

2023年3月期
第3四半期決算説明資料

Financial Results Briefing

2023年2月14日
ギークス株式会社
東証プライム：7060

Contents

| | |
|---|-----------|
| 1. Corporate Profile 会社概要 | 02 |
| 2. Revision of Revenue Recognition 収益認識の見直しについて | 07 |
| 3. Financial Results 業績 | 10 |
| 4. About New Services 新サービスについて | 19 |
| 5. M&A Launch Group Holdings Pty Ltdの株式取得について | 24 |
| 6. Shareholder Returns 株主還元について | 27 |
| 7. Appendix 付録 | 29 |

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

| | | | |
|-------|-----------------------------------|-----------------|--|
| 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 | 1,104百万円〔2022年12月31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* | 14,340百万円〔2022年3月期〕 | | |
| 従業員数 | 442名〔2022年12月31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

GEECHS

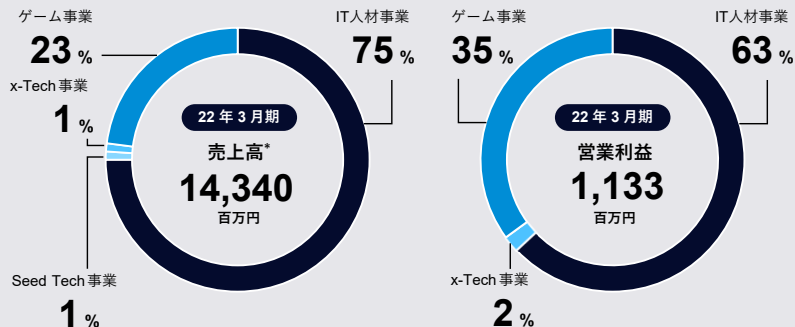
IT人材事業 x-Tech事業

G2Studios
ゲーム事業

seedtech
Seed Tech事業

Segmentation

セグメント構成

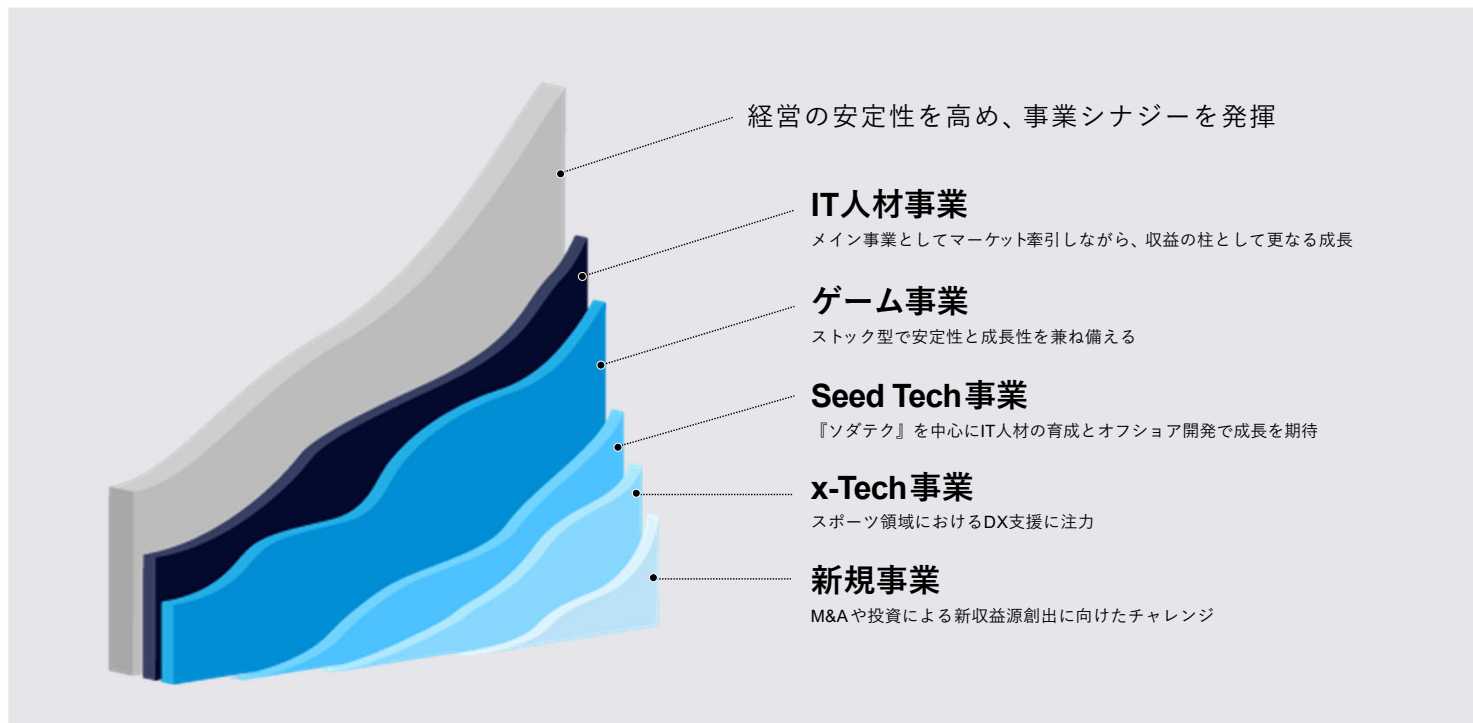


* 収益認識見直し後の数値

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



Revision of Revenue Recognition

2

収益認識の見直し

Revision of Revenue Recognition

収益認識の見直しについて

当社グループが提供するIT人材事業売上の主な内容は、顧客企業からシステム等の開発工程に関わる案件を準委任契約として受託し、当社システムに登録された最適なITフリーランスに再委託するサービスです。したがって、これらの顧客企業へのシステム等の開発支援等を履行義務としております。当取引は、顧客企業及びITフリーランスとの契約関係を総合的に勘案すると、財又はサービスの提供に対して主たる責任を有していないと考えられることから代理人取引に該当すると判断し、当該取引にかかる顧客企業への請求金額とマッチングしたITフリーランスに対する支払金額の差額を収益として認識しておりました。

しかし、契約条件の見直しが必要な事項が生じたことや、2023年1月16日に開示しました「豪州IT人材サービスの Launch Group Holdings Pty Ltd の株式取得（連結子会社化）に関する手続き完了のお知らせ」のとおり、当社は豪州のIT人材サービス事業を行う Launch Group Holdings Pty Ltd 及びその子会社 Launch Recruitment Pty Ltd を当社の連結子会社としたことを契機に、改めてグループ全体のIT人材事業売上の収益認識について再検討を行いました。

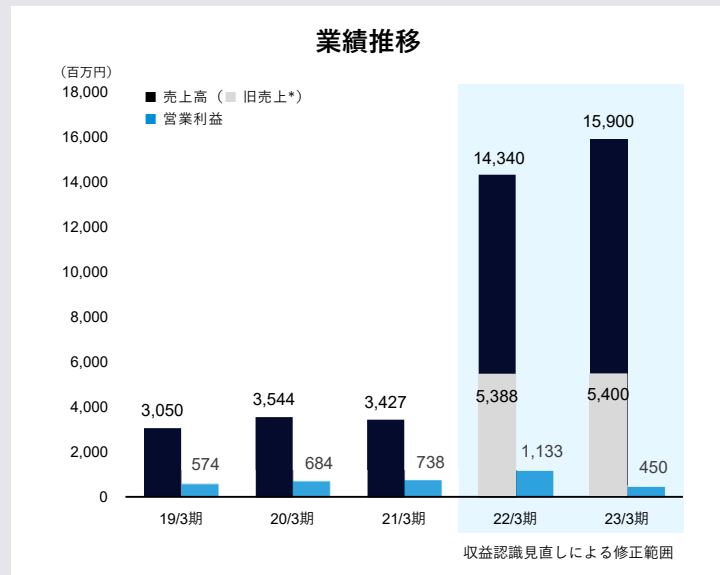
顧客との契約内容を精査した結果、財又はサービスが顧客に提供される前に当社グループが当該財又はサービスを支配しているため、「収益認識会計基準」等の適用開始時点に遡り、本人取引として取引総額で収益を認識する方法が適切と判断しました。なお、当見直しは売上高と売上原価を同額で増額するものであり、損益への影響はありません。

Revision of full-year earnings forecast (consolidated)

収益認識の見直しに伴う通期業績予想の修正（連結）

- 収益認識の見直しにより対象となるIT人材セグメント売上が修正されることで、今期の業績予想を売上高のみ上方修正
- 当社グループの売上高は約**3**倍へと修正

| (百万円) | 見直し前 | 見直し後の今期通期業績予想 | | |
|-------|-------|---------------|---------|---------|
| | | 修正額 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 5,400 | 15,900 | +10,500 | +194.4% |
| 営業利益 | 450 | 450 | 0 | - |
| 経常利益 | 450 | 450 | 0 | - |
| 純利益 | 260 | 260 | 0 | - |



* 収益認識見直しの数値

Financial Results

3

業績

Executive Summary Q3 FY3/23

2023年3月期 3Q：サマリー

収益認識の見直しにより売上高は100億円超へ
M&Aに伴う費用計上の影響で一時的に減益

売上高

営業利益

経常利益

純利益

3Q

4,153百万円

(YoY)

(+14.2%)

126百万円

(-40.6%)

96百万円

(-53.9%)

13百万円

(-88.0%)

3Q累計

11,802百万円

(YoY)

(+11.3%)

386百万円

(-55.1%)

360百万円

(-58.2%)

159百万円

(-70.1%)

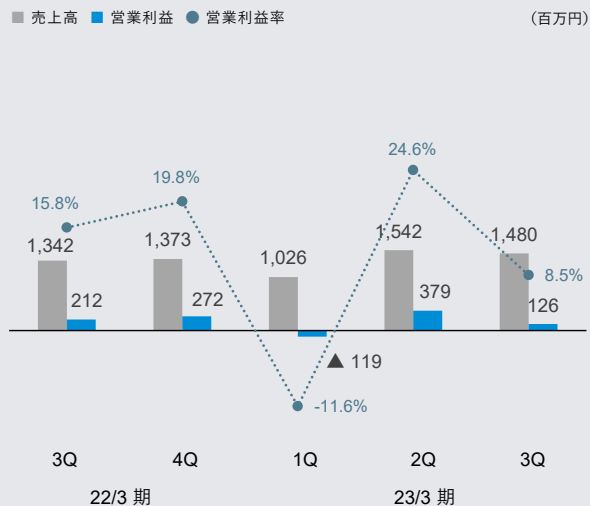
※ 収益認識見直し後の数値

Sales and Operating Income

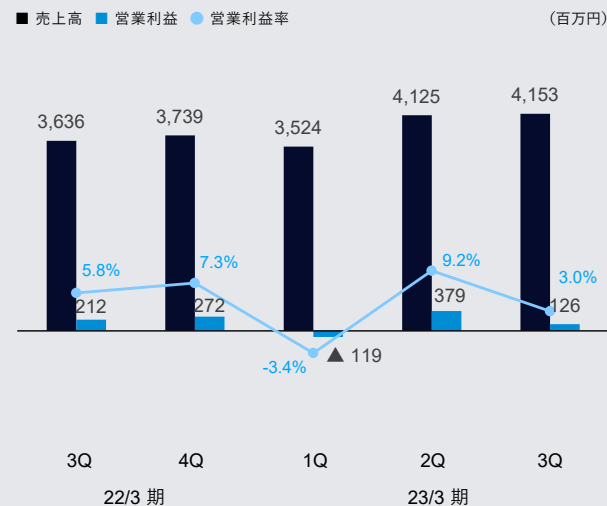
売上高・営業利益推移

- メインのIT人材事業の好調により四半期売上高で過去最高を更新
- M&Aに伴う費用及びIT人材事業で戦略的広告投資を拡大した中で、営業利益はプラスを維持

収益認識の“見直し前”



収益認識の“見直し後”



Segment Information Q3 FY3/23

2023年3月期 3Q：セグメント別

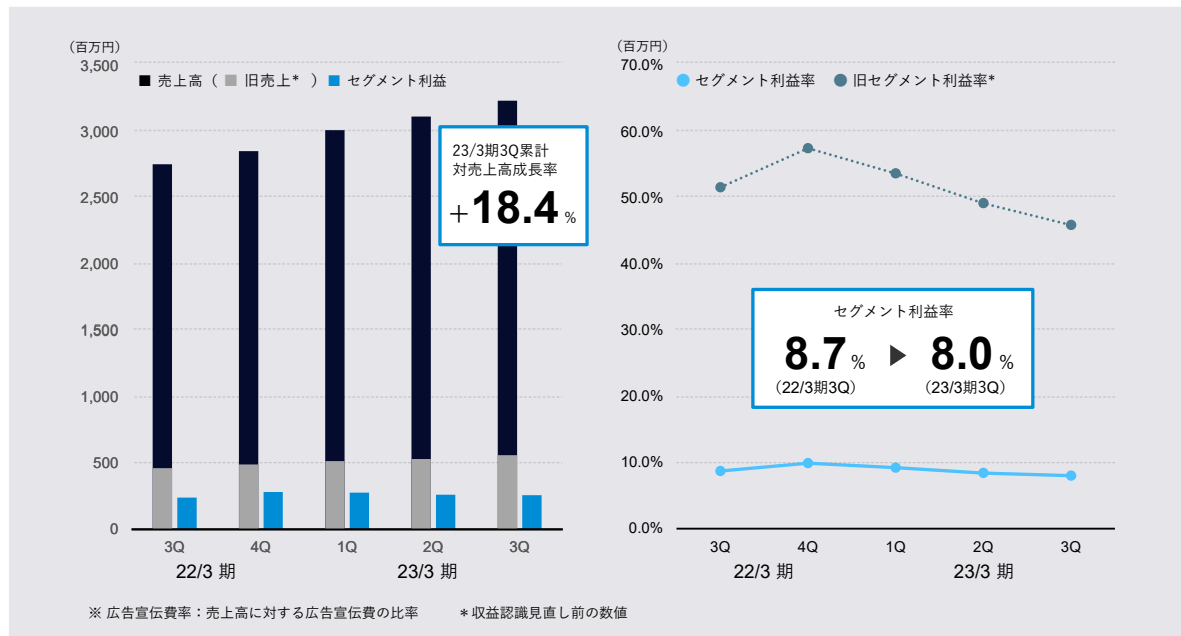
- IT人材事業 : 売上高は過去最高値の更新を継続。利益は交通系広告含め戦略的投資を加速させた影響で前Q比でやや減少したものの前期比で着実に伸長
- ゲーム事業 : 今Qにリリースした2タイトル含めた運営タイトルの積み上がりによりストック売上は大幅伸長、開発中タイトルの収益認識もあり3Q累計利益は黒字化
- Seed Tech事業 : オフショア開発の好調維持により売上高は前期比で大幅増収、ソダテクは個人向け新サービス含むコンテンツ開発等への先行投資を継続
- x-Tech事業 : ゴルフ関連企業のマーケティング支援が好調を維持し、売上は前期比同水準で推移。利益率が高いストック型の案件の積み上がりにより前期比大幅増益
- 共通費 : M&Aに伴う費用を全額計上した影響で一時的に大幅増加

| (百万円) | | 前年実績 3Q累計 | 実績 | | 前年比 3Q累計 | 通期計画 | |
|---------------|--------------|-------------------|-------------------|------------------|--------------------|-------------------|------------------|
| | | | 3Q累計 | 3Q | | 計画値 | 進捗率 |
| セグメント別 | | | | | | | |
| IT人材 | 売上 (旧売上) | 7,909 (1,324) | 9,369 (1,610) | 3,236 (561) | +18.4% (+21.6%) | 12,690 (2,200) | 73.8% (73.2%) |
| | 利益 | 714 | 796 | 257 | +11.5% | 1,000 | 79.7% |
| ゲーム | 売上 | 2,438 | 2,168 | 819 | -11.0% | 2,850 | 76.1% |
| | 利益 | 458 | 60 | 89 | -86.8% | 80 | 75.7% |
| Seed Tech | 売上 | 95 | 122 | 48 | +28.0% | 160 | 76.7% |
| | 利益 | -7 | -31 | 2 | - | -60 | - |
| x-Tech | 売上 | 157 | 158 | 55 | +0.8% | 200 | 79.2% |
| | 利益 | 24 | 39 | 12 | +59.0% | 50 | 78.8% |
| 共通費 | | -328 | -478 | -235 | - | -620 | - |
| 連結 | | | | | | | |
| | 売上高 (旧売上) | 10,601 (4,015) | 11,802 (4,049) | 4,153 (1,480) | +11.3% (+0.8%) | 15,900 (5,400) | 74.2% (75.0%) |
| | 営業利益 | 861 | 386 | 126 | -55.1% | 450 | 85.9% |
| * 収益認識見直しの売上高 | | | | | | | |

IT Freelance Matching Business (1/3)

IT人材事業 (1/3)

- 3Q累計の売上高は**90**億円を突破し過去最高の実績。通期130億円へ迫る勢いで伸長
- 広告宣伝費率はタクシーや東京メトロ等の交通系広告へ拡大させた影響で3Qに2.8%と上昇
- 戦略的広告投資の加速によりセグメント利益率は計画通りの水準で推移
- 収益認識見直し前の売上は3Q 5.6億円 (YoY+21.1%)、3Q累計 16.1億円 (同+21.6%) と大幅伸長、3Qテイクレートを17.4%と上昇



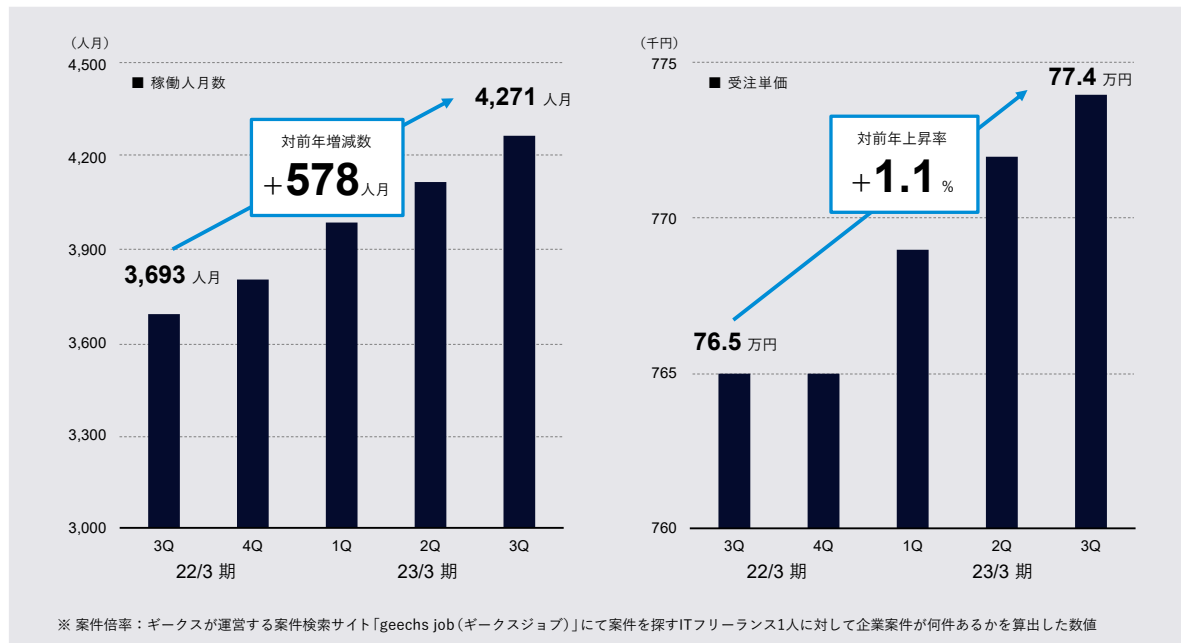
| | |
|---------|------------------------------|
| 3Q | (YoY) |
| 売上高 | 3,236 百万円 (+17.4%) |
| セグメント利益 | 257 百万円 (+7.6%) |
| 広告宣伝費率 | 2.8 % |

| | |
|---------|------------------------------|
| 3Q累計 | (YoY) |
| 売上高 | 9,369 百万円 (+18.4%) |
| セグメント利益 | 796 百万円 (+11.5%) |
| 広告宣伝費率 | 2.2 % |

IT Freelance Matching Business (2/3)

IT人材事業 (2/3)

- 稼働人月数は3Qに**4,200**人月超となり過去最高値の更新を継続！
- とりわけ地方とのクロスマッチングが前期比+149%と大幅増加し、稼働者全体に占める割合も約5%と前期より倍増
- ITフリーランス市場の需給を表す案件倍率は10.56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更新



3Q (YoY)

稼働人月数 **4,271** 人月 (+15.7%)

受注単価 **77.4** 万円 (+1.1%)

3Q累計 (YoY)

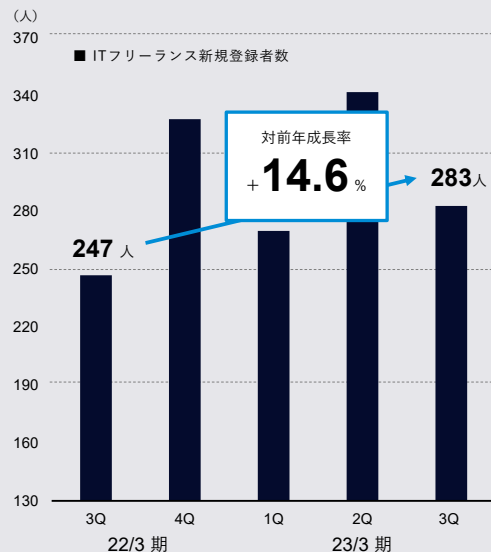
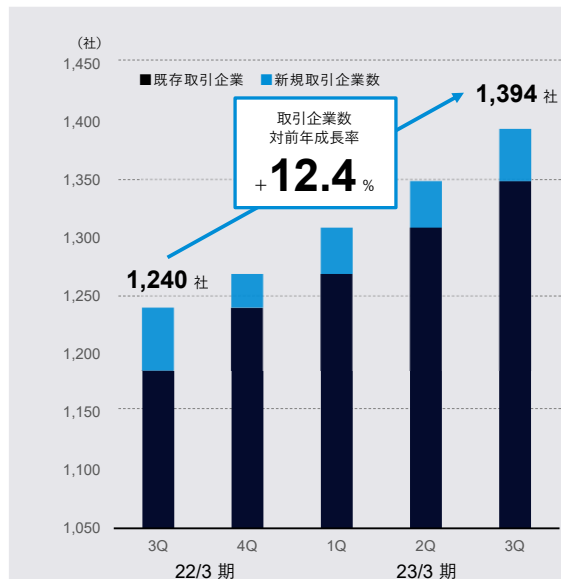
稼働人月数 **12,382** 人月 (+16.9%)

受注単価 **77.1** 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、交通系広告の効果もあり非IT系大手企業からの問い合わせも増え着実に伸長
- ITフリーランスの新規登録者数は、季節要因で前Qより減少したものの前期比では大幅伸長



※ 既存取引企業数：2017年3月期以降に取引開始した企業数

3Q

(YoY)

新規取引企業数

45 社
(-16.7%)

新規登録者数

283 人
(+14.6%)

3Q累計

(YoY)

新規取引企業数

125 社
(-8.1%)

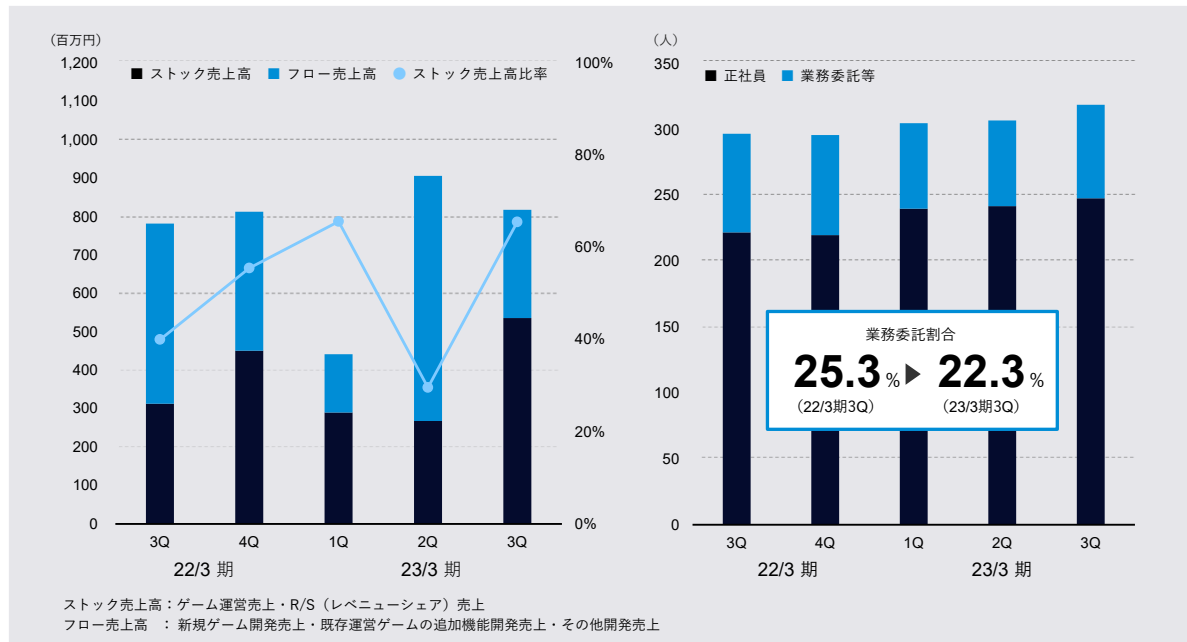
新規登録者数

895 人
(+18.9%)

Game Business

ゲーム事業

- 今Qリリースした2タイトルの寄与もありストック売上高は大幅増収となり、3Q累計で黒字化
- ストック売上高比率は65.5%へ伸長し、4Qも更なる増加を見込む
- 時期ズレしていた1タイトルを受注し開発スタート、パイプライン数は2ケタへ増加



3Q

(YoY)

売上高

819 百万円
(+4.6%)

セグメント利益

89 百万円
(-0.7%)

3Q累計

(YoY)

売上高

2,168 百万円
(-11.0%)

セグメント利益

60 百万円
(-86.8%)

運営タイトル

7 本

開発中タイトル

3 本

従業員数 (3Q末)

319 人

(正社員 248人、業務委託等 71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
- 『ソダテク』について個人向けサービスもスタート！
教材数も拡大、引き続き先行投資フェーズ
- 前Qに再開したIT留学について学校法人研修を受注する等、
需要は引き続き回復傾向

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着実に積み上がり、前年度同水準で推移
- 高単価の案件増加により3Q累計利益は過去最高益を更新
- アマチュアゴルフ大会の“GridgeCup”は12月の決勝大会も盛況となり、前年度同水準の売上となる

Seed Tech事業

3Q (YoY)

売上高 **48** 百万円
(+99.9%)

セグメント損益 **2** 百万円

3Q累計 (YoY)

売上高 **122** 百万円
(+28.0%)

セグメント損益 **-31** 百万円

x-Tech事業

3Q (YoY)

売上高 **55** 百万円
(-22.5%)

セグメント利益 **12** 百万円
(+5.6%)

3Q累計 (YoY)

売上高 **158** 百万円
(+0.8%)

セグメント利益 **39** 百万円
(+59.0%)

About New Services

4

新サービスについて

About “GEECHS DIRECT”

『GEECHS DIRECT』について

- 採用市場全体でのダイレクトリクルーティング拡大を受け、ITフリーランスマッチングにおいても同様に需要が増加
- 顧客企業にとってマッチングの選択肢が増えることや、当社にとってもビジネスの効率性を高めることで事業拡大を見込む
- サービスローンは、2023年4月予定！



“GEECHS DIRECT”とは

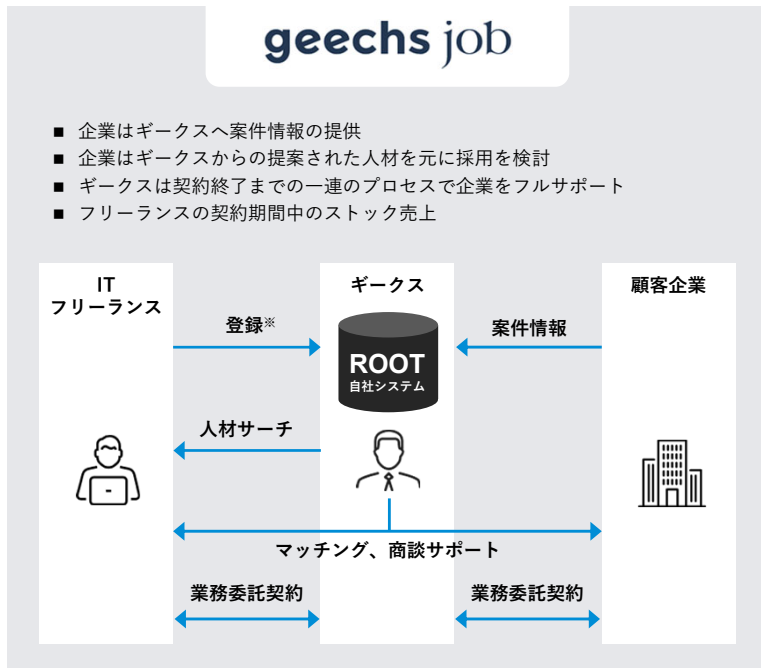
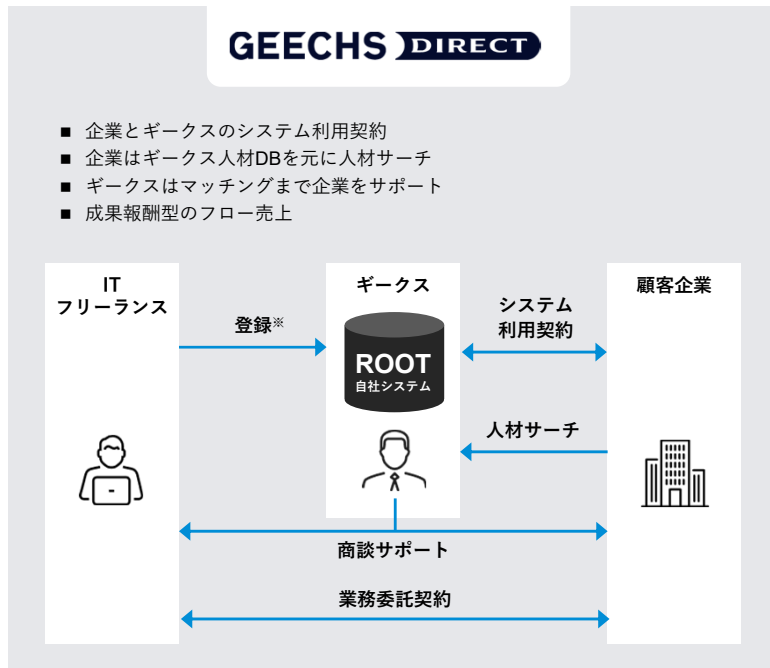
ギークスが保有するITフリーランス人材DBを顧客企業へ公開し、直接マッチングができる人材サーチ型のプラットフォーム

- 公開されるDBへ登録されたITフリーランスは、ギークスの厳格な審査をクリアしたハイスペック人材
- 顧客企業のニーズに応じていつでもスピーディーに人材サーチ・マッチングが可能
- 成功報酬型が一律で安価な料金体系
- 企業とフリーランスは直接契約
- 企業側は開発の現場担当者が人事を介さず直接フリーランスのサーチが可能

Comparison by Service

サービス比較

- 顧客企業はITフリーランスを能動的にサーチし、ニーズに応じたスピーディーかつ安価なマッチングを実現
- ITフリーランスにとってはマッチング機会が拡大することで安定的に案件を獲得
- 当社にとっては従来サービスにプラスする形で更なる収益の拡大を図る



※ Web登録後、面談等を通して当社基準を満たした方のみ本登録

“sodatech”, Online Programming Learning Service for Individuals

個人向けオンライン型プログラミング学習サービス『ソダテク』

- 法人向けSaaS型のDX/IT人材育成サービス『ソダテク』の個人向けサービスとして2023年2月より提供開始
- 教材数400以上、総学習時間400時間以上の豊富なコンテンツに加えて、未経験者向けにも手厚いサポート！

**プログラミングで
自由な働き方を実現**

- 01 挫折しない！ 初心者でも安心の動画教材
- 02 実績十分！ 2400名のライフシフトを実現
- 03 安心の価格！ 気軽にプログラミング学習を始められる

7日間フリートライアルに登録 [法人の方はこちら](#)

“
ソダテクとは
= 育てる+テクノロジー人材”

DX人材・IT人材を目指す個人への新サービス

- 月額 2,980円～の安価な料金体系
- 教材は全て理解しやすい動画で提供
- 未経験者でもゼロから学べるカリキュラム
- 教材は主要言語・技術を網羅、順次拡大
- 学習で困った時にも安心のサポート体制
- 独自の学習進捗表で学習状況を可視化

Market Size and Positioning Map

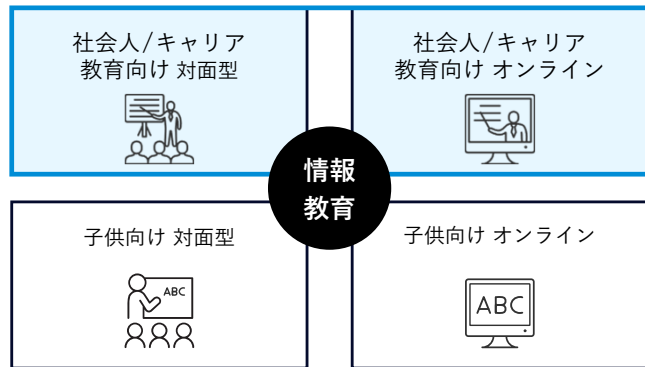
市場規模とポジショニングマップ

- 岸田政権の個人のリスキリング支援に5年で1兆円投資方針の後押しも受け、社会人/キャリア教育向けの情報教育市場は更に拡大する見通し
- 法人向け『ソダテク』で培ったノウハウに加え、サポート力や価格面で優位性を生かして早期の拡大を図る
- オフライン型のセブ島IT留学とオンライン型のソダテクのシナジーにより更なるアップサイドに期待

情報教育市場

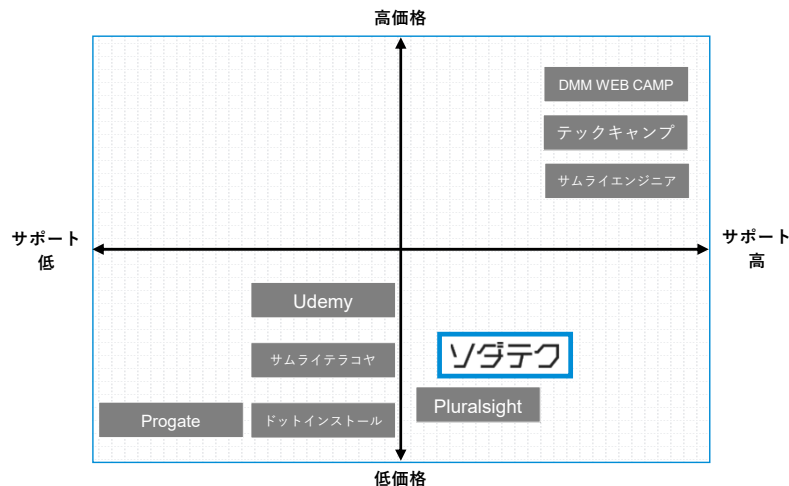
2022年市場規模* **1,778** 億円

当社のスコープ市場



* (出所) 船井総研「情報教育白書」

“個人向け”デジタル人材育成サービスにおけるポジショニング



※ 各社公表資料、及びユーザーインタビュー等を元にした当社調べ

M&A

Mergers and Acquisitions

5

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

Consolidation Accounting Period by Company

会社別の連結対象期間

- Launch Group Holdings Pty Ltdの買収について、2023年1月16日にクロージング完了（みなし取得日2023年1月1日）
- 連結についても予定通りBSは2023年3月期、PLは2024年3月期より開始する見通し
- 24/3期からは、3か月遅れの連結取込でLaunch社のPLがフル寄与する見通し

| 2024年3月期 会社別の連結対象期間 | | | | |
|---------------------|----------|----------|------------|------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
| GEECHS | 23年 4-6月 | 23年 7-9月 | 23年 10-12月 | 24年 1-3月 |
| launch* | 23年 1-3月 | 23年 4-6月 | 23年 7-9月 | 23年 10-12月 |

Post-Acquisition Management Policy and Structure

買収後の経営方針・体制

- Launch Group Holdings Pty Ltdの経営体制としては、DirectorにRebecca Jane Wallace並びに当社CEOの曾根原及び海外事業推進室室長の高原が就任することで、経営支援・ガバナンス体制を構築
- 事業を運営するグループ会社のLaunch Recruitment Pty Ltdの経営体制は買収前を維持し、Launch社の従来からの強みを発揮

経営体制

Launch Group Holdings ボードメンバー



Director
Rebecca Jane Wallace



Director
曾根原 稔人



Director
高原 大輔

Launch Recruitment マネジメントチーム



CEO
Rebecca Hartshorn



CFO
Frencky Kosasih



Director
Rebecca Jane Wallace

Launch Recruitment のマネジメントチーム



Rebecca Jane Wallace

- ・ 豪ニューカッスル大学卒業
- ・ グローバル人材会社のDrake InternationalにてNSW州の統括等を経て2006年にLaunch社を創業
- ・ 創業者兼CEOとして同社の成長を牽引



Rebecca Hartshorn

- ・ 英ケンブリッジ大学修士課程修了
- ・ グローバル人材大手のHAYSでアジア地域担当やIT戦略等の統括を経て当社に2020年に参画
- ・ COOとして経営戦略部門等の統括後、2022年にCEO就任



Frencky Kosasih

- ・ 豪テクノロジー・シドニー大学卒業
- ・ VMS開発等の推進、ファイナンス部門統括
- ・ CPA Australia資格保有

Shareholder Returns

6

株主還元について

Shareholder Return Policies

株主還元策について

- 中期経営計画G100で掲げた自己資本利益率（ROE）20%の目標も踏まえ、株主還元強化及び資本効率改善を目的に 普通配当（10円予定）に加え、発行済株式数の4%相当の自己株式取得及び株主優待（1,000円相当/単元以上）を実施
- 今期、配当性向は39%^{*1}、自己株式取得と普通配当を勘案した総還元性向は150%超^{*1}となる見通し

自己株式取得

| | |
|------------|---|
| 理由 | グループ財政状態を踏まえ、株主還元および資本効率の向上のために自己株式の取得を行うことと致します。 |
| 取得対象株式の種類 | 当社普通株式 |
| 取得し得る株式総数 | 40万株（上限） |
| 株式の取得価額の総額 | 3億円（上限） |
| 取得期間 | 2023年2月15日～同年4月28日 |
| 取得方法 | 東京証券取引所における市場買付 |

*1 自己株式取得が上限に達した場合の想定数値 *2 自己株式取得の影響を除いた数値

配当（23/3期予定）

| | |
|--------------------|-------------------------------|
| 1株あたり配当金 | 10円（基準日：2023年3月31日） |
| 配当総額 ^{*1} | 101百万円（105百万円 ^{*2} ） |
| 配当性向 ^{*1} | 39.0%（40.5% ^{*2} ） |

設立15周年記念株主優待実施

| | |
|-------|--|
| 理由 | 当社は、設立15周年を迎えました。株主の皆様にご支援に感謝の意を表すため「設立15周年記念株主優待」を実施致します。 |
| 対象株主 | 2023年3月31日時点における単元株主 |
| 保有株式数 | 1単元（100株）以上 |
| 基準日 | 2023年3月31日 |
| 優待内容 | 一律クオカード1,000円分 |
| 贈呈時期 | 2023年6月初旬の発送予定（定時株主総会招集通知同封予定） |

Appendix

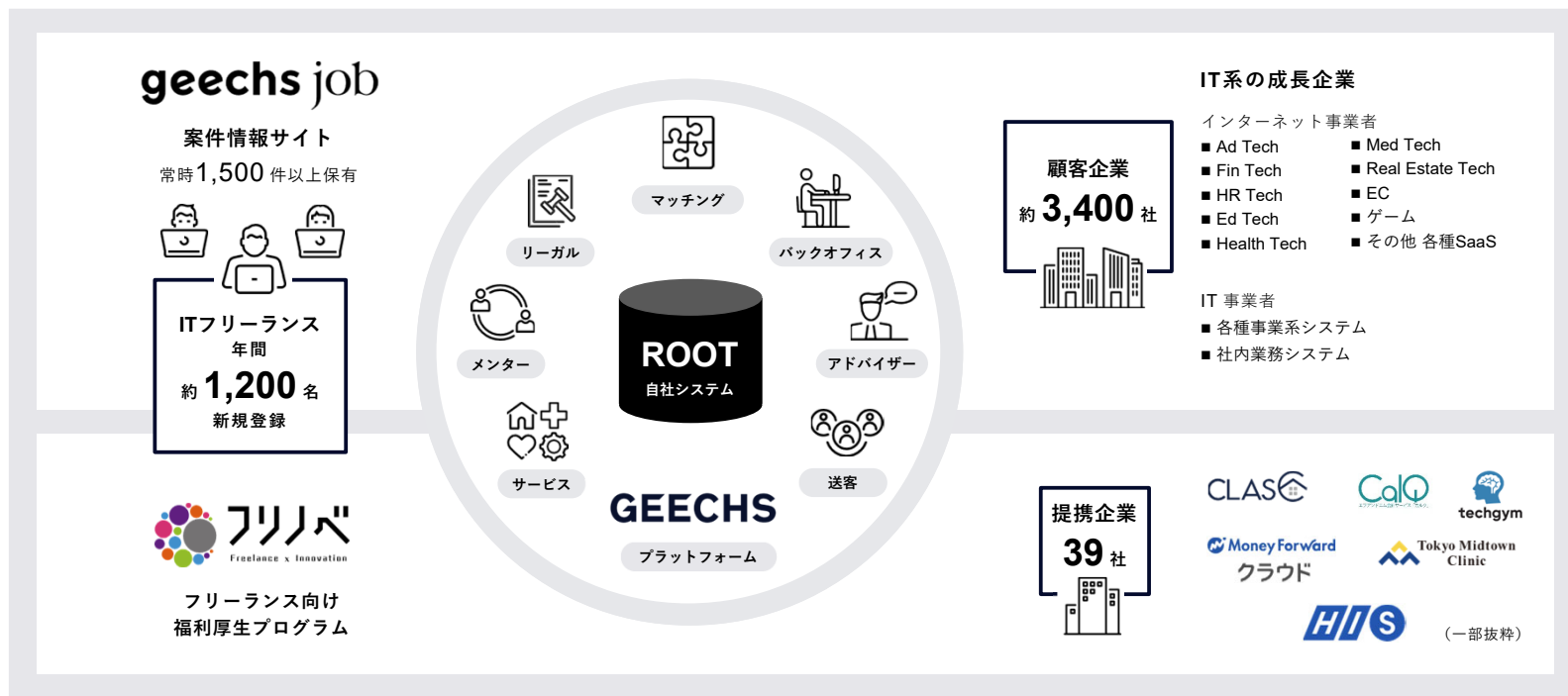
7

付録

IT Freelance Matching Business

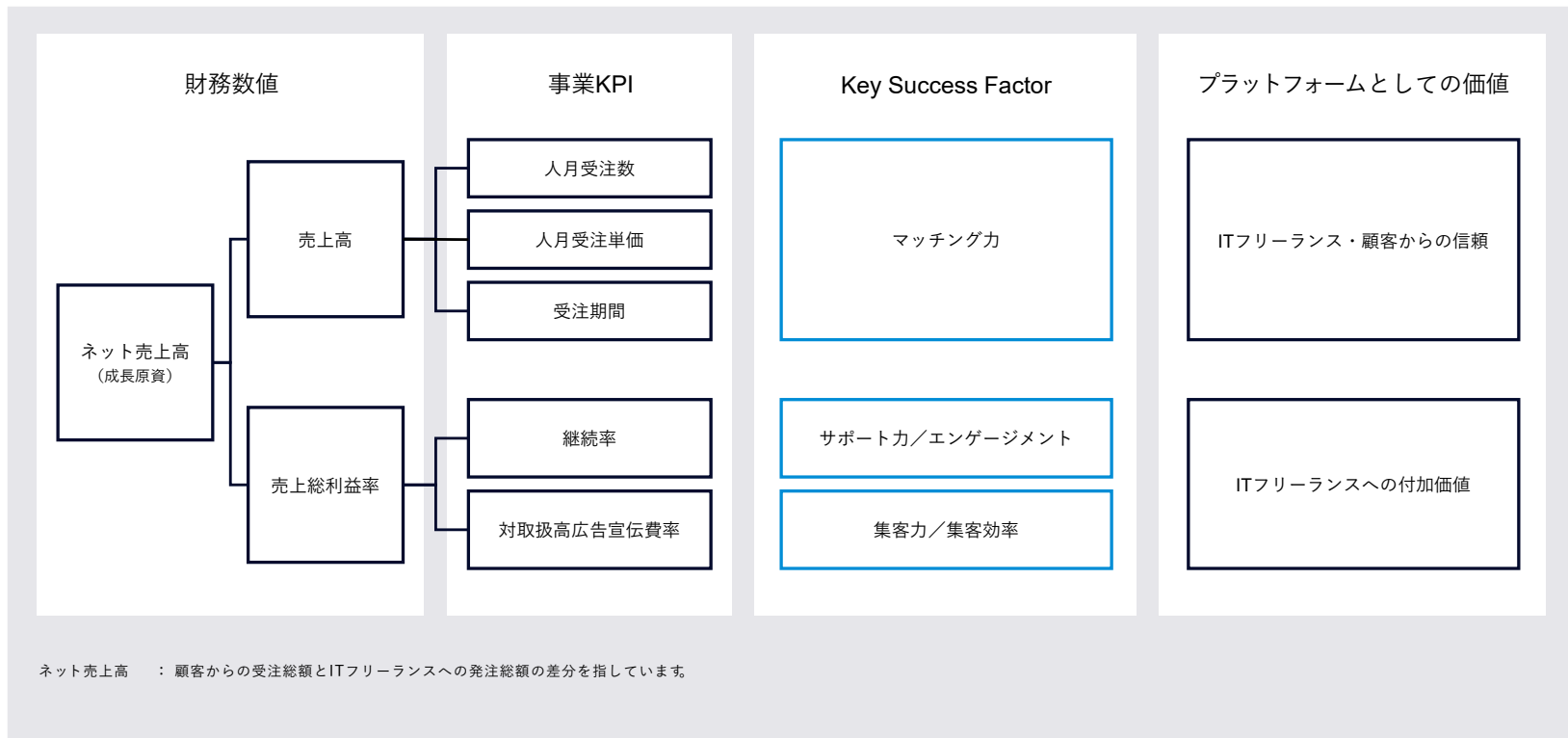
IT人材事業

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

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

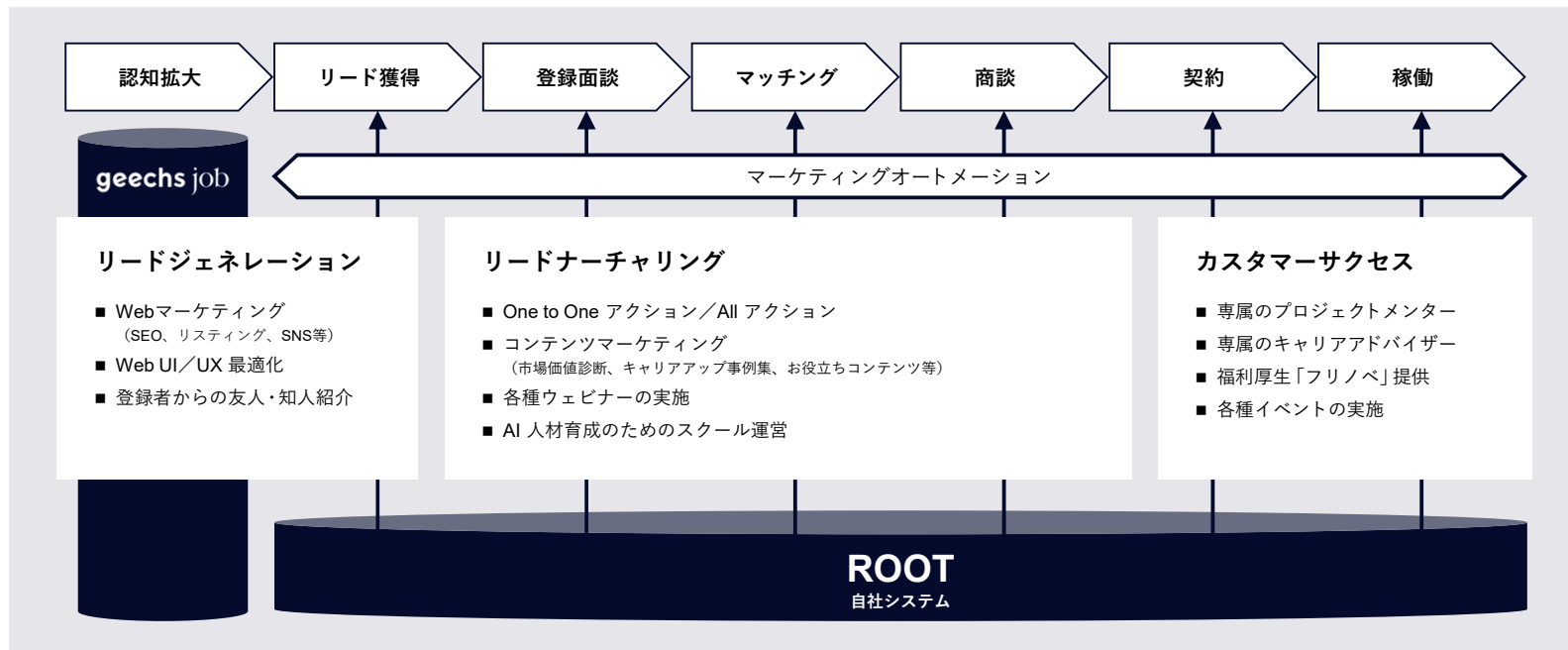
全て内製によるマーケティング

- 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

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 Sler 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">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

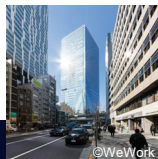
49のサービスを展開中

- 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



G2Studios

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

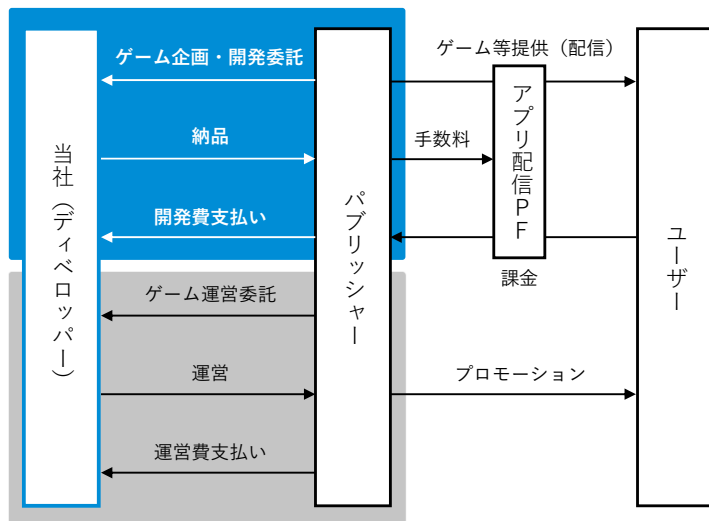
| | ディベロッパー（当社） | パブリッシャー |
|----------|---|---|
| 主な役割 | タイトルの企画、開発、運営 | タイトルの企画、配信、プロモーション |
| 収益モデル | <ul style="list-style-type: none">● パブリッシャーからの企画・開発売上（フロー売上）● パブリッシャーからの運営売上（ストック売上、固定）● タイトルの課金に応じたRS*1売上（ストック売上、変動²） | <ul style="list-style-type: none">● アプリ内課金● 広告アプリ |
| リスク/リターン | ローリスク・ミドル～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

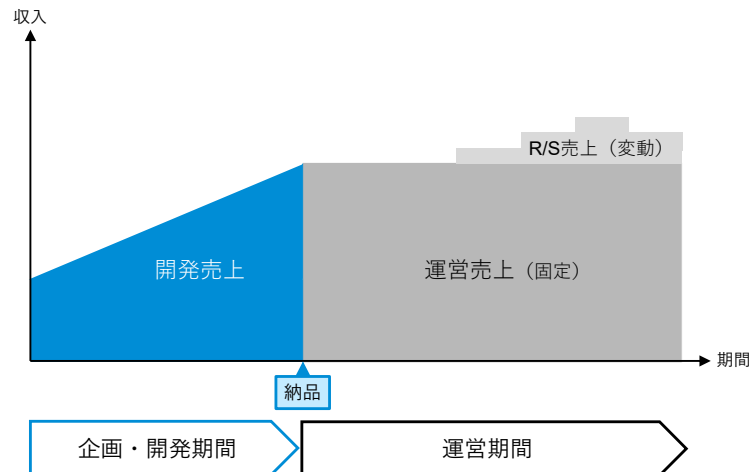
ビジネスモデル

- 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

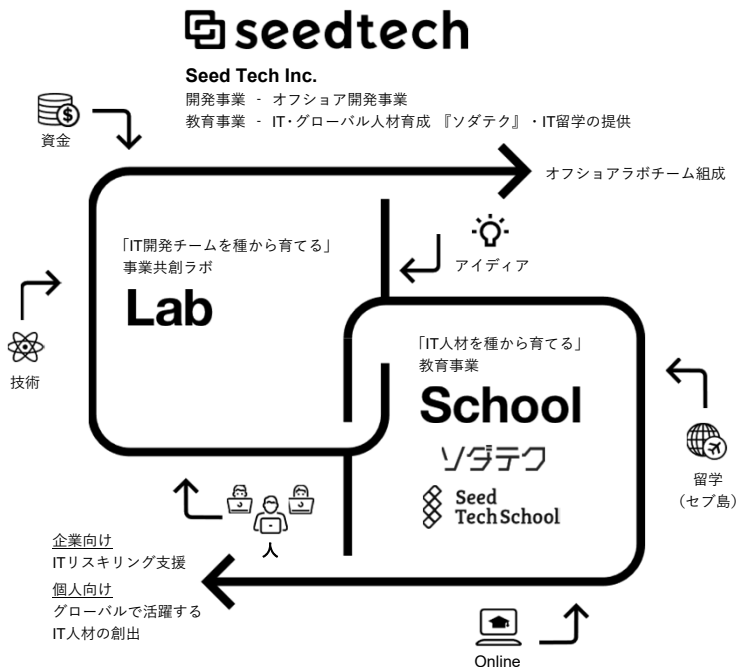
- 23/3期より企画・開発期間における安定的な収益認識が可能となったため、ボラティリティが低下
- 運営期間は固定の運営売上加え、パブリッシャー側の開発費回収後において、タイトルの課金売上に応じたR/S売上に計上*



* 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

SaaS型DX/IT人材育成プラットフォームを法人・個人向けに提供
すべて動画による教材数400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



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。

環境への貢献

社会への貢献

ESG経営

ガバナンス強化

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



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 3Q |
|------------------|------|-----------|-----------|---------------------------|---------------------------|
| 売上高 (旧売上) | (千円) | 3,544,309 | 3,427,816 | 14,340,774 (5,388,647) | 11,802,927 (4,049,163) |
| 経常利益 | (千円) | 675,446 | 713,942 | 1,135,706 | 360,266 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | (千円) | 390,651 | 457,755 | 705,194 | 159,747 |
| 包括利益 | (千円) | 391,102 | 458,020 | 703,843 | 166,593 |
| 資本金 | (千円) | 1,086,015 | 1,094,214 | 1,101,531 | 1,104,797 |
| 純資産額 | (千円) | 3,356,232 | 3,830,496 | 4,470,860 | 4,574,033 |
| 総資産額 | (千円) | 4,700,309 | 6,486,303 | 5,874,294 | 6,186,416 |
| 1株当たり当期純利益 | (円) | 37.78 | 43.83 | 67.18 | 15.17 |
| 自己資本比率 | (%) | 71.4 | 59.1 | 75.7 | - |
| 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 | - |
| 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 | 3,602,945 |
| 従業員数 | (名) | 391 | 357 | 384 | 442 |

* 収益認識見直し前の売上高を記載、21/3期以前は収益認識見直し対象外

Financial Highlights - IT Freelance Matching Business-

業績ハイライト - IT人材セグメント -

| 決算年月 | | 2022/3 期 | | | | 2023/3 期 | | |
|----------------|------|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q |
| 売上高* | 見直し後 | (千円) 2,525,969 | 2,626,672 | 2,757,352 | 2,856,575 | 3,014,968 | 3,117,730 | 3,236,528 |
| | 見直し前 | (千円) 416,635 | 444,350 | 463,450 | 490,007 | 516,767 | 532,557 | 561,079 |
| セグメント利益 | | (千円) 226,494 | 248,891 | 239,185 | 281,963 | 277,694 | 261,941 | 257,325 |
| セグメント利益率* | 見直し後 | (%) 9.0% | 9.5% | 8.7% | 9.9% | 9.2% | 8.4% | 8.0% |
| | 見直し前 | (%) 54.4% | 56.0% | 51.6% | 57.5% | 53.7% | 49.2% | 45.9% |
| テイクレート | | (%) 16.5% | 17.0% | 16.8% | 17.3% | 17.2% | 17.1% | 17.4% |
| 稼働人月数 | | (人月) 3,376 | 3,524 | 3,693 | 3,805 | 3,990 | 4,121 | 4,271 |
| 受注単価 | | (千円) 763 | 761 | 766 | 765 | 769 | 772 | 774 |
| 新規取引企業数 | | (社) 43 | 39 | 54 | 29 | 40 | 40 | 45 |
| ITフリーランス新規登録者数 | | (人) 261 | 245 | 247 | 328 | 270 | 342 | 283 |

* 収益認識見直しに伴う見直し前後の売上高及びセグメント利益率を記載

*Make the biggest impression
in the 21st century*

GEECHS

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。