



# 決算説明資料

2021年3月期第2四半期

ギークス株式会社  
東証一部：7060

# A G E N D A

- |                    |     |
|--------------------|-----|
| 1. 決算 ハイライト        | P3  |
| 2. セグメント別 ハイライト    | P9  |
| 3. 財務 / 従業員数       | P22 |
| 4. 中期展望            | P25 |
| 5. 事業概要            | P31 |
| 6. A P P E N D I X | P36 |

The background features large, white, stylized letters 'reco' on the top row and 'ns' on the bottom row, set against a blue background. The letters are thick and rounded, with some internal cutouts. The 'r' has a circular cutout, the 'e's have curved cutouts, and the 's' has a large, curved cutout.

# 決算 ハイライト

# エグゼクティブサマリ (2Q累計)

## 連結

売上高

**1,348** 百万円

(対計画比 103.7%)

営業利益

**272** 百万円

(対計画比 181.6%)

## IT人材

受注人月数

**5,873** 人

(YoY +4.0%)

取扱高

**4,325** 百万円

(YoY +6.6%)

## ゲーム

営業利益

**37** 百万円

(-35百万円計画からの黒字化)

今期開発中タイトル

**4** 本

## その他

IT人材育成 売上高

**58** 百万円

(対計画比 116.4%)

x-Tech 売上高

**130** 百万円

(対計画比 119.1%)

# 計画進捗

## 定量面

	実績 (2Q累計)		半期計画 / 進捗率		通期計画 / 進捗率*	
売上高	<b>1,348</b>	百万円	<b>1,300</b>	<b>103.7</b> %	<b>4,200</b>	<b>32.1</b> %
営業利益	<b>272</b>	百万円	<b>150</b>	<b>181.6</b> %	<b>600</b>	<b>45.4</b> %
経常利益	<b>251</b>	百万円	<b>130</b>	<b>193.8</b> %	<b>580</b>	<b>43.4</b> %
純利益	<b>133</b>	百万円	<b>70</b>	<b>190.5</b> %	<b>340</b>	<b>39.2</b> %

## 定性面

- 売上高営業利益率は、適正なコストコントロール等で、**20.2%**と高水準で推移
- IT人材事業の足元の成約数は、**COVID-19影響前まで回復基調**
- ゲーム事業は、既存運営タイトルのR/S\*\*が**好調に推移**、計画対比で営業利益増加
- IT人材育成事業において、オンラインIT留学を開始し、受講者数100人超

\* : 21/3期 当初計画に対する進捗率 \*\* : レベニューシェア

# セグメント別 2Q累計

- IT人材事業は、対前年比で**増収増益**となり、**営業利益は20%成長を維持**
- IT人材育成事業は、計画通り推移したものの、売上高が対前年比大幅減少
- ゲーム事業は、リリースタイミングの影響で、売上高が対前年比減少
- x-Tech事業は、事業統合によるシナジーで**売上高が大幅増加**

(百万円)	実績 (2Q累計)	半期計画 / 進捗率		前年同期実績 / YoY	
売上高	<b>1,348</b>	1,300	103.7%	1,978	▲31.8%
IT人材	<b>701</b>	710	98.9%	626	+12.1%
IT人材育成	<b>58</b>	50	116.4%	112	▲48.1%
ゲーム	<b>459</b>	430	106.9%	1,142	▲59.8%
x-Tech	<b>130</b>	110	119.1%	101	+28.8%
営業利益	<b>272</b>	150	181.6%	414	▲34.2%
IT人材	<b>399</b>	375	106.6%	329	+21.4%
IT人材育成	<b>-3</b>	-15	-	2	-
ゲーム	<b>37</b>	-35	-	260	▲85.5%
x-Tech	<b>-1</b>	-10	-	-12	-
共通費	<b>-160</b>	-165	-	-165	-

# 21/3期 通期業績予想の修正

- 4Qリリース予定であったゲーム1タイトルの翌期リリースへの変更が発生し、21/3期の通期業績予想を**売上高は34.5億円と減収へ下方修正**
- 全般的なコストコントロール等により、**営業利益は7億円へ上方修正**

(百万円)	修正前	修正後	増減額
売上高	4,200	<b>3,450</b>	▲750
IT人材	1,460	<b>1,420</b>	▲40
IT人材育成	80	<b>100</b>	20
ゲーム	2,380	<b>1,650</b>	▲730
x-Tech	280	<b>280</b>	0
営業利益	600	<b>700</b>	100
IT人材	730	<b>770</b>	40
IT人材育成	-80	<b>-20</b>	60
ゲーム	320	<b>280</b>	▲40
x-Tech	0	<b>0</b>	0
共通費	-370	<b>-330</b>	△40

# 業績推移

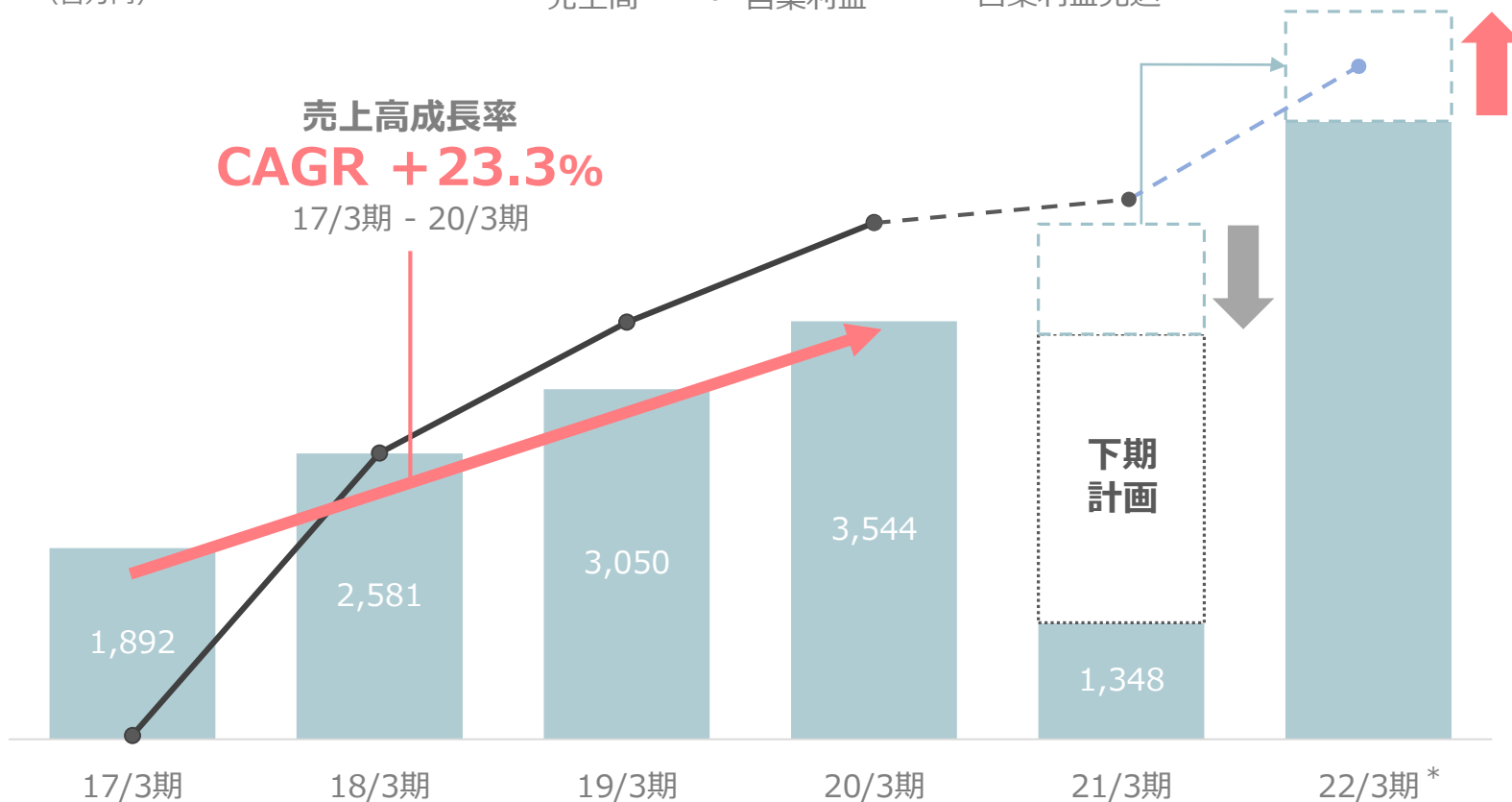
- 積上げ型ビジネスにより、売上高は、17/3期以降**23.3%成長**したものの、ゲームタイトルのリリース期ずれにより、22/3期に**大幅な増収**を見込む
- 21/3期2Qの営業利益率は、**20.2%**と**高水準で推移**

(百万円)

■ 売上高    ● 営業利益    - - - 営業利益見込

売上高成長率  
**CAGR +23.3%**

17/3期 - 20/3期



\* : 22/3期のグラフはイメージとなります。



The background features large, stylized white letters on a blue background. The letters 'Q', 'E', 'S', and 'O' are visible in the top row, and 'K', 'P', 'S', and 'O' are visible in the bottom row. The letters are thick and have a modern, rounded font style.

# セグメント別 ハイライト

# IT人材事業サマリ

## 定量面

売上高

**701** 百万円

(対計画比 98.9%)

営業利益

**399** 百万円

(対計画比 106.6%)

## 定性面

- COVID-19の影響による、新規成約数の落ち込み (YoY ▲32%) を受け、売上高は、若干の計画ビハインドで着地
- 営業利益は、コストコントロール等が奏功し、計画を上回り着地
- COVID-19の影響で、需要が落ち込んでいたものの、特に**ゲーム分野、物流・製造分野、教育分野の需要は回復基調**

## トピックス

- ITフリーランス向け確定申告セミナーやインフルエンザ予防接種の無償提供を例年より前倒して実施
- 個人向け会計サービス「カルク\*」等のITフリーランスのニーズに沿ったフリノベサービスを拡充
- 環境変化に適応する形で新設部門を設置し、組織体制を強化

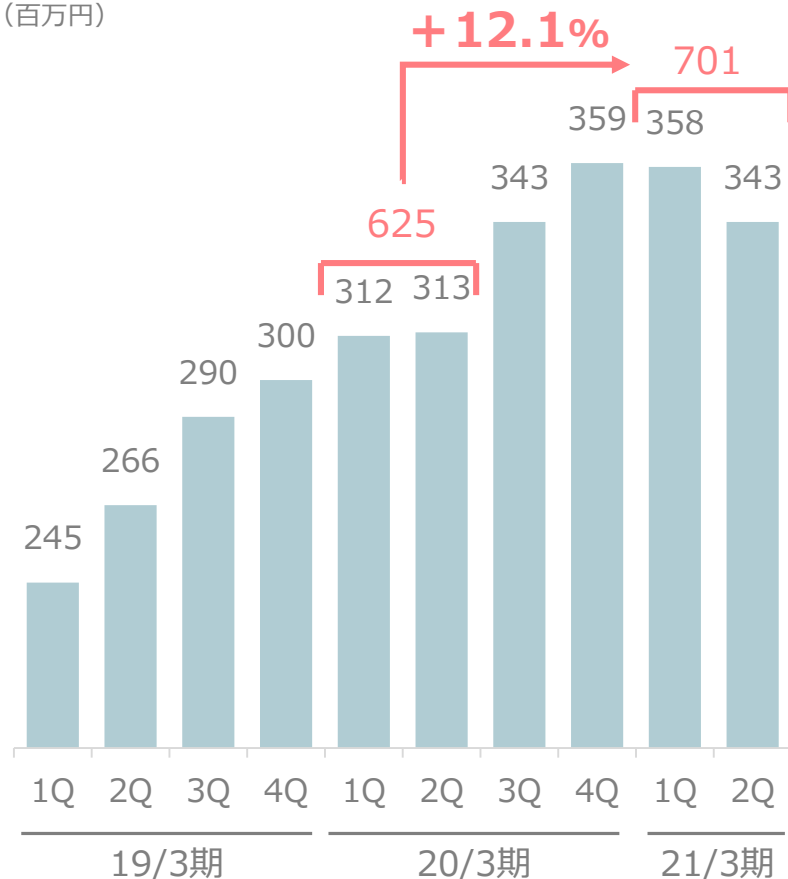
\* : (株) エフアンドエムが提供するサービス (<https://www.calq.jp/>)

# 売上高及び取扱高の推移

- 売上高は、順調に成長していた中、COVID-19の影響で一時的に落ち込んだものの、前年同期比累計**12.1%の増加**で推移

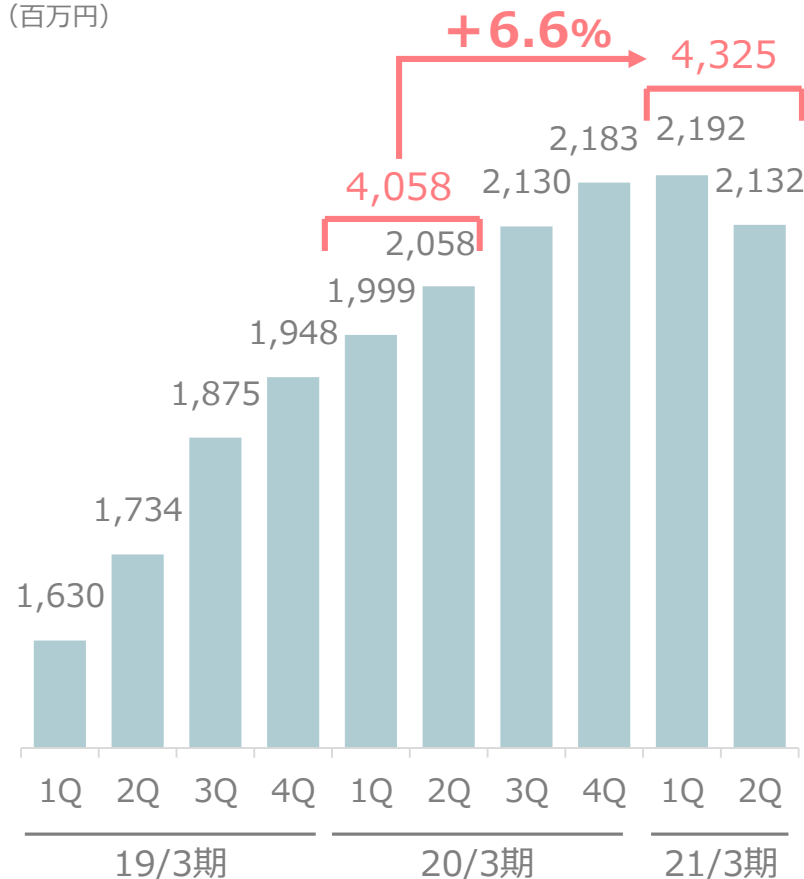
## 売上高

(百万円)



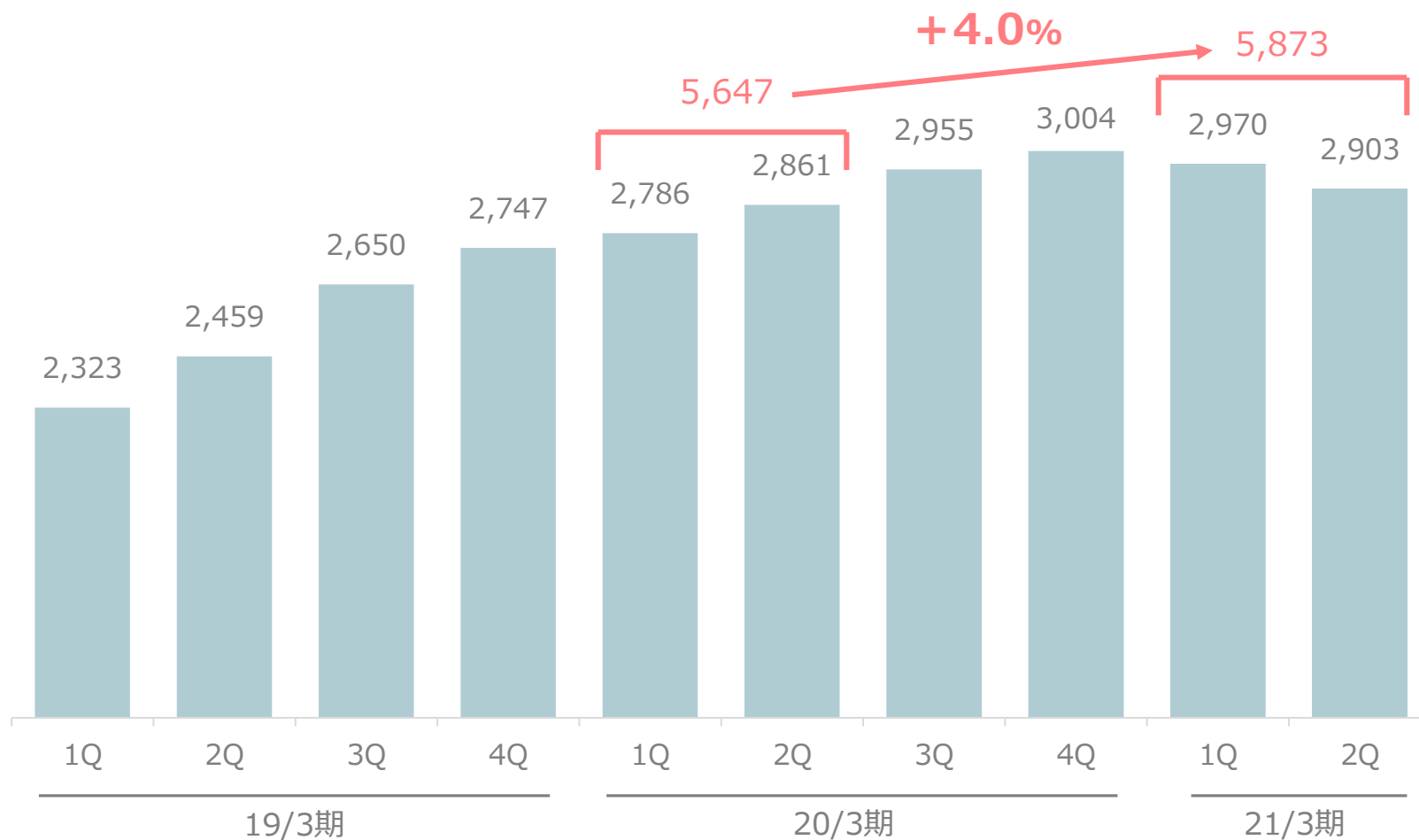
## 取扱高

(百万円)






# 受注人月数の推移

- 21/3期上期の受注人月数においては、COVID-19の影響もあり、一時的な落ち込みとなり、前年同期比4.0%の増加



# COVID-19の影響

- 21/3期2Qに底入り、足元の業績は回復基調にあり、3Q以降は**復調を見込む**
- 今後は、抑制していた**ITフリーランス集客費を増加**させ、市況回復に向けた準備を進める予定

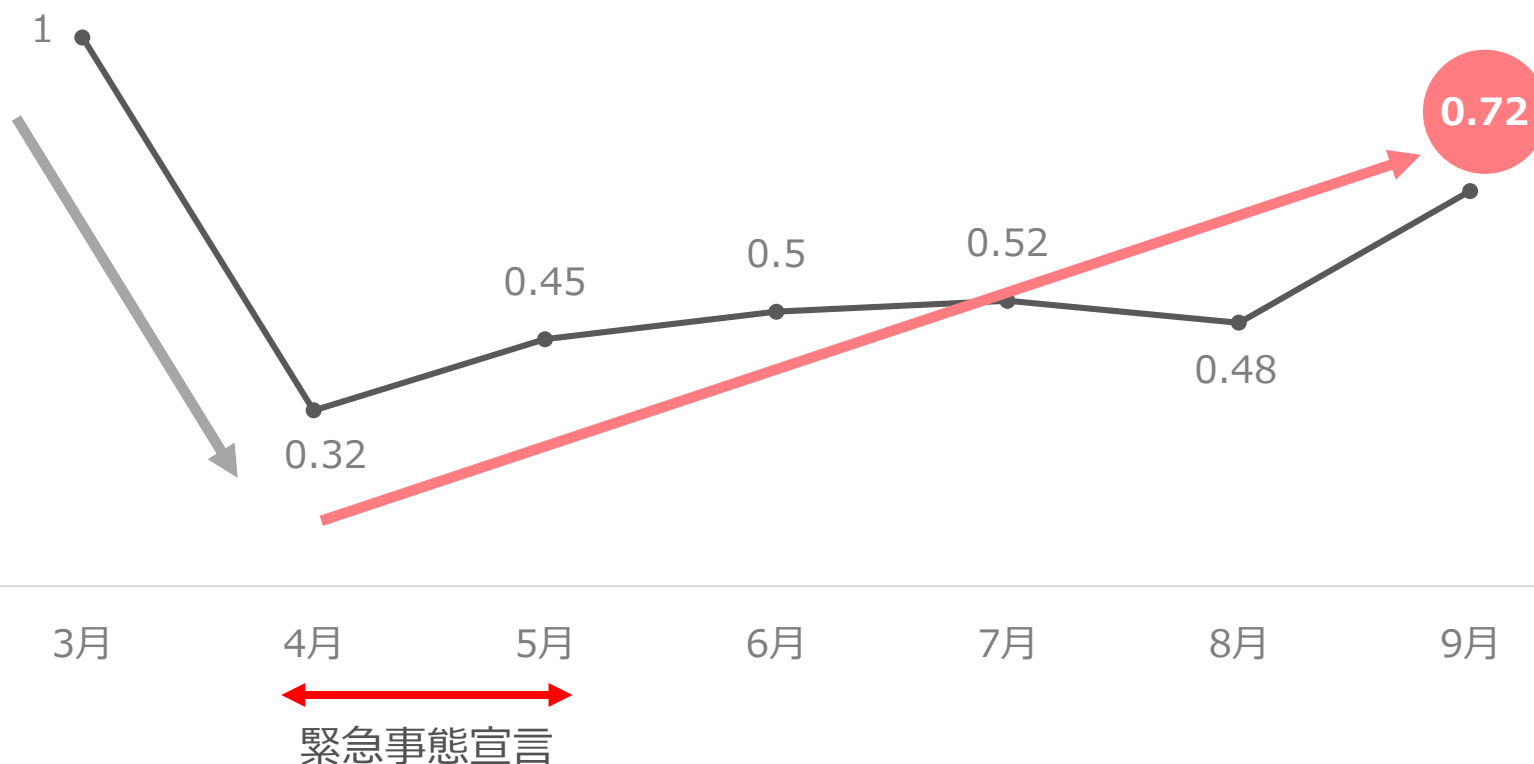
	21/3期 2Q	21/3期 3Q	21/3期 4Q
影響度	 <p><b>マイナス影響大</b></p>	 <p><b>回復基調</b></p>	 <p><b>復調</b></p>
影響内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 取引先企業の75%が受入れストップする等需要が急減</li> <li>• 新規成約数がYoY▲32%と大幅に落ち込む</li> <li>• ITフリーランス集客費抑制等コストコントロールを実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 取引企業の受入れストップも落ち着き、東京案件から需要が回復基調</li> <li>• 一方で、リモートワークへの需要が多く、企業側、ITフリーランス側へのこれまで以上のサポートが必要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 需要の回復に合わせて、成約数が復調するとともに、稼働数の順調な増加を見込む</li> </ul>

# 成約数の状況

- 取引先企業の75%が受入れストップする等、一時的な成約数の落ち込みは、大きかったが、足元では年間で月次成約数が最も多い3月度の**7割**となり、**前年同月比同水準まで回復し、3Q以降復調**を見込む

## 成約数の推移

(2020年3月を1とした場合の指数の推移)



# 福利厚生プログラム「フリノベ」

- ITフリーランス会員数の増加に伴い、ニーズを捉えたサービスを拡充させ、**38のサービスを提供中**

## サービス概要

ITフリーランスの不安要因の解消に尽力し、安心して長く働ける環境を提供するサービス

- 確定申告セミナーの開催
- 名刺作成の割引提供
- 会計ソフトの割引提供
- 各種オンライン学習サービス支援
- 英語留学の優待提供
- AIプログラミング塾「テックジム」
- 健康診断の割引提供
- 人間ドック受診の割引提供
- 国民年金基金の加入で特典進呈
- 各種保険サービスの提供
- フリーランス専用住宅ローンの提供

## トピックス

### サービスラインナップの追加



ITフリーランス向け福利厚生プログラム  フリノベ

- 「封筒に入れて郵送するだけ」のカンタン会計サービスである「カルク\*」をフリノベのサービスラインナップに追加
- ITフリーランスへ優待価格で提供し、確定申告の負担を軽減し、より仕事に集中できるようサポートを強化

\*：(株) エフアンドエムが提供するサービス (<https://www.calq.jp/>)

# ゲーム事業サマリ

## 定量面

売上高  
**459** 百万円  
 (対計画比 106.9%)

営業利益  
**37** 百万円  
 (-35百万円計画からの黒字化)

## 定性面

- 今期4Qリリース予定であったタイトルの期ずれが発生し計画修正
- 主カタイトルである「アイドルリッシュセブン」が5周年を突破し、R/Sが好調に推移
- 新規開発タイトルの企画1本に着手

## パイプライン

運営中

**4** 本

(対前年比 -1)

開発中

**4** 本

(対前年比 +2)

企画段階

**1** 本

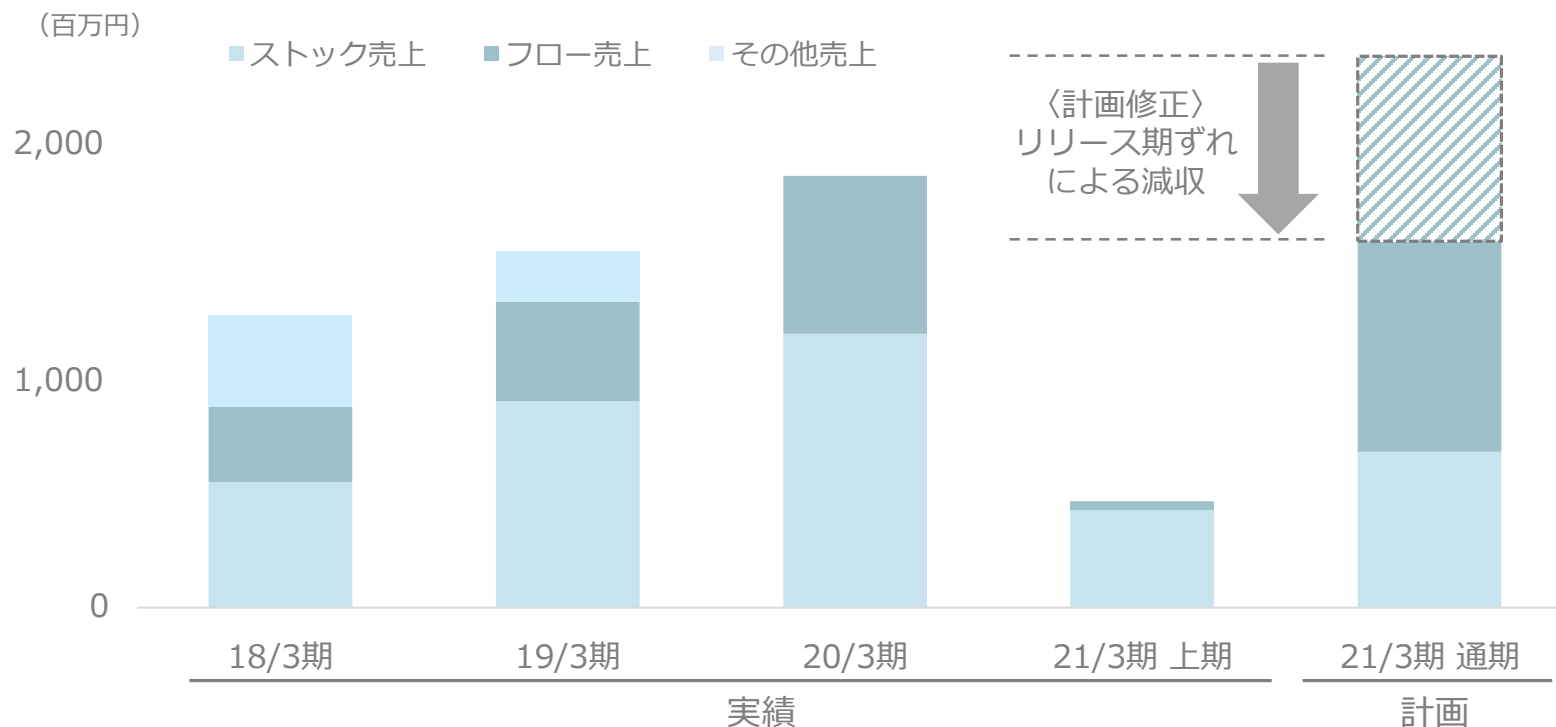
(対前年比 ±0)



# ゲーム事業売上の推移

- 売上高は、増加傾向であったものの、リリースの期ずれにより計画修正
- 今期4Qに新規開発中タイトル2本をリリース予定（フロー売上）




## 売上種類別の推移



ストック売上 : 運営ゲームの運営受託売上・レベニューシェア売上  
 フロー売上 : 新規ゲーム開発受託売上・既存運営ゲームの追加機能開発受託売上・その他の開発受託売上  
 その他売上 : パブリッシングタイトルによる課金収入売上等

# COVID-19の影響

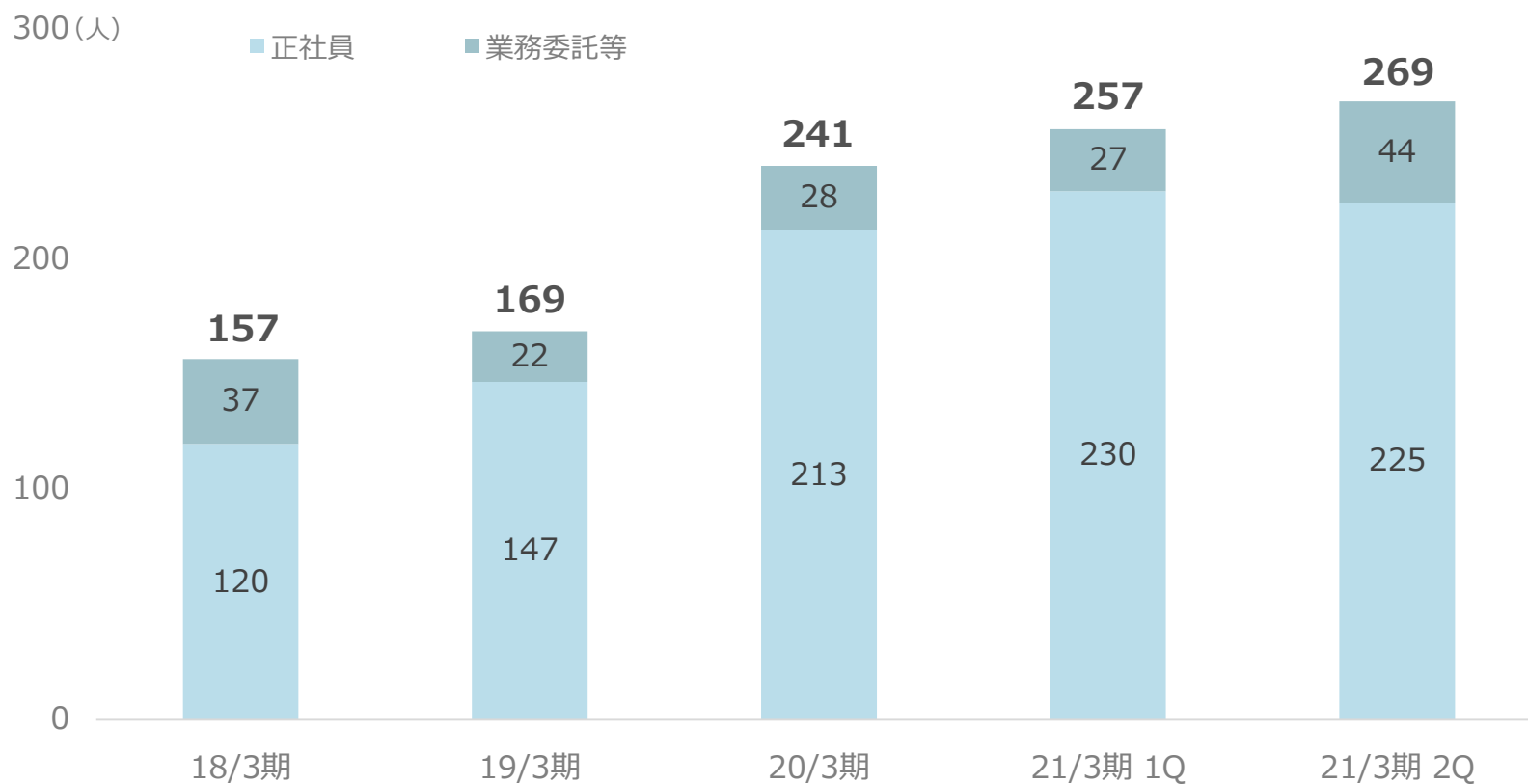
- ゲーム市場は、巣ごもり需要が追い風となり、比較的好調に推移
- 当社ゲーム事業においては、COVID-19の影響は軽微であるものの、運営中2タイトルのクローズを予定しており、新規開発タイトルへリソース集中

	21/3期 2Q	21/3期 3Q	21/3期 4Q
影響度	 <p><b>巣ごもり需要</b></p>	 <p><b>運営タイトル減</b></p>	 <p><b>運営タイトル増</b></p>
影響内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 主カタイトル「アイドリッシュセブン」の5周年効果もありR/Sが増加し、営業利益が計画を大幅に上回る</li> <li>• リモート開発体制へスムーズに移行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 運営中2タイトルのクローズを受け、ストック売上高は、低調に推移する見込み</li> <li>• 新規タイトル1件受注により新規プロジェクトをスタート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2タイトルのリリースを予定しており、売上高・営業利益は大幅な増加を見込む</li> <li>• 一方、1タイトルのリリース期ずれで、当初計画から減収を見込む</li> </ul>

# ゲーム事業開発人員数の推移

- 開発タイトル増加に伴い、ITフリーランス活用した開発人材を増強
- 開発ラインの増加に合わせ、適切なリソースコントロールを継続的に実施

## 雇用形態別



# IT人材育成事業サマリ

## 定量 / 定性面

売上高

**58** 百万円

(対計画比 116.4%)

営業利益

**-3.8** 百万円

(対計画 11百万円の改善)

- COVID-19の影響が大きい中、コスト抑制し赤字幅を縮小

## COVID-19の影響

21/3期 2Q

**マイナス影響大**

- フィリピンロックダウンでIT留学がストップ
- オンラインスクールの開講及びオフショア開発の垂直立上げにより、リカバリー策を推進

21/3期 3Q

**マイナス影響大**

- オンライン受講者100人突破を皮切りに、更なる拡大を見込む
- オフショア開発の開拓を進め、大型受注を見込む
- フィリピン情勢を注視

21/3期 4Q

**渡航緩和か？**

- 翌期以降の渡航緩和により、オフラインのIT留学開始時期が見通せる可能性あり
- オフショア開発案件の大型受注の確保を進める

# x-Tech 事業サマリ

## 定量 / 定性面

売上高

**130** 百万円

(対計画比 119.1%)

営業利益

**-0.5** 百万円

(対計画 9.5百万円の改善)

- AR案件受注拡大で売上計画を上回り着地し赤字幅を抑制

## COVID-19の影響

21/3期 2Q

**影響を最小限に  
好調な推移**

- 各種AR案件の実績を着実に積上げ、売上高増となる
- 遊戯系PV案件の低迷
- 自社ゴルフメディア「Gridge」が過去最高の75MAU達成

21/3期 3Q

**堅調に推移**

- 各種AR案件の継続的な受注拡大
- スポーツ領域を中心としたデジタルマーケティング、D2C案件の受注増を見込む
- 遊戯系PV案件が復調の兆し
- GridgeCupの予選大会参加者増により、追加大会開催決定

21/3期 4Q

財務 / 従業員数

# B / S ・ C / F

- ゲーム事業の新規開発タイトル増加によりBS仕掛品が増加、それに伴い前受金の増加で**営業CFが大幅に改善**し、現預金が増加
- VC投資プログラムでの2件の投資実行により投資有価証券への支出が増加

## バランスシート

(百万円)	20/3期	21/3期 2Q	増減額
流動資産	4,281	<b>5,119</b>	838
現預金	2,559	<b>2,851</b>	292
売掛金	1,280	<b>1,121</b>	▲159
仕掛品	364	<b>967</b>	602
固定資産	419	<b>601</b>	182
有形固定資産	127	<b>111</b>	▲16
投資有価証券	30	<b>99</b>	69
総資産	4,700	<b>5,721</b>	1,020
負債	1,344	<b>2,226</b>	882
前受金	203	<b>949</b>	746
有利子負債	0	<b>0</b>	0
純資産	3,356	<b>3,494</b>	138
負債純資産合計	4,700	<b>5,721</b>	1,020

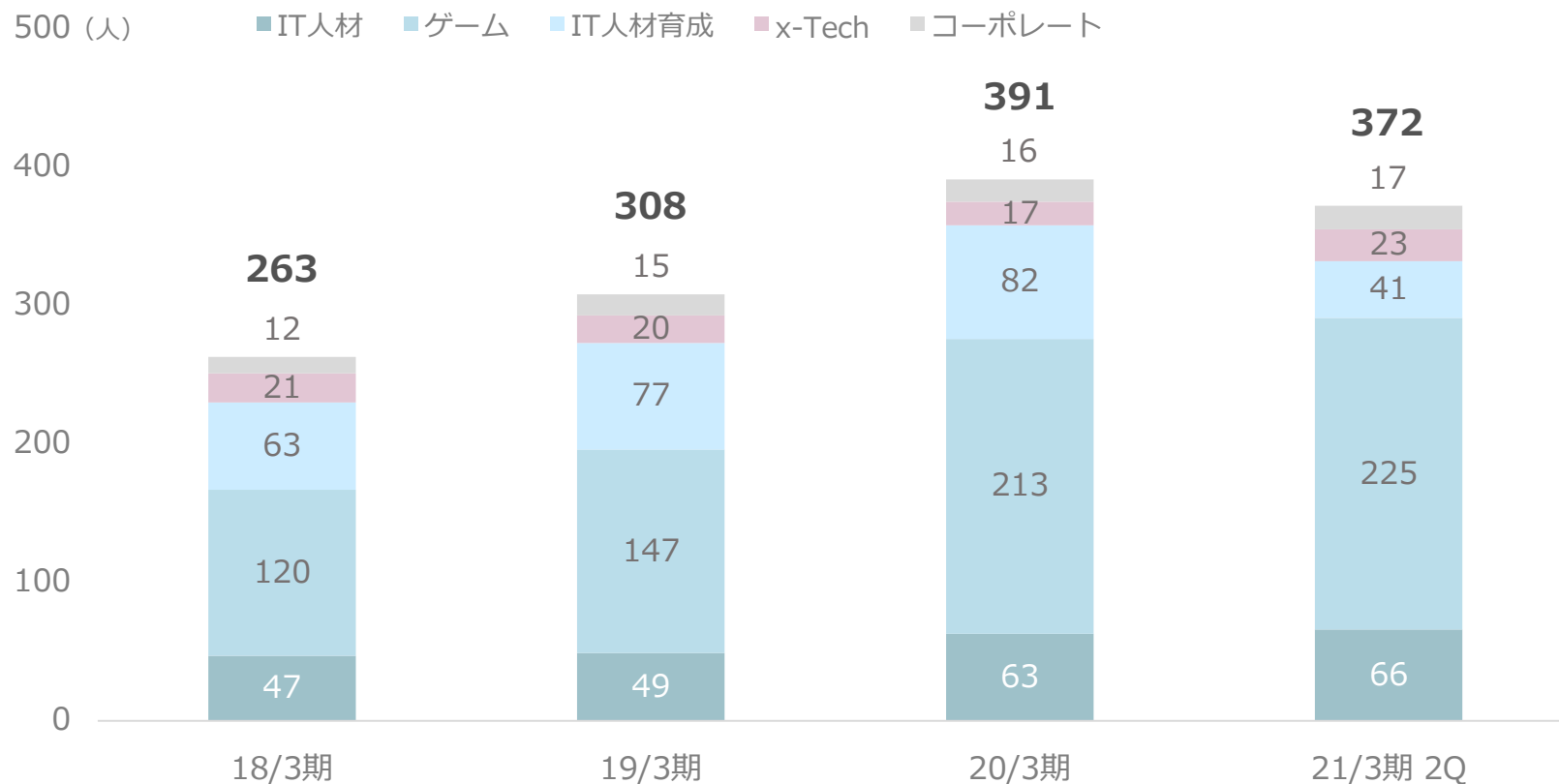
## キャッシュフロー

(百万円)	20/3期 2Q	21/3期 2Q	増減額
営業CF	-96	<b>390</b>	486
売上債権の増減額	-19	<b>159</b>	178
棚卸資産の増減額	154	<b>-602</b>	▲757
前受金の増減額	-349	<b>742</b>	1,091
投資CF	-2	<b>-72</b>	▲69
投資有価証券取得	0	<b>-69</b>	▲69
FCF*	-98	<b>318</b>	416
財務CF	-14	<b>-22</b>	▲8
有利子負債の返済等	-225	<b>0</b>	225
株式発行による収入	220	<b>4</b>	▲215
現預金残高	2,502	<b>2,851</b>	348

\*FCF = 営業CF+投資CF

# 従業員数推移

- 従業員数は前期比19人減少。主な要因として、IT人材育成事業において、COVID-19の影響を受け、現地スタッフ人員を適正化
- ゲーム事業において、新卒/中途共に増加





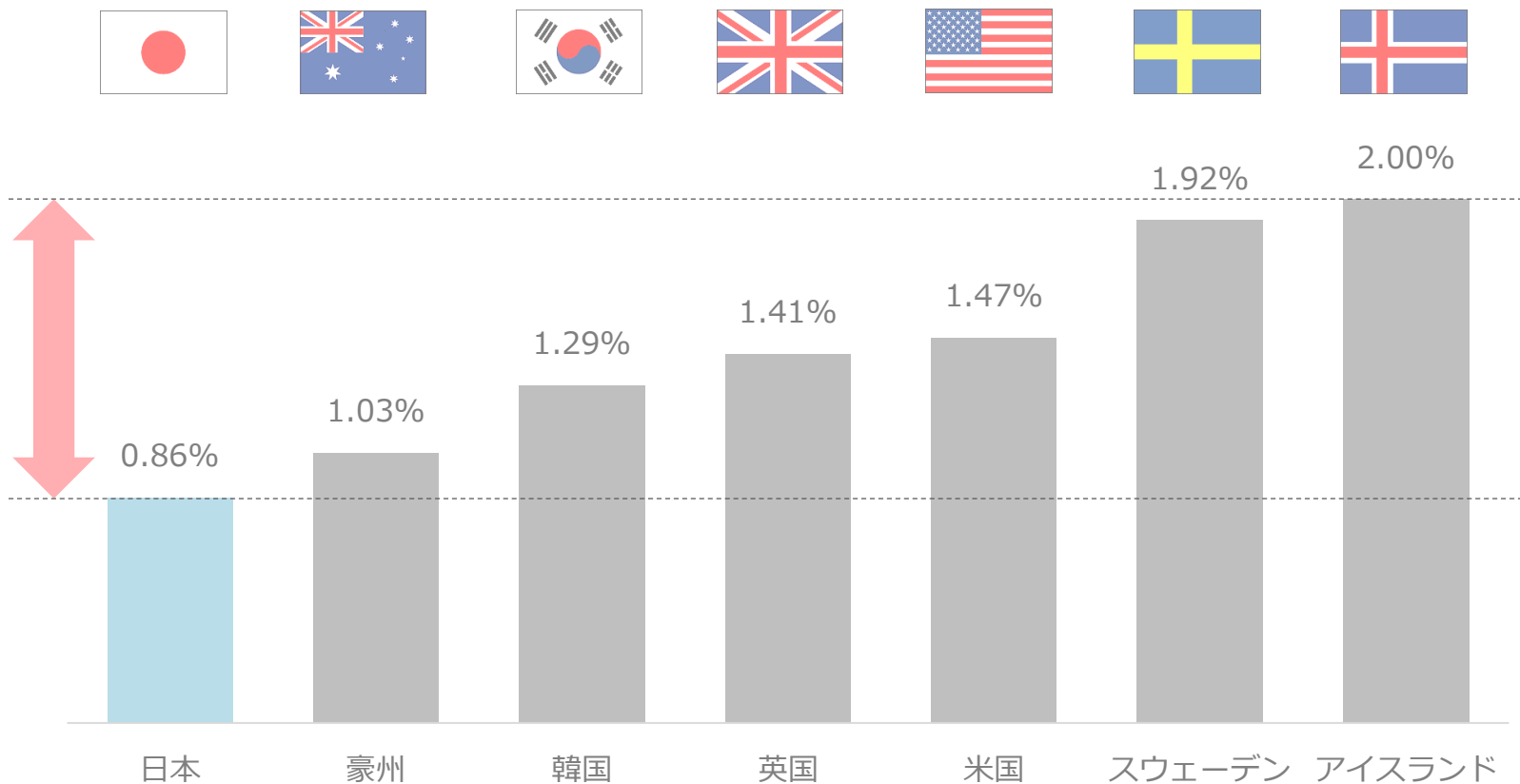


中期展望

# IT人材市場動向 ①

- 諸外国と比べて、日本のIT人材の割合は低く、大きな課題である

国別のIT人材が全人口に占める割合

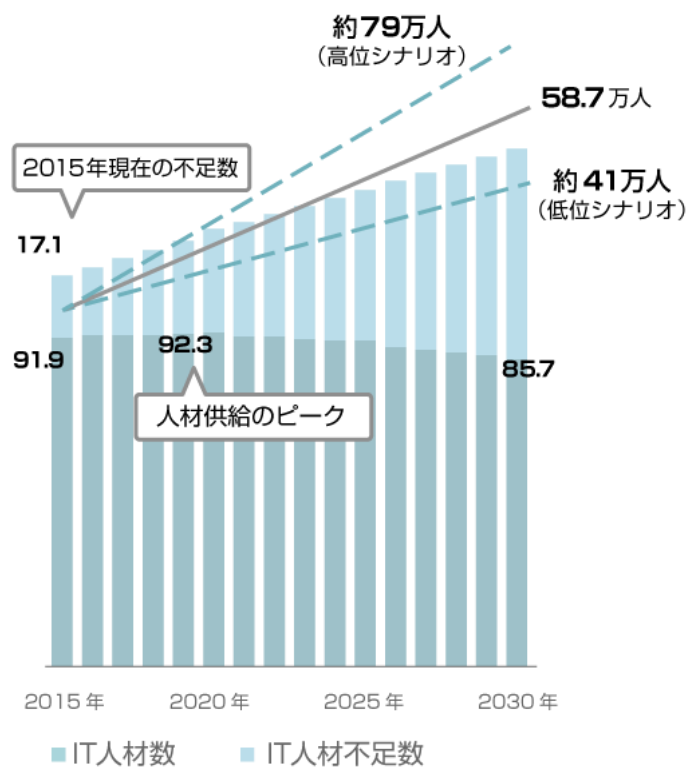


出所：ヒューマンリソシア「92カ国をデータで見るITエンジニアレポートvol.1」

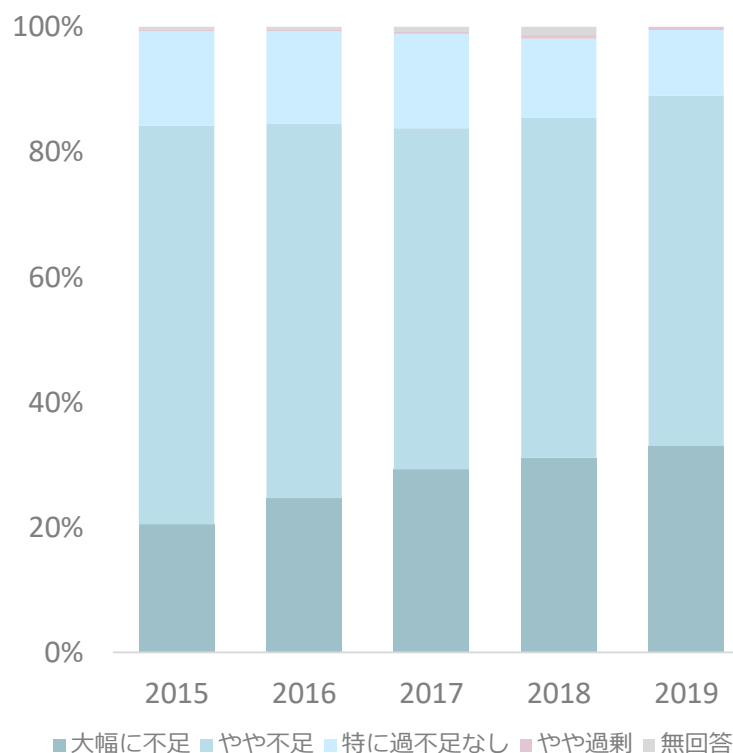
# IT人材市場動向 ②

- IT人材需給ギャップ観測では、2030年に最大79万人不足する可能性ありと想定され、IT人材不足は、今後更に深刻な状況に陥る可能性が高い
- 企業側のIT人材不足感は増加傾向にあり、IT人材確保・育成は喫緊の課題

### IT人材不足の推計



### IT人材の量に対する過不足感



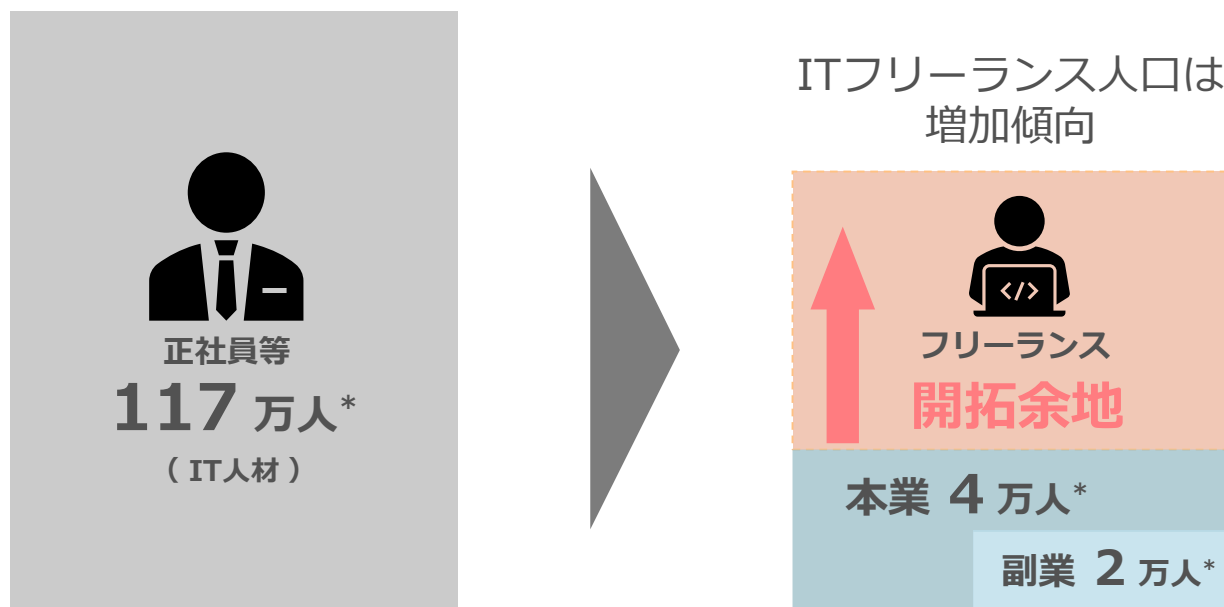
出所：経済産業省「IT人材の最新動向と将来設計に関する調査結果」  
 ：独立行政法人情報処理推進機構「IT人材白書2020\_ユーザ企業のIT人材の量に対する過不足感【過去5年間の変化】」

# IT人材市場分析

- 今後のIT人材市場においては、正社員等からITフリーランスへのキャリアチェンジの増加が予想され、ITフリーランス市場は更に拡大余地が大きい
- 働き方改革、COVID-19の影響でリモートワークが加速しフリーランス転換への後押し

## IT人材市場の変化予想

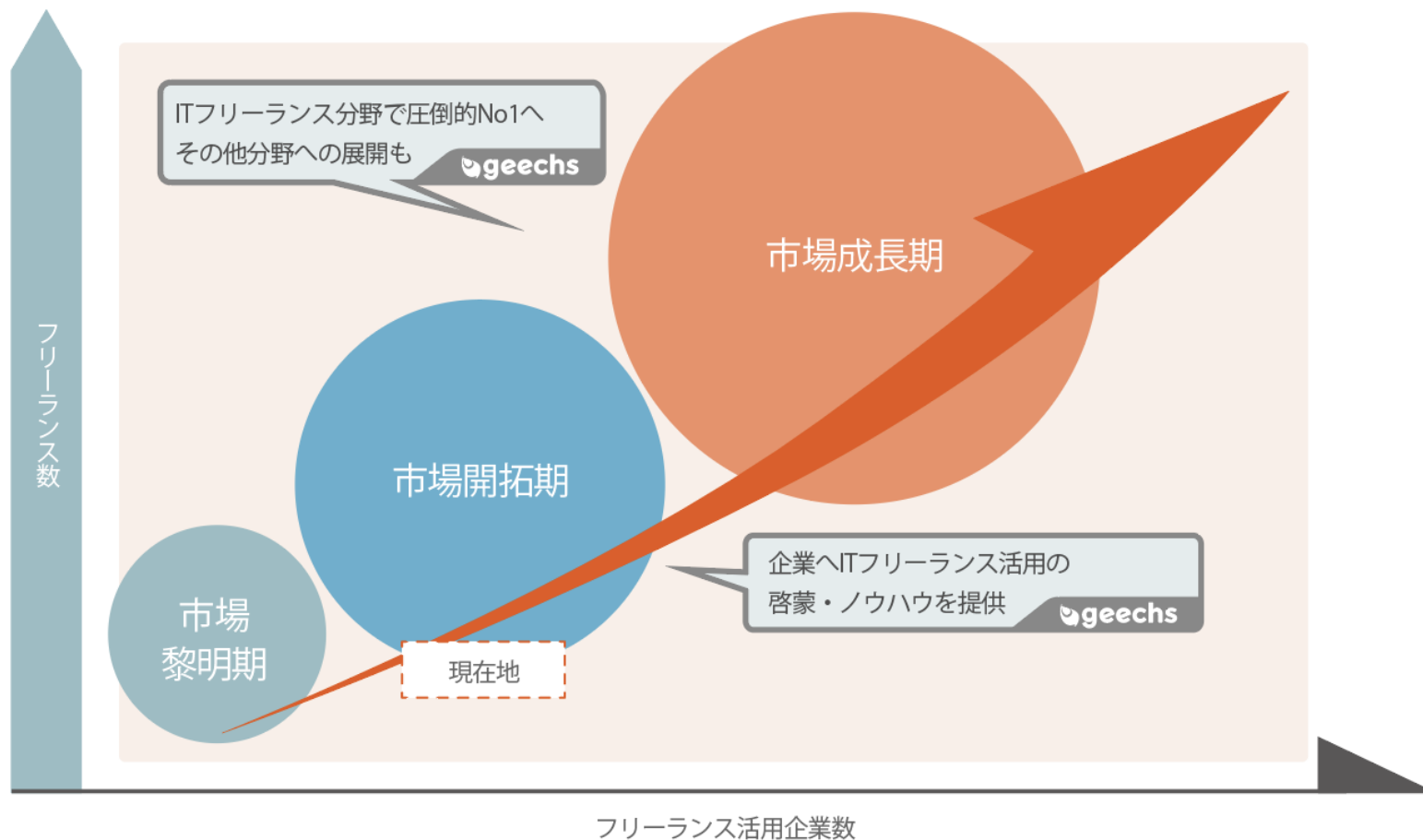
### 正社員からフリーランスへ転換



\* : 以下の情報を元に、当社独自で試算  
 出所：内閣府「【第17回】日本のフリーランスについて - その規模や特徴、競業避止義務の状況や影響の分析 - (令和元年7月24日)」  
 : 独立行政法人情報処理推進機構「IT人材白書2019」  
 : 総務省統計局「労働力調査(基本集計)2019年 平均結果の概要」

# 中期展望

- 21世紀は働き方の概念が変わり、ITフリーランスが当たり前の時代に
- IT人材以外の職種でもフリーランス人口の加速が見込まれる

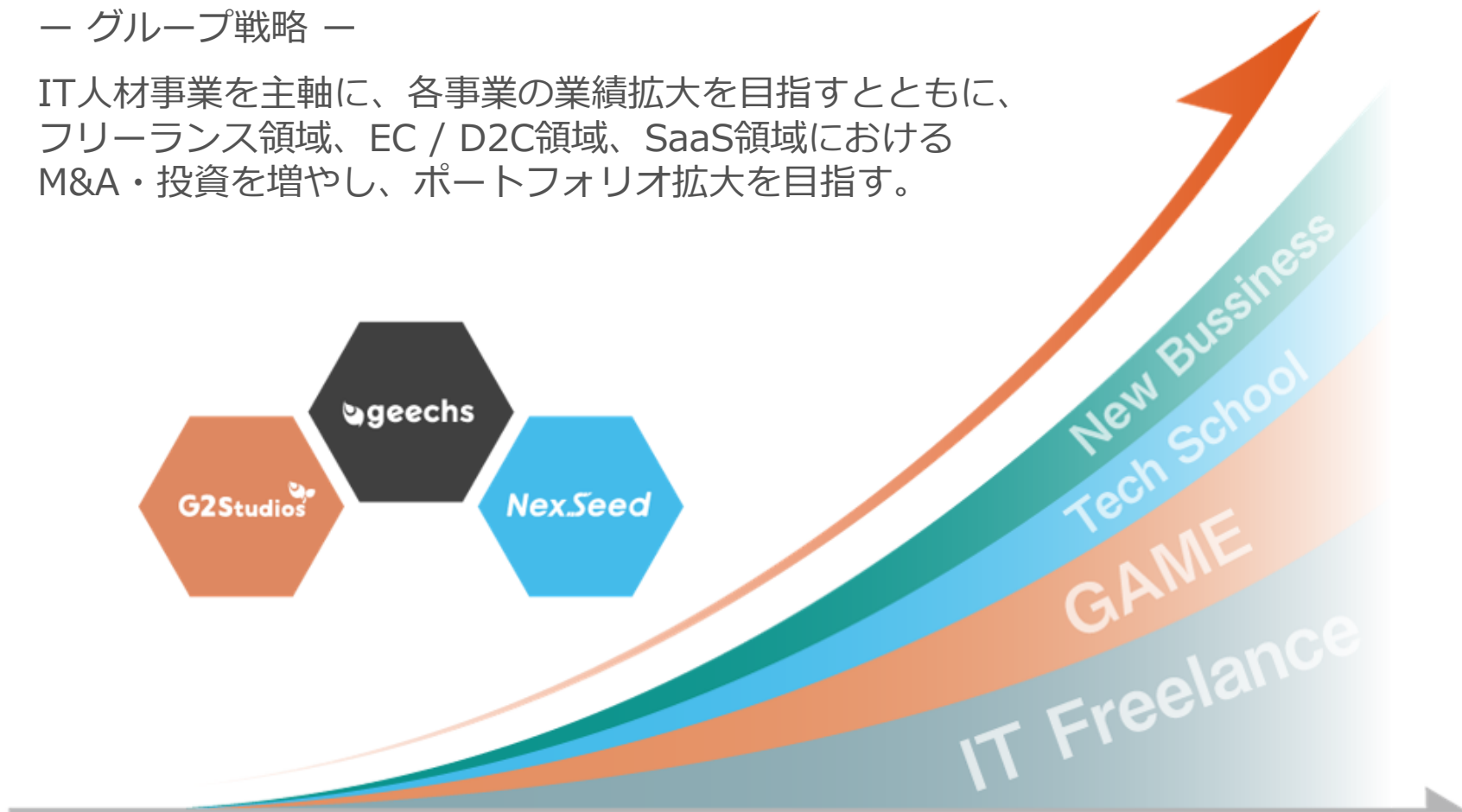
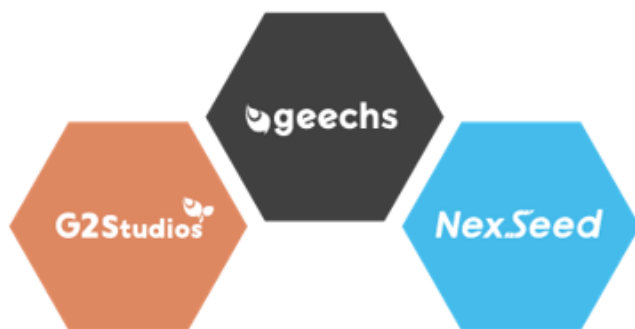


# 成長戦略

2023年には、IT人材事業において、  
取扱高130億円、売上高20億円、セグメント利益10億円以上を目指す。

## ー グループ戦略 ー

IT人材事業を主軸に、各事業の業績拡大を目指すとともに、  
フリーランス領域、EC / D2C領域、SaaS領域における  
M&A・投資を増やし、ポートフォリオ拡大を目指す。



※各事業の将来イメージ。中期経営計画を指すものではありません。



## 事業概要

# ITフリーランスの働くを支援



## 1 ITフリーランスに特化した人材エージェント

ITフリーランス、企業の双方から高い認知度を獲得。  
テクノロジーへの感度が高いITフリーランス約17,000名が登録。

## 2 技術リソースのシェアリングプラットフォーム

スキルはシェアする時代。企業のIT人材不足という経営課題に対し、  
有効な技術リソースとしてITフリーランス人材の活用を提案。

## 3 ITフリーランス向け福利厚生を提供

福利厚生プログラム「フリノベ」を通じ、ITフリーランスが利用できる  
サービス優待を提供し、仕事以外の周辺環境もサポート。



# NexSeed

IT人材育成事業



## グローバルIT人材を育成

### 1 キャリアチェンジが実現できるIT留学

「プログラミング」と「英語」を同時に学び、エンジニアへのキャリアチェンジを支援。グローバルに活躍できるIT人材を育成。

### 2 学校や企業の研修としての活用実績

企業の新卒・中途社員対象の研修や、学校のプログラミング研修としてなど、多くの活用実績を誇る。

### 3 フィリピン・セブ島でオフショア開発

自社のIT留学で育成したIT人材ネットワークを活用し、セブ島でオフショア開発体制を構築。日本企業の開発案件を受託。

# アソビ創造集団。

## 1 パートナー戦略に特化

Unity/PHPを中心とした確かな技術力で、受託開発・運営により収益基盤を安定させ、好調タイトルはR/Sを獲得。

## 2 セールスランキング 最高3位のゲーム運営

自社開発によるリズムゲームエンジンを活用した女性向けゲームでの運営実績が豊富。

## 3 IT人材事業との連携による開発ライン確保

グループ内連携により、自らもITフリーランスを活用しながら、プロジェクトごとに柔軟に開発ラインを組成。



# ビジネスモデル変革の テクノロジーパートナー

## 1 新たな技術「xR」で未来を切り拓く

スポーツ領域を中心に、xRの需要が進む領域に対し、当社の開発ノウハウでそのニーズに応え、業種問わず変革をサポート。

## 2 スポーツ領域のデジタルマーケティング支援

自社運営のゴルフメディアを通じ、ゴルフ×ITを推進。蓄積したデータを軸に、デジタルマーケティングを強化し、スポーツ領域のB2Cを支援。

## 3 豊富な制作実績と運営ノウハウ

映像制作において、500件を超える実績を持ち、各種PV制作、ARアプリ・VRコンテンツ・3Dホログラムなど多数の実績を誇る。また、自社運営ゴルフメディア「Gridge」は、月間利用者数75万人超に成長し、SNSフォロワー数は業界トップクラス。





APPENDIX

# 会社概要

社名	ギークス株式会社（東証一部：7060）			
代表者	代表取締役社長 曾根原 稔人			
設立年月日	2007年8月23日			
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂2-11-1 G-SQUARE 10階			
資本金	1,088（百万円）〔2020年9月30日現在〕			
役員構成	代表取締役社長 取締役 取締役 社外取締役 社外取締役	曾根原 稔人 佐久間 大輔 成末 千尋 松島 俊行 花井 健	常任監査役（社外） 社外監査役 社外監査役 執行役員 執行役員 執行役員	佐々木 貴 秦 信行 花木 大悟 桜井 敦 高原 大輔 川野 尚吾
事業内容	IT人材事業 IT人材育成事業 ゲーム事業 x-Tech事業			
売上規模	3,544（百万円）〔2020年3月期〕			
従業員数	372名〔2020年9月30日現在〕			
拠点	東京本社、東京サテライトオフィス、大阪支店、福岡支店、名古屋サテライトオフィス、フィリピン・セブ州			
総資産	4,700（百万円）〔2020年3月期〕			

年月	内容
<b>2007年8月</b>	<b>IT人材事業を展開する(株)ベインキャリアジャパン（現 ギークス(株)）を設立</b>
10月	グローバルリクルーティング事業を開始
2009年1月	プライバシーマーク認証取得
2012年2月	(株)ブラフマーズ・ジャパンを吸収合併し、ゲーム事業(現 G2 Studios(株))を開始
4月	グローバルリクルーティング事業の子会社として(株)ベイングローバル設立
2013年1月	IT人材育成事業を開始（フィリピン セブ州にて海外子会社NexSeed Incを設立）
6月	ISMS認証取得
<b>10月</b>	<b>ギークス(株)に商号変更</b>
2014年1月	映像・動画制作事業（現 x-Tech事業）を開始
10月	IT人材事業 大阪サテライトオフィス（現 大阪支店）開設
2015年1月	インターネット事業（現 x-Tech事業）を開始
12月	IT人材事業 名古屋サテライトオフィス開設
2016年5月	IT人材事業 福岡サテライトオフィス（現 福岡支店）開設
2018年4月	(株)ベイングローバル売却
5月	ゲーム事業を分社化し、G2 Studios(株)（現 連結子会社）設立
<b>2019年3月</b>	<b>東証マザーズ上場</b>
12月	ベンチャー投資プログラム開始
<b>2020年4月</b>	<b>東証一部へ市場変更</b>
4月	動画事業とインターネット事業が統合（現 x-Tech事業）
4月	東京サテライトオフィス開設

# 業績ハイライト

決算年月		2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期2Q
売上高	(千円)	2,581,971	3,050,413	3,544,309	1,348,314
経常利益	(千円)	379,270	532,117	675,446	251,919
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	277,809	411,610	390,651	133,362
包括利益	(千円)	278,707	410,322	391,102	134,272
資本金	(千円)	320,191	972,152	1,086,015	1,088,238
純資産額	(千円)	1,044,139	2,737,377	3,356,232	3,494,916
総資産額	(千円)	2,819,849	4,515,127	4,700,309	5,721,155
1株当たり当期純利益	(円)	33.47	47.96	37.78	12.78
自己資本比率	(%)	37.0	60.6	71.4	61.1
自己資本利益率	(%)	31.6	21.8	12.8	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	457,454	191,429	39,949	390,157
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	▲ 31,118	124,085	▲ 77,131	▲ 72,067
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	42,768	1,058,611	▲ 20,049	▲ 22,637
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	1,244,697	2,615,535	2,559,268	2,851,332
従業員数	(名)	263	308	391	372



## 見通しに関する注意事項

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約・保証する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因による異なる可能性があることをご了承ください。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。