

2023年3月期  
第1四半期決算説明資料

# Financial Results Briefing

2022年8月9日  
ギークス株式会社  
東証プライム：7060

**Contents**

**1. Corporate Profile** . . . . . **02**  
会社概要

**2. Financial Results** . . . . . **07**  
業績

**3. Appendix** . . . . . **18**  
付録

# 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、持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（東証プライム：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		
資本金	1,101 百万円（2022年6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) 山口 祥子	
	取締役CFO 佐久間 大輔	社外監査役 花木 大悟	
	取締役 成末 千尋	社外監査役 仲江 武史	
	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	
事業内容	IT人材事業 ゲーム事業 Seed Tech事業 x-Tech事業		
売上規模	5,388 百万円（2022年3月期）		
従業員数	409名（2022年6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



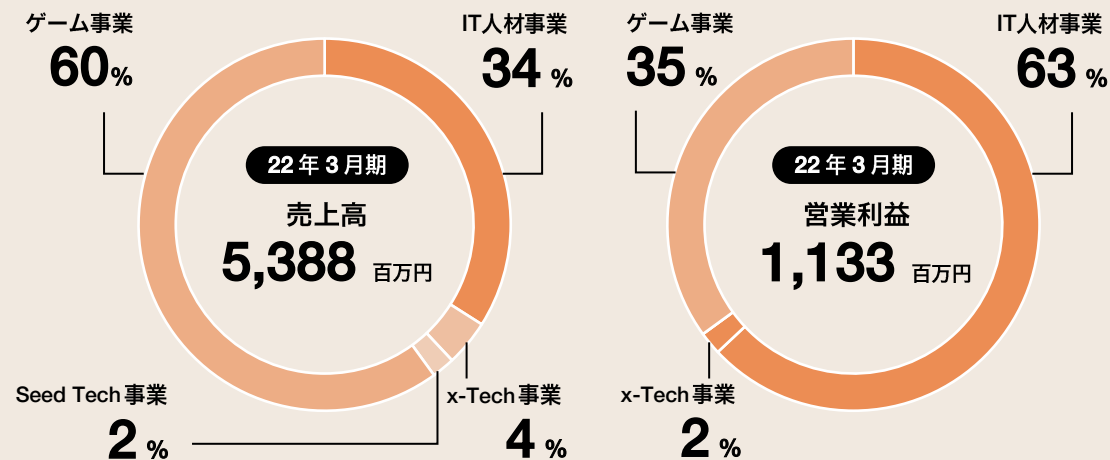
ゲーム事業



Seed Tech事業

## Segmentation

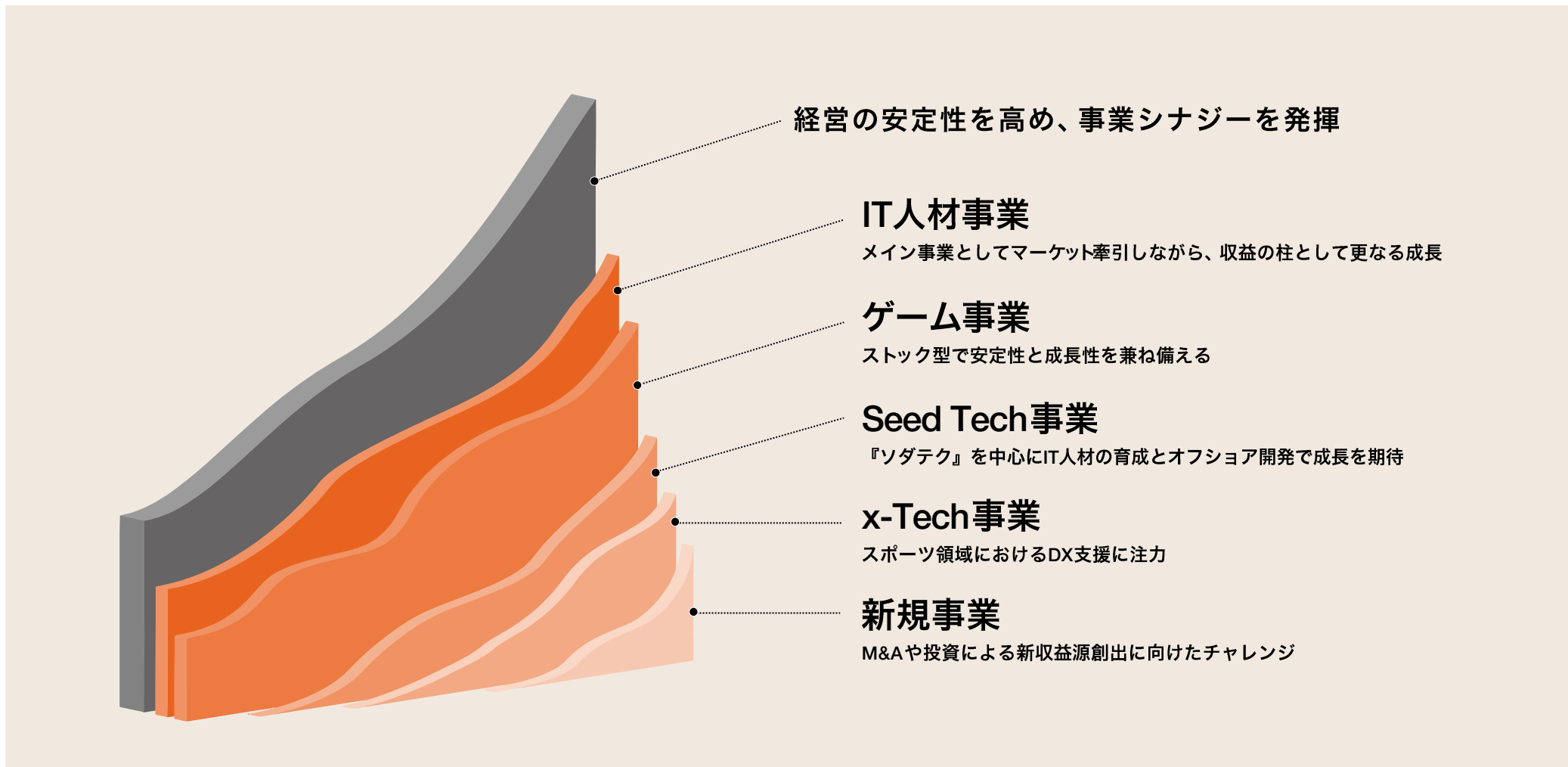
セグメント構成



# Advantage of geechs Group

ギークスグループの強み

## 成長・安定・収益性を高めるポートフォリオ経営



# Financial Results

# 2

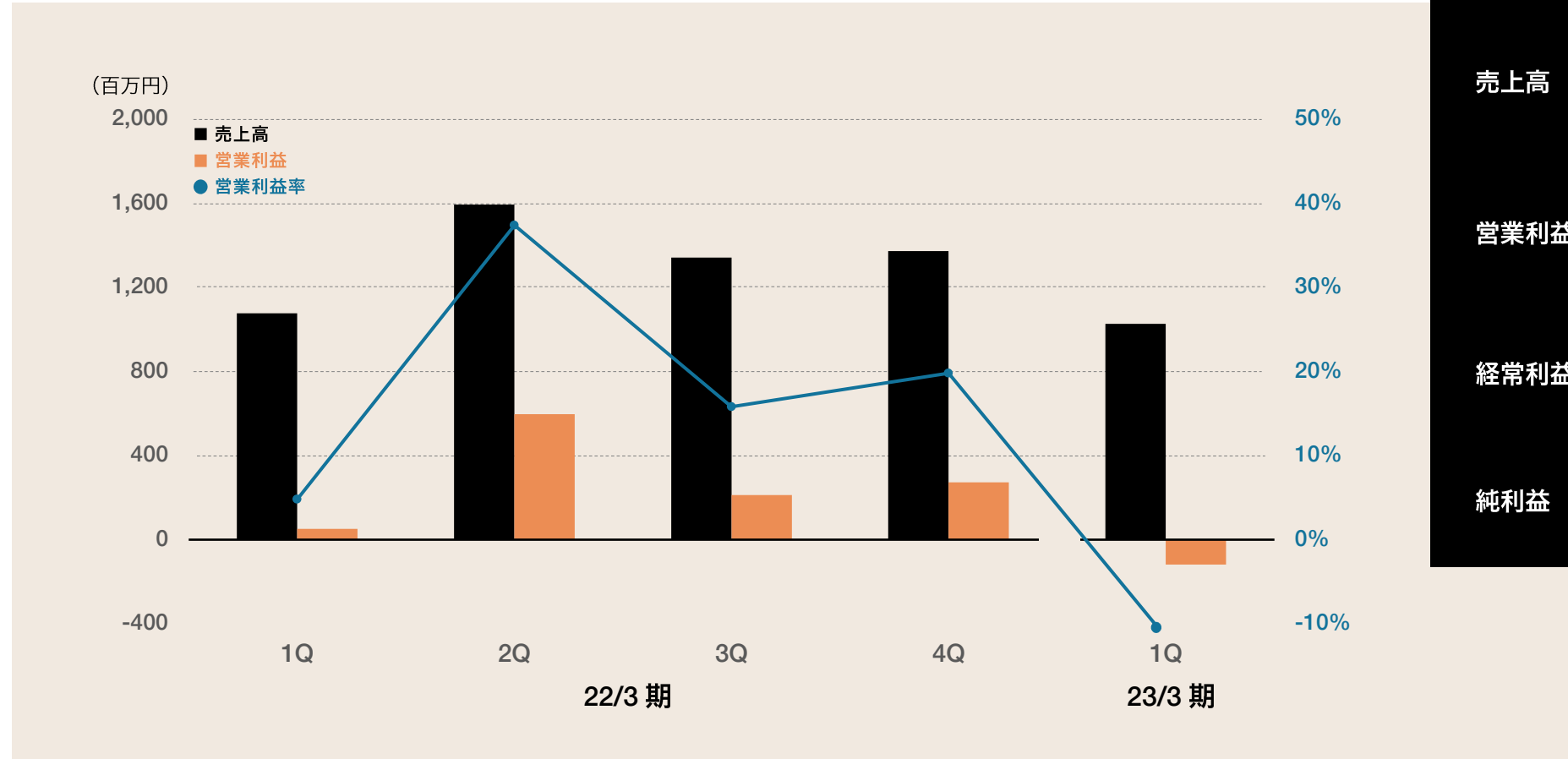
業績



# Executive Summary FY3/2023 1Q

2023年3月期 1Q：サマリー

- メインのIT人材事業は、売上・利益共に成長率20%超と前期に続き高水準で推移するも、ゲーム事業において当初より下期偏重計画であったことに加え、運営スタート予定タイトルのリスケジュールにより赤字決算となる



1Q	(YoY)
売上高	1,026 百万円 (-4.8%)
営業利益	-119 百万円
経常利益	-118 百万円
純利益	-96 百万円

# Segment Information FY3/2023 1Q

2023年3月期 1Q：セグメント別

- IT人材事業 : 売上高は過去最高の5億円を突破。利益についても対計画上振れで推移
- ゲーム事業 : 当初より下期偏重型の計画であったことに加え、運営スタート予定タイトルがリスケジュールとなったことで赤字
- Seed Tech事業 : オフショア開発が好調に推移する一方で、オンデマンド型から『ソダテク』への転換期にあたり計画通りの投資先行でセグメント赤字
- x-Tech事業 : ゴルフ関連企業のマーケティング支援（ストック型収入）が好調に推移し前期同水準でのスタート

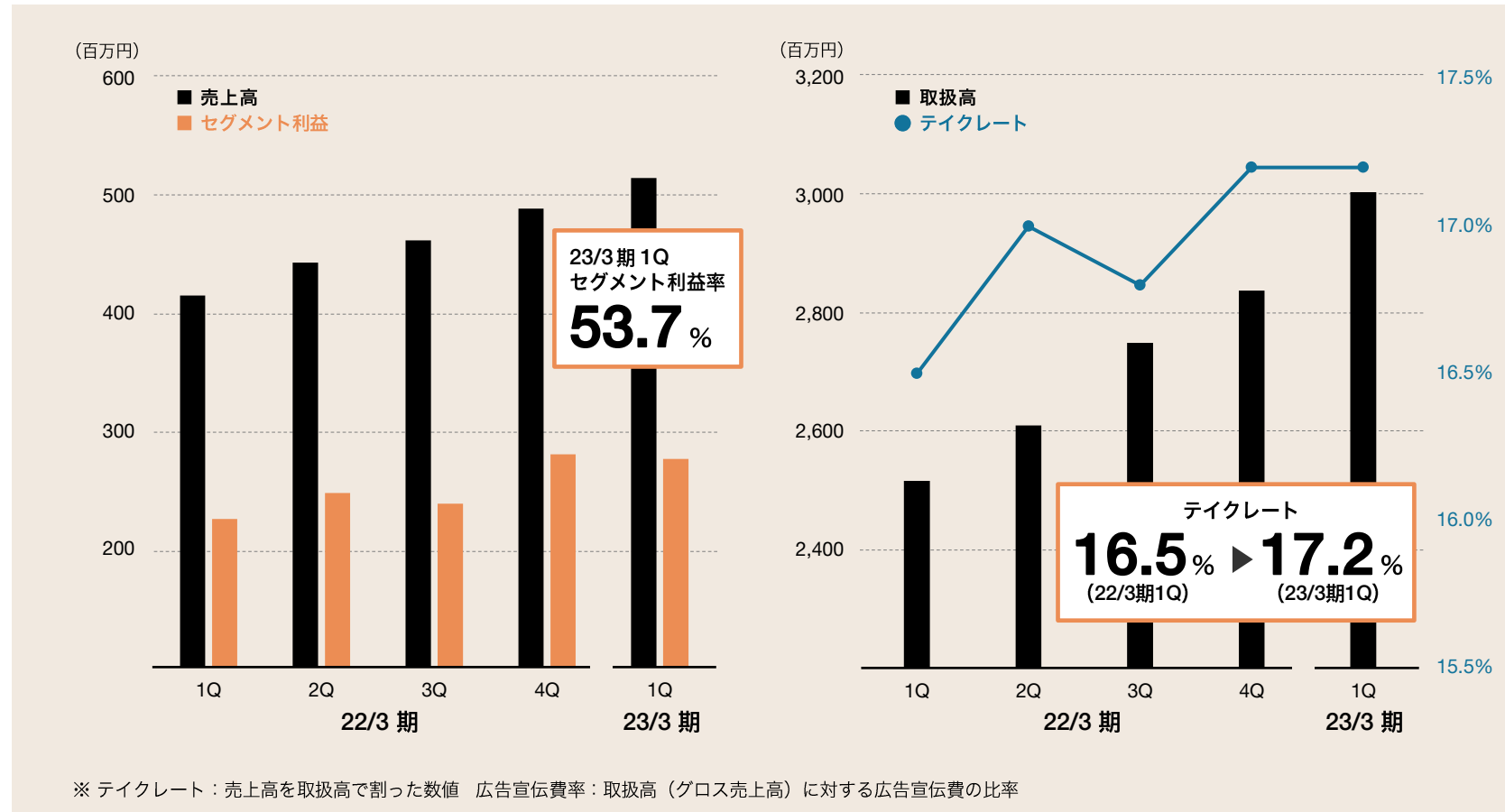
(百万円)		前年実績* 1Q	実績 1Q	前年比 1Q	通期計画	
					計画値	進捗率
<b>セグメント別</b>						
IT人材	売上	416	516	+24.0%	2,200	23.5%
	利益	226	277	+22.6%	900	30.9%
ゲーム	売上	583	442	-24.2%	3,200	13.8%
	利益	-69	-246	-	400	-
Seed Tech	売上	33	25	-23.7%	150	17.2%
	利益	3	-36	-	-80	-
x-Tech	売上	43	43	+0.9%	250	17.5%
	利益	11	12	+6.5%	50	25.4%
共通費		-121	-126	-	-470	-
<b>連結</b>						
売上高		1,077	1,026	-4.8%	5,800	17.7%
営業利益		51	-119	-	800	-

\* 今期からの一部セグメント変更（x-Tech事業xR部門をゲーム事業へ移管）に伴う調整後数値

# IT Freelance Matching Business (1/3)

IT人材事業 (1/3)

- 四半期の取扱高は30億円、売上高は5億円を突破！
- 広告宣伝投資が2Q以降に実施されることもあり、1Qのセグメント利益率は従来通り50%超と高水準
- 前期4Qに続きビジネスマッチングが増加した影響もあり、テイクレートは高い水準で推移

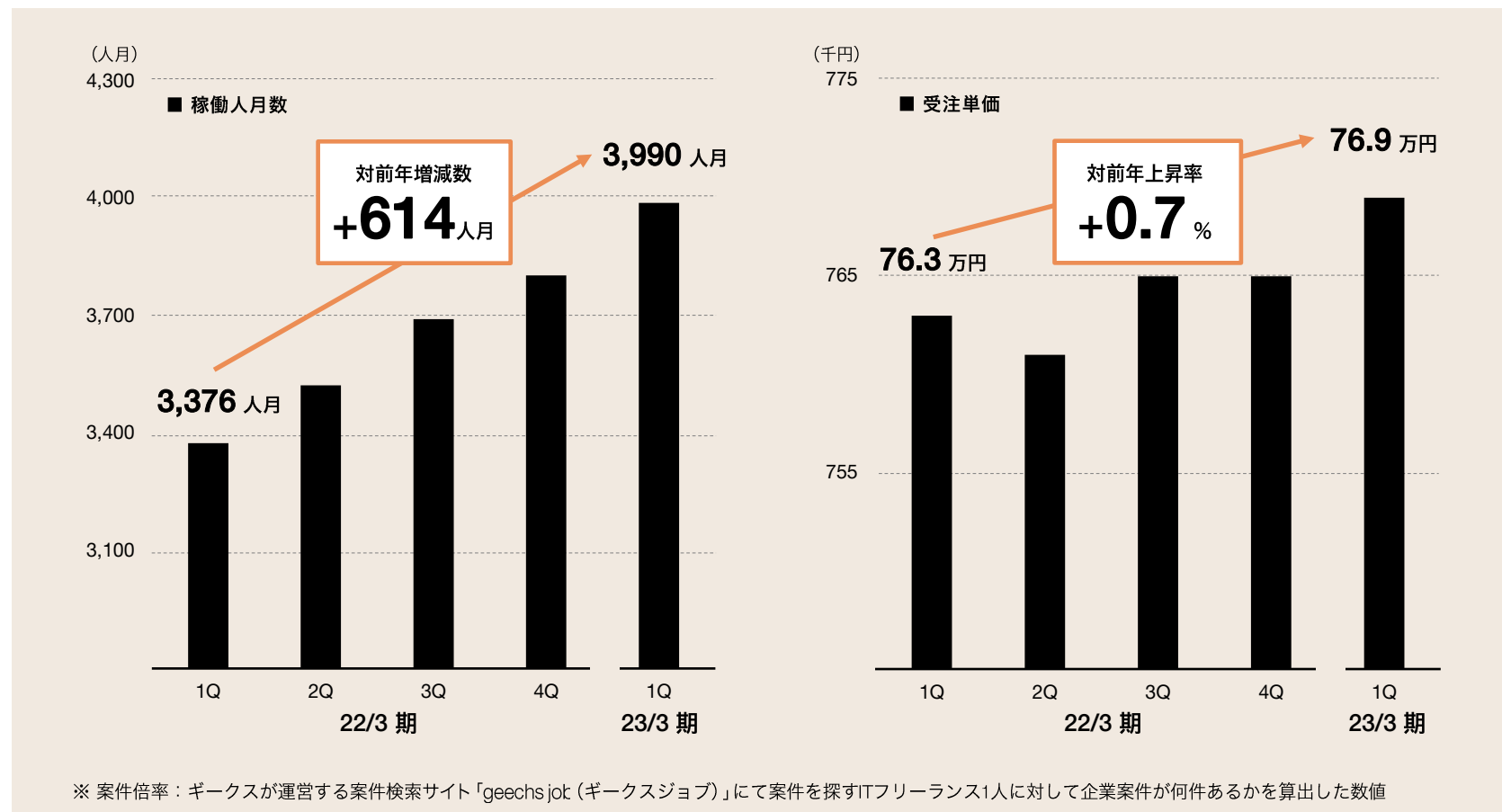


1Q (YoY)	
取扱高	<b>3,001</b> 百万円 (+19.2%)
売上高	<b>516</b> 百万円 (+24.0%)
セグメント利益	<b>277</b> 百万円 (+22.6%)
広告宣伝費率	<b>1.4%</b>

# IT Freelance Matching Business (2/3)

IT人材事業 (2/3)

- 稼働人月数はとりわけ地方拠点で増加し、1Qは前期比で過去最高の600人月超の伸長となった
- ITフリーランス市場の需給を表す案件倍率は10.73倍と高水準で推移。受注単価は引き続き上昇傾向で過去最高を達成



1Q (YoY)

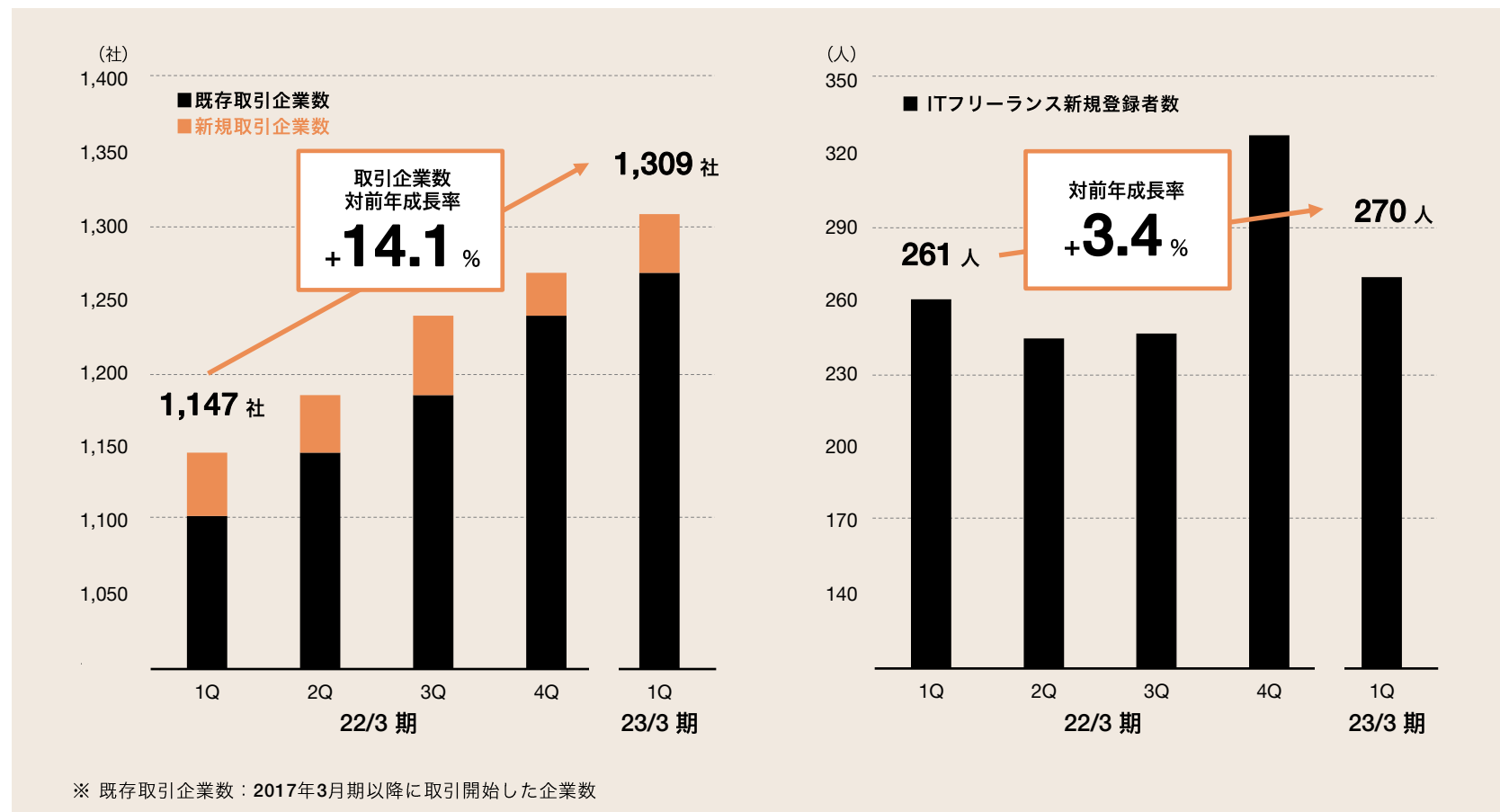
稼働人月数 **3,990** 人月 (+18.2%)

受注単価 **76.9** 万円 (+0.7%)

# IT Freelance Matching Business (3/3)

IT人材事業 (3/3)

- 新規取引企業数については、企業向け広告投資の効果もあり着実に伸長
- ITフリーランスの新規登録者数は、従来からの年間1,000人を超えるペースで推移



# Advertising Investment in IT Freelance Matching Business

IT人材事業の広告投資について

- 2021年延べ来場者数60万人以上を動員したフジテレビ バーチャル冒険アイランド（ネタバース）イベントへ協賛（8月中～下旬）
- 本イベントより『加藤浩次』氏をイメージキャラクターへ起用し、当社PRを展開スタート。今期のWeb・交通広告などの媒体で活用し、広告宣伝効果の最大化を図る（9月～3月予定）

## 「geechs.job」イメージキャラクター 加藤浩次氏



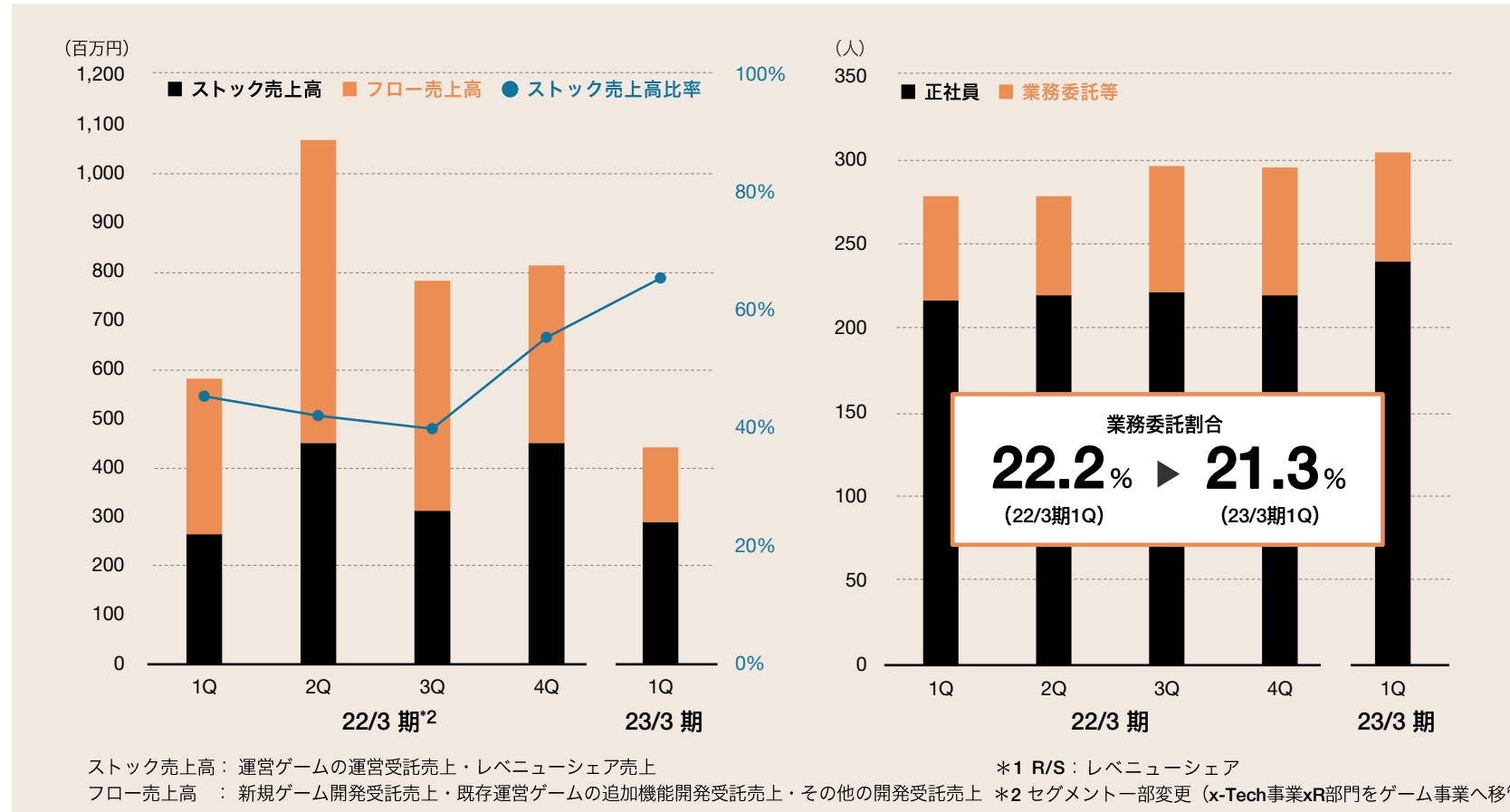
## 背景と狙い

- これまで ITフリーランス及び企業向けプロモーションとして Web広告・友人紹介中心であったが、ITフリーランスへの需要の高まり（市場拡大）に応じて更なる認知度向上を図る
- 過去にマス向けプロモーションは行っていなかったこともあり、中期経営計画“G100”達成に向け、一層の組織力・採用力強化とブランディング向上の為の戦略的広告投資の位置づけ
- フジテレビバーチャルイベント協賛を機に人気が高い『加藤浩次』氏をイメージキャラクターへ起用し、ITフリーランスや顧客企業に加えマス向けに中長期的なブランディング向上を図る

# Game Business

## ゲーム事業

- 当初より下期偏重型の計画かつ運営スタート予定タイトルがリスケジュールとなったことでセグメント赤字
- ストック売上減少は、一部の運営タイトルにおいてR/S<sup>1</sup>売上やクローズ見込タイトルの運営売上の減少が要因
- 新規開発案件については、計画通り1件受注しプロジェクトスタート



**1Q (YoY)**

売上高 **442** 百万円 (-24.2%)

セグメント利益 **-246** 百万円

---

運営タイトル **6** 本

開発中タイトル **4** 本

---

従業員数 (1Q末) **305** 人  
 (正社員 240人、業務委託等 65人)

# Other Business

その他事業

## トピックス

### Seed Tech 事業

- 『ソダテク』は引き続きコンテンツ開発の投資継続により計画通りセグメント赤字
- ブランディング強化に向けたイメージキャラクターを起用（次頁参照）
- オフショア開発売上は、既存の積上がりに加え新規受注もあり着実に伸長
- リオープニングによるセブ島IT留学の販売も好調。今期計画から更なるアップサイドを狙う

### x-Tech 事業

- ゴルフ市場が活況である影響も受け、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受注により安定的にストック売上が積み上がり、前期同水準でスタートすると共に黒字が定着

1Q

(YoY)

売上高

**25** 百万円  
(-23.7%)

セグメント損益

**-36** 百万円

1Q

(YoY)

売上高

**43** 百万円  
(+0.9%)

セグメント利益

**12** 百万円



# Advertising Investment of “sodatech”

『ソダテク』の広告投資について

- 「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」公式アンバサダーの『溝端淳平』氏をイメージキャラクターに起用
- 各種広告媒体やWebサイトで活用し、広告宣伝効果の最大化を図る（2022年7月より1年間）

## 「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」公式アンバサダー 溝端淳平氏

「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」  
公式アンバサダー 溝端淳平

### DX・IT人材を 社内で育てる、ソダテク

月額3万円 / 1名

- ☑ DX・IT人材不足を解消
- ☑ 採用コストの圧縮
- ☑ 社内人材のITリテラシーを向上

未経験からDX・IT人材を育てる  
法人向け人材育成サービス

ソダテク = 育てる + テクノロジー人材

## 背景と狙い

- 4月のサービスローンチ後、企業の導入実績増加に伴いクライアントの課題を把握する中、DX・IT人材育成の市場成長が更に加速すると実感。これまでWeb広告やイベント出展中心のプロモーションであった中、市場成長のスピードに応じて、認知度向上の早期化及びブランディング強化を目的とする
- 『ソダテク』ターゲット層からの認知度が高い「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」公式アンバサダーの溝端淳平氏をイメージキャラクターとして起用し、加速度的に”面”を獲得する為の戦略的広告投資の位置づけ
- 溝端淳平氏は「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」の第4期から公式アンバサダーに就任し注目度も高い

# Renewal of Corporate logo

コーポレートロゴをリニューアル

東証一部からプライム市場への移行を経て、更なる事業成長と持続可能な社会の実現のため、2022年8月23日（設立日）のギークス15周年を機にロゴを刷新

 geechs



**GEECHS**

## [ 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

これまでの挑戦・楽しむ・成長のサイクルから、  
多くの感動を創り出す思いを引き継ぎつつ、

あらためて業界を牽引していく覚悟と  
国内だけではなく、グローバルに躍進することで  
新しい時代を切り拓いていきます。

*Make the biggest impression  
in the 21st century*

# 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**3,300**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

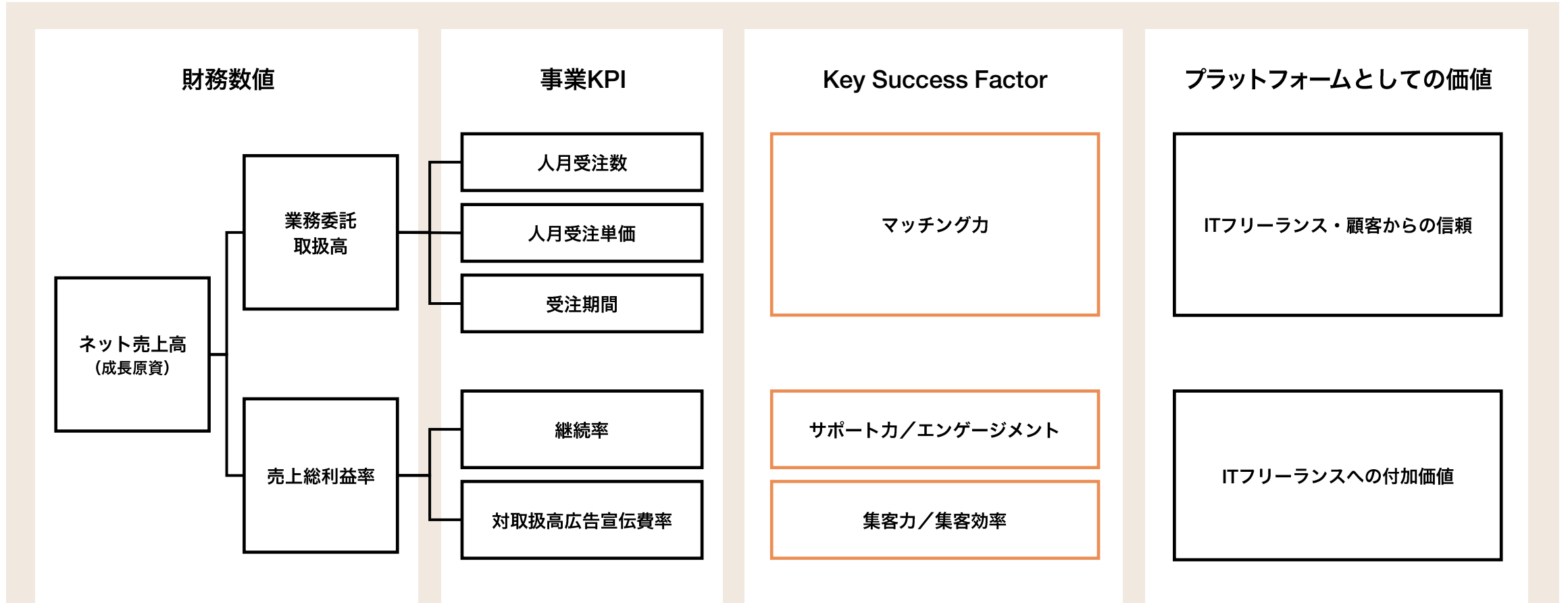
**36**社



(一部抜粋)

# Source of growth

成長源泉



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

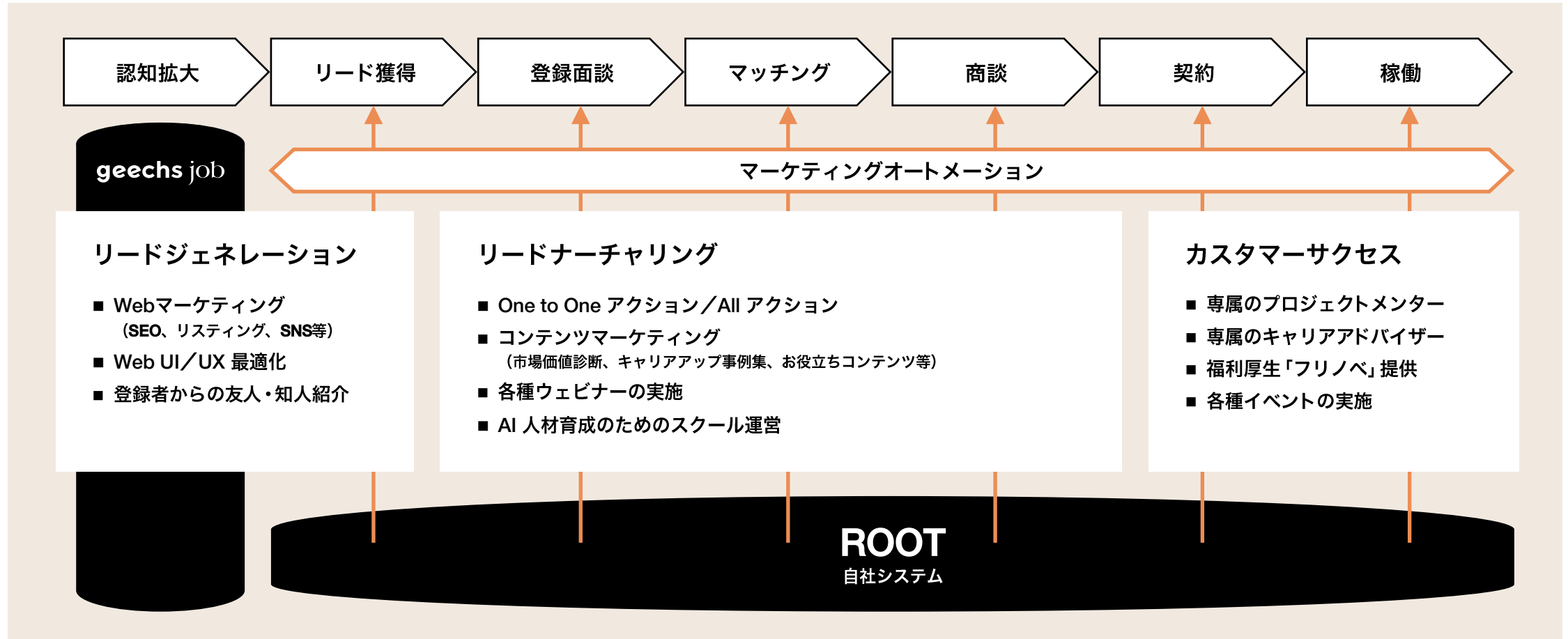
ギークスの強み



# 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

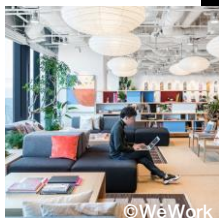
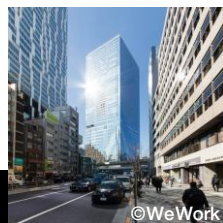
## 46のサービスを展開中

- 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。グローバル配信タイトルの受注を拡大。

### 2. セールスランキング上位のゲーム開発実績

これまで蓄積してきた2D/3Dゲーム開発のノウハウに加え、幅広いゲームジャンルの運営実績が豊富。今後はメタバース分野への研究開発にも注力。

### 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>

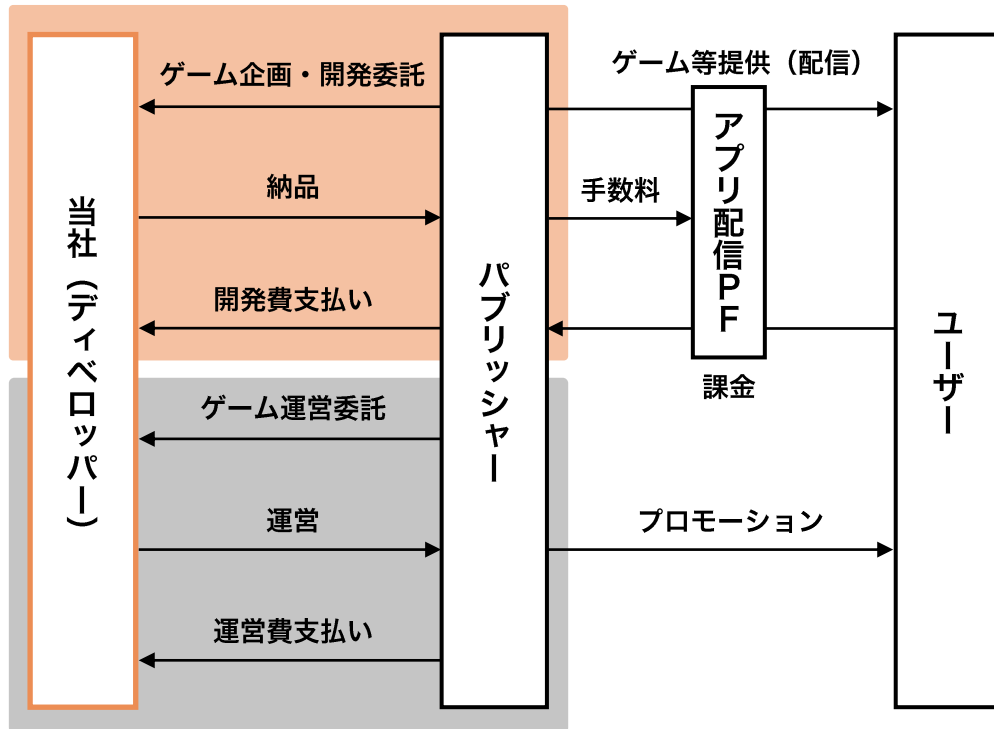
\*1 レベニューシェア \*2 タイトル毎の契約に応じて設定

# Game Business - Business and Revenue Image -

ゲーム事業 - ビジネス・収益イメージ -

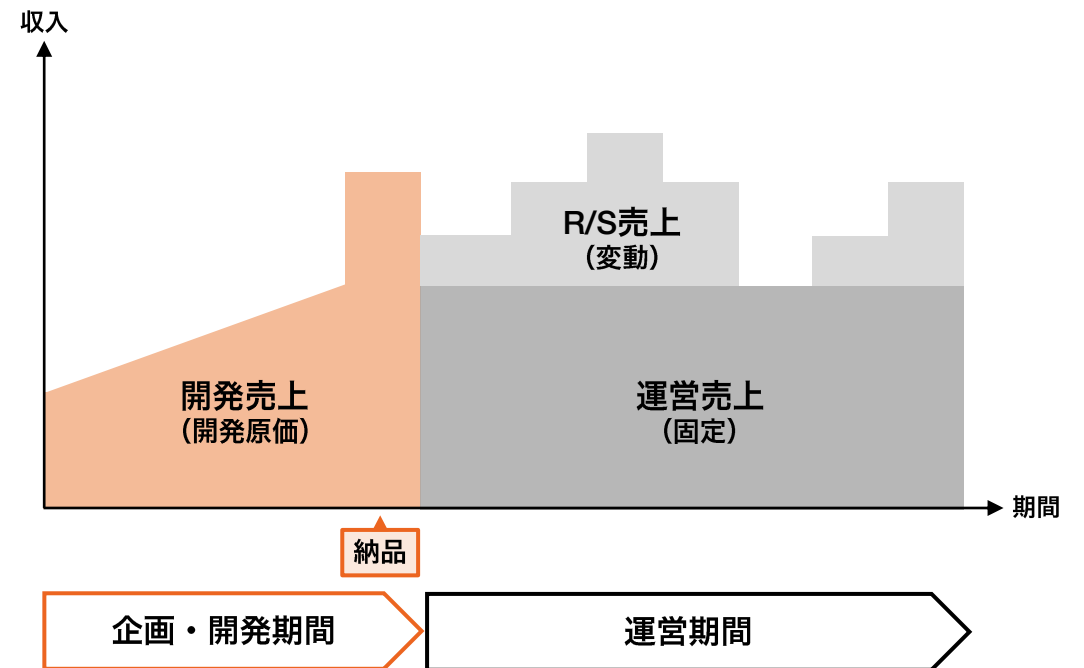
## ビジネスモデル

- 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

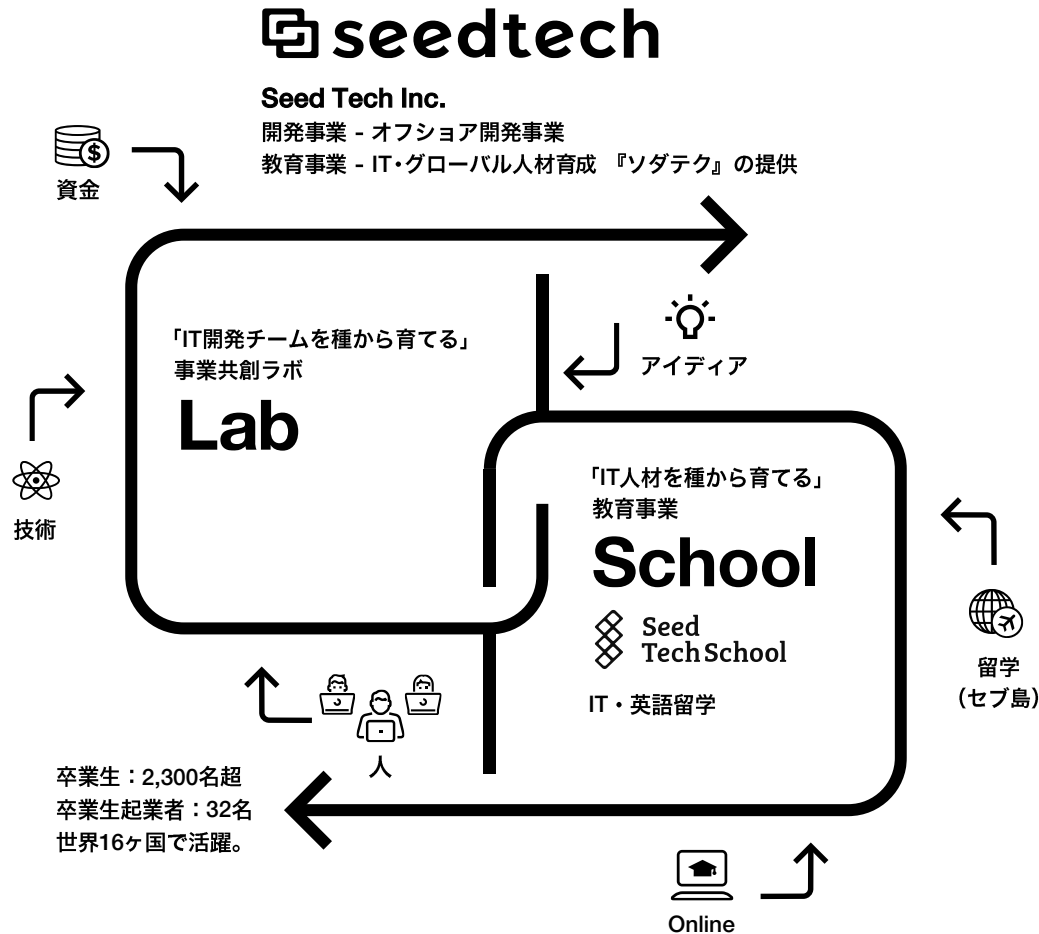
- 企画・開発期間は、22/3期より開発原価同額を売上計上
- 運営期間は固定の運営売上に加え、タイトルの課金売上に応じたR/S売上を計上\*



\* タイトル等の契約に応じて設定

# Seed Tech Business

Seed Tech事業



## 1. SaaS型DX/IT人材育成プラットフォームの提供

法人向けDX/IT人材育成サービス『ソダテク』を提供

すべて動画による教材数300以上、総学習時間400時間以上の豊富なカリキュラムにより非エンジニアのリスキリングを支援。

## 2. 世界標準の事業共創ラボ型オフショア開発

フィリピンセブ島における新規事業・DX・プロダクト開発を成功に導くためのIT人材確保、育成・マネジメントまで包括的に支援し、長期的に「成功する開発チーム」組成に最適。世界最大級ECプラットフォーム「Shopify」の開発も手掛ける。

## 3. プログラミングスクールの運営

海外において、合宿形式のプログラミング&英語スクールを運営。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。

## 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開発チームとIT人材を、種から育てる。

# 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. ゴルフ業界のデジタルマーケティング支援

ゴルフ×ITを推進し、オウンドメディア開発、D2C構築、SNS運用代行等のデジタルマーケティング支援を提供。

## 2. 豊富な制作実績と運営ノウハウ

ユーチューバーやインスタグラマーを活用したゴルフ特化型エージェントに加え、各種動画編集/制作まで豊富な実績。  
国内最大級のゴルフメディア「Gridge」を運営。

## 3. 日本最大級アマチュアゴルフ大会“Gridge Cup”の運営

顧客である各種ゴルフ関連企業とアマチュアゴルファーとの接点をオフラインで提供し、オンラインと融合したOMO支援を行う。

## 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、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。

# 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		2020/3 期	2021/3 期	2022/3 期	2023/3 期 1Q
売上高	(千円)	3,544,309	3,427,816	5,388,647	1,026,054
経常利益	(千円)	675,446	713,942	1,135,706	-118,098
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	390,651	457,755	705,194	-96,358
包括利益	(千円)	391,102	458,020	703,843	-89,602
資本金	(千円)	1,086,015	1,094,214	1,101,531	1,101,531
純資産額	(千円)	3,356,232	3,830,496	4,470,860	4,287,188
総資産額	(千円)	4,700,309	6,486,303	5,874,294	5,835,860
1株当たり当期純利益	(円)	37.78	43.83	67.18	-9.16
自己資本比率	(%)	71.4	59.1	75.7	72.8
自己資本利益率	(%)	12.8	12.7	17.0	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	39,949	661,718	369,207	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-77,131	-48,908	-68,653	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-20,049	-22,588	-91,339	-
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	2,559,268	3,149,695	3,357,198	-
従業員数	(名)	391	357	384	409



*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)