

2021年3月期
通期決算及び中期経営計画 説明資料

Financial Results Briefing

2021年5月14日

ギークス株式会社

東証一部: 7060

Contents

1. Corporate Profile	03
会社概要	
2. Financial Results for FY3/2021	08
業績	
3. Forecast for FY3/2022	20
業績予想	
4. Medium-Term Management Plan “G100” ..	27
中期経営計画「G100」について	
5. Appendix	50
付録	

Corporate Profile

会社概要

1



[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	東京都渋谷区道玄坂2-11-1 G-SQUARE 10階			
資本金	1,094(百万円) (2021年3月31日現在)			
役員構成	代表取締役CEO 曾根原 稔人	常任監査役(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	IT人材育成事業	ゲーム事業	x-Tech事業
売上規模	3,427(百万円) (2021年3月期)			
従業員数	357名 (2021年3月31日現在)			
拠点	東京本社、渋谷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			

Our Group Companies

グループ会社

geechs

IT人材事業 x-Tech事業

G2Studios

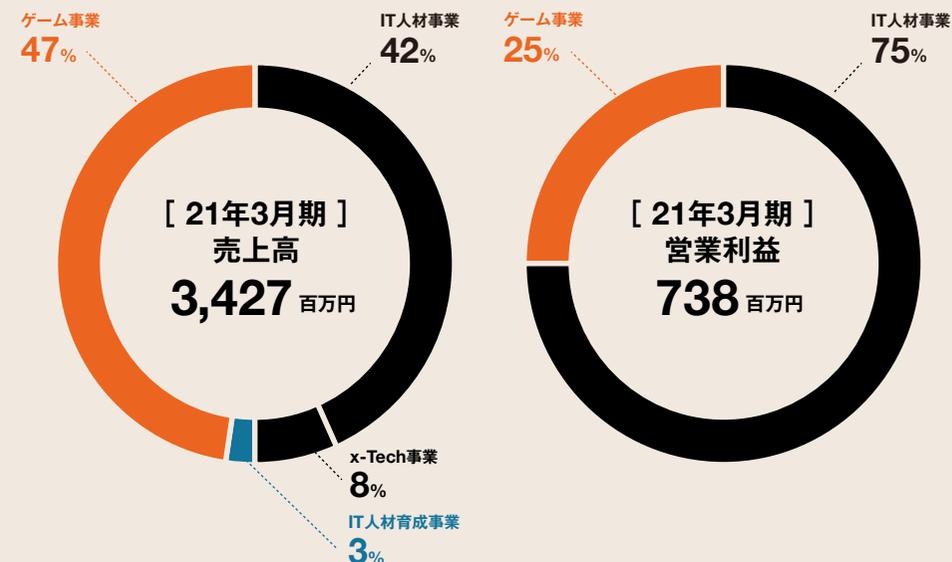
ゲーム事業

NexSeed

IT人材育成事業

Segmentation

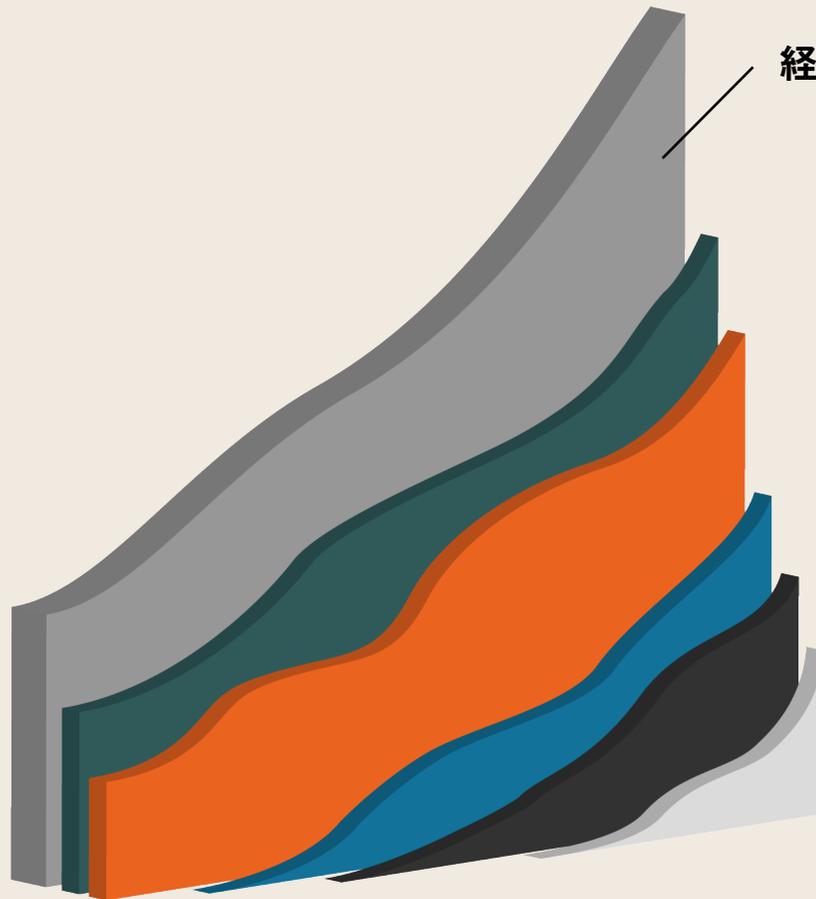
セグメント構成



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



経営の安定性を高め、事業シナジーを発揮

IT人材事業

メイン事業としてマーケット牽引しながら、収益の柱として更なる成長

ゲーム事業

ストック型で安定性と成長性を兼ね備える

IT人材育成事業

IT人材の育成とオフショア開発で成長を期待

x-Tech事業

最先端の技術力を活かし新分野へチャレンジ

新規事業

M&Aや投資による新収益源創出に向けたチャレンジ

Financial Results for FY3/2021

2

業績

Executive Summary FY3/2021

2021年3月期:サマリー

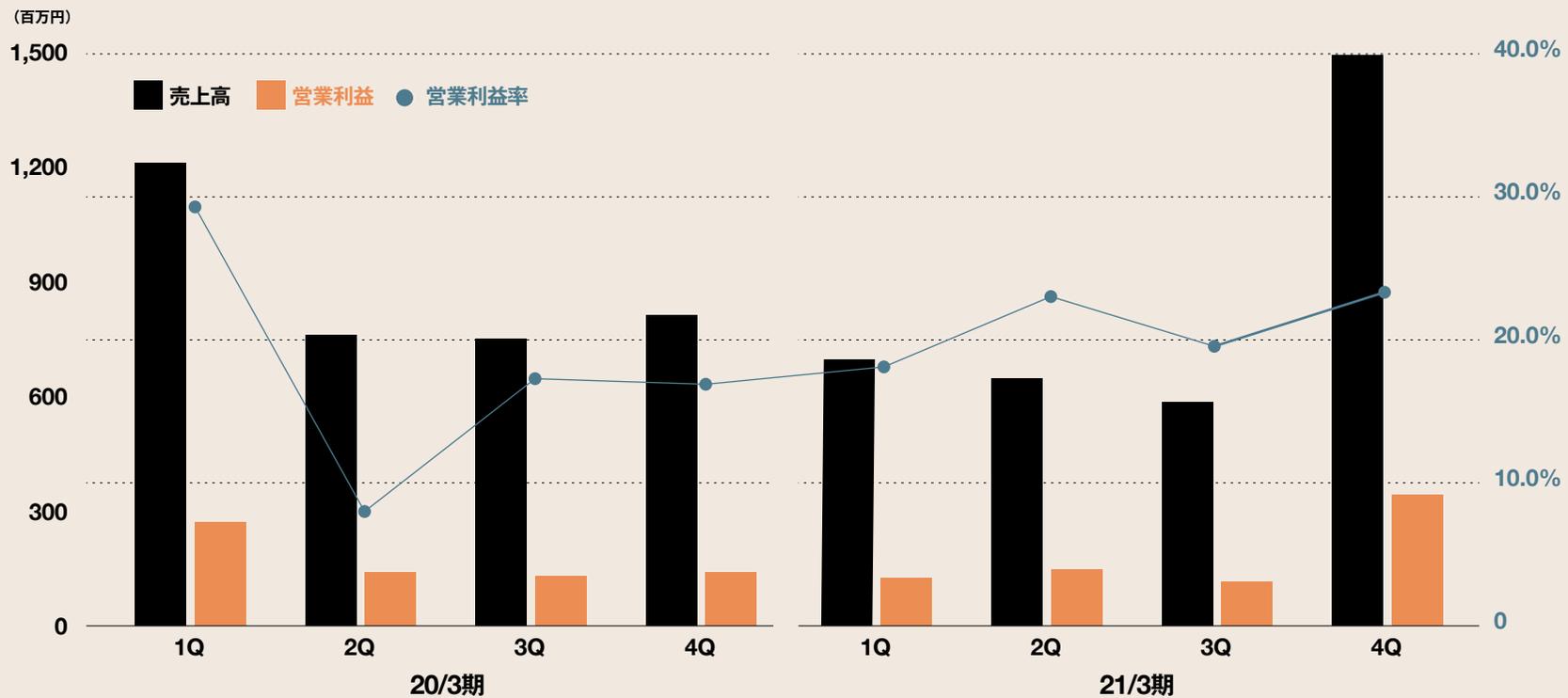
概ね計画通りの実績
過去最高の営業利益及び純利益達成に加え、
売上高営業利益率も21.5%と高水準

	売上高	営業利益	経常利益	純利益
連結 (YoY)	3,427 百万円 (-3.3%)	738 百万円 (+7.9%)	713 百万円 (+5.7%)	457 百万円 (+17.2%)
4Q (YoY)	1,494 百万円 (+83.6%)	350 百万円 (+151.6%)	347 百万円 (+170.5%)	236 百万円 (+454.6%)

Gross Sales & Operating Profit

売上高・営業利益推移

IT人材事業で成長軌道へ回復、
4Qにゲーム事業において2タイトルの納品があり、
売上高・営業利益ともに大きく伸長



Segment Information: FY3/2021

2021年3月期:セグメント別

- IT人材事業…… 成長軌道への急回復により増収増益
- IT人材育成事業… プログラミングスクール・オフショア開発の売上高が伸長し通期計画達成
- ゲーム事業…… 1タイトルの納品の期ずれの影響により減収減益
- x-Tech事業…… 事業部門統合やAR開発案件受注拡大等の影響により、売上高が大幅増加

(百万円)	21/3期実績		21/3期計画		前年比		
	通期	4Q	計画値	達成率	20/3期実績	YoY	
セグメント別							
IT人材	売上	1,444	382	1,420	101.7 %	1,329	+8.6 %
	利益	823	222	770	106.9 %	719	+14.4 %
IT人材育成	売上	103	23	100	103.6 %	223	▲53.6 %
	利益	-15	-6	-20	-	-4	-
ゲーム	売上	1,616	1,029	1,650	98.0 %	1,789	▲9.7 %
	利益	270	227	280	96.5 %	323	▲16.5 %
x-Tech	売上	266	59	280	95.1 %	206	+28.8 %
	利益	-12	-5	0	-	-24	-
共通費		-327	-87	-330	-	-330	-
連結							
	売上高	3,427	1,494	3,450	99.4 %	3,544	▲3.3 %
	営業利益	738	350	700	105.5 %	684	+7.9 %

Cost Structure

コスト構造

- 労務費・人件費について、IT人材やx-Tech事業での人員増強等により増加傾向
- ITフリーランスの集客費の抑制や開発ラインに応じたコストコントロールを実施

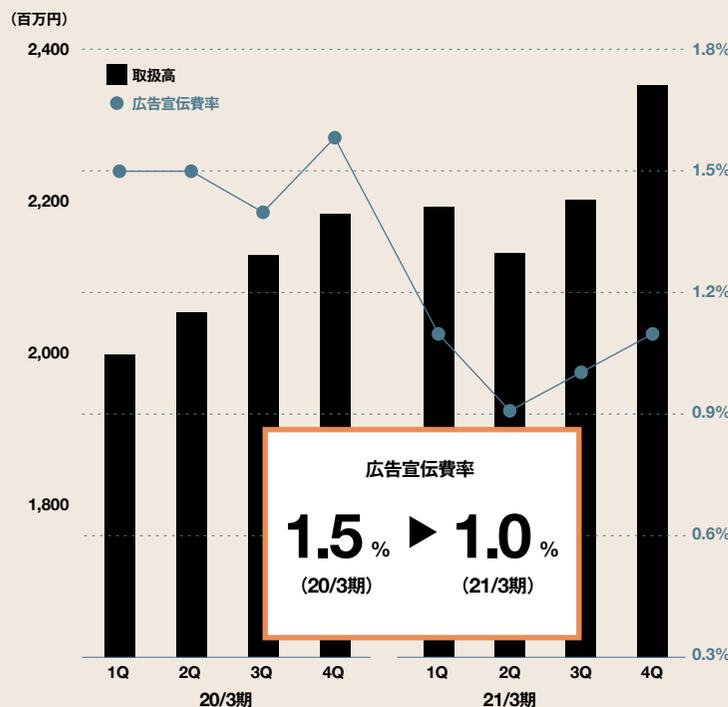
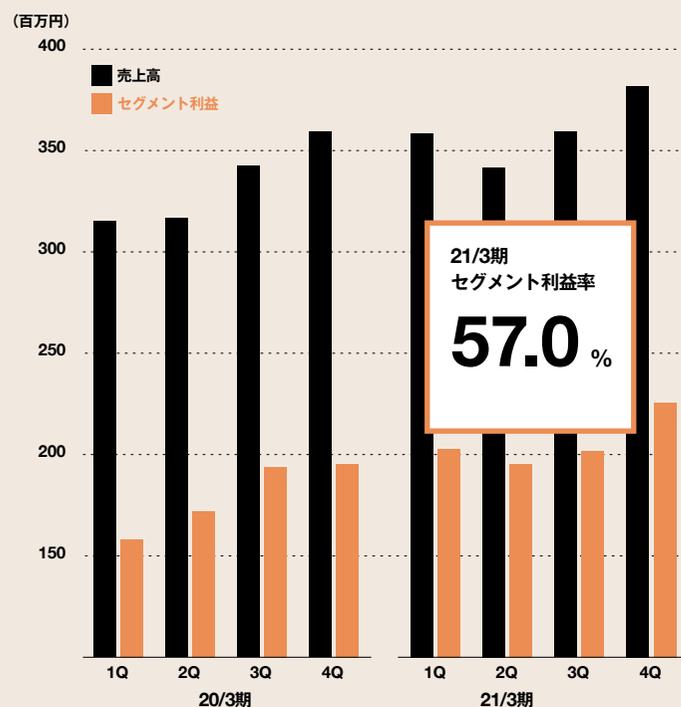
(百万円)	21/3期		20/3期		増減率
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	
売上高	3,427	-	3,544	-	-
費用	2,689	78.5 %	2,860	80.7 %	△ 6.0 %
売上原価	1,388	40.5 %	1,501	42.4 %	△ 7.5 %
労務費	788	23.0 %	727	20.5 %	+8.3 %
外注費	302	8.8 %	399	11.3 %	△ 24.4 %
エンジニア集客費*	91	2.7 %	123	3.5 %	△ 25.8 %
その他	206	6.0 %	250	7.1 %	△ 17.7 %
販管費	1,300	37.9 %	1,358	38.3 %	△ 4.2 %
人件費	781	22.8 %	770	21.7 %	+1.4 %
その他	519	15.1 %	587	16.6 %	△ 11.7 %
営業利益	738	21.5 %	684	19.3 %	+7.9 %

* エンジニア集客費:ITフリーランスの集客費用

IT Freelance Matching Business (1/2)

IT人材事業 (1/2)

- 4Qは売上高・営業利益・取扱高が過去最高を更新、成長軌道へ急回復
- 効果的なマーケティングにより集客効率を向上させ、取扱高の増加を実現



* 広告宣伝費率: 取扱高(売上高)に対する広告宣伝費の比率

4Q (YoY)

取扱高 **2,353** 百万円 (+7.8%)

売上高 **382** 百万円 (+6.5%)

セグメント利益 **222** 百万円 (+13.7%)

広告宣伝費率* **1.1** %

通期 (YoY)

取扱高 **8,883** 百万円 (+6.1%)

売上高 **1,444** 百万円 (+8.6%)

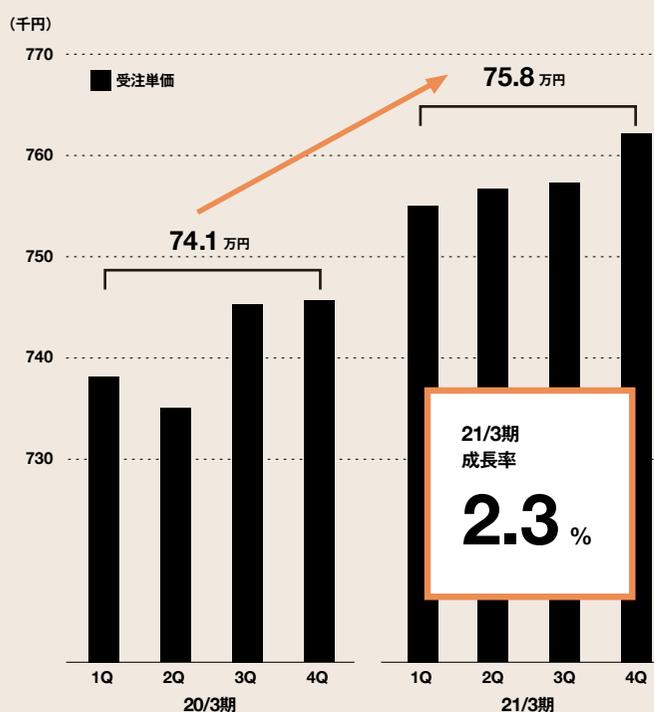
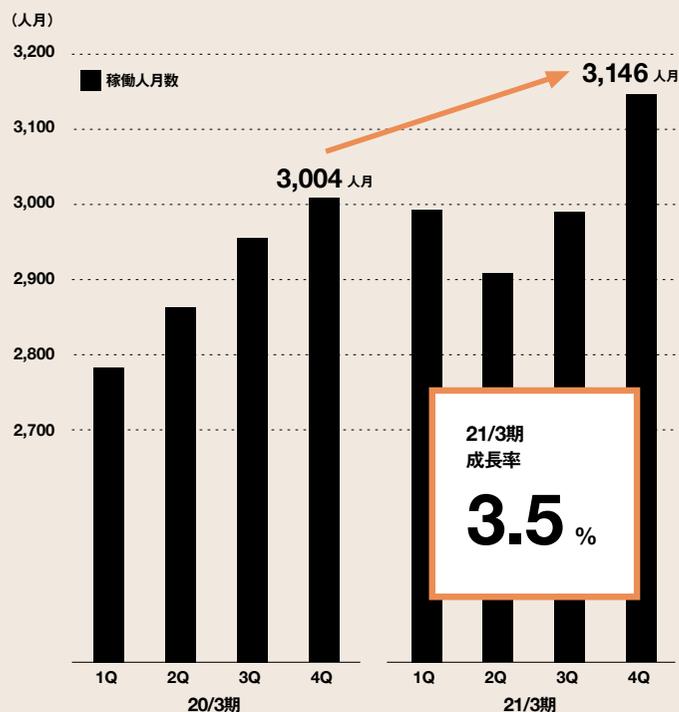
セグメント利益 **823** 百万円 (+14.4%)

広告宣伝費率* **1.0** %

IT Freelance Matching Business (2/2)

IT人材事業 (2/2)

- 4Qはクライアント企業の需要回復もあり過去最高の稼働人月数を更新
- 通期の受注単価は需要の高さにより上昇傾向となり過去最高となる



4Q (YoY)

稼働人月数 **3,146** 人月
(+4.7%)

受注単価 **76.3** 万円
(+2.3%)

通期 (YoY)

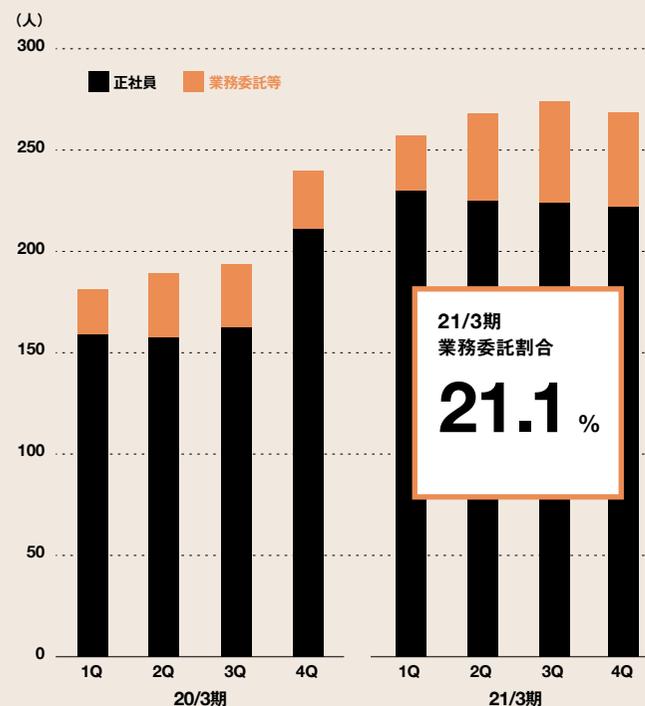
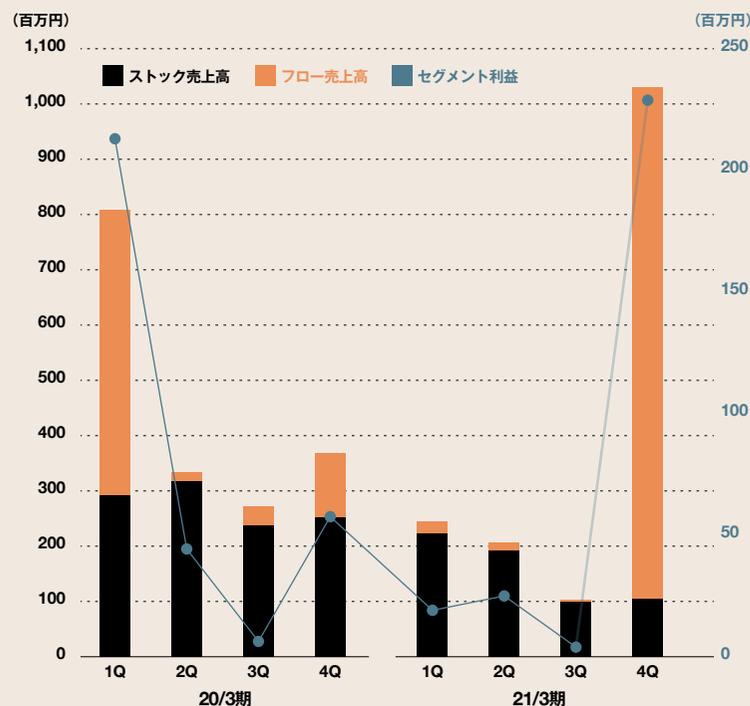
稼働人月数 **12,007** 人月
(+3.5%)

受注単価 **75.8** 万円
(+2.3%)

Game Business

ゲーム事業

- 4Qにおいて2タイトルを計画通り納品しフロー売上が計上
- 開発ラインに合わせて適切なリソースコントロールを実施



ストック売上高: 運営ゲームの運営受託売上・レベニューシェア売上
フロー売上高: 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

4Q (YoY)

売上高 **1,029** 百万円
(+178.2%)

セグメント利益 **227** 百万円
(+303.1%)

通期 (YoY)

売上高 **1,616** 百万円
(-9.7%)

セグメント利益 **270** 百万円
(-16.5%)

運営タイトル **4** 本

開発中タイトル **3** 本

従業員数 (21/3期末) **270** 人

(正社員:213人、業務委託等:57人)

Other Businesses

その他事業

トピックス

IT人材育成事業

- COVID-19影響により引き続きリアルIT留学は停止中
- プログラミングスクールが好調に推移
- オフショア開発、プログラミングスクール事業強化を目的にシードテック株式会社を日本に設立

x-Tech事業

- 複数のAR関連開発案件の売上が好調に推移
- ゴルフ関連企業のメディア制作支援、マーケティング支援等新たな売上が伸長
- ゴルフメディア「Gridge」のPV/日が過去最高を記録
- 遊技機メーカーPV制作が復調

IT人材育成事業

4Q	(YoY)
売上高	23 百万円 (-37.6%)
セグメント利益	-6 百万円

通期	(YoY)
売上高	103 百万円 (-53.6%)
セグメント利益	-15 百万円

x-Tech事業

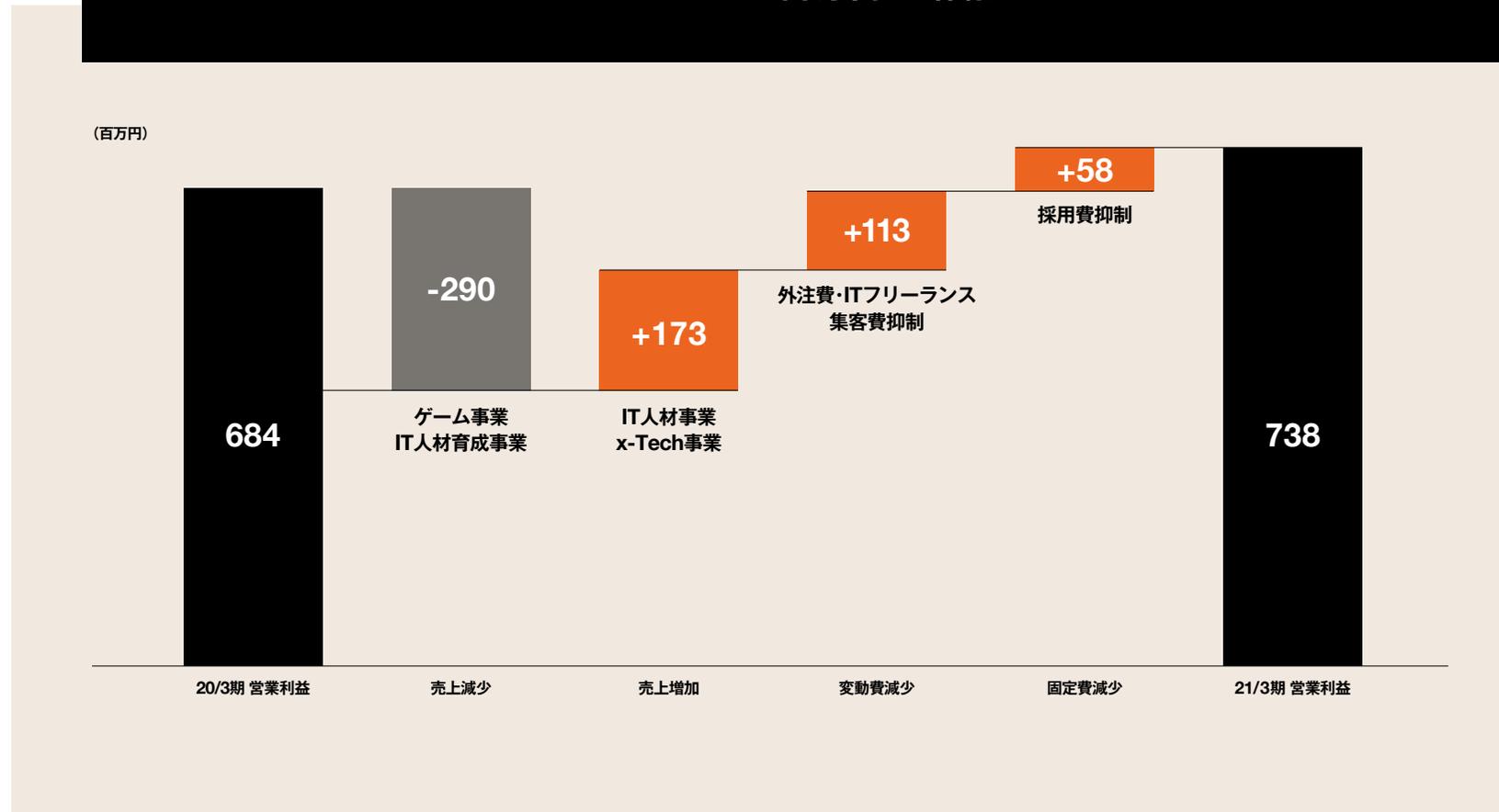
4Q	(YoY)
売上高	59 百万円 (+24.7%)
セグメント利益	-5 百万円

通期	(YoY)
売上高	266 百万円 (+28.8%)
セグメント利益	-12 百万円

Operating Profit Variance Analysis

営業利益増減要因分析

ゲーム事業の1タイトル納品が22/3期へ期ずれした影響による減収分を
IT人材とx-Tech事業での増収に加え、外注費等の適切なコストコントロールで補い
+54百万円の増加



Consolidated Balance Sheet & Cash Flow Statement

連結貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 前受金増加に伴い営業CFが増えたことで、B/Sの現預金も約6億円増加
- ゲーム事業の開発案件数が増えたことで、B/S仕掛品と前受金が増加
- ベンチャー投資プログラムの投資社数が増えたため、B/S投資有価証券が増加

バランスシート

(百万円)	20/3期	21/3期	増減額
流動資産	4,281	5,915	+1,634
現預金	2,559	3,149	+590
売掛金	1,280	1,518	+238
仕掛品	364	1,117	+752
固定資産	419	570	+151
有形固定資産	127	82	▲44
投資有価証券	30	109	+79
資産合計	4,700	6,486	+1,785
負債	1,344	2,655	+1,311
買掛金	811	858	+46
前受金	203	1,125	+921
純資産	3,356	3,830	+474
負債純資産合計	4,700	6,486	+1,785

キャッシュフロー

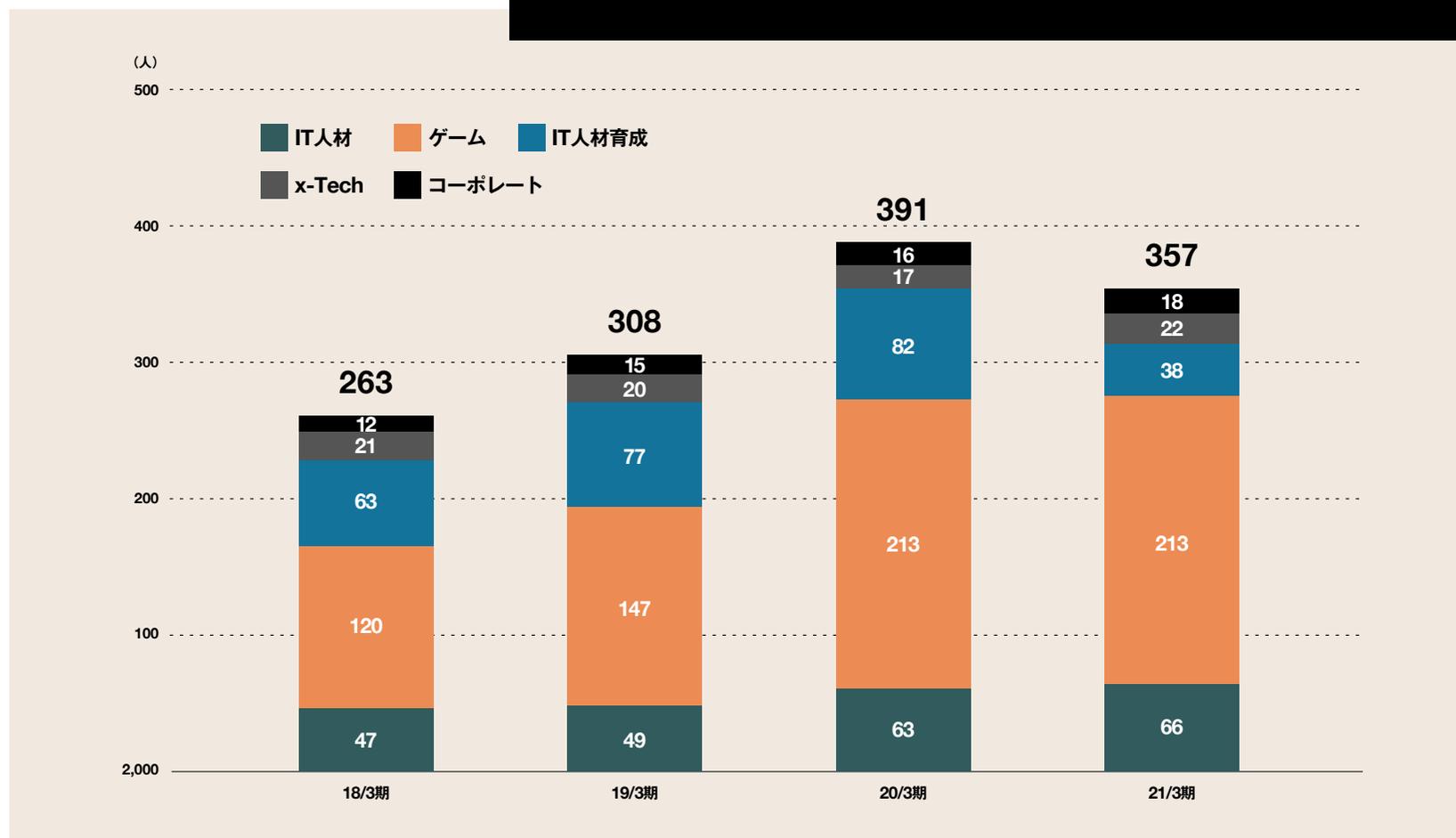
(百万円)	20/3期	21/3期	増減額
営業CF	39	661	+621
売上債権の増減額	-147	-238	▲90
棚卸資産の増減額	-110	-752	▲642
前受金の増減額	-149	923	+1,073
投資CF	-77	-48	+28
固定資産取得	-14	-10	+4
株式有価証券の取得	-30	-79	▲49
FCF*	-37	612	+649
財務CF	-20	-22	▲2
有利子負債の返済等	-225	0	+225
株式発行による収入	226	16	▲209
現預金残高	2,559	3,149	+590

* : 営業CF + 投資CF

Changes in the Number of Employees

従業員数推移

子会社現地スタッフの人員数適正化により前期比34人減少



Forecast for FY3 / 2022

3

業績予想

Executive Summary FY3 / 2022

2022年3月期計画:サマリー

IT人材の成長軌道への急回復、
ゲームのパイプライン増加により、
大幅な増収増益計画

売上高

営業利益

経常利益

純利益

連結
(YoY)

5,000 百万円
(+45.9%)

1,000 百万円
(+35.4%)

1,000 百万円
(+40.1%)

600 百万円
(+31.1%)

Segment Information: FY3/2022

2022年3月期計画:セグメント別

- IT人材事業……………従来の成長トレンドへの回復により増収増益
- ゲーム事業……………ストック売上の拡大により大幅な増収増益
- x-Tech事業……………AR案件の受注増とゴルフ領域の新サービス投入により増収
- Seed Tech(旧IT人材育成)事業… オフショア開発、プログラミングスクールの事業拡大により増収を見込む

(百万円)		22/3期	21/3期	前期比
セグメント別				
IT人材	売上	1,680	1,444	+16.3 %
	利益	850	823	+3.2 %
ゲーム	売上	2,900	1,616	+79.4 %
	利益	625	270	+131.4 %
x-Tech	売上	300	266	+12.7 %
	利益	0	-12	-
Seed Tech	売上	120	103	+15.9 %
	利益	0	-15	-
共通費		-475	-327	-
連結				
売上高		5,000	3,427	+45.9 %
営業利益		1,000	738	+35.4 %

Dividend Policy

配当政策

- 21/3期に初配・記念配当を実施。22/3期は普通配当を増配し、前期と同額の配当を実施予定

基本方針

持続的な利益成長と企業価値向上につながる成長投資等を優先しつつ、株主に対して安定的・継続的な配当を実施

配当推移

	21/3期	22/3期
配当	10 円 (普通配当 5 円、記念配当 5 円)	10 円
配当金総額	104 百万円	104 百万円
配当性向	11.4 % (普通配当のみ)	17.5 %

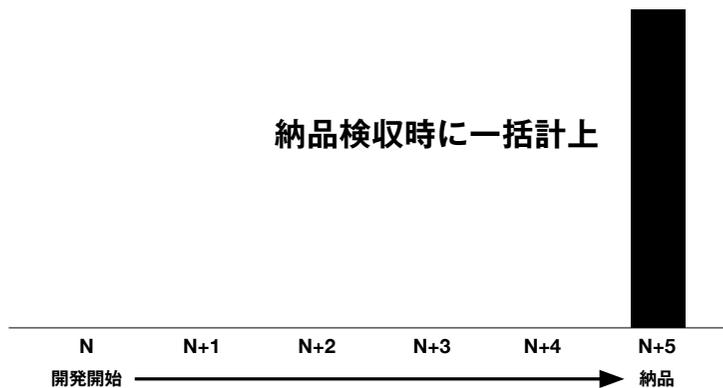
Impact of the New Revenue Recognition Standard on Business Performance (1/3)

新収益認識基準適用による業績への影響(1/3)

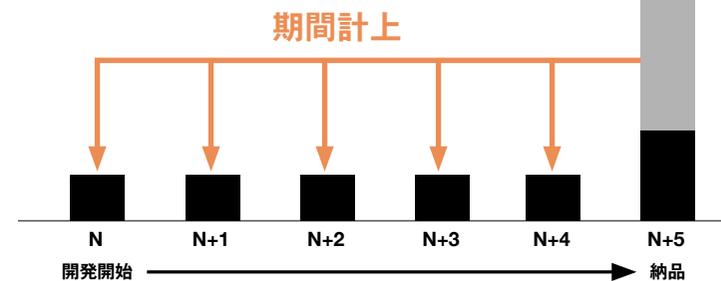
■ 2022年3月期より新たな収益認識基準を適用

ゲーム事業のフロー売上(開発案件)にかかる売上高については、これまで納品検収時に一括計上していたが、開発期間にわたり充足される履行義務として収益認識することが適切と判断し、納品検収時に一括計上していた売上を、期間計上(原価分のみ)* するように変更する。

従来基準による売上計上パターン



新基準による売上計上パターン



新基準により売上計上時期が分散。ただし、利益への影響なし。

* 原則、合理的な進捗度が見積れるタイミングまでを対象期間とする

Impact of the New Revenue Recognition Standard on Business Performance (2/3)

新収益認識基準適用による業績への影響(2/3)

初年度の想定影響額: 売上高 -683百万円(ゲーム事業のみ)

- 期首仕掛品残高683百万円について過年度に売上計上済として前受金と調整
- 初年度のみ過年度開発にかかる金額が売上高に対してマイナスの影響となるが、利益への影響なし



	21/3期	22/3期	増減率	増減額
従来基準	1,616	3,583	+121.7 %	1,966
新基準	-	2,900	+79.4 %	1,283

Impact of the New Revenue Recognition Standard on Business Performance (3/3)

新収益認識基準適用による業績への影響(3/3)

プラス面

納品検収時に一括計上されていた売上高が、開発期間中に平準化されるため、納品検収時の売上高のボラティリティが低下する。

マイナス面

新基準適用期の22/3期のみ見かけ上の売上高が減少するが、利益面での影響はない。

まとめ

- 基準変更により適用初年度は売上高がマイナスとなるも利益に影響はない。
- 適用後は、従来は計上していなかった納品検収前の開発案件においても売上計上される。よって中期的な影響はない。
- BSについては期首における仕掛品と前受金との調整が発生し、総資産額が減少する。

Medium-Term Management Plan “G100”

4

中期経営計画
「G100」について

Key Points of G100

G100の重点ポイント

2025年3月期に、

売上高 **100** 億円

営業利益 **25** 億円

CAGR **30**%

1

技術リソースシェアリング
プラットフォーム

国内

No.1

を目指す

2

ゲーム事業での
パイプライン増加による
安定的かつ着実な成長

3

x-Tech・Seed Tech事業の
成長やM&Aにより
次なる事業柱を創出

4

Growth Trajectory

成長の軌跡

Chapter1: 創業期

- (株)ベインキャリアジャパン設立

ITフリーランス事業拡大

Chapter2: 事業拡大・成長期

- ゲーム事業開始
- IT人材育成事業開始
- x-Tech事業開始
- IPO
マザーズ(2019.3)
東証一部(2020.4)

事業ポートフォリオの拡充とIPO

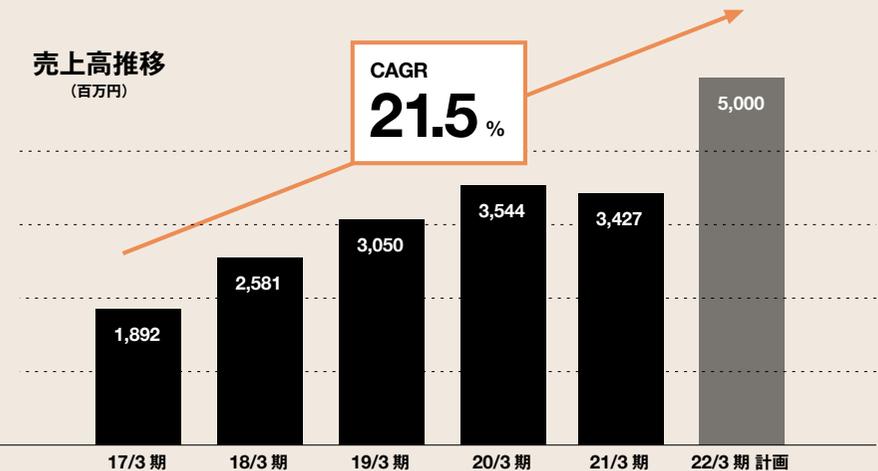
Chapter3: after IPO

- 収益の柱であるIT人材事業とゲーム事業の更なる成長
- x-Tech・Seed Tech事業の成長やM&Aにより次なる事業柱を創出

次なる成長への布石



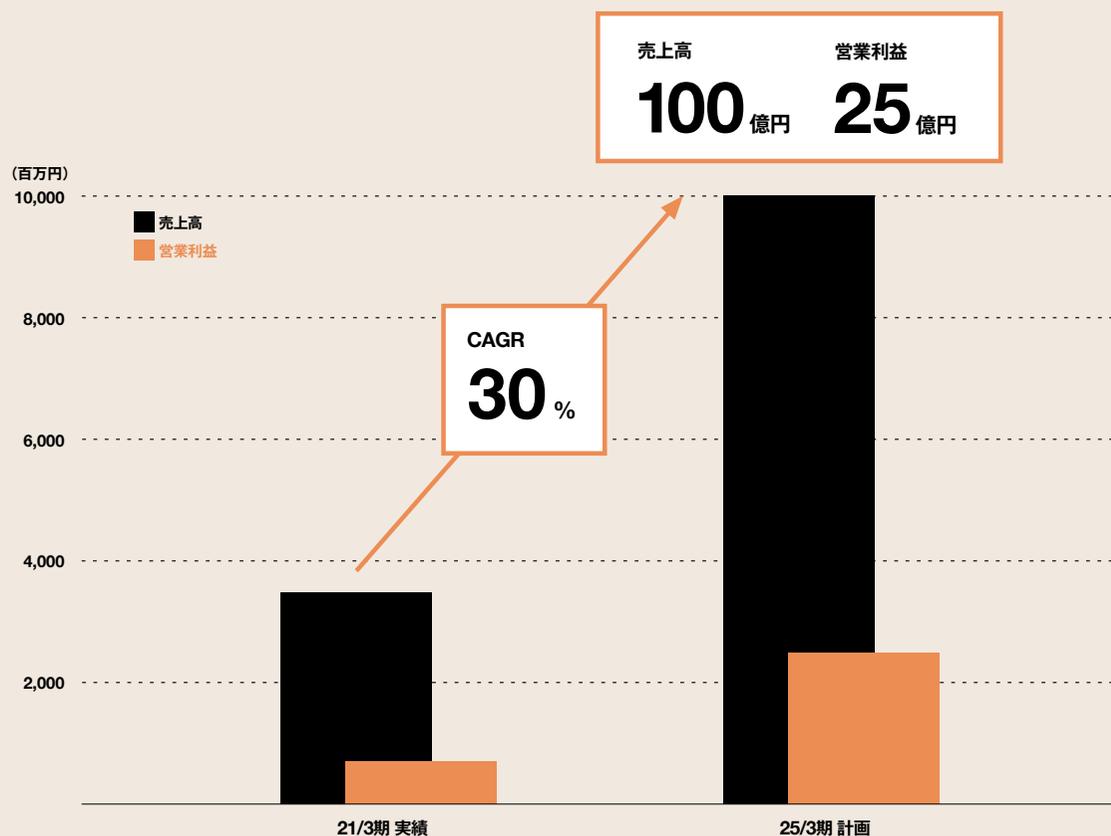
売上高推移
(百万円)



Medium-Term Management Plan Figures

中期経営計画数値

売上高・利益ともに **2025年3月期に 3倍超**を目指す



業績(25/3期) (CAGR)

売上高 **10,000** 百万円
(+30.7%)

営業利益 **2,500** 百万円
(+35.7%)

経常利益 **2,500** 百万円
(+36.8%)

純利益 **1,500** 百万円
(+34.6%)

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

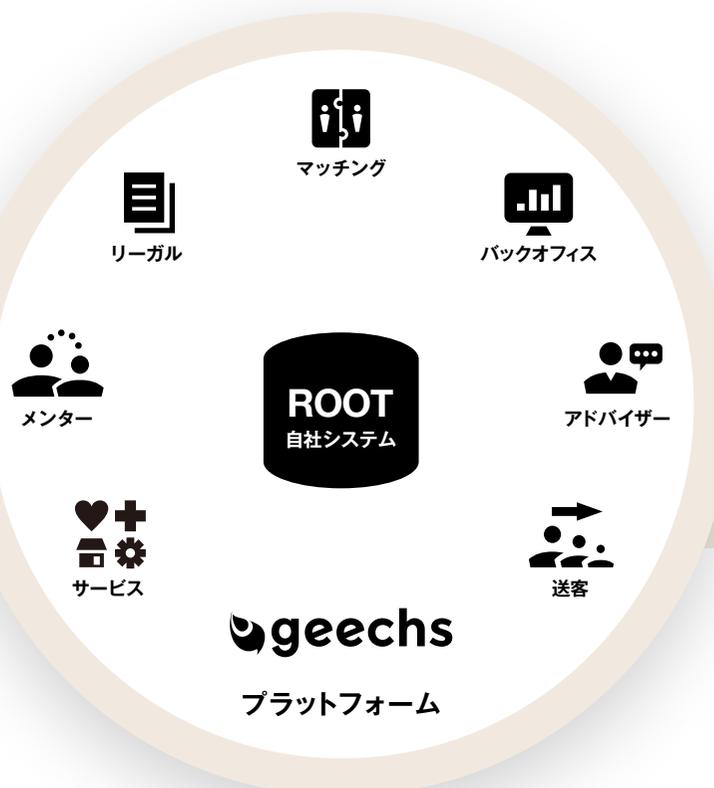
案件情報サイト
常時1,500件以上保有



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



geechs
プラットフォーム

顧客企業
約3,000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
26社



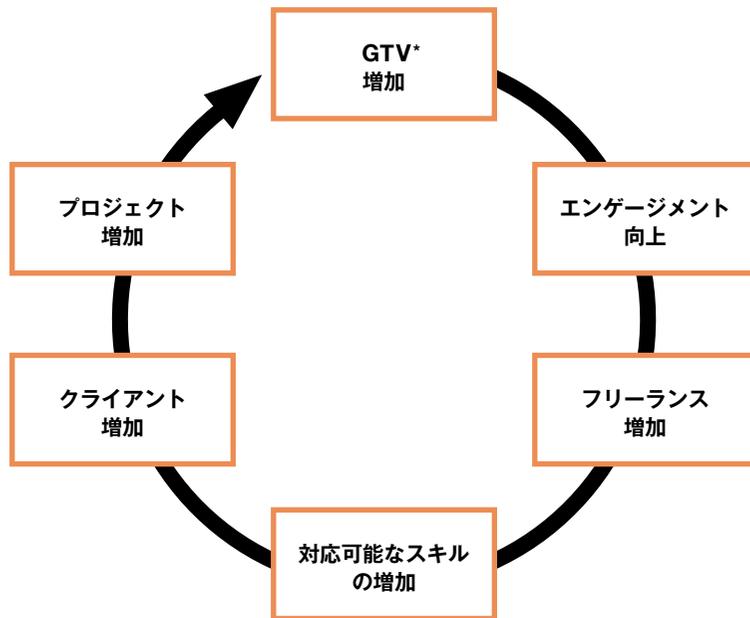
(一部抜粋)

geechs Business Cycle

ギークスのビジネスサイクル

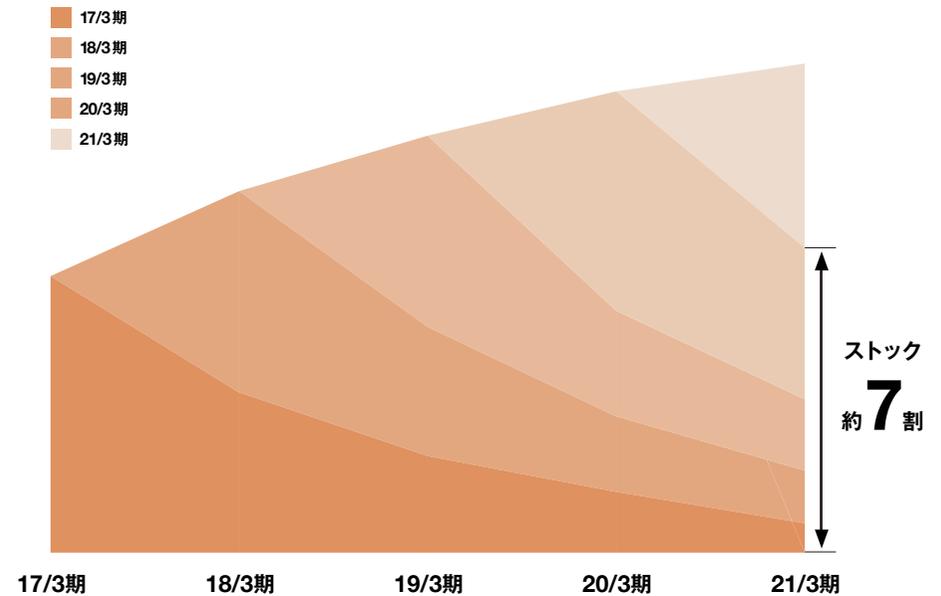
- 優秀なフリーランス獲得とクライアントサポートによる成功体験がプロジェクト増加へ繋がる価値増大モデル
- ストック型で安定性と成長性を兼ね備えた事業基盤

収穫逡増型(フライホイール)サイクル



* GTV (Gross Transaction Value): 取引総額(取扱高)

初回取引開始年度別取引企業数



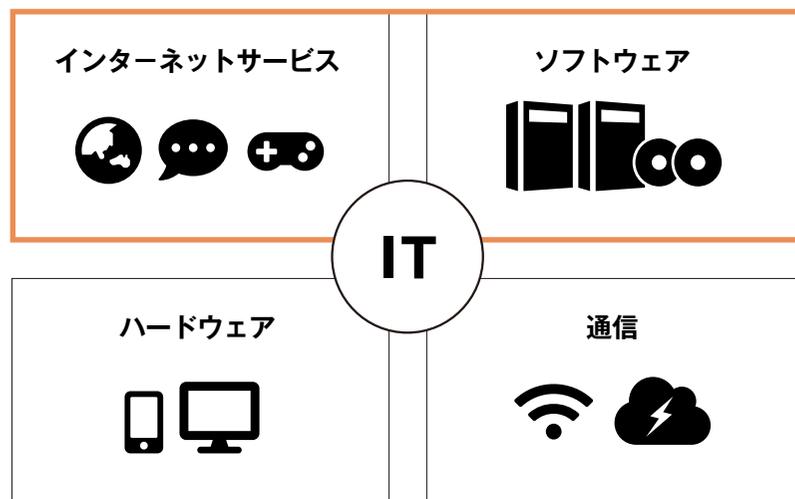
Market Size and Growth Potential

市場規模と成長性

特に成長が期待できるインターネットサービスとソフトウェア業界を
当社の注力市場と捉え、経営資源を投入

IT市場

当社注力市場



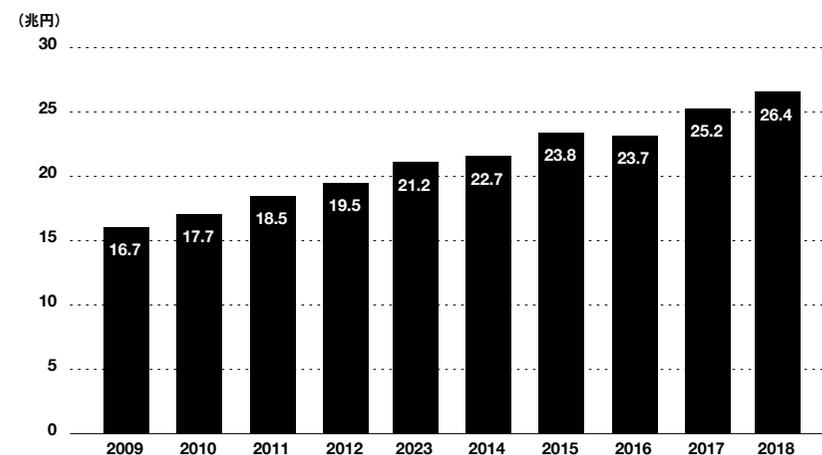
当社注力市場の推移

市場規模

26.4 兆円

成長率

5.2%



出所: 経済産業省「2019年情報通信基本調査」

Focus Market Representative Field

注力市場の代表的な分野

注力市場全体で8,300億円を超える大きなポテンシャル

SaaS

市場規模予測
1.1兆円
(2024年)

成長率
13%

当社ポテンシャル
1,803億円

FinTech

市場規模予測
1.2兆円
(2022年)

成長率
52%

当社ポテンシャル
1,948億円

AdTech

市場規模予測
2.0兆円
(2025年)

成長率
5%

当社ポテンシャル
3,306億円

EdTech

市場規模予測
3,210億円
(2025年)

成長率
8%

当社ポテンシャル
517億円

HealthTech

市場規模予測
2,834億円
(2025年)

成長率
26%

当社ポテンシャル
456億円

HRTech

市場規模予測
1,710億円
(2025年)

成長率
31%

当社ポテンシャル
275億円

以下の情報を基に当社独自で試算

出所:スマートキャンブ「SaaS業界レポート2020」、矢野経済研究所「国内FinTech市場に関する調査(2019年)」、野村総合研究所「ITナビゲータ2020年版」

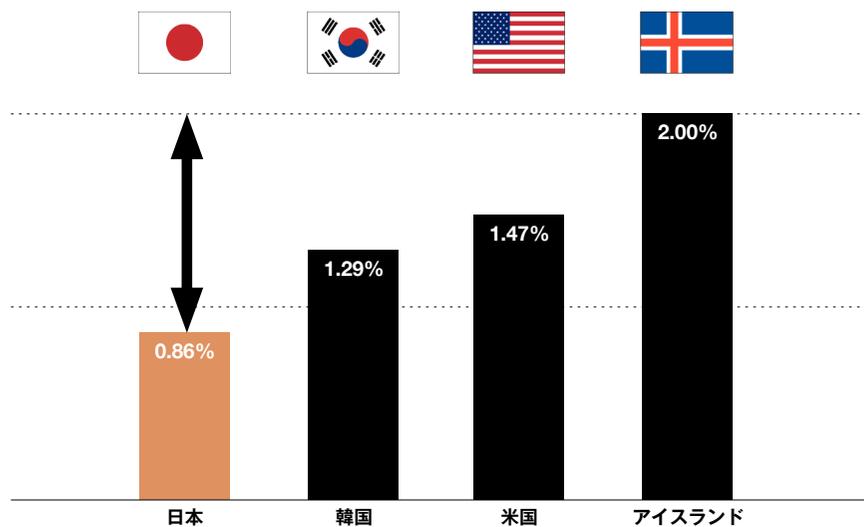
デロイト トーマツ ミック経済研究所「HRTechクラウド市場の実態と展望 2020年度版」、情報サービス産業協会「情報サービス産業基本統計調査2019年版」

Potential of IT Freelance Market

ITフリーランス市場のポテンシャル

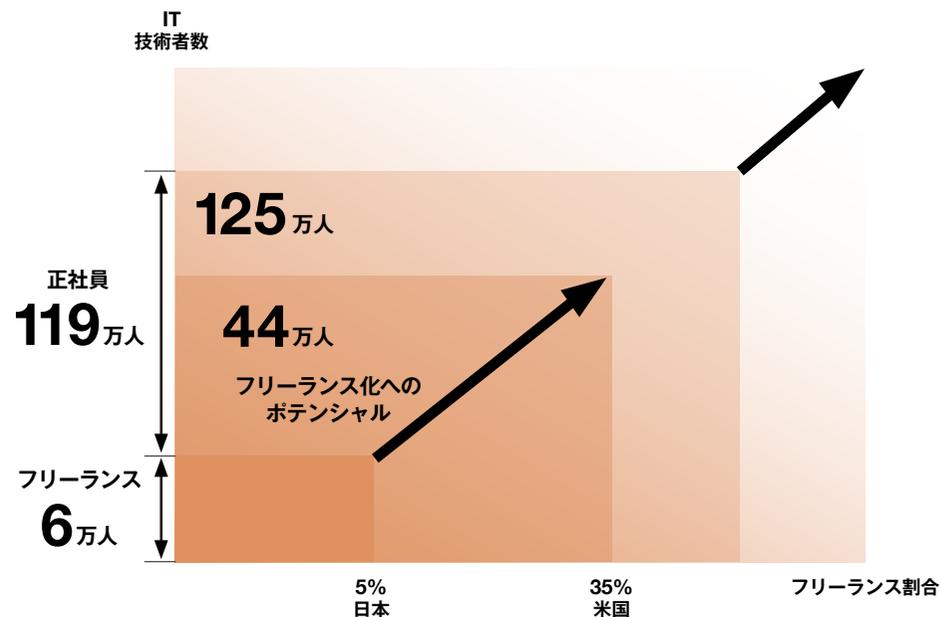
日本のIT技術者125万人のフリーランス比率は5%と
米国の35%と比べ低水準、今後フリーランス市場の拡大を見込む

国別のIT技術者が全人口に占める割合^{*1}



*1 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フリーランス市場のポテンシャル^{*2}

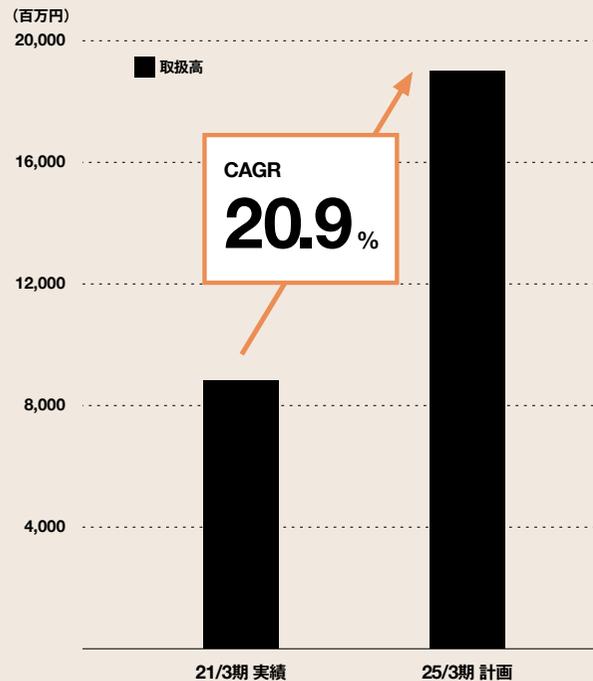
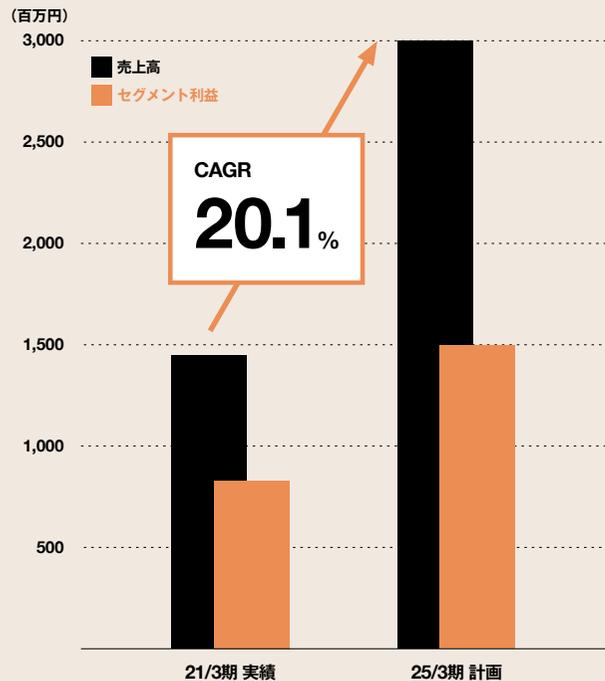


*2 以下の情報を元に、当社独自で試算
出所: 内閣府「第17回」日本のフリーランスについて—その規模や特徴、競争避止義務の状況や影響の分析—(令和元年7月24日)」、
独立行政法人情報処理推進機構「IT人材白書2020」、総務省統計局「労働力調査(基本集計)2019年 平均結果の概要」
ランサーズ「フリーランス実態調査2019」

Medium-Term Management Plan Figures : IT Freelance Matching Business

中期経営計画数値:IT人材

- 売上高・セグメント利益・取扱高ともに **2025年3月期に2倍を目指す**
- KPIにおいては、稼働人月数**2倍超**、受注単価**80万円超**を目指す



* 広告宣伝費率:取扱高(売上高)に対する広告宣伝費の比率

業績 (25/3期) (CAGR)

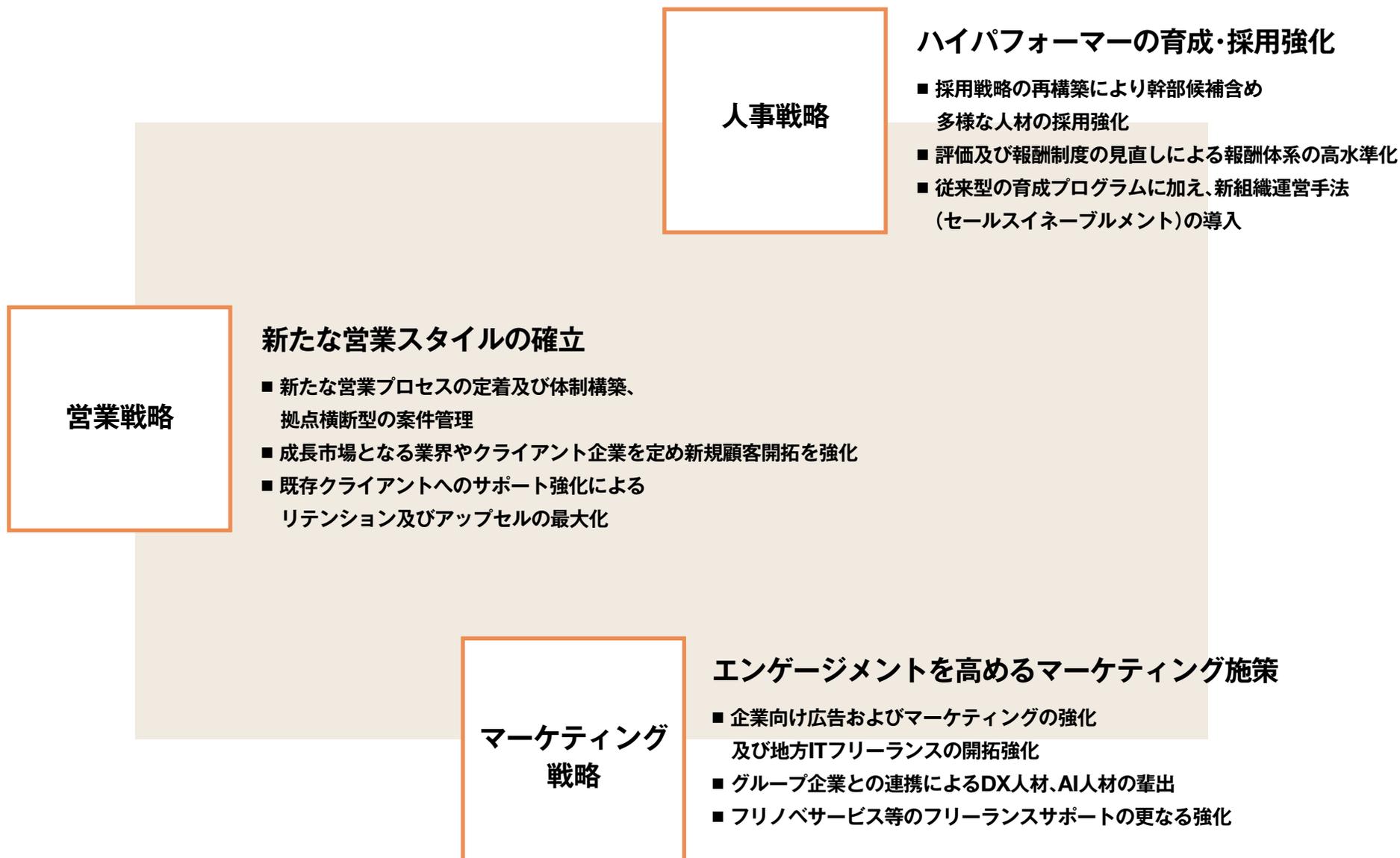
売上高	3,000	百万円 (+20.1%)
セグメント利益	1,500	百万円 (+16.2%)
利益率	50.0	%

KPI (25/3期) (CAGR)

取扱高	19,000	百万円 (+20.9%)
広告宣伝費率*	1.2	%
稼働人月数	24,500	人 (+19.5%)
受注単価	81.2	万円 (+1.7%)

Functional Strategy: IT Freelance Matching Business

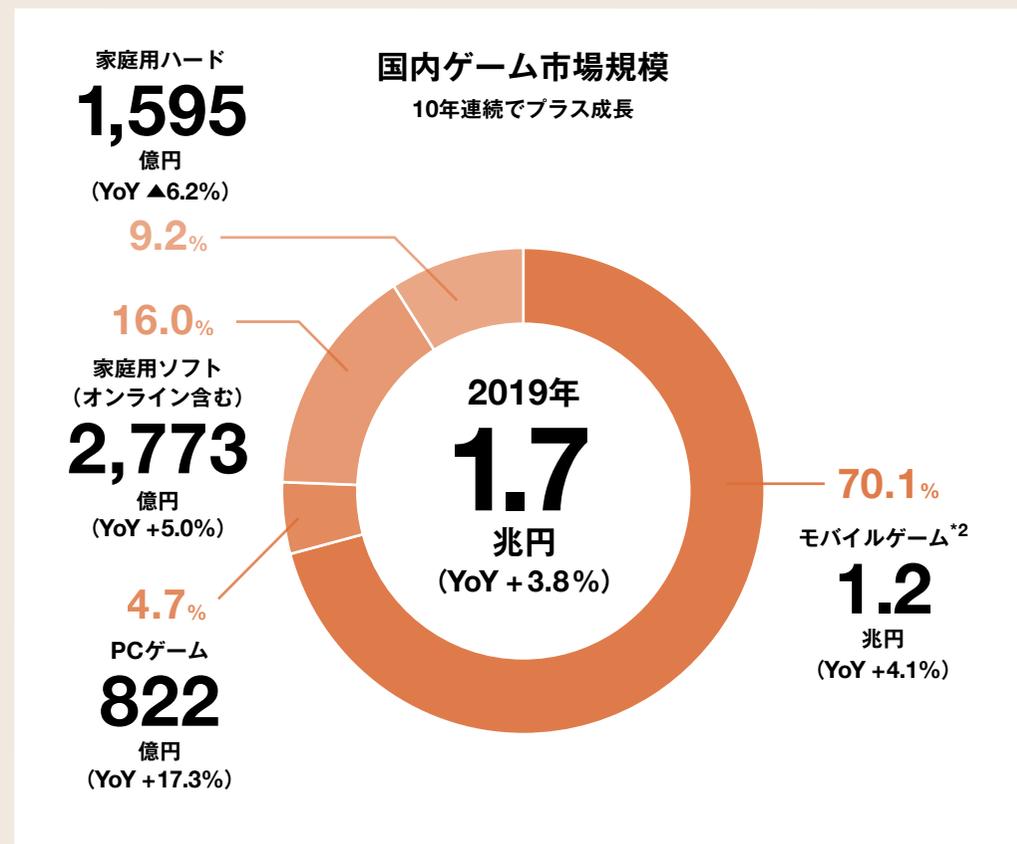
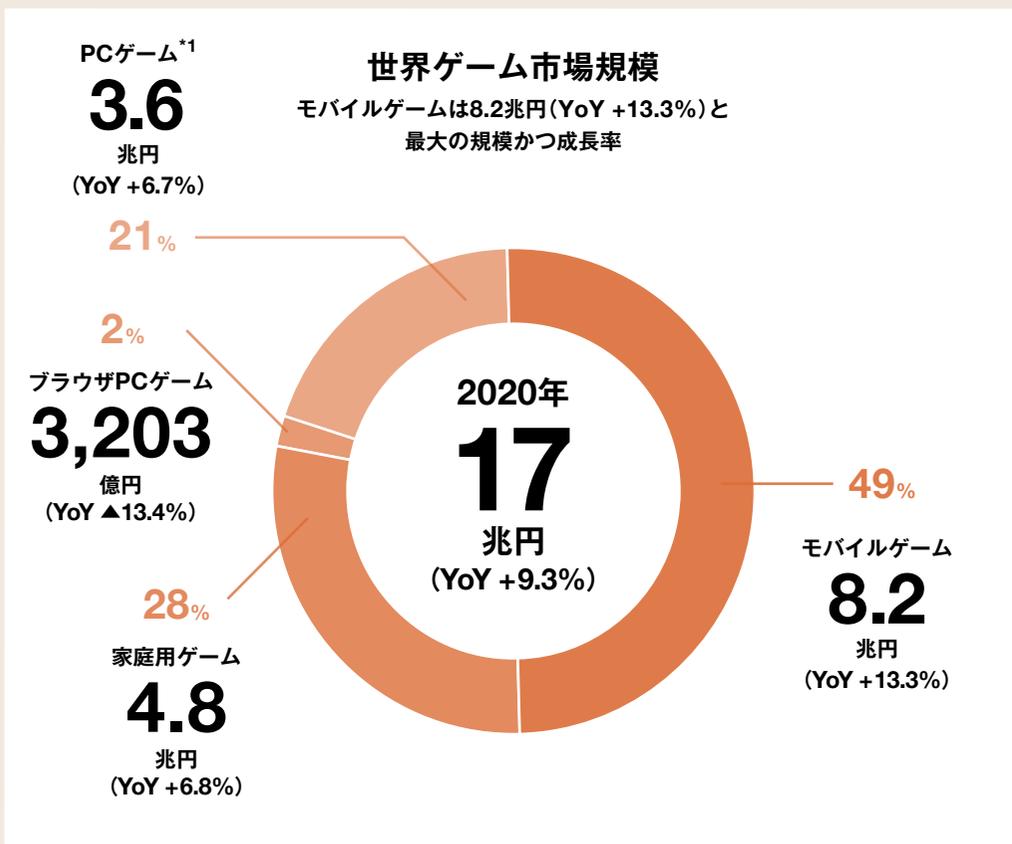
機能戦略:IT人材



Domestic and Foreign Game Markets Size

国内外のゲーム市場規模

- 市場全体でプラス成長により過去最高を更新。モバイルゲームはヒット率低下や開発費高騰でリスク回避傾向
- よって、協業型開発が増加し、ディベロッパーの重要性が一層高まると予想

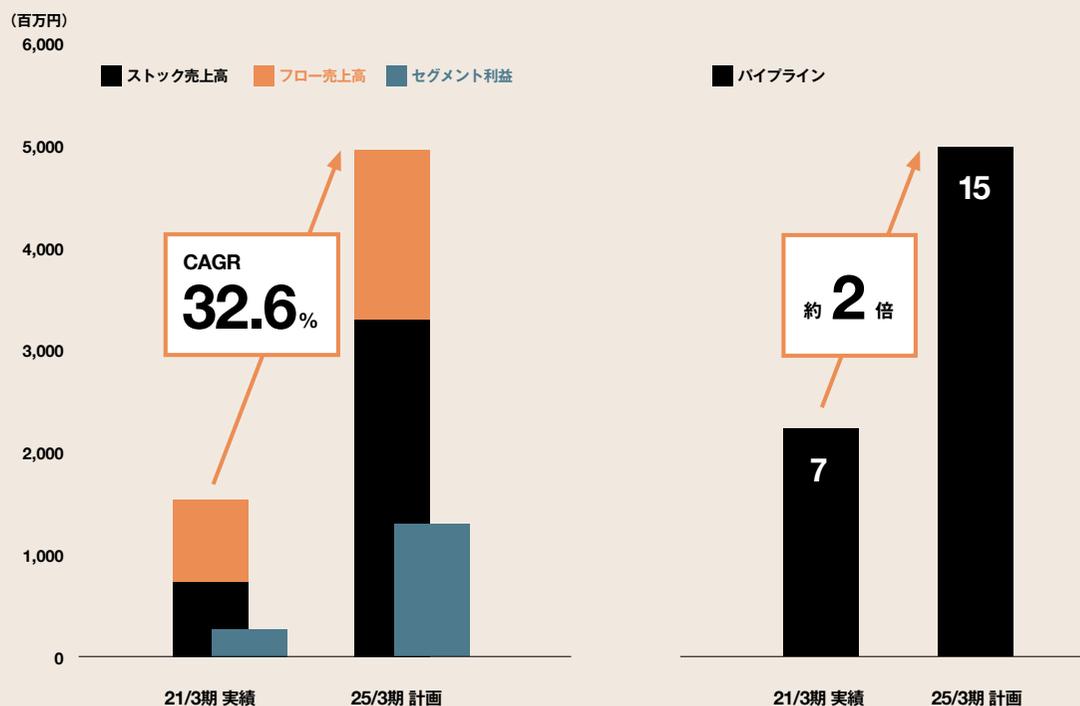


出所:「グローバルゲームマーケットレポート2020(フリー版)」,「ファミ通ゲーム白書2020」を基に当社で作成 *1:パッケージ、ノンパッケージ *2:スマートデバイス+SNSを含めたゲームアプリ

Medium-Term Management Plan Figures: Game Business

中期経営計画数値: ゲーム

- 年間2~3本のタイトル獲得及び安定運用によるパイプラインの増加で、売上高**3倍**、セグメント利益**5倍**を目指す
- 開発ラインに合わせた適切なリソースコントロールを継続実施



ストック売上高: 運営ゲームの運営受託売上・レベニューシェア売上
 フロー売上高: 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

	(25/3期)	(CAGR)
売上高	5,000 百万円	(+20.1%)
セグメント利益	1,300 百万円	(+16.2%)
利益率	26.0 %	
パイプライン	15 本	
従業員数	400 人	(正社員:300人、業務委託等:100人)

Functional Strategy: Game Business

機能戦略:ゲーム

人事戦略

ハイパフォーマーの育成・採用強化

- 採用戦略の再構築により幹部候補含め多様な人材の採用と育成
- 新卒社員の早期戦力化に向けた実践型育成プログラムやポジション別の重点強化教育プログラム導入
- 人物分析に基づいた採用及びチーム組成

パートナー戦略

パートナーリレーション強化

- 外部デベロッパーとの共同開発強化、得意分野のノウハウの共有や各種研究会の実施
- IT人材事業とのグループ内シナジーを強化し、即戦力となるITフリーランスの更なる活用

R&D戦略

基盤システム強化

- 開発基盤強化によるライブラリやフレームワーク強化による開発の効率化
- リモート開発体制に対応するオフィス環境、セキュリティを含む各種ツールの強化
- 研究開発強化による技術力の向上

x-Tech Business

x-Tech事業



Gridge

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

自社開発のARアプリを通じて、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。

Renaming IT Human Resource Development Business Segment

IT人材育成事業のセグメント名称変更

- 日本での事業展開の強化を目的に、オフショア開発・プログラミングスクールに特化したシードテック(株)を新設
- 「IT人材育成事業」のセグメント名称を「Seed Tech事業」へ変更

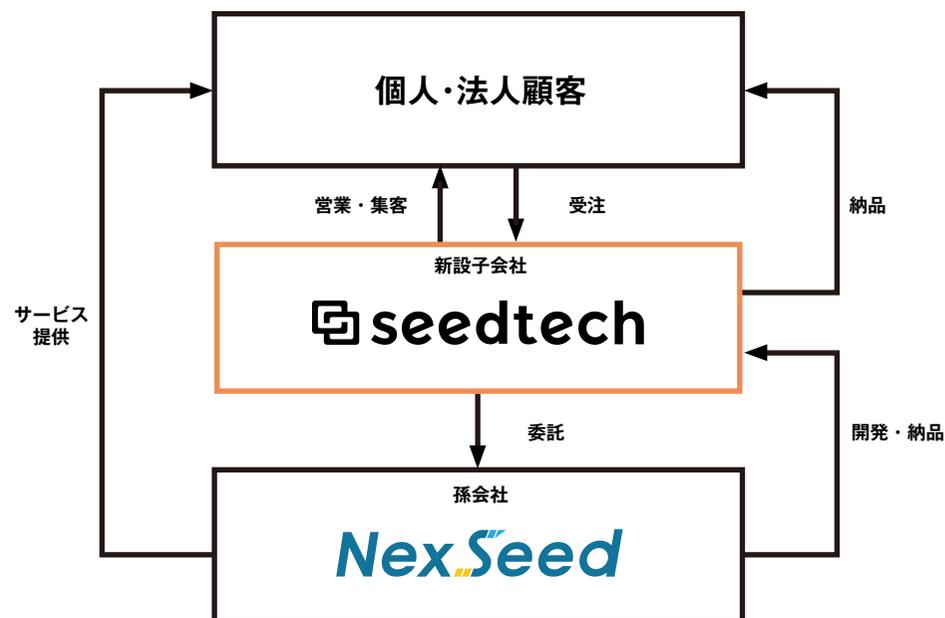
セグメント名称変更



新設子会社の概要

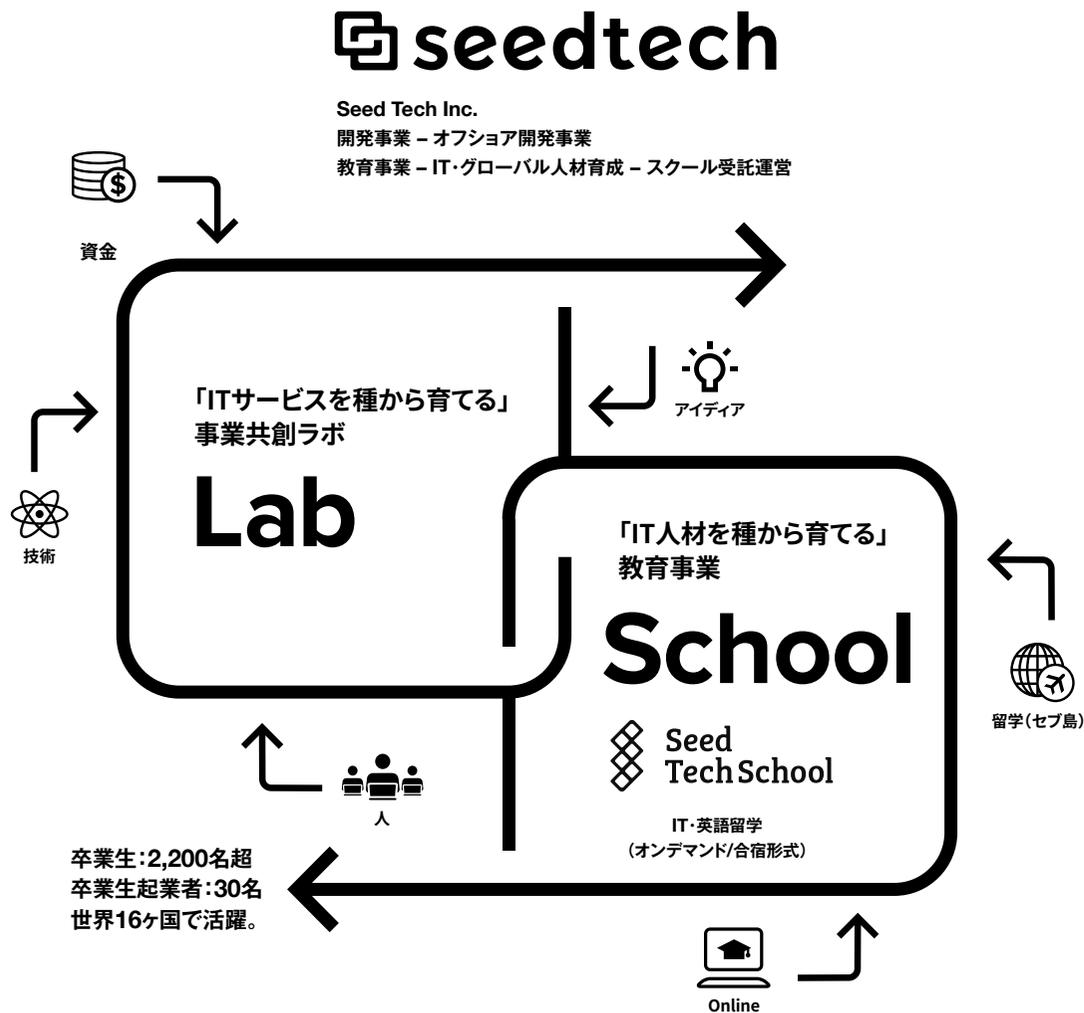
商号	シードテック株式会社(英語表示: Seed Tech Inc.)
代表者	高原大輔
所在地	東京都渋谷区渋谷二丁目24番12号
設立日	2021年1月29日(営業開始: 2021年4月1日)
資本金	5,000万円
決算期	3月
事業内容	・教育事業: IT・グローバル人材育成、スクール受託運営 ・開発事業: 自社開発、オフショア開発

事業運営スキーム



Seed Tech Business

Seed Tech事業



1. 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。

2. 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。

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。

Segment Policy and Positioning

各セグメントの位置づけと方針

- IT人材事業とゲーム事業を収益の柱とし、高い成長性と収益性を維持し更なる成長を図る
- x-Tech・Seed Tech事業を第三の収益の柱にすべく継続投資を実施、更にはM&Aによる飛躍的な事業拡大を目指す

IT人材

- メイン事業としてグループ全体を牽引する収益の柱
- 高い成長性と収益性を維持しつつ、更なる事業拡大を目指す

ゲーム

- ストック型で安定性と成長性を兼ね備えた第二の収益の柱
- 海外タイトル含めパイプラインを増加させ成長

x-Tech

- 最先端の技術力を活かし新サービスや新分野へのチャレンジ
- 継続投資しつつも早期の収益化を図る

Seed Tech

- コロナ影響等で成長モデルを再定義し、オフショア開発とオンライン留学で再成長
- アフターコロナを見据え、継続投資方針

Investment Strategy / Areas of Focus (1/2)

投資戦略/重視する領域について(1/2)

投資領域



SaaS

HR:エンゲージメント、労務・採用管理等
データ分析:BI、開発、予算管理等
EC系サプライチェーン:受発注管理、在庫管理、販売管理等
営業・マーケ:ABM・MA、CRM・SFA等
その他:プロジェクト管理、ワークフロー等



シェアリング

人材・スキルプラットフォーム
エンジニア、デザイナー、
会計士などのプロ人材等

投資実績
株式会社クラス
■家具・家電のシェアリング

ブリッジコンサルティンググループ株式会社
■会計士シェアリング

投資戦略

- 当社との事業シナジーの創出を念頭に、
事業提携や将来的な新規事業創出を見定めること
- インターネット/テクノロジー領域全般をカバー



EC / D2C

案件ベースで検討

投資実績
株式会社Brandit
■ EC / D2C



AR / VR / MR

コンテンツ制作等で
強みを持った会社は幅広く検討



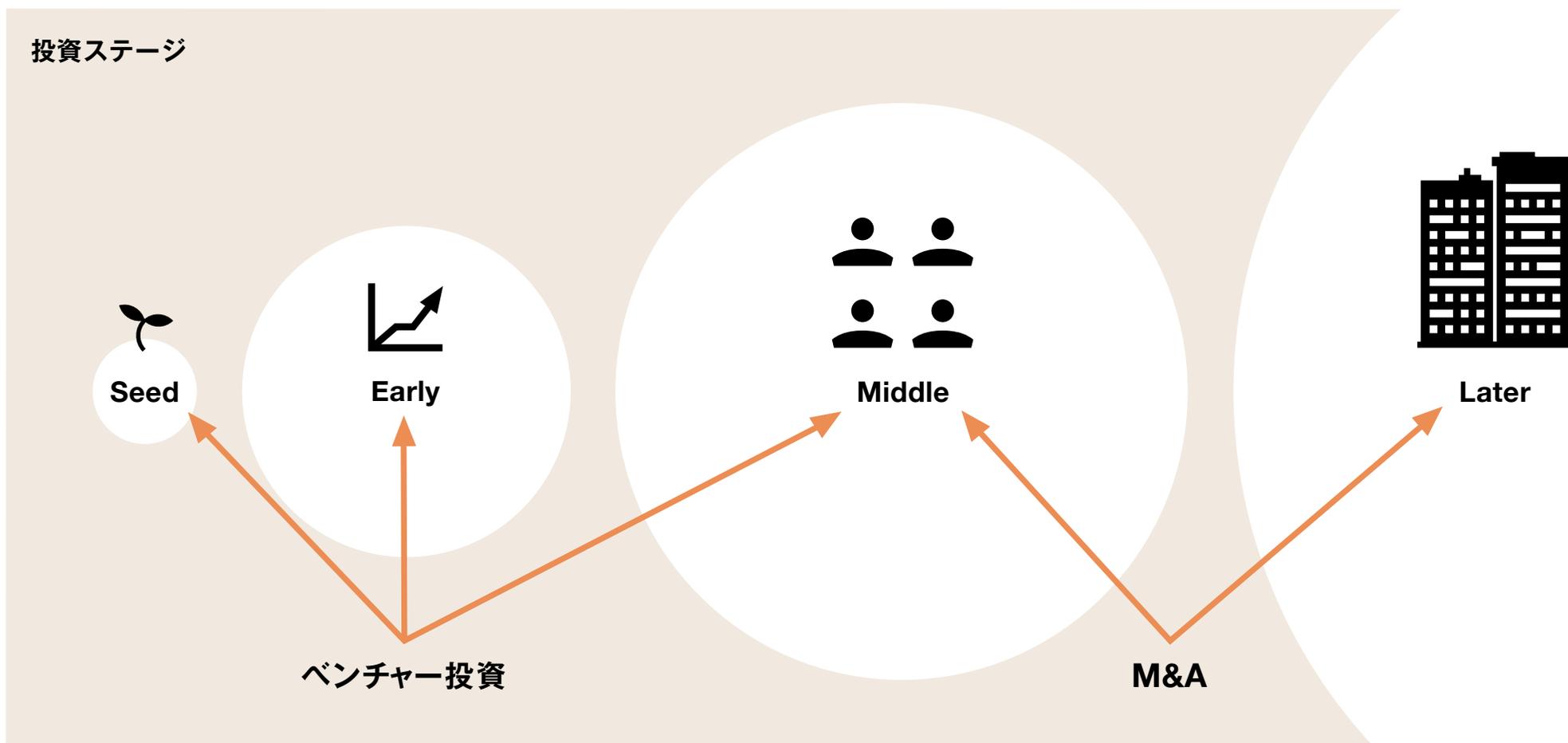
DX

DX人材育成等の各々で
強みを持った会社は幅広く検討

Investment Strategy / Areas of Focus (2/2)

投資戦略/重視する領域について(2/2)

- Seed～Earlyでは、将来的な新規事業創出等を主眼にベンチャー投資の主なターゲットとする
- Middle～Laterでは、事業シナジー創出等による早期の収益化を主眼にM&Aの主なターゲットとする



Cash Allocation

キャッシュアロケーション

オーガニックな成長及び更なる成長加速のための
事業・成長投資を優先しつつ、配当性向30%を目指す

(単位:百万円)

営業CF



成長投資



株主還元

直近4ヶ年累計

1,350

3.5倍

約 4,500

110

15倍

約 1,500

104

10倍

約 1,000

中期経営計画(4ヶ年累計)

事業投資: 約2,000~2,500百万円
広告宣伝費、人件費、採用費、
研究開発費等への投資

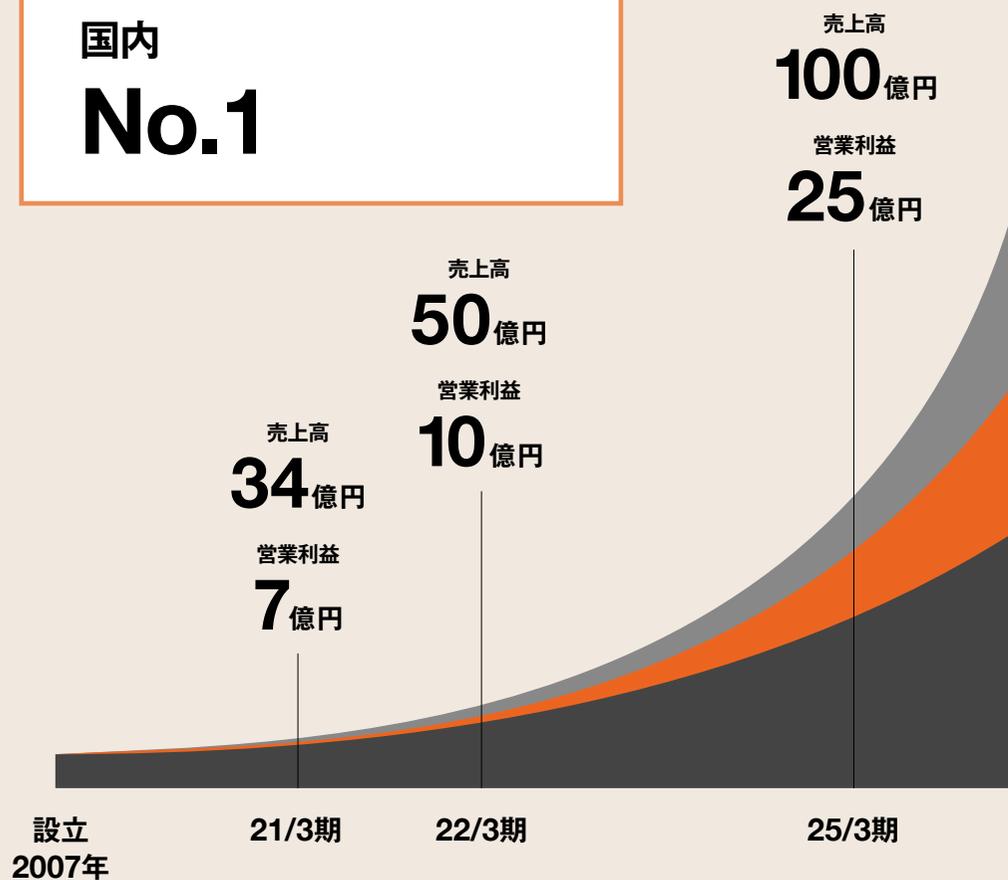
M&A・ベンチャー投資
: 約1,000~1,500百万円
事業シナジー創出を念頭に
成長領域を特定した投資

配当
■ 新たに策定した基本方針に則り、
安定的・継続的に実施
■ 配当性向30%を目標とする

Company-Wide Strategy

全社戦略

技術リソースシェアリング
プラットフォーム
国内
No.1



注力テーマ

ビジネスモデル変革領域での新規事業・M&Aによる成長

新規事業のx-Tech事業の更なる成長
積極的なM&Aによる事業領域の深化と拡大

ゲーム開発・運営パイプラインの増加

既存タイトルの長期運営、新規開発タイトル2~3本/年の獲得による
パイプラインの増加により、年間10本超の多タイトル運営体制の構築

シナジー発揮によるオーガニックな成長

IT技術者シェアリング、育成・教育、海外リソース活用
(オフショア開発)の既存事業の更なる成長

Financial Goals

財務目標

- 売上高成長率は成長戦略とM&Aにより従来の2倍、営業利益率は更に高い水準を目指す
- 株主還元の基本方針は、持続的な利益成長と企業価値向上に繋がる成長投資を優先しつつ、株主に対して安定的・継続的な配当を実施する方針とし、25/3期には配当性向30%を目標とする

		21/3期	中期目標
成長性指標	売上高成長率	17/3期~CAGR 16.0%	21/3期~CAGR 30.7%
収益性指標	営業利益率	21.5%	25.0%
効率性指標	ROE	12.7%	20.0%
株主還元指標	配当性向	11.4%	30.0%

Appendix

5

付録

Business Model

ビジネスモデル

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

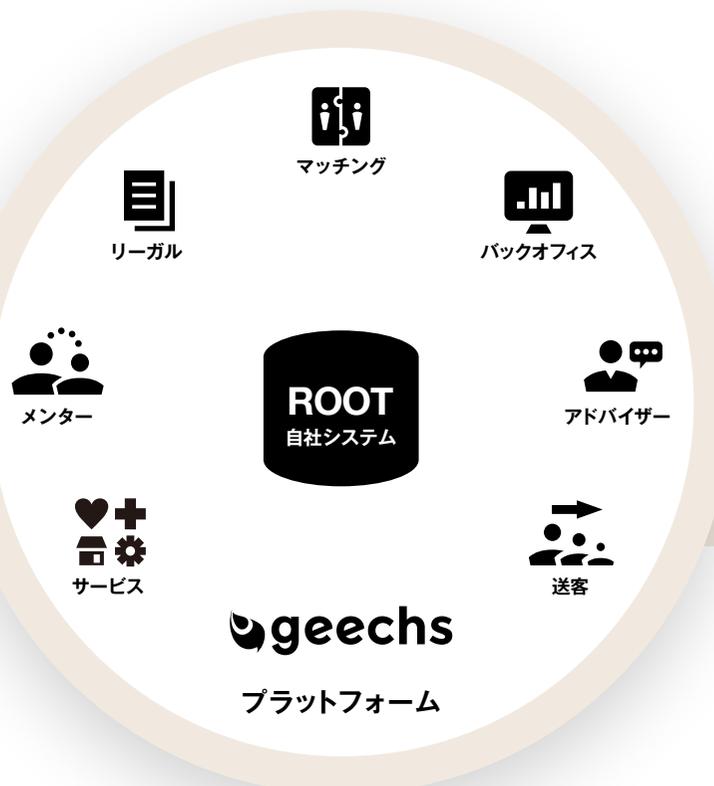


ITフリーランス

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



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

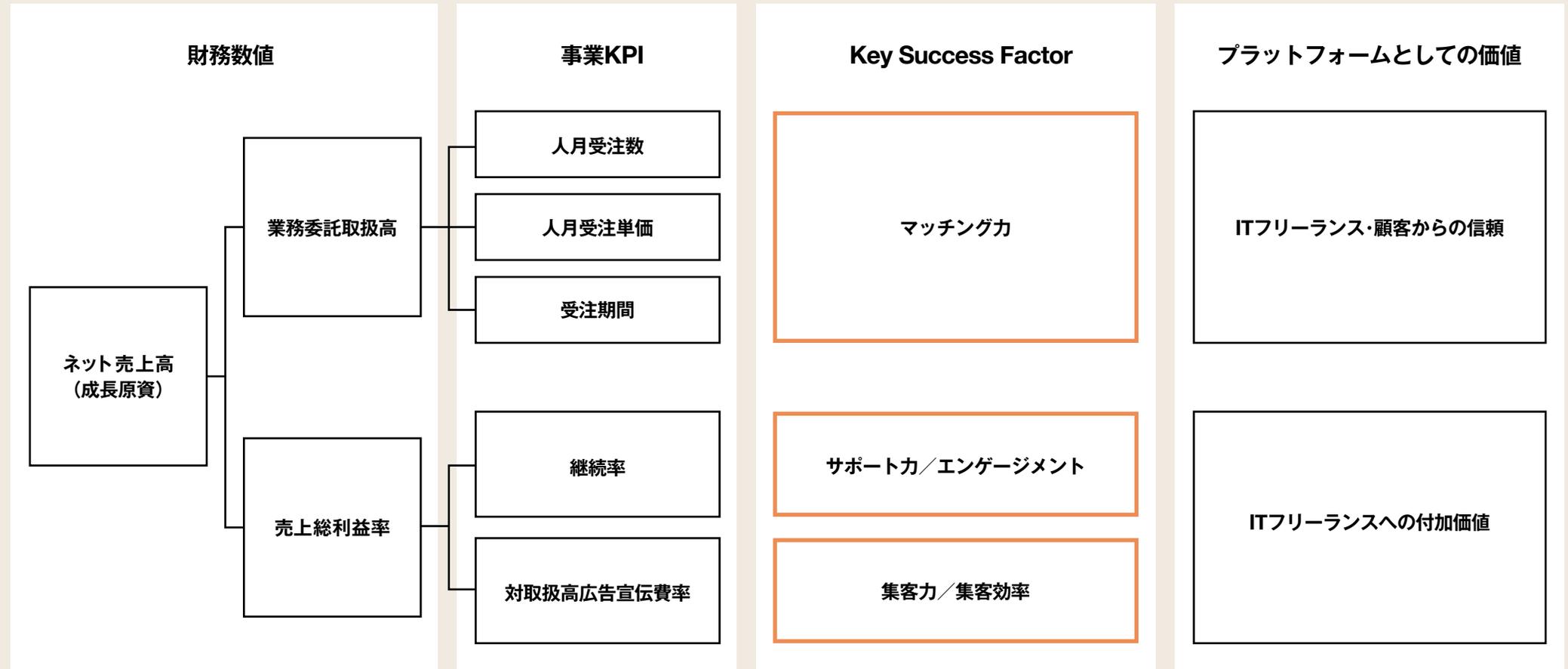
- 各種事業系システム
- 社内業務システム



(一部抜粋)

Source of growth

成長源泉



〈ネット売上高と業務委託取扱高について〉

- ネット売上高: 顧客からの受注総額とITフリーランスへの発注総額の差分を指しています(会計上の売上高)。
- 業務委託取扱高: 顧客からの業務委託受注総額を指しています。

geechs Strength

ギークスの強み

スピーディかつ最適なマッチング

- 全プロセスのオンライン化によるスピーディなマッチング
- ビックデータ活用により、スキル以外の趣向性まで考慮
- 東京、大阪、福岡、名古屋を繋ぐシームレスなマッチング

マッチング力

geechs
Strength

サポート力

ITフリーランス1名あたり3名の
サポートチーム体制

- プロジェクトメンターとしての手厚いサポート
- キャリアアドバイザーによる手厚いサポート
- フリノベサービス等によるエンゲージメント向上
- ITフリーランスのニーズに沿った各種イベントの定期開催

集客力

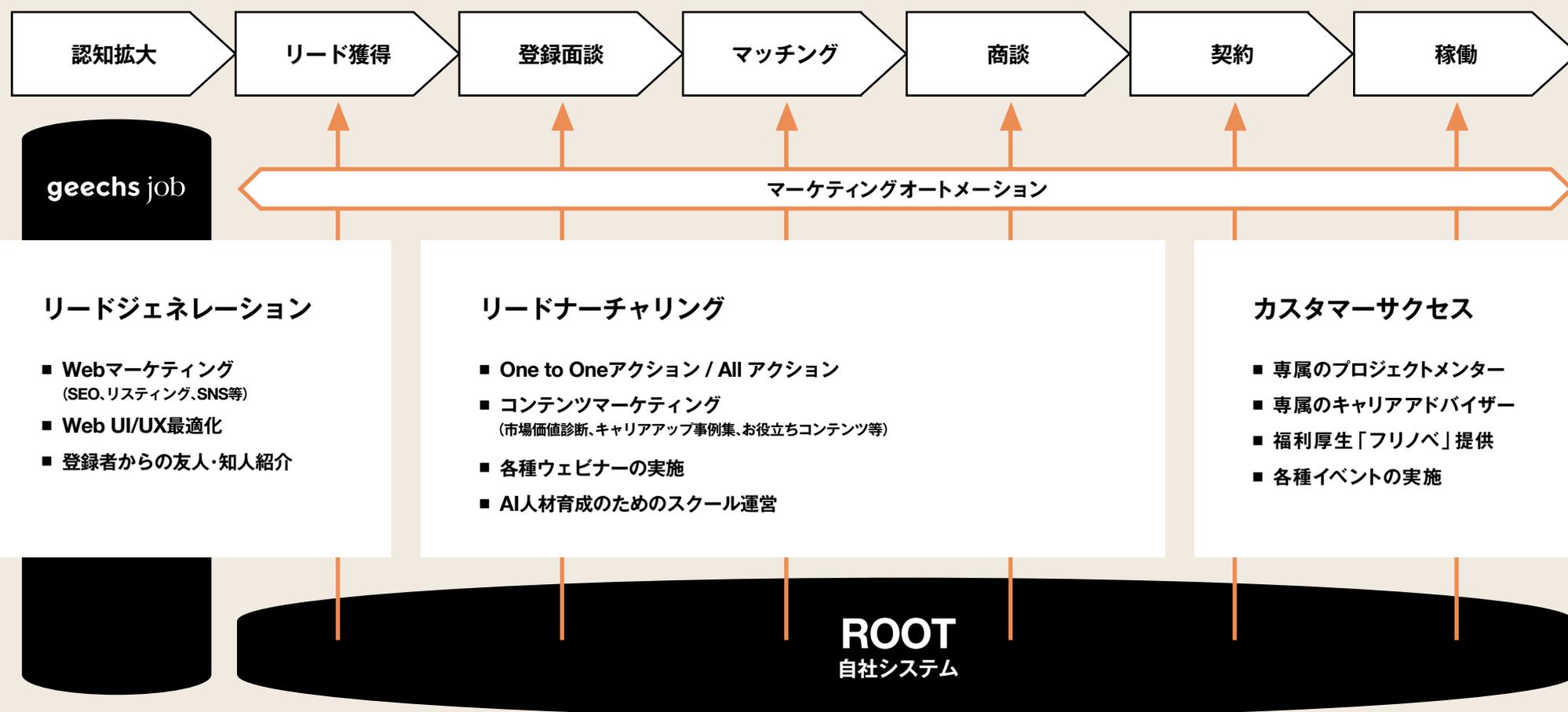
全て内製によるマーケティング

- 高速PDCAによる効率的/効果的なWebマーケティング
- マーケティングオートメーションを用いたリードナーチャリングの実行
- 登録ITフリーランスの声も生かした充実したコンテンツマーケティング
- 登録ITフリーランスからの紹介制度

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

Engagement

エンゲージメント

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
36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
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
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。

ESG Statement & Map

ESGステートメント・マップ

- ESGステートメントとESGマップを4月1日付で策定

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

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		2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期
売上高	(千円)	2,581,971	3,050,413	3,544,309	3,427,816
経常利益	(千円)	379,270	532,117	675,446	713,942
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	277,809	411,610	390,651	457,755
包括利益	(千円)	278,707	410,322	391,102	458,020
資本金	(千円)	320,191	972,152	1,086,015	1,094,214
純資産額	(千円)	1,044,139	2,737,377	3,356,232	3,830,496
総資産額	(千円)	2,819,849	4,515,127	4,700,309	6,486,303
1株当たり当期純利益	(円)	33.47	47.96	37.78	43.83
自己資本比率	(%)	37.0	60.6	71.4	59.1
自己資本利益率	(%)	31.6	21.8	12.8	12.7
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	457,454	191,429	39,949	661,718
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-31,118	124,085	-77,131	-48,908
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	42,768	1,058,611	-20,049	-22,588
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	3,149,695
従業員数	(名)	263	308	391	357

*Make the biggest impression
in the 21st century*



www.geechs.com

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「見直し情報」の更新・修正を行う義務を迫るものではありません。