

2023年3月期  
第2四半期決算説明資料

# Financial Results Briefing

2022年11月10日  
ギークス株式会社  
東証プライム：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. M&amp;A</b> Launch Group Holdings Pty Ltd. 株式取得について	<b>22</b>
<b>4. Appendix</b> 付録	<b>32</b>

# Corporate Profile

# 1

会社概要

# 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

*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

## Our Group Companies

グループ会社

# GEECHS

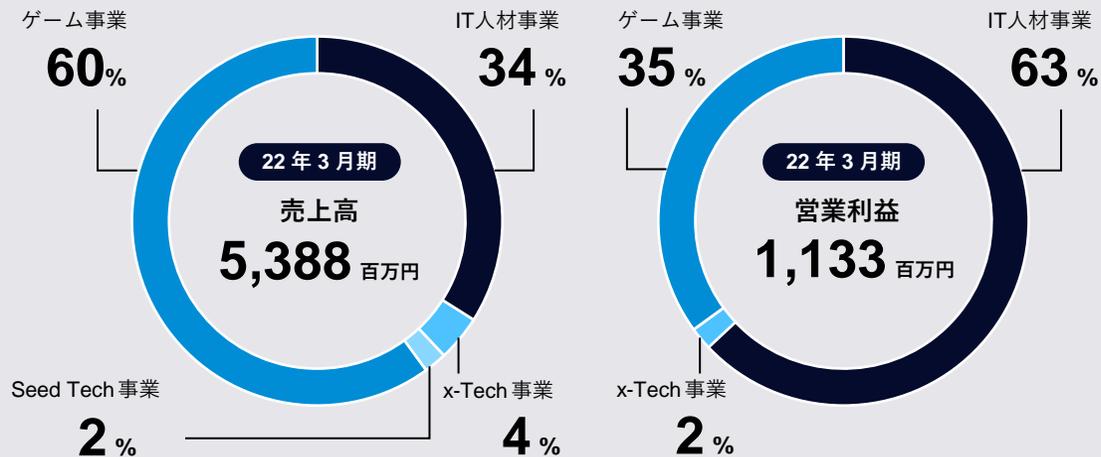
IT人材事業 x-Tech事業

**G2Studios**  
ゲーム事業

**seedtech**  
Seed Tech事業

## Segmentation

セグメント構成

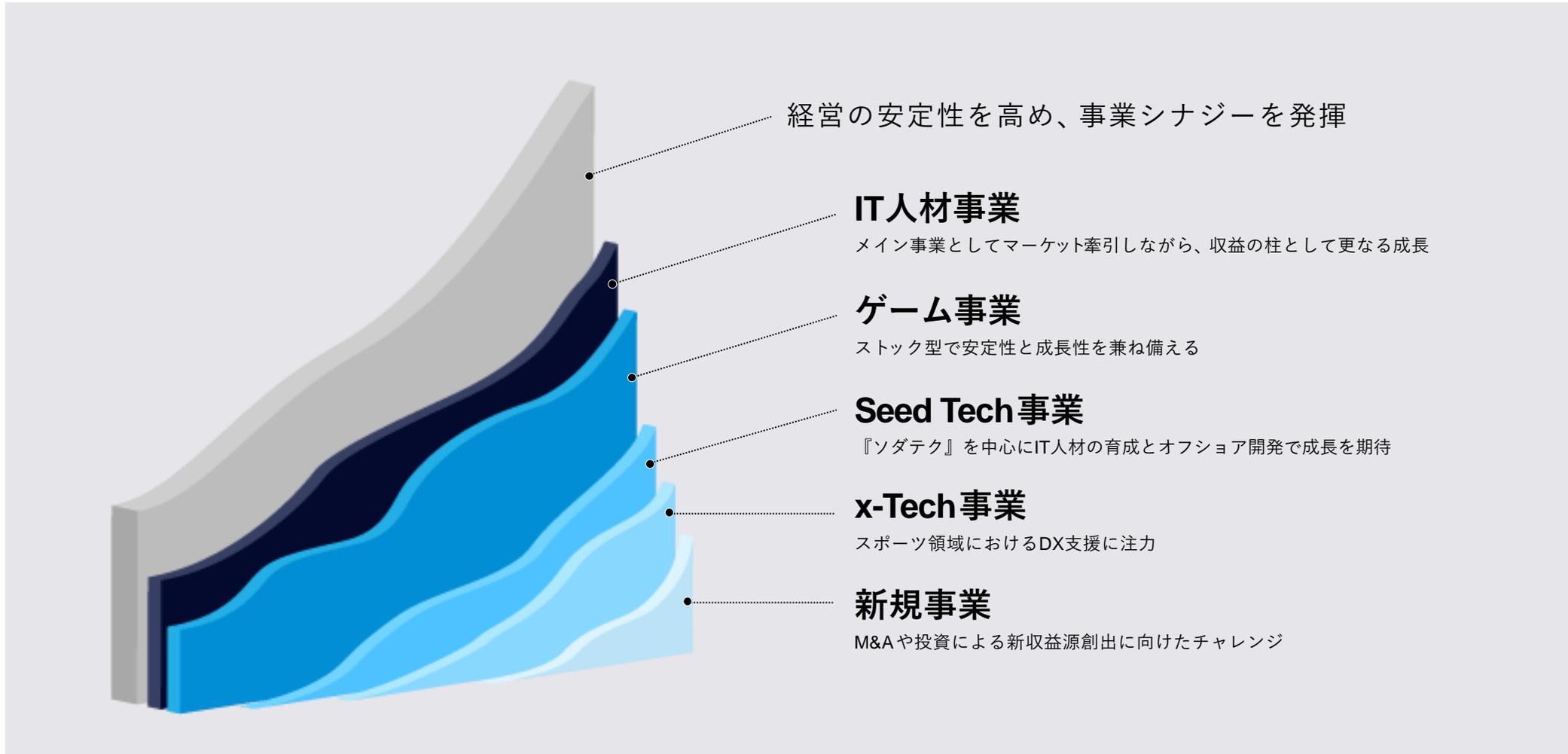


社名	ギークス株式会社 (東証プライム:7060)		
代表者	代表取締役CEO 曾根原 稔人		
設立年月日	2007年8月23日		
本社所在地	東京都渋谷区渋谷2-24-12 渋谷スクランブルスクエア		
資本金	1,101 百万円〔2022年9月30日現在〕		
役員構成	代表取締役CEO 曾根原 稔人	常勤監査役(社外) 山口 祥子	
	取締役CFO 佐久間 大輔	社外監査役 花木 大悟	
	取締役 成末 千尋	社外監査役 仲江 武成	
	社外取締役 松島 俊行	執行役員 桜井 敦	
	社外取締役 花井 健	執行役員 高原 大輔	
事業内容	IT人材事業 ゲーム事業 Seed Tech事業 x-Tech事業		
売上規模	5,388 百万円〔2022年3月期〕		
従業員数	425名〔2022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		

# GEECHS Group Strengths

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 Q2 FY3/23

2023年3月期 2Q：サマリー

売上・利益ともに対前年を下回るものの  
当初計画に対しては計画通り推移

売上高

営業利益

経常利益

純利益

2Q  
(YoY)

**1,542**百万円  
(-3.3%)

**379**百万円  
(-36.4%)

**381**百万円  
(-36.1%)

**242**百万円  
(-37.9%)

2Q累計  
(YoY)

**2,568**百万円  
(-3.9%)

**260**百万円  
(-59.9%)

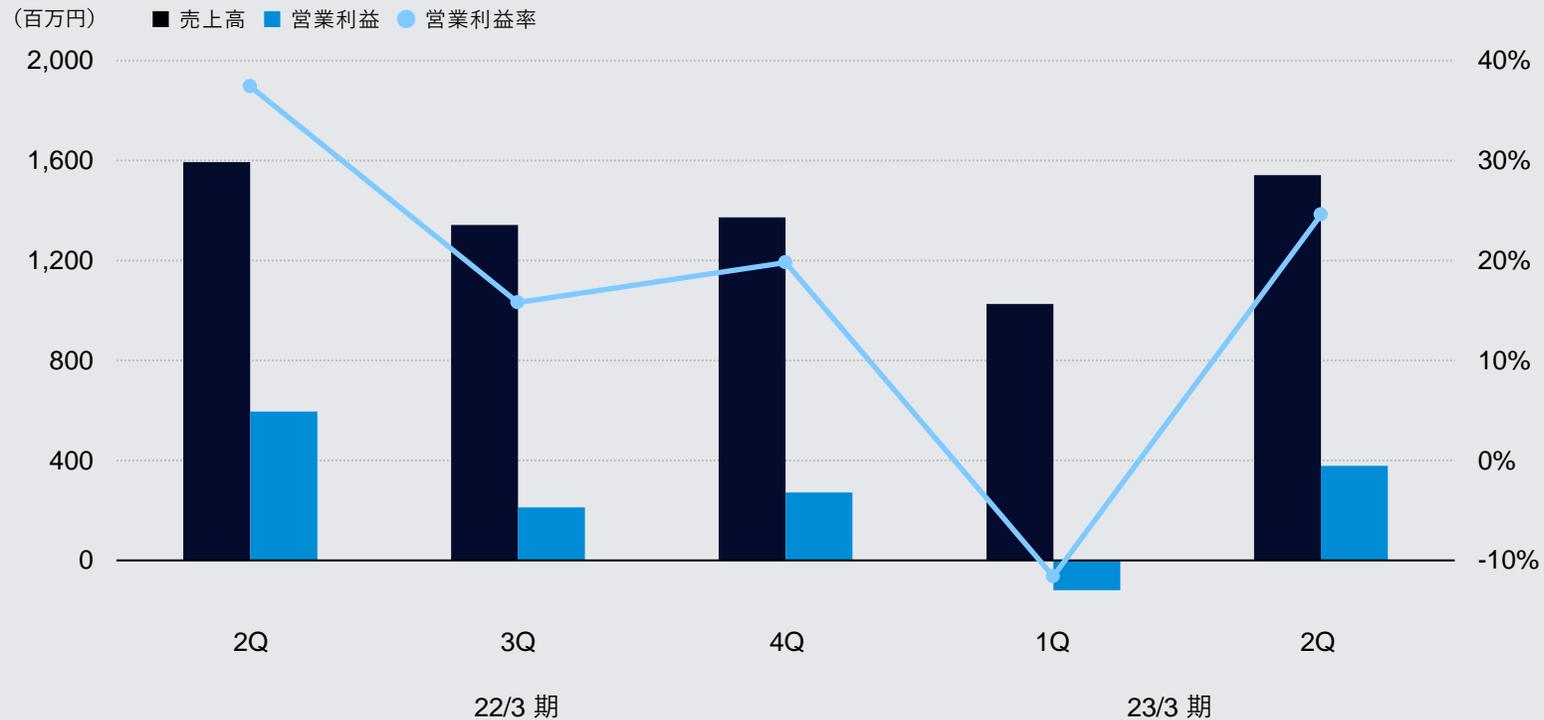
**263**百万円  
(-59.6%)

**145**百万円  
(-65.2%)

# Sales and Operating Income

売上高・営業利益推移

- メインのIT人材事業が売上・利益共に好調を維持したことに加え、ゲーム事業はリスケジュールタイトルの売上計上と新規開発案件の計画通りの進捗によって、2Qに売上・利益ともに大きく伸長し全体を押し上げた



# Segment Information Q2 FY3/23

2023年3月期 2Q：セグメント別

- IT人材事業 : 売上高は半期で過去最高の10億円を突破。利益については一部広告投資を増額したものの利益率50%超で推移
- ゲーム事業 : リスケジュールタイトルと新規開発案件が順調に進捗し、売上・利益に大きく貢献したものの半期では計画通りセグメント赤字
- Seed Tech事業 : オフショア開発の好調維持に加え、計画外であったIT留学が伸長したものの、ソダテクへの先行投資を継続し計画通りセグメント赤字
- x-Tech事業 : ゴルフ関連企業のマーケティング支援が好調を維持し、売上・利益ともに大幅伸長
- 共通費 : 前年度に比べ、従業員への教育研修費や広告宣伝費、株式報酬費用等が増加

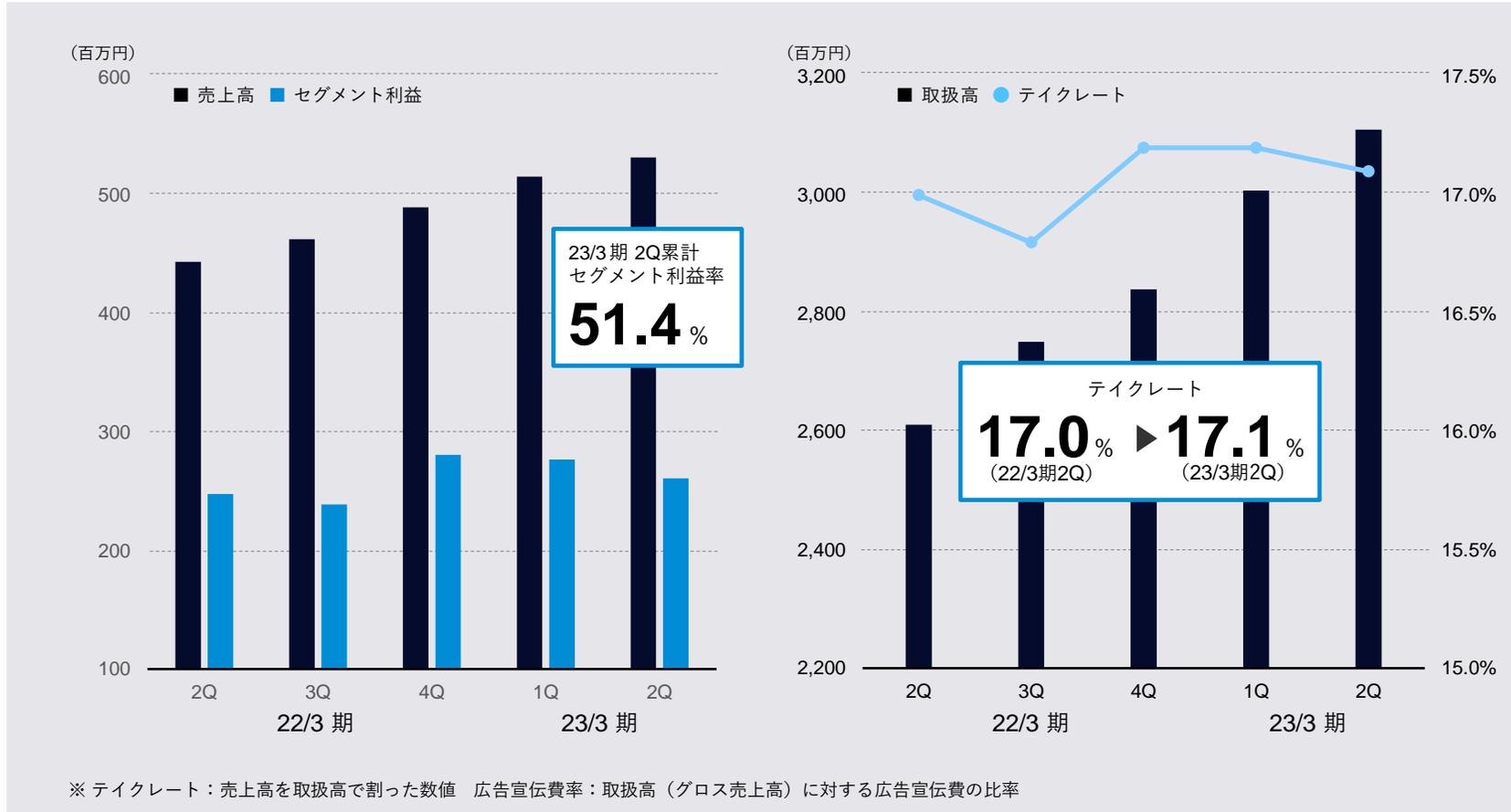
(百万円)		前年実績* 2Q累計	実績		前年比 2Q累計	通期計画	
			2Q累計	2Q		計画値	進捗率
セグメント別							
IT人材	売上	860	1,049	532	+21.9%	2,200	47.7%
	利益	475	539	261	+13.5%	900	60.0%
ゲーム	売上	1,654	1,348	906	-18.5%	3,200	42.2%
	利益	368	-29	217	-	400	-
Seed Tech	売上	71	74	48	+3.8%	150	49.5%
	利益	8	-33	3	-	-80	-
x-Tech	売上	85	102	59	+20.2%	250	41.2%
	利益	13	27	14	+106.7%	50	54.2%
共通費		-216	-243	-117	-	-470	-
連結							
	売上高	2,672	2,568	1,542	-3.9%	5,800	44.3%
	営業利益	648	260	379	-59.9%	800	32.5%

\* 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)

- 半期の取扱高は**60**億円、売上高は**10**億円を突破し過去最高の実績！
- 広告投資を計画通り実施した結果、広告宣伝費率は2Qに2.3%へ増加
- 戦略的にテイクレートの増加を図り、17%超の高い水準で推移



2Q (YoY)

取扱高 **3,111** 百万円 (+19.1%)

売上高 **532** 百万円 (+19.9%)

セグメント利益 **261** 百万円 (+5.2%)

広告宣伝費率 **2.3%**

2Q累計 (YoY)

取扱高 **6,113** 百万円 (+19.1%)

売上高 **1,049** 百万円 (+21.9%)

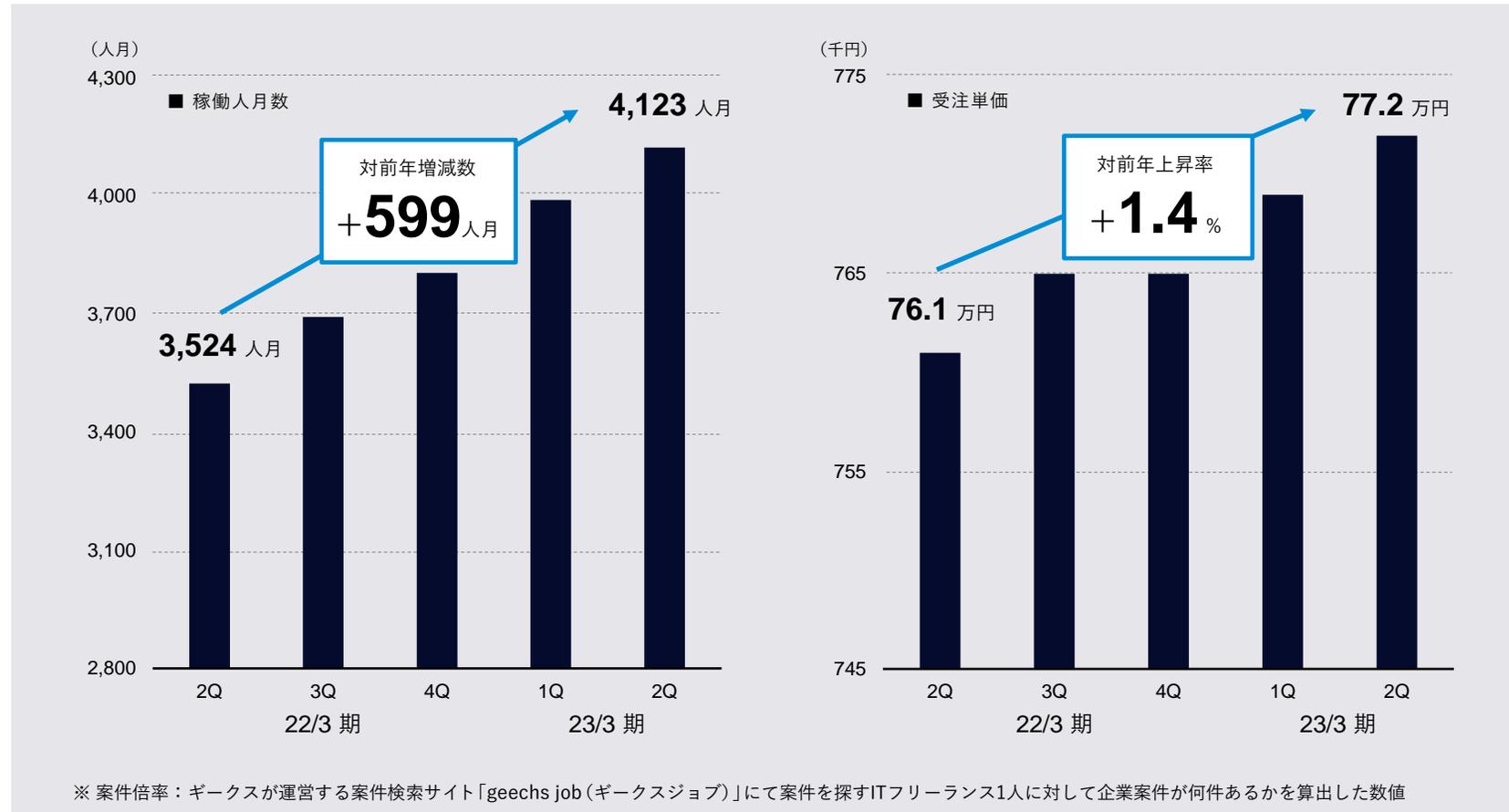
セグメント利益 **539** 百万円 (+13.5%)

広告宣伝費率 **1.9%**

# IT Freelance Matching Business (2/3)

## IT人材事業 (2/3)

- 稼働人月数は2Qに**4,000**人月を突破！
- ITフリーランス市場の需給を表す案件倍率は10.46倍と高水準で推移。受注単価は上昇傾向が続き過去最高を達成



2Q (YoY)	
稼働人月数	<b>4,123</b> 人月 (+17.0%)
受注単価	<b>77.2</b> 万円 (+1.4%)

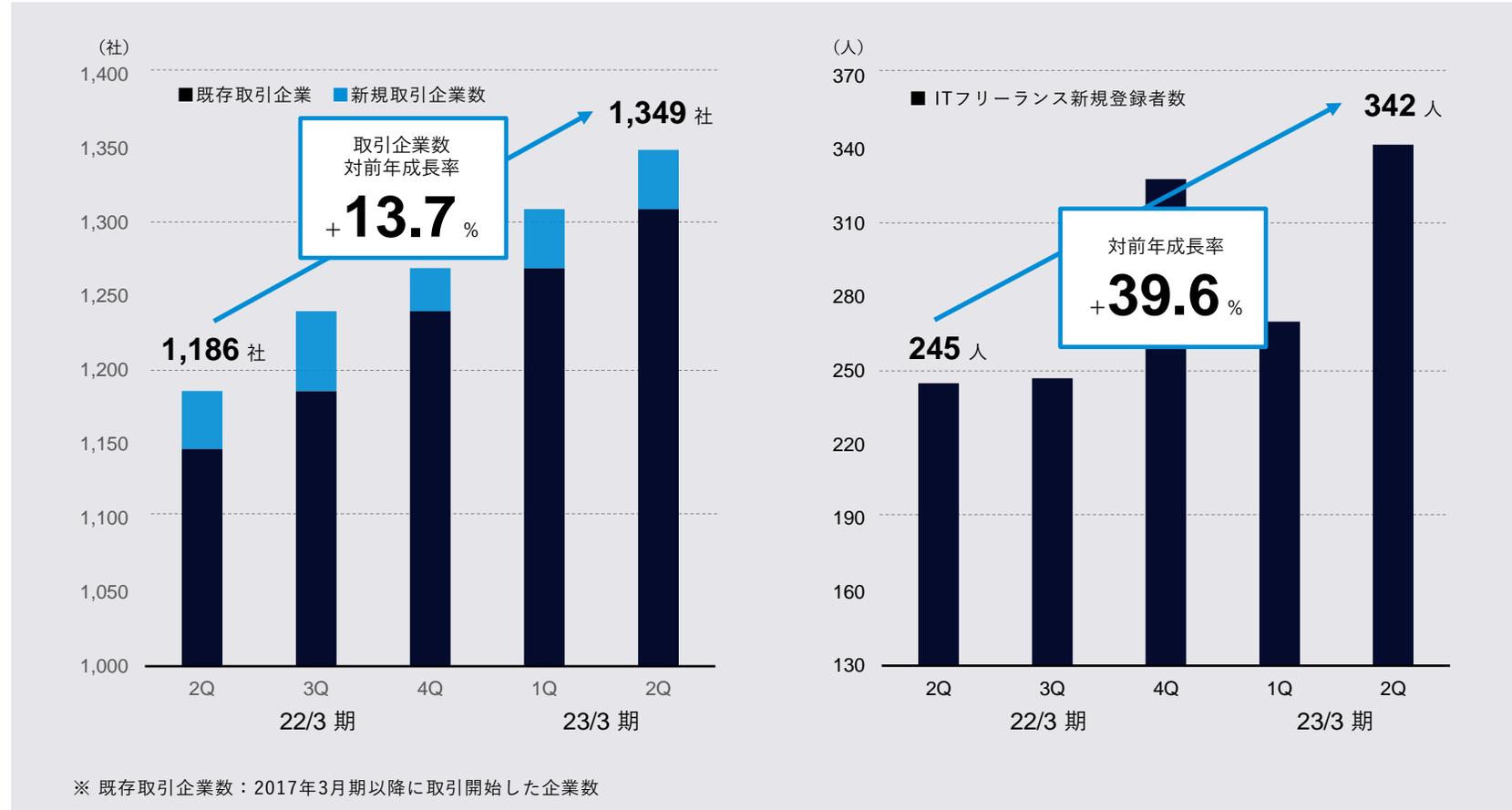
  

2Q累計 (YoY)	
稼働人月数	<b>8,113</b> 人月 (+17.6%)
受注単価	<b>77.0</b> 万円 (+1.0%)

# 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、営業体制強化等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、広告効果や友人紹介キャンペーンが奏功したことで大幅に伸長し過去最高を達成



2Q (YoY)	
新規取引企業数	<b>40</b> 社 (+2.6%)
新規登録者数	<b>342</b> 人 (+39.6%)
2Q累計 (YoY)	
新規取引企業数	<b>80</b> 社 (-2.4%)
新規登録者数	<b>612</b> 人 (+20.9%)

# Profitability of IT Freelance Matching Business

## IT人材事業の収益性

- 加藤浩次氏のイメージキャラクター起用等の戦略的な広告宣伝費の増額によりCACは増加したものの、CS体制強化等により平均稼働期間が伸長しLTVも増加
- ユニットエコノミクスは3.5と引き続き高収益ビジネスモデルといえる

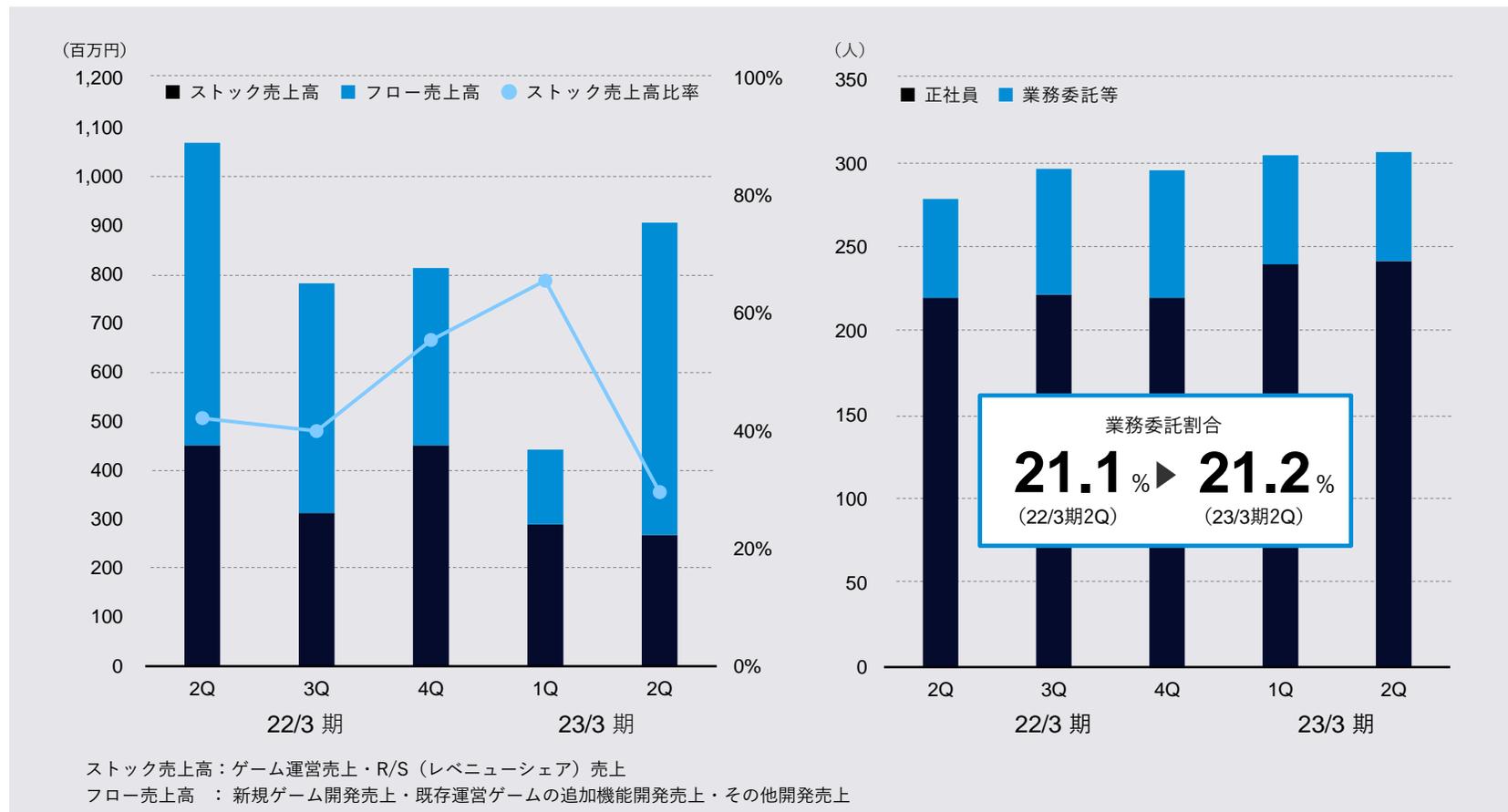
KPI	定義	2022年3月末	2022年9月末
ユニットエコノミクス	ITフリーランス獲得コストに対するリターン (=LTV ÷ CAC)	4.5	3.5
LTV (千円)	稼働中に1人のITフリーランスが生み出す 平均粗利総額 (=ARPU × 平均継続期間)	2,017	2,155
ARPU (千円)	ITフリーランス1人当たりの平均月額単価 (粗利)	123	127
平均稼働期間 (か月)	1人のITフリーランスの平均稼働期間*	16.4	17.0
CAC (千円)	ITフリーランス一人当たりの平均獲得コスト (広告宣伝費 + 人件費)	473	646

\* 2019年4月以降のプロジェクト変更含めた稼働期間の合計の平均

# Game Business

## ゲーム事業

- リスケジュールタイトルの売上計上と新規開発案件が計画通り進捗したことで2Qに売上・利益ともに大きく伸長
- ストック売上減少は、一部の運営タイトルにおけるR/S売上減少や1タイトルの運営クローズが要因
- 3Q以降、当初計画していた新規受注タイトルのスタート時期ズレの影響により売上減少を見込む



2Q (YoY)

売上高 **906** 百万円 (-15.3%)

セグメント利益 **217** 百万円 (-50.3%)

2Q累計 (YoY)

売上高 **1,348** 百万円 (-18.5%)

セグメント利益 **-29** 百万円

運営タイトル **5** 本

開発中タイトル **4** 本

従業員数 (2Q末) **307** 人  
 (正社員 242人、業務委託等 65人)

# Other Business

その他事業

## トピックス

### Seed Tech 事業

- オフショア開発売上は、既存案件のアップセルに加え新規案件受注もあり順調に推移
- 2Qは当初計画外であったIT留学の再開に伴い、売上が伸長
- 半期では『ソダテク』の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

### 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売上が積み上がり、前期比で大幅伸長
- アマチュアゴルフ大会の“GridgeCup”が本格スタートし、昨年より大会売上が増加する計画であったものの、前年度同水準で推移

## Seed Tech事業

2Q

(YoY)

売上高

**48** 百万円  
(+28.3%)

セグメント損益

**3** 百万円  
(-28.2%)

2Q累計

(YoY)

売上高

**74** 百万円  
(+3.8%)

セグメント損益

**-33** 百万円

## x-Tech事業

2Q

(YoY)

売上高

**59** 百万円  
(+40.0%)

セグメント損益

**14** 百万円  
(+1112.0%)

2Q累計

(YoY)

売上高

**102** 百万円  
(+20.2%)

セグメント損益

**27** 百万円  
(+106.7%)

# Consolidated Balance Sheet & Cash Flow Statement

貸借対照表・キャッシュフロー計算書

- 税金等調整前当期純利益の減少により、営業CFは微減となった。ゲーム事業において開発案件の入金を3Q以降に見込むため、下期は大幅に増加する見通し
- 前期にスポットで発生した本社移転費用がなくなり投資CFは増加

## バランスシート

	22/3期	23/3期 2Q	増減額
流動資産	5,524	5,653	+129
現預金	3,357	3,159	-198
売掛金及び契約資産	2,027	2,284	+256
仕掛品	5	4	-1
固定資産	349	363	+13
有形固定資産	24	17	-6
投資有価証券	129	140	+10
資産合計	5,874	6,017	+142
負債	1,403	1,475	+71
買掛金	1,033	1,070	+36
契約負債	9	17	+7
純資産	4,470	4,541	+70
負債純資産合計	5,874	6,017	+142

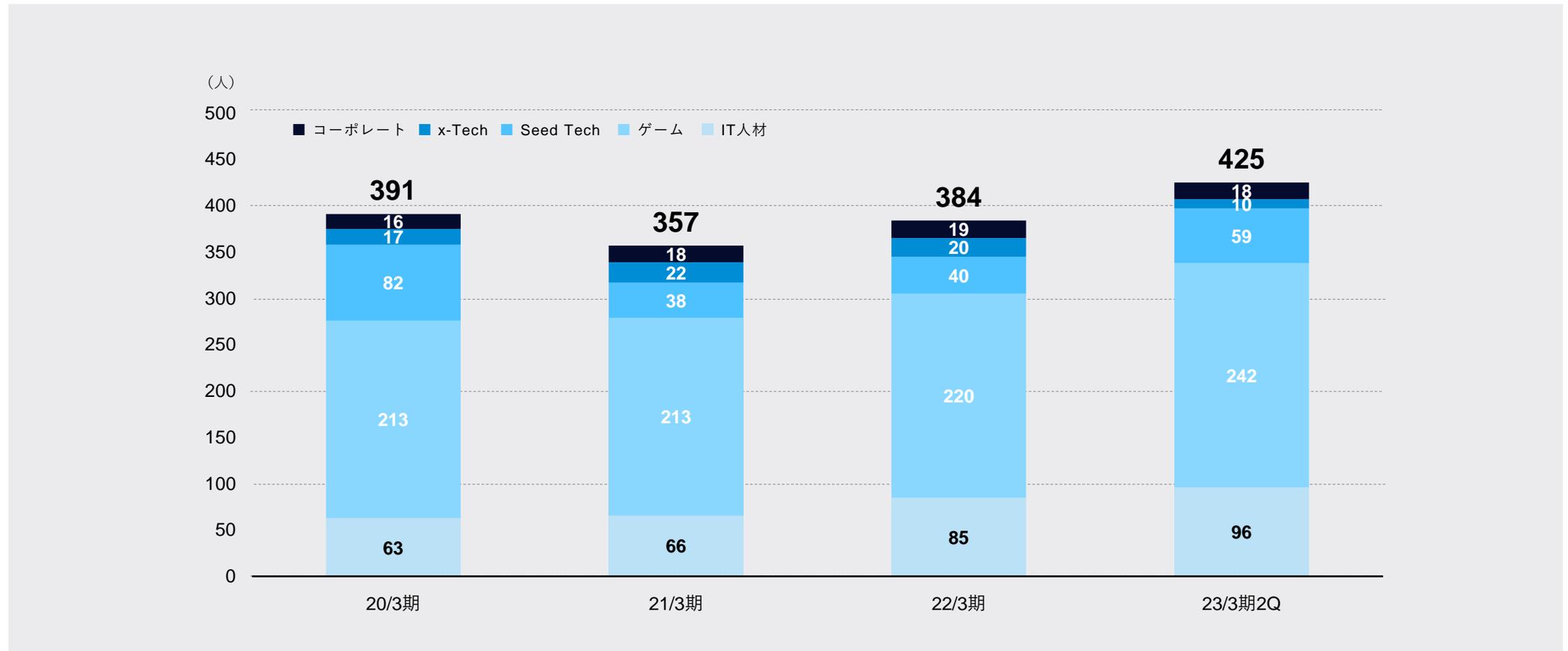
## キャッシュフロー

	22/3期 2Q	23/3期 2Q	増減額
営業CF	-55	-80	-25
税前当期純利益	652	263	-388
売上債権等の増減額	-495	-255	+240
棚卸資産の増減額	1,113	1	-1,111
契約負債の増減額	-1,096	6	+1,103
法人税等の支払額	-312	-59	+252
投資CF	-108	-1	+107
敷金及び保証金の差入	-56	0	+56
資産除去債務の履行	-39	0	+39
FCF	-163	-81	+81
財務CF	-103	-111	-8
配当金	-104	-104	0
現預金残高	2,880	3,159	+278

# 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11人増加
- ゲーム事業では、新卒・中途社員に加え、x-Tech事業再編に伴うxR部門からの人員異動に伴い前期末比22人増加
- Seed Tech事業において、オフショア開発売上増加に伴うエンジニア人員増で前期末比19人増加

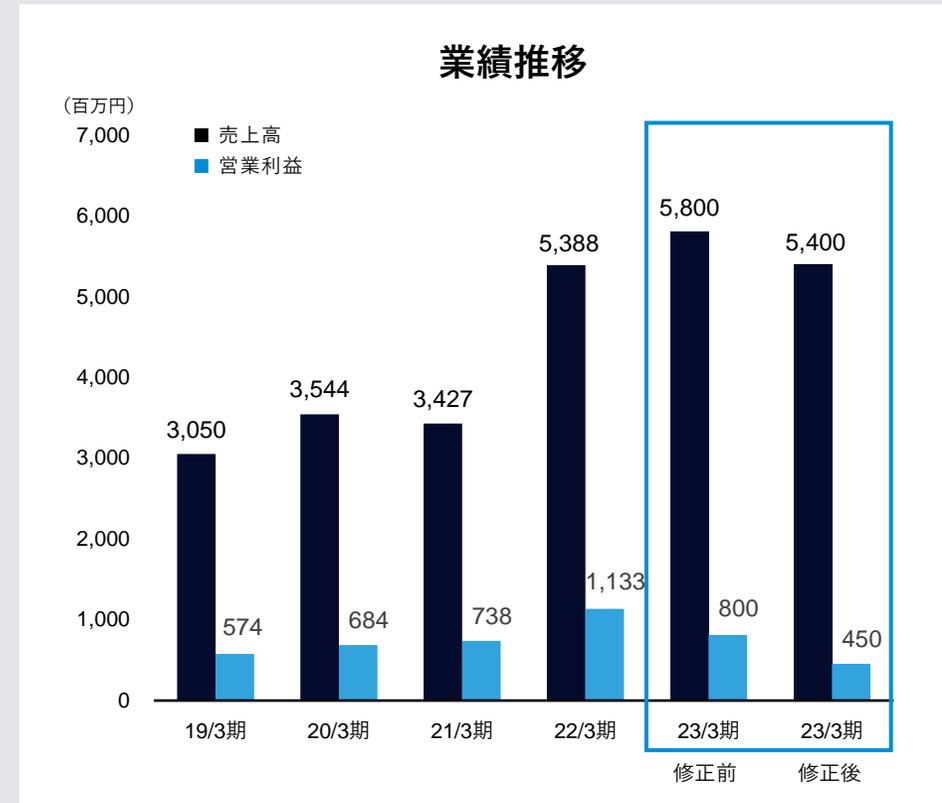


# Revision of Full-year Performance Forecast (Consolidated)

## 通期業績予想の修正（連結）

- ゲーム事業で新規タイトルの受注時期ズレや、ストック売上減少及び、M&A案件のクロージングに伴う計画外費用の計上を見込み、売上及び利益を下方修正

(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	5,800	<b>5,400</b>	-400	5,388	+0.2%
営業利益	800	<b>450</b>	-350	1,133	-60.3%
経常利益	800	<b>450</b>	-350	1,135	-60.4%
純利益	480	<b>260</b>	-220	705	-63.1%



# Revision of Full-year Performance Forecast (by Segment)

## 通期業績予想の修正（セグメント別）

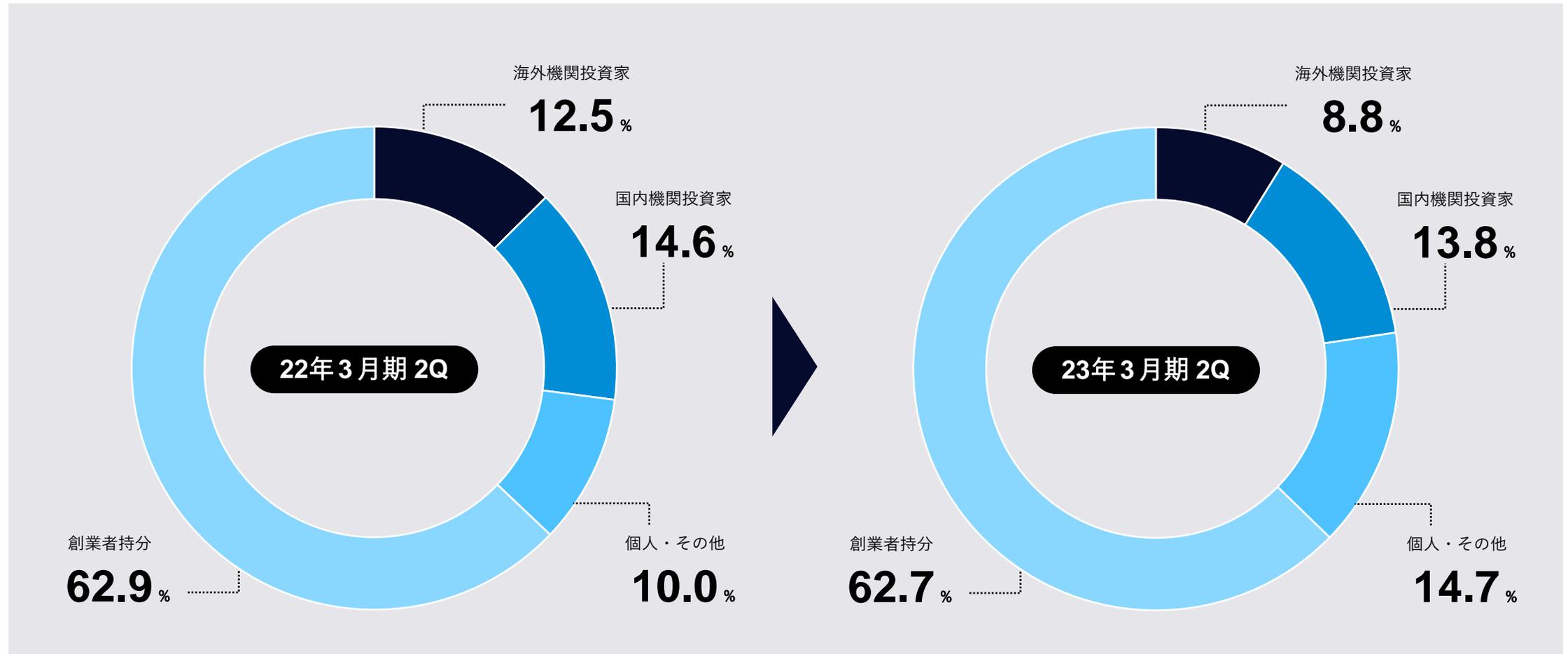
- IT人材事業 : 売上については期初計画通り据え置き、利益は適切なコストコントロールにより上方修正
- ゲーム事業 : 下期に予定していた複数タイトルの受注時期ズレや、ストック売上減少を見込み下方修正
- Seed Tech事業 : オフショア開発の好調維持に加え、当初計画外であったIT留学の受注増を見込み、売上・利益ともに上方修正
- x-Tech事業 : “Gridge Cup”関連の売上が想定を下回る見込み、一方で高利益率の運用案件の受注増により利益は維持するも売上は下方修正
- 共通費 : M&A関連費用の計上により費用増を見込む

(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	2,200	2,200	0	1,814	+21.2%
	利益	900	1,000	+100	996	+0.3%
ゲーム	売上	3,200	2,850	-350	3,251	-12.4%
	利益	400	80	-320	562	-85.8%
Seed Tech	売上	150	160	+10	116	+37.7%
	利益	-80	-60	+20	-26	-
x-Tech	売上	250	200	-50	206	-3.1%
	利益	50	50	0	36	+36.5%
共通費		-470	-620	-150	-435	-

# Shareholder Composition

## 株主構成

- 世界的な金融引締めやウクライナ情勢等により低迷した株式市場全体に連動する形で、海外機関投資家比率は-3.7%、国内機関投資家比率は-0.8%の減少、一方で個人投資家比率は+4.7%の増加



# M&A

## Mergers and Acquisitions

# 3

Launch Group Holdings Pty Ltd.  
株式取得について

# Key Points of M&A

M&Aのポイント

## Highlight

- オーストラリアにおいて急成長中のIT人材事業を手掛けるLaunch Group Holdings Pty Ltdを買収
- 売上高100億円規模、IT人材データベース35万人超を有する
- ギークスとLaunchの合計取扱高は200億円超の規模へ
- 日本、フィリピン、豪州でクロスボーダーのIT人材のマッチングビジネス拡大を見込む
- APAC域内での事業拡大を目指す

### 当社の海外戦略

成長市場であるAPACで最大級のIT人材  
シェアリングプラットフォームを目指す

### 意義

- 人材サービスの世界5大市場かつAPAC域内最大市場規模である豪州の企業買収を通して、APACにおける事業拡大の足掛かりとする
- IT人材セグメントのグローバル化を推進

# The Australian Macro Environment

豪州のマクロ環境

- 豪州は、多様な産業において成長が著しく経済は安定的な成長を遂げている一国、移民受け入れと自然増による人口増加と健全な人口動態があり、足元の純雇用者数も大幅急増

## 豪州市場の基礎データ

基礎データ



人口

2,575万人

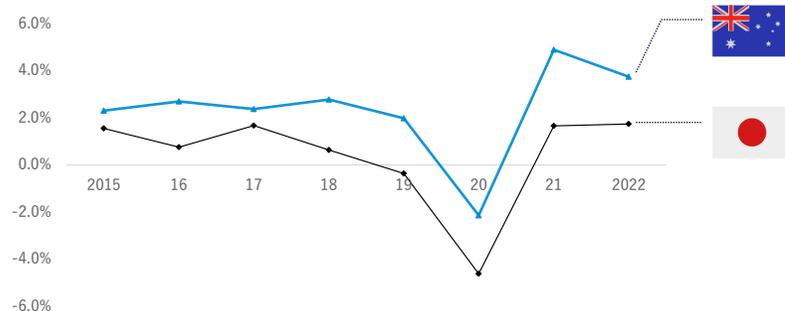
1億2,507万人

IT技術者数  
と割合\*

26.5万人 (1.03%)

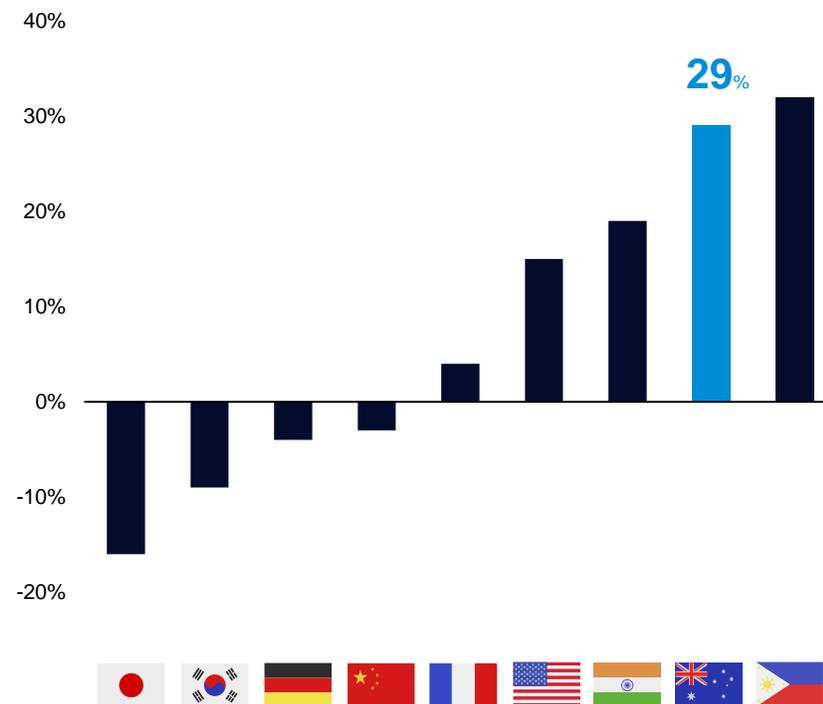
125.3万人 (1.00%)

## 実質GDP成長率



(出所) 外務省、総務省統計局、IMF - World Economic Outlook Databases、ヒューマンリソシア  
\* 各出所データを元に独自試算した数値

## 世界各国の予想人口増減率比較 (2020~2050年)



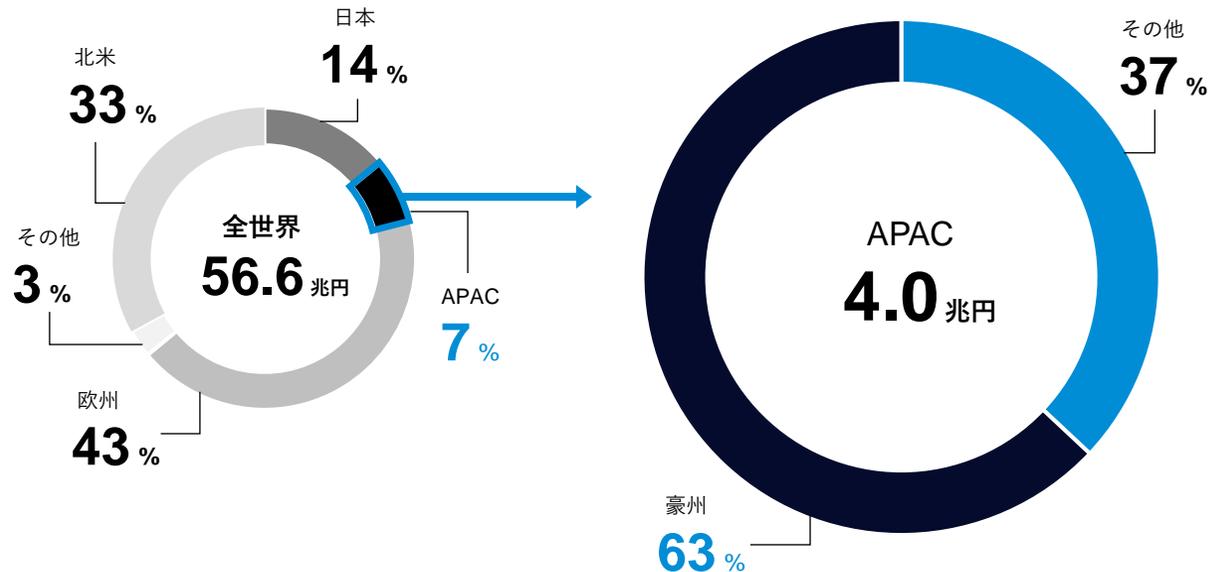
(出所) 国際連合「World Population Prospects, 2019」

# The Australian Recruitment Services Market

## 豪州の人材サービス市場

- 豪州は、全世界の人材サービス市場の64%を占めるトップ5大市場の一角であり、APACでは最大の市場
- 人材派遣市場規模は、豪州：2.5兆円、日本：7.6兆円

### 世界の派遣人材市場規模



\*1: 1ユーロあたり145円で換算しています。 \*2: 出所データに基づく数値を一部独自試算

### 人材サービス市場\* トップ5大市場 (売上高)

**45.8** 兆円 (2019年)



\* 人材派遣、人材紹介、MSP、RPO、キャリアマネジメントの合計  
(出所) World Employment Confederation 「Economic Report」

# Launch Group Holdings Pty Ltd

Launch Group Holdings Pty Ltd について



社名 Launch Group Holdings Pty Ltd

代表者 Rebecca Jane Wallace



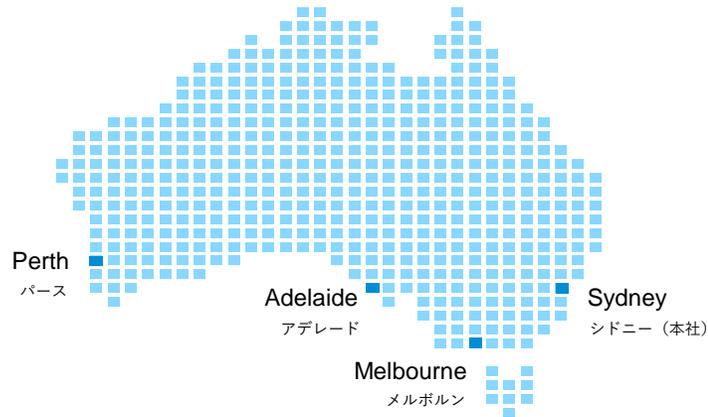
設立 2006年

事業内容 フリーランス・カジュアル雇用を活用したIT人材事業、MSP事業、人材紹介事業

グループ会社 Launch Recruitment Pty Ltd

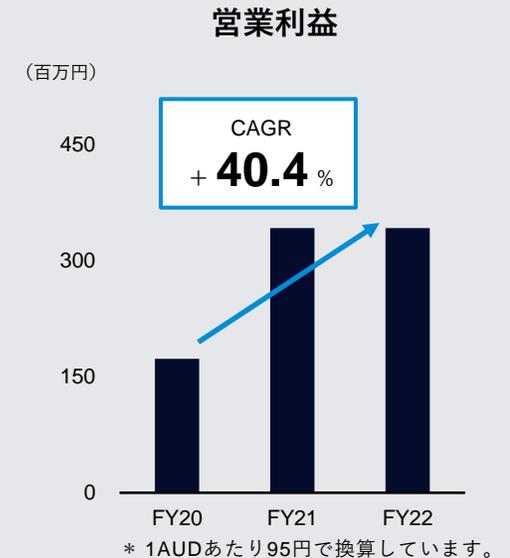
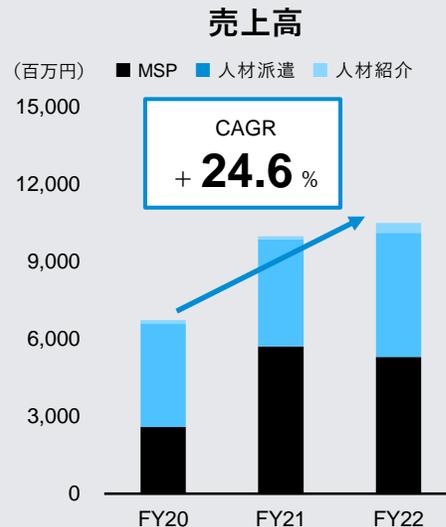
本社所在地 Sydney, New South Wales, Australia

拠点



## 財務状況\*

(百万円)	FY20	FY21	FY22
売上高	6,717	9,959	10,436
売上高総利益	789	928	1,186
営業利益	173	342	342
EBITDA	183	354	358



# Launch's Strengths (1/2)

## Launchの強み (1/2)

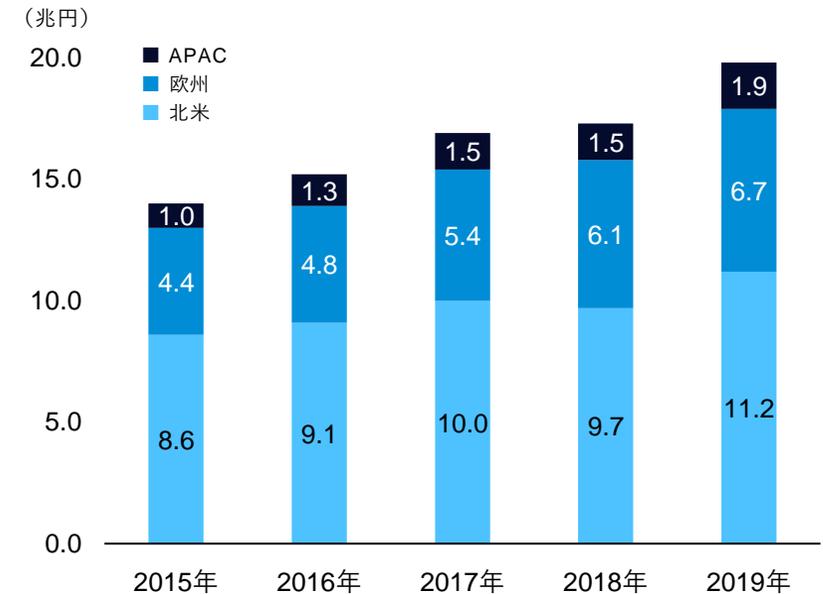
- MSP (Managed Services Providers) は全世界で拡大傾向にあり、Launchにおいても顧客の人材調達に関わるマーケティングから契約に至る一連のプロセスを包括的に行うことで、強固な顧客基盤の構築により安定的な成長を見込む
- カジュアル雇用における人材管理のあらゆる課題を解決する自社開発システム『Vendor Management System』を提供

### Vendor Management System

人材の情報管理	スキル等の人材データをクラウド上で情報管理。顧客企業もデータベースにアクセス可能
採用プロセス管理	求人情報掲載、面接調整、契約等を一元管理
労務管理	稼働中人材の作業時間管理や費用等を一元管理
人材会社管理	顧客が取引する複数の人材会社について包括的に一元管理



### 世界のMSP市場規模



(出所) World Employment Confederation 「Economic Report」

\*1ユーロあたり145円で換算しています。

# Launch's Strengths (2/2)

## Launchの強み (2/2)

- 2006年設立後、IT人材サービスベンチャー企業の実績と信頼を有する。約50%以上の顧客との5年以上の継続的な取引実績あり
- 35万人超のIT人材登録データベースを保有するとともに年間の稼働者数は約7,000人月

### 主な顧客



# GEECHS Global Strategy and Synergies

ギークスのグローバル戦略とシナジー

## IT人材シェアリングのグローバルプラットフォームへの進化

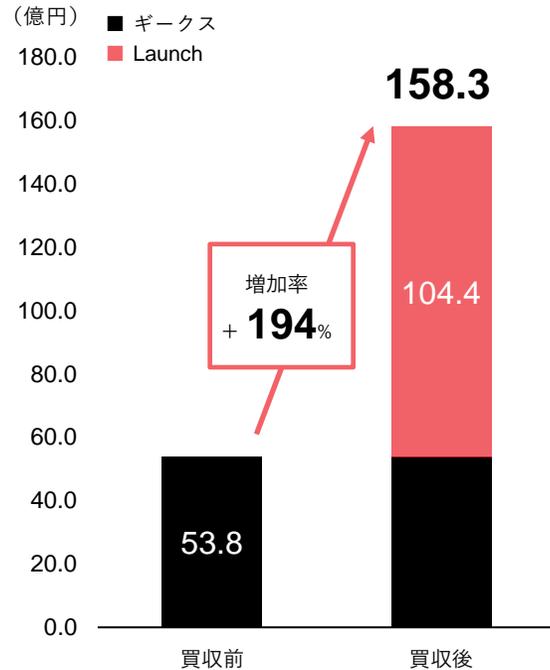


# Results Impact Image (GEECHS + Launch Simple Aggregation)

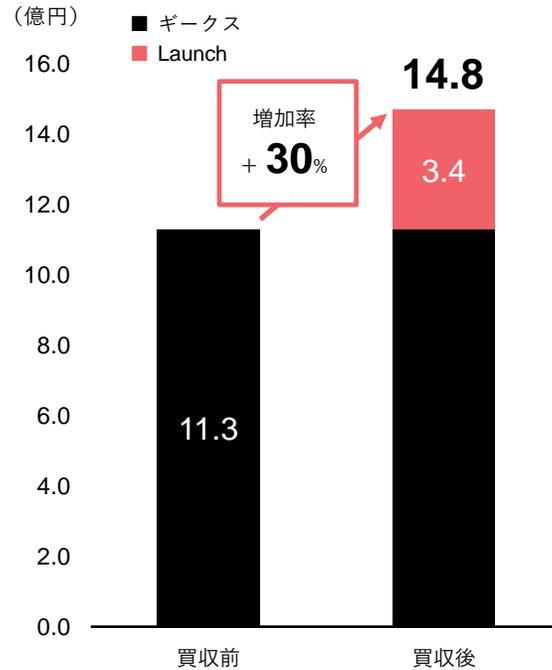
業績インパクトイメージ (ギークス+Launch 単純合算)

- 売上高については中期経営計画”G100”を前倒し達成する規模へ拡大
- LaunchをIT人材セグメントの海外部門とすることで、IT人材のセグメント売上が大幅に増加し、売上・利益ともに最大のセグメントへ
- 以下グラフについて、ギークスは22/3期、Launchは22/6期の実績を単純合算した数値

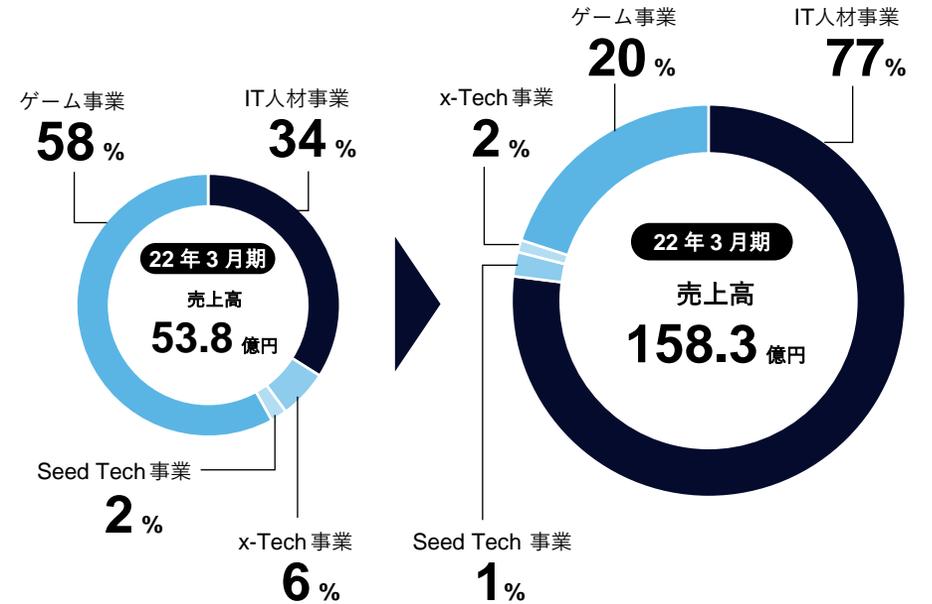
## 売上高



## 営業利益



## セグメント構成



※ 1AUDあたり95円で換算しています。

# Share Acquisition

株式取得について

## 取得金額

17.9億円（AUD 18,887k、株式70%取得）

\*1 1AUDあたり95円で換算しています。 \*2 取得にかかる資金は銀行借入を予定しています。

## 株式取得日

2023年1月（予定）

## 業績影響

今期の連結業績への影響は軽微

- ・ 貸借対照表は2023年3月期、損益計算書は2024年3月期より連結開始予定
- ・ 取得にかかる各種費用は通期業績予想の修正値に反映済み

# Appendix

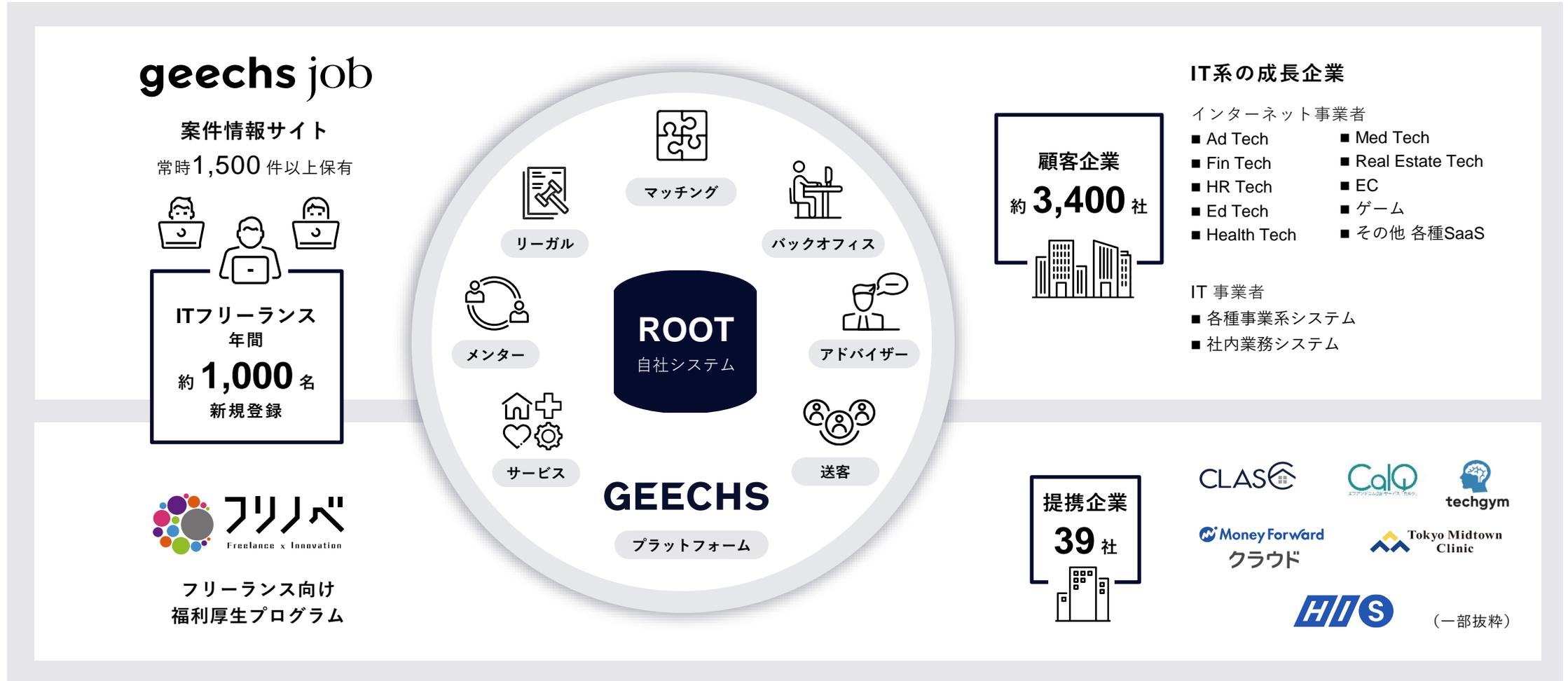
# 4

付録

# IT Freelance Matching Business

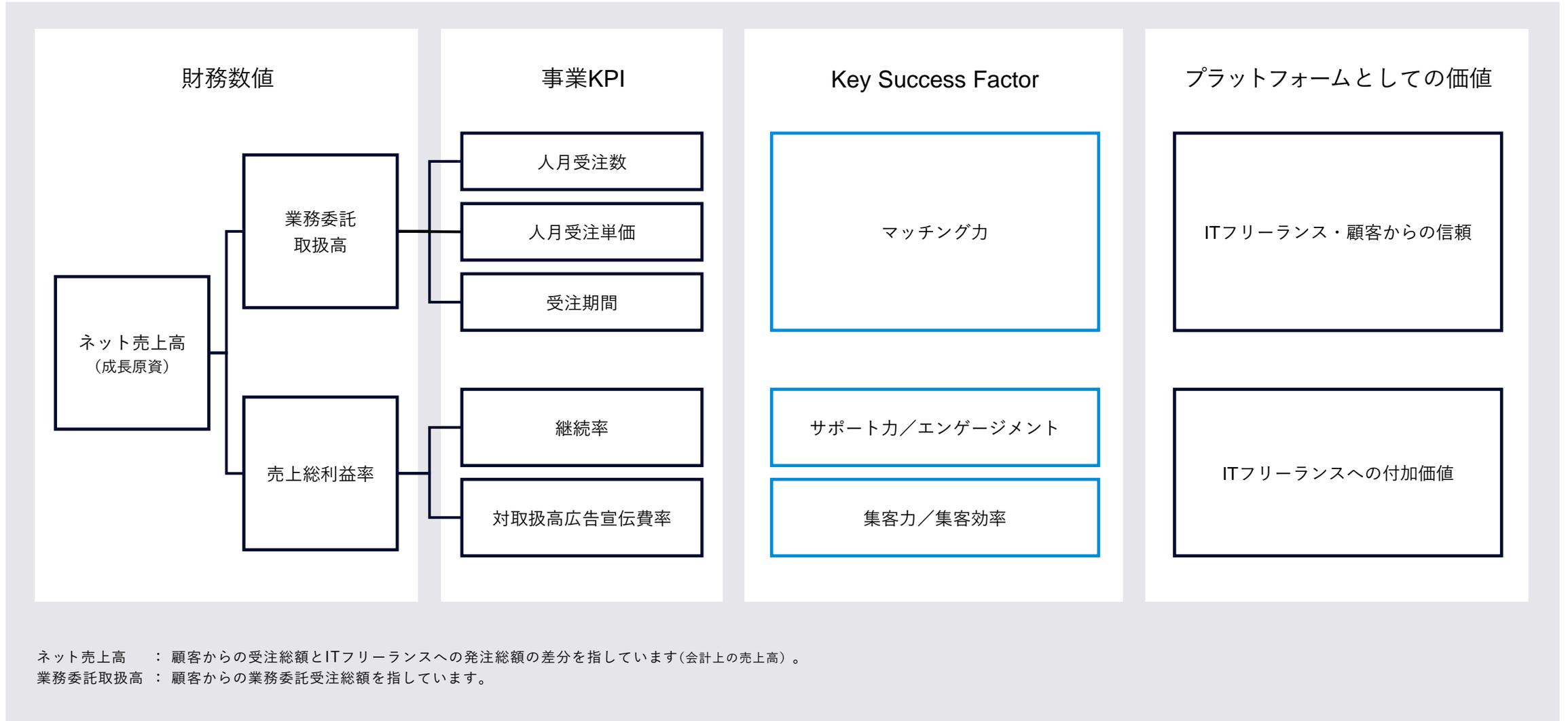
IT人材事業

## 技術リソースのシェアリングプラットフォーム



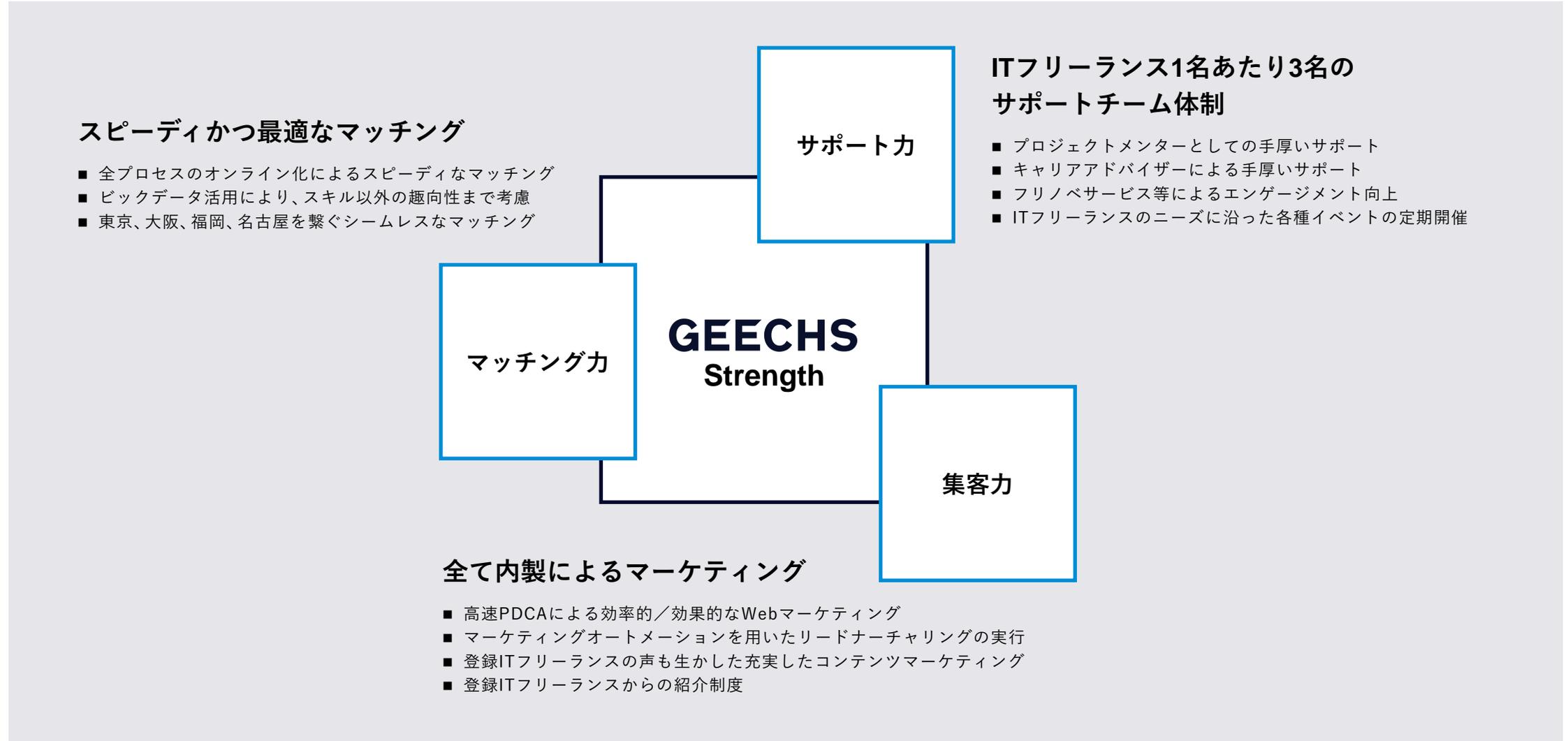
# Source of growth

成長源泉



# GEECHS Strengths

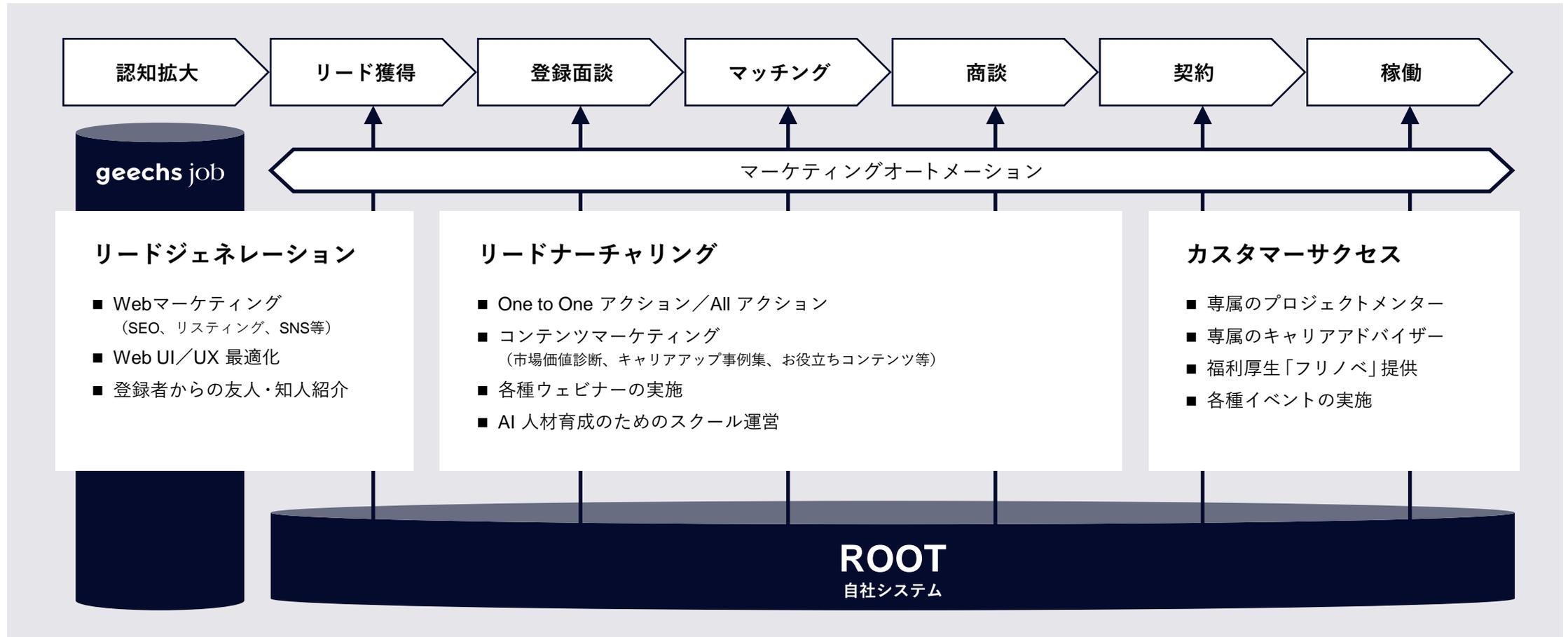
ギークスの強み



# Connect with IT Freelancers

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



# Differences 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	<ul style="list-style-type: none"><li>レガシーシステム運用</li><li>業務システムの開発</li></ul>
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

### 49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

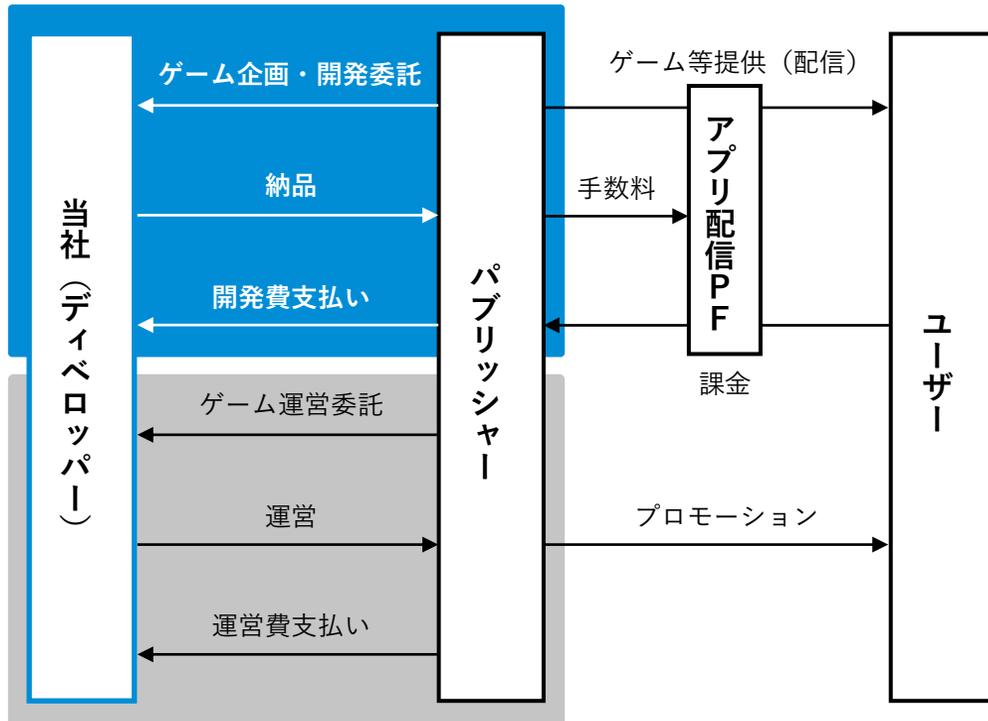
	ディベロッパー（当社）	パブリッシャー
主な役割	タイトルの企画、開発、運営	タイトルの企画、配信、プロモーション
収益モデル	<ul style="list-style-type: none"><li>● パブリッシャーからの企画・開発売上（フロー売上）</li><li>● パブリッシャーからの運営売上（ストック売上、固定）</li><li>● タイトルの課金に応じたRS*1売上（ストック売上、変動*2）</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● アプリ内課金</li><li>● 広告アプリ</li></ul>
リスク／リターン	ローリスク・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 -

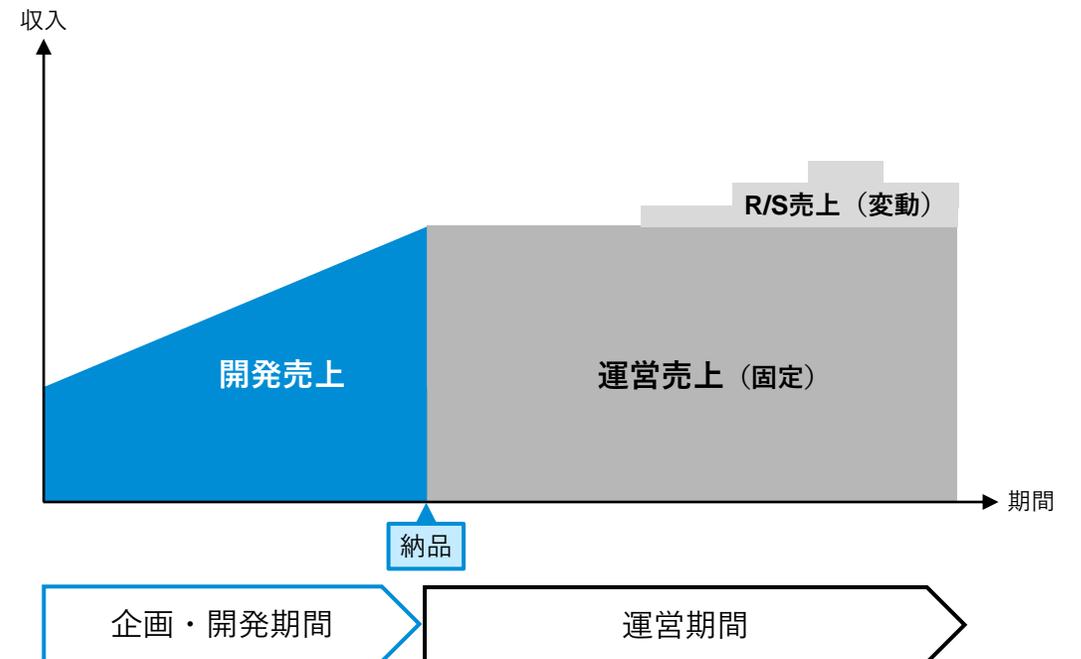
## ビジネスモデル

- 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

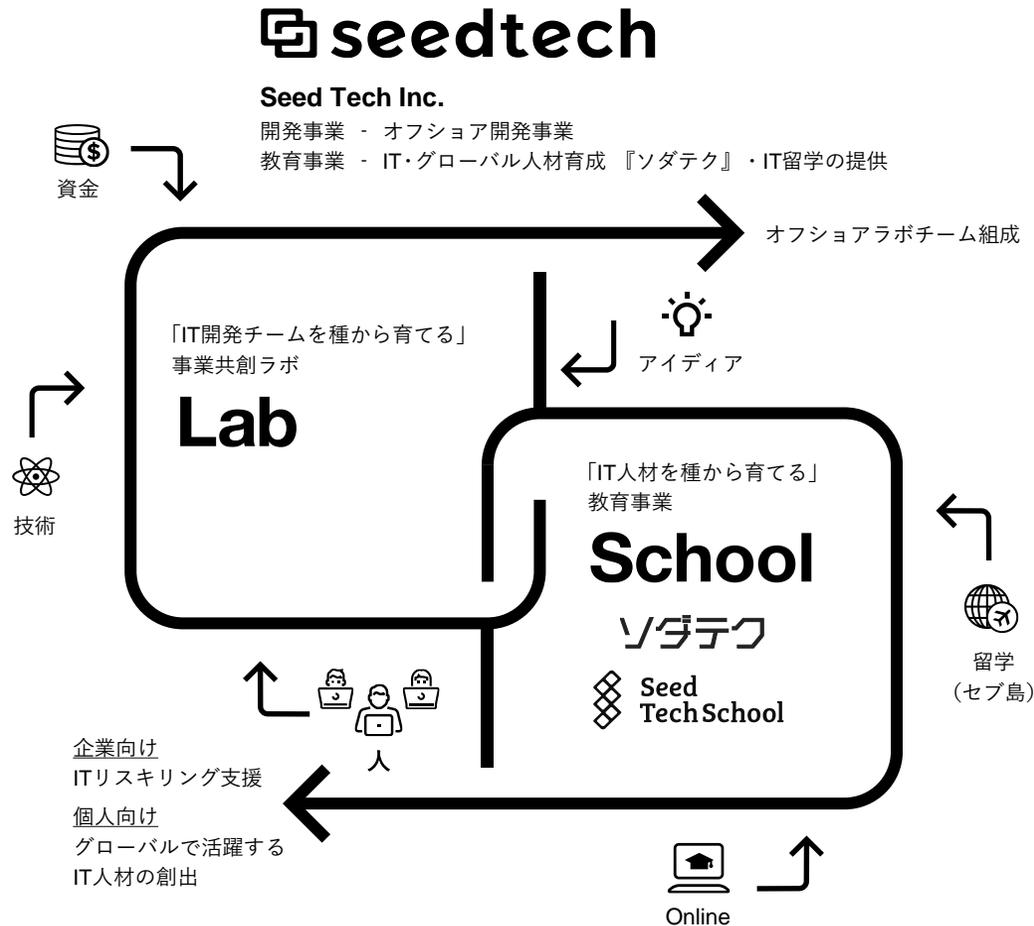
- 企画・開発期間において、23/3期より原価回収基準から進行基準への切り替えが増加したため安定的な収益認識が可能となった。
- 運営期間は固定の運営売上に加え、パブリッシャー側の開発費回収後において、タイトルの課金売上に応じたR/S売上を計上\*



\* タイトル等の契約に応じて設定

# Seed Tech Business

Seed Tech事業



## 1. DX/IT人材育成サービス『ソダテク』の提供

法人向けSaaS型DX/IT人材育成プラットフォームを提供  
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クリングを支援。

## 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



## 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



#### 環境への貢献

### ESG経営

#### 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



#### 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。

# Financial Highlights

業績ハイライト

決算年月		2020/3 期	2021/3 期	2022/3 期	2023/3 期 2Q
売上高	(千円)	3,544,309	3,427,816	5,388,647	2,568,288
経常利益	(千円)	675,446	713,942	1,135,706	263,476
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	390,651	457,755	705,194	145,955
包括利益	(千円)	391,102	458,020	703,843	152,083
資本金	(千円)	1,086,015	1,094,214	1,101,531	1,101,981
純資産額	(千円)	3,356,232	3,830,496	4,470,860	4,541,831
総資産額	(千円)	4,700,309	6,486,303	5,874,294	6,017,044
1株当たり当期純利益	(円)	37.78	43.83	67.18	13.87
自己資本比率	(%)	71.4	59.1	75.7	74.7%
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	-80,307
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-77,131	-48,908	-68,653	-1,634
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-20,049	-22,588	-91,339	-111,142
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	3,159,146
従業員数	(名)	391	357	384	425

*Make the biggest impression  
in the 21st century*

**GEECHS**

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

#### 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。