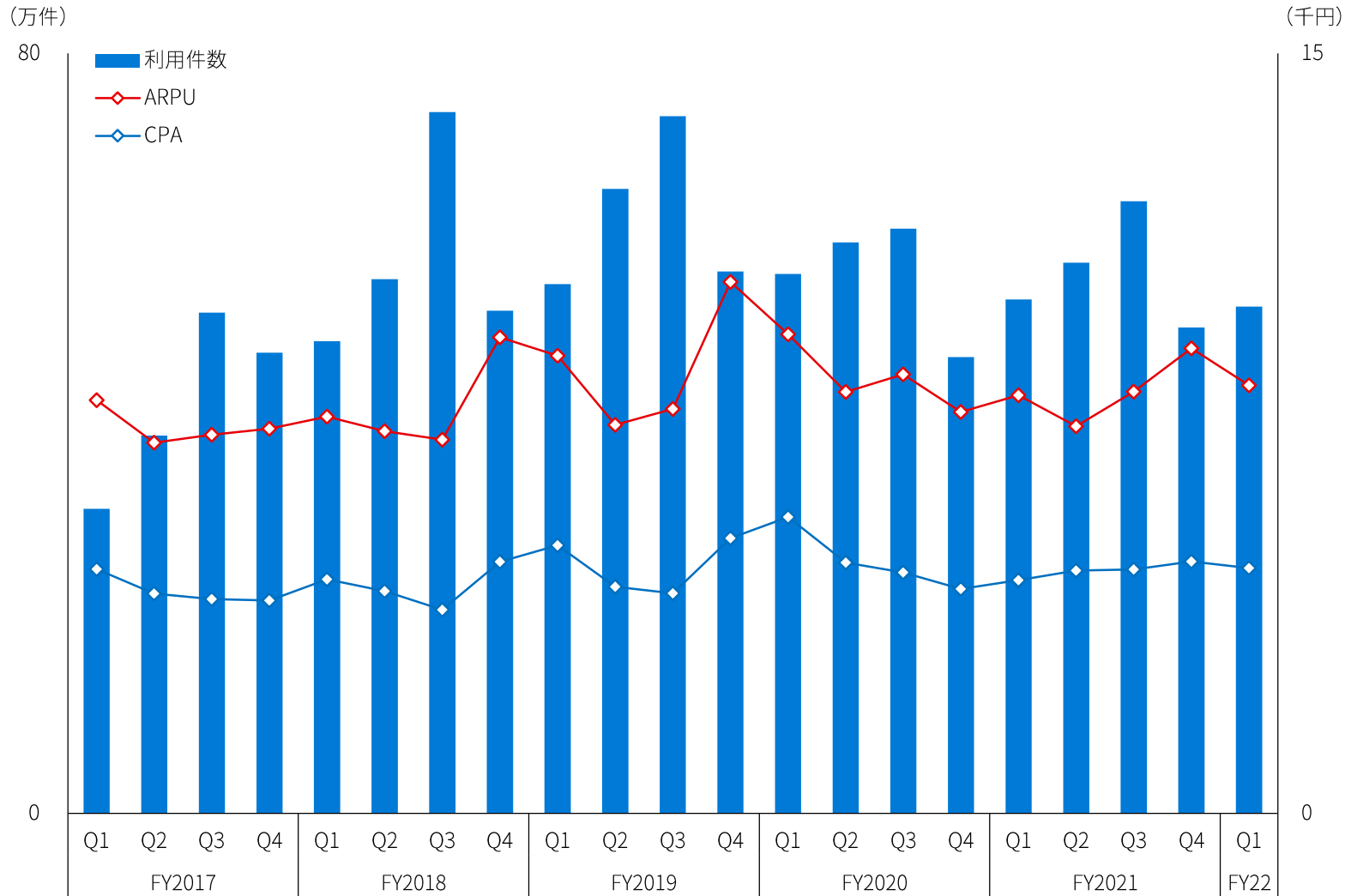
※ FY2021より、ヘルスケア領域のEC（「minorie（ミノリエ）」等）を「その他」と区分したため、過去に遡ってグラフを変更しております

● デジタルマーケティング支援ビジネス 売上推移



- ブライダルで引き続きコロナ影響を受けつつも、自動車及び引越し周辺サービスが好調に推移し、Y/Yで微増

## ● デジタルマーケティング支援ビジネス KPI推移



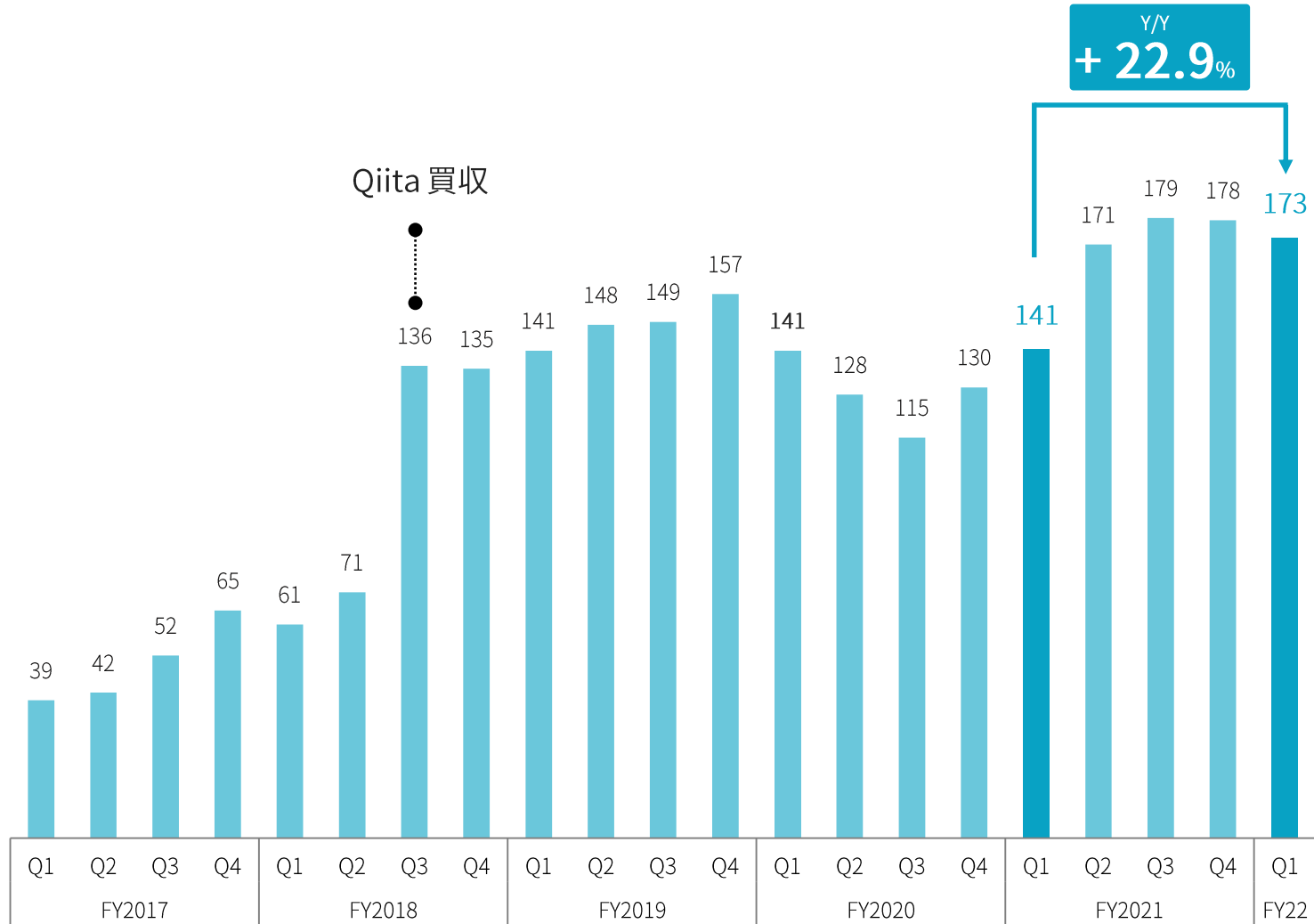
- **利用件数は、ほとんどのサービスで増加するも、金融メディアでの獲得件数減少により、全体としてはY/Yで減少**

【①利用件数】＝主要4事業の利用件数（各サービスの利用件数のうち、売が発生した件数）の合計（※同一利用者が複数サービスを利用した場合、獲得コスト発生ベース）

【②ARPU：利用者1人/組あたりの売上高】＝セグメント売上÷【①利用件数】

【③CPA：顧客獲得1人あたりの広告単価】＝広告宣伝費÷【①利用件数】

## ● プラットフォームビジネス 売上推移



- 引き続き「Qiita」と「Qiita Jobs」が好調に推移し、Y/Yで大幅増収

※ FY2021より、ヘルスケア領域のEC（「minorie（ミノリエ）」等）を「その他」と区分したため、過去に遡ってグラフを変更しております

# 業界初！業者選びと引越し手続きをネットで完結「引越しDXプロジェクト」始動

## ● 引越しDXプロジェクト

引越し業者選びを完全ネット化、さらに煩わしい  
引越し関連手続きをすべてワンストップで行える、  
革新的な引越し体験をつくることを目指す

## ● ネット見積もりサービス（β版）

プロジェクトの第一弾として、  
引越し業者の比較・検討・申込が“ネットで完結”できる  
業界初サービスを11月1日にリリース

## 引越し侍

業界初※  
引越し業者の比較・相談・申込を  
ネットで完結できる、  
ネット見積もりサービス（β版）



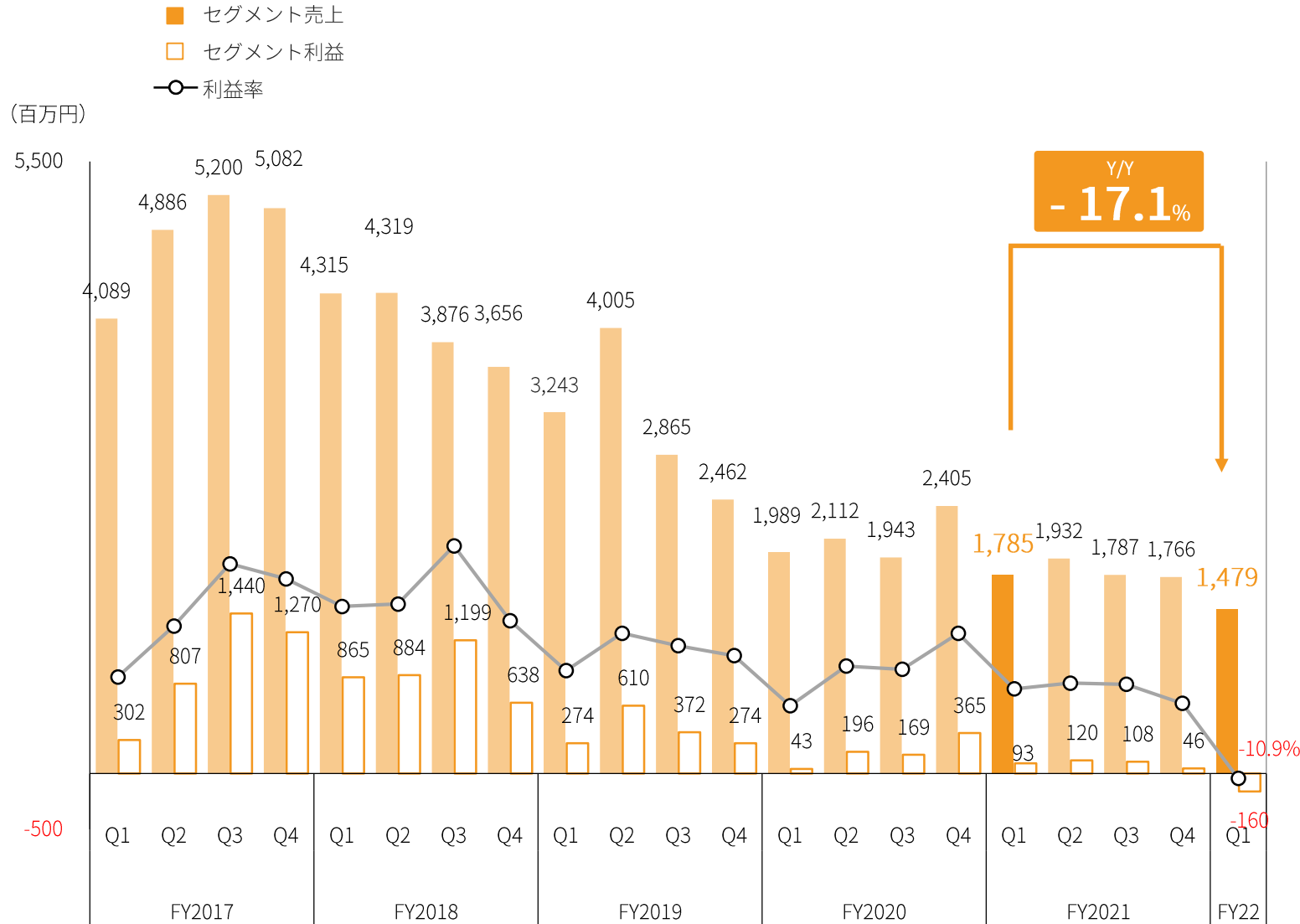
※調査期間・時点 2021年10月26～28日 自社調査による  
引越し見積もり比較サイト15サイトに開するデスク調査



# エンターテインメント事業

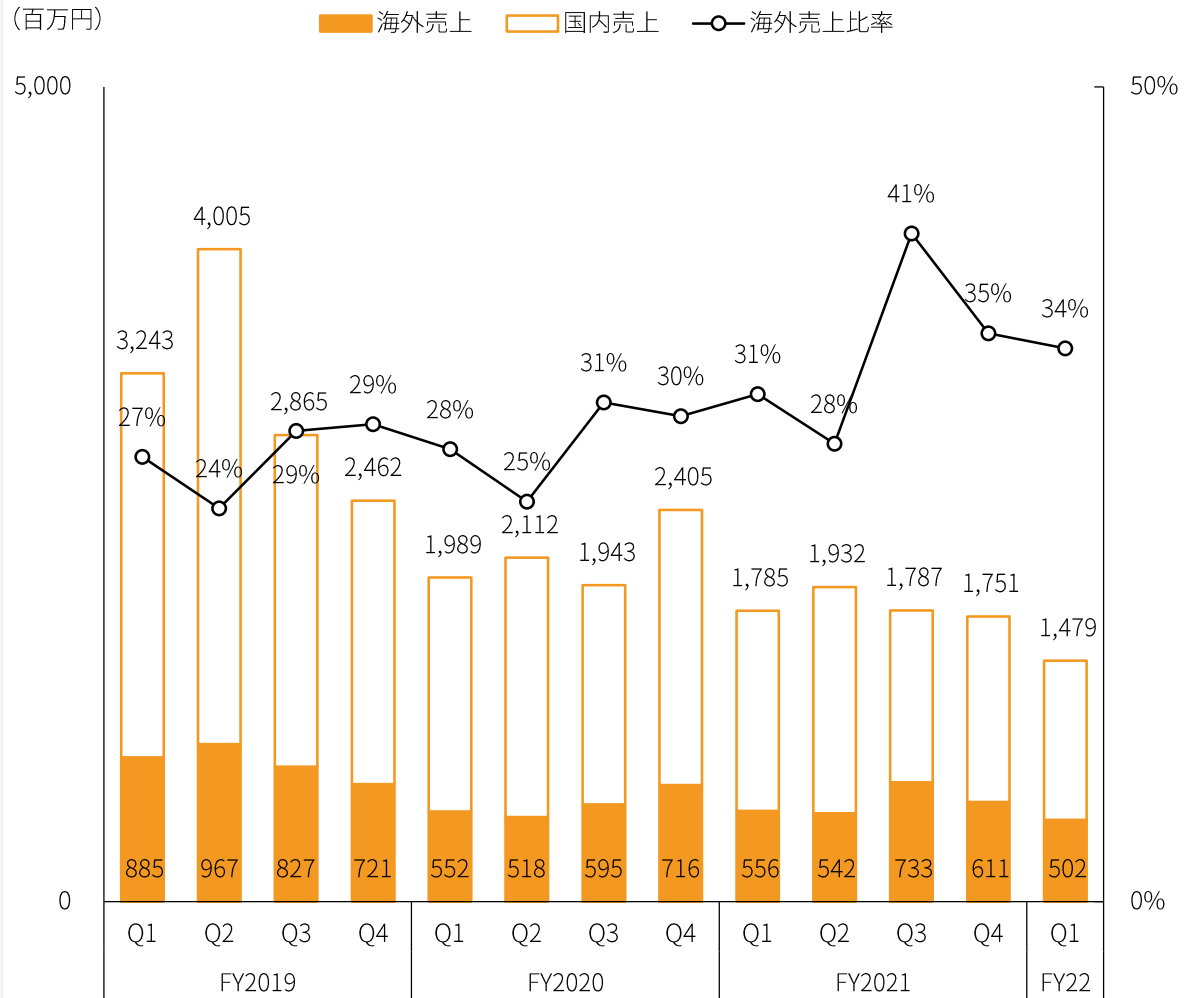


● エンターテインメント事業 四半期業績の推移



- 既存主要タイトルが引き続きダウントレンドにより、Y/Yで減収
- 既存の運用効率化をするも、新規ゲームの開発投資費用計上により、赤字

## ● エンターテインメント事業 海外売上への四半期推移



配信国・地域	日本	米国	欧州連合	台湾/香港	韓国	東南アジア	中国本土	
	●	●	●	●	●	●		
	●	●	●	●	●			
	●			●	●			
	●	●	●	●	●	●	●	
	●	●	●	●	●	●		
	●			●		●		
	●			●				
	●	英語版						
	●	英語版						

## 『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER』 全世界でサービス開始

- 全世界でサービス開始

2021年11月17日（水）、  
中国本土を除く全世界でサービスを開始。  
19日時点では100万ダウンロードを突破。

### 『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER

（ファイナルファンタジーVII ザファーストソルジャー）』とは：

株式会社スクウェア・エニックスとグローバル市場向けに  
共同開発中のスマートデバイス向けバトルロイヤルアクションゲーム



Rights: © 1997, 2021 SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved. Powered by Ateam Entertainment Inc. CHARACTER DESIGN: TETSUYA NOMURA

2021/11/17 リリース

NEW



スクウェア・エニックス

大型

スマートフォン

FY2022以降

開発中

調整中

1本

1本

自社オリジナル

他社IP協業

中型

未定

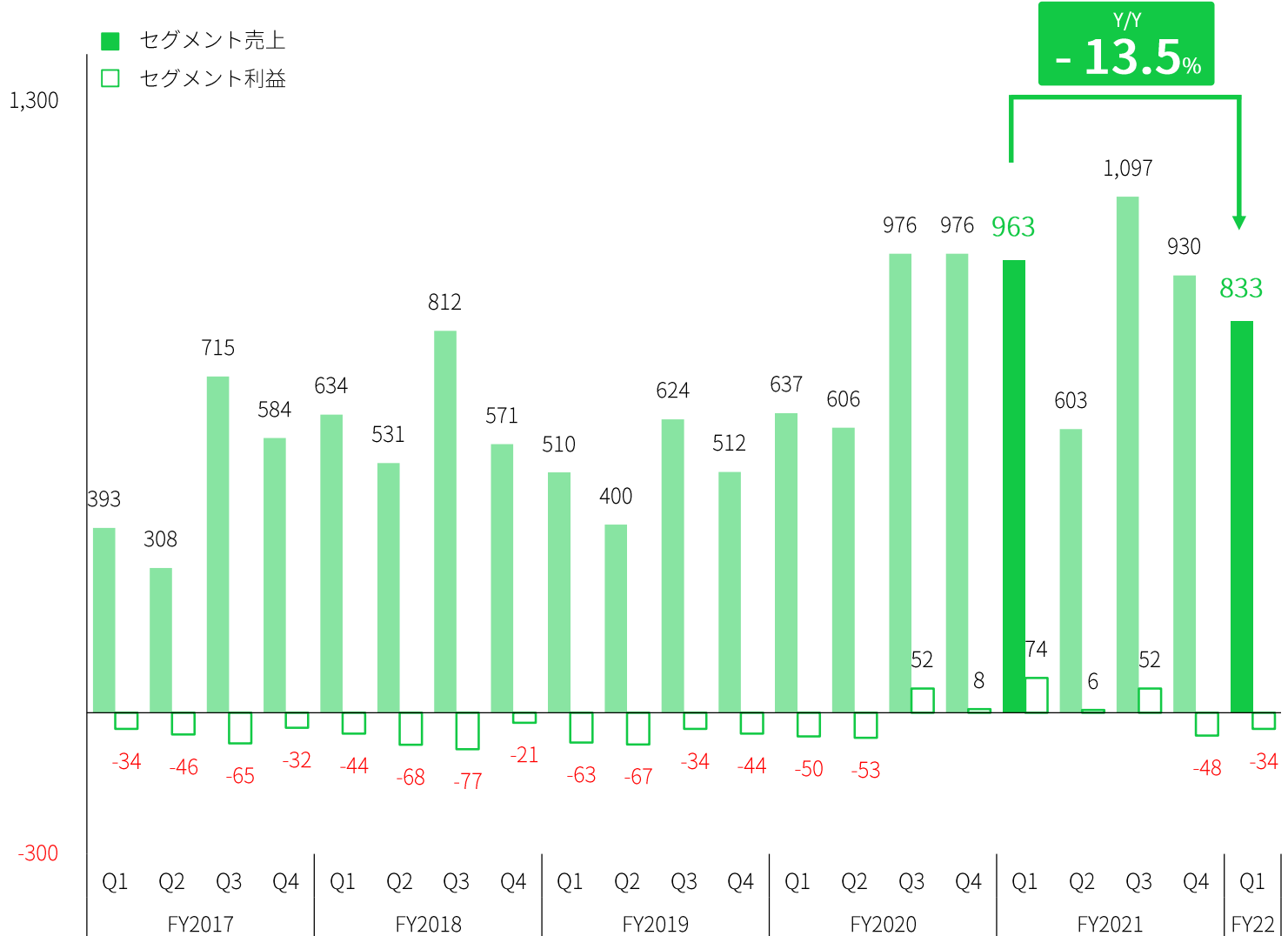
マルチデバイス

未定

# EC事業

## ● EC事業 四半期業績の推移

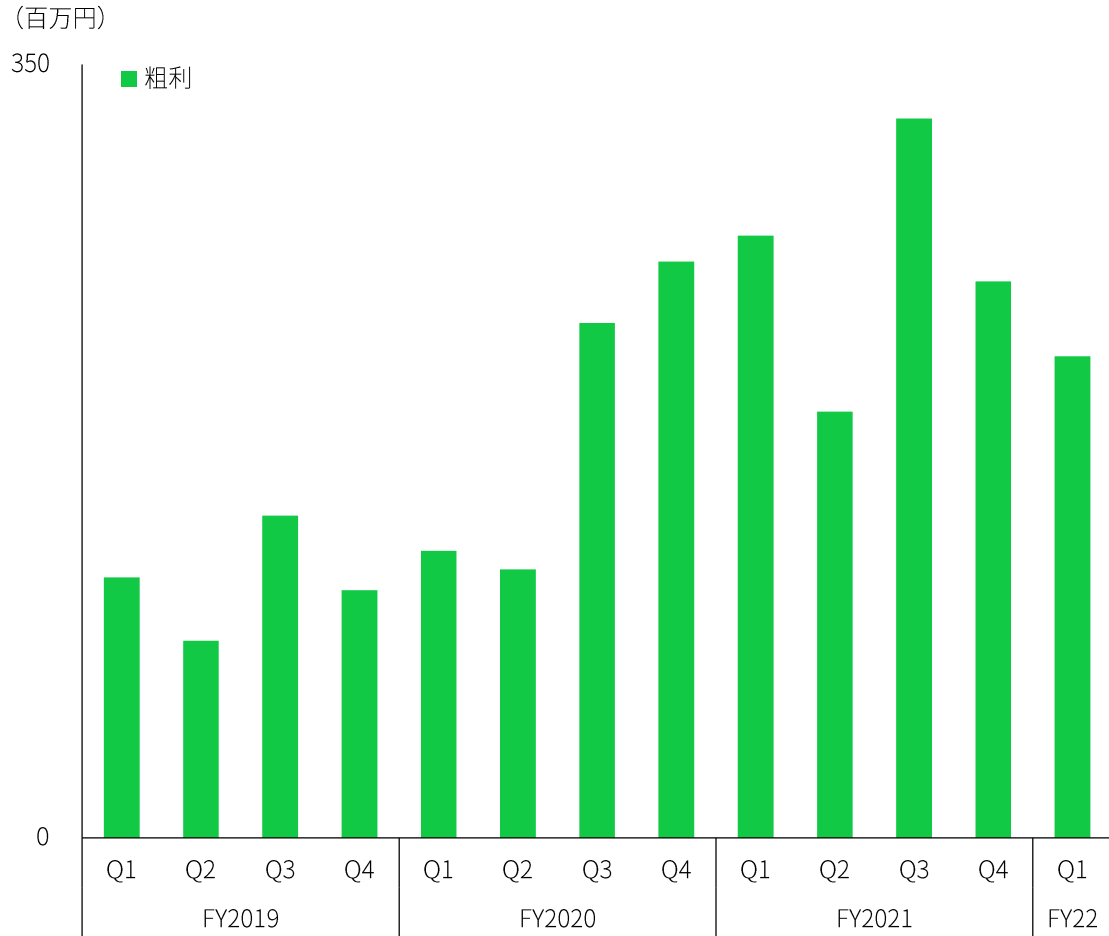
(百万円)



- コロナ禍による需要増が一巡し、市場への商品供給量が過多となったため、8・9月は苦戦
- 各種マーケティング施策が奏功し、10月からは再び成長軌道に回復

※ EC事業の自転車通販サイト「cyma-サイマ-」は2013年12月よりサービスを開始しております。繁忙期：3-4月 (Q3)

### 粗利額の推移



■ 【粗利】 = セグメント売上 - 変動費  
 ※ 変動費 = 仕入原価 + 配送費 + 決済手数料 + 外注費 + 消耗品費

### 在庫回転日数・回転率の推移



■ 【①在庫回転日数】 = 期間中日数 ÷ 【②在庫回転率】  
 ■ 【②在庫回転率】 = 仕入原価 ÷ [(期首商品棚卸高 + 期末商品棚卸高) ÷ 2]

# 3. FY2022 業績・配当予想



## 業績予想

### FY2022通期の業績予想は非開示

『FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER』の業績影響が非常に大きくなっており、リリースされてまだ間もないため、予想算出に関わるデータが不十分であり、業績予想の開示を見合わせております。適切かつ合理的な数値の算定につきましては、第2四半期決算を目途に開示することを検討しております。

## 配当予想

### 安定的な株主還元を目指し、一株当たり16円

配当方針である継続的且つ安定的な株主還元を目指し、FY2021から据え置き of 予想と致します。新規協業ゲームのヒット如何での業績向上など、アップサイド要因次第で還元方針に変更があれば速やかにお知らせ致します。

## 全社

### 新たなステージへ

- ・各事業でのこれまでの先行投資が花開き、収益化を実現させる年に

## ライフ スタイル サポート

### LTV向上に向けたDX

- ・デジタルマーケティング支援ビジネスで本格的なDX投資を開始
- ・「Qiita Jobs」「保険代理店事業」などの注力事業は、立上げフェイズから拡大フェイズに

## エンター テイン メント

### 再成長

- ・「FINAL FANTASY VII THE FIRST SOLDIER」のグローバルでのヒット
- ・マルチデバイスに向けての取り組みを徐々に本格化

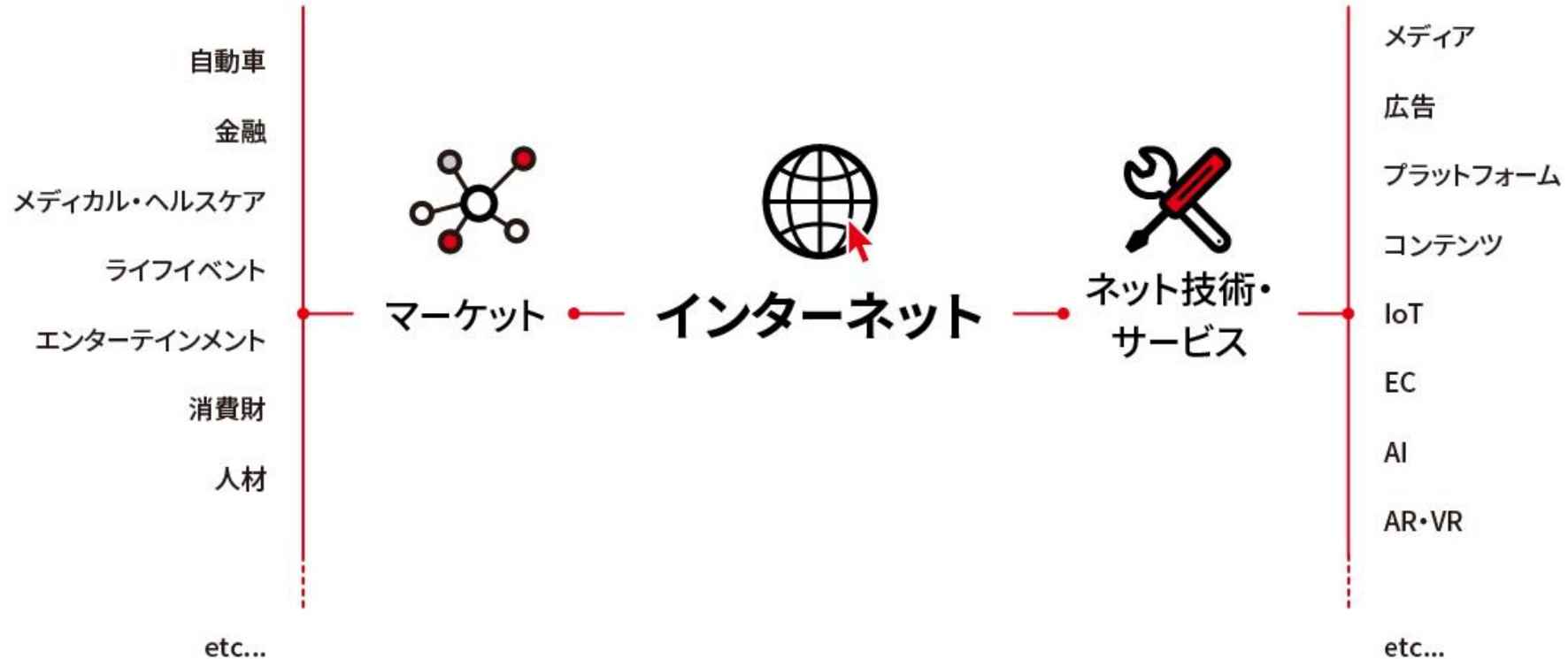
## EC

### 複数ECの展開

- ・「cyma-サイマ」の安定的な事業成長を目指す
- ・ヒューマングレードドッグフード「Obremo（オブレモ）」への投資、立上げ

# APPENDIX：会社概要

## エイチームはインターネットを軸に事業展開する総合IT企業です



## ● 会社概要 (2021年10月31日現在)

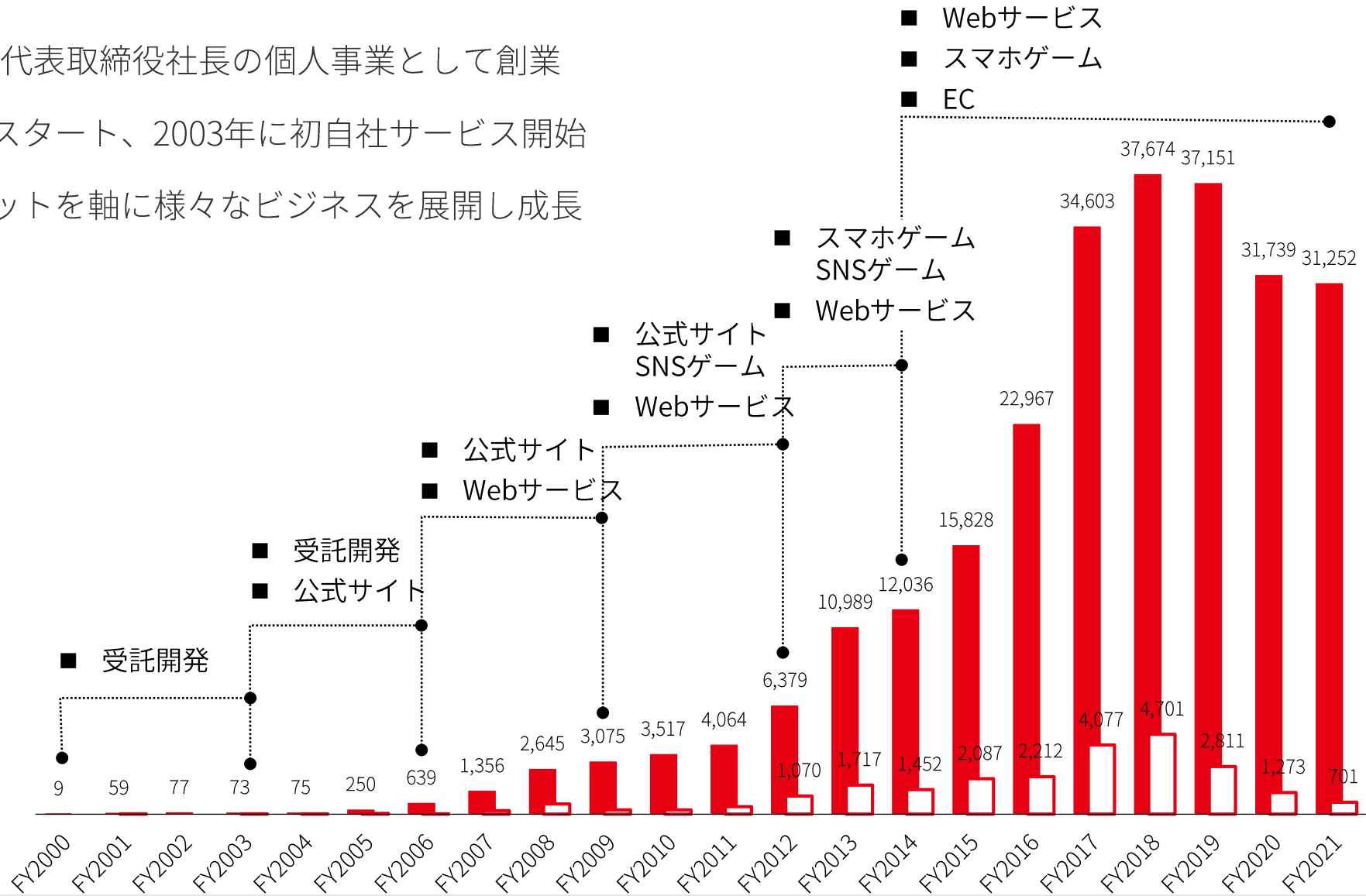
商号	株式会社エイチーム
証券コード	東証一部 3662
設立	2000年2月29日
本社所在地	名古屋ビルヂング32F
代表取締役社長	林 高生
業種	情報・通信
セクター	インターネット・ゲーム
決算期	7月末
連結子会社数	10社 (国内9社、海外1社)
連結社員数	1,077名 (役員、アルバイトを除く)
単元株式数	100株



- 1997年に現代表取締役社長の個人事業として創業
- 受託開発でスタート、2003年に初自社サービス開始
- インターネットを軸に様々なビジネスを展開し成長

(単位：百万円)

■ 連結売上  
□ 連結営業利益

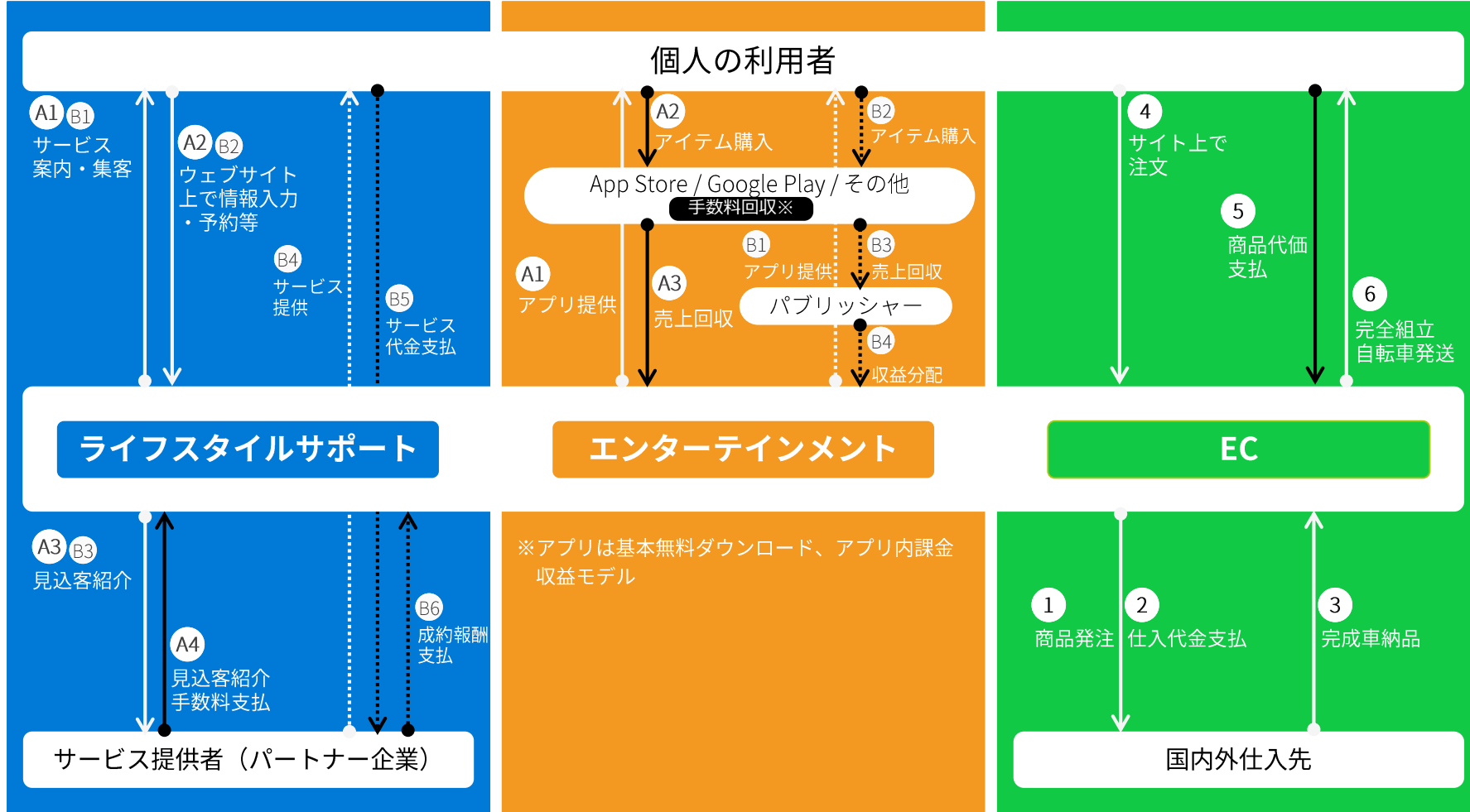


## インターネットを軸に様々なサービスを提供



● ビジネスモデル

A …… メイン収益のビジネスモデル (実線矢印)
 B …… サブ収益のビジネスモデル (点線矢印)
 
 …… 商流
 
 …… 金流



**手数料** …… App Store及びGoogle Play等、アプリ配信専用プラットフォーム運営者への支払手数料。アプリ内課金収益から手数料差引後入金。売上はグロス計上



## デジタルマーケティング支援ビジネス



## プラットフォームビジネス



● エンターテインメント事業: 主なラインナップ

Game App



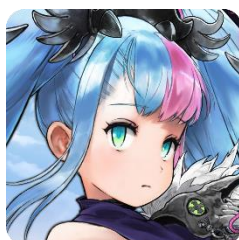
FINAL FANTASY VII THE  
FIRST SOLDIER



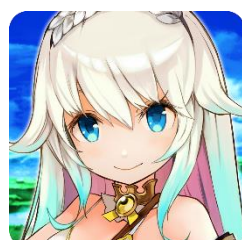
初音ミク  
-TAP WONDER-



少女☆歌劇 レヴュースタァライト  
-Re LIVE-



ヴァルキリーコネクト



ユニゾンリーグ



三国BASSA!!



三国大戦スマッシュ!



ダービーインパクト



レギオンウォー

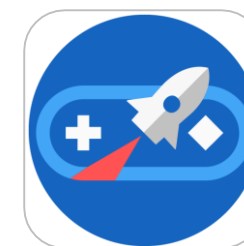


ダークサマナー

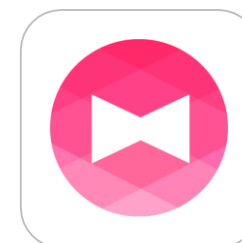
Tool App



ジャム



Game Boost Master



[+]HOME



快眠サイクル時計

ミッション

## 『エイチームの目指す姿』につなげる 中長期的成長の実現ならびに企業価値向上の加速

M & A

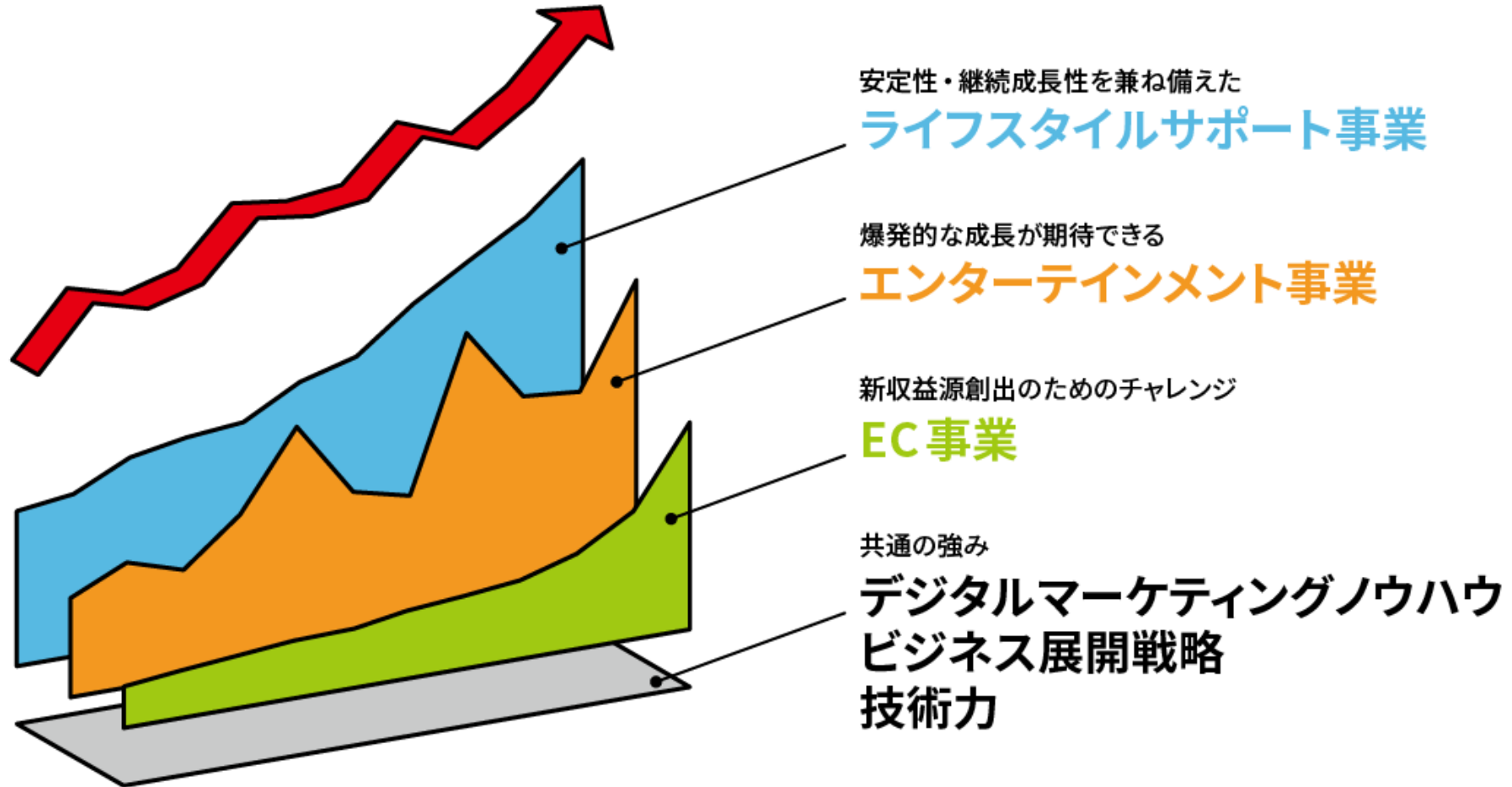
- **既存事業の競争力強化につながると想定される企業や事業**  
(例) ライフスタイルサポート：シェア拡大やシナジーが見込まれる事業、関連メディア等  
エンターテインメント：ユーザーを獲得・確保するための国内外のメディア等  
EC：自転車に限らず、国内外における他の商材EC等
- **自社で容易に参入できない、参入に時間のかかる事業を持つ企業**

ベンチャー  
投資

- **自社参入は不確実性が高いものの、中長期視点で魅力度の高い事業ドメインや技術を持つ、未上場ベンチャー企業への出資**
- **エイチームのノウハウを活かすことにより、大きな成長が見込める事業を展開する、未上場ベンチャー企業への出資及び業務提携**

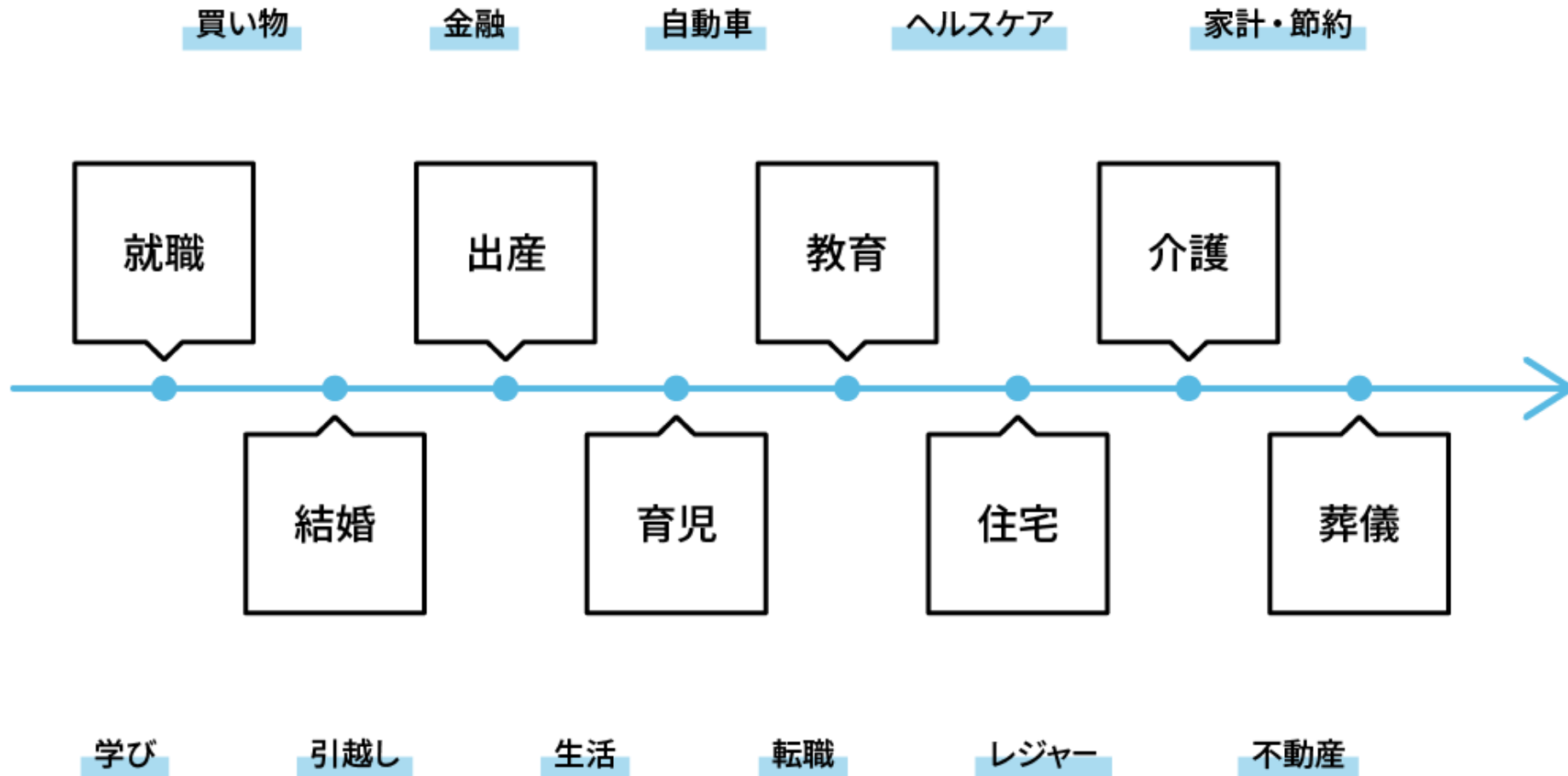
# APPENDIX：中長期方針

## 経営の安定性を高める事業ポートフォリオ

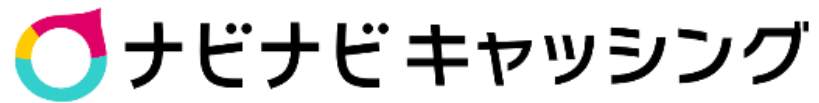


# ライフスタイルサポート事業

# ゆりかごから墓場まで、人生のイベントや日常生活をより豊かに、より便利に



## デジタルマーケティング支援ビジネス

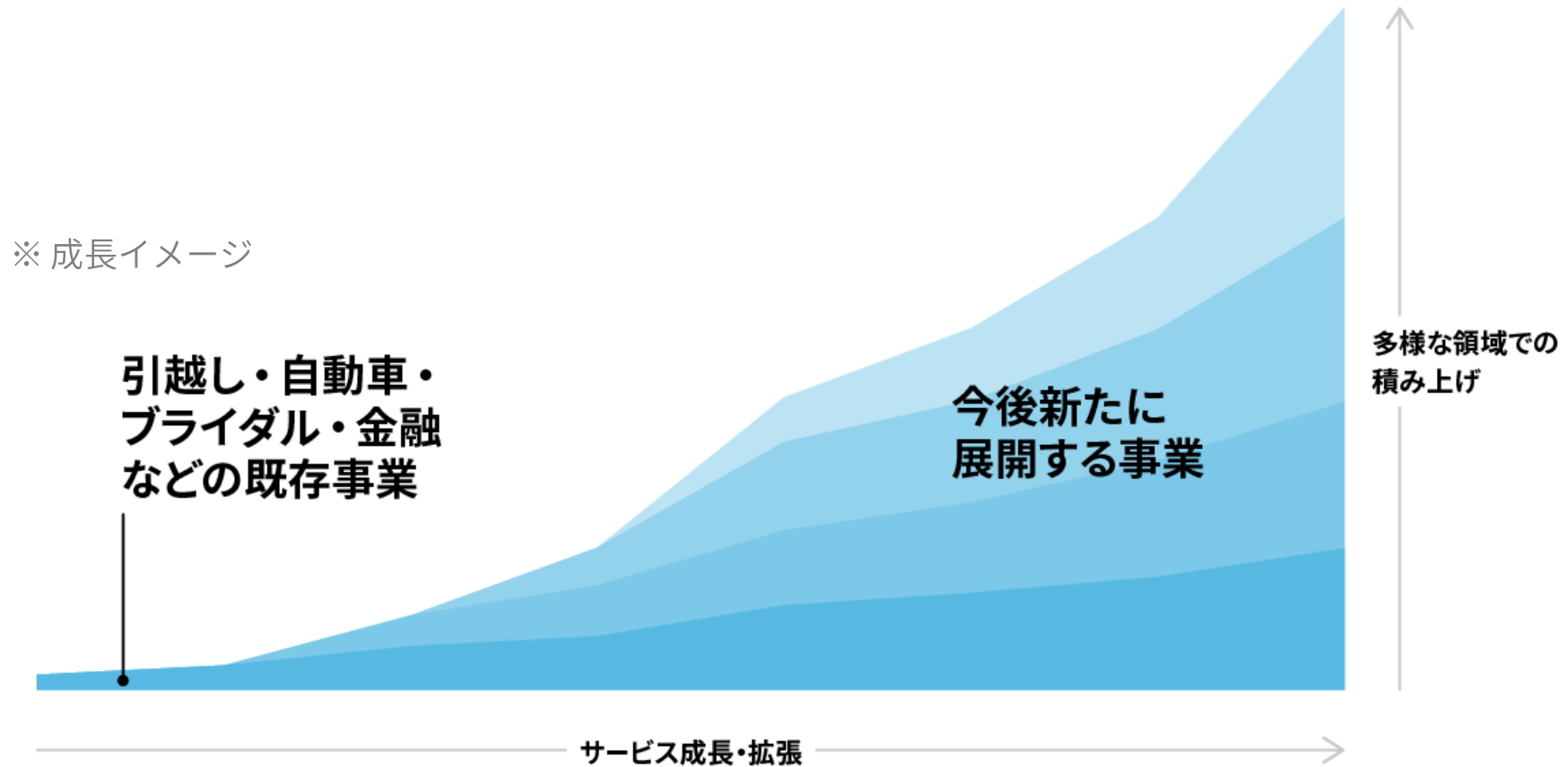


## プラットフォームビジネス

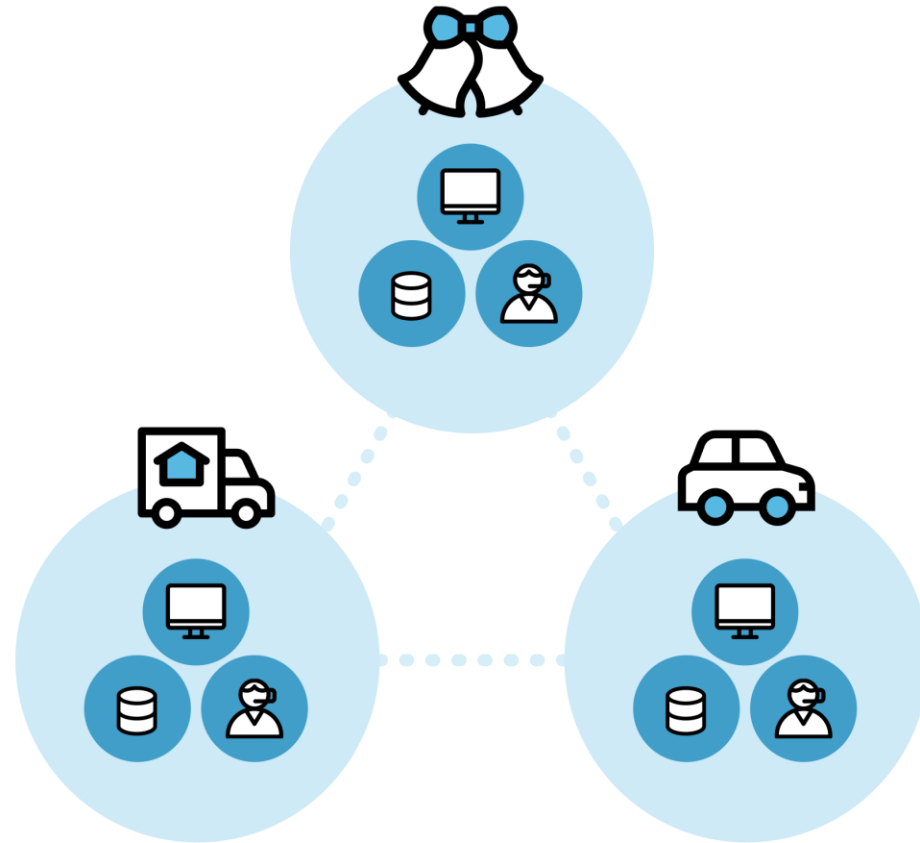




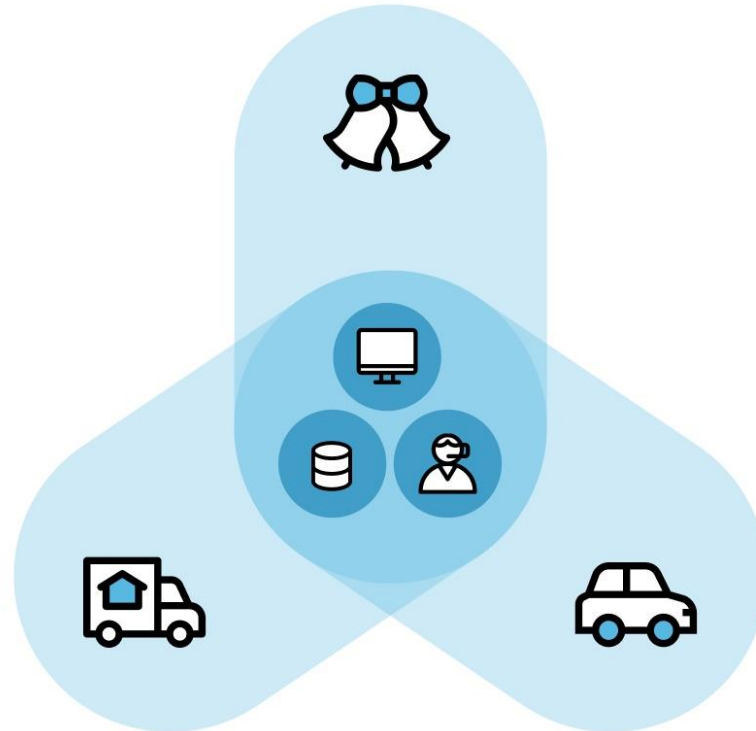
オウンドメディア等を通じて、様々な領域を対象に提携事業者へ見込顧客を送客するデジタルマーケティング支援を中心に、スピーディに横展開



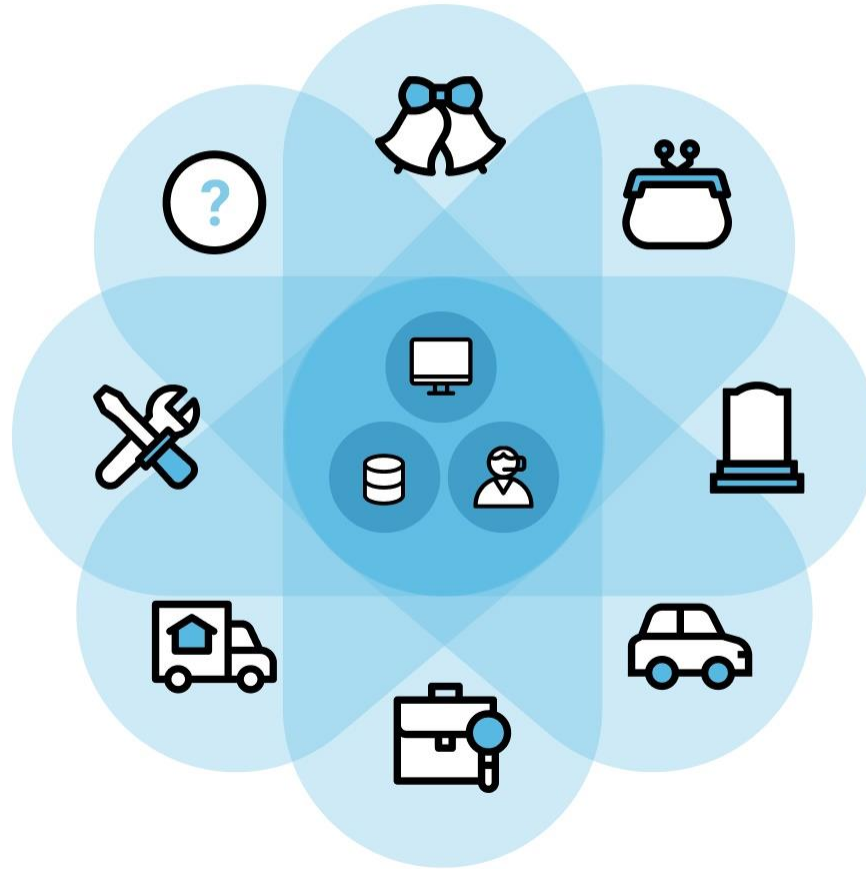
各サービスごとに独立したサービス提供体制となっており、  
一人のユーザーに対してサービス横断でのサポートが出来ていなかった



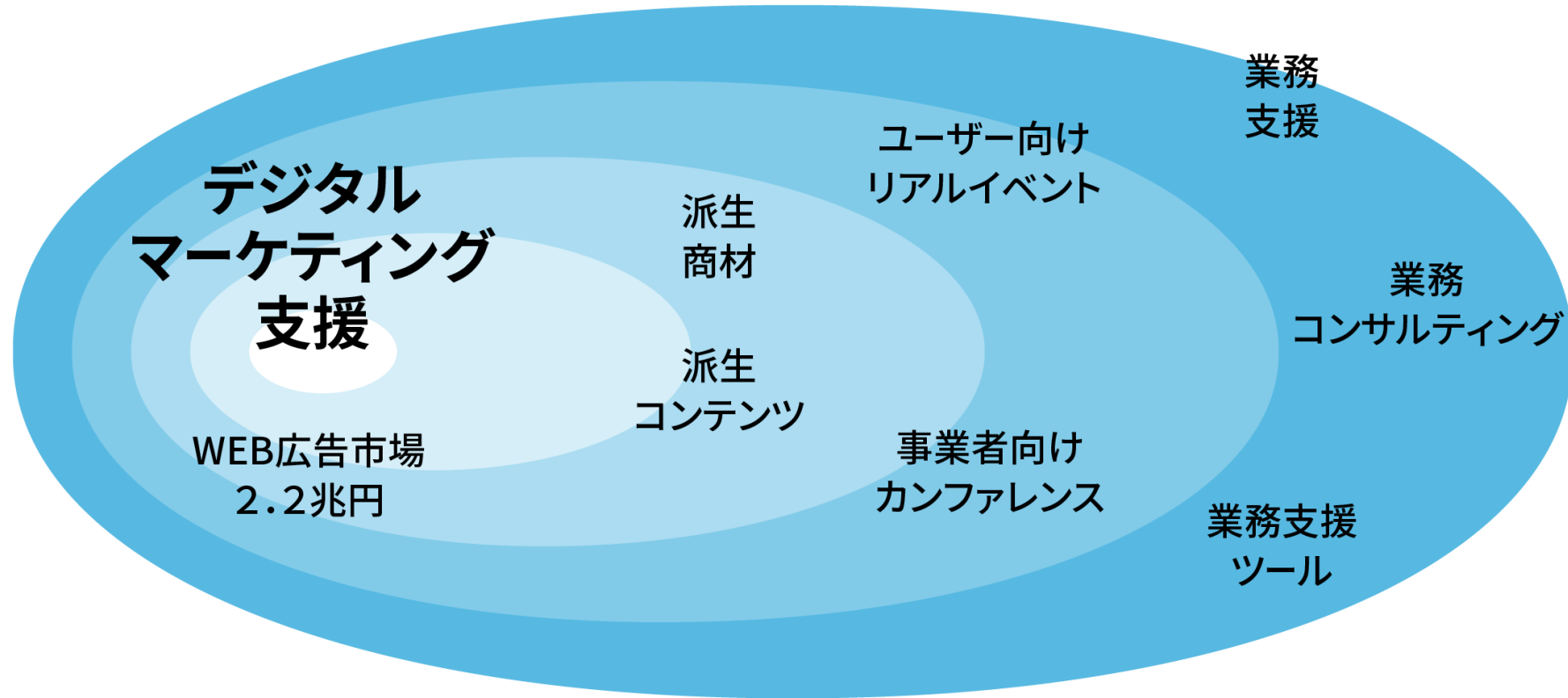
サービス横断での共通基盤を構築することで、  
ユーザーが必要とするサービスを、適切なタイミングで提供し、  
“LTV(Life Time Value)の向上”を実現



各サービスを支える共通基盤を構築／成長させていくことで、  
サービスの提供価値を高めつつ、新たな領域に参入する際の武器としていく

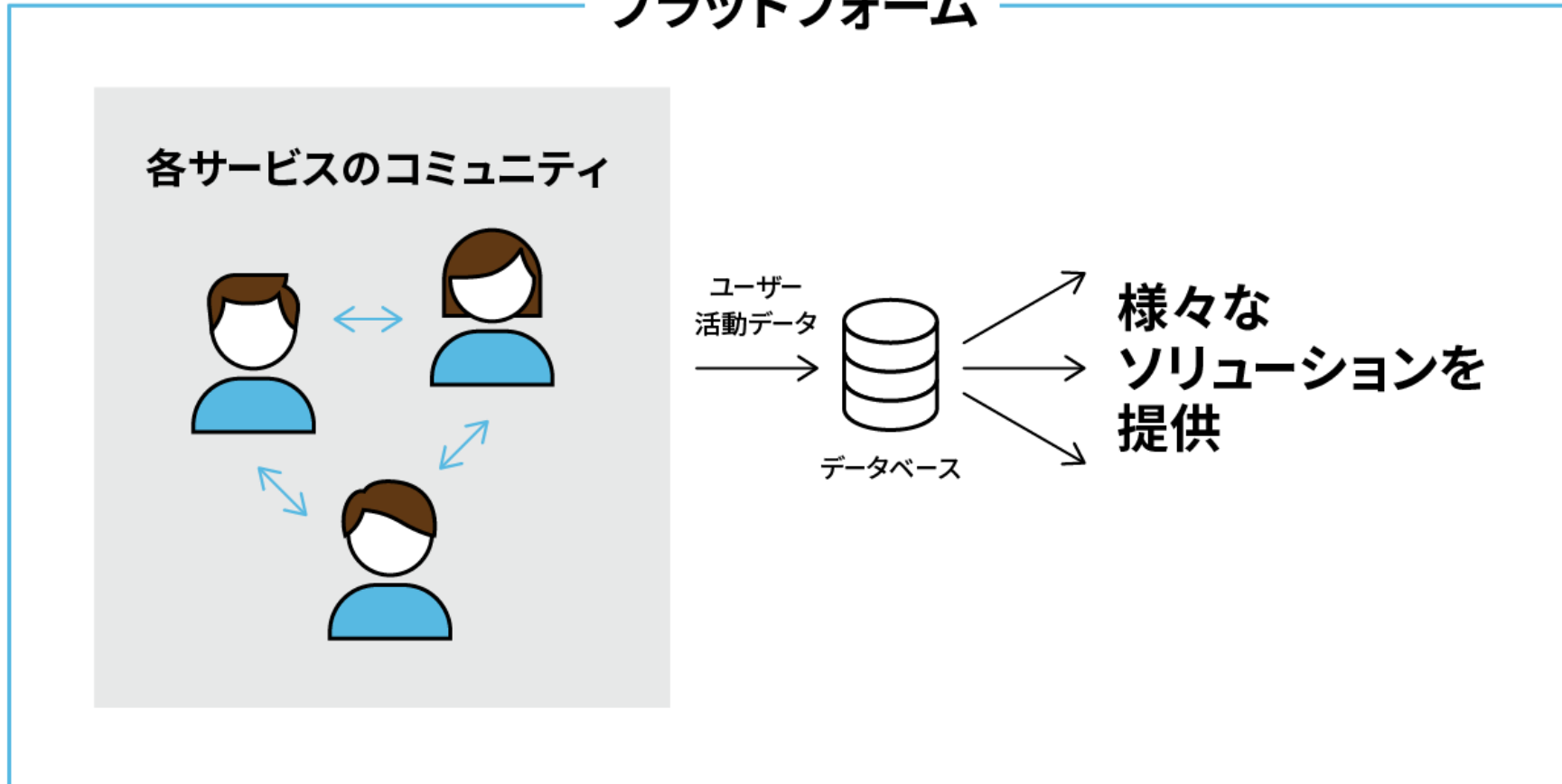


デジタルマーケティング支援を軸に、ユーザーと提携事業者  
それぞれに向けた多様なビジネスを展開し、業界の発展を促進



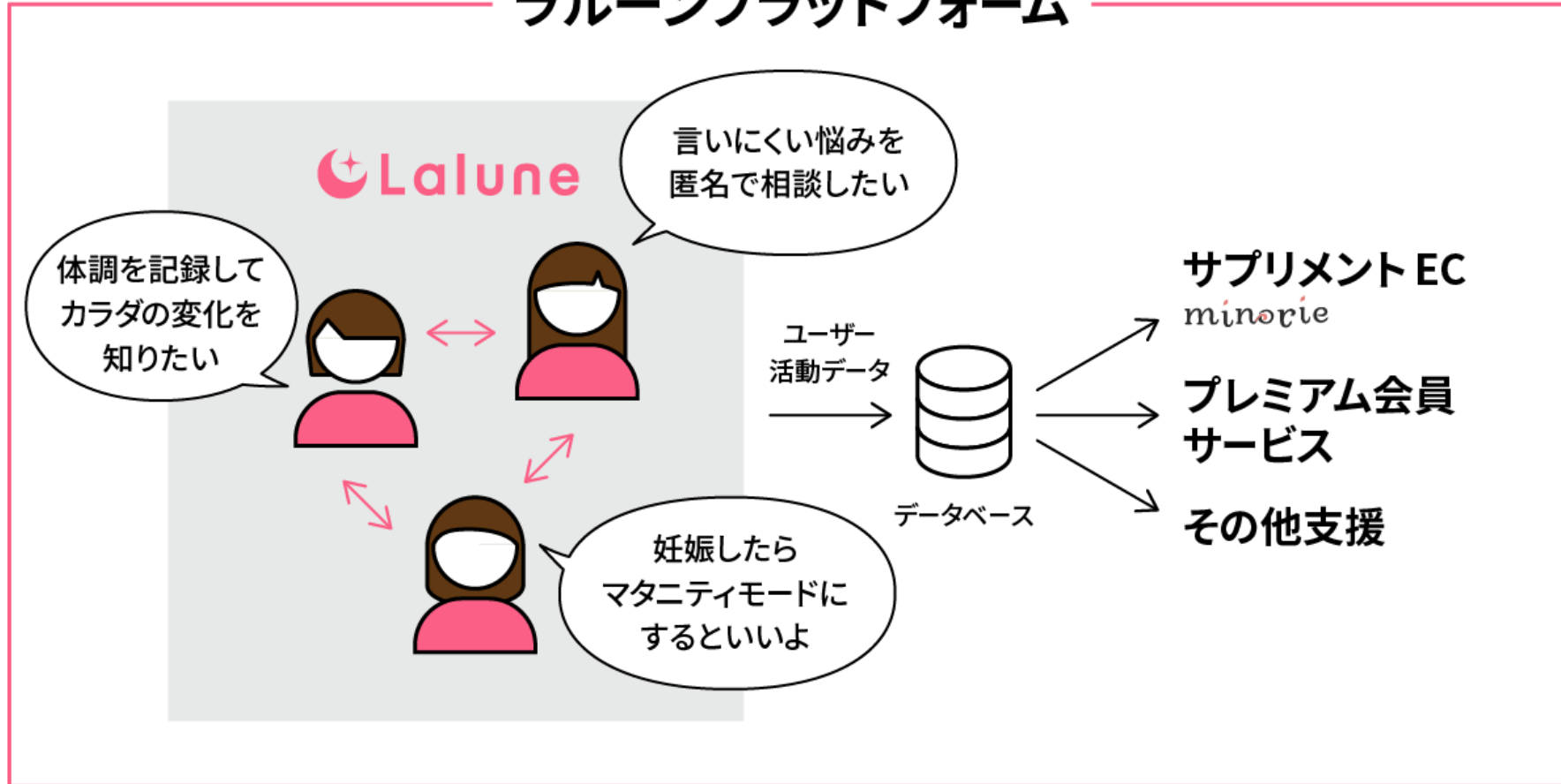
情報を集めた「場」を提供しユーザーデータの蓄積と活用&独自価値の向上によりヘルスケア領域・エンジニア領域の**市場での優位性を構築**

## プラットフォーム



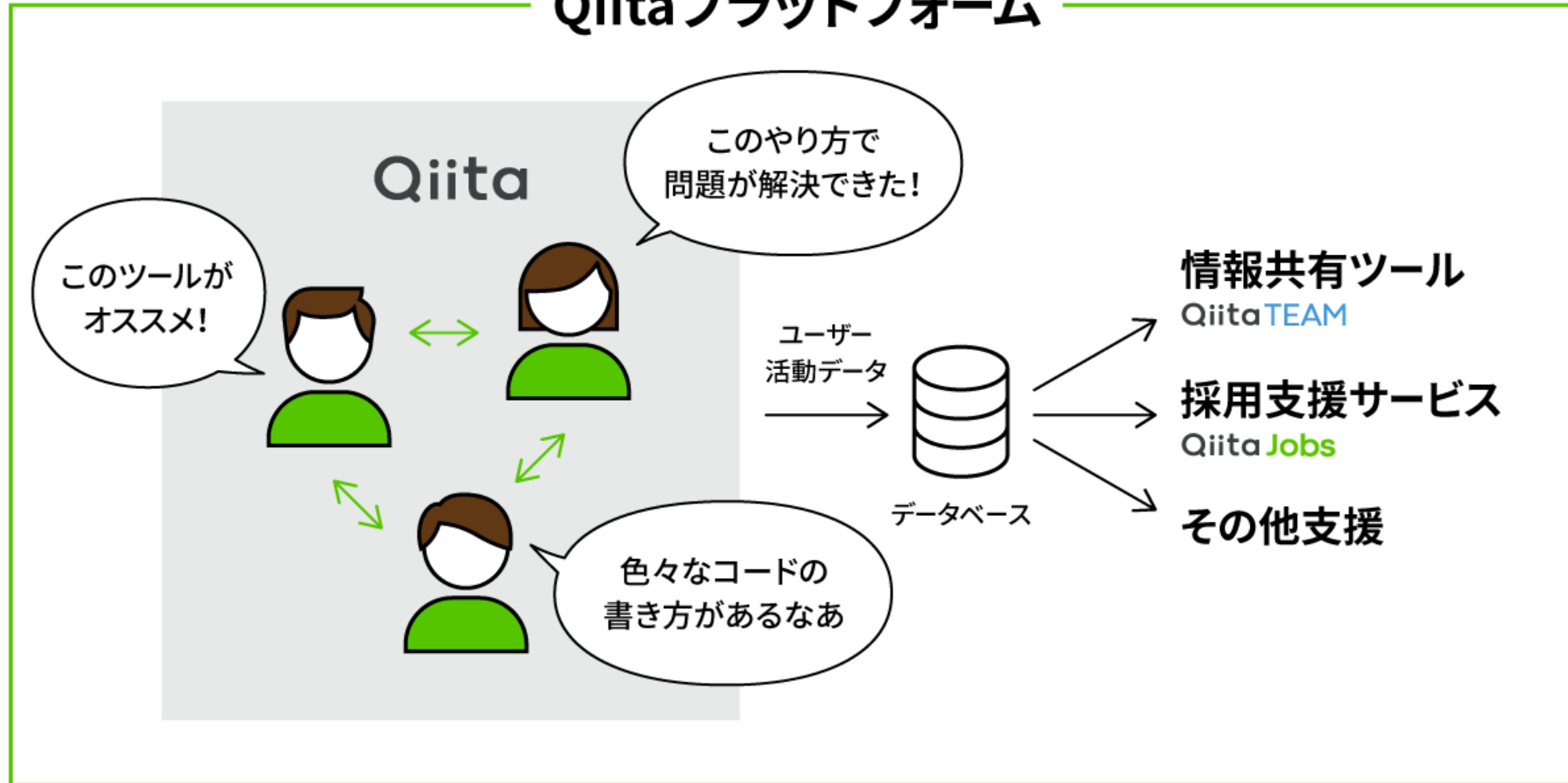
# Lalune 女性向けヘルスケアサービス

## ラルーンプラットフォーム

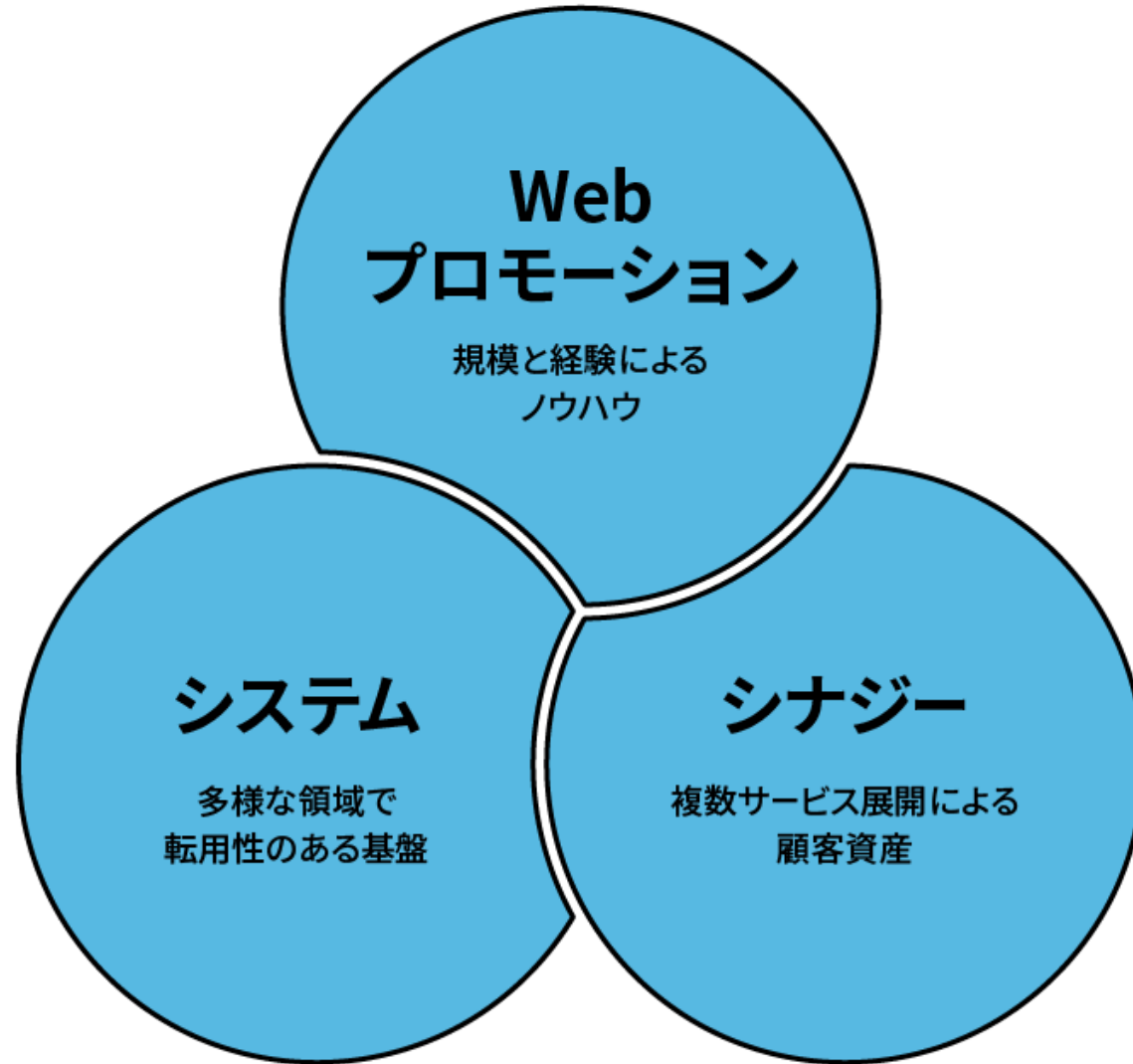


# Qiita エンジニア向けサービス

## Qiitaプラットフォーム

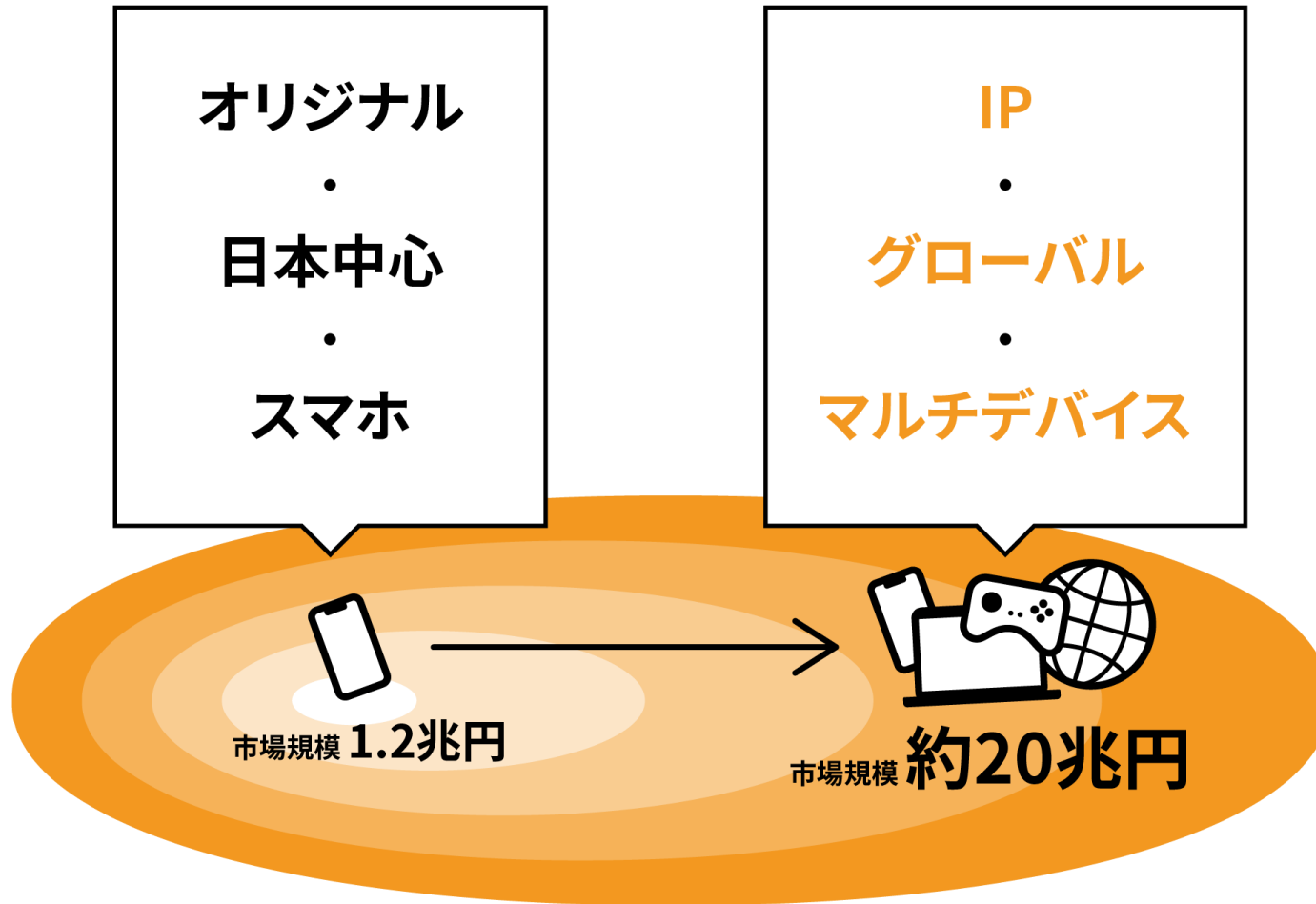






# エンターテインメント事業

## スマホゲーム専業から脱却！マルチデバイス展開を視野にグローバル市場を狙う！





# EC事業

実店舗を超える、最も買いやすい購入体験を実現する



購入体験に改善余地が大きいと思われる商材を特定し参入していく







# APPENDIX：主な経営指標

● P/L (FY2020 Q1 – FY2022 Q1)

(百万円)

	FY2020				FY2021				FY2022
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	8,148	7,866	8,385	7,339	7,493	7,377	8,637	7,742	7,334
Q/Q 増減率 (%)	-10.7	-3.5	+6.6	-12.5	+2.1	-1.5	+17.1	-10.4	-5.3
ライフスタイルサポート	5,521	5,148	5,466	3,956	4,744	4,841	5,752	5,045	5,021
エンターテインメント	1,989	2,112	1,943	2,405	1,785	1,932	1,787	1,766	1,479
EC	637	606	976	976	963	603	1,097	930	833
売上原価	1,808	1,787	2,038	2,020	1,855	1,832	2,194	2,310	2,076
原価率 (%)	22.2	22.7	24.3	27.5	24.8	24.8	25.4	29.8	28.3
販売管理費	6,190	5,886	5,638	5,095	5,259	5,702	6,083	5,311	5,510
販売管理費率 (%)	76.0	74.8	67.2	69.4	70.2	77.3	70.4	68.6	75.1
費用総額 (売上原価+販売管理費)	7,998	7,673	7,676	7,116	7,114	7,535	8,278	7,622	7,587
人件費・採用費	1,581	1,560	1,549	1,583	1,548	1,582	1,585	1,556	1,590
広告宣伝費	3,601	3,229	3,133	2,480	2,843	3,153	3,521	2,861	3,057
広告宣伝費率 (%)	44.2	41.1	37.4	33.8	37.9	42.7	40.8	37.0	41.7
ライフスタイルサポート	3,337	2,987	2,934	2,135	2,637	2,961	3,255	2,570	2,823
エンターテインメント	179	173	125	228	128	126	111	127	131
EC	46	53	50	102	60	48	132	146	85
支払手数料等	1,054	1,099	1,149	1,359	1,114	1,329	1,358	1,378	1,264
外注・サーバー費	553	539	519	502	457	464	502	633	576
オフィス賃料	287	286	282	285	299	298	270	260	266
その他費用	920	958	1,042	905	851	705	1,039	931	832
営業利益	149	192	708	222	378	-157	359	120	-252
Q/Q 増減率 (%)	-76.4	28.5	268.2	-68.6	70.3	-141.6	—	-66.5	-309.4
ライフスタイルサポート	471	481	830	113	446	64	502	437	192
エンターテインメント	43	196	169	365	93	120	108	46	-160
EC	-50	-53	52	8	74	6	52	-48	-34
共通部門	-315	-417	-343	-265	-235	-349	-302	-315	-249
営業利益率 (%)	1.8	2.4	8.5	3.0	5.1	—	4.2	1.6	—
経常利益	144	206	682	215	393	-30	370	183	-242
親会社株主に帰属する四半期純利益	75	50	-511	-135	258	483	239	-103	-145
人員数	1,113	1,123	1,193	1,165	1,162	1,182	1,197	1,155	1,129
ライフスタイルサポート	592	614	663	635	624	647	649	612	590
エンターテインメント	369	359	380	382	378	375	378	374	371
EC	56	57	59	55	58	59	63	60	58
共通部門	96	93	91	93	102	101	107	109	110

● P/L (FY2016 - FY2021)

(百万円)

	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	Y/Y (%)
売上高	22,967	34,603	37,674	37,151	31,739	31,252	-1.5
Y/Y 増減率 (%)	45.1	50.7	8.9	-1.4	-14.6	-1.5	—
ライフスタイルサポート	9,193	13,342	18,955	22,525	20,093	20,384	+1.5
エンターテインメント	12,559	19,259	16,168	12,577	8,450	7,272	-13.9
EC	1,214	2,001	2,550	2,048	3,196	3,595	+12.5
売上原価	3,615	5,669	6,960	7,518	7,654	8,193	+7.0
原価率 (%)	15.7	16.4	18.5	20.2	24.1	26.2	+2.1
販売管理費	17,139	24,855	26,012	26,820	22,811	22,357	-2.0
販売管理費率 (%)	74.6	71.8	69.0	72.2	71.9	71.5	-0.4
費用総額 (売上原価+販売管理費)	20,755	30,525	32,973	34,337	30,465	30,550	+0.3
人件費・採用費	3,250	3,807	4,754	6,032	6,274	6,273	0.0
広告宣伝費	9,335	14,018	14,805	15,048	12,444	12,380	-0.5
広告宣伝費率 (%)	40.6	40.5	39.3	40.5	39.2	39.6	+0.4
ライフスタイルサポート	5,109	7,547	10,385	12,251	11,394	11,425	+0.3
エンターテインメント	3,748	5,895	3,785	2,355	706	494	-30.1
EC	221	335	330	200	253	388	+53.1
支払手数料等	4,592	7,318	6,117	5,387	4,662	5,180	+11.1
外注・サーバー費	1,035	1,198	2,277	2,574	2,114	2,058	-2.6
オフィス賃料	728	879	1,080	1,179	1,142	1,129	-1.2
その他 (費用総額-上記費用)	3,340	3,303	3,937	4,115	3,826	3,081	-5.7
営業利益	2,212	4,077	4,701	2,811	1,273	701	-44.9
Y/Y 増減率 (%)	6.0	84.3	15.3	-40.2	-54.7	-44.9	—
ライフスタイルサポート	1,637	1,929	3,076	3,137	1,896	1,450	-23.5
エンターテインメント	2,297	3,820	3,587	1,532	776	369	-52.4
EC	-172	-178	-211	-210	-43	84	—
共通部門	-1,549	-1,493	-1,751	-1,648	-1,341	-1,203	-10.3
営業利益率 (%)	9.6	11.8	12.5	7.6	4.0	2.2	-1.8
経常利益	2,094	4,118	4,730	2,809	1,249	895	-28.3
税引前当期純利益	1,858	3,854	4,732	2,354	0	1,511	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,292	2,579	3,306	1,473	-519	877	—
人員数	583	722	955	1,115	1,165	1,155	-0.9
ライフスタイルサポート	253	344	489	580	635	612	-3.6
エンターテインメント	241	264	313	378	382	374	-2.1
EC	30	46	62	56	55	60	+9.1
共通部門	59	68	91	101	93	109	+17.2

(百万円)

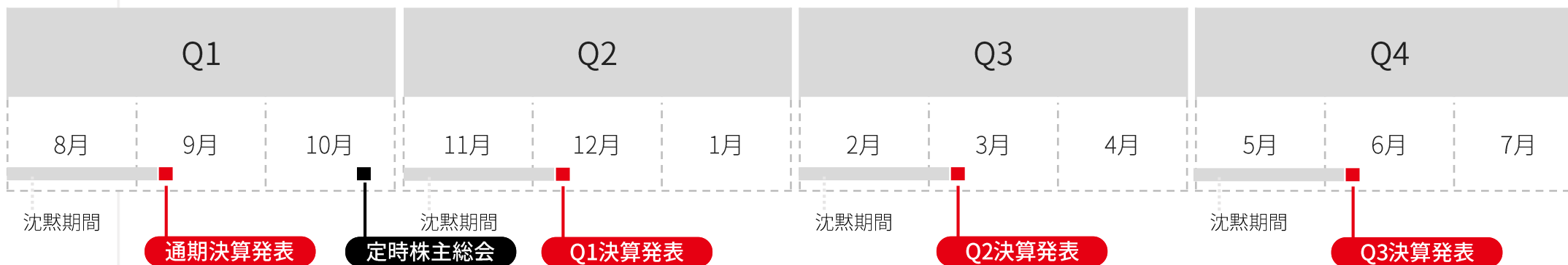
	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022 Q1
資産の部							
流動資産 ※	6,827	9,613	11,488	11,543	11,130	10,383	10,056
現預金	3,505	5,004	5,984	6,713	6,480	6,035	5,184
固定資産 ※	2,759	3,527	5,214	5,729	4,932	5,368	5,057
有形固定資産	1,321	1,666	1,684	1,711	1,384	1,195	1,161
無形固定資産	622	507	2,070	1,522	477	792	839
投資その他の資産 ※	815	1,353	1,459	2,495	3,070	3,380	3,056
資産合計	9,586	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	15,113
負債の部							
流動負債	4,127	5,202	4,464	4,031	3,847	3,640	3,658
固定負債	387	481	583	730	493	527	525
負債合計	4,514	5,683	5,047	4,761	4,340	4,168	4,183
有利子負債	1,166	632	186	—	—	—	—
純資産の部							
株主資本	4,971	7,361	11,566	12,452	11,663	11,232	10,551
自己株式	-1,222	-1,177	-481	-438	-397	-1,394	-1,625
新株予約権	100	96	85	85	82	82	82
純資産合計	5,072	7,456	11,655	12,511	11,722	11,582	10,930
負債・純資産合計	9,586	13,140	16,702	17,273	16,063	15,751	15,113

※ FY2019より「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」（企業会計基準第28号2018年2月16日）を適用し「繰延税金資産」を「投資その他の資産」の区分に表示しております。上記にはFY2013の期首に当該会計基準を適用したと仮定して数値を記載しているため、過去に当社が発表した書類と異なる数値が含まれます。

● その他経営指標 (FY2016 - FY2021)

	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021
発行済株式総数 (株)	19,450,000	19,469,800	19,738,200	19,756,200	19,783,200	19,789,200
自己株式数 (株)	302,562	302,562	35,562	35,562	35,588	663,388
期中平均株式数 (株)	18,846,317	18,904,872	19,401,921	19,510,259	19,551,565	19,477,509
EPS (1株当たり当期純利益、円)	68.58	136.45	170.40	75.52	-26.59	45.07
EPS増減率 (%)	-2.8	99.0	24.9	-55.7	-135.2	—
ROA (総資産経常利益率、%)	24.3	36.2	31.7	16.5	7.5	5.6
1株当たり純資産 (円)	263.4	389.0	593.7	636.32	594.54	605.98
1株当たり配当金額 (円)	12.50	27.00	32.50	16.00	16.00	16.00
中間配当額 (円)	5.00	5.00	0.00	0.00	0.00	0.00
配当総額 (百万円)	239	517	640	315	315	306
配当性向 (%)	18.2	19.8	19.1	21.2	—	35.5
株主資本比率 (%)	51.9	56.0	69.2	72.1	72.6	71.3
自己資本比率 (%)	51.9	56.0	69.3	71.9	72.5	73.0
ROE (自己資本当期純利益率、%)	29.1	41.8	34.9	12.3	-4.3	7.6
ROIC (=①÷②、%)	25.1	34.1	27.9	14.1	7.6	4.3
①税引き後営業利益 (百万円)	1,539	2,729	3,284	1,759	884	486
②運転資本 (=③+④、百万円)	6,137	7,993	11,755	12,452	11,663	11,232
③株主資本 (百万円)	4,971	7,361	11,566	12,452	11,663	11,232
④有利子負債 (百万円)	1,166	632	186	—	—	—

## 年間スケジュール



## お問い合わせ先

株式会社エイチーム 社長室 IR

E-mail : [ir@a-tm.co.jp](mailto:ir@a-tm.co.jp)

※ 新型コロナウイルス感染拡大の防止の観点から、現在在宅勤務を実施しておりますため、メールのみで対応させていただきますので、ご了承ください

- 株主・投資家情報 : <https://www.a-tm.co.jp/ir/>
- Shared Researchレポート : <https://sharedresearch.jp/ja/3662>
- Facebook Ateam IR ページ : <https://www.facebook.com/ateamir/>



# 「みんなで幸せになれる会社にする事」

## 「今から100年続く会社にする事」

本発表において提供される資料並びに情報は、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、予測及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います。それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、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。