

GENDA (9166 JP)

北米課題整理；北米事業統括 伊与田氏との議論からのテイクアウェイ

2026年5月12日

エグゼクティブサマリー

GENDAの北米事業は、中長期投資家にとって、期待成長率およびCF創出力の観点から重要度の高い事業である。2024年のNational Entertainment Network (NEN) および2025年のPlayer One 買収により、同事業の規模は急拡大した一方、2026年1月期はオペレーション課題による収益性およびSSS（既存店売上高）の低迷に直面し、事業ROICは低下。現在の同社にとっての不確実性の一因となっている。そこでCGSでは、GENDA執行役員・北米事業統括の伊与田 篤氏と議論の機会をいただき、北米事業のオペレーション課題の根本原因、対応策の進捗、および中期的な成長戦略について幅広くディスカッションを行った。本レポートの結論は以下の通り：

○ **オペレーション課題の根本原因は、Player One 買収後のシステム統合の失敗。** 銀行入金完了をトリガーに次の巡回ルートを生成するPlayer Oneのシステム仕様と、NENのキャッシュルーム廃止が重なり、ラウンダーの巡回頻度が約4割低下。加えてシステム統合に伴うデータ移行が不完全で、店舗別巡回・景品補充状況のデータが断絶し、問題発見に時間を要した。一方、日米経営陣間の情報格差はなく、**問題の認識・対応策の検討は日米同時に進行していた。**

○ **北米の課題解決には一定の時間を要すると想定されるものの、2027年1月期の中で対応可能な範囲と評価。** 具体的な対応策としては、全米約10カ所のキャッシュルーム復活、AI業務アプリ「Kiddleton Force」による作業効率化、そして拠点別巡回の最適化がある。各施策は、進捗に差はありながらも直実に進行しており、2027年1月期を通して対応が進んでいくとCGSは考えている。また2028年1月以降においては、同社のエクイティストーリーの柱の1つである、北米事業の中長期成長シナリオは維持されると評価した。

○ 今後のSSS拡大施策では、ゲーム機のSWAPは一旦停止し、**既存NENクレーン機に日本IP景品を投入する戦略へ転換する。** 機械あたり売上は最大+283%を記録しており、償却済みの既存資産を活用し、CapEx不要なため、FCF創出力を純粋に押し上げる施策となる。またSWAP対比でIRRの高いAdd-on 施策は、対象1,700拠点のうち300拠点が実施済み、月間100拠点ペースで加速中であり、SSSの中長期的なアップサイドとして期待する。

株式会社 Capital Growth Strategies

チームリサーチ

research@capital-gs.co.jp

株式会社 GENDA (9166 JP)

株価 (2026年5月11日) 518円

時価総額 973億円

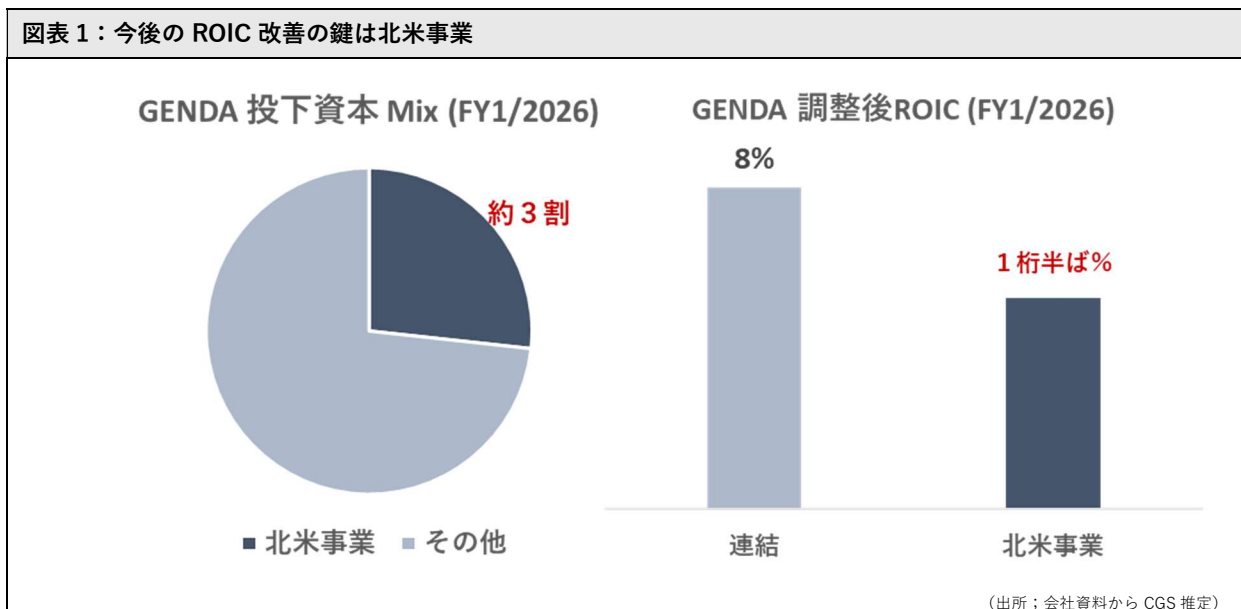
年度(1月決算)	F25	F26E	F27E	F28E
Cash EPS	42	54	75	106
Cash P/E	12x	10x	7x	5x
EV/EBITDA	8.0x	5.9x	4.4x	3.3x
P/B	1.5x	1.3x	1.1x	0.9x
配当利回り	0%	2%	2%	3%
ROE	8%	14%	17%	21%
Cash ROIC	7%	8%	9%	9%
営業CF/EBITDA	63%	75%	64%	68%
FCF 転換率*	-	35%	19%	44%
Incremental ROI**	-25%	19%	-2%	11%

*FCF 転換率 = FCF ÷ 当期純利益

**Incremental ROI = FCF 増加額 ÷ 投下資本増加額

北米の課題解決は一定の時間を要すも、2027年1月期の中で対処可能と評価

CGSは、GENDAの北米事業統括である伊与田 篤氏と議論の機会をいただき、同社の北米事業で起きているオペレーション課題の構造、対応策の進捗、および中期的な北米事業の成長・収益性見通しについて幅広くディスカッションを行った。この背景として、同社の北米事業が2024年11月のNational Entertainment Network (NEN) 連結、および2025年7月のPlayer One 連結により一気に拡大した一方、その統合過程で発生したオペレーション課題により、2026年1月期の決算発表時に、同事業の2027年1月期の売上・利益計画値について当初の計画から下方修正が開示されたことがある。結果的に、現在の北米事業の課題が、CGSが定義する利益成長1%あたりのValuationドライバーの1つである連結ROICの低迷の一因となっており(表1)、同社への投資評価にあたって重要度の高いリサーチになると考えた。



なお、今回議論の機会をいただいた伊与田氏は、2019年に米国でKiddleton社を共同創業し、GENDAの北米事業の立ち上げから現場を見てきた人物であり、現在はGENDA Americas社のPresident & CEOとして北米事業全体を統括している。現場の実態と経営レベルの議論を同時に行えるカウンターパートとして最適と判断させていただいた。

伊与田氏とは、(1) 課題の発生経緯と根本原因、(2) 対応策の進捗とタイムライン、および(3) 北米SSS拡大のための施策について、それぞれディスカッションを行った。CGSでは、今回の伊与田氏とのディスカッションを通じて、北米事業の課題は、不可逆的な構造的な問題ではなく、PMI過程におけるシステム統合とオペレーションシステムの設計の問題であり、**解決に一定の時間は要すると想定されるものの、2027年1月期の中で対応可能な範囲であることを確認した。**また2028年1月以降においては、同社のエクイティストーリーの柱の1つである北米事業の中期成長シナリオは維持されると評価した。さらに、SSS拡大施策についても、中長期でのアップサイド要因が複数存在することを確認できた。以下に、各トピックのキーポイントを絡めている。

(1) 課題の発生経緯と根本原因

■ 課題の顕在化経緯

・まず北米事業の SWAP 施策（NEN の既存クレーンを Kiddleton 式の日本式クレーンと Kawaii 景品に入れ替える施策）において、当初既存店売上が+201%という驚異的な成果を記録したが、2025 年夏以降、実施拠点の売上が徐々に低下し始めた。その際に、伊与田氏が自ら店舗を巡回し、クレーン機内の景品が空のまま放置されている拠点を目視で発見し、問題が表面化した。

・当時は店舗別のデータ基盤が十分に整備されておらず、問題の規模や原因を定量的に把握することが困難だったため、伊与田氏は本社に「ストアモニター」という専任チームを急遽設置し、全拠点の景品状態を写真で報告させる力技のモニタリングを開始した。これにより、SWAP 実施拠点での景品補充の遅れが広範に発生していることが確認された。

■ 根本原因：Player One システム（CCX）への統合の失敗

・2025 年 7 月の Player One 買収完了後、11 月に NEN の店舗運営システムを Player One のシステム（CCX）に統合した。この際、Player One の CCX は「銀行入金完了をトリガーに次の巡回ルートを生成する」仕様であったものの、この仕様が統合企画時に十分に認識されていなかった。伊与田氏自身も「CCX への変更が巡回頻度を下げたことが一つの要因」として挙げており、メリット・デメリットのレビューは実施したものの、実際のオペレーション上の問題が多数発生したとのこと。

図表 2：北米オペレーション課題の構造

2025 年 7 月 Player One 連結 → 11 月 NEN の運営システムを Player One の CCX に統合		
↓ 3つの構造的問題が発生		
【A】CCX 仕様（銀行入金完了）をトリガーに、次の巡回ルートを生成	【B】キャッシュルーム（全米約 10 カ所の NEN 現金集計拠点）廃止	【C】店舗別売上予測・巡回アラートのデータが参照不能に
ラウンダーが毎回銀行窓口で直接入金 （紙幣及び硬貨を種類別に 手作業計数・入金票記入）	従来の「ストレージ→キャッシュルーム集約」のワークフローが消滅 → ラウンダーに負担集中	CCX 側で同等情報が出力 される想定だったが移行が不完全
ラウンダー1人あたり 巡回可能拠点数が大幅減	巡回頻度が約 4 割低下 景品補充の遅れが拡大	店舗別の異常検知が機能せず 問題発見が遅延
出所；伊与田氏のインタビューを基に CGS 作成		

・この CCX の仕様が問題となった背景には、NEN のキャッシュルーム（全米約 10 カ所に設置された現金集計専用拠点）の廃止がある。NEN は従来、一定数のラウンダーが拠点で回収した現金を自分たちのストレージに一時保管し、一定量が溢るとキャッシュルームへ送付してまとめて銀行へ入金する運用だったが、**CCX への**

移行時にこのキャッシュルームが廃止され、ラウンダーが毎回銀行窓口で直接入金する必要が生じた。米国の銀行入金は紙幣及び硬貨を種類別に自分で数え、入金票に記入して窓口に提出するという手間のかかる作業であり、結果的にラウンダー1人あたりの巡回可能拠点数が大幅に減少した。Player One はアーケードゲーム主体でクレーンが少なく、巡回頻度自体がそもそも高くなくて良いビジネスであるため、CCX の仕様は Player One 自体には問題を起こさなかったが、クレーン主体で高頻度巡回が必要な NEN には深刻な影響を与える形となった。

・また、NEN が従来のシステムで管理していた店舗別の売上予測・巡回アラートが、CCX 移行時に参照不能になった。CCX 側で同等の情報が出力される想定だったが移行が不完全で、「どの店に巡回したか」といった基本的なデータが見えない状態も発生した。このデータの断絶が起こったことも、システム統合から問題発見を遅らせた1つの要因であると CGS は推察している。

・一方、本件における問題認識のタイミングに関し、日米間の情報格差はなかったことが確認された。伊与田氏は GENDA の取締役4名（片岡 CEO・渡邊 CFO・羽原 CSO・二宮氏（アミューズメント施設事業最高責任者））と週次で定例ミーティングを持っており、**問題の認識・対応策の検討は日米同時に進行していた。CGS は、この経営側と現場の情報共有体制を高く評価する。**

(2) 対応策の進捗とタイムライン

施策	進捗	完了予定	期待効果
キャッシュルーム復活	10カ所中 8カ所復活済	残り2カ所 近日中	足元の巡回頻度の直接的な回復要因。銀行入金負荷を解消
Kiddleton Force	3月正式リリース済	使用普及を継続	ラウンダーの作業効率化+CCXに頼らない独自の巡回ルート生成が可能
拠点別の巡回最適化	データ収集開始	中期	拠点別 PL 構築 → さらなるコスト最適化
組織統合	完了	GENDA Americas 発足済 (2026/2)	指揮系統一本化。倉庫・物流機能の集約+様々なコスト合理化が進行中

出所：伊与田氏のインタビューを基に CGS 作成

■ キャッシュルーム復活と巡回頻度の回復状況

・全米約10カ所あったキャッシュルームのうち8カ所が既に復活済みであり、残り2カ所も近日中に完了予定。キャッシュルーム復活により、問題であったラウンダーの毎回銀行入金が不要となり、**巡回頻度は元の約8割まで回復している**。残り2割については、Kiddleton Force が新しいアプリでラウンダーがまだ習熟しきれていないことと、CCX との並行運用による作業負荷が要因であり、CCX 完全廃止が予定される6月以降の解消が見込まれる。

■ Kiddleton Force (AI 業務アプリ) の導入

・ GENDA は北米専用の AI 業務アプリ「Kiddleton Force」を 3 月に正式リリースした (1~2 月にテスト済み)。主要機能は、(1) クレーン機のコインイン・景品メーターの写真を撮影するだけで AI が自動読取・入力する機能、(2) 売上予測に基づくルート最適化、および (3) 店舗別・景品別の売上ダッシュボードである。CCX の入金トリガーを無視して独自の巡回ルートを出力できるため、課題要因の 1 つが構造的に解消される。

・ 一方、ラウンダーのアプリ習熟には一定の時間を要する可能性が高いが、毎週火曜日に全従業員参加の会議を実施しており、現場との距離は近いと評価する。

■ 拠点別の巡回最適化

・ 巡回頻度を下げても売上が落ちない拠点が一定数存在することも判明しつつある。これまで NEN では人件費を拠点別に割り振らなかったため拠点別 PL が作れず、アナリティクススペースの評価ができなかったが、Kiddleton Force のデータで今後は可能になる。伊与田氏は「当面は売り場の信頼を回復するために元の巡回頻度まで戻す」方針だが、中期的にはルート最適化によるコスト削減余地があるとの認識を示した。CGS ではこの点を中長期でのマージン改善余地と認識している。

■ 組織統合 (14 社→3 社統合・GENDA Americas 発足)

・ NEN・Player One・VENU+等の連続買収により北米子会社は一時 14 社まで増えたが、2026 年 2 月に 3 社に統合され、Kiddleton, Inc.が GENDA Americas, Inc.に改称された。伊与田氏が President & CEO として北米全体を統括する。Player One の既存 CEO はそのまま留任しており、現場の理解度は高い。キーマンの離脱もなく、現地マネジメントのリテンションは良好とのこと。

・ NEN はファミリー企業的な組織で、Player One と比べてマネジメントの層が相対的に薄かったが、統合後は Player One の組織能力を活用することでマネジメント品質の向上が見込まれると CGS は予想する。

・ また組織統合に伴い、人件費をはじめ様々なコストについて、当初の期待値を上回る規模での合理化が進んでいる。現時点では、FY1/2027 以降、年間\$6.4mn のコスト改善が見込まれ、これは当初の想定であった \$2.0mn のコスト改善余地を大幅に上回っている。

(3) 北米 SSS 拡大のための施策と中長期的なアップサイド

■ SWAP 施策の一時停止と IP 景品投入による SSS・FCF 創出力の向上

・ 米州事業において、SWAP 施策はオペレーションが復旧したとしても一旦停止する予定と伊与田氏は明言している。理由は、既存 NEN クレーンに日本 IP 景品を入れるだけで十分な売上増が得られることが判明し、かつ既存資産は償却済みであるため、わざわざ入替える合理性もないこと。既存クレーンへの日本 IP 景品投入による機械あたり売上は最大+283%を記録しており、4 月末までに 3,500 拠点への展開が計画されている。

・ さらにこの戦略転換により、北米の Growth Capex が構造的に削減され、CGS が投資評価上重視している FCF 創出力が中長期的に向上していくと考える。従来の SWAP は、NEN の既存クレーンを全て撤去し Kiddleton 式に入替える施策であり、機器の購入・設置・撤去に相応の Capex が発生していたが、IP 景品投入は設備投資不要で FCF を押し上げる純粋な改善施策となる。

■ Add-on 施策の加速

・ **Add-on は IRR が SWAP 対比で約 7pt 高い投資効率に優れる施策**であり、対象 1,700 拠点のうち 300 拠点が既に実施済み。3 月は過去最高の月間 100 拠点ペースを達成している。Add-on 実施店と非実施店の既存店売上差分は約 10pt。

・ Add-on 対象は当初 Player One の大型施設（映画館等）の空きスペースへのクレーン追加だけだったが、最近では、NEN の高パフォーマンス拠点のオーナーと交渉し、提供場所の拡張や施設内移転をからめた台数増設のアプローチも始めている。**この進捗次第では Add-on 対象拠点が拡大する可能性があり、中長期的な SSS のアップサイド要因と考える。**

■ プレイ単価の引き上げ、日本 IP フィギュア&コンシューマーアプリ

・ 第一に、プレイ単価の引き上げ。現行の\$1/プレイからの引き上げを検討中で、クレジットカードなら細かい単価設定が可能とのこと。特にインフレ環境下では周囲の物価が上がっており、競合も既に値上げ済みである。実現すれば、新たな SSS アップサイド要因の 1 つとなる。

・ 第二に、北米において Kiddleton が独占的に販売するバンダイ製のフィギュアとコンシューマーアプリによる「目的利用客」化戦略。これまでの北米のお客様は「ついで利用客」が中心だったが、当該フィギュアは人気が高く、それをトリガーに SNS 地域ターゲティング、インフルエンサー活用、郵便番号検索 LP サイト、GiGO リンク型のコンシューマーアプリ（開発中）により、「目的利用客」化を狙う。アプリはフリープレイ機能をフックにダウンロードを促し、IP 新着情報のプッシュ通知でリピート来店を促進する設計である。CGS では、これらを SSS 拡大の更なる中長期ドライバーとなり得る施策として注目している。

CGS による業績予想モデル

	(百万円)	23年度	24年度	25年度	26年度E	27年度E	28年度E	28年度E		
								Base Case	Bull Case	Bear Case
損益計算書:										
売上高		55,697	111,777	170,787	232,194	284,280	339,800	339,800	434,394	284,637
売上原価		42,738	86,377	131,517	178,799	218,902	261,646	261,646	321,451	224,863
総利益		12,959	25,400	39,270	53,395	65,378	78,154	78,154	112,942	59,774
販売管理費		7,589	17,487	31,575	36,891	42,612	47,121	47,121	63,686	40,077
営業利益		5,370	7,913	7,695	16,504	22,766	31,033	31,033	49,256	19,697
税前利益		4,414	6,638	5,725	14,648	20,401	28,210	28,210	46,125	17,316
税金		217	3,166	1,839	5,164	7,161	9,507	9,507	15,419	5,912
少数株持ち分		18	219	59	59	59	59	59	59	59
当期利益		4,178	3,252	3,826	9,425	13,180	18,644	18,644	30,647	11,345
EBIT		5,370	7,913	7,695	16,504	22,766	31,033	31,033	49,256	19,697
減価償却費・のれん代償却		2,730	6,293	13,672	12,634	16,495	20,689	20,689	26,379	17,371
EBITDA		8,100	14,206	21,367	29,137	39,261	51,722	51,722	75,635	37,068
減価償却費		2,549	4,934	10,040	12,634	16,495	20,689	20,689	26,379	17,371
のれん代償却		181	1,359	3,632	0	0	0	0	0	0
EBITA		5,551	9,272	11,327	16,504	22,766	31,033	31,033	49,256	19,697
買収費用除くEBITA		5,650	10,430	12,327	17,504	23,766	32,033	32,033	50,556	20,297
買収費用除くEBITDA (調整後EBITDA)		8,199	15,364	22,839	30,137	40,261	52,722	52,722	76,935	37,668
のれん代償却前当期利益		4,359	4,611	7,458	9,425	13,180	18,644	18,644	30,647	11,345
買収費用除くのれん代償却前当期利益		4,511	5,931	9,276	10,425	14,480	19,244	19,244	31,247	11,945
希薄化後期末株式数		138.1	156.1	177.5	175.4	175.4	175.4	175.4	175.4	175.4
GAAP EPS		30	21	22	54	75	106	106	175	65
Cash EPS		32	30	42	54	75	106	106	175	65
買収費用除くCash EPS		33	38	52	59	83	110	110	178	68
配当金		0	0	0	8	11	16	16	26	10
Payout Ratio		0%	0%	0%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
売上高原価比率		76.7%	77.3%	77.0%	77.0%	77.0%	77.0%	77.0%	74.0%	79.0%
売上高総利益率		23.3%	22.7%	23.0%	23.0%	23.0%	23.0%	23.0%	26.0%	21.0%
売上高販売管理費比率		13.6%	15.6%	18.5%	15.9%	15.0%	13.9%	13.9%	14.7%	14.1%
売上高営業利益率		9.6%	7.1%	4.5%	7.1%	8.0%	9.1%	9.1%	11.3%	6.9%
売上高EBITDA比率		14.5%	12.7%	12.5%	12.5%	13.8%	15.2%	15.2%	17.4%	13.0%
キャッシュフロー表:										
当期利益		4,178	3,252	3,826	9,425	13,180	18,644	18,644	30,647	11,345
減価償却費・のれん代償却		2,549	6,293	13,672	12,634	16,495	20,689	20,689	26,379	17,371
運転資金増減		184	-2,130	-2,640	-181	-4,369	-3,979	-3,979	-6,256	-2,571
営業CF		7,602	8,890	13,473	21,878	25,305	35,353	35,353	50,769	26,145
設備投資		-5,132	-11,693	-25,917	-18,576	-22,742	-27,184	-27,184	-34,752	-22,771
FCF(営業CF-設備投資)		2,470	-2,803	-12,444	3,302	2,563	8,169	8,169	16,018	3,374
買収資金		-3,861	-7,019	-44,836	-35,000	-35,000	-35,000	-35,000	-50,000	-25,000
配当金支払い		0	0	0	-1,403	-1,977	-2,797	-2,797	-4,597	-1,702
FCF(営業CF-投資CF-配当金)		-2,732	-11,241	-58,168	-33,101	-34,414	-29,627	-29,627	-38,579	-23,327
自社株買い		4,084	10,053	16,419	-2,500	0	0	0	0	0
有利子負債増減		3,912	15,415	45,200	35,000	33,000	28,000	28,000	35,000	15,000
現預金増減		5,242	13,456	8,422	-601	-1,414	-1,627	-1,627	-3,579	-8,327
CF転換率										
営業CF/EBITDA		94%	63%	63%	75%	64%	68%	68%	67%	71%
FCF/当期利益		59%	-86%	-325%	35%	19%	44%	44%	52%	30%

*注：GENDAは2025年3月31日に1株を2株に分割する株式分割を実施。過去（2023年度、2024年度）の株式数についても分割を反映済。

CGS による業績予想モデル（続き）

	(百万円)	23年度	24年度	25年度	26年度E	27年度E	28年度E	28年度E		
								Base Case	Bull Case	Bear Case
貸借対照表:										
現預金		12,379	25,649	32,468	31,867	30,453	28,826	28,826	15,900	16,852
売掛債権		3,689	7,021	11,350	11,216	14,511	17,345	17,345	22,173	14,529
在庫		4,374	8,235	11,855	12,407	15,790	18,873	18,873	23,187	16,220
流動資産		23,567	45,646	63,845	63,662	68,925	73,215	73,215	69,432	55,772
有形固定資産		12,581	31,466	68,225	84,667	101,415	118,410	118,410	136,018	107,088
長期投資		135	769	1,061	1,061	1,061	1,061	1,061	1,061	1,061
無形固定資産		5,698	21,290	67,374	91,874	116,374	140,874	140,874	172,374	119,874
固定資産		28,574	68,722	158,367	199,309	240,557	282,052	282,052	331,160	249,730
総資産		52,141	114,368	222,212	262,971	309,482	355,267	355,267	400,592	305,502
短期有利子負債		7,620	20,424	53,896	53,896	53,896	53,896	53,896	53,896	53,896
買掛債務		3,213	5,266	7,379	7,616	9,924	11,861	11,861	14,573	10,194
流動負債		16,892	39,825	90,835	91,072	93,380	95,317	95,317	98,029	93,650
長期有利子負債		11,370	30,861	52,324	87,324	120,324	148,324	148,324	172,324	112,324
固定負債		15,585	38,907	66,197	101,197	134,197	162,197	162,197	186,197	126,197
総負債		32,477	78,732	157,032	192,269	227,577	257,514	257,514	284,226	219,847
純資産		19,664	35,690	65,181	70,702	81,905	97,753	97,753	116,366	85,655
負債純資産合計		52,141	114,422	222,213	262,971	309,482	355,267	355,267	400,592	305,502
CCC										
売上債権回転日数		19	17	20	18	19	19	19	19	19
在庫回転日数		28	27	28	25	26	26	26	26	26
買掛債務回転日数		20	18	18	16	17	17	17	17	17
運転資金日数(CCC)		28	26	30	27	28	28	28	28	28
ROE		27%	12%	8%	14%	17%	21%	21%	30%	14%
Cash ROIC		25%	14%	7%	8%	9%	9%	9%	12%	6%
ネット有利子負債/EBITDA		0.7	1.1	2.3	3.1	3.2	3.1	3.1	2.5	3.7

*注：GENDAは2025年3月31日に1株を2株に分割する株式分割を実施。過去（2023年度、2024年度）の株式数についても分割を反映済。

Disclaimer

本レポートは、対象となる企業（以下「対象企業」といいます。）の依頼を受けて株式会社 Capital Growth Strategies（以下「株式会社 CGS」といいます。）が作成したものです。株式会社 CGS は、レポート作成以外の業務で対象企業から報酬を得る可能性があります（株式会社 CGS は、対象企業から、本レポートの作成に係る業務の報酬を得ています）。

本レポートは、対象企業に関して参考となる情報提供を目的として作成されており、投資の勧誘・推奨・助言を行うものではなく、またそれらを意図したものではありません。投資に関する決定は、投資家ご自身の判断と責任で行って下さい。本レポートに記載されている仮説、見解、分析、業績予想等は、公表資料や取材等を通じた情報をもとに株式会社 CGS が作成したものであり、当該企業によるものではありません。株式会社 CGS は、本レポートに記載された情報の正確性、完全性を保証するものではありません。本レポート記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果としてお客様に何らかの損害が発生した場合においても、株式会社 CGS はいかなる責任も追いません。

本レポートの著作権を含む知的財産権は、株式会社 CGS に帰属しており、株式会社 CGS の事前の書面による承認なしに複製、修正・加工、販売、表示、送信、配布することは固く禁止されます。株式会社 CGS の取締役、従業員は、対象企業の証券を保有している場合があります。本レポートの内容は、今後予告なしで変更される場合があります。