



決算説明資料

2021年3月期第1四半期

ギークス株式会社
東証一部：7060

新型コロナウイルス感染症に関する当社の対応

お客様及び全従業員の健康を最優先。各種面談などオンライン化を促進

お取引先様（法人・個人）

- ・ 各種イベント・セミナーの中止、またはオンラインにて実施
- ・ 往訪・来訪による面談のオンライン化推進（登録ITフリーランス含む）
- ・ 顧客向けウェビナーの実施

社内の取り組み

- ・ 4月よりリモートワークを導入
- ・ 今後のリモートワークによる働き方ルール・手当における方針を策定
- ・ 採用面接・新卒研修のオンライン化
- ・ 国内外への出張の制限
- ・ 全体会議など各種イベントはオンライン実施
- ・ 福利厚生による社内コミュニケーション補助、部活動の制限
- ・ オフィス1フロアの解約決定
- ・ 定期的な新型コロナウイルス感染症対策の呼びかけ実施

A G E N D A

- | | |
|---------------|----|
| 1. 第1四半期実績 | 03 |
| 2. 第2四半期計画の修正 | 15 |
| 3. 事業概要 | 18 |
| 4. 中期展望 | 26 |
| 5. APPENDIX | 29 |

The background of the slide features large, white, stylized letters spelling out 'KIPSCO' in a bold, sans-serif font. The letters are partially cut off by the edges of the frame. The 'K' is on the left, followed by 'I', 'P', 'S', 'C', and 'O' on the right. The letters are set against a solid blue background.

第 1 四半期実績

業績サマリー

2021年3月期第1四半期

	実績	第2四半期計画進捗	通期計画進捗
売上高	699 百万円	53.8 %	16.6 %
営業利益	124 百万円	165.3 %	20.7 %
経常利益	108 百万円	196.4 %	18.6 %
純利益	60 百万円	400.0 %	17.6 %

トピックス

- 2Q計画に対して全体的に順調に進捗、利益面は大幅に達成
- 4月より本格的にリモートワークを導入、業務への支障なく効率化が加速
- ブリッジコンサルティンググループ(株)への投資、業務資本提携を締結
- 金融機関とコミットメントライン10億円、当座貸越枠5億円の契約締結完了

2021年3月期 業績進捗

(百万円)	2021/3月期 第1四半期	2021/3期 第2四半期 (計画)	半期計画 進捗率	2021/3期 通期 (計画)	通期計画 進捗率
売上高	699	1,300	53.8%	4,200	16.6%
IT人材	358	710	50.4%	1,460	24.5%
IT人材育成	35	50	70.0%	80	43.8%
ゲーム	256	430	59.5%	2,380	10.8%
x-Tech	52	110	47.3%	280	18.6%
連結調整	▲ 2	—	—	—	—
営業利益	124	75	165.3%	600	20.7%
IT人材	204	375	54.4%	730	27.9%
IT人材育成	▲ 2	▲ 35	—	▲ 80	—
ゲーム	14	▲ 75	—	320	4.4%
x-Tech	▲ 8	▲ 20	—	0	—
共通費	▲ 83	▲ 170	—	▲ 370	—

営業利益については、すでに第2四半期計画を大きく上回る進捗となる

前年同期比較

(百万円)	2020/3期 第1四半期	2021/3期 第1四半期	前年同期比
売上高	1,214	699	▲ 42.4%
営業利益	274	124	▲ 54.5%
経常利益	276	108	▲ 61.0%
純利益	178	60	▲ 66.3%

2020年3月期1Qにゲーム事業において1タイトルのリリースがあったため
前年対比では、売上利益とも減収減益だが、2021年3月期計画対比では順調に推移

事業別前年同期比較

(百万円)	2020/3期 第1四半期	2021/3期 第1四半期	前年同期比
売上高	1,214	699	▲ 42.4 %
IT人材	312	358	+ 14.7 %
IT人材育成	48	35	▲ 26.6 %
ゲーム	806	256	▲ 68.2 %
x-Tech ※	52	52	▲ 0.9 %
連結調整	▲ 4	▲ 2	—
営業利益	274	124	▲ 54.5 %
IT人材	158	204	+ 29.6 %
IT人材育成	▲ 11	▲ 3	—
ゲーム	214	14	▲ 93.3 %
x-Tech ※	▲ 7	▲ 8	—
共通費	▲ 80	▲ 83	—

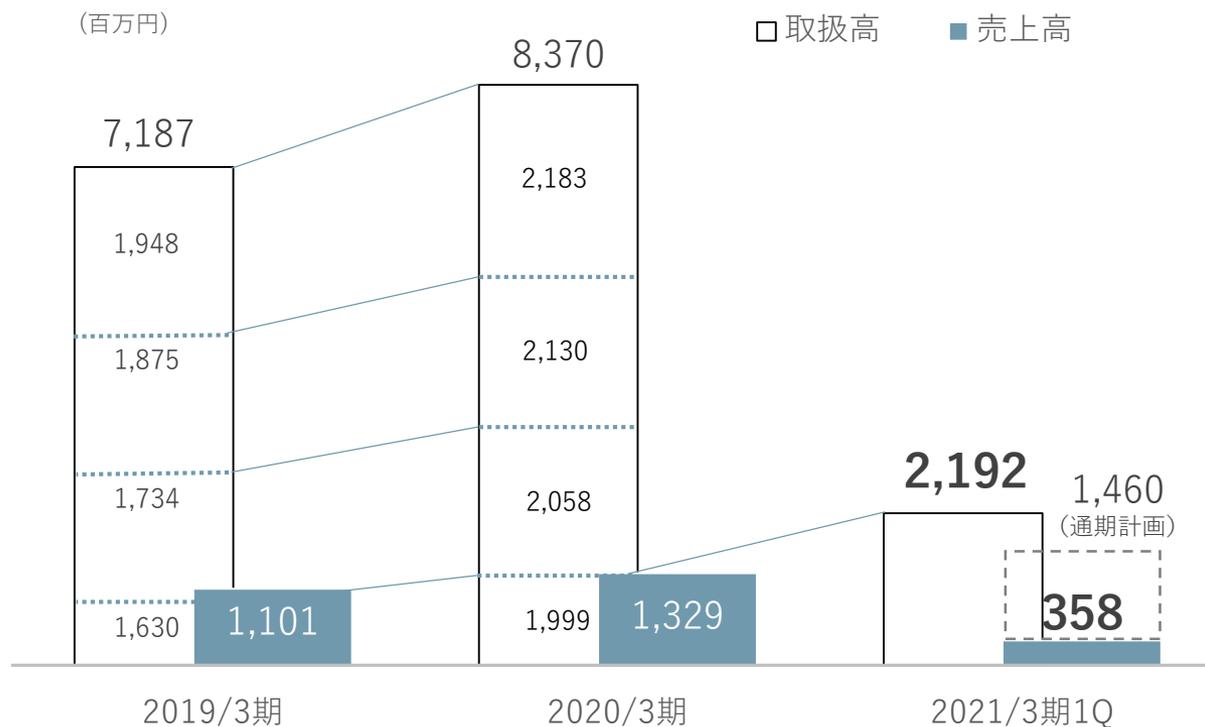
1タイトルの
リリースあり

**IT人材においては、コロナ禍においても前年同期比は、売上高が+14.7%、
営業利益+29.6%と適正なコストコントロールで増収大幅増益となる**

※2020/3期は旧動画事業と旧インターネット事業の合算の数値です。

IT人材事業

- 稼働ITフリーランスの継続率も高く、稼働人月数が純増することで、四半期毎の取扱高も過去最高を更新中

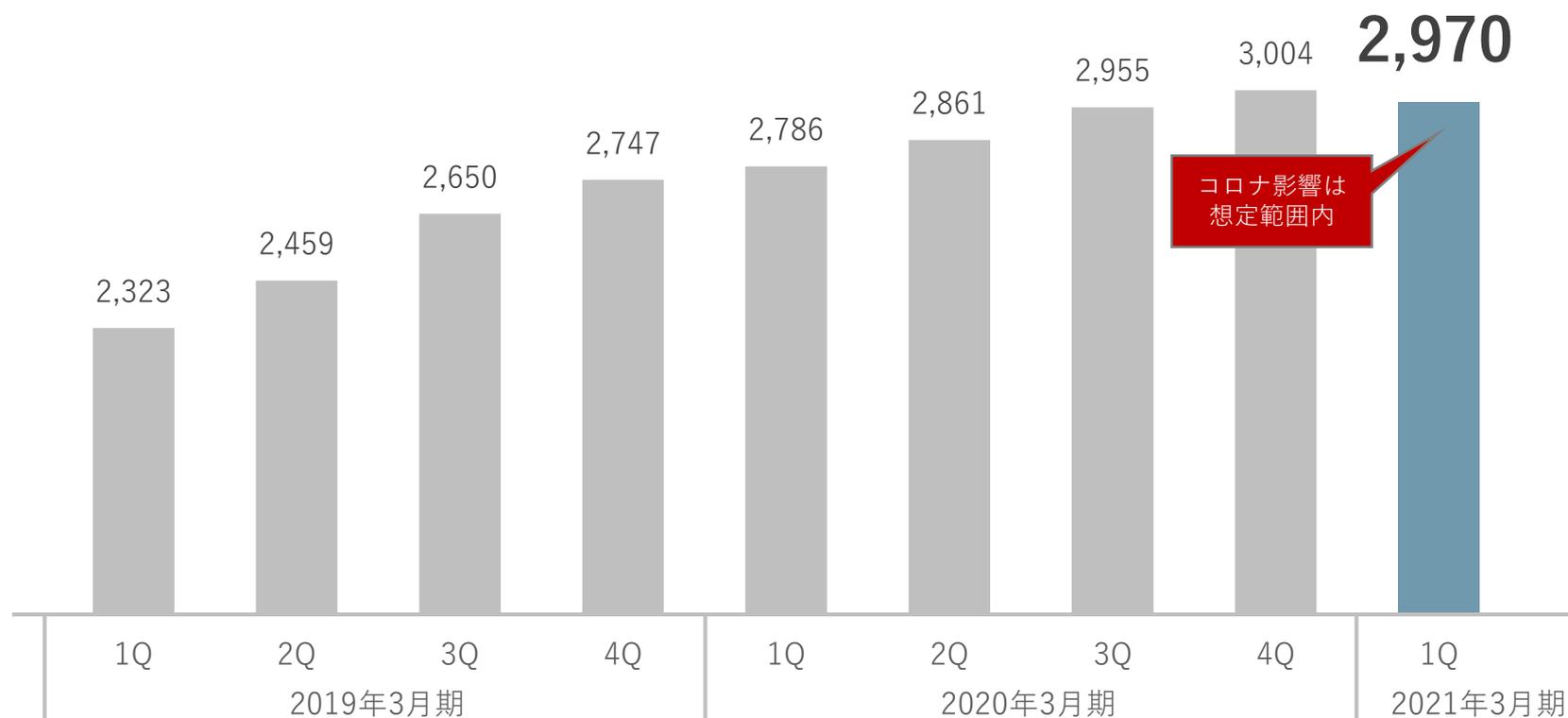


※売上には一部ビジネスマッチングによるものも含まれます。

受注人月数推移

- 新規案件数の減少影響と地方拠点の受注人月数が減少したものの、東京の売上単価向上と受注人月数が増加
- コロナ渦による影響で想定内での減少、前年同期比では6.6%増

(人月)



IT人材事業のトピックス

各種ウェビナー開催



geechs job
SPECIAL WEBINAR
2020/6/29 (MON) 11:00 - 12:00

「今こそ始めどき！」中途採用に頼らない
**リモート時代に最適な
ITフリーランス活用法**

オンラインで各種セミナーを開催。

エンジニア採用に悩む人事・採用担当者向け「リモート時代に最適なITフリーランス活用法」。

今からでも準備できることやコロナ禍の支援・制度を解説するITフリーランス向け「夏の確定申告セミナー」。

ブリッジコンサルティングと業務提携

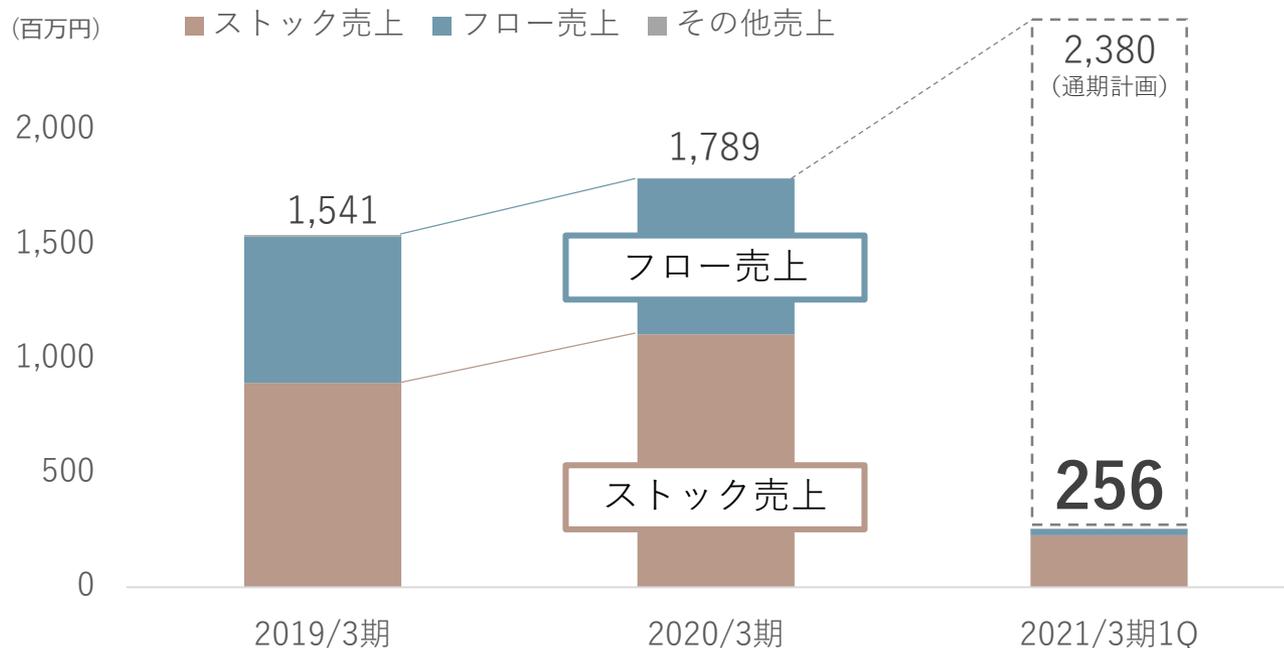


会計士のフリーランスネットワークに強みを持ち、経営管理プラットフォーム事業を展開するブリッジコンサルティンググループ株式会社と業務提携。

当社からのITフリーランスの仲介によりブリッジコンサルティング社のシステム開発のサポート、さらには顧客のご紹介などを進める。

ゲーム事業

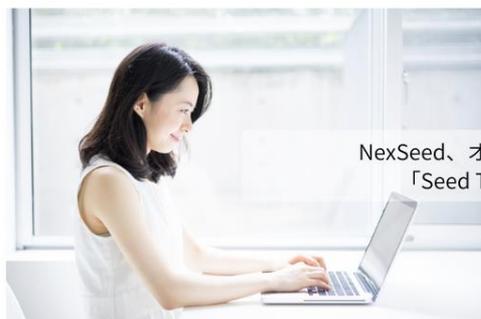
- 現在、運営タイトル4本、新規開発中タイトル4本（既存IP3本、新規IP1本）
- 今期の第4四半期に新規開発中タイトル3本がリリース予定（フロー売上）
- リモートワークによる開発・運営体制へスムーズに移行



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

IT人材育成事業のトピックス

オンラインIT・英語留学を提供開始



NexSeed、オンラインITスクール「Seed Tech Online」を開始

エンジニアとして就職できるレベルのスキル習得が可能なオンラインIT留学と、英語力向上を図りたい方向けにフィリピン人講師によるオンライン英語留学の提供を開始。

キャリアチェンジ・アップのための自己学習をサポートします。

セブ島でのオフショア開発を本格化



必要なスキルを持ったプログラマーを必要な人数、必要な期間、日本人ブリッジSEを含めた専属チームとして契約する開発モデルであるラボ型オフショア開発を提供。

低コストでスピード感を持った開発体制を実現し、開発リソース不足に悩む日本企業を支援します。

事業別ハイライトと今後の見通し

IT人材事業

エンジニア集客費抑制をしながらも、売上高・登録数は順調に推移。また、リモートワークによるコストコントロールによって、セグメント利益率は56.4%と高水準となる。東京エリアにおいては足元の案件数は回復傾向にある。一方で、地方（大阪・福岡）エリアは、業務系開発案件を中心に案件数の減少を2Q以降も引き続き見込む。

ITフリーランスのサポート体制を強化しつつ、中期的には、デジタルシフトによりITエンジニアニーズは加速することが予想されるため、法人新規顧客開拓に注力。

IT人材育成事業

IT留学はフィリピン・セブ島内でのサービス提供となり、4月以降は現地ロックダウン・渡航不可により想定内での計画通りの大幅な売上減少傾向となる。対策としては、「IT留学」や「英語留学」のオンライン商材のサービス提供を6月以降に開始している。特にオンラインのIT留学の「短期集中コース」や「旅人留学」の受注が好調、更には、日本企業からのオフショア開発の受注に注力することで売上増加を目指すとともに、適正なコストコントロールを進めてセグメント赤字額の縮小を目指す。

※海外子会社の決算月は12月となります。

事業別ハイライトと今後の見通し

ゲーム事業

1Qに、新規のタイトルを新たに1本受注。4月以降のリモートワークによる開発・運用への影響はなし。外注費を含むコストコントロール、人員の既存運営タイトルから新規開発タイトルへのスムーズな移行、かつ適正な人員配置の実施により、1Qのセグメント利益は黒字となった。

前期4Qにモンスターラボゲームスのメンバーが加わり増員も完了。現状、運営タイトル4本と、新規開発中タイトルは1本増加し4本となる。新規開発中タイトルのうち3本を今期4Qにリリースする予定。

x-Tech (クロステック) 事業

2Q計画に対し売上高は順調に推移、営業赤字の計画も予定通り。動画事業とインターネット事業の統合により営業提案の幅も広がることで、デジタルシフト案件の引き合いが増加傾向にある。特に成長分野のAR関連の売上が増加し、ゴルフ業界を中心にオウンドメディア開発やSNS運営代行の受注も増加。

アマチュアゴルフ大会の「Gridge Cup」の開催は、5月から予定していた予選会を緊急事態宣言解除後の7月以降へと日程変更したものの、合計10回の予選会参加者数は、過去最大の約1,000名の参加規模で開催となる見込み。

The background features large, stylized white letters on a blue background. The top row shows the letters 'reco' and the bottom row shows 'ms'. The letters are thick and rounded, with some overlapping and cut-off edges, suggesting they are part of a larger graphic or logo.

第2四半期計画の修正

2021年3月期 第2四半期計画の修正

(百万円)	2021/3期 第2四半期 (計画)	▶	2021/3期 第2四半期 (修正)	2021/3期 通期 (計画)
売上高	1,300		1,300	4,200
IT人材	710		710	1,460
IT人材育成	50		50	80
ゲーム	430		430	2,380
x-Tech	110		110	280
連結調整	—		—	—
営業利益	75		150	600
IT人材	375		375	730
IT人材育成	▲35		▲15	▲80
ゲーム	▲75		▲35	320
x-Tech	▲20		▲10	0
共通費	▲170		▲165	▲370

通期計画については、修正が必要と判断した場合、速やかに開示させていただきます

修正計画に対する業績進捗

(百万円)	2021/3月期 第1四半期	2021/3期 第2四半期 (計画)	半期計画 進捗率	2021/3期 通期 (計画)	通期計画 進捗率
売上高	699	1,300	53.8%	4,200	16.6%
IT人材	358	710	50.4%	1,460	24.5%
IT人材育成	35	50	70.0%	80	43.8%
ゲーム	256	430	59.5%	2,380	10.8%
x-Tech	52	110	47.3%	280	18.6%
連結調整	▲ 2	—	—	—	—
営業利益	124	150	82.7%	600	20.7%
IT人材	204	375	54.4%	730	27.9%
IT人材育成	▲ 2	▲ 15	—	▲ 80	—
ゲーム	14	▲ 35	—	320	4.4%
x-Tech	▲ 8	▲ 10	—	0	—
共通費	▲ 83	▲ 165	—	▲ 370	—

The background of the slide features large, white, stylized letters that spell out 'KIPERS'. The letters are partially cut off by the edges of the frame. The 'K' is on the left, followed by 'I', 'P', 'E', 'R', 'S'. The 'S' is particularly large and has a decorative, flame-like tail. The text '事業概要' is centered on the right side of the slide.

事業概要

ITフリーランスの働くを支援



geechs job



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

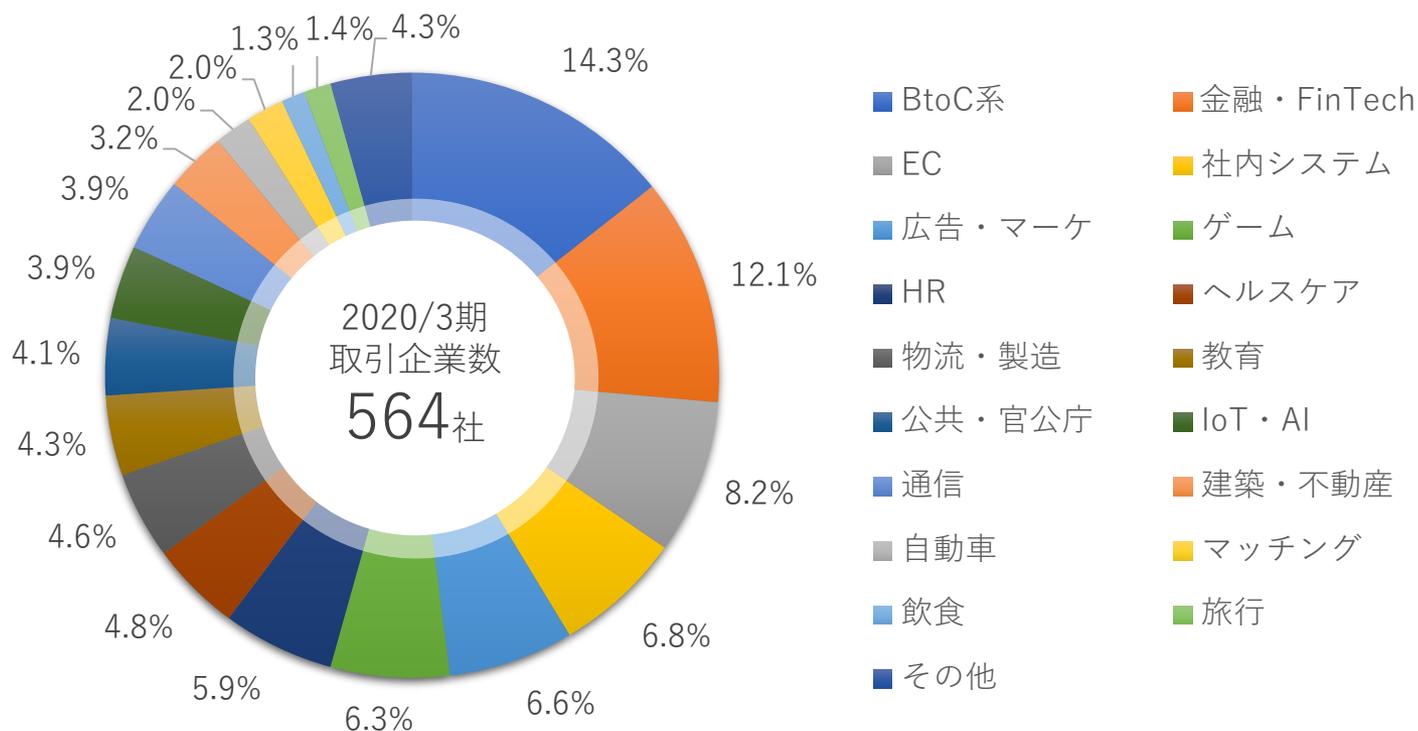
スキルはシェアする時代。企業のIT人材不足という経営課題に対し、
有効な技術リソースとしてITフリーランス人材の活用を提案。

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。

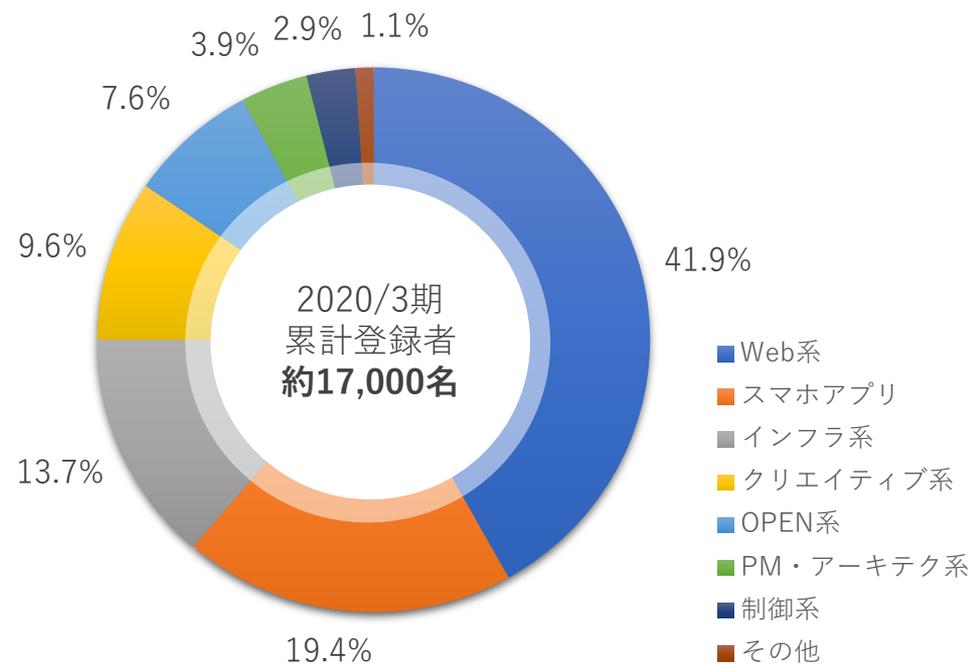
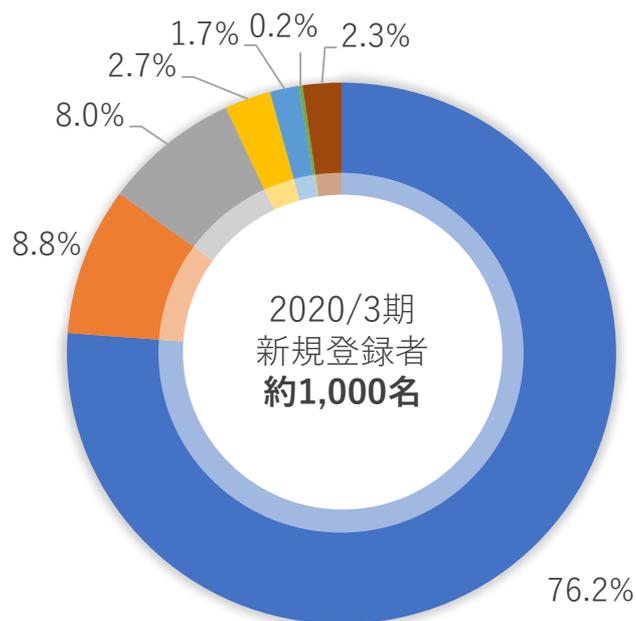
プロジェクト分野の特徴

- 新規の取引先企業を継続的に増やし、年間取引ユニーク企業数は564社
- 幅広い分野の企業と取引を継続し、内訳比率には大きな変動無し
- ITへの投資を増やす企業の増加により、社内システムの開発案件が増加傾向



登録ITフリーランスの特徴

- 初めてのフリーランス案件を探す新規登録者が増加、若年化傾向
- スキル / 報酬アップを目的とした関東圏内の登録者が増加
- Web系人材が増加、JavaやPHPなどの主要言語を中心にAI系も人気



ITフリーランスとのエンゲージメント

- 確定申告セミナー、健康診断の優待利用など様々なサービスを拡充中
- 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

- ✓ 確定申告セミナーの開催
- ✓ 名刺作成の割引利用
- ✓ 会計ソフトの割引利用
- ✓ 各種オンライン学習サービス支援
- ✓ 英語留学の優待利用
- ✓ AIプログラミング塾「テックジム」の参加
- ✓ 健康診断の優待利用
- ✓ 人間ドック受診の割引利用
- ✓ 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





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

教育・医療などをはじめ、VR・AR・MRなどの需要が進む領域に対し、当社開発ノウハウで社会ニーズに応え、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IT化を支援。

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、xR分野においても、3Dホログラム・VRコンテンツ・ARアプリなど多数の実績を誇る。また、自社運営ゴルフメディアは、月間利用者数70万人超に成長し、SNSフォロワー数は業界トップクラス。

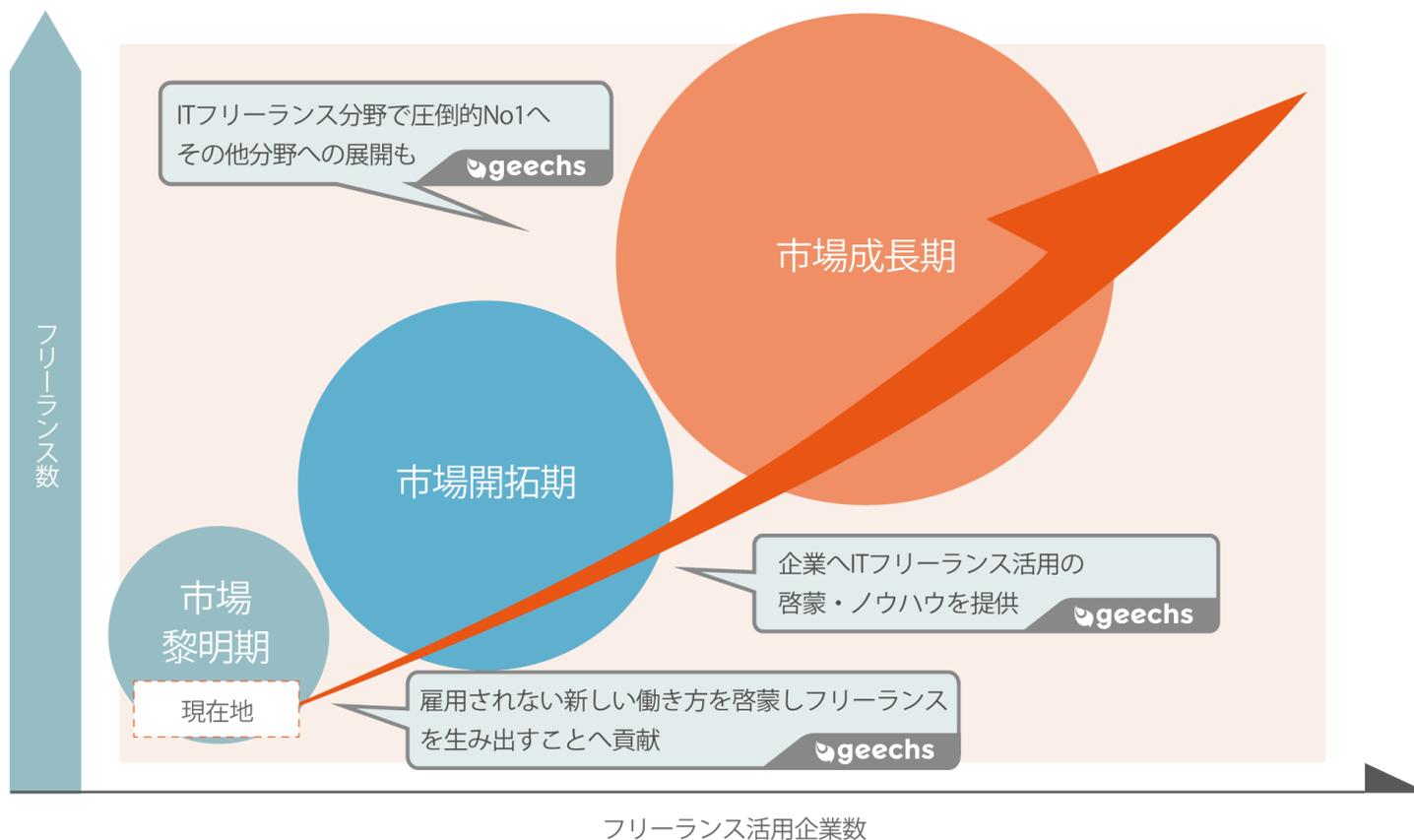




中期展望

中期展望

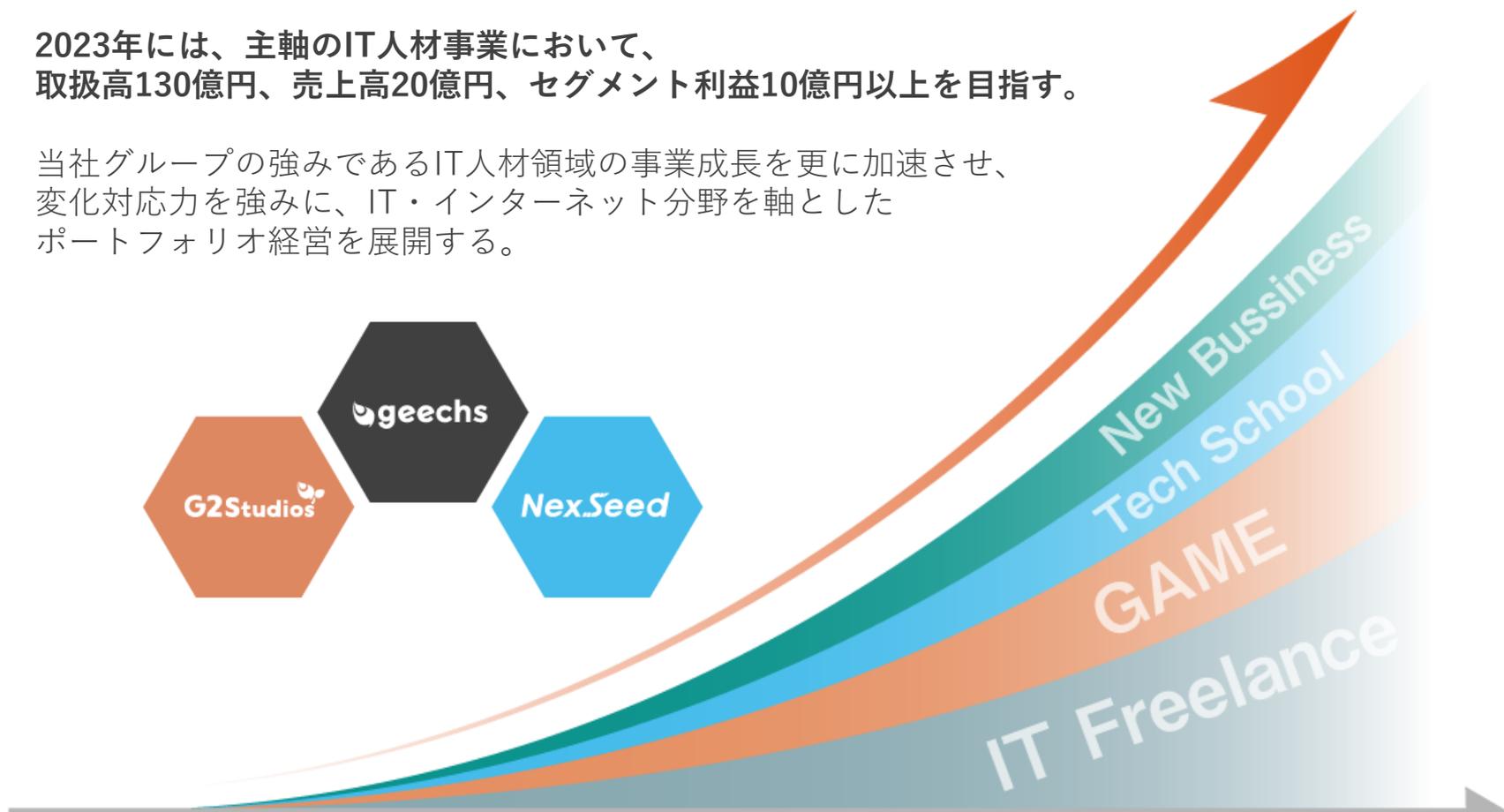
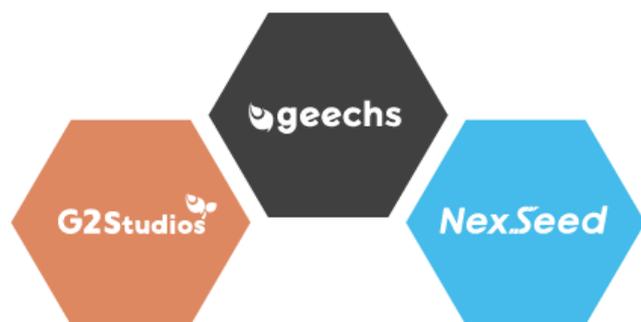
- 21世紀は働き方の概念が変わり、フリーランスが当たり前の時代に
- IT人材以外の職種でもフリーランス人口の加速が見込まれる



成長戦略

2023年には、主軸の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。

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、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する。



※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。



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	1,087（百万円）〔2020年6月30日現在〕			
役員構成	代表取締役社長	曾根原 稔人	常任監査役（社外）	佐々木 貴
	取締役	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	<ul style="list-style-type: none"> ・IT人材事業 ・IT人材育成事業 ・ゲーム事業 ・x-Tech事業（旧動画事業、旧インターネット事業） 			
売上規模	3,544（百万円）〔2020年3月期〕			
従業員数	396名〔2020年6月30日現在〕			
拠点	東京（本社）、渋谷、大阪、福岡、名古屋〔2020年3月31日現在〕			
総資産	4,700（百万円）〔2020年3月期〕			

沿革

年 月	内 容
2007年8月	IT人材事業を展開する(株)ベインキャリアージャパン（現 ギークス(株)）を設立
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
10月	ギークス(株)に商号変更
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
2019年3月	東証マザーズ上場
12月	ベンチャー投資プログラム開始
2020年4月	渋谷サテライトオフィス開設
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	東証一部へ市場変更

業績ハイライト

決算年月		2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期1Q
売上高	(千円)	2,581,971	3,050,413	3,544,309	699,635
経常利益	(千円)	379,270	532,117	675,446	108,085
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	277,809	411,610	390,651	60,269
包括利益	(千円)	278,707	410,322	391,102	60,435
資本金	(千円)	320,191	972,152	1,086,015	1,087,236
純資産額	(千円)	1,044,139	2,737,377	3,356,232	3,419,071
総資産額	(千円)	2,819,849	4,515,127	4,700,309	4,946,634
1株当たり純資産額	(円)	125.40	272.03	321.99	—
1株当たり当期純利益	(円)	33.47	47.96	37.78	5.78
自己資本比率	(%)	37.0	60.6	71.4	69.1
自己資本利益率	(%)	31.6	21.8	12.8	1.8
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	457,454	191,429	39,949	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	▲31,118	124,085	▲77,131	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	42,768	1,058,611	▲20,049	—
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	—
従業員数	(名)	263	308	391	396



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。