

Summary of Financial Results

for the Second Quarter of Fiscal Year Ending May 31, 2023

2023年5月期

第3四半期

決算説明資料

株式会社Enjin <証券コード：7370>

2023年4月14日

Enjin



業績ハイライト

2023年5月期第3四半期累計

財務

Finance

売上高 **2,390** 百万円 前年同期比 **+8.7%**
前年同期 2,199 百万円

営業利益 **845** 百万円 前年同期比 **△2.2%**
前年同期 864 百万円

事業

Business

1,818 社
前年同期 1,531社

顧客数



1,063 千円
前年同期 1,050千円

平均契約単価



1.49 件
前年同期 1.71件

平均契約件数

通期業績予想の修正について

2023年5月期通期業績予想

	2023年5月期 (修正前)	2023年5月期 (修正後)		増減
売上高	4,055 百万円	3,404 百万円	>	△16.1 %
営業利益	1,500 百万円	1,223 百万円	>	△18.5 %
経常利益	1,498 百万円	1,233 百万円	>	△17.7 %
当期純利益	966 百万円	801 百万円	>	△17.1 %

業績予想の修正について

人員の減少に伴う人員数不足、および教育の精度の低下によるキャンセルの発生などの影響及び、売上計画の見直しに伴い、PR支援サービス、プラットフォームサービスともに目標値を下回る可能性が高くなったため。

業績進捗率

2023年5月期

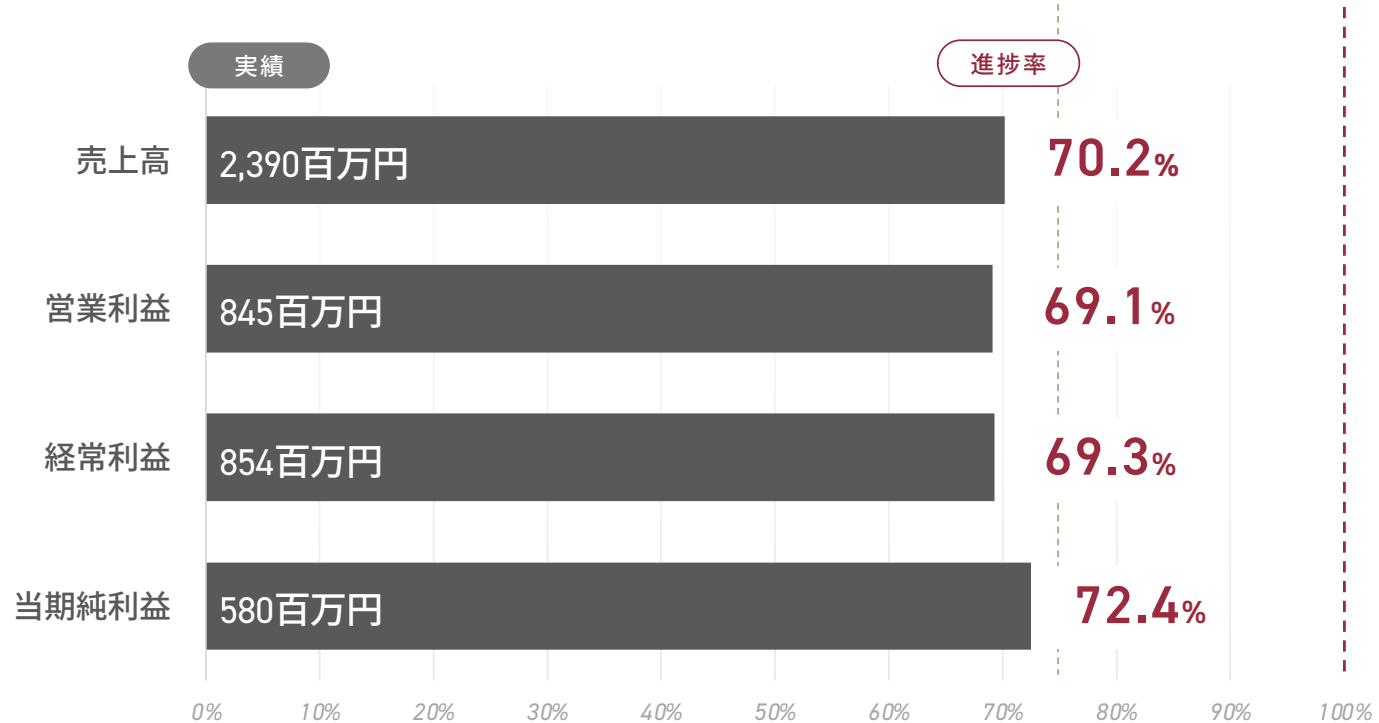


第1 四半期

第2 四半期

第3 四半期

第4 四半期



通期業績予想 (修正後)

売上高	3,404 百万円	前期比 +11.1%
営業利益	1,223 百万円	前期比 +1.7%
経常利益	1,233 百万円	前期比 Δ 0.2%
当期純利益	801 百万円	前期比 Δ 3.3%

M&A実績 < 参考 >

2023年3月14日開示



社名 アズ・ワールドコムジャパン株式会社

URL <https://www.azw.co.jp>

The WORLDCOM Public Relations Group, INC
<https://www.worldcomgroup.com>

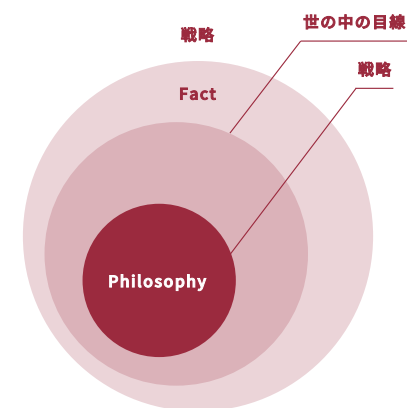
代表 代表取締役社長 小松 敦武

事業内容

対外的PRやメディア対策などのコンサルティング・業務支援を受託するとともに、PR成果物を制作し、クライアントに提供。

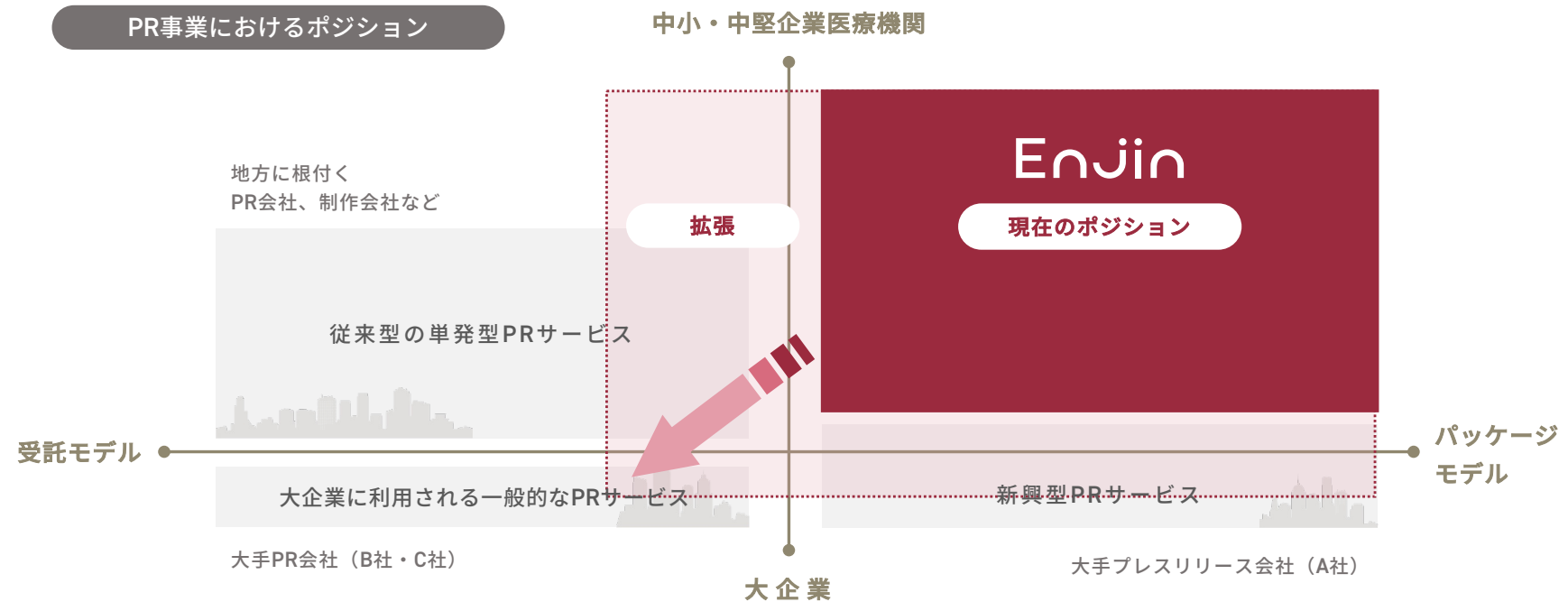
世界44カ国92都市を結ぶ独立系PRコンサルタントのネットワークが強み。

-  メディアリレーション
-  イベント/セミナー
-  渉外・調査
-  リスクマネジメント
-  海外PR
-  Marcom
-  Digital / Creative / その他



PR事業の拡大

アズ・ワールドコムジャパン株式会社の子会社化によって
戦略PR領域へ参入し、市場ポジショニングの拡張を図る



A g e n d a

01. 会社概要

02. 2023年5月期 通期業績サマリー

03. 中期経営計画の達成にむけて

04. Appendix

Company Overview

会社概要

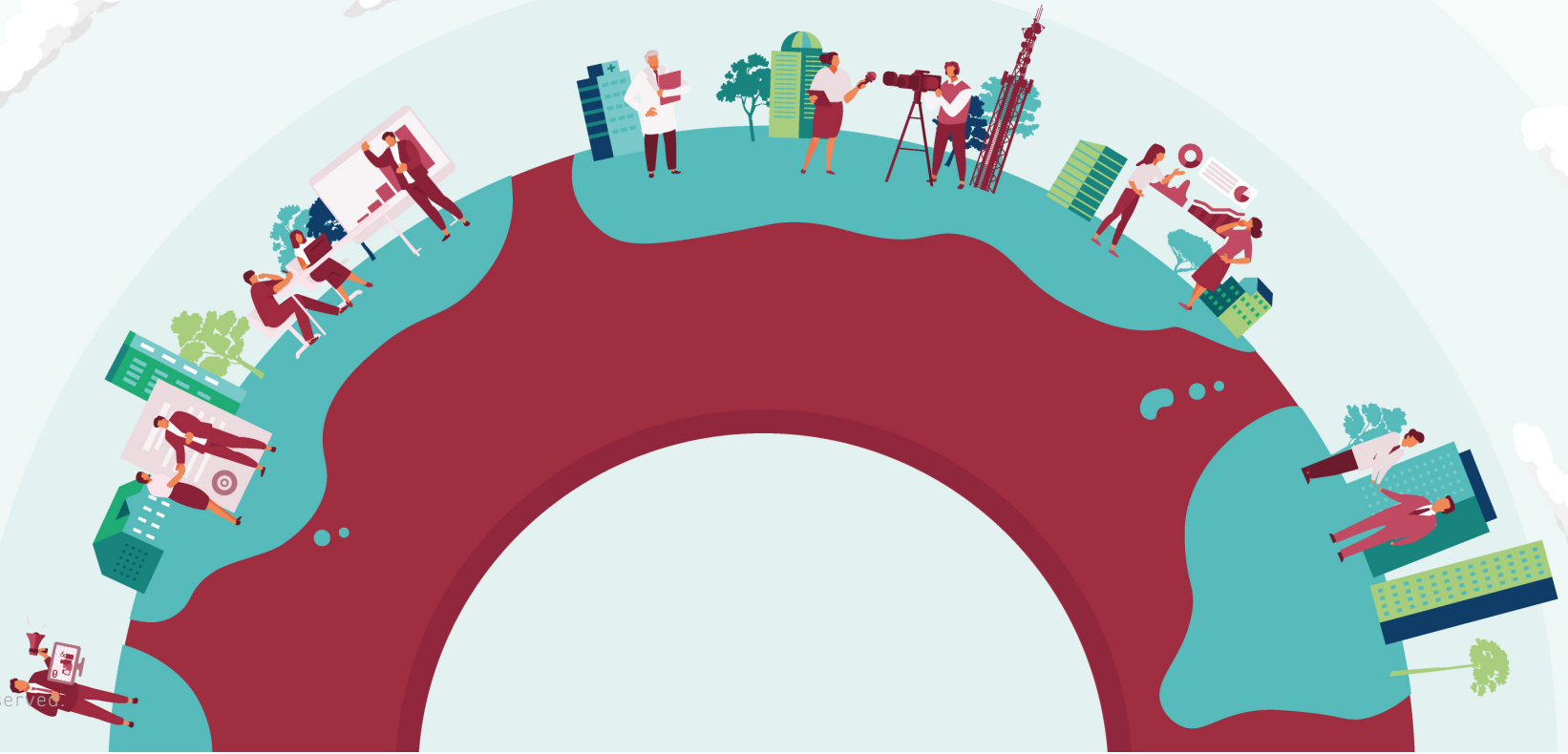


Mission

社会の役に立つ立派な人間を一人でも多く輩出する

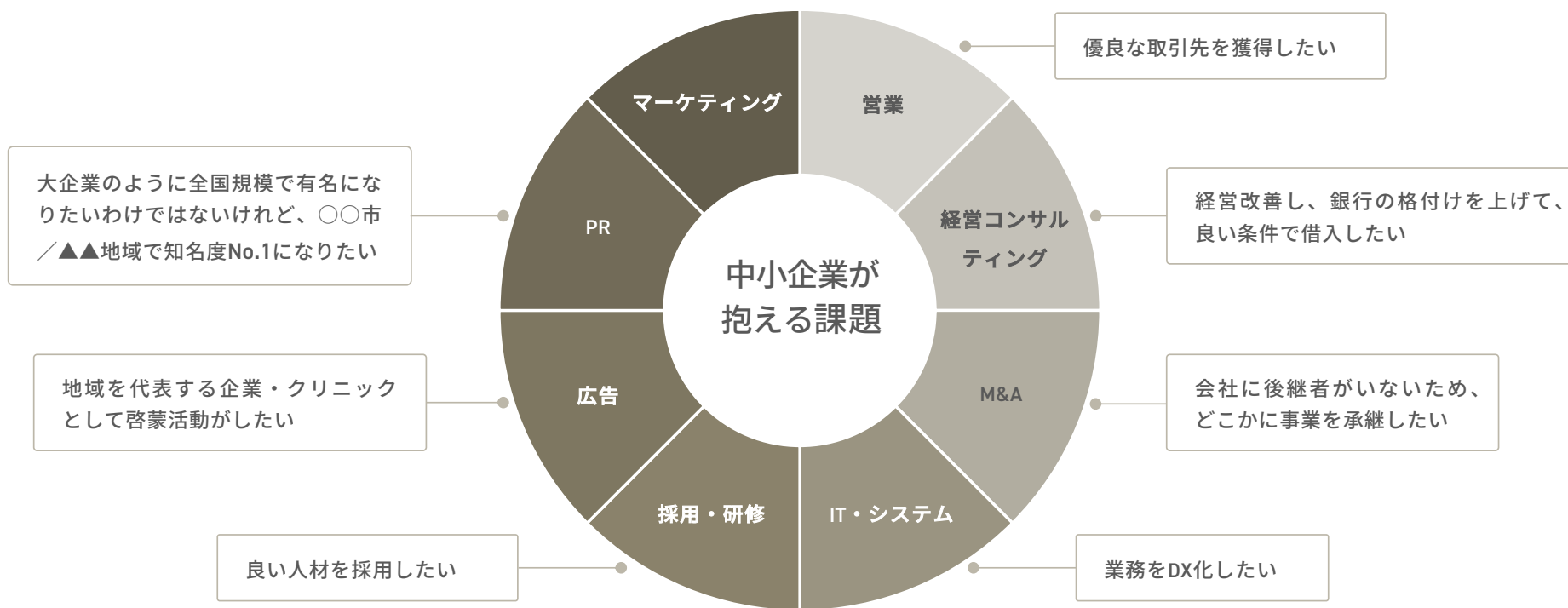
Vision

中小・中堅企業 / 医療機関の事業を支援する



事業コンセプト

中小・中堅企業 / 医療機関の経営者・院長はどのような課題を抱えているのか？



中小・中堅企業 / 医療機関の経営者・院長はどのような課題を抱えているのか？

見受けられる取組み ▶ 課題に対して、場当たりの取組みが多く、戦略的かつ最適な投資ができない

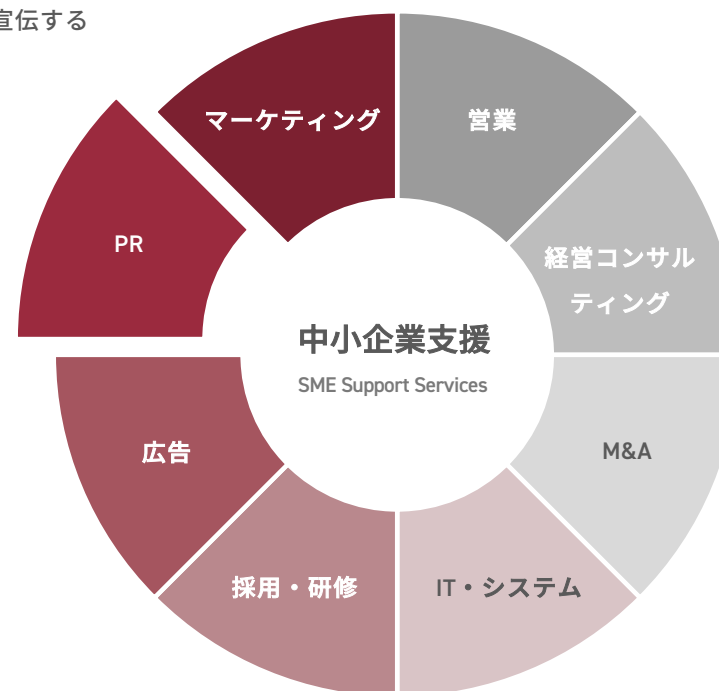
- ・地域の駅・電柱の看板、地方のTV CM、新聞広告、チラシなど、それなりの費用をかけて広告宣伝する
- ・イメージアップのために、オフィスやクリニックの内装に力を入れる

— 解決策 —

企業ブランディングによる事業支援

中小・中堅企業 / 医療機関の課題（認知度向上・採用強化など）に対し、当社は、企業ブランディングをPRの視点で支援します。

- ✓ 経営者・院長のメディア出演を**安価**に提供
- ✓ メディア掲載情報のWeb検索上位表示による**企業イメージ向上**
- ✓ 当社**紳士協定**に基づく、クライアントに寄り添った支援



Vision

中小・中堅企業 / 医療機関の事業を支援する

会社情報

創業

2006年6月

創業者

代表取締役 本田 幸大

所在地

東京都中央区銀座

社員数

195名 ※1

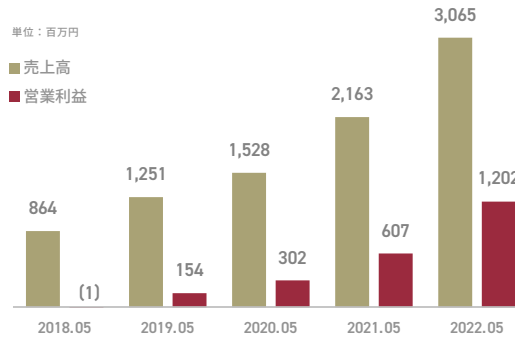
※1 2023年4月1日時点

※2 2018年5月期から2022年5月期までの売上高実績で算出

財務情報 (前期実績)

単位：百万円

■ 売上高
■ 営業利益



売上高

3,065百万円

売上CAGR ※2

37.2%

営業利益

1,202百万円

営業利益率

39.2%

事業情報 (前期実績)

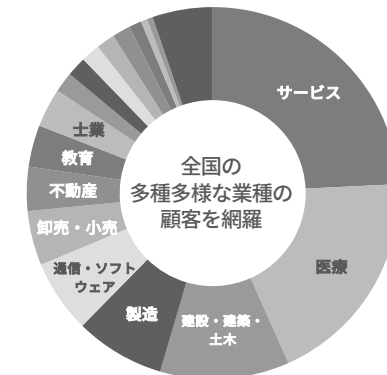
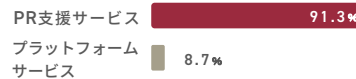
事業内容

PR事業 100.0%

顧客数

1,985社

売上構成



企業ブランディングによる事業支援

PR支援サービス

主に中小・中堅企業 / 医療機関をターゲットとして、経営者・院長のメディア出演による企業ブランディングのためのPR支援を行います。



Web媒体 68.0%、TV媒体 19.2%、紙媒体 7.3%、
ラジオ媒体 4.1%、その他 1.4% (※ 2023年5月期上期実績)

プラットフォームサービス

企業とメディア、企業と決裁者をマッチングするプラットフォームの提供を行います。

戦略PRサービス

コミュニケーションを起点に課題を解決する、PRをスキームとしたコンサルタントです。

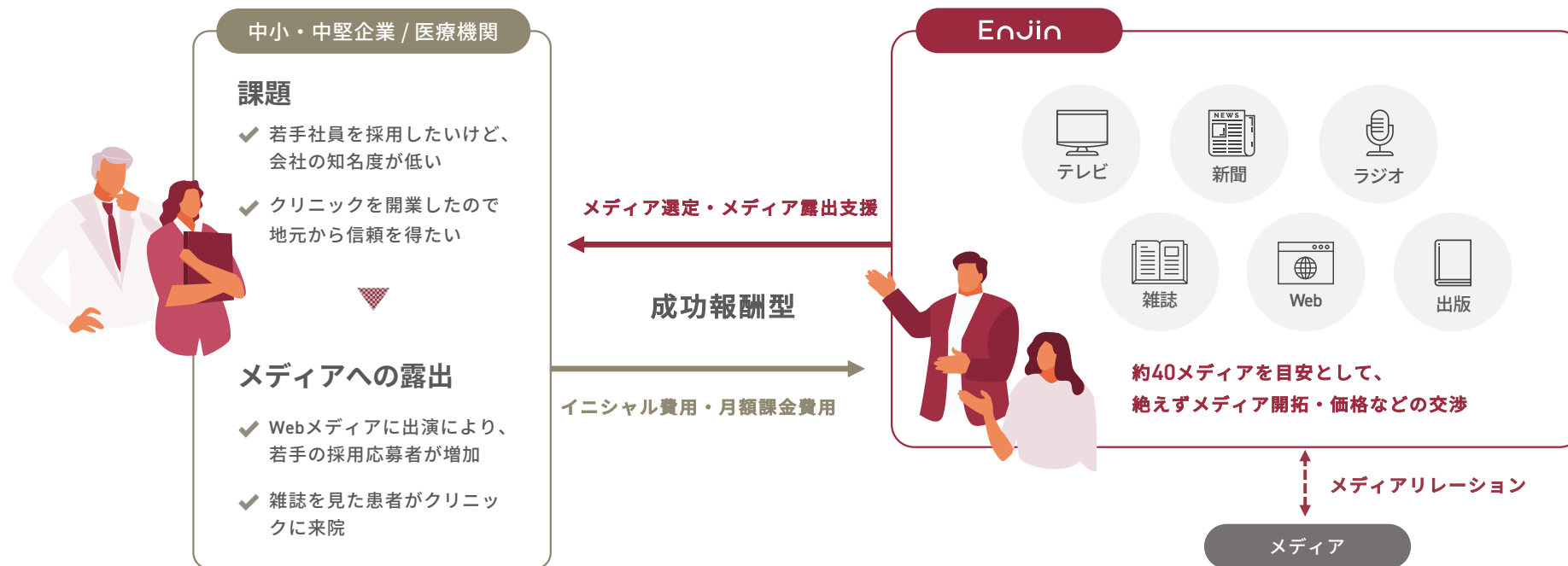


PR支援サービス



PR支援サービス（法人／経営者向け・医療機関／医師向け）

独自のPRサービスを安価に提供し、中小・中堅企業 / 医療機関の経営者・院長のメディア（新聞・雑誌・TVなど）への露出を実現



Enjin だからこそ提供できる2つの強み

Point 1



顧客層が中小・中堅企業 / 医療機関のため、
クライアントの商圏が被りにくい



Point 2



ノウハウのパッケージ化により、
高品質かつ安価にサービスを提供

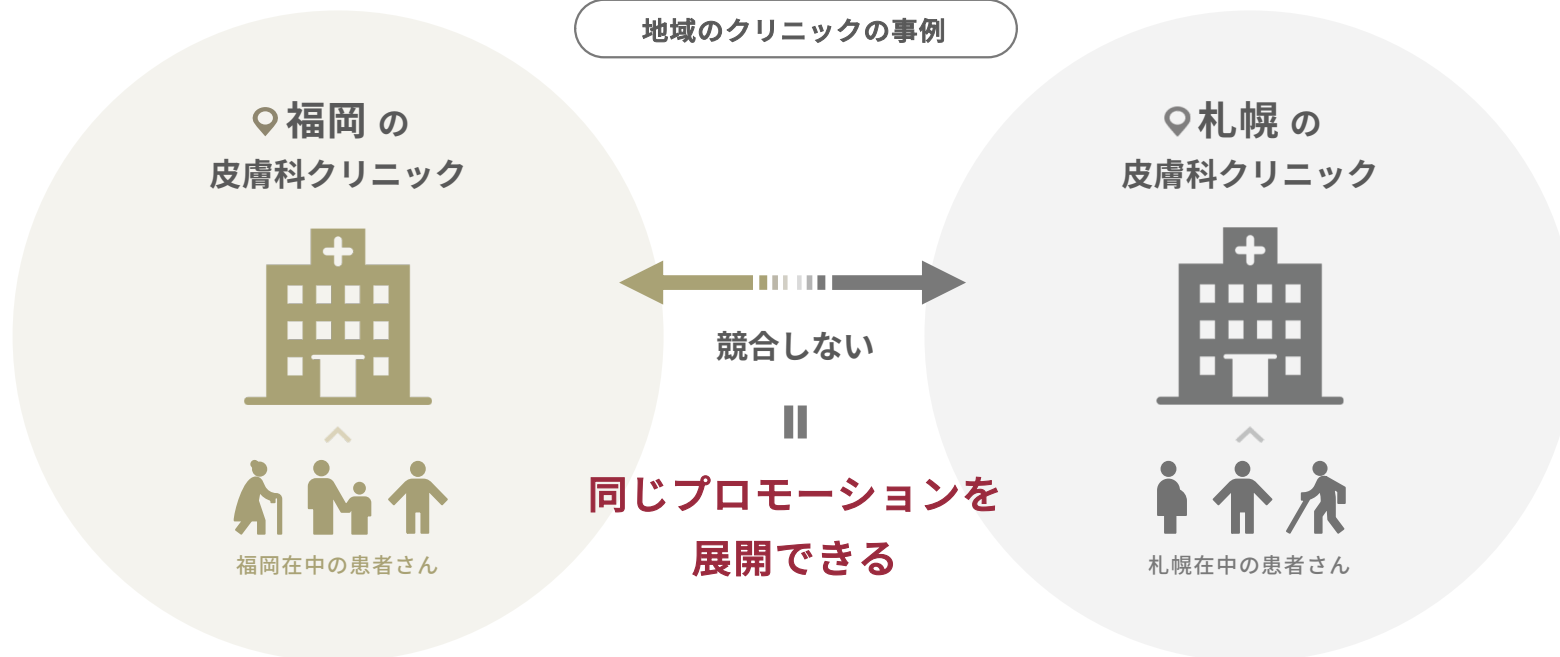
経営者・院長のメディア出演による企業ブランディングを
限られた予算・時間の中で最大化します

PR支援サービス

Point 1

顧客層が中小・中堅企業 / 医療機関のため、
クライアントの商圈が被りにくい

地域のクリニックの事例

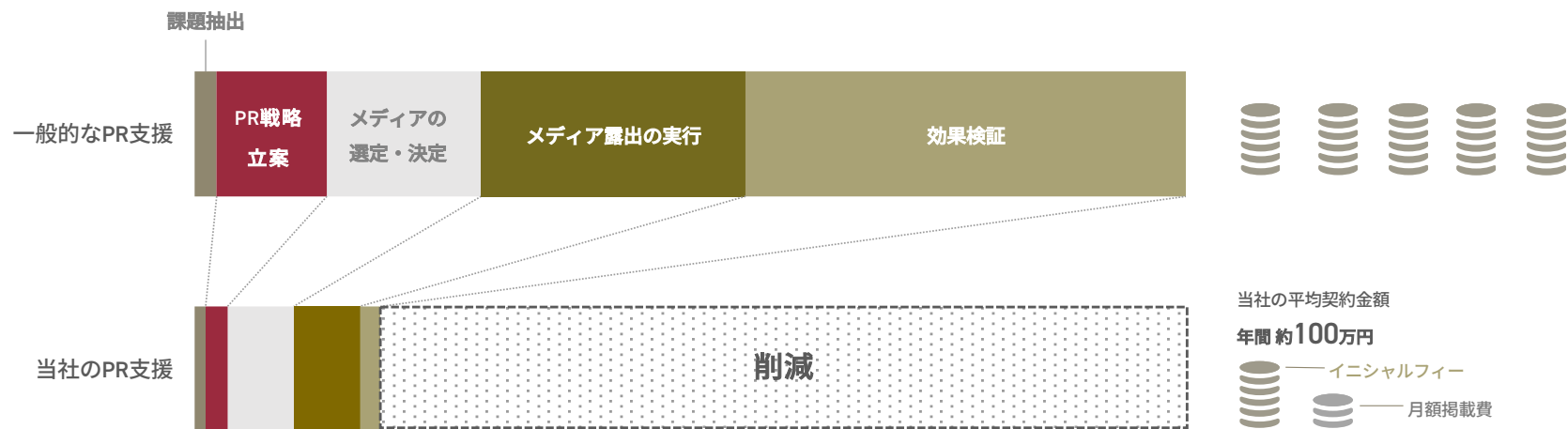


PR支援サービス

Point 2

ノウハウのパッケージ化により、
高品質かつ安価にサービスを提供

－ PR支援にかかる工数・費用のイメージ －

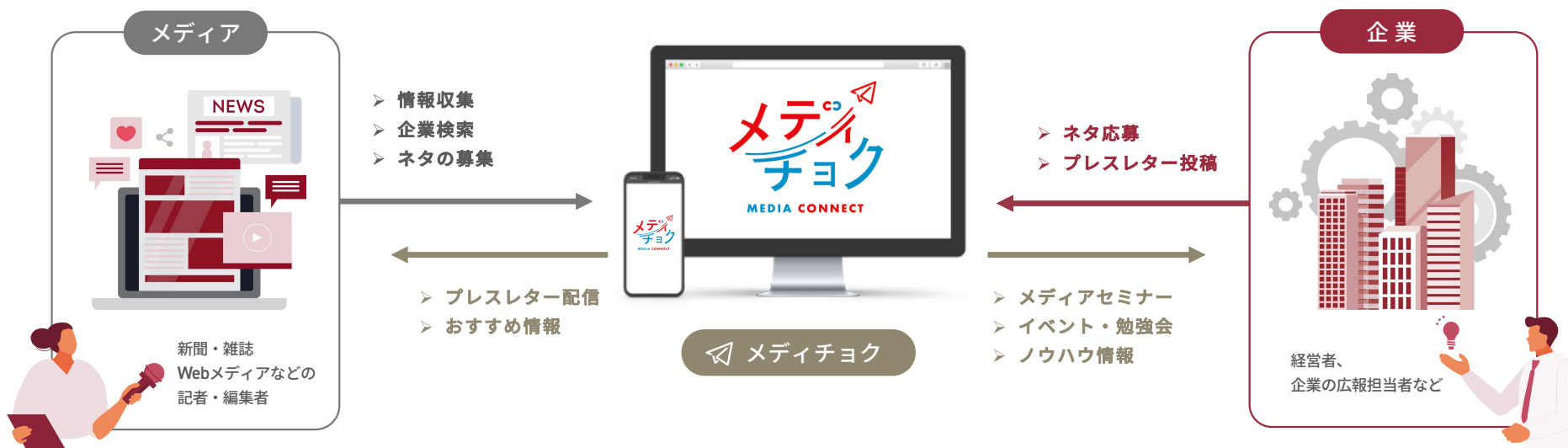


プラットフォームサービス - メディチョク



メディアマッチングサービス「メディチョク」

取材ネタを探すメディアと取材されたい企業を結ぶマッチングプラットフォーム



プラットフォームサービス - メディチョク



個人でも企業でもあらゆる分野でマッチングプラットフォーム化が進む中、
PR領域は未だ大規模に市場開拓されていない

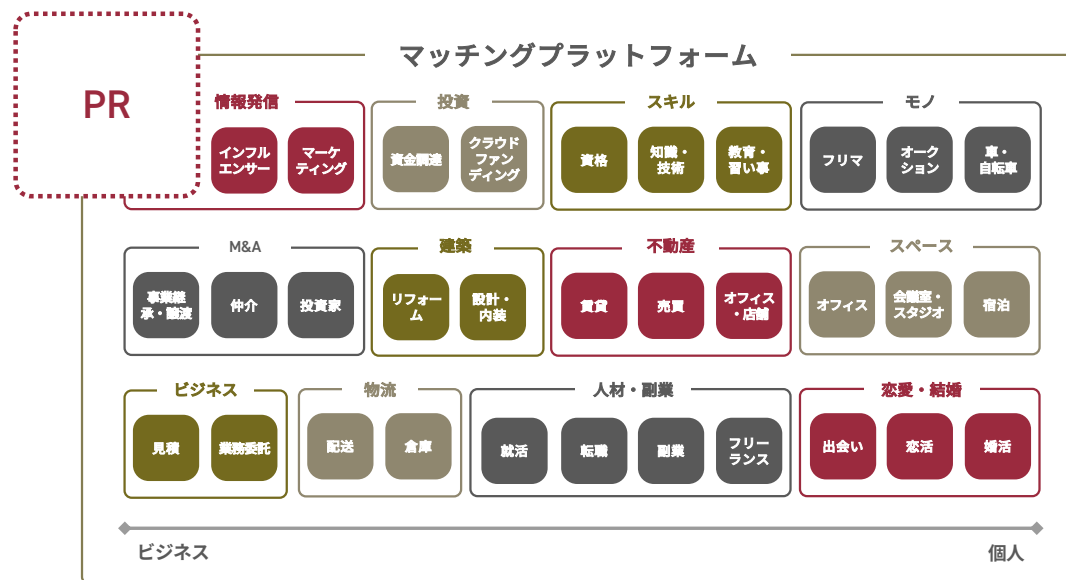
新方式 >>>

<<< 旧方式

PR市場1,111億（※）を ほぼ独占して開拓できる

- ✓ PR会社は、ここに参入すると、既存事業とトレードオフしてしまうため非常に参入障壁が高い
- ✓ 新たな第三のプレイヤーが参入してくる可能性もあるが、当社がその前にマーケットシェア独占を進めていく

※ 公益社団法人日本パブリックリレーションズ協会「PR業実態調査」2021年5月を参照





広報の1歩目をメディチョクで

ネタ募集



雑誌やWebサイトの
記事掲載のために
取材したいネタを募集



メディチョク掲載



メディアが
募集しているネタが
メディチョクに掲載



ネタ応募・ネタ投稿



メディアが募集している
ネタに応募 or
発信したいネタを投稿

ユーザー企業



メディチョクマッチングで記事掲載



メディチョコ価値の見える化

ユーザとメディアは、それぞれの管理画面から
メディチョコの活動情報を見ることができます



ユーザ

- ✓ ユーザの活動状況を確認することができます。
- ✓ メディチョコ経由で、「つながったメディア」も一目で分かります。



メディア

- ✓ メディアは、何時でも何個でも、募集ネタを作成することが可能です。
- ✓ 投稿した募集ネタに対するユーザからの応募状況もチェックできます。

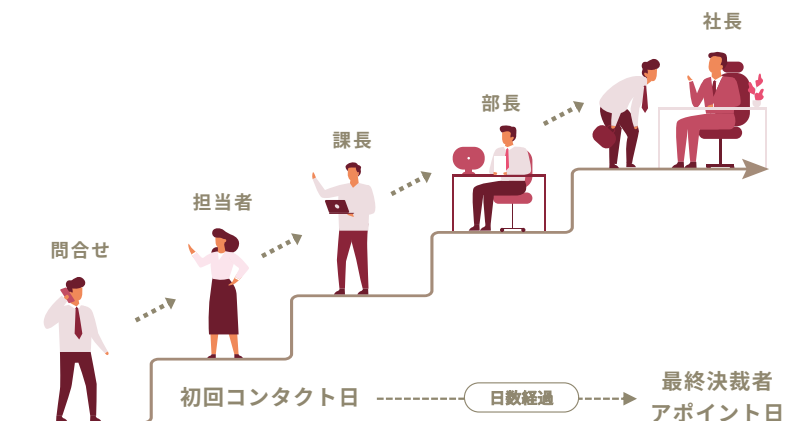


決裁者アポイントマッチングサービス「アポチョコ」

決裁者とのアポイントがマッチングされる、審査制の新しい営業支援マッチングプラットフォーム

Before

- × 営業活動において最終決裁までのプロセスが多い
- × 最終決裁者とのアポイント獲得までに時間がかかる



アポチョコ



導入すると

After

◎ 直ぐに、決裁者とのアポイントを獲得

- ✓ 創業来、経営者の方々を中心にPR支援サービスを提案してきており、良好な関係性のある経営者・決裁者の顧客基盤（データベース）があります
- ✓ 決裁者は、経営課題解決に繋がる提案を待っています



(参考) 戦略PRサービス



戦略PRサービス

コミュニケーションを起点に課題を解決する、PRをスキームとしたコンサルタントです



Business Contents

2023年5月期第3四半期 業績サマリー

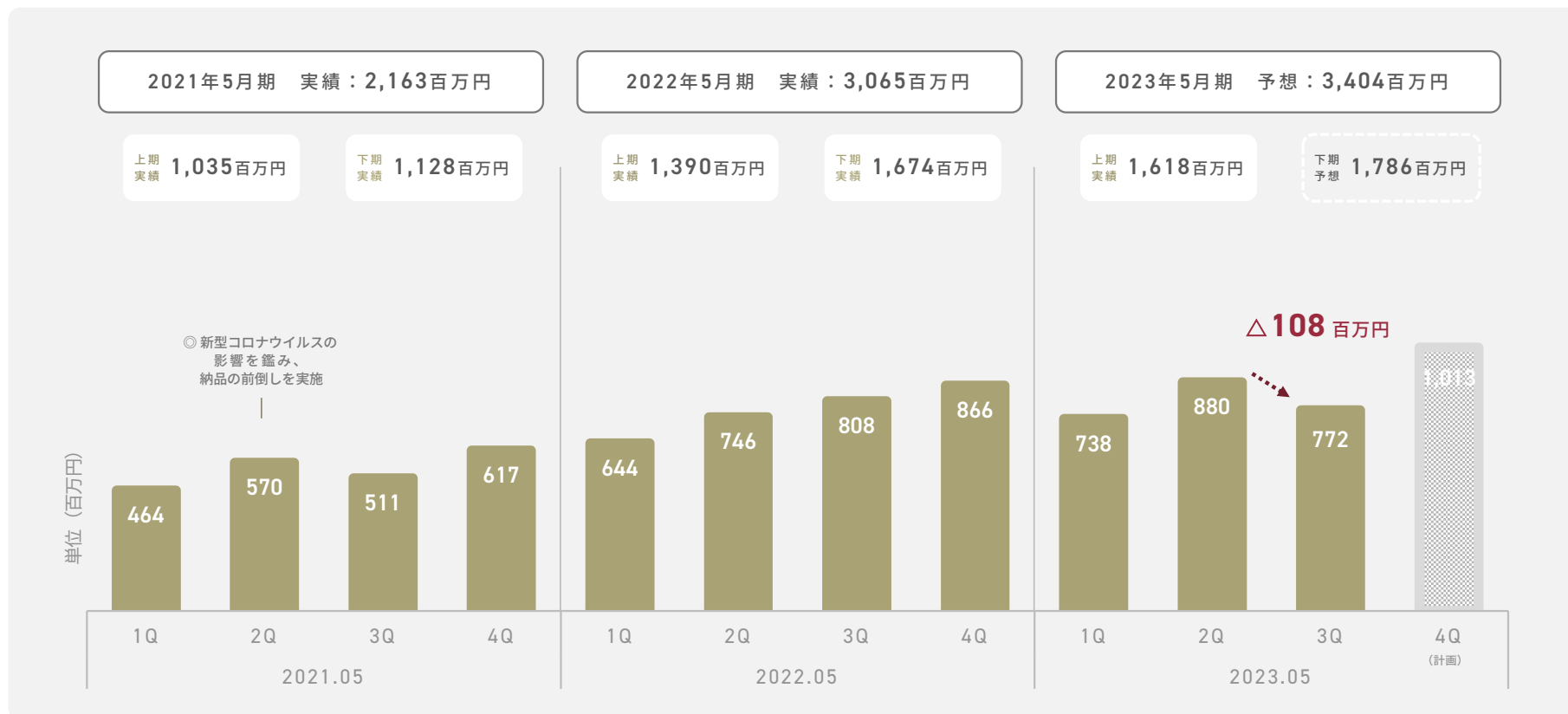


業績概況 - PL

	2022年5月期 第3四半期		2023年5月期 第3四半期	前年同期比
売上高	2,199 百万円	>	2,390 百万円	+ 8.7%
売上総利益	1,811 百万円	>	1,991 百万円	+ 9.9%
売上総利益率	82.4%		83.3%	—
営業利益	864 百万円	>	845 百万円	△ 2.2%
営業利益率	39.3%		35.4%	—
経常利益	893 百万円	>	854 百万円	△ 4.3%
経常利益率	40.6%		35.7%	—
当期純利益	553 百万円	>	580 百万円	+ 4.9%
当期純利益率	25.2%		24.3%	—

業績推移 - 売上高

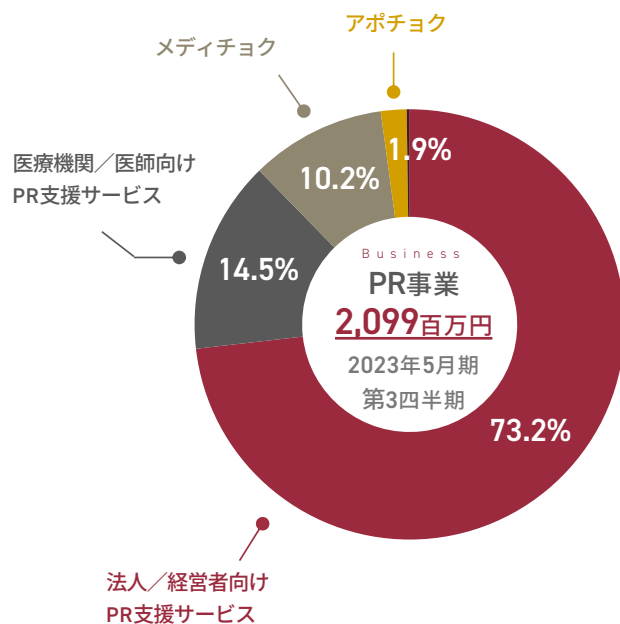
当期3Qは前四半期と比較して△108百万円となるも、前年同期比+8.7%で着地
例年どおり下期偏重型のビジネスモデルで通期業績予想を目指す



業績推移 - 売上高：サービス毎の割合

PR支援サービスを中心とした売上構成を維持しつつ、プラットフォームサービスが大きく伸展

(括弧内は全体の売上高に占める割合)

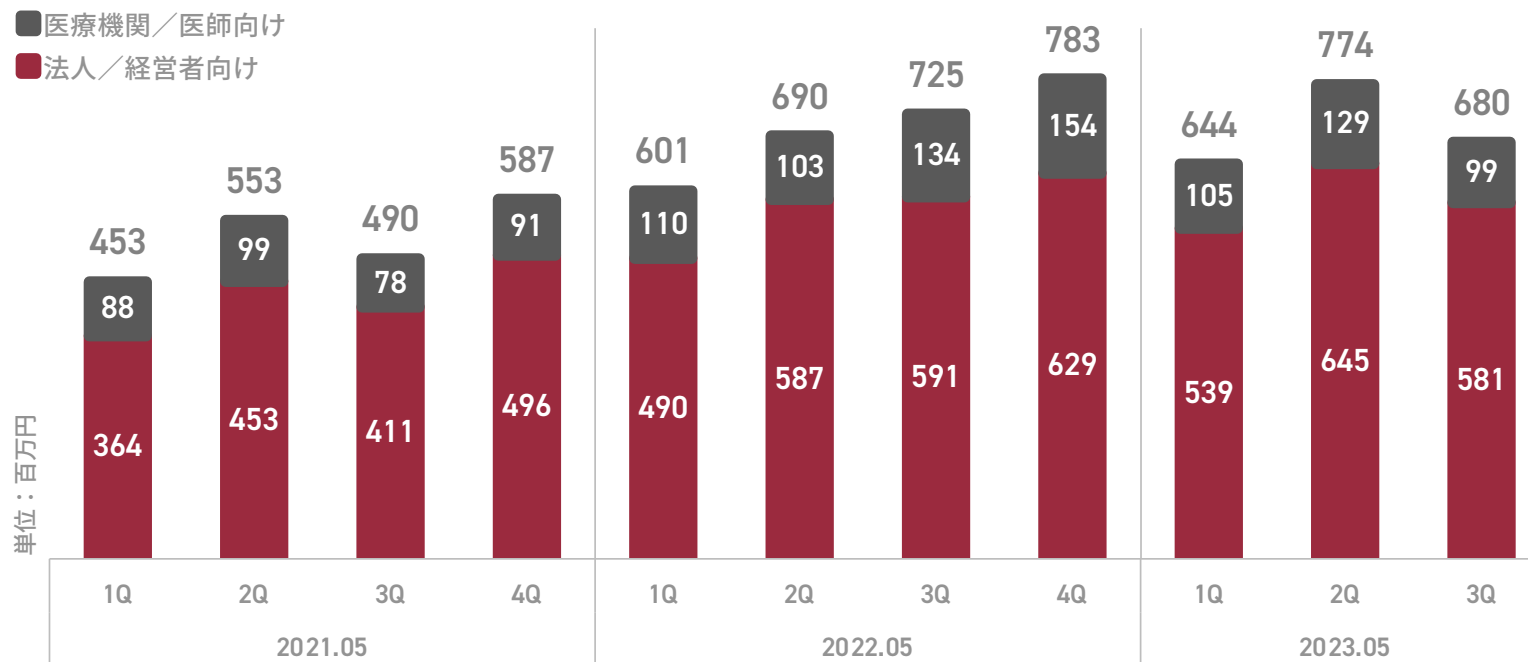


	2022年5月期 第3四半期	2023年5月期 第3四半期	前年同期比
■ 法人/経営者向けPR支援サービス	1,670 百万円 (75.9%)	> 1,766 百万円 (73.4%)	+ 5.8%
■ 医療機関/医師向けPR支援サービス	348 百万円 (15.8%)	> 333 百万円 (14.0%)	△ 4.1%
■ メディアマッチングサービス「メディチヨク」	140 百万円 (6.3%)	> 247 百万円 (10.3%)	+76.4%
■ 決裁者アポイントマッチングサービス「アポチヨク」	42 百万円 (1.9%)	> 43 百万円 (1.9%)	+ 2.4%
■ その他	—	> 0 百万円 (0.0%)	—

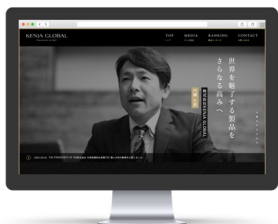
PR支援サービス

売上高

当期3Qは前四半期と比較して△94百万円となり、前年同期比較+4.1%で着地



PR支援サービス

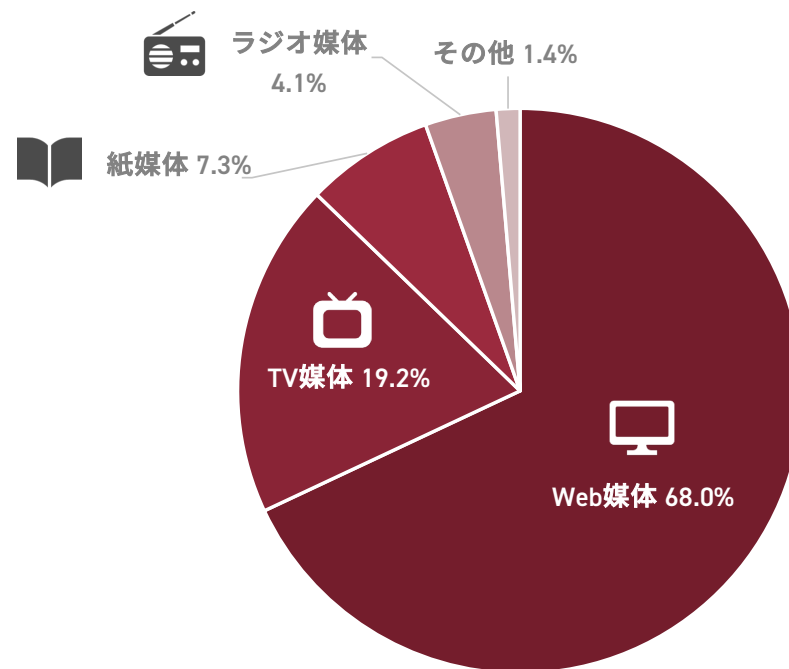


法人／経営者向け 医療機関／医師向け PR支援サービス

中小・中堅企業 / 医療機関の経営者・院長の
メディア露出による企業ブランディングを実現

媒体分布

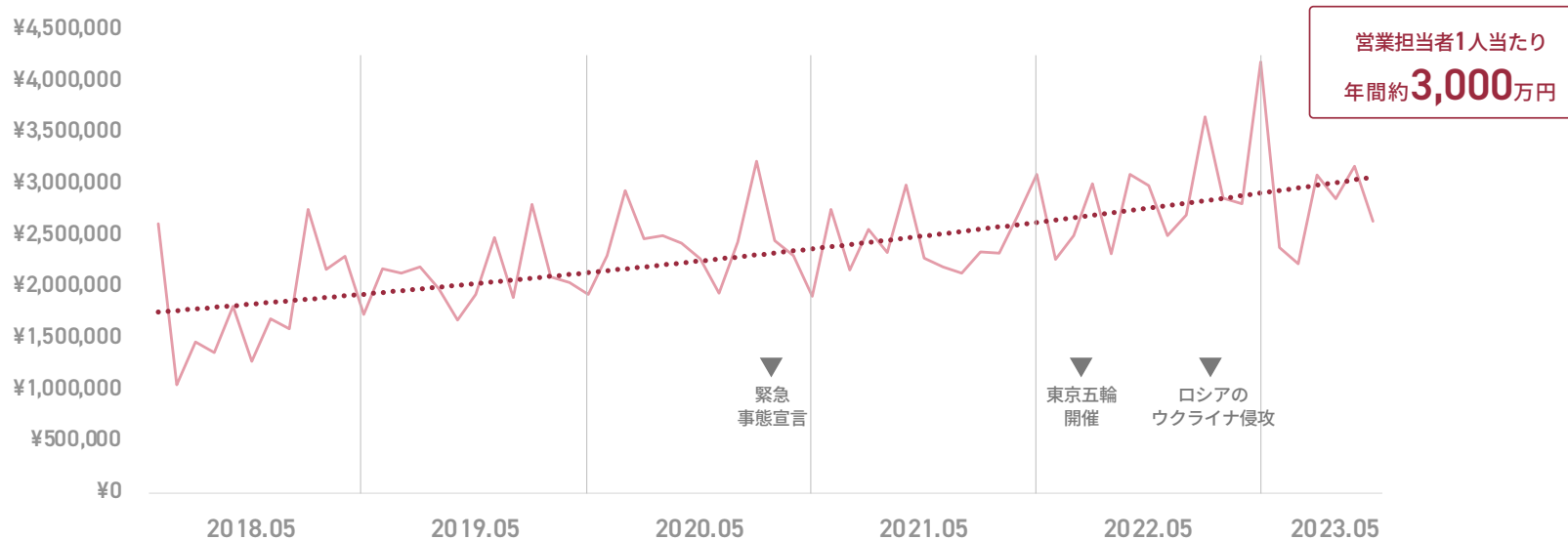
Web媒体を中心として、TVや雑誌など約40のメディア
とリレーションを構築



PR支援サービス

創業から蓄積し続けている営業ノウハウにより、
新型コロナウイルスなどの社会情勢に影響を受けることなく、
営業担当者1人当たりの売上高推移は着実に成長

営業担当者1人当たりの売上高推移



PR支援サービス

当期下半期から営業体制を刷新

背景

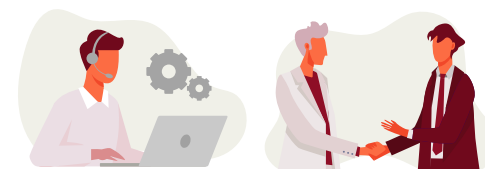
事業規模の拡大に伴う積極的な新卒採用により、若手社員（新卒を含む入社1～2年目の社員）の人数増加

- 社内教育における社員の成長が当社の求める水準に追いつかず、営業スキルが未熟な状態で営業活動を行う事態が発生
- 当社サービスに対する顧客の期待値コントロールが上手くいかないケースの増加により、キャンセル案件が増加

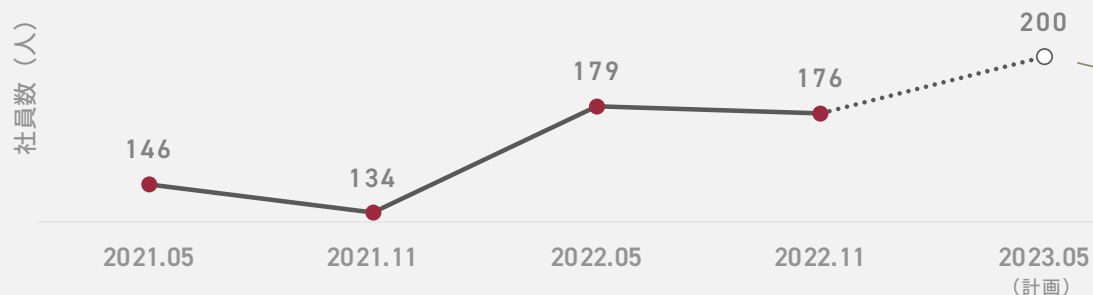
取組

営業機能の切り分け

- ✓ アカデミー組織を強化し、入社後はまずアカデミーにてインサイドセール業務を中心にスキルアップを目指す。
- ✓ 各営業機能に適した人材を配置し、そこに特化した教育・実践により、営業スキルの習熟度および分業による生産性の向上が期待



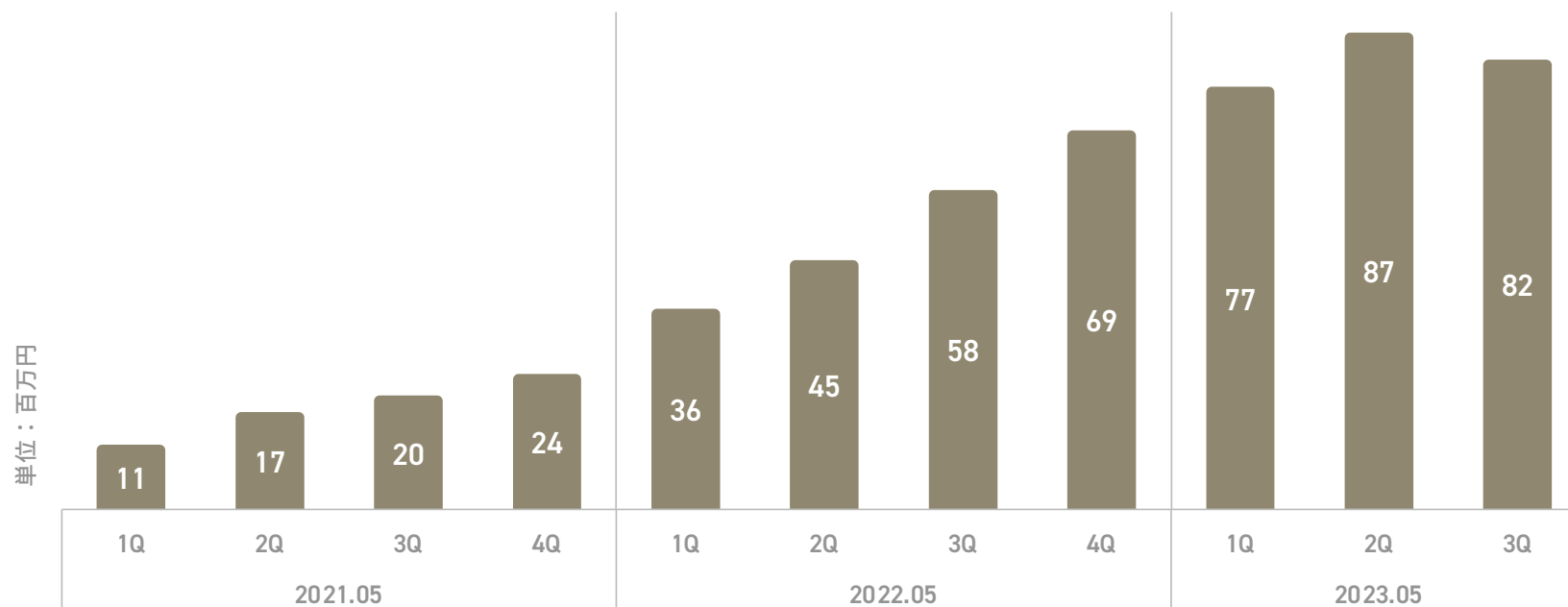
社員数の推移



前年同期はリモートワークの急加速の影響によるコミュニケーションロスに起因した社員数の減少は、サテライトオフィス開設などにより解消が期待される。

売上高

第3四半期はわずかに減少したが、前年同期比+76.4%と順調に売上を積み上げを継続

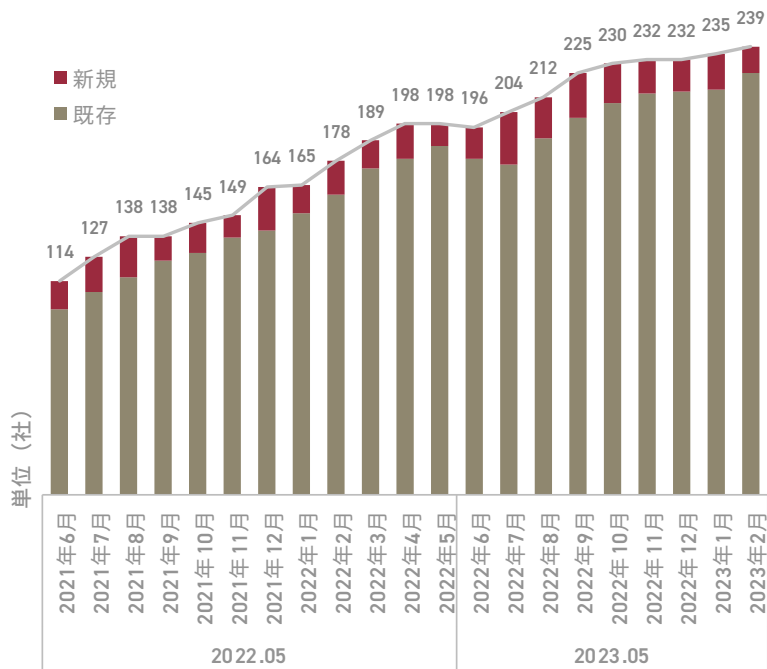


プラットフォームサービス - メディチョク



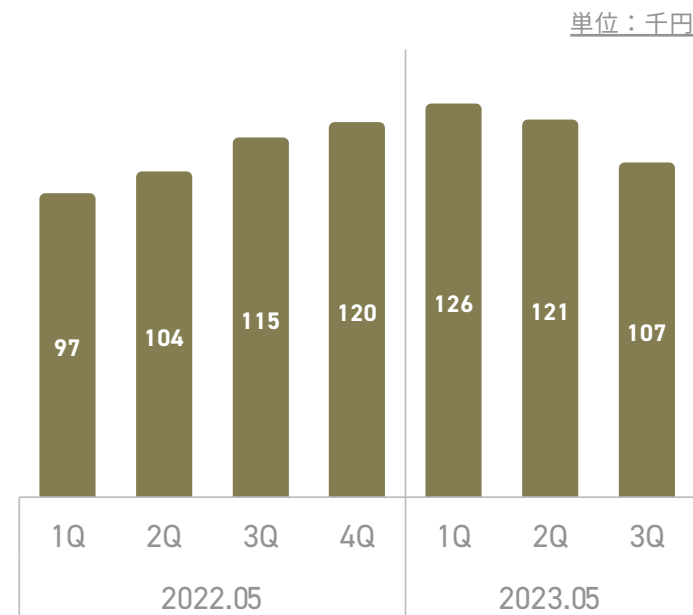
ユーザ企業数

- ✓ 一定数の解約はあるものの、新規顧客を獲得し、ユーザ企業数は増加傾向



平均契約単価

- ✓ トライアルプランなどのテストを行ったため、一時的に単価は低下



プラットフォームサービス - メディチヨク



月額10万円～プランを提供

ベーシックプラン

月額10万円

低予算で広報をスタートすることが可能です。
担当者1名で十分に活用いただけます。

こんな方にオススメ！

- ✓ 広報部門を立ち上げたばかりで、ノウハウがない
- ✓ PR代行会社に依頼するほど、予算がない
- ✓ メディアと接点がなく上手くメディア露出できない

プレミアムプラン

月額15万円

ベーシックプランの機能に加えて、年4回のプレスリリース配信など、初めての広報業務を手厚く支援します。

こんな方にオススメ！

- ✓ 初めての広報なので、事務局に支援してほしい
- ✓ プレスライター作成などはアウトソースしたい
- ✓ 広報活動のやり方が分からず不安

カスタマイズプラン

月額30万円～

メディチヨクのプラットフォーム上だけでは実現できない要望に対して、完全にオーダーメイドで対応します。

こんな方にオススメ！

- ✓ 特殊な業界なので、プラスαのサポートがほしい
- ✓ 動画PRなど新しい取組みにチャレンジしたい
- ✓ 広報強化のためのコンサルティングをしてほしい



メディチヨクユーザの声

※ 掲載している情報はインタビュー当時のものです。

User's Voice

気軽に相談できる
オンライン専門の税理士事務所

板山翔税理士事務所 様

📍 京都府

Q メディチヨクを始めてみていかがですか？

士業への需要が高いと感じました。

一般的に士業の方がメディア露出をしている例は少ないです。少ないということは需要がないのか、皆がやっていないだけで、やればいいのかを考えていたのですが、実際にやってみたら後者でした。

需要はあるし成果も出たのでメディチヨクは広報ツールとして使えると思いました。

Q メディア露出をするようになってからお客様の反響はいかがですか？

情報の信頼性が高まったと思います。

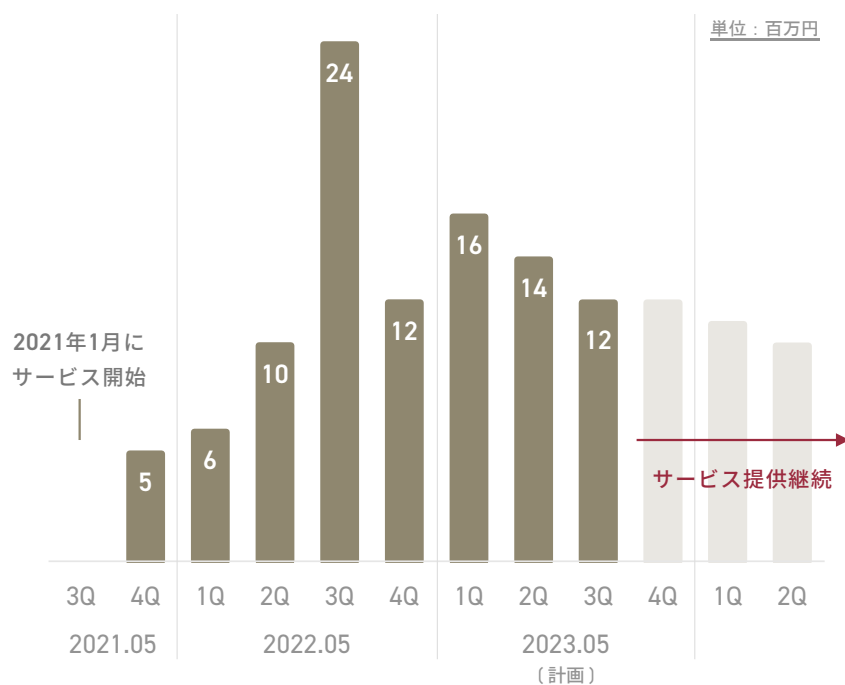
顧問先では以前からメルマガやブログに好評をいただいていたのですが、より良いと言って頂けるようになりました。同じ文章であっても個人のブログ記事とYahoo!ニュースやビジネスメディアに載っているのでは印象が違います。また最近知り合った方でも、私の記事がYahoo!ニュースやビジネスメディアに載っているのを見て信頼して頂けている部分はあると感じます。直接売上に繋がった事例はまだないですが、間接的な部分では十分効果が出ています。

今後オンラインで集客するとなると関係性がゼロのところから始めるので、そこでメディア露出による信頼獲得や差別化ができるのは強みです。

プラットフォームサービス - アポチョコ



売上高



今後の方向性

アポチョコの新規営業を一旦停止

以下の背景からアポチョコサービスの縮小を決定

- 競合が多い
- 他の当社サービスと比較して、クライアントの満足度が低い



今後の取組み

- ✓ メンバーを投資効果の高いサービス部門へ配置転換し、人的資源の投資先を変更
- ✓ アポチョコの仕組みと経営者・企業の顧客基盤を活用して既に成約した案件は継続してサービスを提供

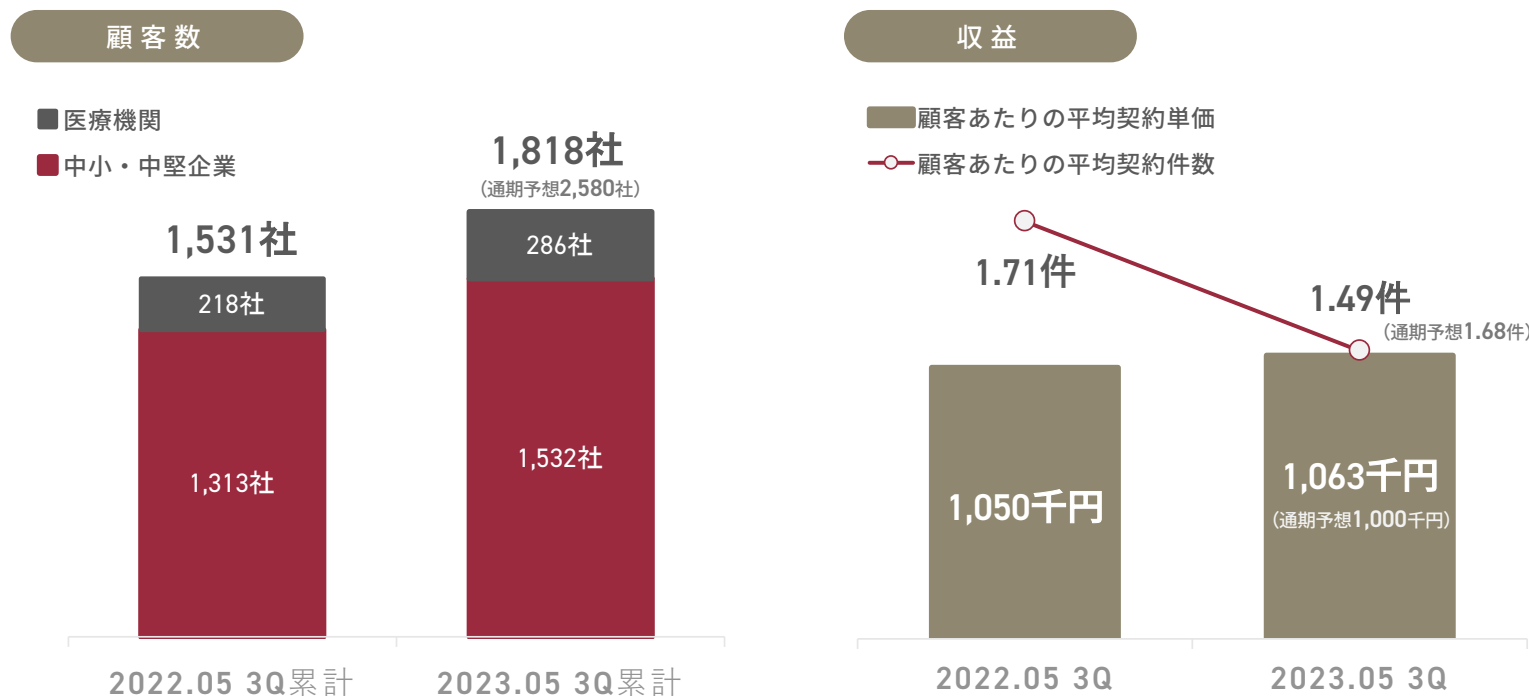
売上高のインパクトは小さいものの、引き続き、既存顧客へのサービス提供は継続

事業KPI

顧客数 × 収益

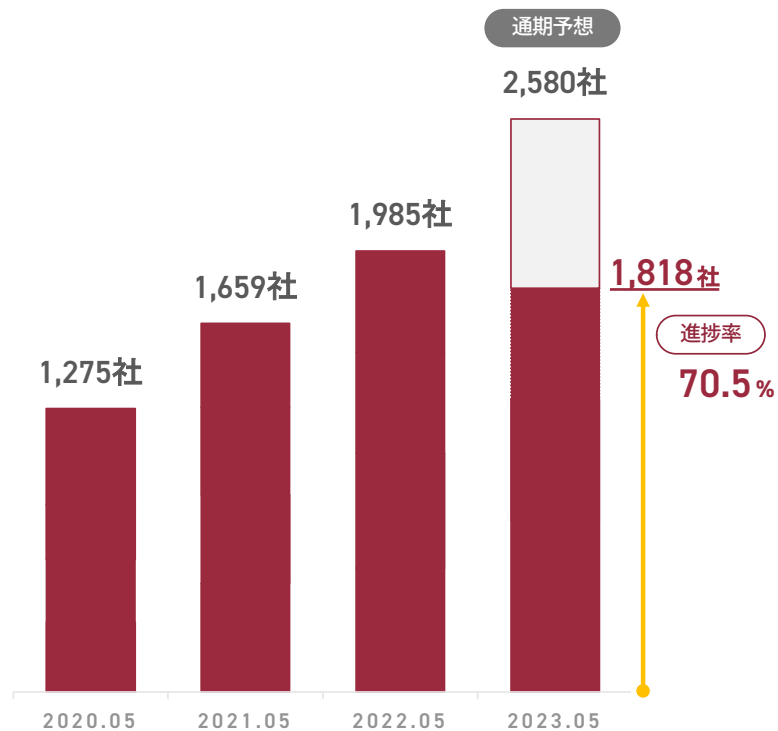
顧客数は**1,818社**（前年同期比**+18.7%**、**287社増**）まで拡大。

顧客あたりの平均契約単価は予想より上振れて推移しており、平均契約件数は通期予想の想定範囲内で着地



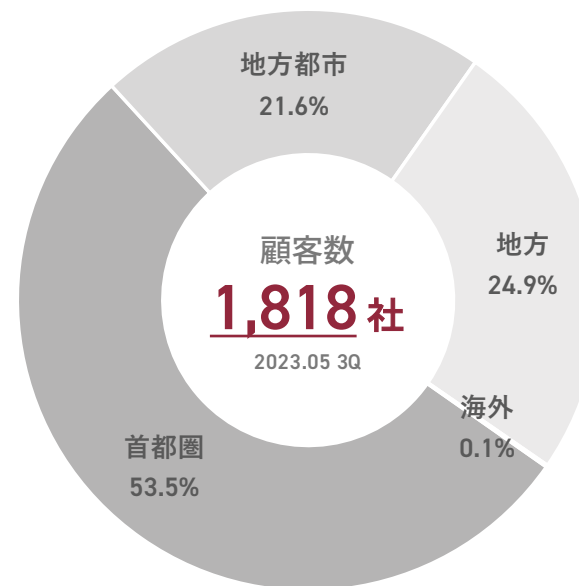
事業KPI - 顧客数

進捗率



地域分布

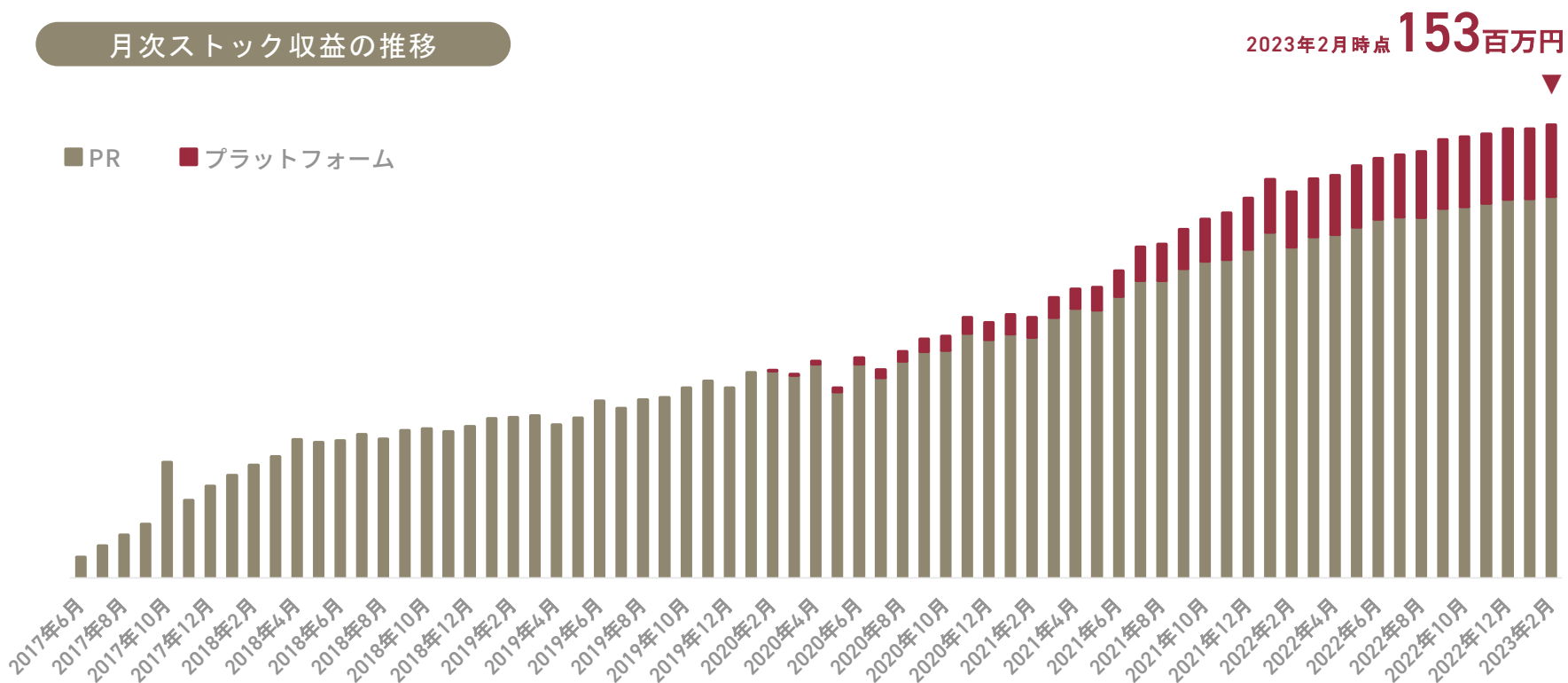
中小・中堅企業を中心とした全国の顧客に対し、課題解決のための企業ブランディングを展開



※首都圏とは、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県の1都3県とする。
※地方都市とは、北海道、愛知県、大阪府、福岡県の1道1府2県とする。

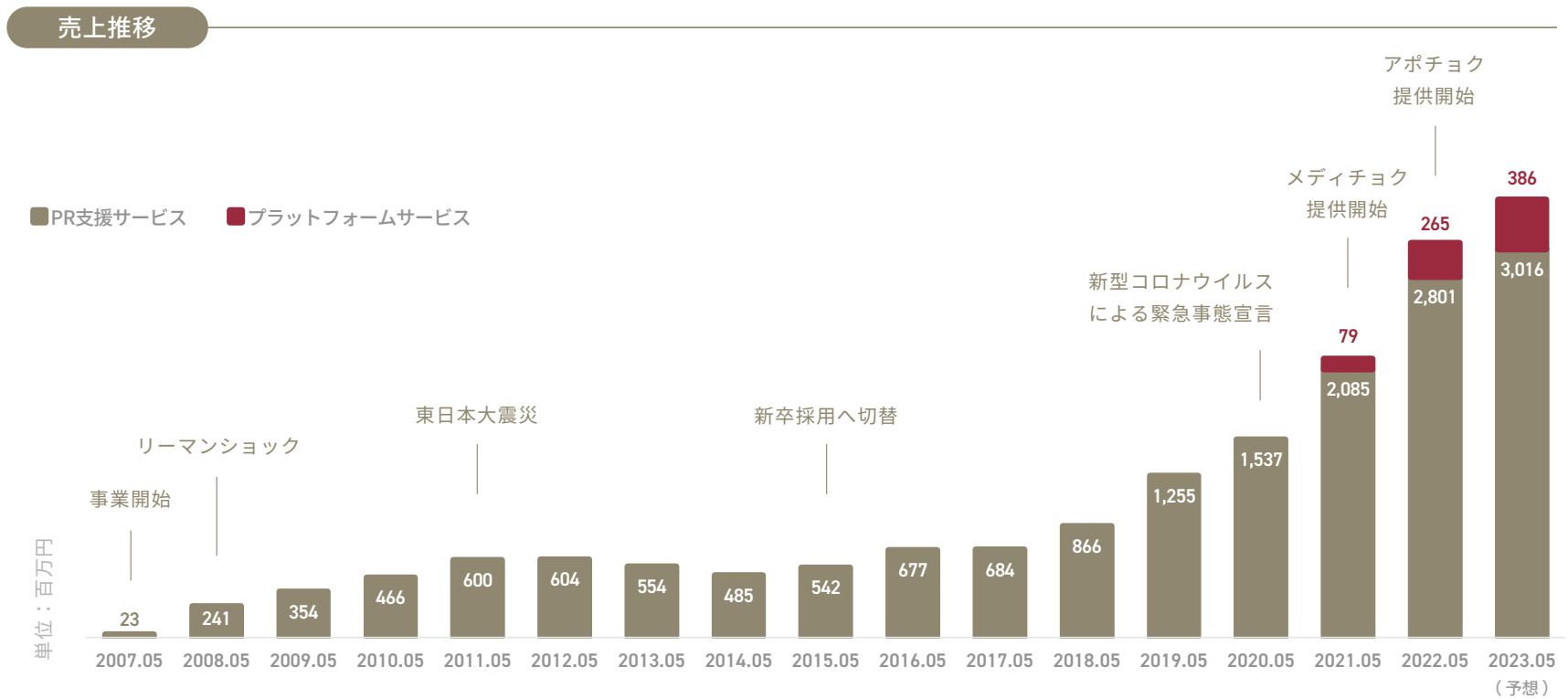
月次ストック収益の推移

PR支援サービス、プラットフォームサービスともにストック収益は安定して積み上げ



外部環境の変化に左右されない業績成長

様々な社会情勢の変化の中においても変わらず成長を継続

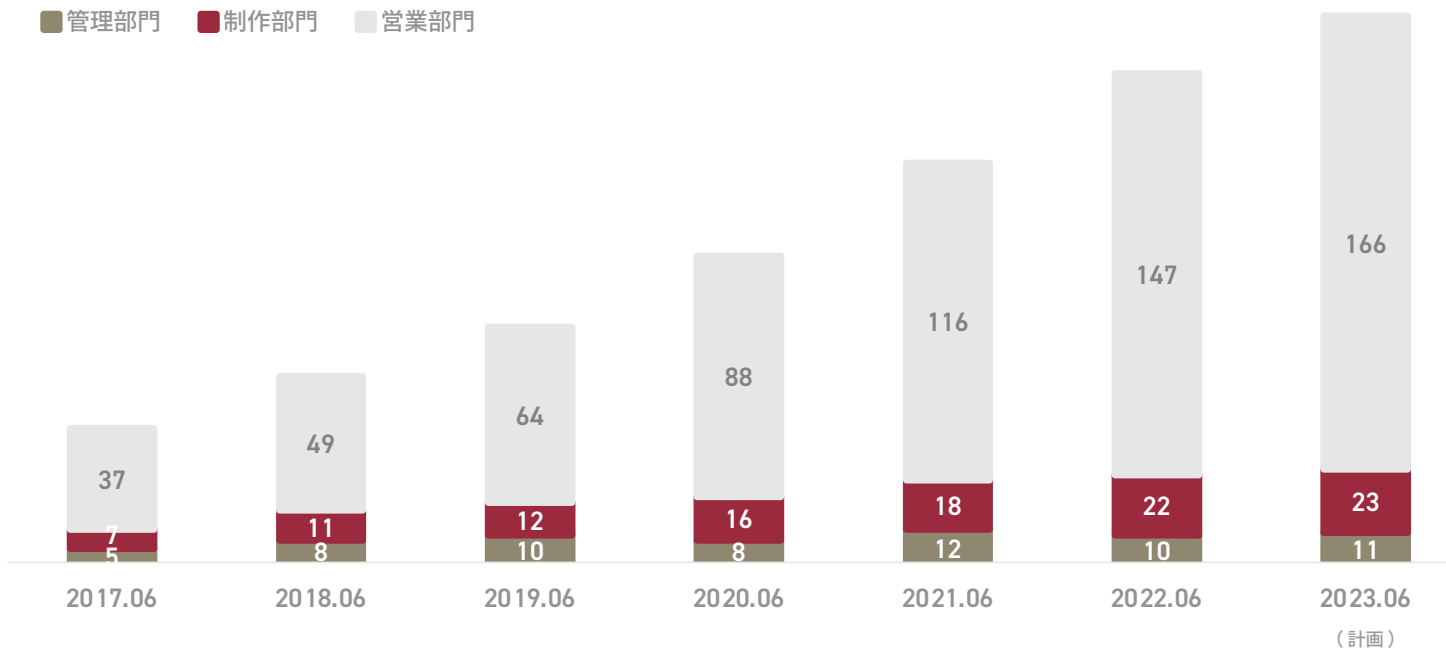


(参考) 職種別従業員推移

職種別従業員数推移

事業拡大に寄与する営業人員を中心に増員しながら、
制作部門、管理部門においては安定した人員を確保することで企業成長の土台をかためる

■ 管理部門 ■ 制作部門 ■ 営業部門

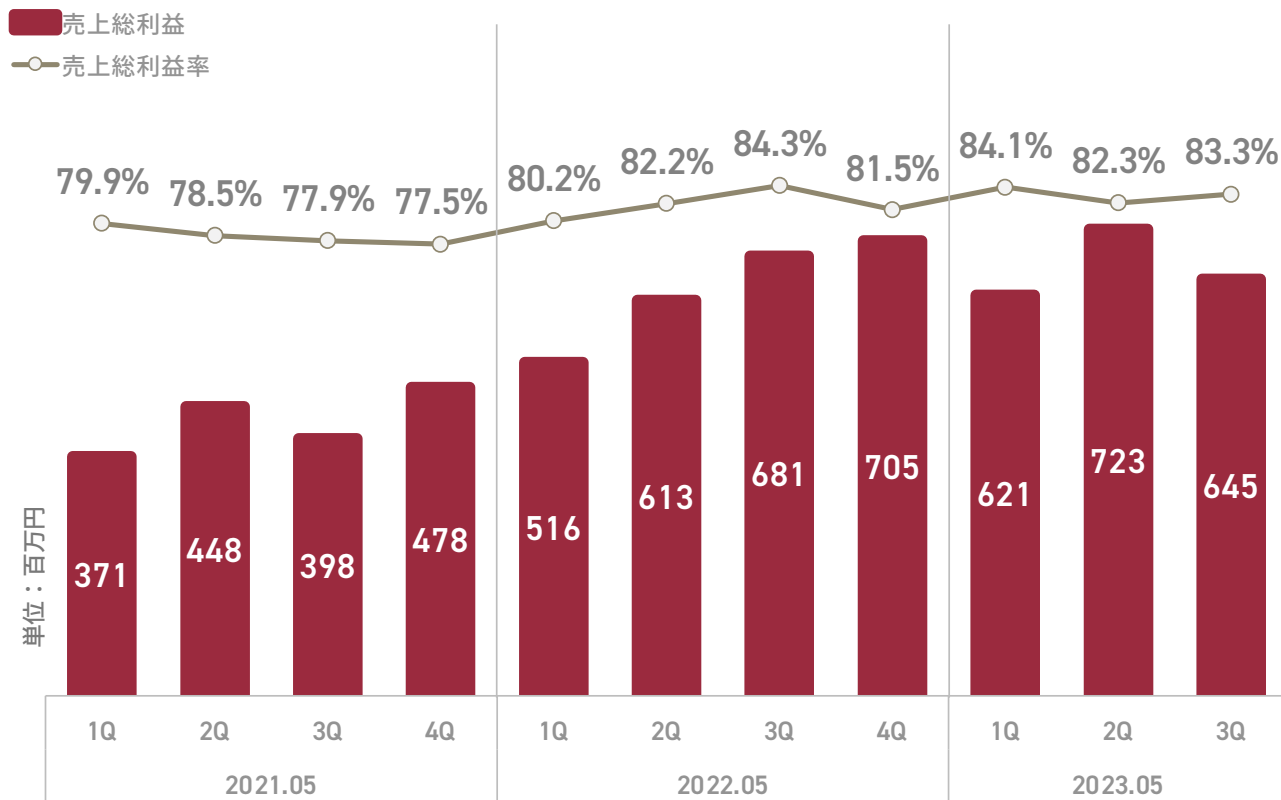


※それぞれの期間における期首時点での人員数

業績推移 - 売上総利益

売上総利益

プラットフォームサービスの売上高の割合が大きく伸展したことにより、売上総利益率 **83.3%** で着地



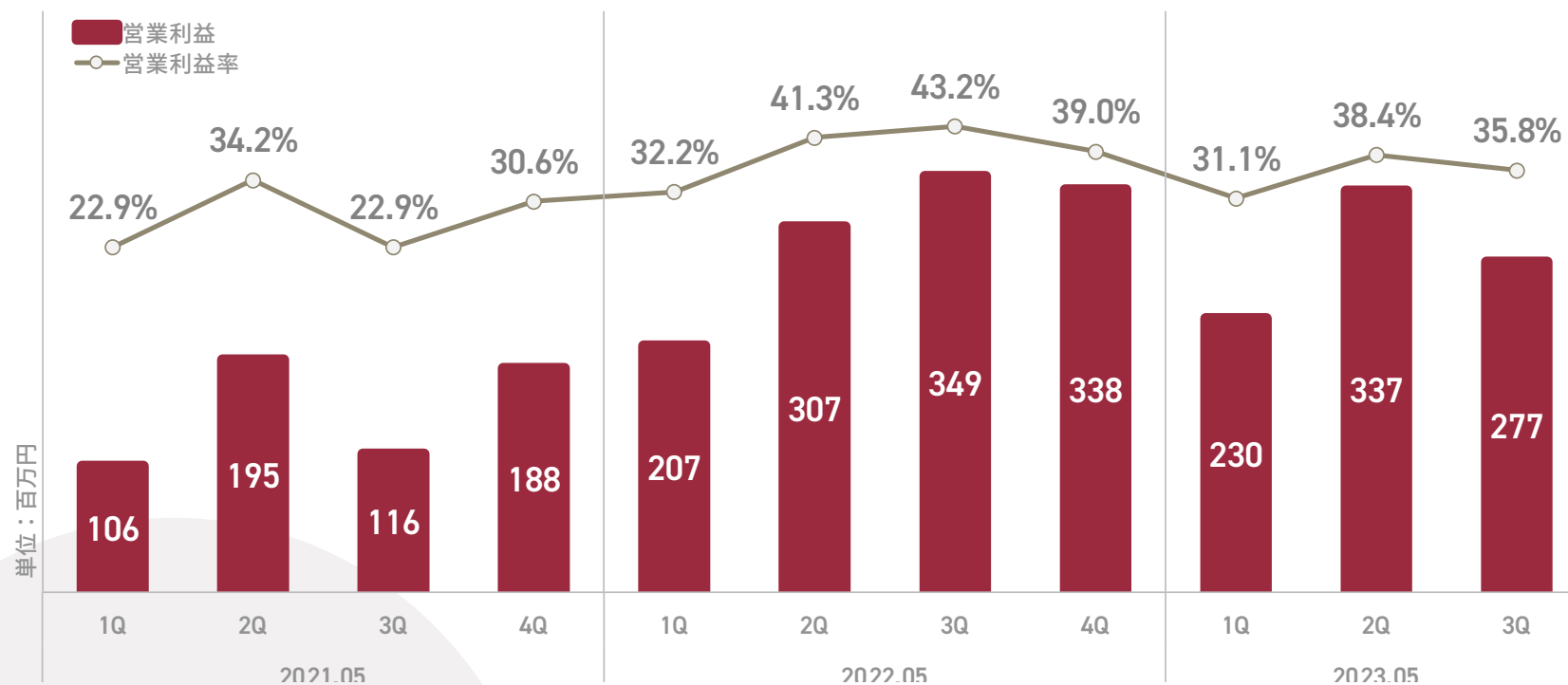
業績推移 - 営業利益

営業利益率 **35.4%**

(2023年5月期3Q累計)

引き続き、高い営業利益水準を確保

下期にかけては社員数増加に伴うコスト増を予定



業績概況 - BS

現預金3,901百万円、純資産4,048百万円、
着実に利益を拡充させ自己資本比率83.6%と、
引き続き**借入のない強固な財務基盤**を維持

総資産
4,840

(単位：百万円)



2023年2月末日時点

2023年5月期 期末配当予想

2023年5月期第3四半期の業績および財務状況等を勘案し、2023年5月31日を基準日とする期末配当予想を修正しました。

1株当たり配当金 **22.50** 円

株主還元方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つと位置付けております。事業基盤充実のため、業績動向および財政状況等を総合的に勘案しながら、中間配当および期末配当による株主の皆様への利益還元に努めることを基本方針としております。

長期的視野に立った安定的な成果配分を継続していくために、財務基盤の強化を前提として、株主還元における基本方針を配当と自己株式の取得を含めた総還元性向といたします。総還元性向の目標値を当期純利益に対する30%とし、残りの70%は成長投資に振り分けます。

(ただし、大規模な資金需要が発生した場合にはこの限りではありません。)

配当と自己株式の取得の比率につきましては、市場環境等に基づき都度決定いたします。また、取得した自己株式は原則として消却いたします。

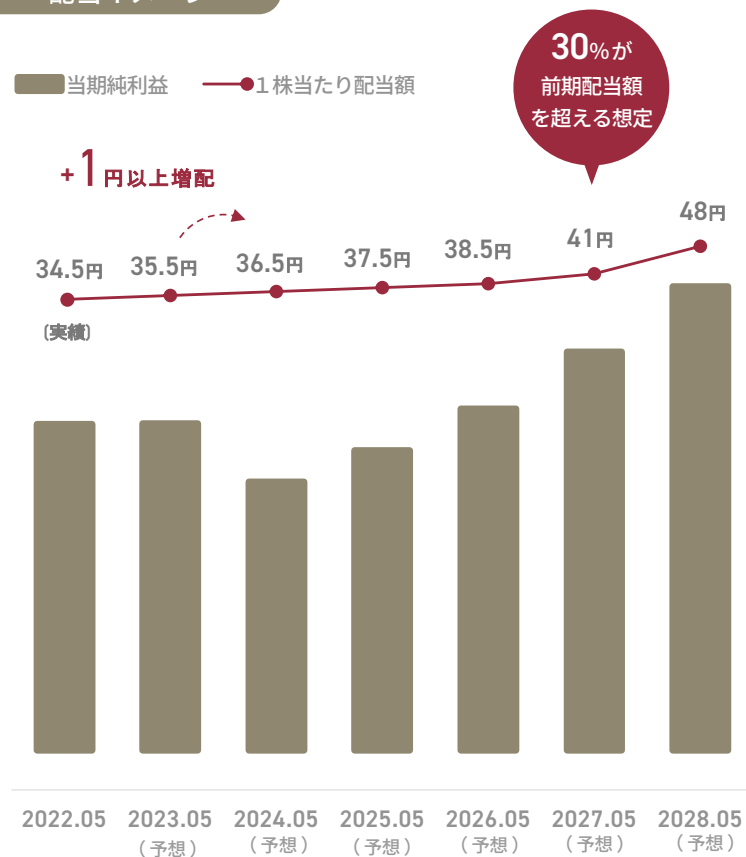
この方針は、資本市場の動向や今後の事業環境を勘案し、当社の将来の成長投資機会を考慮した上で、株主の皆様への還元を積極的に行おうとするものであります。

配当について

今後の剰余金の配当につきましては、内部留保の確保とのバランスを考慮した上で実施していくことを基本方針としておりますが、投資家および株主の皆様により長期的な目線でご支援いただくことを目的として、配当性向として設定しております30%が前期配当額を上回るまでの期間においては**每期1円以上の増配**を行ってまいります。

当面の期間における、配当イメージは右の図の通りです。

配当イメージ



※営業外損益や特別損益がない場合に限る

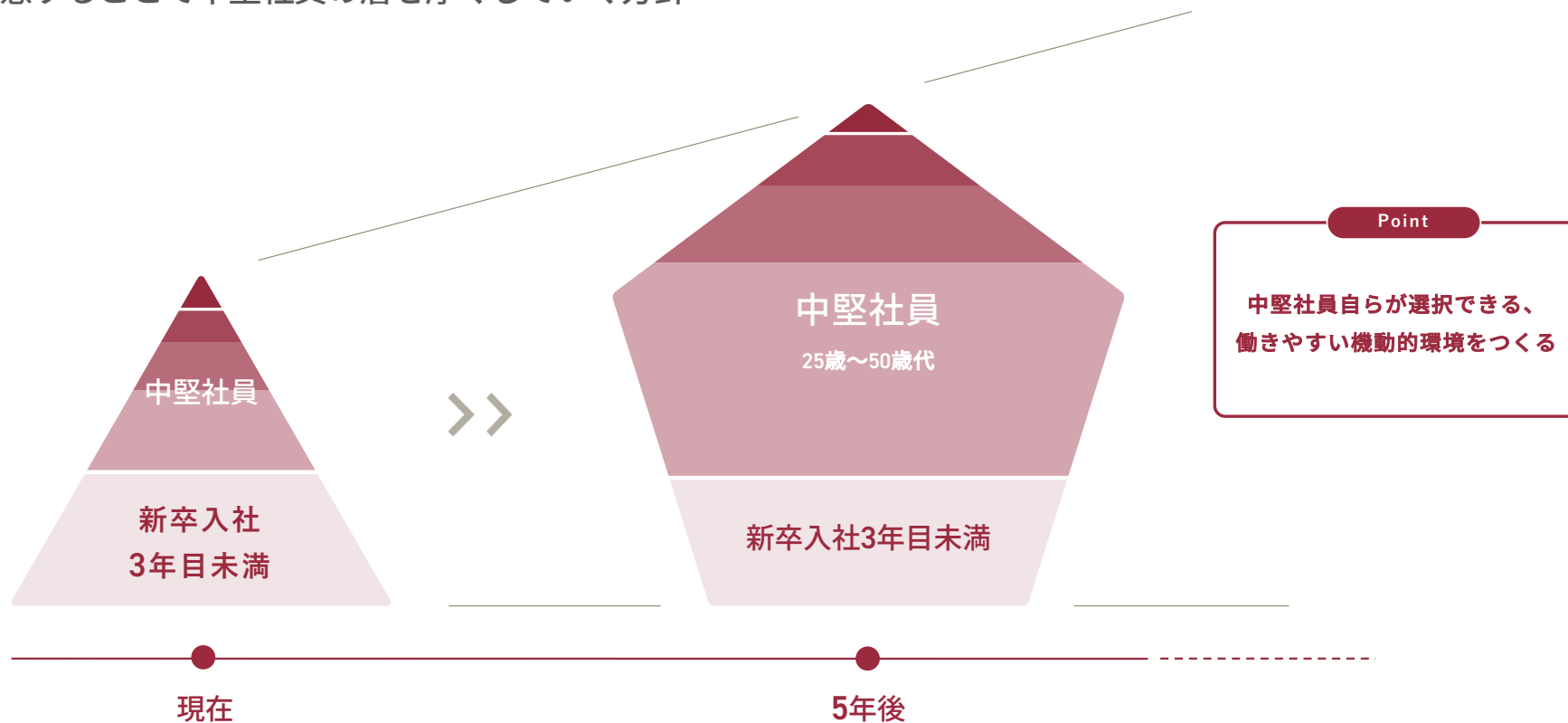
Growth Strategies

中期経営計画の達成にむけて



人員ピラミッドの再構築

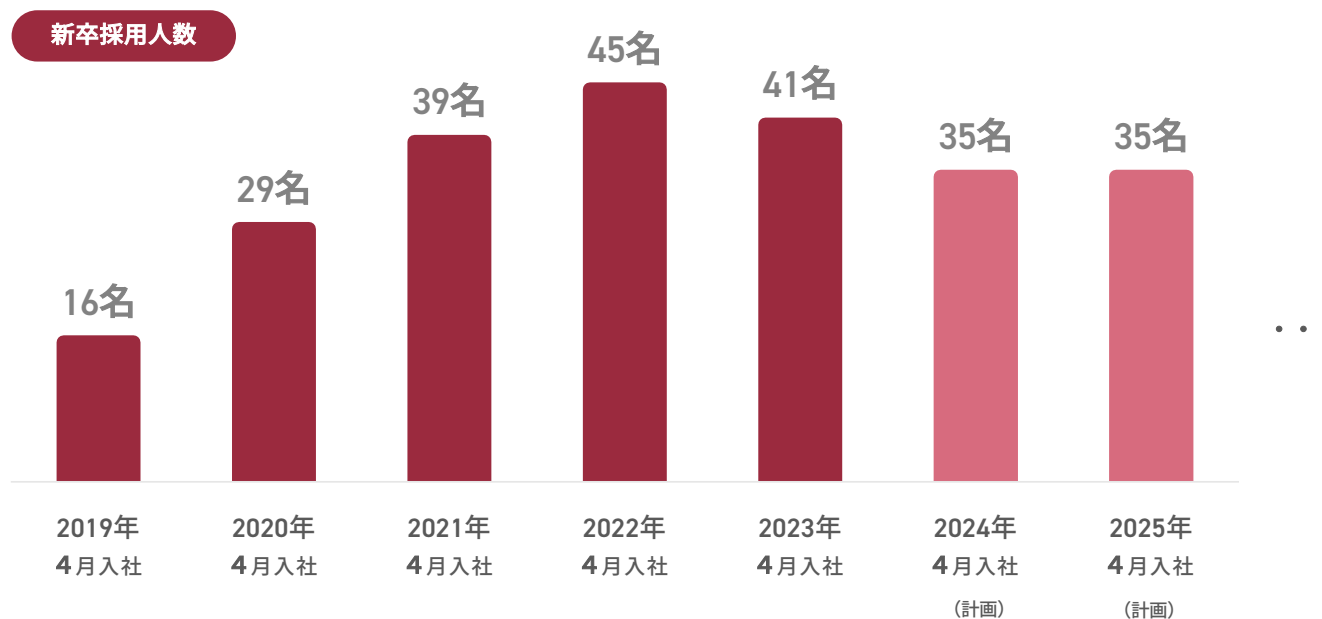
安定して長期間働ける環境を作ることで、四半世紀働ける職場を目指す。
育児休業からの復帰のしやすさなど、機動的に自らが選択することができる多様性に合わせた制度などを用意することで中堅社員の層を厚くしていく方針



採用計画

大量採用を見直し、当面の期間は一定数の採用へシフトする方針

採用したメンバーをしっかりと受け入れられる土台を構築することを第一に考え、体制が整うまでの間は採用人数を一定数に抑えます。



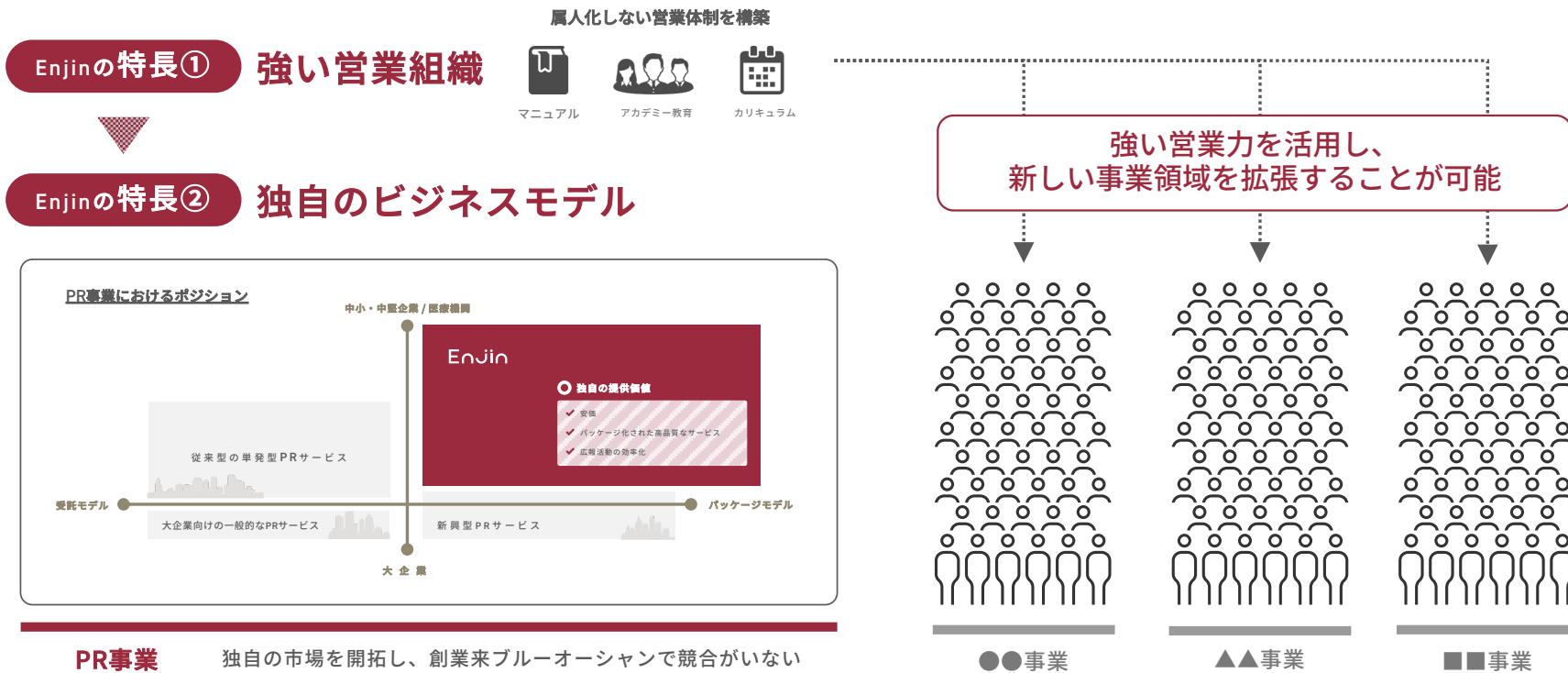
当社の展開する事業とサービスモデル

新たに戦略PRサービスを加えることでターゲット層に大企業も含めた
リテナー型のサービス提供が可能な体制を構築

	事業	サービス	サービス対象	収益モデル	概要
新規	PR事業	戦略PRサービス	toB	リテナー契約 (ストック) + スポット	大企業を対象とした リテナーの戦略PRを提供
成長		PFサービス		PFフィー (ストック)	プラットフォーム を提供
コア		PR支援サービス		月額報酬 (ストック) + スポット	中小中堅企業/医療機関・ クリニック向け成功報酬 サービスを提供

成長戦略の前提

創業以来、蓄積されたノウハウによって統率された営業体制が成長基盤となる



PR事業 独自の市場を開拓し、創業来ブルーオーシャンで競合がない

PR領域の拡大と新たな領域の拡張を目指す

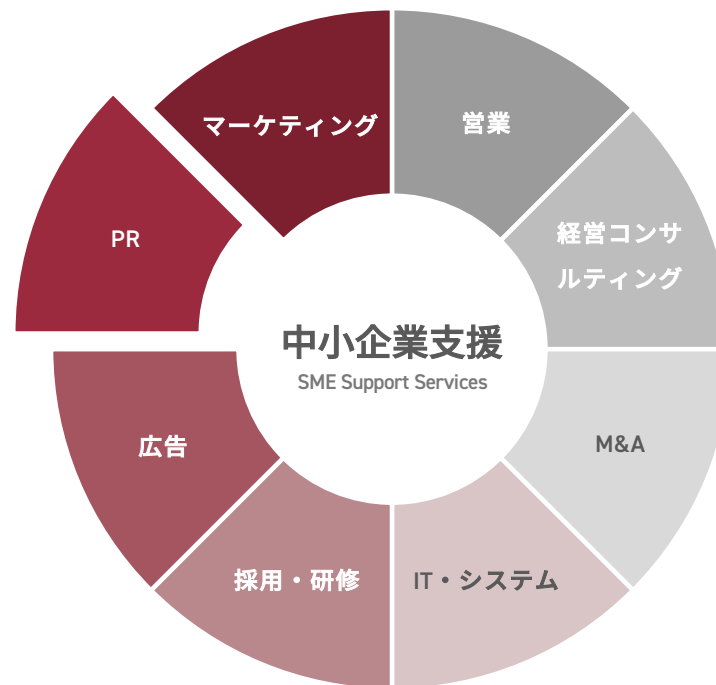
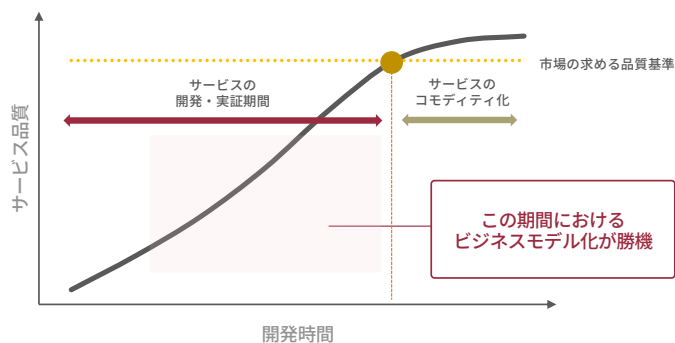
現在

さまざまな中小企業支援サービスがある中、PRの観点から事業を展開する



中長期的な展望

今後はM&Aなどを通して、
既存のPR領域の拡大と中小企業支援の新たな事業領域を網羅していく



- ✓ 中堅・中小企業は、高額な一流の技術・高品質のサービスは求めていない
- ✓ コモディティ化する前のサービスに目を向け、それをビジネスモデル化し、安価に提供する
- ✓ 当社には、新しい領域にも、すぐにマーケットインできる強い営業組織力がある

M&A戦略

M&A候補先選定基準

- Enjinグループにとって新しい商材を持っている企業
- コア事業とのシナジーが期待されるサービスを持っている企業

M&A実施判定基準

M&A実施に関する意思決定について、下記の項目についても考慮しています。

- 付加価値が高く、今後の単価向上が見込めるか
- 顧客母集団を活用できるか
- のれん負けせず利益貢献ができるか
- 購入価格が適正か（EVITDA10倍以下を目安）

今後の成長イメージ

創業期 - 現在

PRに特化した企業ブランディングを通して、
中小企業支援を展開

PR支援サービス



人員増強による成長
既存のパッケージ化モデルの
安定収益による着実な成長

+

プラットフォームサービス



オートメーション化
「人」を介さない形での受注を
増やしていくことで成長

+

戦略PRサービス



コンサルティング
既存サービスとのシナジーを
高めていくことで成長

中長期的な展望

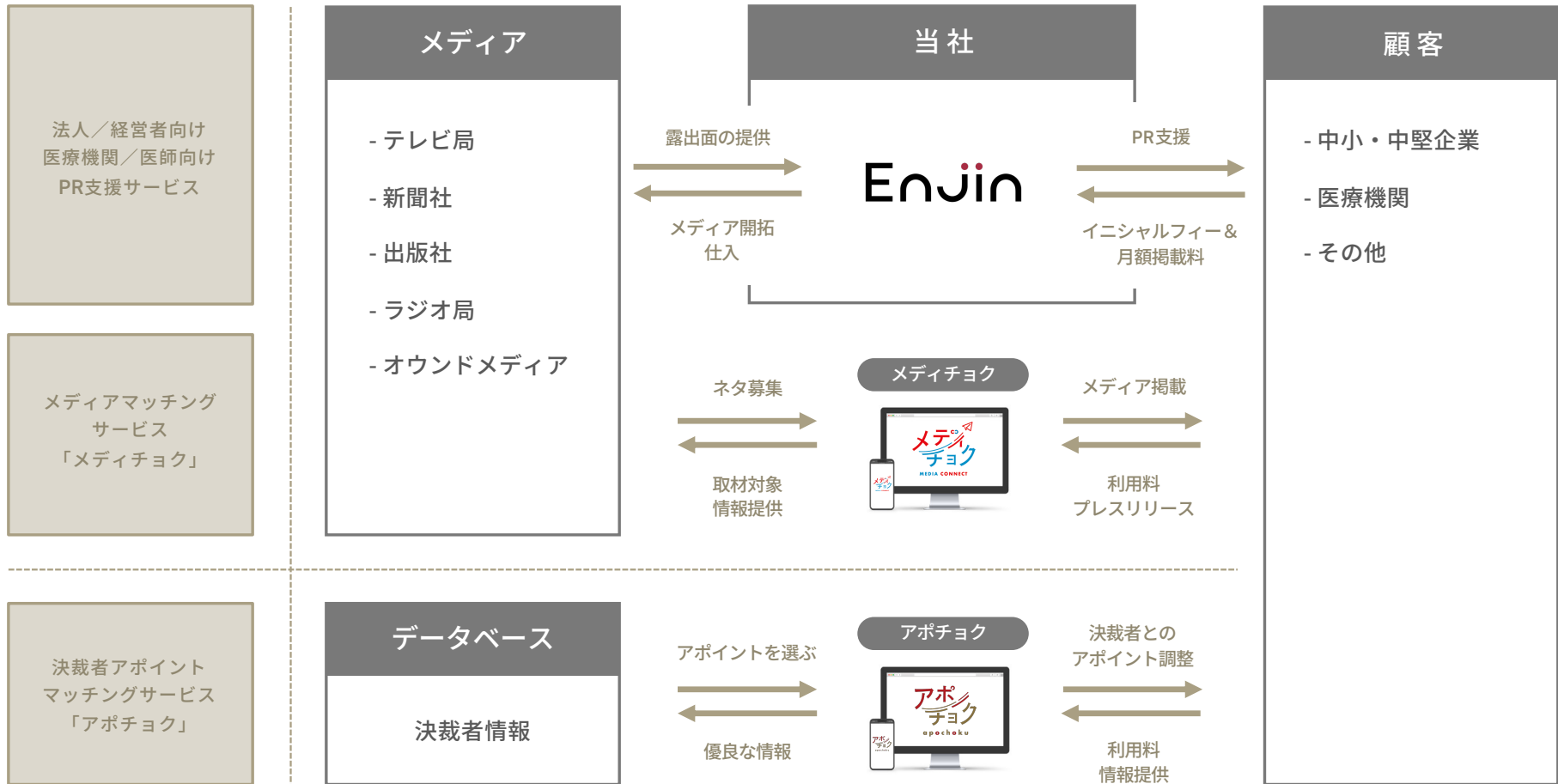
中小企業支援の新たな事業領域を網羅



Appendix

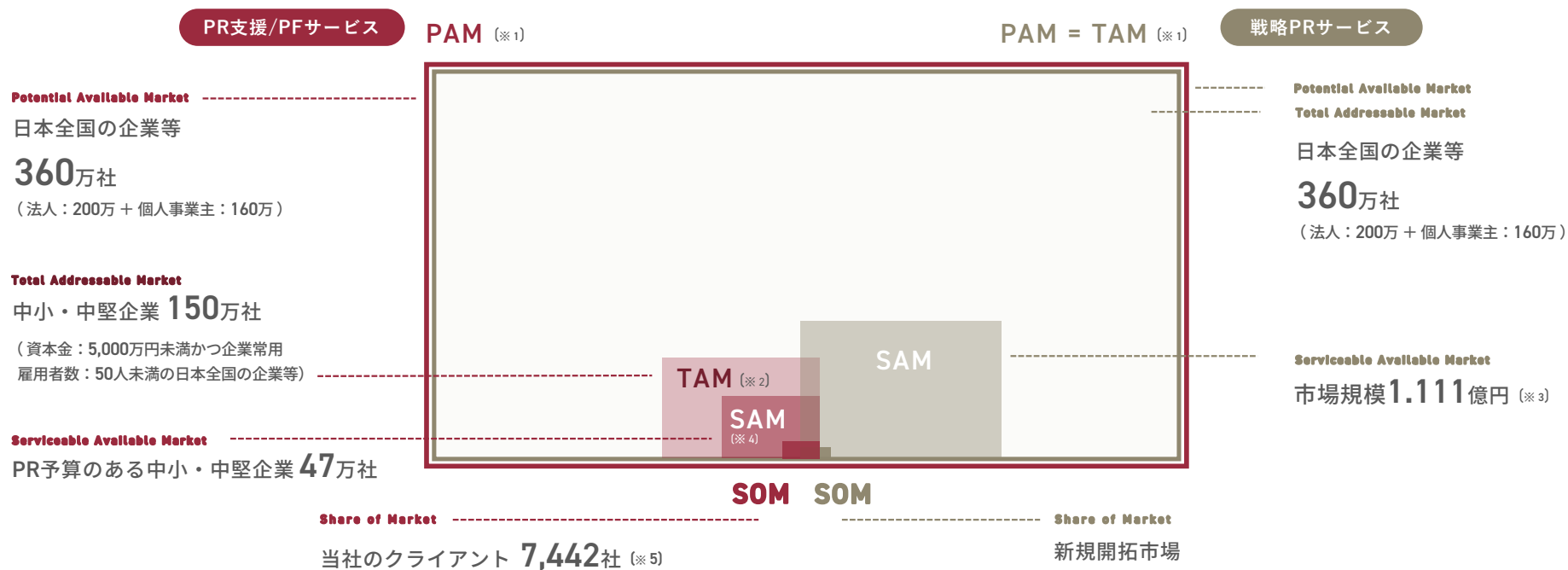


ビジネスモデル



市場環境と当社の優位性

既存ターゲットと中小・中堅企業および医療機関の市場ポテンシャルに加え、
戦略PRの市場も含めることでサービスの提供領域を拡大





企業として利益を上げ、日本経済に貢献することは当然の役割です。しかしそれ以外に、「社会に対し何ができるのか」を真剣に考え、確実に実行していくことが今の時代には求められています。社会や環境と共存し、持続可能な成長を図るため、ESGを真剣に取り組む企業こそが、今後社会から必要とされていくと考えています。

業績拡大による企業価値向上を前提にしながらも、同時に社会課題の解決を行うことで持続的に継続可能な社会の実現へと貢献する方針

ESG/SDGsに対する方針

Enjinグループ



「社会の役に立つ立派な人材を一人でも多く輩出する。」という理念を前提に、社会的課題を解決することで、社会全体の持続的な発展と自社の成長の両輪を実現する方針

ESG/SDGsとして取り組む事項

日本経済の基盤を築く中小中堅企業のPRを通じ勤務環境の整備を実現するとともに、地方創生による地域活性化を実現することによる就業環境の整備

人的資本の現状

人的資本の現状

社員数

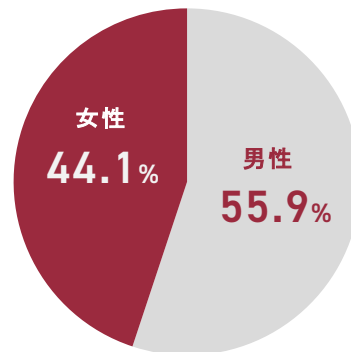
195名

2023年度 新卒採用人数

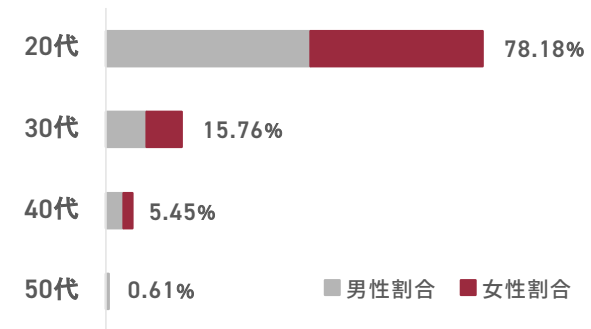
41名入社

男性 21名
女性 20名

男女比率



年齢別の男女比



女性管理職

7名中 2名



産休後の復帰率

100%

(男性の育休取得率0%)

障がい者雇用率

1.41%

弊社 IR に関する情報・ご質問は下記IRページからお願いいたします。

<https://www.y-enjin.co.jp/ir/inquiry/>

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

Enjin