

2022年3月期
第2四半期決算説明資料

Financial Results Briefing

2021年11月11日
ギークス株式会社
東証一部：7060

Contents

| | | |
|-------------------------------------|-------|-----------|
| 1. Corporate Profile 会社概要 | | 03 |
| 2. Financial Results 業績 | | 08 |
| 3. Appendix 付録 | | 26 |

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 | 1,096 (百万円) (2021年9月30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 | 384名 (2021年9月30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



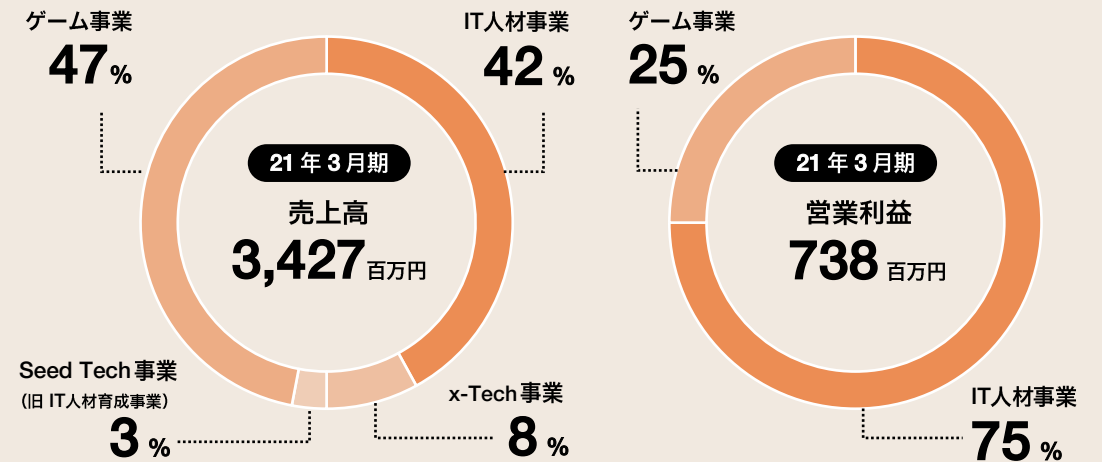
ゲーム事業



Seed Tech事業

Segmentation

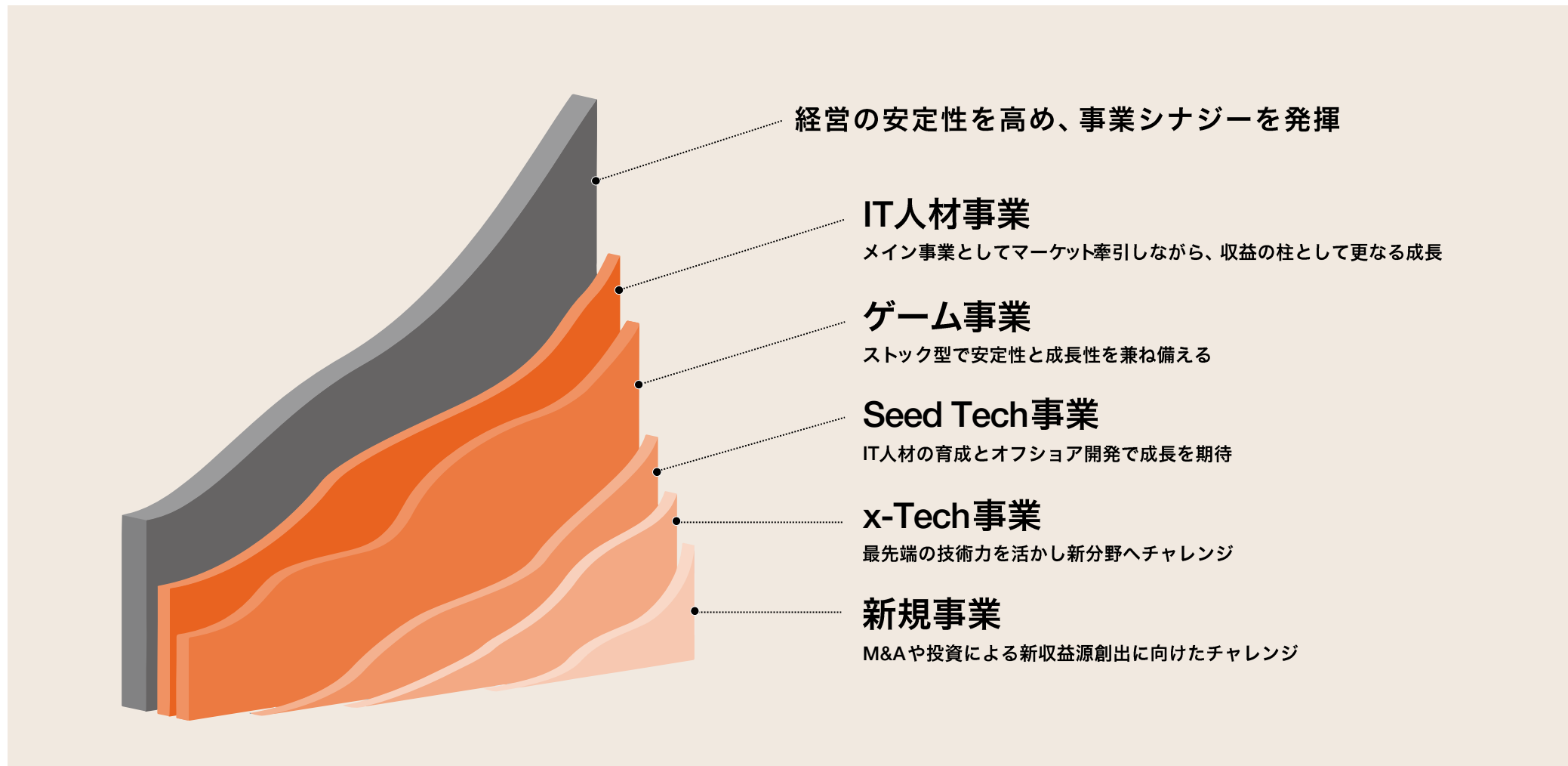
セグメント構成



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 2Q

2022年3月期 2Q：サマリー

四半期・半期ともに過去最高の業績

売上高

営業利益

経常利益

純利益

2Q

(YoY)

1,594百万円

(+145.9%)

596百万円

(+304.4%)

597百万円

(+315.2%)

390百万円

(+434.0%)

2Q累計

(YoY)

2,672百万円

(+98.2%)

648百万円

(+138.2%)

652百万円

(+158.9%)

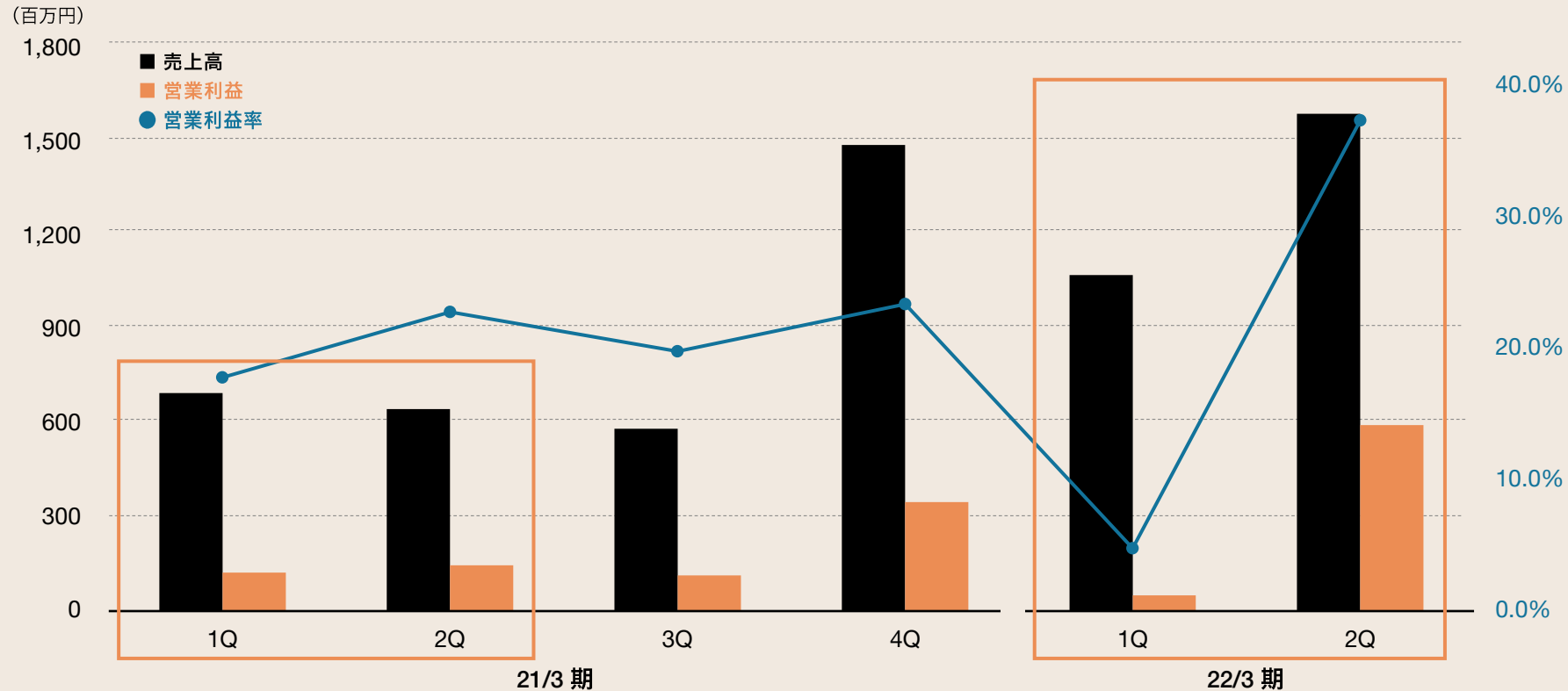
419百万円

(+214.2%)

Gross Sales and Operating Profit

売上高・営業利益推移

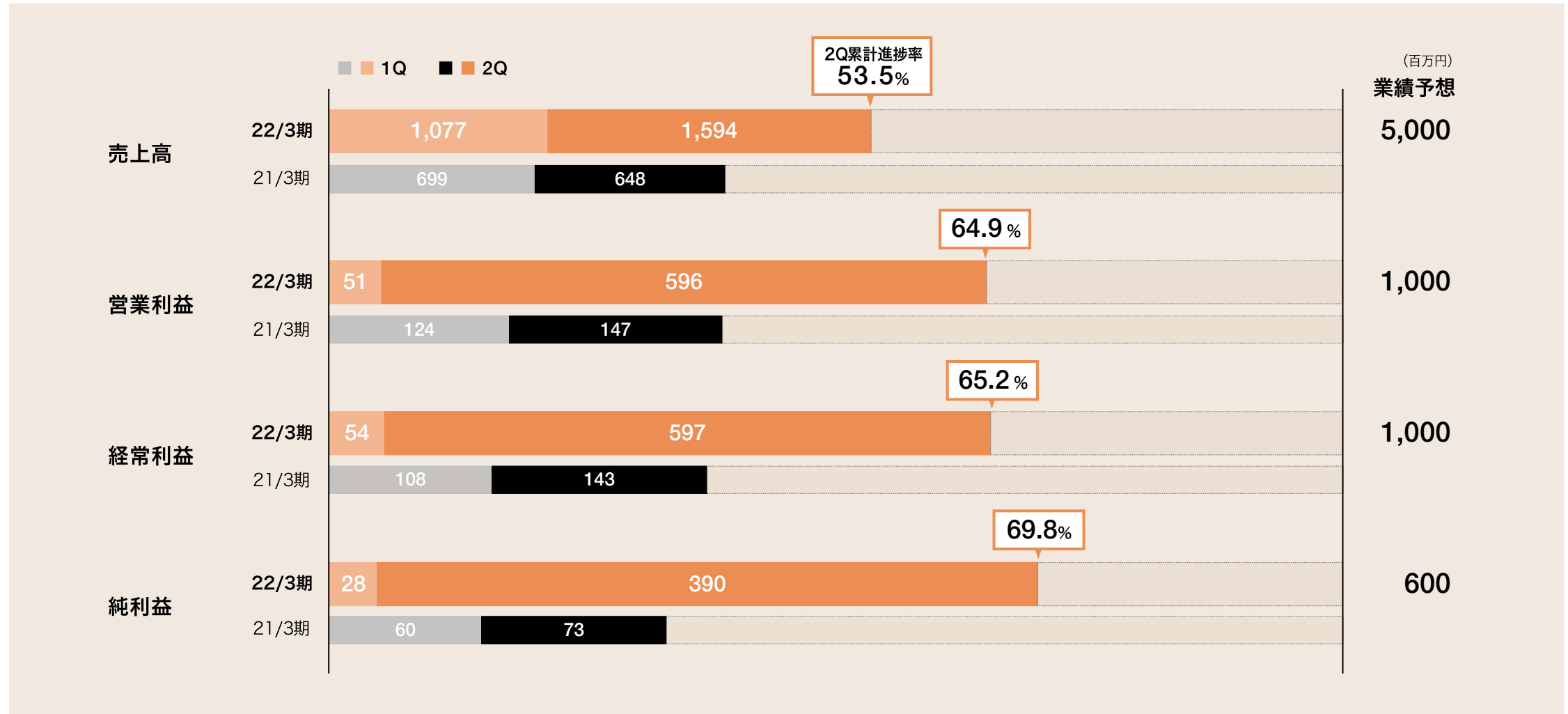
- 中期経営計画「G100」の初年度として好調なスタート
- メインのIT人材・ゲーム事業が好調に推移し2Q累計で売上高は前期比+98%、営業利益は同+138%の大幅伸長
- 営業利益率も大幅に上昇し、2Qは37.4%と四半期で過去最高



Progress of Full-year Performance Forecast

通期業績予想の進捗状況

- 2Qの業績が大きく貢献し、いずれの指標も前年同期を大きく上回り通期計画に対しても高い進捗率



Segment Information FY3 / 2022 2Q

2022年3月期 2Q：セグメント別

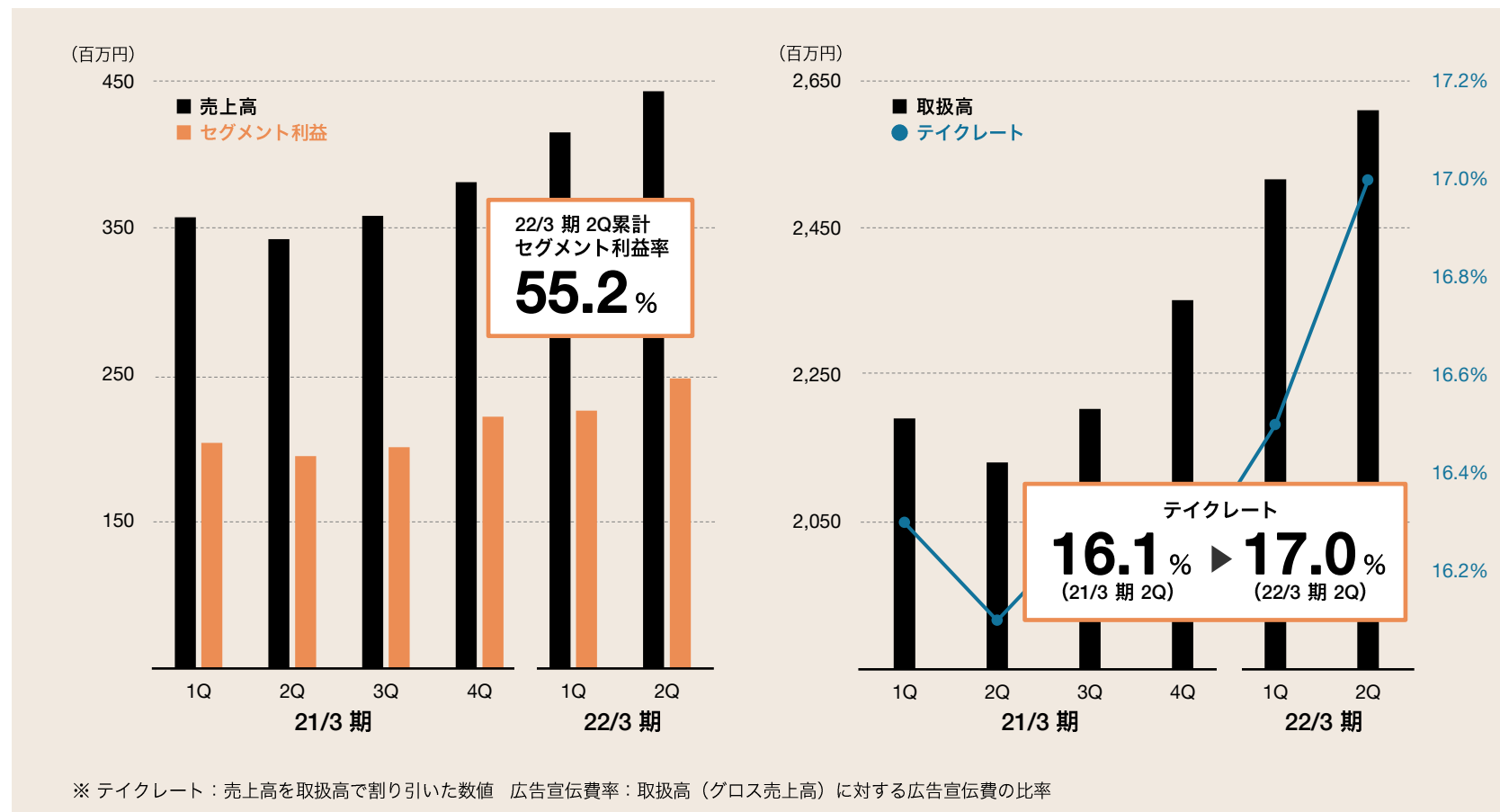
- IT人材事業 : 顧客からの強い需要やリモート化の浸透、拠点を跨いだ案件増加により高水準の成長となり、売上・利益共に過去最高を更新
- ゲーム事業 : 新規運営タイトルのスマッシュヒットに加えて、更に1タイトルのフロー売上計上もあり大幅増収増益となり、過去最高の業績
- x-Tech事業 : ゴルフ関連企業のメディア制作支援、マーケティング支援等の売上が好調に推移し前年比+8.5%の増収
- Seed Tech事業 : オンデマンド型プログラミングスクールの好調等により前Qに続き黒字となり前年比で増収黒字化

| (百万円) | 実績 | | 通期計画 | | 前期実績 | | |
|-----------|------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| | 2Q累計 | 2Q | 計画値 | 進捗率 | 2Q累計 | YoY | |
| セグメント別 | | | | | | | |
| IT人材 | 売上 | 860 | 444 | 1,680 | 51.2% | 701 | +22.7% |
| | 利益 | 475 | 248 | 850 | 55.9% | 399 | +18.9% |
| ゲーム | 売上 | 1,598 | 1,042 | 2,900 | 55.1% | 459 | +247.5% |
| | 利益 | 381 | 440 | 625 | 61.1% | 37 | +912.6% |
| x-Tech | 売上 | 142 | 70 | 300 | 47.4% | 130 | +8.5% |
| | 利益 | 0 | -1 | 0 | - | 0 | - |
| Seed Tech | 売上 | 71 | 37 | 120 | 59.7% | 58 | +23.0% |
| | 利益 | 8 | 4 | 0 | - | -3 | - |
| 共通費 | | -216 | -95 | -475 | 45.5% | -160 | - |
| 連結 | | | | | | | |
| | 売上高 | 2,672 | 1,594 | 5,000 | 53.5% | 1,348 | +98.2% |
| | 営業利益 | 648 | 596 | 1,000 | 64.9% | 272 | +138.2% |

IT Freelance Matching Business (1/3)

IT人材事業 (1/3)

- 取扱高・売上高・セグメント利益、全ての項目において過去最高を更新
- 2Q売上高成長率 (YoY) は+29.3%で過去最高となり、取扱高も50億円を超え通期100億円超を見込む
- 上昇基調にあるテイクレートも大幅伸長し過去最高を更新



2Q (YoY)

取扱高 **2,612** 百万円
(+22.5%)

売上高 **444** 百万円
(+29.3%)

セグメント利益 **248** 百万円
(+27.6%)

広告宣伝費率 **1.3%**

2Q累計 (YoY)

取扱高 **5,131** 百万円
(+18.6%)

売上高 **860** 百万円
(+22.7%)

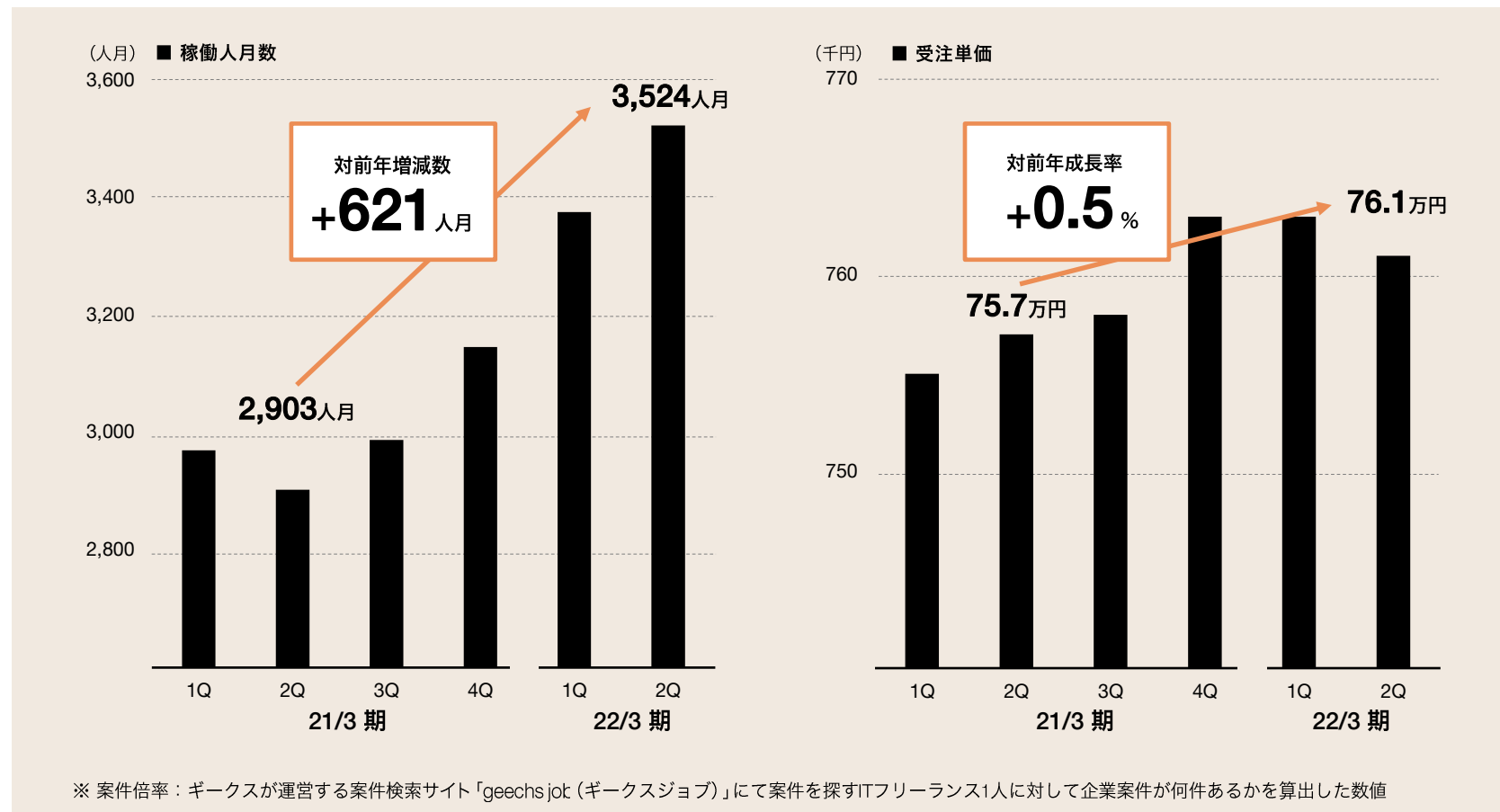
セグメント利益 **475** 百万円
(+18.9%)

広告宣伝費率 **1.3%**

IT Freelance Matching Business (2/3)

IT人材事業 (2/3)

- 稼働人月数は過去最高の3,500人月超、リモート化推進により首都圏と地方拠点のマッチングも増加傾向
- 2Q累計稼働人月数も6,900人月に達し、10月単月では1,200人月超、受注単価も高水準を維持
- ITフリーランス市場の需給を表す案件倍率は、需要増もあり2Qで10.95倍と高水準かつ前年比+50.6%と大幅伸長

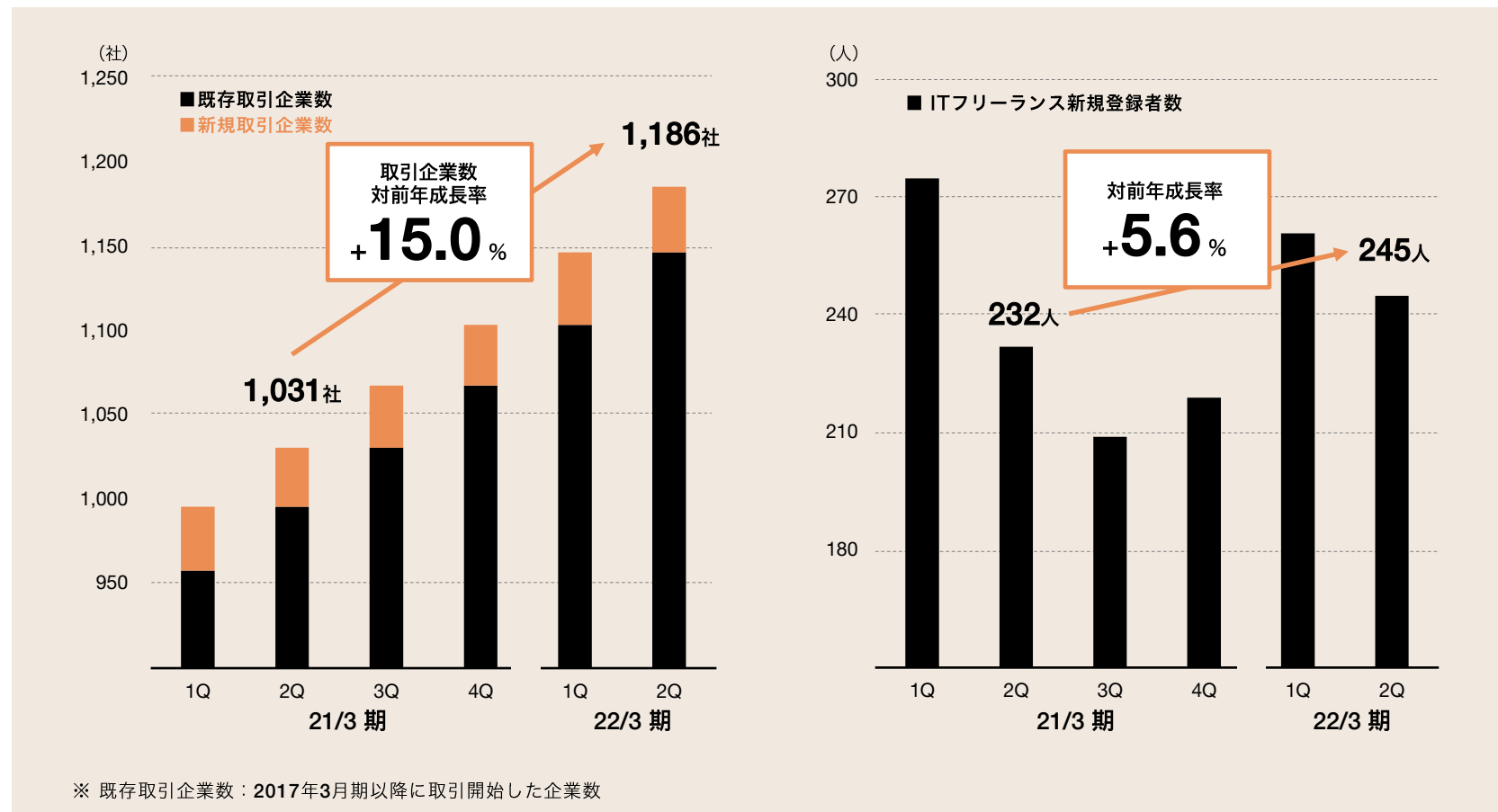


| | |
|-------|-----------------------------|
| 2Q | (YoY) |
| 稼働人月数 | 3,524 人月 (+21.4%) |
| 受注単価 | 76.1 万円 (+0.5%) |
| 2Q累計 | (YoY) |
| 稼働人月数 | 6,900 人月 (+17.5%) |
| 受注単価 | 76.2 万円 (+0.8%) |

IT Freelance Matching Business (3/3)

IT人材事業 (3/3)

- 企業向け広告投資に加え、セールス・イネーブルメントを強化し、新規取引企業数は拡大傾向（前年比+11.4%）
- 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



| | |
|-------------|----------------------|
| 2Q | (YoY) |
| 新規取引企業数 | 39 社 (+11.4%) |
| 新規登録者数 | 245 人 (+5.6%) |
| 2Q累計 | (YoY) |
| 新規取引企業数 | 82 社 (+12.3%) |
| 新規登録者数 | 506 人 (-0.2%) |

Profitability of IT Freelance Matching Business

IT人材事業の収益性

- ユニットエコノミクスは5.5（前年比+33.3%）と高水準の投資回収率であり、収益性が極めて高いビジネス
- ITフリーランスの獲得後3か月で投資回収し、その後収益化

| KPI | 定義 | 2021年3月期 | 2022年3月期 2Q |
|-------------|---|----------|-------------|
| ユニットエコノミクス | ITフリーランス獲得コストに対するリターン (=LTV ÷ CAC) | 4.1 | 5.5 |
| LTV (千円) | 稼働中に1人のITフリーランスが生み出す 平均粗利総額 (=ARPU × 平均継続期間) | 1,948 | 2,001 |
| ARPU (千円) | ITフリーランス1人当たりの平均月額単価 (粗利) | 119 | 122 |
| 平均継続期間 (か月) | 1人のITフリーランスの平均稼働期間 ^{*1} | 16.4 | 16.4 |
| CAC (千円) | ITフリーランサー一人当たりの平均獲得コスト (広告宣伝費 + 人件費) | 510 | 366 |

*1 プロジェクト変更を含めた稼働期間の合計の平均

Comparison with Similar Companies in IT Freelance Matching Business

IT人材事業における類似企業との比較

- 当社は主要な業績指標において類似企業を大きく上回る

各社主要セグメントの主な業績指標

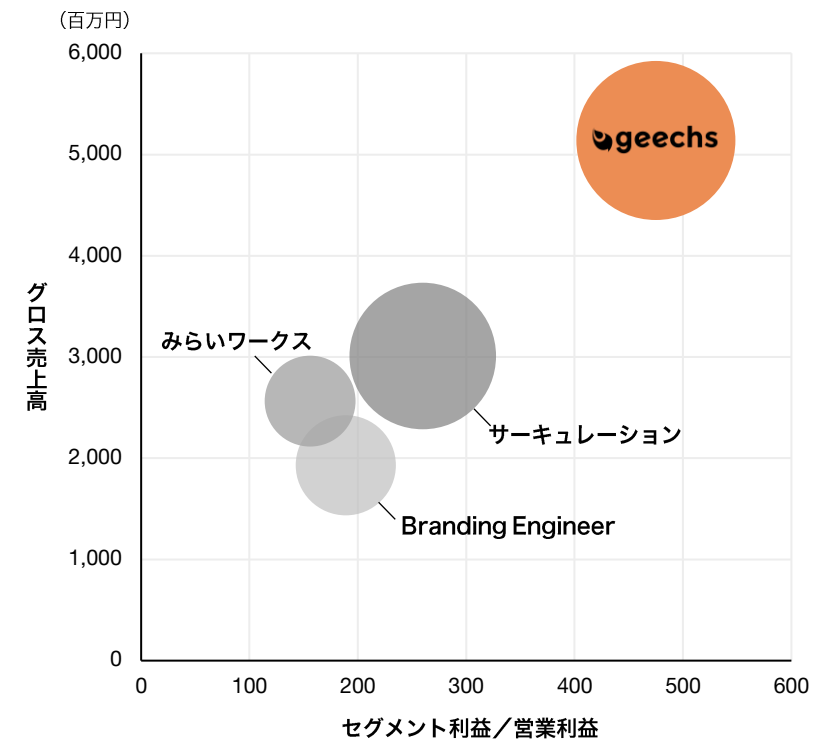
| | 当社 (IT人材事業) | Branding Engineer (Midworks事業) | みらいワークス*1 | サーキュレーション*1 |
|---------------------------|-------------------|---|-------------------|-------------------|
| 対象決算期 | 22/3期 1-2Q (4-9月) | 21/8期 3-4Q (3-8月) | 21/9期 2-3Q (1-6月) | 21/7期 3-4Q (2-7月) |
| 売上高 グロス売上高*2 (百万円) | 5,131 | 1,930 | 2,563 | 3,009 |
| セグメント利益 /営業利益 (百万円) | 475 | 189 | 156 | 260 |
| 稼働数 | 6,900人 | 2,892人 | 2,383*3 | 6,195*4 |
| 稼働人材の対象 | ITフリーランス | ①フリーランス ITエンジニア ②社員エンジニア*5 ③外部協力企業の ITエンジニア | プロフェッショナル人材 | プロフェッショナル人材 |

(出所) 各社の「決算説明資料」「決算短信」「有価証券報告書」「四半期報告書」「証券リサーチセンター ホリティック企業レポート」

*1 単一セグメントのため全社数値を利用 *2 当社「取扱高」に同じ *3 契約数 *4 3-4Q各々の月次平均稼働プロジェクト数×3で算出した数値

*5 同社の社員として雇用されているITエンジニア *6 バブルサイズ: 稼働数のボリューム

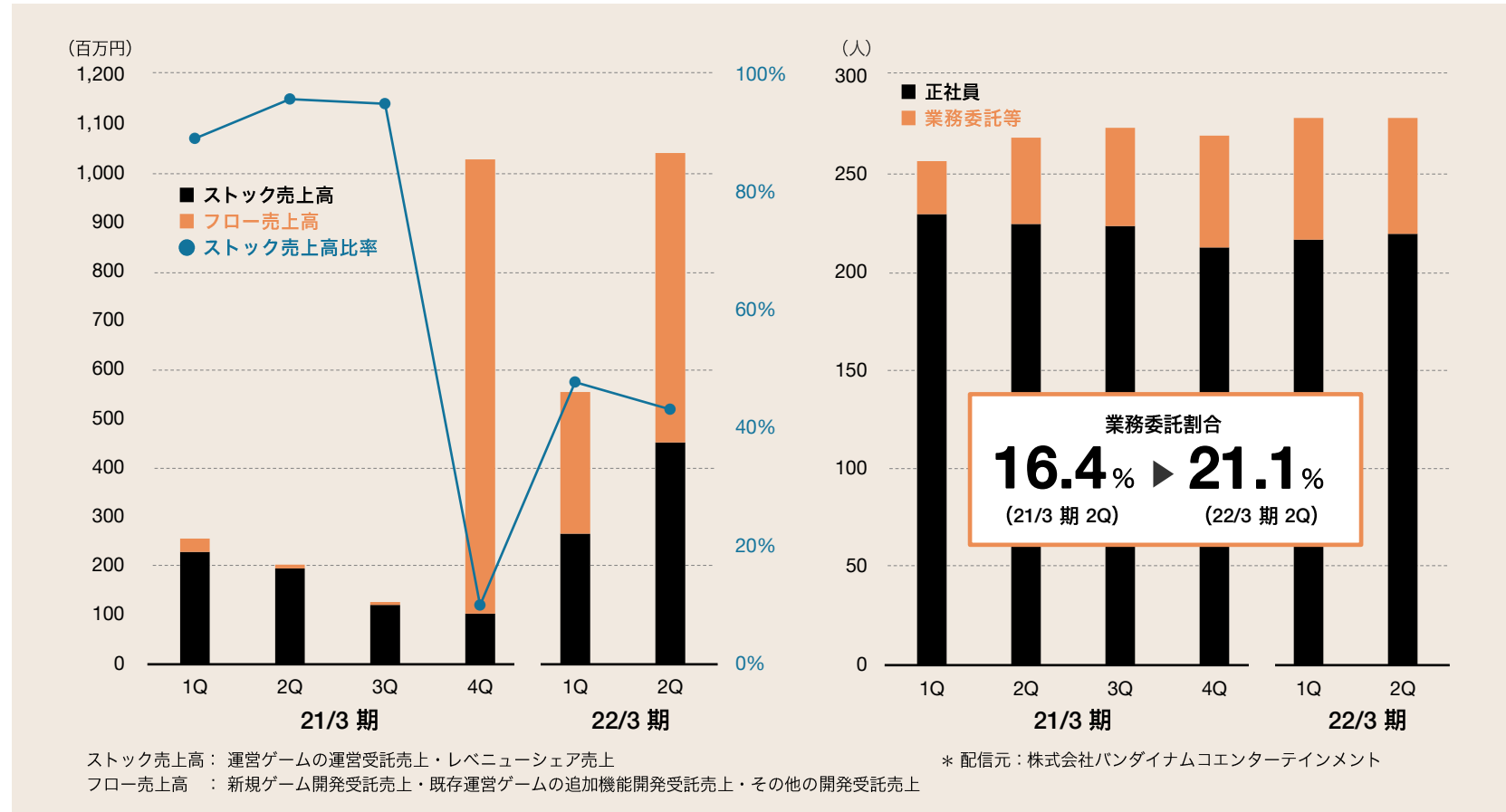
各社主要セグメントのポジショニング
(グロス売上高・セグメント利益・稼働数*6の比較)



Game Business

ゲーム事業

- 売上高・セグメント利益は過去最高を更新
- 新規1タイトルのフロー売上高計上及び、運営中タイトルの“僕のヒーローアカデミア ULTRA IMPACT”TMのスマッシュヒットによるレベニューシェア売上の寄与でストック売上高も大幅伸長
- 3Q以降、運営タイトルの1タイトル増加によりストック売上高は更に拡大する見込



| | |
|------------|-----------------------------------|
| 2Q | (YoY) |
| 売上高 | 1,042 百万円 (+411.7%) |
| セグメント利益 | 440 百万円 (+1783.8%) |
| 2Q累計 | (YoY) |
| 売上高 | 1,598 百万円 (+247.5%) |
| セグメント利益 | 381 百万円 (+912.6%) |
| 運営タイトル | 4 本 |
| 開発中タイトル | 4 本 |
| 従業員数 (2Q末) | 279 人 (正社員 220人、業務委託等 59人) |

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">● パブリッシャーからの企画・開発売上 (フロー売上)● パブリッシャーからの運営売上 (ストック売上、固定)● タイトルの課金に応じたRS*1売上 (ストック売上、変動*2) | <ul style="list-style-type: none">● アプリ内課金● 広告アプリ |
| 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">● 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● 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● ボラティリティが小さいストック型のビジネスモデル | <ul style="list-style-type: none">● 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● 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 |

*1 レベニューシェア *2 タイトル毎の契約に応じて決定

Other Business

その他事業

トピックス

x-Tech 事業

- 自社ARアプリ「空想レンズ」を3Qにリリース、AR技術を活用し既存ビジネスのDX化を目指す
- ゴルフ市場の盛り上がりの影響も受け、引き続きゴルフ関連企業のメディア制作支援、SNS運用案件が好調
- 3Q以降もYouTubeを活用したデジタルマーケティング支援をより強化し、スポーツ領域へのDX支援を展開

Seed Tech 事業

- オンデマンド型プログラミング学習サービスは社会人の学び直し増加を背景に、個人に加え法人研修ニーズも大幅に増加し売上が伸長
- 神戸市・神戸新聞社と連携した「アンカー神戸」でのIT人材育成のプログラミングスクールを展開し売上が増加
- 収支均衡計画であったセグメント利益も大幅に上振れて進捗

x-Tech事業

| | |
|---------|--------------------|
| 2Q | (YoY) |
| 売上高 | 70 百万円 (-10.2%) |
| セグメント利益 | -1 百万円 |

| | |
|---------|--------------------|
| 2Q累計 | (YoY) |
| 売上高 | 142 百万円 (+8.5%) |
| セグメント利益 | 0 百万円 |

Seed Tech事業

| | |
|---------|--------------------|
| 2Q | (YoY) |
| 売上高 | 37 百万円 (+65.7%) |
| セグメント利益 | 4 百万円 |

| | |
|---------|--------------------|
| 2Q累計 | (YoY) |
| 売上高 | 71 百万円 (+23.0%) |
| セグメント利益 | 8 百万円 |

Consolidated Balance Sheet & Cash Flow Statement

貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 新収益認識基準による会計基準の変更に伴い、BSにおいて仕掛品と契約負債*が大きく減少した
- 法人税及び消費税の納付額の増加により営業CFが前期比でマイナスとなった
- 投資CFはオフィス移転に伴う費用の増加、財務CFは配当金支払によりマイナスとなった

バランスシート

| | 21/3期 | 22/3期 2Q | 増減額 |
|-----------|-------|----------|--------|
| 流動資産 | 5,915 | 5,058 | ▲857 |
| 現預金 | 3,149 | 2,880 | ▲269 |
| 売掛金及び契約資産 | 1,518 | 2,015 | +496 |
| 仕掛品 | 1,117 | 4 | ▲1,113 |
| 固定資産 | 570 | 474 | ▲96 |
| 有形固定資産 | 82 | 21 | ▲60 |
| 投資有価証券 | 109 | 109 | 0 |
| 資産合計 | 6,486 | 5,532 | ▲953 |
| 負債 | 2,655 | 1,382 | ▲1,273 |
| 買掛金 | 858 | 917 | +59 |
| 契約負債* | 1,125 | 50 | ▲1,074 |
| 純資産 | 3,830 | 4,150 | +319 |
| 負債純資産合計 | 6,486 | 5,532 | ▲953 |

*前期までの前受金及び前受収益に同じ

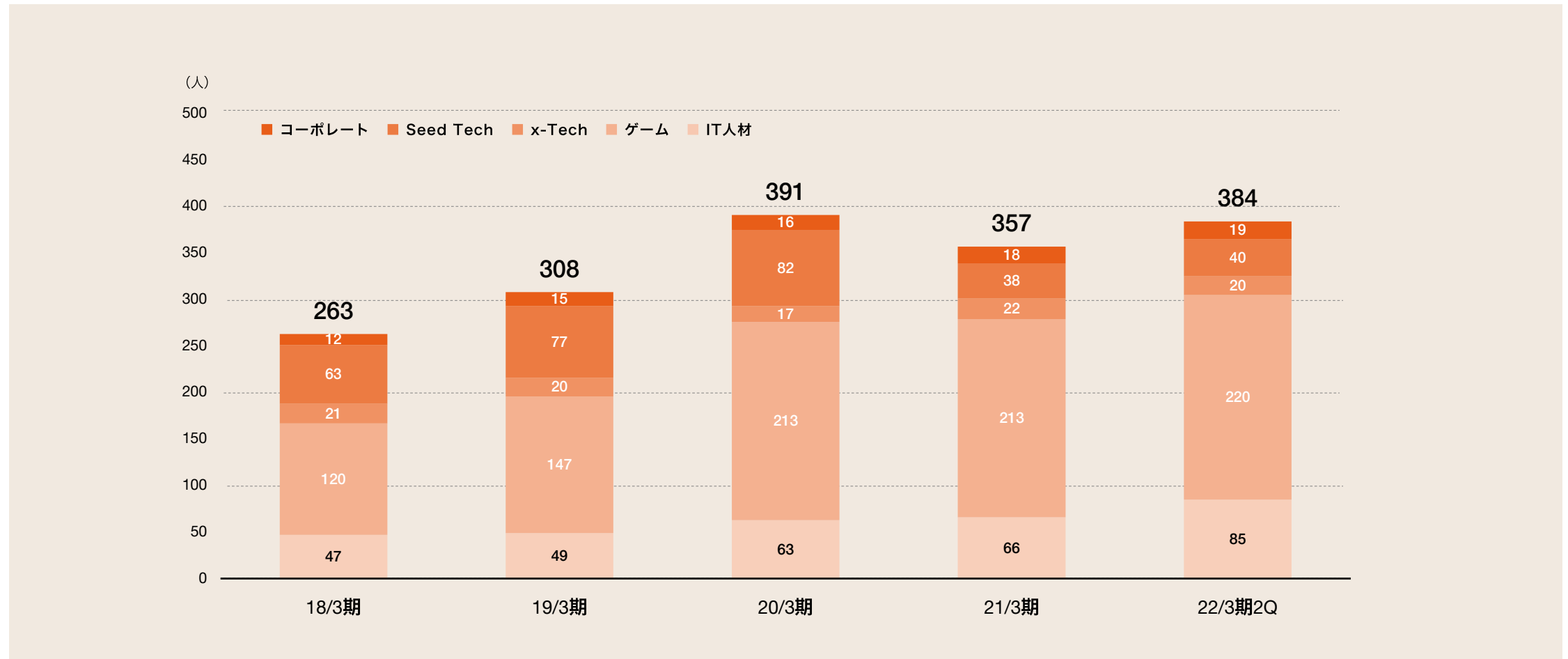
キャッシュフロー

| | 21/3期 2Q | 22/3期 2Q | 増減額 |
|------------|----------|----------|------|
| 営業CF | 390 | -55 | ▲445 |
| 未払消費税等の増減額 | 33 | -110 | ▲143 |
| 法人税等の支払額 | -75 | -312 | ▲237 |
| 投資CF | -72 | -108 | ▲36 |
| 敷金及び保証金の差入 | -1 | -56 | ▲55 |
| 資産除去債務の履行 | 0 | -39 | ▲39 |
| FCF | 318 | -163 | ▲481 |
| 財務CF | -22 | -103 | ▲80 |
| 配当金 | 0 | -104 | ▲104 |
| 現預金残高 | 3,149 | 2,880 | ▲269 |

Changes in the Number of Employees

従業員数推移

- IT人材事業で新卒社員に加え、各部門の体制強化による中途採用が増加した影響等で前期末比19人増加
- ゲーム事業においてタイトル数が増加しているものの、パートナーリレーション強化により、業務委託割合を21.1%（対前年+4.7%）へ増加させ部門総人員数279人に対して正社員数220人で運営する柔軟なリソースコントロールを推進

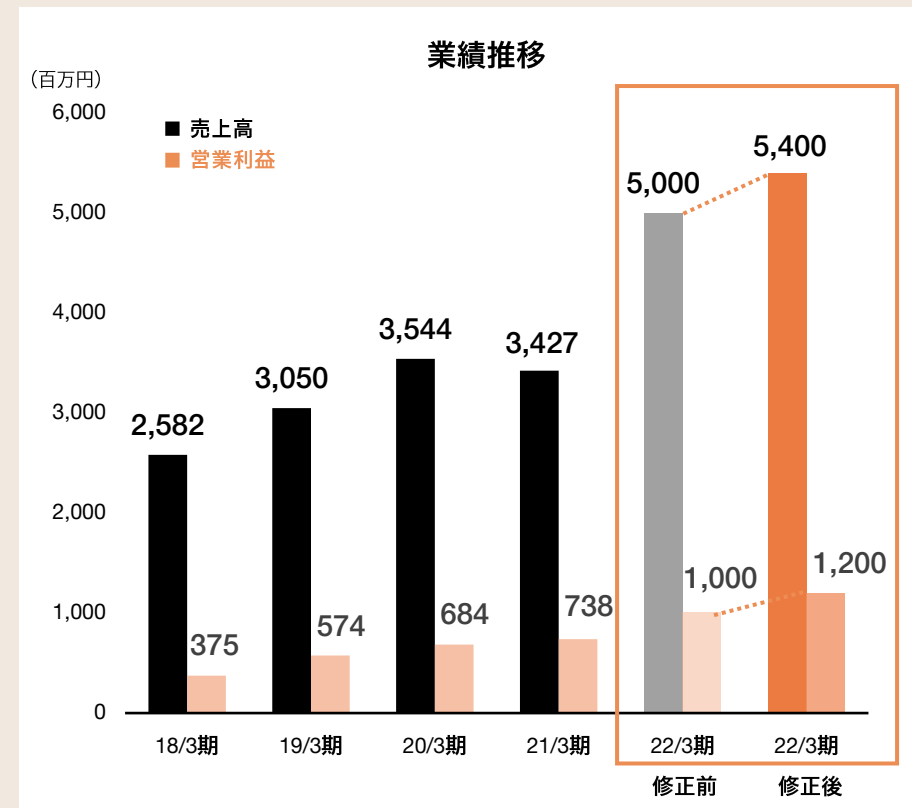


Revision of Full-year Performance Forecast (Consolidated)

通期業績予想の修正（連結）

- メインのIT人材・ゲーム事業が好調に推移し、下期もこの傾向が続く見通しとなり上方修正を実施
- 予想EPSは修正前57.29円から修正後70.53円へと13.24円（+23.1%）の上振れ

| (百万円) | 今期計画 | | 増減額 | 前期実績 | |
|-------|-------|--------------|------|-------|--------|
| | 修正前 | 修正後 | | 通期 | YoY |
| 売上高 | 5,000 | 5,400 | +400 | 3,427 | +57.5% |
| 営業利益 | 1,000 | 1,200 | +200 | 738 | +62.5% |
| 経常利益 | 1,000 | 1,200 | +200 | 713 | +68.1% |
| 純利益 | 600 | 740 | +140 | 457 | +61.7% |



Revision of Full-year Performance Forecast (by Segment)

通期業績予想の修正（セグメント別）

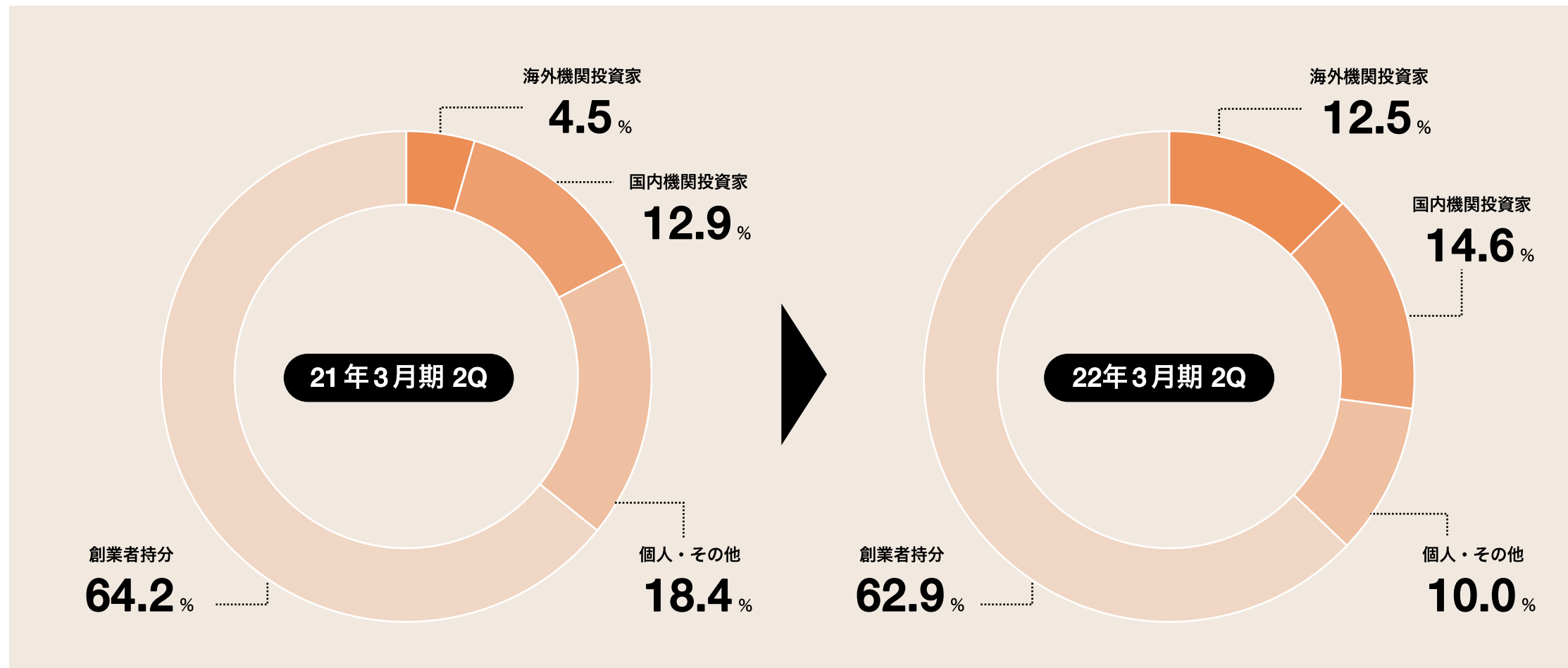
- IT人材事業 : 上期の高い成長軌道を下期も継続することが見込まれるため売上・利益ともに上方修正
- ゲーム事業 : 新規運営タイトルが好調に推移し、計画以上の継続的なフロー売上を見込み、売上・利益ともに大幅な上方修正
- Seed Tech事業 : 来期に向けた新サービスとして企業向けSaaS型サービスの先行開発投資を新たに計画した為、▲50百万円のセグメント赤字を見込む

| (百万円) | | 修正前 | 今期計画 | | 前期実績 | |
|-----------|----|-------|-------|------|-------|---------|
| | | | 修正後 | 増減額 | 通期 | YoY |
| IT人材 | 売上 | 1,680 | 1,755 | +75 | 1,444 | +21.5% |
| | 利益 | 850 | 935 | +85 | 823 | +13.5% |
| ゲーム | 売上 | 2,900 | 3,215 | +315 | 1,616 | +98.9% |
| | 利益 | 625 | 790 | +165 | 270 | +192.5% |
| x-Tech | 売上 | 300 | 300 | 0 | 266 | +12.7% |
| | 利益 | 0 | 0 | 0 | -12 | - |
| Seed Tech | 売上 | 120 | 130 | +10 | 103 | +25.5% |
| | 利益 | 0 | -50 | -50 | -15 | - |
| 共通費 | | -475 | -475 | 0 | -327 | - |

Shareholder Composition

株主構成

- 機関投資家は前年に比べ大幅に増加し、機関投資家比率は17.4%→27.1%となり対前年+9.7%の上昇
- 特に外国人株主比率は4.5%→12.5%となり同+8.0%の上昇



Appendix

3

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

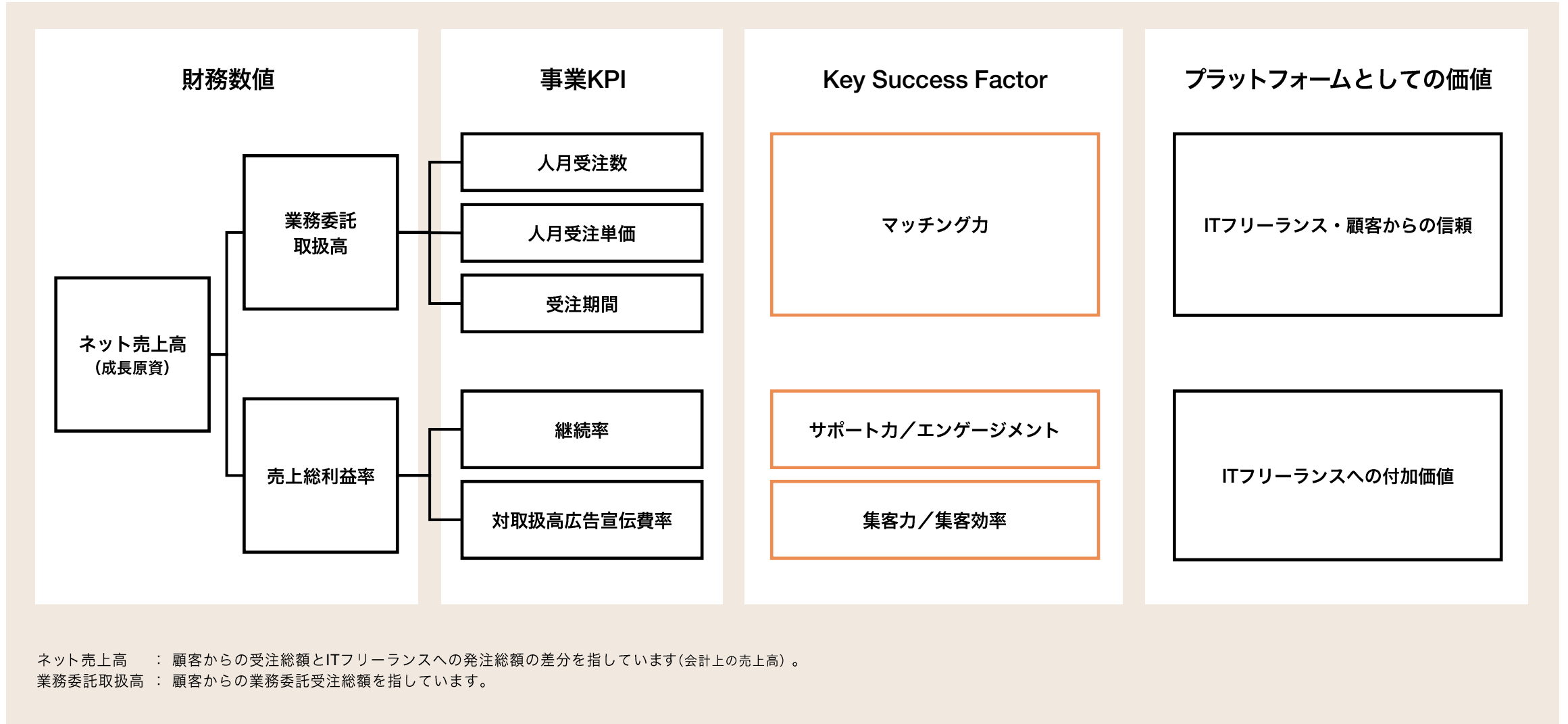
提携企業
28社



(一部抜粋)

Source of growth

成長源泉



geechs Strength

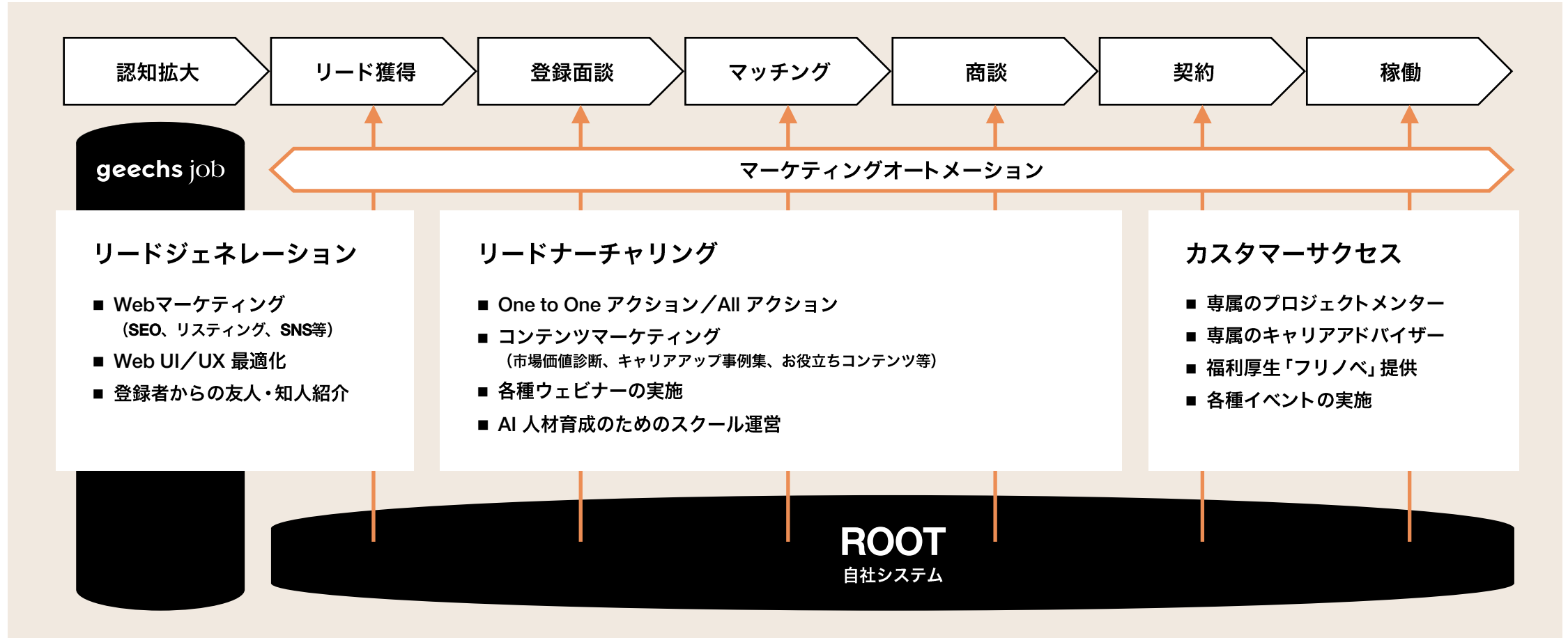
ギークスの強み



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

38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

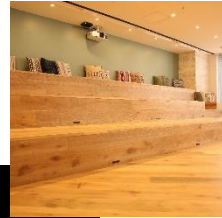


ITフリーランス向け
福利厚生プログラム



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。

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。

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

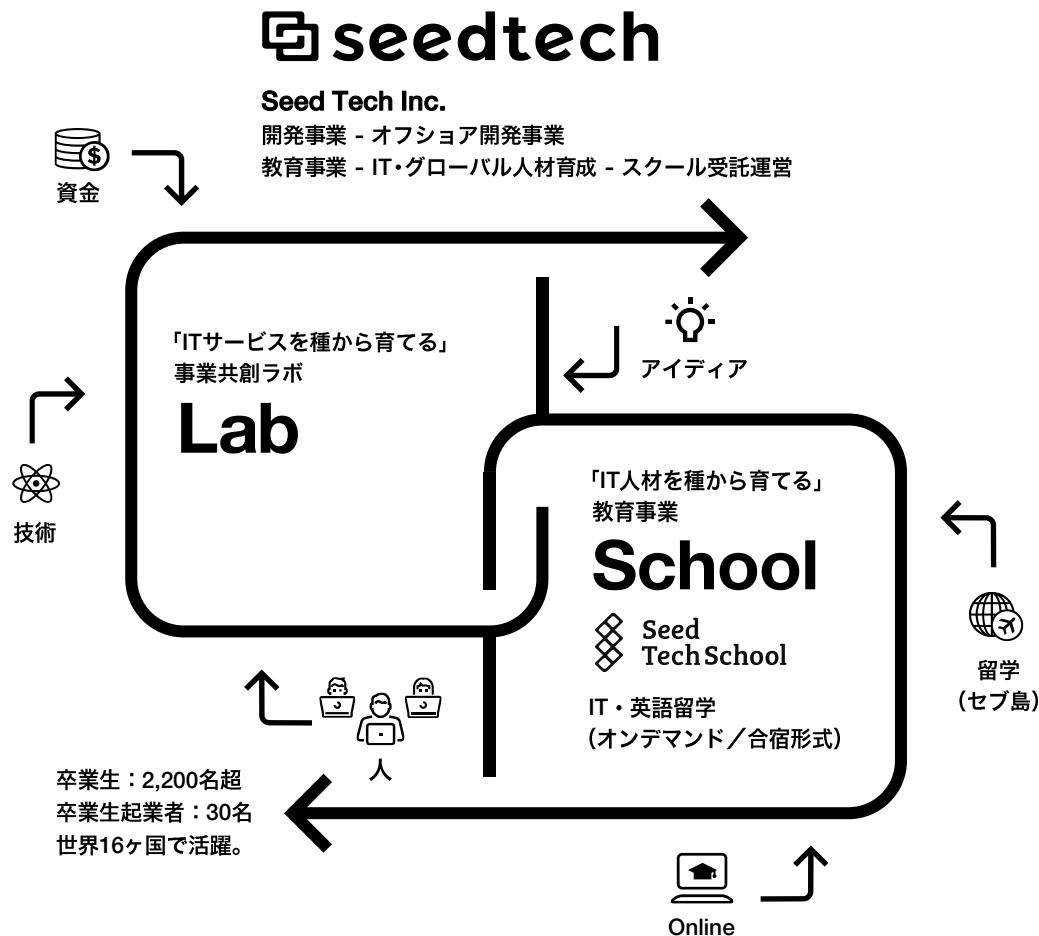
Youtuber や Instagramer を活用したゴルフ特化型エージェント、各種動画編集/制作、Youtube チャンネル「Gridgeチャンネル」、国内最大級のゴルフメディア「Gridge」を運営。

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. 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。

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 2Q |
|------------------|------|-----------|-----------|-----------|-------------|
| 売上高 | (千円) | 3,050,413 | 3,544,309 | 3,427,816 | 2,672,834 |
| 経常利益 | (千円) | 532,117 | 675,446 | 713,942 | 652,121 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | (千円) | 411,610 | 390,651 | 457,755 | 419,080 |
| 包括利益 | (千円) | 410,322 | 391,102 | 458,020 | 417,422 |
| 資本金 | (千円) | 972,152 | 1,086,015 | 1,094,214 | 1,096,617 |
| 純資産額 | (千円) | 2,737,377 | 3,356,232 | 3,830,496 | 4,150,416 |
| 総資産額 | (千円) | 4,515,127 | 4,700,309 | 6,486,303 | 5,532,457 |
| 1株当たり当期純利益 | (円) | 47.96 | 37.78 | 43.83 | 39.97 |
| 自己資本比率 | (%) | 60.6 | 71.4 | 59.1 | 75.0 |
| 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 | -55,091 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | (千円) | 124,085 | -77,131 | -48,908 | -108,657 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | (千円) | 1,058,611 | -20,049 | -22,588 | -103,118 |
| 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 | 2,880,235 |
| 従業員数 | (名) | 308 | 391 | 357 | 384 |

*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