

2022年3月期  
第3四半期決算説明資料

# Financial Results Briefing

2022年2月10日  
ギークス株式会社  
東証一部：7060

# Contents

<b>1. Corporate Profile</b> 会社概要	.....	<b>02</b>
<b>2. Financial Results</b> 業績	.....	<b>07</b>
<b>3. About New Service</b> 新サービスについて	.....	<b>17</b>
<b>4. Appendix</b> 付録	.....	<b>22</b>

# Corporate Profile

# 1

会社概要



## [ geek × tech ]

IT・インターネット領域において  
卓越した深い知識を持つ技術集団をパートナーに持ち、  
その関わる全ての人の働き方を支援し、  
保有するテクノロジーを通じて、様々な価値を提供する

*Make the biggest impression  
in the 21st century*

## 21世紀で最も感動を与えた会社になる

当社グループは、「21世紀で最も感動を与えた会社になる」ことをグランドビジョンに掲げ、いかなる環境の変化があろうとも、常に困難な課題に「挑戦」し、そしてその過程を「楽しみ」、自らの「成長」につなげていくこと、このサイクルを繰り返すことで世の中に多くの「感動」を生み出していきます。

そして、当社グループの強みであるIT人材領域の事業成長を更に加速させ、変化対応力を強みに、提供サービスの創造、進化を通じて、IT・インターネット分野を軸としたポートフォリオ経営を展開し、永続的な企業価値向上を目指しております。

# Group Corporate Profile

## グループ会社概要

社名	ギークス株式会社（東証一部：7060）		
代表者	代表取締役CEO 曾根原 稔人		
設立年月日	2007年8月23日		
本社所在地	東京都渋谷区渋谷2-24-12 渋谷スクランブルスクエア 39階 (WeWork内)		
資本金	1,101（百万円）（2021年12月31日現在）		
役員構成	代表取締役CEO 曾根原 稔人	常勤監査役(社外) 佐々木 貴	
	取締役CFO 佐久間 大輔	社外監査役 秦 信行	
	取締役 成末 千尋	社外監査役 花木 大悟	
	社外取締役 松島 俊行	執行役員 桜井 敦	
	社外取締役 花井 健	執行役員 高原 大輔	
		執行役員 川野 尚吾	
事業内容	IT人材事業 ゲーム事業 x-Tech事業 Seed Tech事業		
売上規模	3,427（百万円）（2021年3月期）		
従業員数	386名（2021年12月31日現在）		
拠点	東京本社、大阪支店、福岡支店、名古屋サテライトオフィス		

## Our Group Companies

グループ会社



IT人材事業 x-Tech事業



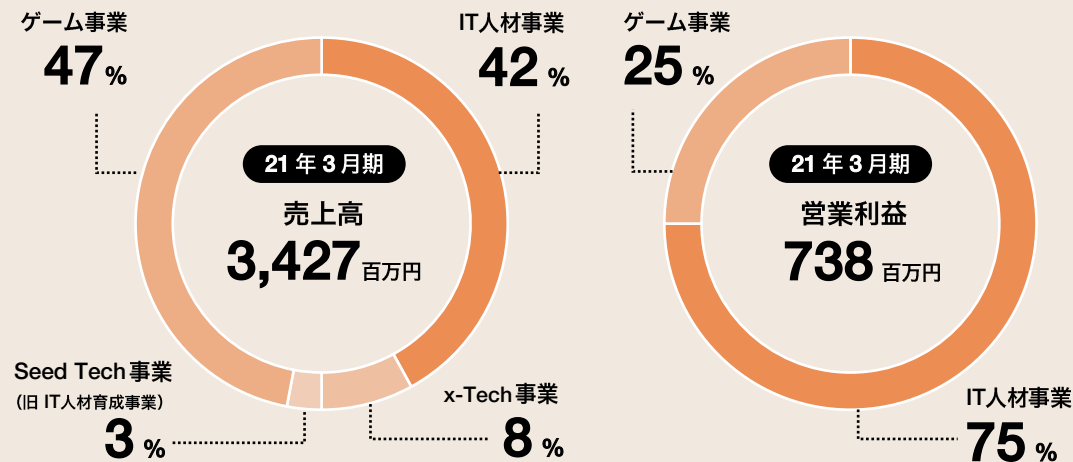
ゲーム事業



Seed Tech事業

## Segmentation

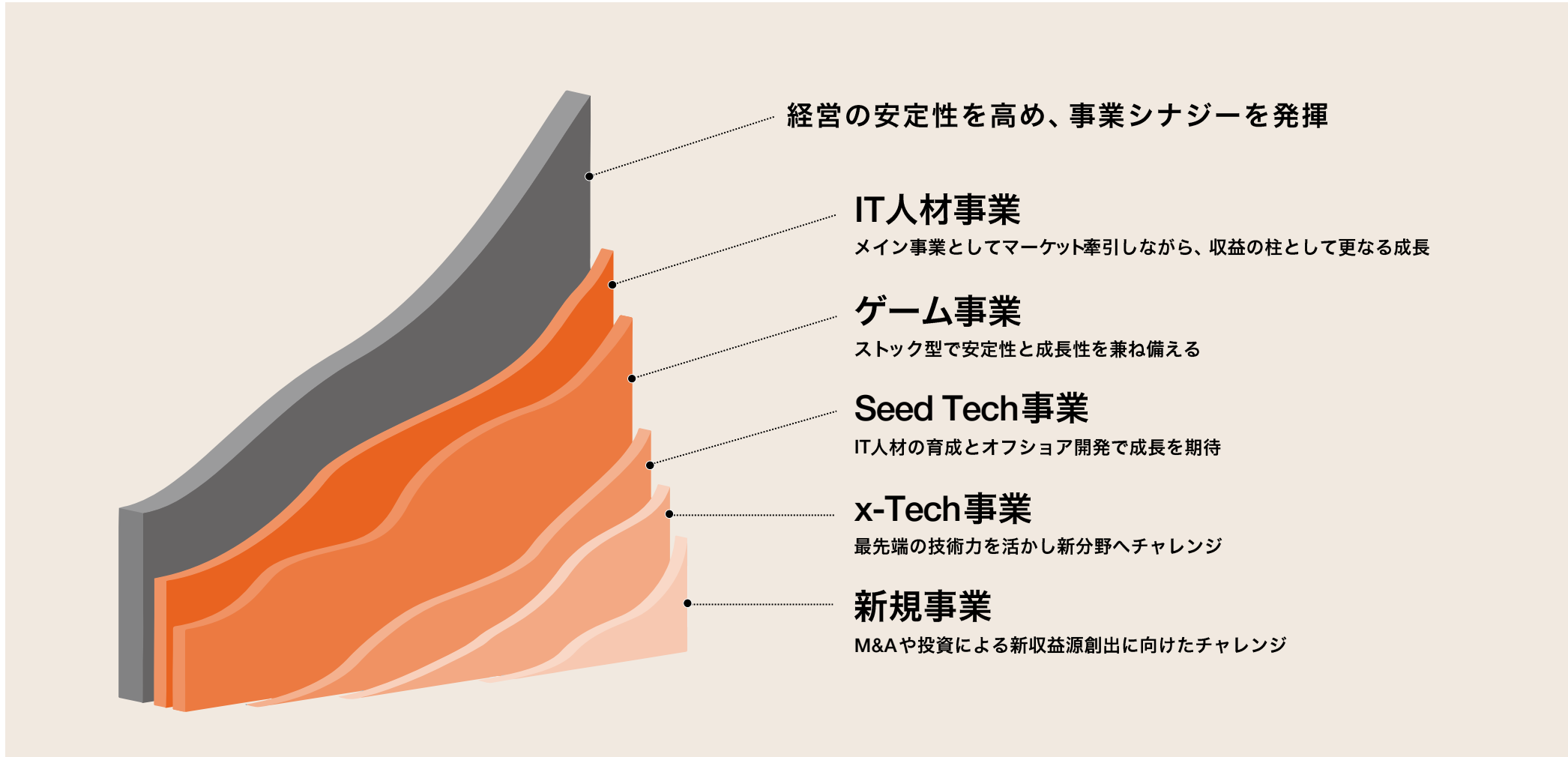
セグメント構成



# Advantage of geechs Group

ギークスグループの強み

## 成長・安定性を高めるポートフォリオ経営



# Financial Results

# 2

業績



# Executive Summary FY3 / 2022 3Q

2022年3月期 3Q：サマリー

3Q累計で前年通期を上回る  
過去最高の業績

売上高

営業利益

経常利益

純利益

3Q

(YoY)

**1,342**百万円

(+129.4%)

**212**百万円

(+83.7%)

**209**百万円

(+83.9%)

**114**百万円

(+30.9%)

3Q累計

(YoY)

**4,015**百万円

(+107.7%)

**861**百万円

(+121.9%)

**862**百万円

(+135.5%)

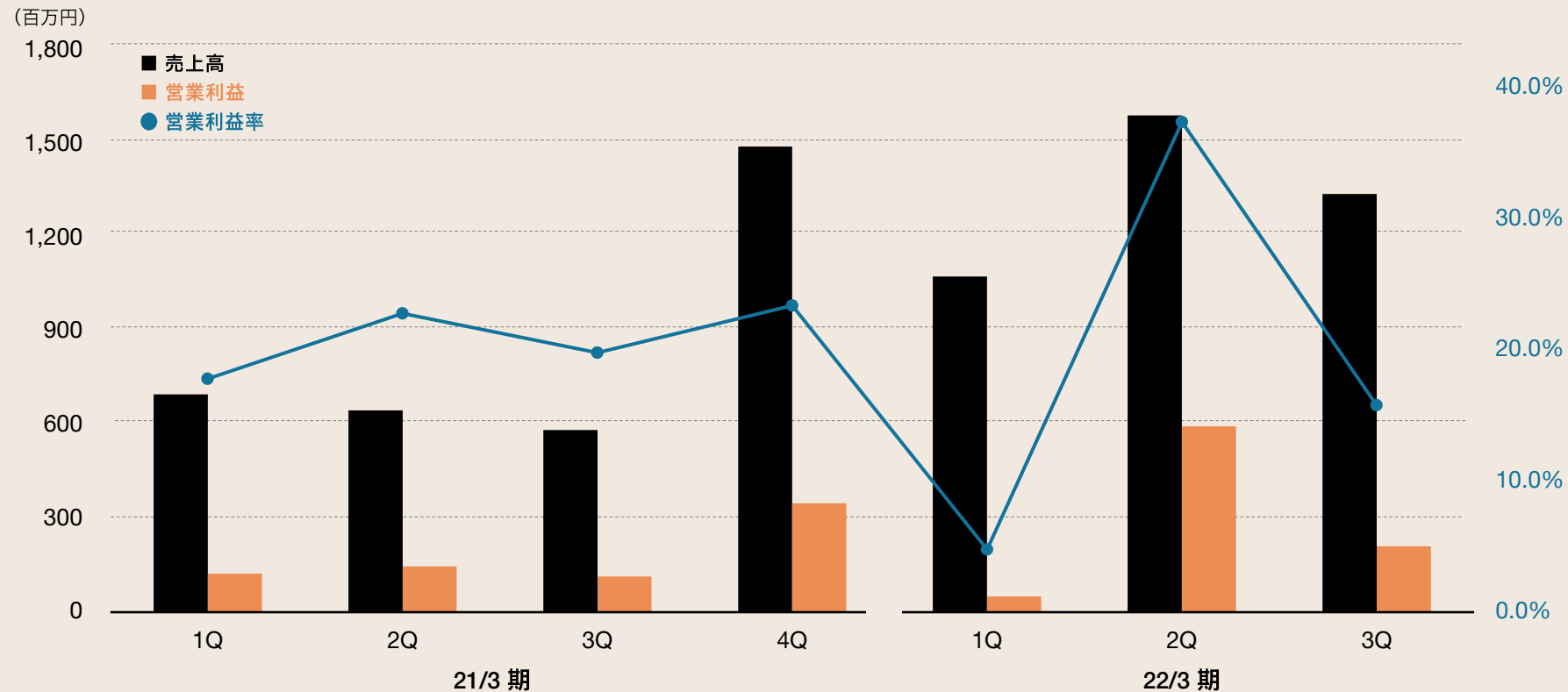
**533**百万円

(+141.5%)

# Gross Sales and Operating Profit

売上高・営業利益推移

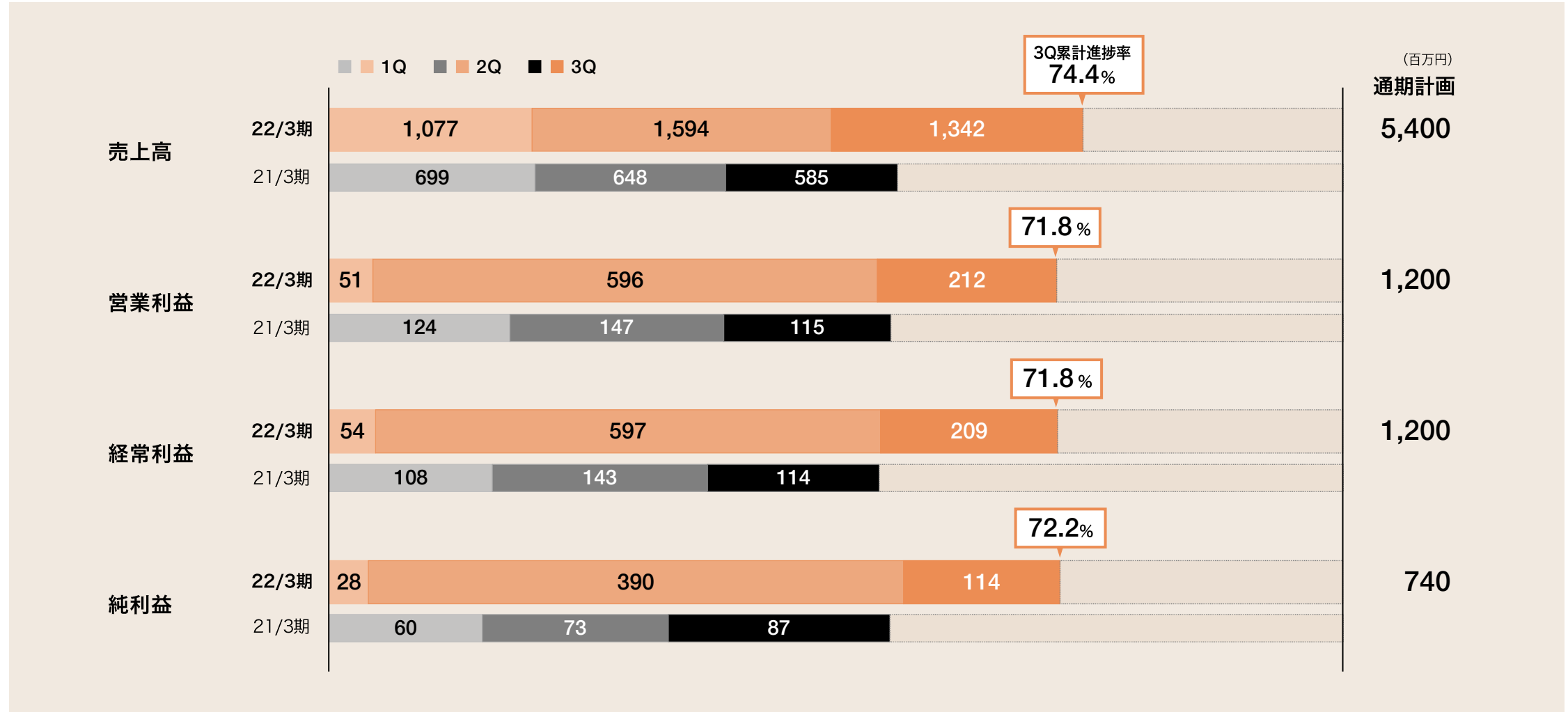
- メインのIT人材事業が好調に推移し3Q累計で売上高は前期比+107%、営業利益は同+121%の大幅伸長
- ゲーム事業において、前四半期比で減収減益となるものの前期比では大幅な増収増益



# Progress of Full-year Performance Forecast

通期計画の進捗状況

- 前四半期に引き続きいずれの指標も前年同期を大きく上回り、通期計画の進捗も順調に推移



# Segment Information FY3 / 2022 3Q

2022年3月期 3Q：セグメント別

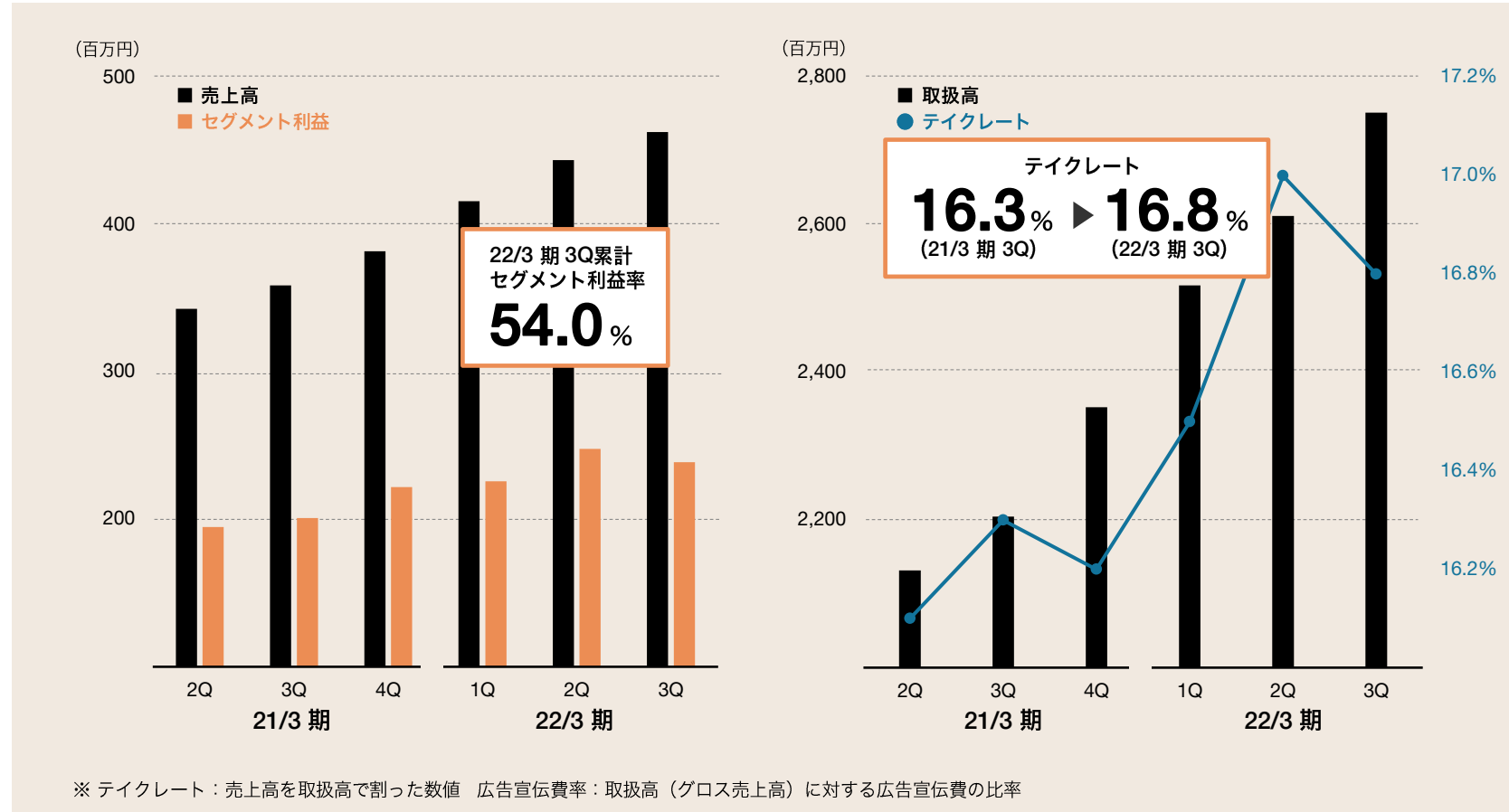
- IT人材事業 : 引き続きの顧客からの強い需要等により、売上・利益共に過去最高を更新
- ゲーム事業 : 好調を維持していた運営タイトルの足踏みもありストック売上が一時的に減少した一方、1タイトルのフロー売上計上もあり前期比+300%の増収
- x-Tech事業 : ゴルフ関連企業のマーケティング支援に加え、アマチュアゴルフ大会“Gridge Cup”の売上も大きく伸長し、売上・利益共に過去最高を更新
- Seed Tech事業 : プログラミングスクール業界の競争激化の影響もあり、前四半期比でやや失速したものの、前期比+19%と増収
- 共通費 : 前年と比べ89百万円の増加は、情報セキュリティ投資費用・移転関連費用・人件費・株式報酬費用等の影響

(百万円)	実績		通期計画		前期実績		
	3Q累計	3Q	計画値	進捗率	3Q累計	YoY	
セグメント別							
IT人材	売上	1,324	463	1,755	75.5%	1,061	+24.8%
	利益	714	239	935	76.4%	601	+18.9%
ゲーム	売上	2,351	753	3,215	73.2%	587	+300.4%
	利益	472	90	790	59.8%	42	+1000.9%
x-Tech	売上	243	101	300	81.1%	207	+17.6%
	利益	11	11	0	-	-6	-
Seed Tech	売上	95	24	130	73.7%	80	+19.0%
	利益	-7	-15	-50	-	-9	-
共通費		-328	-112	-475	69.2%	-239	-
連結							
	売上高	4,015	1,342	5,400	74.4%	1,933	+107.7%
	営業利益	861	212	1,200	71.8%	388	+121.9%

# IT Freelance Matching Business (1/3)

IT人材事業 (1/3)

- 取扱高・売上高において過去最高を更新
- 3Q累計売上高成長率は、従来の成長率を上回る+24.8%で過去最高の実績
- セグメント利益率は、企業向け広告投資の影響でやや低下したものの、引き続き高い水準で推移



3Q (YoY)

取扱高 **2,752**百万円  
(+24.8%)

売上高 **463**百万円  
(+28.9%)

セグメント利益 **239**百万円  
(+18.8%)

広告宣伝費率 **2.1%**

3Q累計 (YoY)

取扱高 **7,883**百万円  
(+20.7%)

売上高 **1,324**百万円  
(+24.8%)

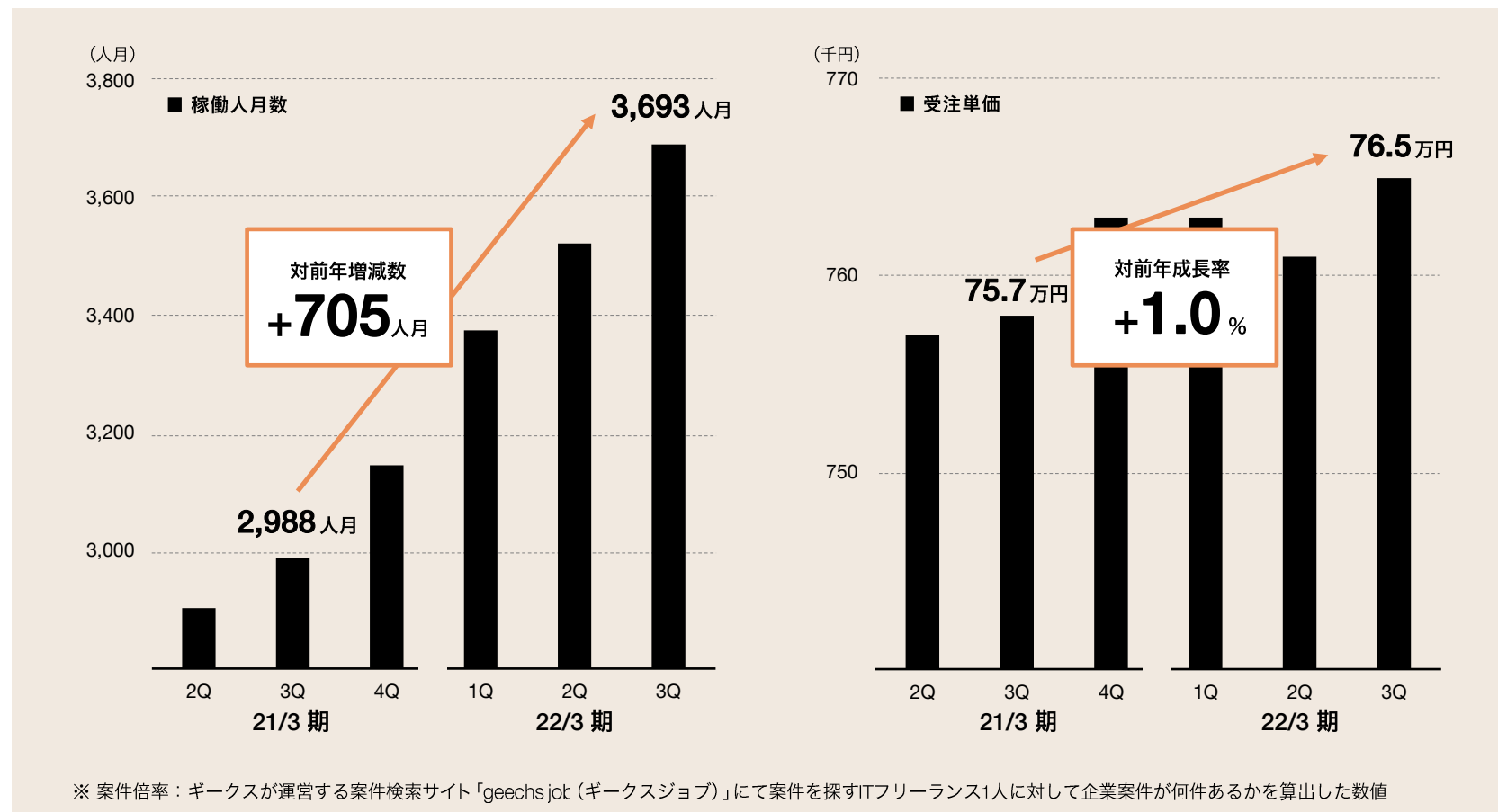
セグメント利益 **714**百万円  
(+18.9%)

広告宣伝費率 **1.6%**

# IT Freelance Matching Business (2/3)

IT人材事業 (2/3)

- 稼働人月数は実績及び成長率共に過去最高、リモート化の定着もあり首都圏と地方拠点のマッチングも増加傾向
- 3Q累計稼働人月数は10,000人月を超え、受注単価も継続して上昇傾向にあり過去最高を更新
- ITフリーランス市場の需給を表す案件倍率は、引き続きの強い需要により3Qで10.91倍と高水準かつ前年比+32.7%と大幅伸長

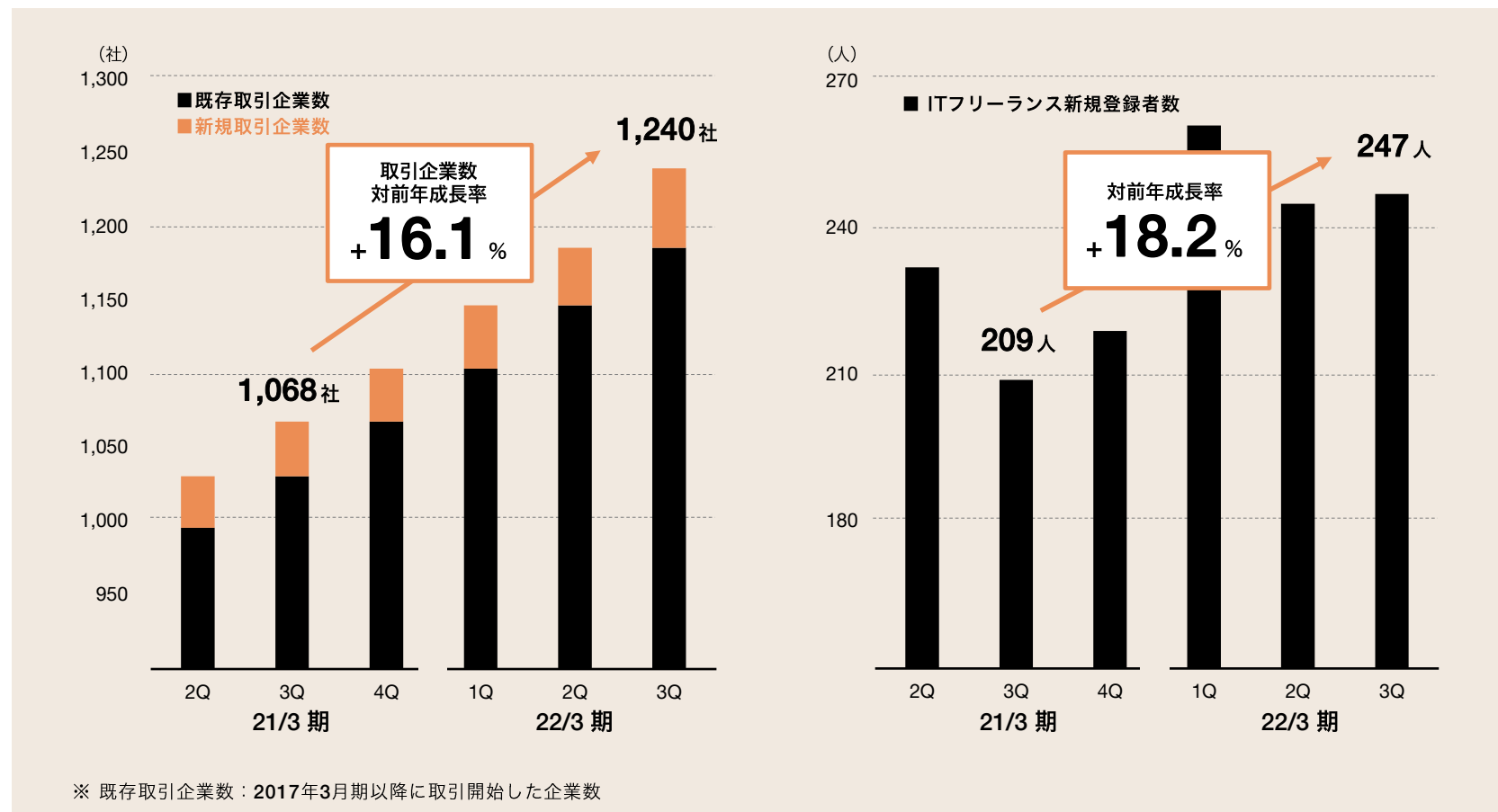


3Q (YoY)	
稼働人月数	<b>3,693</b> 人月 (+23.6%)
受注単価	<b>76.5</b> 万円 (+1.0%)
3Q累計 (YoY)	
稼働人月数	<b>10,593</b> 人月 (+19.5%)
受注単価	<b>76.3</b> 万円 (+0.9%)

# IT Freelance Matching Business (3/3)

IT人材事業 (3/3)

- 企業向け広告投資拡大とセールス・イネーブルメント強化が奏功し、新規取引企業数は拡大傾向（前年比+45.9%）
- ITフリーランスの新規登録者数は順調に増加し、例年通り年間約1,000人を見込む

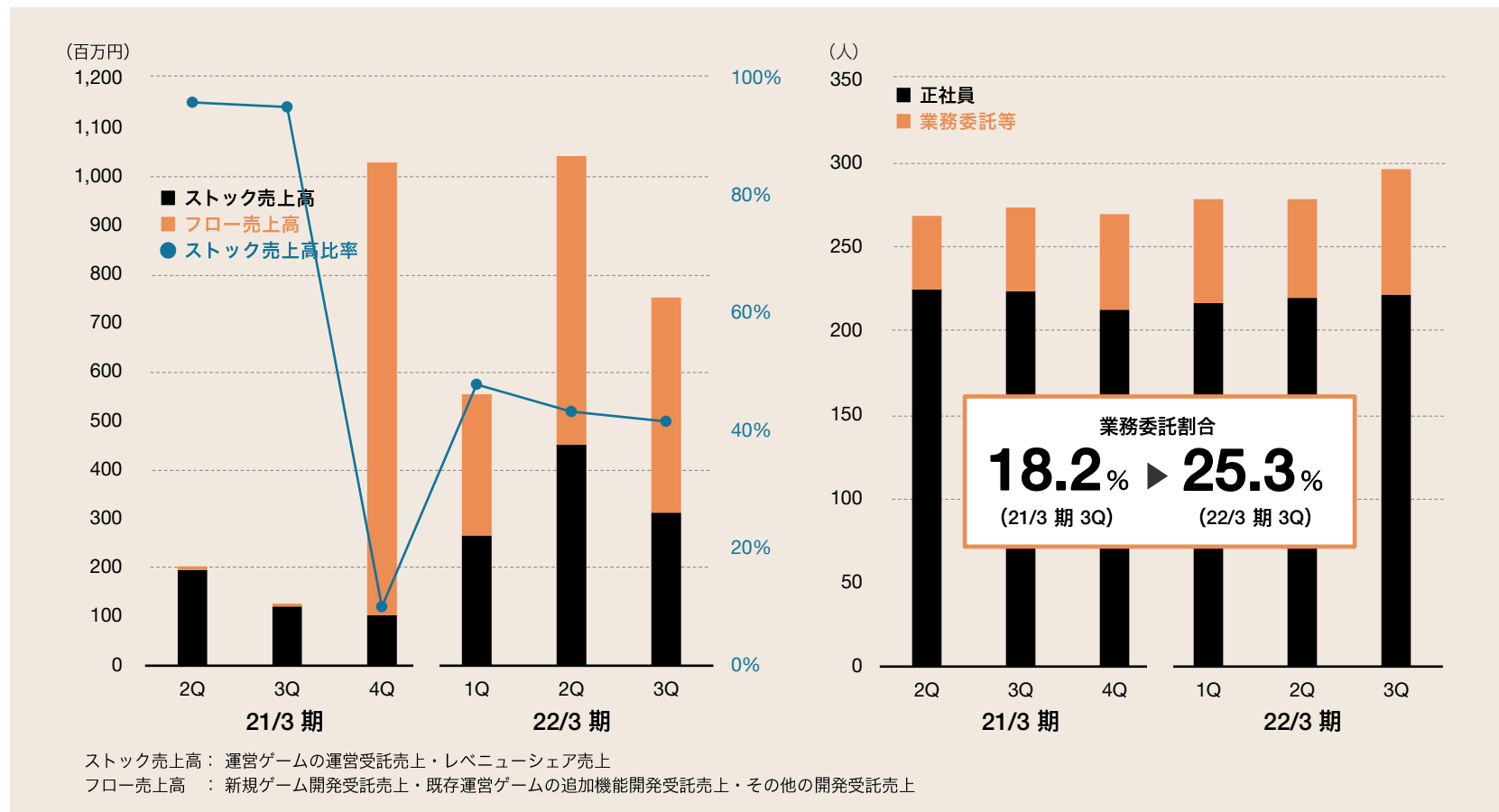


3Q (YoY)	
新規取引企業数	54 社 (+45.9%)
新規登録者数	247 人 (+18.2%)
3Q累計 (YoY)	
新規取引企業数	136 社 (+23.6%)
新規登録者数	753 人 (+5.2%)

# Game Business

## ゲーム事業

- 新規1タイトルの納品もあり、売上高・セグメント利益共に前期比で大幅伸長
- 運営中タイトルの足踏みによるレベニューシェア売上減少等の影響でストック売上高は一時的に減少
- 4Q以降、3Q納品タイトルに加え既存運営タイトルの海外版もスタートし、ストック売上高は再び拡大する見込み
- 3Q中に新規タイトルの受注もあり、パイプラインは9本と積み上がりも順調



3Q (YoY)

売上高 **753** 百万円  
(+491.0%)

セグメント利益 **90** 百万円  
(+1643.1%)

3Q累計 (YoY)

売上高 **2,351** 百万円  
(+300.4%)

セグメント利益 **472** 百万円  
(+1000.9%)

運営タイトル **5** 本

開発中タイトル **4** 本

従業員数 (3Q末) **297** 人  
(正社員 222人、業務委託等 75人)



# Other Business

その他事業

## トピックス

### x-Tech 事業

- ゴルフ市場の活況・拡大を受け、関連企業からのマーケティング支援の需要の高まりにより、メディア制作・SNS運用、YouTubeエージェント事業、ECサイト開発等が更に伸長
- アマチュアゴルフ大会“Gridge Cup”は参加延人数1,774人と過去最多を更新
- 動画事業では、受託制作/開発案件が着実に積上がり好調を維持

### Seed Tech 事業

- オンデマンド型プログラミング学習サービスにおいて個人向けで苦戦するも、オフショア開発の受注は好調
- 新規プロダクト『ソダテク』（詳細次頁以降）への先行投資により、計画通りセグメント損益は赤字
- 小中学生対象のプレゼンアワード「スタートアップJrアワード2021」へ協賛。1月12日に「プログラミング」をテーマとしたオンライン授業を実施

### x-Tech事業

3Q	(YoY)
売上高	101 百万円 (+33.1%)
セグメント利益	11 百万円

3Q累計	(YoY)
売上高	243 百万円 (+17.6%)
セグメント利益	11 百万円

### Seed Tech事業

3Q	(YoY)
売上高	24 百万円 (+8.6%)
セグメント損益	-15 百万円

3Q累計	(YoY)
売上高	95 百万円 (+19.0%)
セグメント損益	-7 百万円

# Financial Results

# 3

新サービスについて

# SaaS type DX / IT Human Resources Development Service “sodatech”

SaaS型DX/IT人材育成サービス「ソダテク」

法人向けSaaS型のDX/IT人材育成サービス『ソダテク』を2022年4月より提供開始  
教材数300以上、総学習時間400時間以上の豊富なコンテンツ

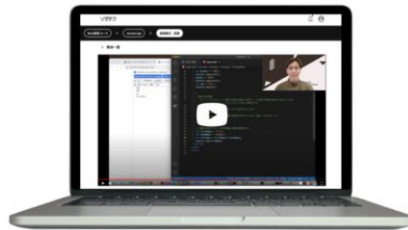
ソダテク

IT人材不足 システム開発の内製化 採用コストの高騰

**DX・IT人材は  
社内で育てる時代に**

2022年4月サービス開始予定

月額 **3万円**



ソダテクとは  
=育てる+テクノロジー人材

社会課題であるIT人材不足を解消する新たなサービス  
DX人材・IT人材の育成を内製化  
リスクリングにも最適なツール

- SaaS型で安価な料金体系
- 教材は全て理解しやすい動画で提供
- 未経験者でもゼロから学べるカリキュラム
- 教材は主要言語・技術を網羅、順次拡張
- 学習で困った時にも安心なサポート体制
- 管理者向けのレポート機能で学習状況を可視化

# Market Size and Growth Potential

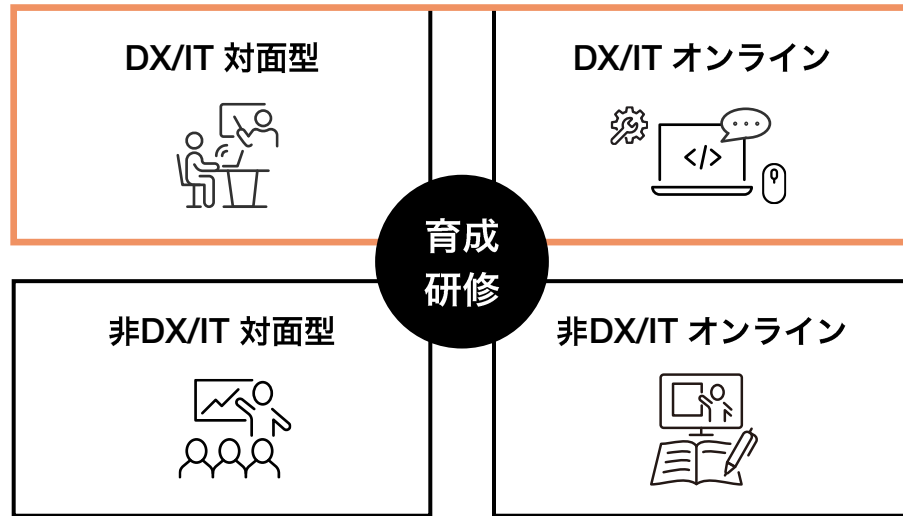
## 市場規模と成長性

- 法人向け研修サービス市場は、2020年にコロナ影響で一時的に落ち込んだものの、新人研修等への旺盛なニーズから2021年は再び成長軌道を確認する見込み
- 大企業中心にDX/IT人材不足が深刻化する中、リスクリングの重要性の高まりに加え従来型のシステム開発会社へのアウトソーシングから内製化する企業も増加傾向

### 法人向け研修サービス市場

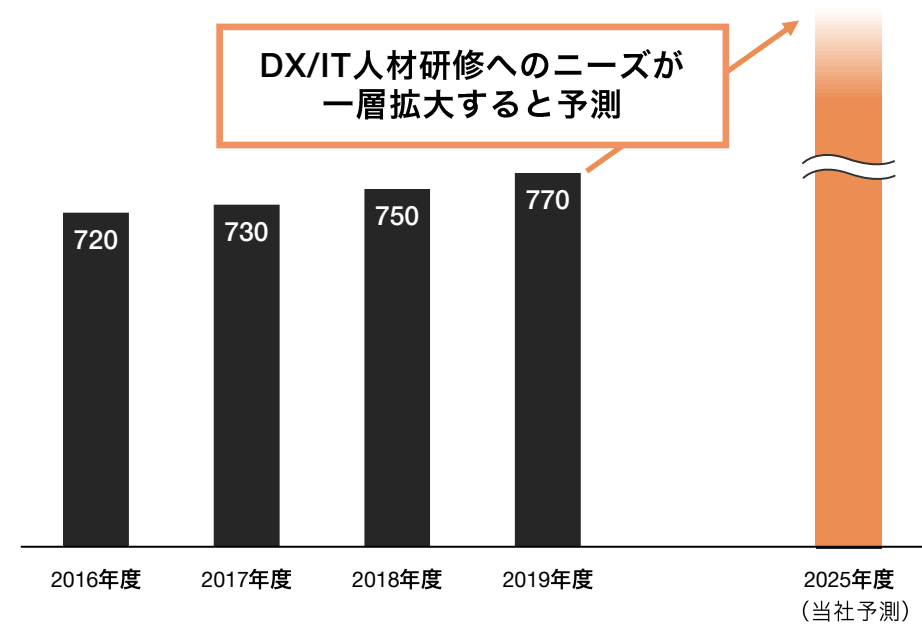
2021年度市場規模予測\* **5,250** 億円

#### 当社のスコープ市場



\* (出所) 矢野経済研究所「2021 企業向け研修サービス市場の実態と展望」

### デジタル人材育成・研修サービス市場規模の推移\*

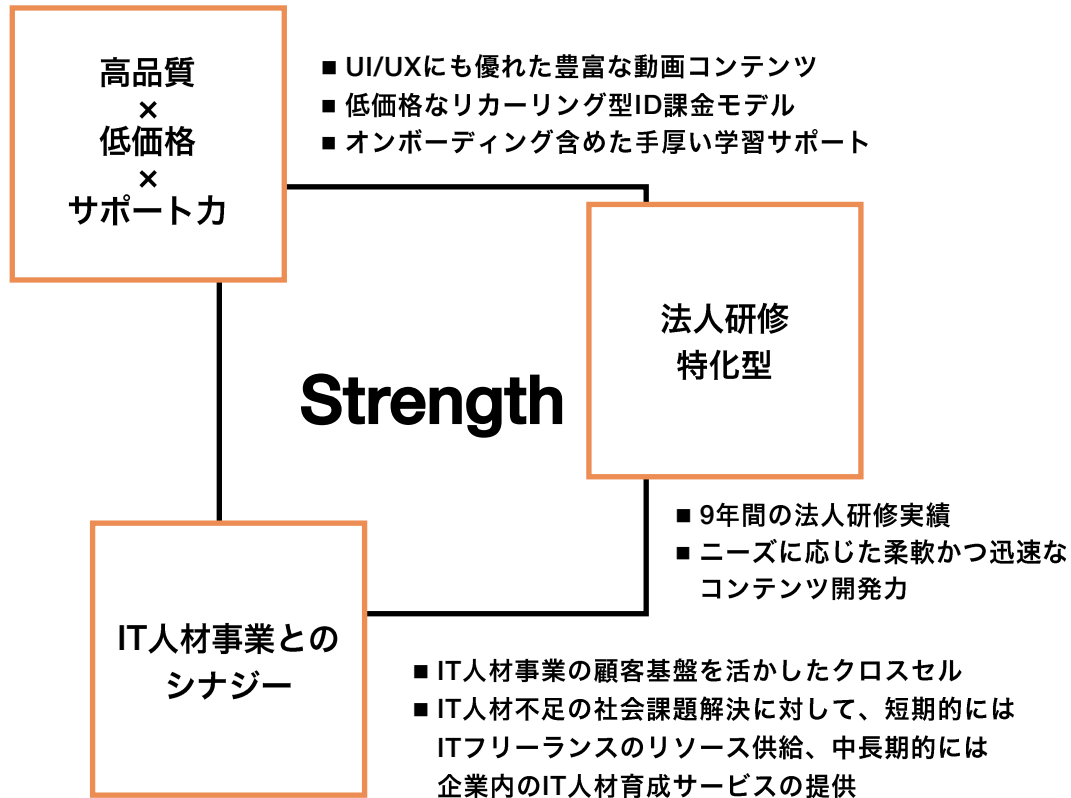


\* (出所) 矢野経済研究所「2021年版デジタル人材関連サービス市場の現状と展望 研修サービス/人材派遣/人材紹介」  
2016年度から2019年度にかけての推移を引用

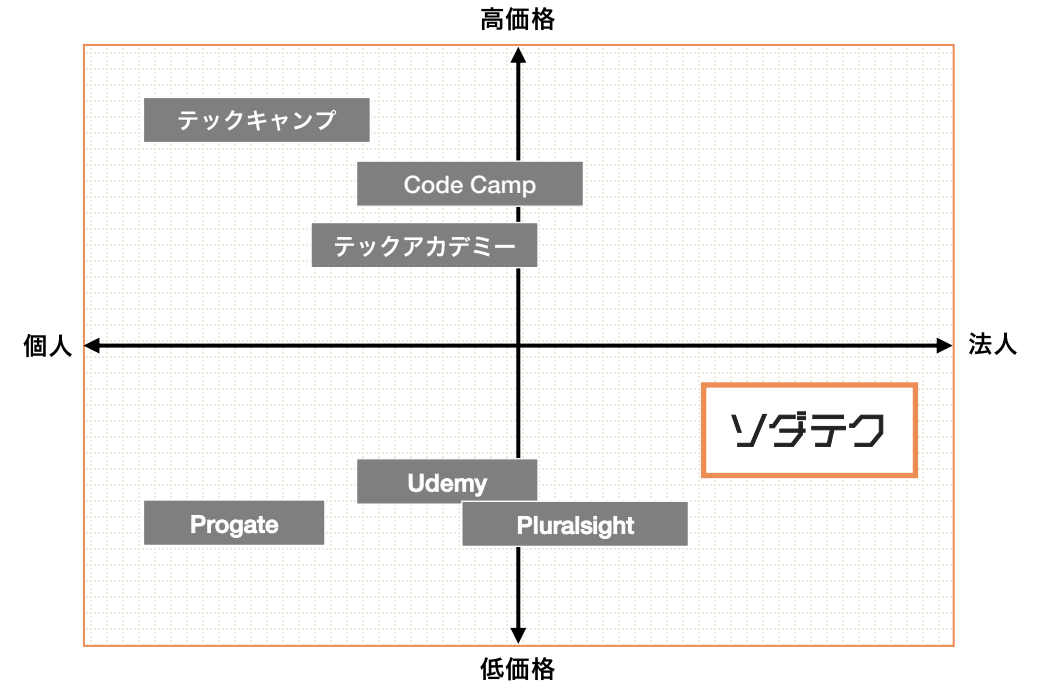
# Positioning Map

ポジショニングマップ

ユーザーが学習離脱をせず目標達成・長期利用できる  
サポート体制が充実したDX/IT人材に特化したリカーリング型のサービス



## デジタル人材育成サービスにおけるポジショニング\*



\*各社公表資料、及びユーザーインタビュー等を元にした当社調べ

# Differences from Similar Services

類似サービスとの違い

9年間の研修事業に基づく豊富なノウハウとIT人材事業の  
強固な顧客基盤を活かし早期の事業立ち上げを狙う

	ソダテク (当社)	一般研修サービス	プログラミングスクール
顧客	<ul style="list-style-type: none"><li>■ エンジニアのスキル向上を図りたいIT関連の事業会社</li><li>■ DX/IT人材を育成したい非IT事業会社</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 中小企業から大企業まで様々</li><li>■ ビジネススキルがメインでありDX領域に強い会社は稀</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ メインターゲットは個人</li><li>■ エンジニア職への転職・就職を目指す非エンジニア</li></ul>
LTV	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 高い</li><li>■ DX人材の育成ニーズは今後も高まる</li><li>■ 低価格によるID課金型のリカーリングモデル</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 中程度</li><li>■ リピート発注はあるものの景気減速時に影響を受けやすい</li><li>■ 新人研修など単発収益がメイン</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 低い</li><li>■ 2-3ヶ月間のスポット利用がメインのフロー型ビジネス</li><li>■ 比較的高価格帯</li></ul>
CPA	<ul style="list-style-type: none"><li>■ toB向けのため低コスト</li><li>■ IT人材事業の顧客基盤へのクロスセルが可能</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 中程度のコスト</li><li>■ 従来型の営業活動を要する</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ toC向けのため高コスト</li><li>■ Webマーケティング中心で高コスト</li></ul>

# Appendix

# 4

付録

# IT Freelance Matching Business

IT人材事業

## 技術リソースのシェアリングプラットフォーム

### geechs job

案件情報サイト  
常時**1,500**件以上保有



ITフリーランス  
年間  
約**1,000**名  
新規登録



フリーランス向け  
福利厚生プログラム



顧客企業  
約**3,100**社

### IT系の成長企業

#### インターネット事業者

- Ad Tech
- Fin Tech
- HR Tech
- Ed Tech
- Health Tech
- Med Tech
- Real Estate Tech
- EC
- ゲーム
- その他 各種SaaS

#### IT 事業者

- 各種事業系システム
- 社内業務システム

提携企業  
**31**社

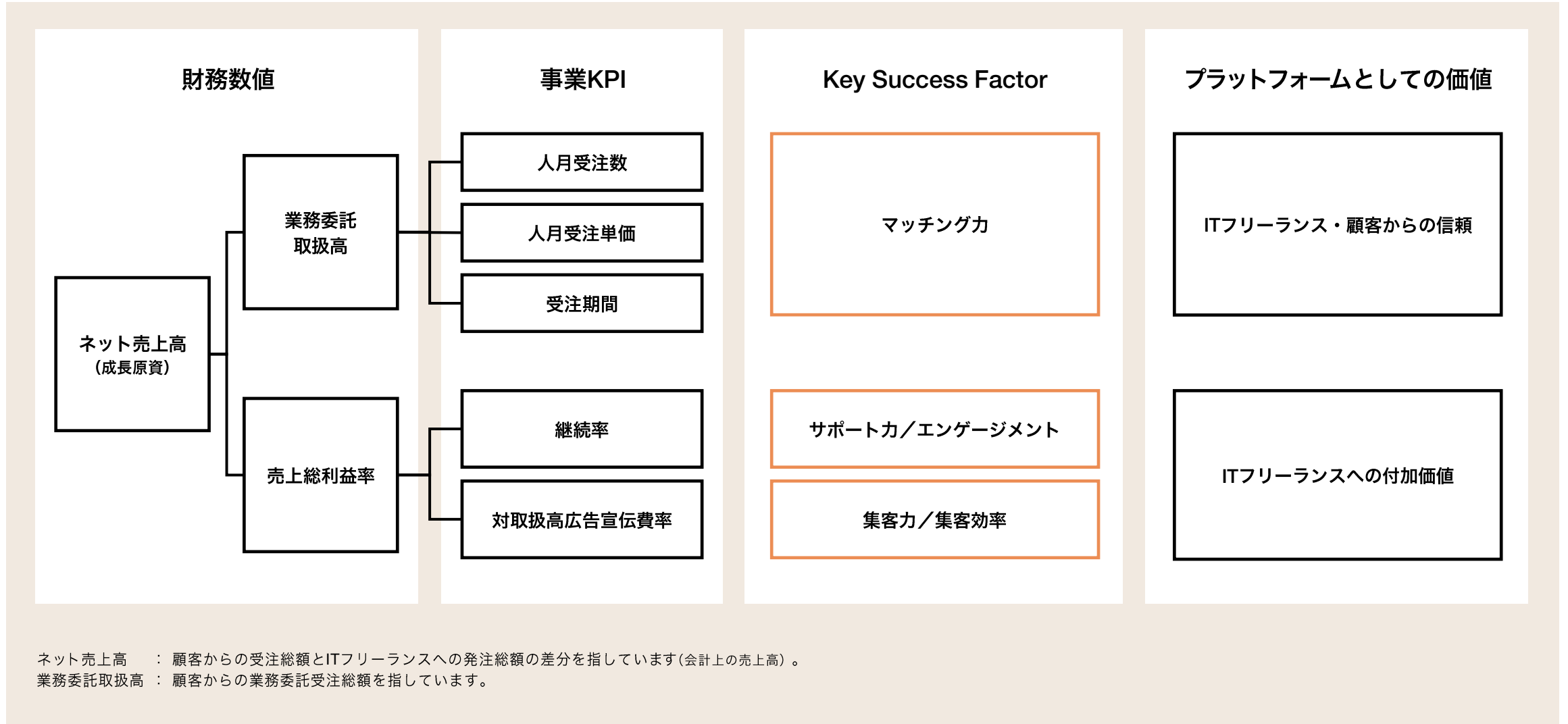


(一部抜粋)



# Source of growth

成長源泉



# geechs Strength

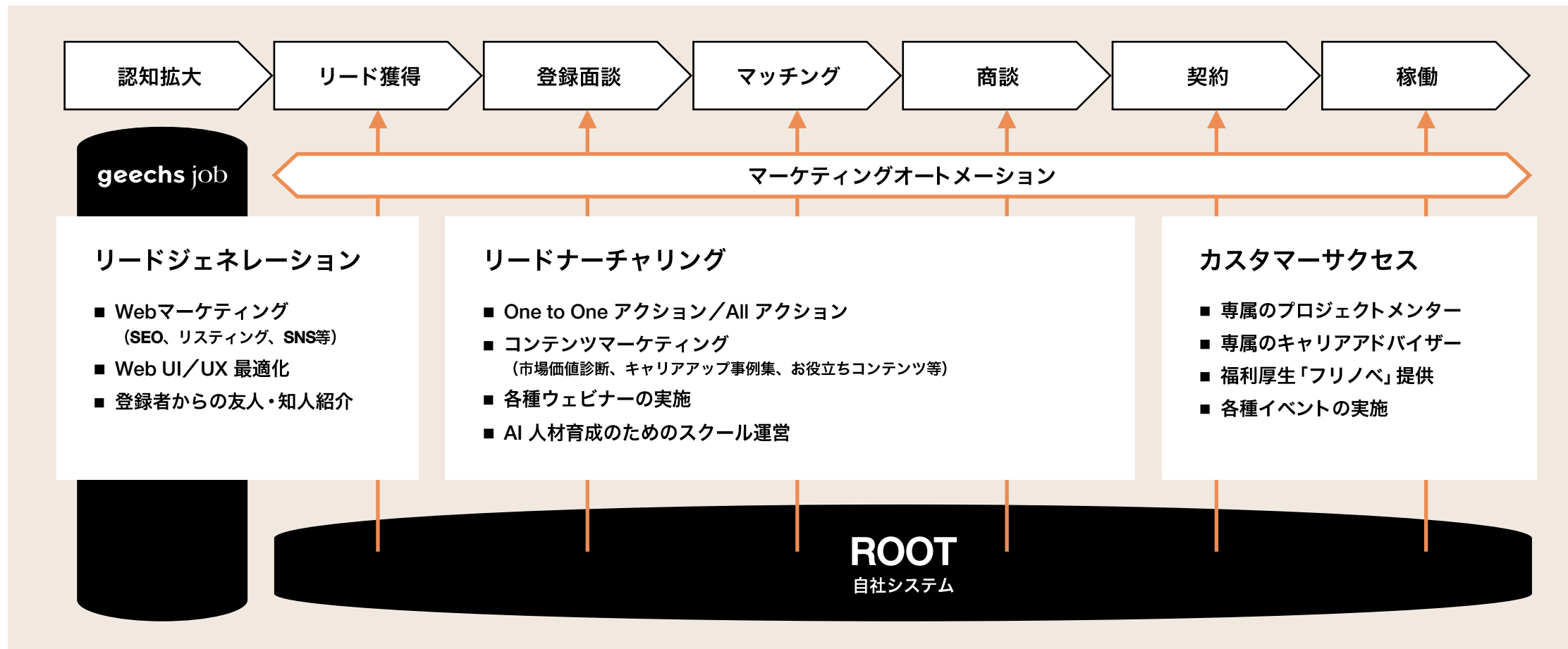
ギークスの強み



# Relationships with IT Freelance

ITフリーランスとのつながり

ITフリーランスとの効果的な接点を長期的に持つことで、  
エンゲージメント向上を図る



# Differentiation from Similar Businesses

類似ビジネスとの違い

## ミドル～ハイスペックな本業 ITフリーランスに 特化したプラットフォームを展開

	当社	クラウドソーシング	IT 技術者派遣
登録者	ITフリーランス (本業)	フリーランス (副業/本業) 等	派遣労働者
主な顧客	IT系の成長企業	中堅・大手企業	大手 Sier 企業
契約形態	準委任契約	請負契約	派遣契約
稼働の粒度	人月工数	成果物	時間
契約期間	1・3・6 か月～	単発	1 か月～
主な業務 (案件) 内容	インターネットサービス開発	デザイン制作等多種多様な安価案件	・レガシーシステム運用 ・業務システムの開発
雇用関係	なし	なし	派遣元との雇用関係あり

ITフリーランスとのエンゲージメントを高めることで、  
継続的なパートナーシップを強固なものとし、ビジネスの最大化を図る

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

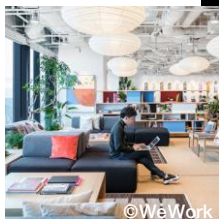
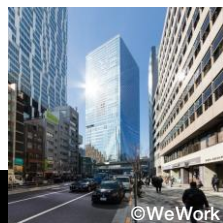
## 41のサービスを展開中

- 確定申告セミナーの開催
  - 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
  - 健康診断・人間ドック受診の割引提供
  - 英語留学の優待提供
  - 結婚などのライフイベントの特典進呈
  - 住宅ローン事務手数料の割引提供
  - 提携クレジットカードの提供と各種特典進呈
  - AI技術の学習支援の特典進呈
- etc



# Game Business

ゲーム事業



**G2 Studios**

G2 Studios 株式会社  
スマートフォン向けゲームアプリの  
企画・開発・運営

## アソビ創造集団。

ゲーム事業に特化したグループ会社であるG2 Studios株式会社は、大手のライセンサーやゲームメーカーとパートナーシップを組み、Unityをベースとしたスマートフォン向けネイティブアプリゲームの企画・開発・運営を行っています。

### 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、好調タイトルはレベニューシェアを獲得。

### 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や3DバトルRPGゲーム等幅広いジャンルでの運営実績が豊富。今後、メタバース分野へのノウハウ活用など研究開発にも注力。

### 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、自社でも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。

# Differences between Developer and Publisher

ディベロッパーとパブリッシャーの違い

## ゲーム事業の今後の戦略は グローバル配信タイトルのディベロッパーを目指す

	ディベロッパー (当社)	パブリッシャー
主な役割	タイトルの企画、開発、運営	タイトルの企画、配信、プロモーション
収益モデル	<ul style="list-style-type: none"><li>● パブリッシャーからの企画・開発売上 (フロー売上)</li><li>● パブリッシャーからの運営売上 (ストック売上、固定)</li><li>● タイトルの課金に応じたRS*1売上 (ストック売上、変動*2)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● アプリ内課金</li><li>● 広告アプリ</li></ul>
リスク/リターン	ローリスク・ミドル～ハイリターン	ハイリスク・ハイリターン
ビジネス上の特徴	<ul style="list-style-type: none"><li>● タイトルのヒット有無に関わらず固定的かつ安定的な収益</li><li>● アップサイドは限定的であるものの、ヒットした場合のリターンは大きい</li><li>● ボラティリティが小さいストック型のビジネスモデル</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● タイトルがヒットした場合、アップサイドの期待が大きい</li><li>● ヒットしなかった場合、コスト回収が難しくリスクがあるボラティリティが大きいビジネスモデル</li></ul>

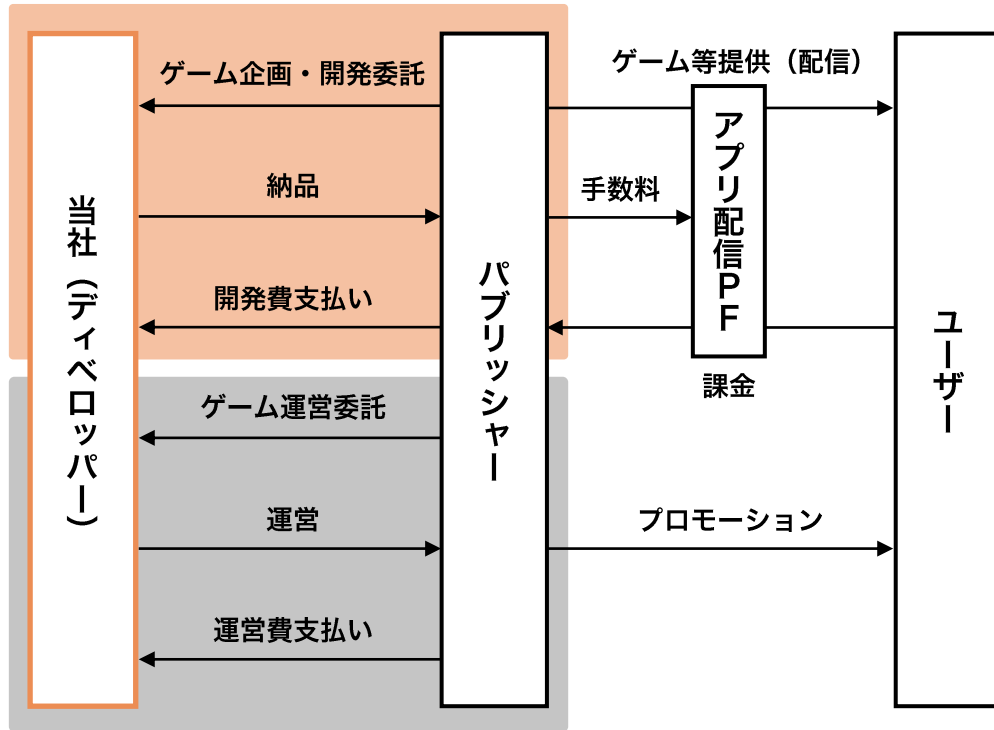
\*1 レベニューシェア \*2 タイトル毎の契約に応じて設定

# Game Business - Business and Revenue Image -

ゲーム事業 - ビジネス・収益イメージ -

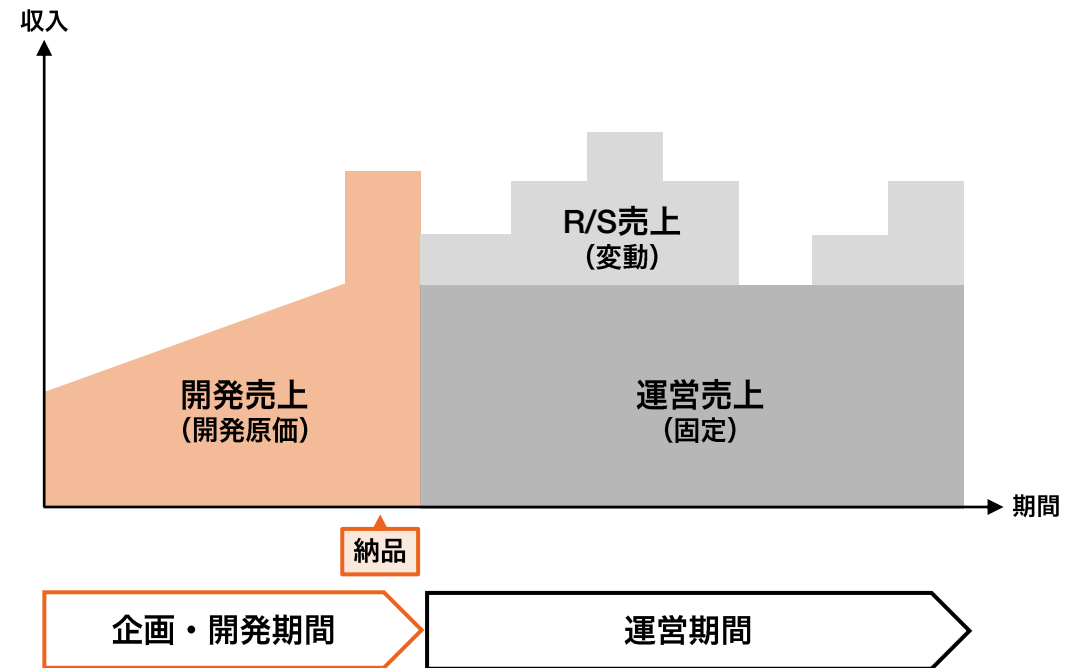
## ビジネスモデル

- 当社は大手ゲーム会社（パブリッシャー）よりゲームの企画・開発・運営を受託するディベロッパー専属企業



## 収益イメージ

- 企画・開発期間は、22/3期より開発原価同額を売上計上
- 運営期間は固定の運営売上に加え、タイトルの課金売上に応じたR/S売上を計上\*



\*: タイトル等の契約に応じて設定



# x-Tech Business

x-Tech事業



ゴルフ専門情報サイト・  
コミュニティ運営

## 1. 新たな技術「xR」で未来を切り拓く

自社開発ARアプリ「空想レンズ」を通じて、既に市場にある様々な商品へ新たな付加価値・体験を提供し、アップサイクルを創出。

## 2. スポーツ領域のデジタルマーケティング支援

主にゴルフ×ITを推進。オウンドメディア開発、D2C構築、SNS運用代行・オンライン・オフラインマーケティングを提供。

## 3. 豊富な制作実績と運営ノウハウ

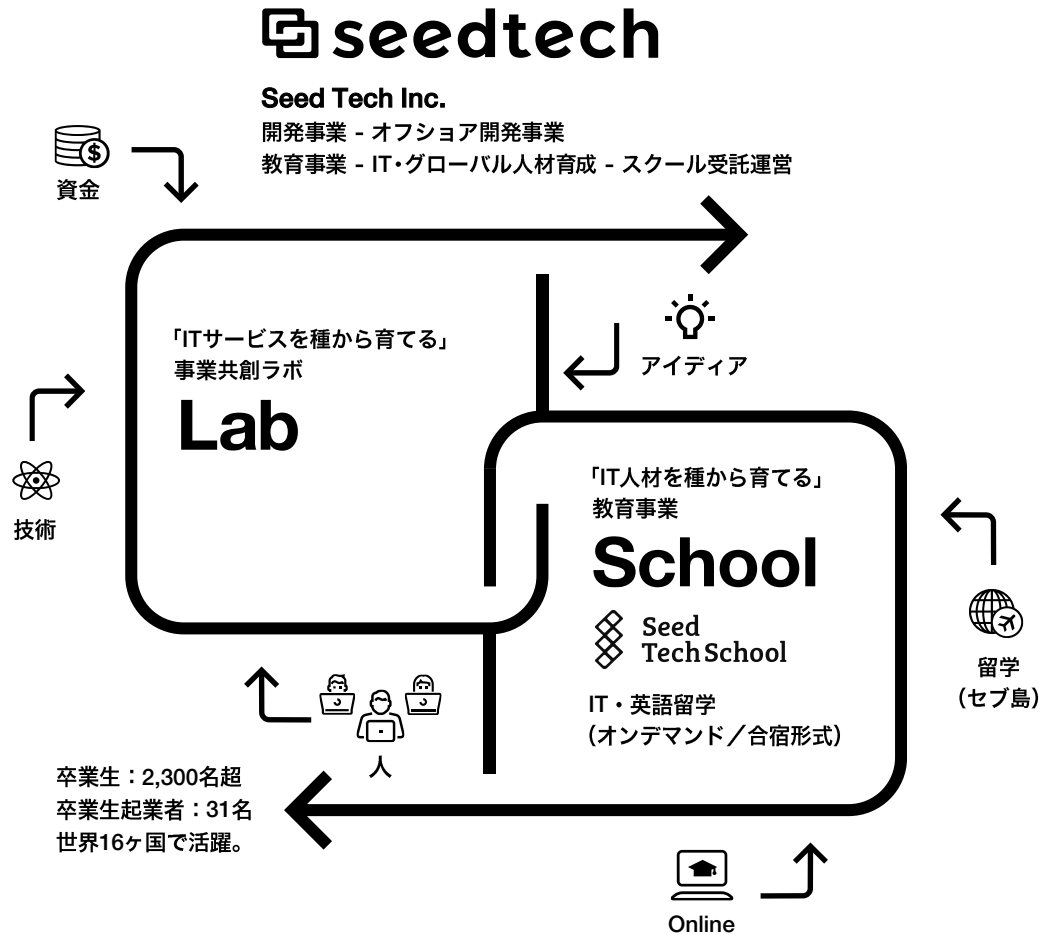
YoutuberやInstagramerを活用したゴルフ特化型エージェント、各種動画編集/制作、Youtubeチャンネル「Gridgeチャンネル」、国内最大級のゴルフメディア「Gridge」を運営。

## ビジネスモデル変革のテクノロジーパートナー

最先端の技術や手法を活用し、「テクノロジー×データ」で、ビジネスモデル変革のテクノロジーパートナーとなり、これまでに培ったxRを活用した動画制作技術や、スポーツ領域でのデジタルマーケティングやD2C支援のノウハウを掛け合わせ価値を提供。

# Seed Tech Business

Seed Tech事業



## 1. プログラミングスクールの運営

オンデマンド型プログラミングスクールを運営。オフショア開発で実績のある企業が運営するプログラミングスクールだからこそ、実践的で高い技術を学ぶことが可能。転職や副業までサポートし、グローバルで活躍するエンジニアを育成します。

## 2. 世界標準の事業共創ラボ型オフショア開発

新規事業・DX・プロダクト開発を成功に導くため、テック、デザイン、ビジネスの専門チームが、包括的に支援し、長期的な「成功するサービス」開発に最適。世界最大級ECプラットフォーム「Shopify」の開発も手掛ける。

## 3. SaaS型IT人材育成プラットフォームへ投資

企業向けに動画カリキュラムによるDX/IT人材育成カリキュラム提供を4月ローンチ予定。  
DX/IT人材スキル領域拡大、非エンジニアのリスキニングを支援。

テクノロジーの力で、世界を前へ

開発と教育の2事業からITサービスとIT人材を、種から育てる。

# ESG Statement & Map

ESGステートメント・マップ

## ESGステートメント及びESGマップに基づき、積極的に取組みを推進中

### ESGマップ

#### 環境負荷低減のプライド

- 気候変動時の業務復旧体制の確立
- ペーパーレス、電子ファイル化の徹底
- クールビズ/ウォームビズを前提としたオフィス
- 空調管理、電力使用量削減
- 廃棄物ゼロに向けた企業風土の醸成
- 社員の環境保全活動への支援
- 環境負荷軽減への企業投資



#### 社会への貢献

#### 安心して仕事に取り組める社会へ

- 企業のIT人材不足の解決、IT人材増強の推進
- 技術革新、開発領域のインフラの役割
- 働き方の多様性を推進
- フリーランスの福利厚生サポート
- 従業員のライフイベントに対応した社内制度、福利厚生の整備
- 健康経営への取り組み



#### 環境への貢献

## ESG経営

#### ガバナンス強化

#### コーポレートガバナンスの強化

- 安心、安全、公正な取引
- リスクマネジメントの強化
- セキュリティポリシーの遵守
- コンプライアンス、内部統制
- グループ企業の統治体制
- ジェンダー、国籍に左右されない役員登用



### ESGステートメント

「21世紀で最も感動を与えた会社になる」というグランドビジョンのもと、ギークスはグループ一丸となって、フリーランスという新しい働き方の推進や人材育成、自社の技術力を活かしたDX推進やプロダクト開発等の事業活動を通じて社会に貢献し企業成長を続けています。これからもギークスグループは、持続可能な社会の実現、継続的な企業価値の向上を両立させるため、ESG経営に取り組んでまいります。

# Performance Highlights

業績ハイライト

決算年月		2019/3 期	2020/3 期	2021/3 期	2022/3 期 3Q
売上高	(千円)	3,050,413	3,544,309	3,427,816	4,015,547
経常利益	(千円)	532,117	675,446	713,942	862,047
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	411,610	390,651	457,755	533,962
包括利益	(千円)	410,322	391,102	458,020	533,092
資本金	(千円)	972,152	1,086,015	1,094,214	1,101,255
純資産額	(千円)	2,737,377	3,356,232	3,830,496	4,289,463
総資産額	(千円)	4,515,127	4,700,309	6,486,303	5,717,264
1株当たり当期純利益	(円)	47.96	37.78	43.83	50.91
自己資本比率	(%)	60.6	71.4	59.1	74.7
自己資本利益率	(%)	21.8	12.8	12.7	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	191,429	39,949	661,718	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	124,085	-77,131	-48,908	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	1,058,611	-20,049	-22,588	-
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	2,615,535	2,559,268	3,149,695	-
従業員数	(名)	308	391	357	386

*Make the biggest impression  
in the 21st century*

#### 見直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り異なる可能性があることをご了承下さい。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「見直し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。



[www.geechs.com](http://www.geechs.com)