

2023年3月期  
通期決算説明資料

# Financial Results Briefing

2023年5月12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. Financial Results for FY3/2023 業績	06
3. Forecast for FY3/2024 業績予想	19
4. Medium-Term Management Plan 中期経営計画について	23
5. About market changes 市場選択について	26
6. Appendix 付録	28

# 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

# 日本のIT人材不足を解決する会社

IT Resource Crisis Is Our Business

*Make the biggest impression  
in the 21st century*

私たちは、ITフリーランスの働き方を支援し、

彼らのスキル・経験をIT人材不足を課題とする企業へシェアリングすることはもちろんのこと

海外における外国人IT人材活用、法人・個人に関わらずゼロからIT人材育成や、リスキリングによる組織内からIT人材創出、

また、これから日本においてIT人材キャリアを目指す人を増やす環境作りとして、グローバルに通じるビジネスを提供し続け、

今後の日本社会に大きく貢献する会社となります。

# 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

### launch

IT人材事業（海外）

### seedtech

Seed Tech事業

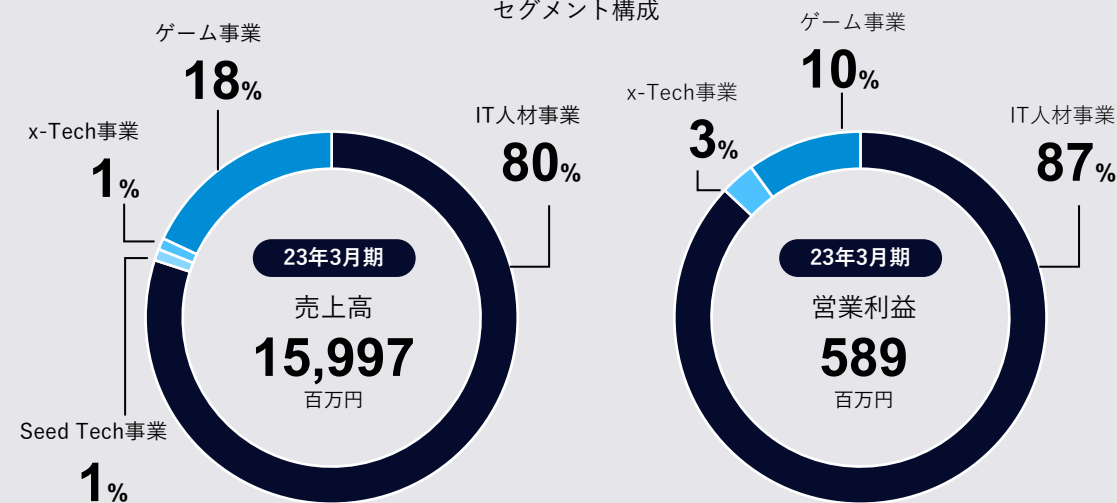
### G2Studios

ゲーム事業

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	1,109 百万円〔2023年3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 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	15,997百万円〔2023年3月期〕		
従業員数	444名〔2023年3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 オーストラリア、フィリピン		

## Segmentation

セグメント構成



# Financial Results for FY3/2023

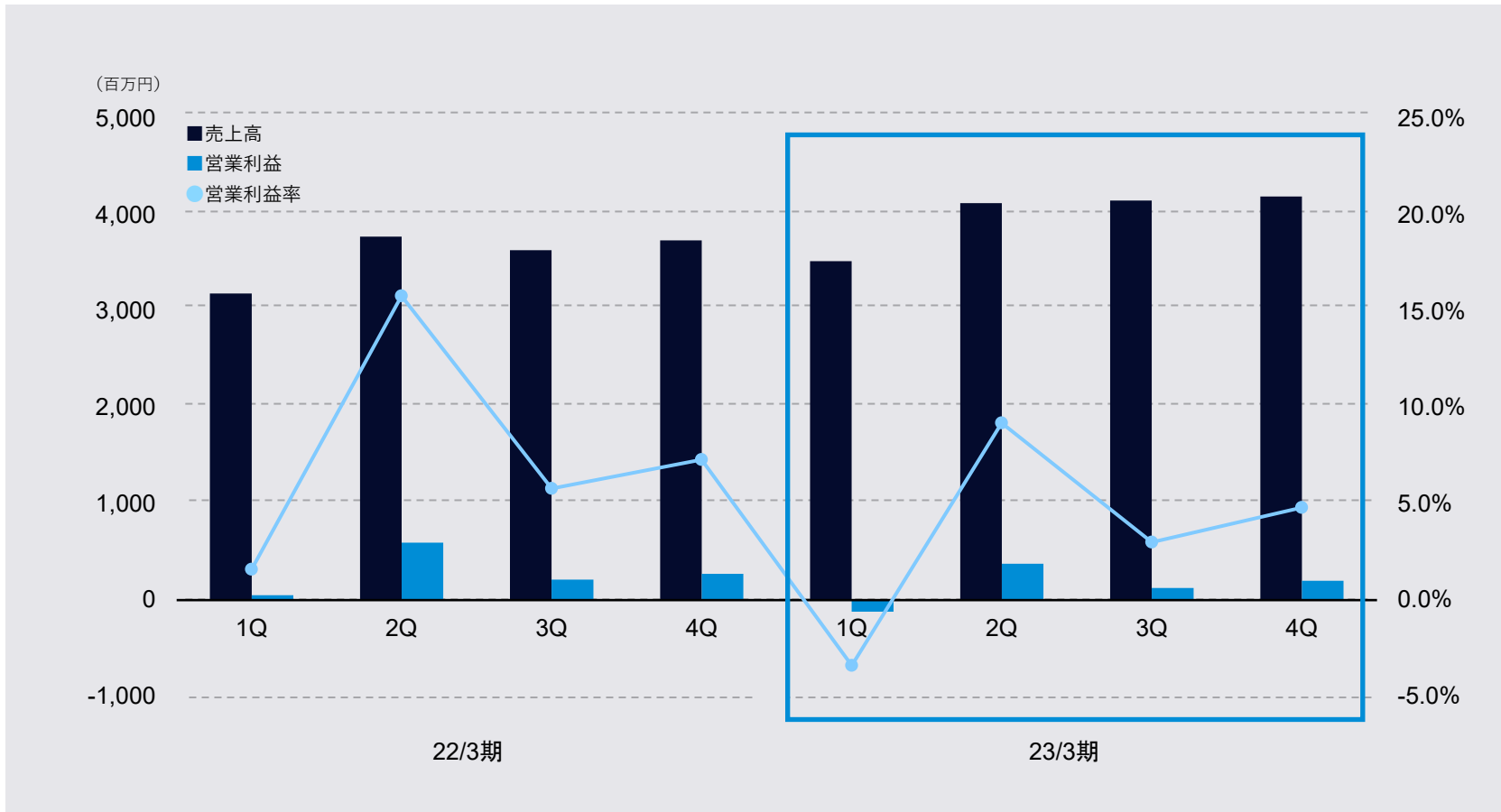
# 2

業績

# Gross Sales and Operating Profit

売上高・営業利益推移

- 売上高は過去最高の**150**億円超、一方で利益面は戦略的な先行投資やM&Aに関わる費用計上もあり営業減益
- 4Q売上高は、IT人材事業の稼働者数増加と受注単価上昇で前期比4.5億円増、営業利益は2億円超となった
- 通期連結業績予想に対して、売上高は99.9%、営業利益101%、経常利益101%、純利益106%



4Q	(YoY)
売上高	<b>4,194</b> 百万円 (+12.2%)
営業利益	<b>202</b> 百万円 (-25.5%)
経常利益	<b>207</b> 百万円 (-24.1%)
純利益	<b>84</b> 百万円 (-50.7%)

通期	(YoY)
売上高	<b>15,997</b> 百万円 (+11.6%)
営業利益	<b>589</b> 百万円 (-48.0%)
経常利益	<b>567</b> 百万円 (-50.0%)
純利益	<b>244</b> 百万円 (-65.4%)



# Segment Information FY3/2023

2023年3月期：セグメント別

- IT人材事業：売上は約20億円の増収、利益も10億円超となり、過去最高を更新
- ゲーム事業：売上・利益は計画値に対して達成したものの、前期からは大幅な減収減益
- Seed Tech事業：オフショア開発の売上伸長やIT留学の回復、ソダテクの売上も貢献したことで前期比+51%の増収
- x-Tech事業：売上は若干の減収となったものの増益、2期連続の黒字となり収益体質のセグメントとなった
- 全社費用及び調整額：M&Aに関する一時的な費用や株式報酬費用、人件費、教育研修費等が増加

(百万円)		22/3期 通期実績	23/3期		前年比 通期
			通期実績	4Q	
セグメント別					
IT人材	売上 (旧売上*)	10,766 (1,814)	12,762 (2,224)	3,393 (614)	+18.5% (+22.6%)
	利益	996	1,060	263	+6.4%
ゲーム	売上	3,251	2,896	727	-10.9%
	利益	562	121	60	-78.5%
Seed Tech	売上	116	176	53	+51.5%
	利益	-26	-31	0	-
x-Tech	売上	206	183	24	-11.1%
	利益	36	39	0	+8.4%
全社費用 及び調整額		-435	-600	-121	-
連結					
	売上高 (旧売上*)	14,340 (5,388)	15,997 (5,464)	4,194 (1,415)	+11.6% (+1.4%)
	営業利益	1,133	589	202	-48.0%

\* 旧売上 = 収益認識見直し前の売上高

# Cost Structure

## コスト構造

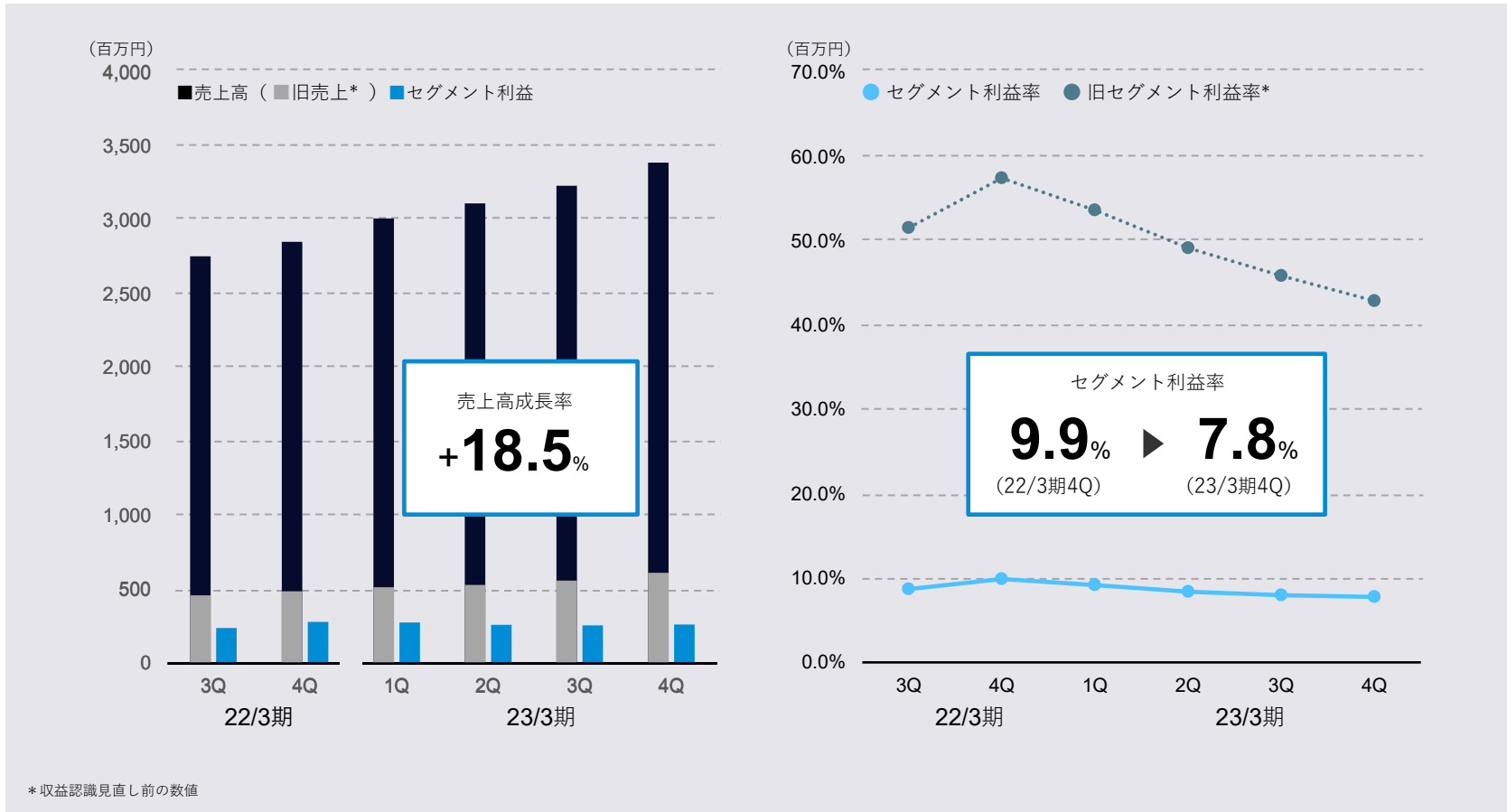
- 売上原価 : 主にIT人材事業の売上増加により、外注費が大幅に増加
- 販売管理費 : 各事業の組織体制強化に伴う中途採用費及び人件費増加に加え、IT人材事業の戦略的なブランディング広告投資により広告宣伝費が大幅に増加  
その他、情報セキュリティ投資、M&Aに関わる費用の増加も主な費用増の要因

(百万円)	22/3期		23/3期		売上高比率 増減率
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	
売上高	14,340	-	15,997	-	-
費用	13,207	92.1%	15,408	96.3%	+4.2%
売上原価	11,557	80.6%	12,999	81.3%	+0.7%
労務費	1,193	8.3%	1,198	7.5%	-0.8%
外注費	9,888	69.0%	11,345	70.9%	+1.9%
その他	476	3.3%	456	2.9%	-0.4%
販管費	1,649	11.5%	2,409	15.1%	+3.6%
人件費	975	6.8%	1,327	8.3%	+1.5%
広告宣伝費	38	0.3%	176	1.1%	+0.8%
その他	635	4.3%	905	5.7%	+1.4%
営業利益	1,133	7.9%	589	3.7%	-4.2%

# IT Freelance Matching Business (1/3)

IT人材事業 (1/3)

- 通期の売上高は130億円に迫り、セグメント利益は初の10億円超となる
- 4Qは、稼働人月数の増加と受注単価の上昇で、前年より5億円以上の増収
- 戦略的な組織強化に向けた人員増、ブランディング向上を目的とした交通系広告等の投資で広告宣伝費率が高まり、セグメント利益率は4Q前年比2.1%低下



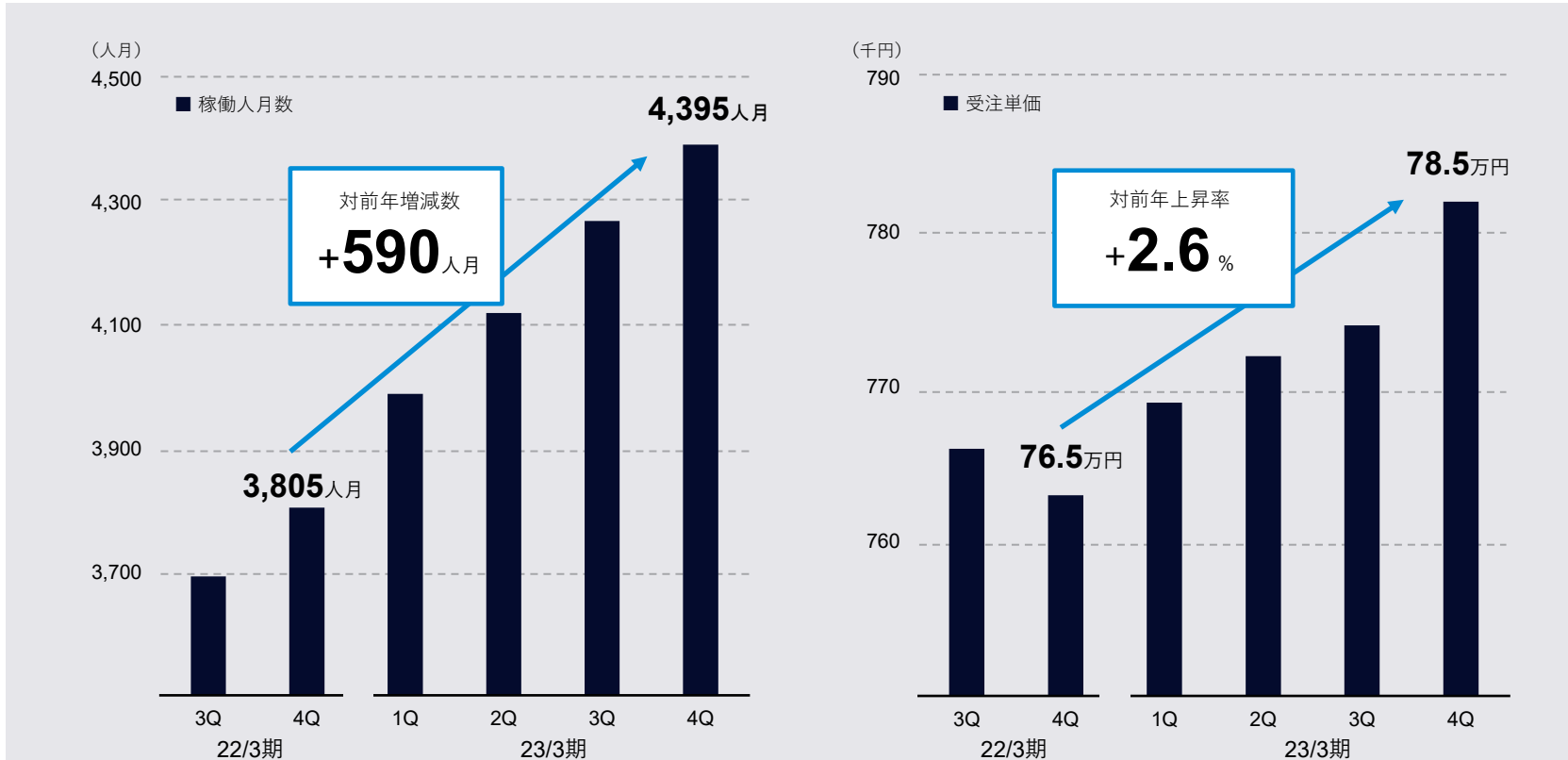
4Q (YoY)	
売上高	<b>3,393</b> 百万円 (+18.8%)
セグメント利益	<b>263</b> 百万円 (-6.5%)
広告宣伝費率	<b>3.5</b> %

通期 (YoY)	
売上高	<b>12,762</b> 百万円 (+18.5%)
セグメント利益	<b>1,060</b> 百万円 (+6.4%)
広告宣伝費率	<b>2.5</b> %

# IT Freelance Matching Business (2/3)

## IT人材事業 (2/3)

- 稼働人月数は、エンジニアニーズの高需要と地方とのクロスマッチングの増加で年間1.65万人月超
- ITフリーランス市場の需給を表す案件倍率は10.83倍と高い倍率で推移し、受注単価も4Qは前年比で2万円増と上昇が続く



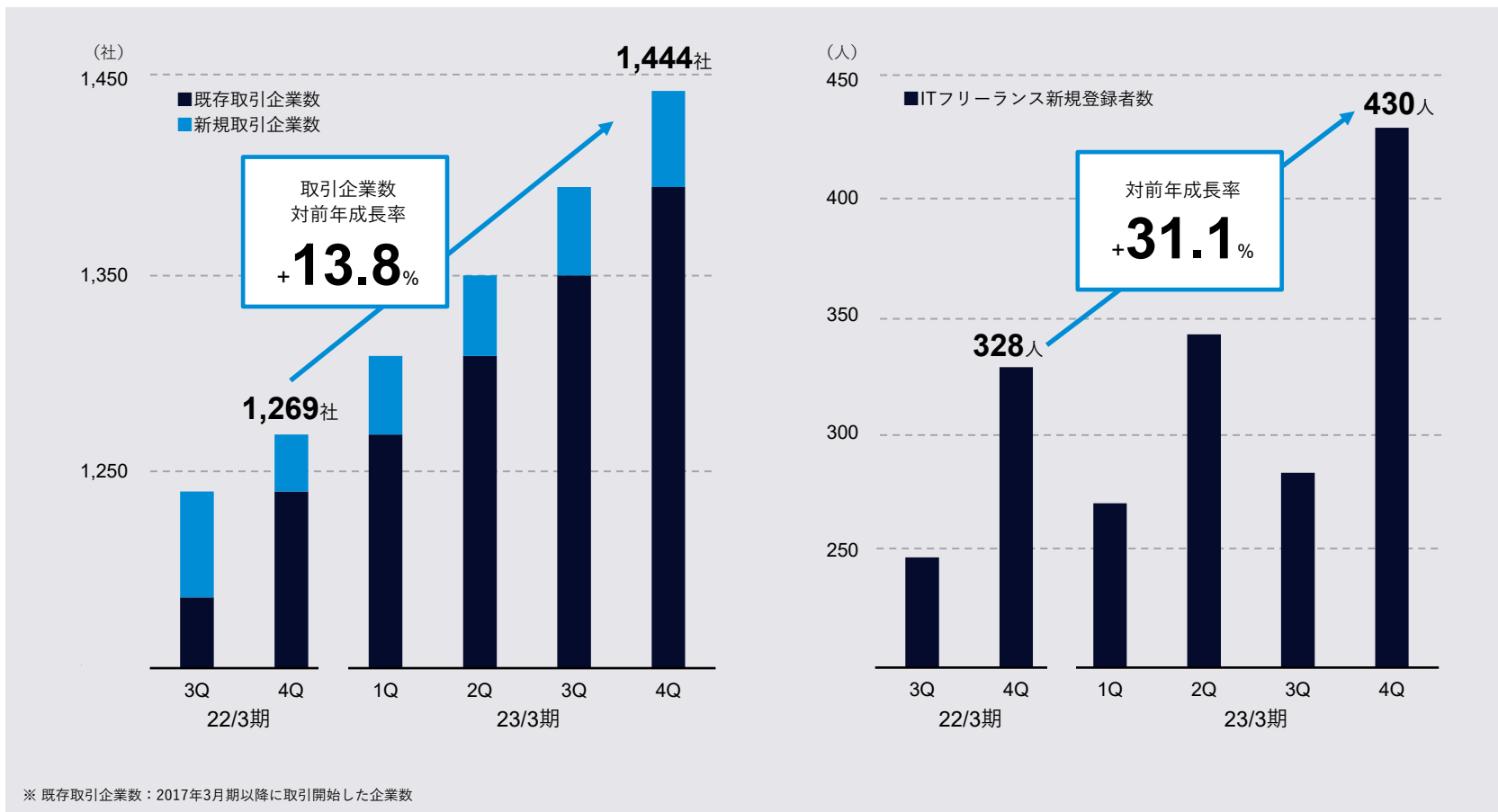
※ 案件倍率：ギークスが運営する案件検索サイト「geechs job（ギークスジョブ）」にて案件を探すITフリーランス1人に対して企業案件が何件あるかを算出した数値

4Q	(YoY)
稼働人月数	4,395 人月 (+15.5%)
受注単価	78.5 万円 (+2.6%)
通期	(YoY)
稼働人月数	16,777 人月 (+16.5%)
受注単価	77.5 万円 (+1.4%)

# IT Freelance Matching Business (3/3)

## IT人材事業 (3/3)

- 新規取引企業数は、ブランディング広告投資の効果もあり好調に推移、4Qで大幅な伸長となる
- ITフリーランスの新規登録者数は、広告効果や友人紹介施策も奏功し4Qで過去最高430人増、通期でも1,300人を超える結果となり、累計登録者も20,000人を超えた



4Q	(YoY)
新規取引企業数	<b>49</b> 社 (+69.0%)
新規登録者数	<b>430</b> 人 (+31.1%)
通期	(YoY)
新規取引企業数	<b>175</b> 社 (+6.1%)
新規登録者数	<b>1,325</b> 人 (+22.6%)
累計登録者数	<b>20,000</b> 人

# Profitability of IT Freelance Matching Business

## IT人材事業の収益性

- 戦略的なブランディング広告投資を実施したためCACが上昇したことにより、ユニットエコノミクスが低下
- 一方で、ITフリーランスの平均継続期間が伸長しARPUも上昇したことにより、LTVは向上

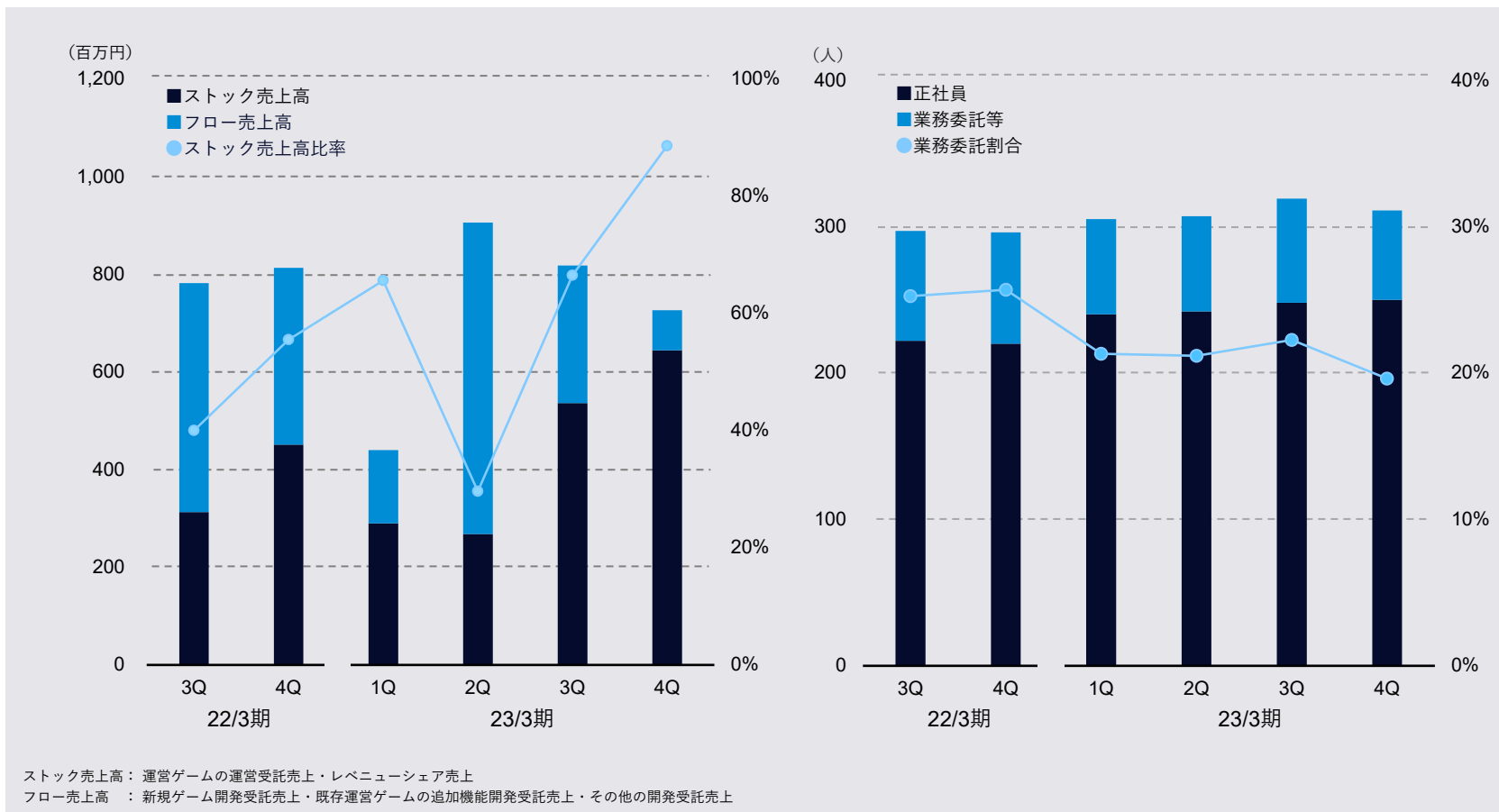
KPI	定義	2022年3月期	2023年3月期
ユニットエコノミクス	ITフリーランス獲得コストに対するリターン (=LTV ÷ CAC)	4.5	<b>2.6</b>
LTV (千円)	稼働中に1人のITフリーランスが生み出す 平均粗利総額 (=ARPU × 平均継続期間)	2,017	<b>2,249</b>
ARPU (千円)	ITフリーランス1人当たりの平均月額単価 (粗利)	123	<b>130</b>
平均継続期間 (か月)	1人のITフリーランスの平均稼働期間※	16.4	<b>17.3</b>
CAC (千円)	ITフリーランス一人当たりの平均獲得コスト	473	<b>998</b>

※ 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

- 新規タイトル納品数減少と開発遅延による上期赤字影響、その他労務費及び開発ツール等のコスト増で減収減益
- 3Qより新規2本の納品により運営タイトルが増加しストック売上比率が向上
- 4Qに新規タイトル1本を受注し開発をスタートするが、既存開発タイトル1本が中止となり開発中タイトル本数に変化なし



**4Q** (YoY)

売上高 **727** 百万円 (-10.6%)

セグメント利益 **60** 百万円 (-41.5%)

**通期** (YoY)

売上高 **2,896** 百万円 (-10.9%)

セグメント利益 **121** 百万円 (-78.5%)

運営タイトル **7** 本

開発中タイトル **3** 本

従業員数 (23/3期末) **311** 人  
(正社員250人、業務委託等61人)

# Other Business

その他事業

## トピックス

### Seed Tech 事業

- 通期では大幅な増収を達成、戦略的なコンテンツ開発への先行投資で通期赤字となったものの、2Q以降は黒字継続
- オフショア開発売上が、対前年比2倍以上の伸長となり、事業部全体の売上増を牽引。また、IT留学の再開も売上利益に貢献
- DX/IT人材育成サービスの『ソダテク』は、法人向けに加え、個人向けのサービスも2月に開始し、ユーザー数も増加

### x-Tech 事業

- 4Qは、タイアップ案件や開発案件の減少で前年比で大幅な減収
- 通期では、継続的な運用案件や開発案件があったものの、新規案件獲得の減少と、アマチュアゴルフ大会“Gridge Cup”が前年並みの参加者となり減収増益となる

## Seed Tech事業

4Q (YoY)

売上高 **53** 百万円  
(+161.8%)

セグメント損益 **0** 百万円

通期 (YoY)

売上高 **176** 百万円  
(+51.5%)

セグメント損益 **-31** 百万円

## x-Tech事業

4Q (YoY)

売上高 **24** 百万円  
(-49.3%)

セグメント利益 **0** 百万円

通期 (YoY)

売上高 **183** 百万円  
(-11.1%)

セグメント利益 **39** 百万円  
(+8.4%)



# Financial Performance

## 財務数値について

- BSは、Launch社買収により、のれんと借入金が大幅に増加し、総資産が増加
- キャッシュフローについては、営業CFが法人税の減少により前年比でプラス、投資CFがM&Aによる子会社株式取得により前年比で大幅なマイナス、財務CFはM&Aに伴う長期借入金により前年比でプラスとなり、現預金残高は前年比で約4億円の増加
- 主要財務指標は、Launch社買収に伴う借入金増加により自己資本比率が低下、減益による影響でROEとROAも低下

### バランスシート

(百万円)	22/3期	23/3期	増減額
流動資産	5,524	6,409	+889
現預金	3,357	3,755	+397
売掛金及び契約資産	2,027	2,475	+447
固定資産	349	2,042	+1,692
有形固定資産	24	126	+102
のれん	-	1,524	+1,524
投資有価証券	129	80	▲49
資産合計	5,874	8,451	+2,577
負債	1,403	4,012	+2,609
買掛金	1,033	1,139	+106
契約負債	9	23	+14
借入金	-	1,676	+1,676
純資産	4,470	4,439	▲31
負債純資産合計	5,874	8,451	+2,577

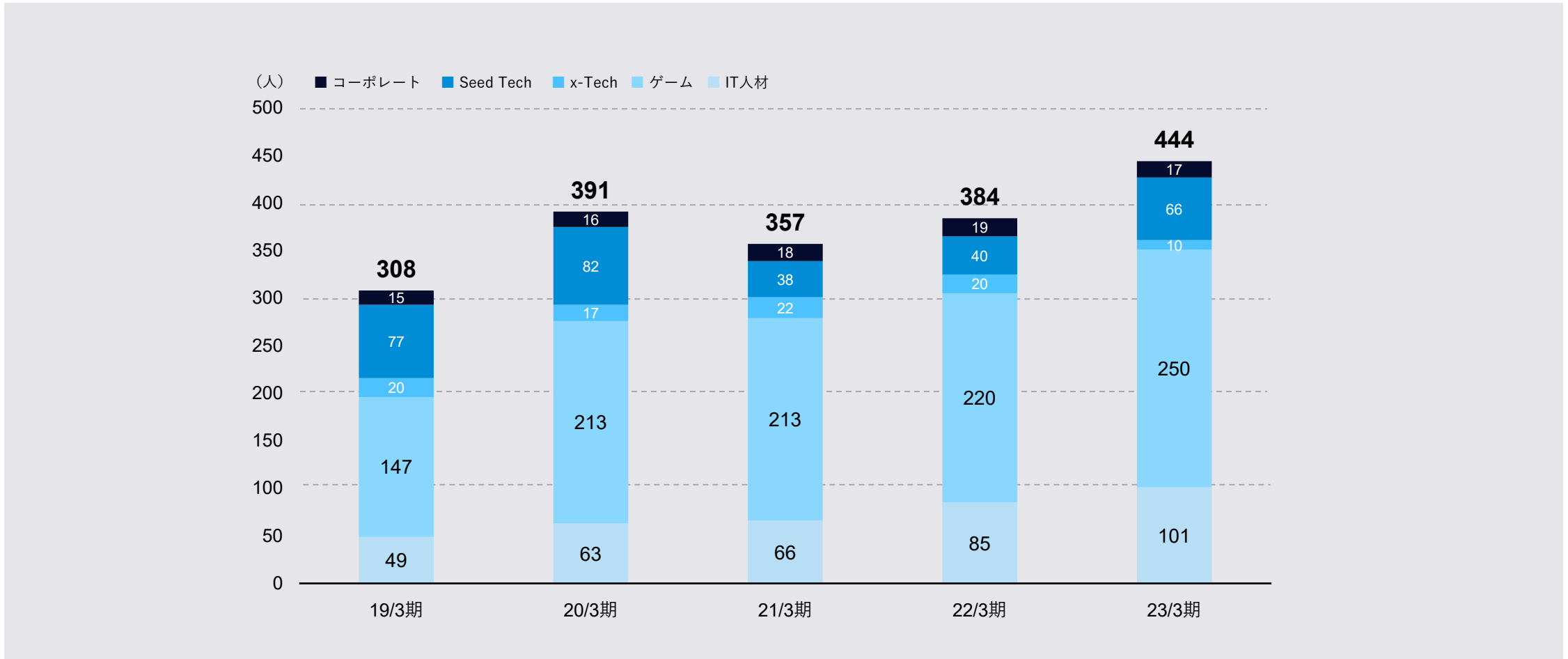
### キャッシュフロー

(百万円)	22/3期	23/3期	増減額
営業CF	369	688	+318
税金等調整前当期利益	1,105	507	▲597
法人税等の支払額	-534	-193	+340
投資CF	-68	-1,560	▲1,492
投資有価証券の取得	-49	-	+49
子会社株式取得支出	-	-1,554	▲1,554
FCF	300	-872	▲1,173
財務CF	-91	1,274	+1,365
借入による収入	-	1,720	1,720
現預金残高	3,357	3,755	+397
主要財務指標			
自己資本比率	75.7%	50.8%	▲24.9%
ROE	17.0%	5.6%	▲11.4%
ROA	12.0%	2.9%	▲9.1%

# Changes in the Number of Employees

## 従業員数推移

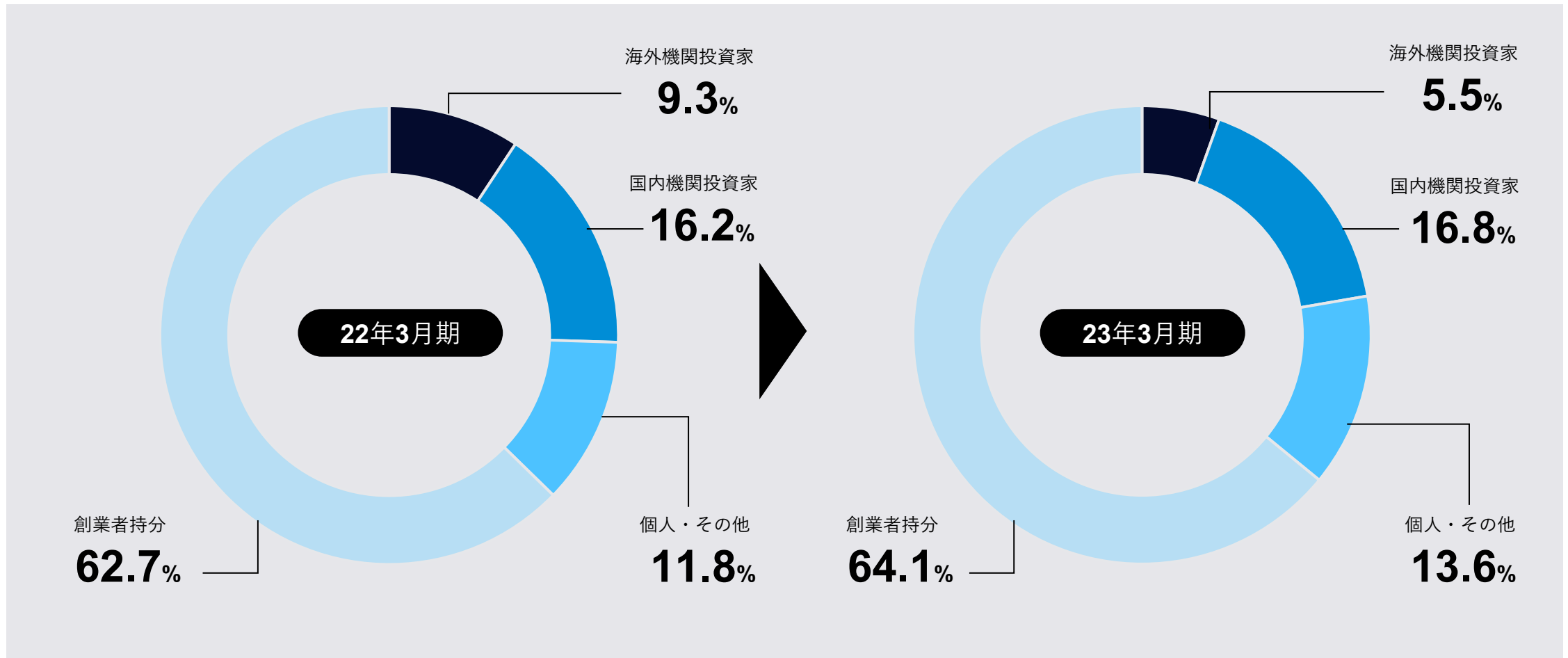
- グループ全体の従業員は22/3期より各事業部門の採用人数の増加で60名と大幅増加
- IT人材事業は、戦略的な組織体制強化による新卒社員、中途社員の増加で16名増、ゲーム事業は開発タイトル増加に伴うエンジニアやx-Tech（旧動画）事業の移管により合計で30名増、Seed Tech事業はオフショア開発売上増加に伴うエンジニア数の増加で26名増



# Shareholder Composition

## 株主構成

- 機関投資家が前年に比べ25.5% → 22.3%（対前年-3.2%）と減少したが、国内機関投資家に限れば0.6%の増加となった
- 個人・その他は、11.8% → 13.6%と上昇



# Forecast for FY3/2024

# 3

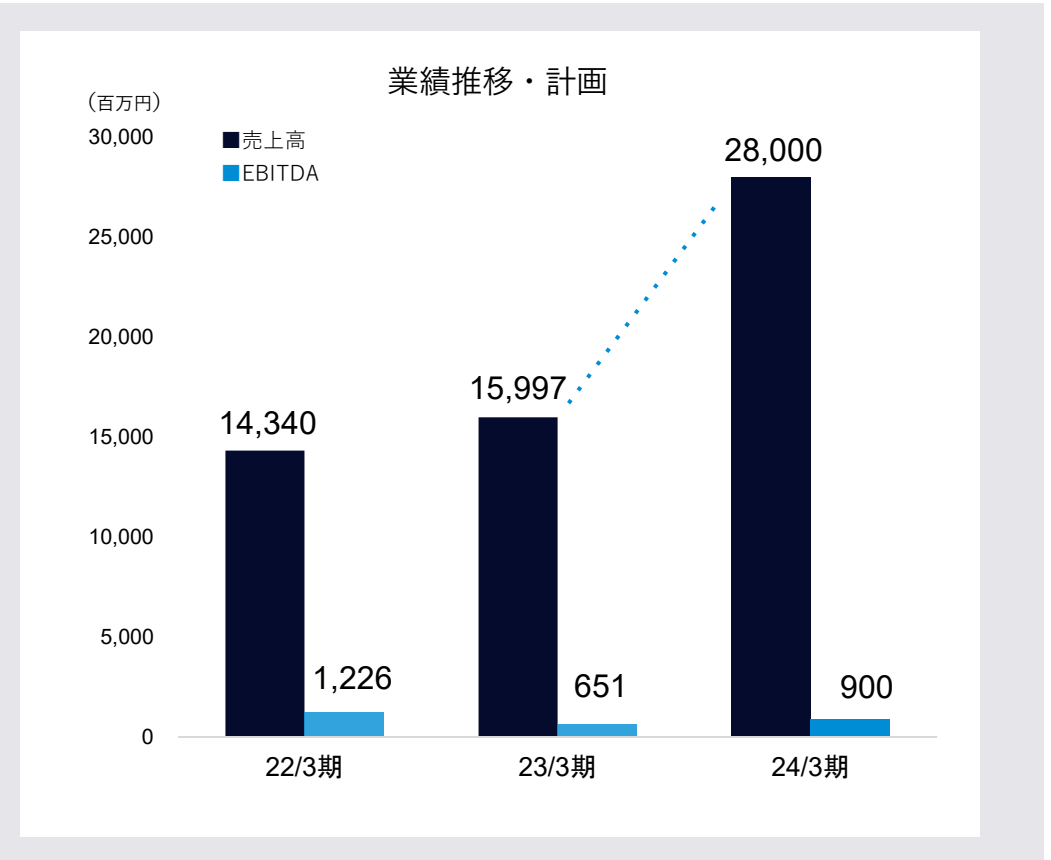
業績予想

# Executive Summary FY3/2024

2024年3月期：サマリー

- グループ全体では、IT人材事業の売上成長、2023年1月に買収したLaunch社のPL取り込みにより、前年比+120億円（+75%）の大幅増収計画
- M&A（買収）実施に伴い新たにEBITDAを重要KPIとして設定し、前期比+38.2%の成長を計画

(百万円)	23/3期	24/3期	増減額	YoY
売上高	15,997	28,000	12,003	+75.0%
EBITDA ※	651	900	248	+38.2%
営業利益	589	700	111	+18.8%
純利益	244	360	116	+47.4%



※EBITDA：営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用

# Segment Information FY3/2024

2024年3月期計画：セグメント別

IT人材およびSeed Techの更なる成長を見据え積極的な投資を継続  
引き続きM&Aのソーシングを強化

(百万円)		23/3期	24/3期	増減額	YoY	方針と策定の前提
IT人材	売上	12,762	25,000	12,238	+95.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT人材事業は、国内のギークス、海外のLaunchの売上・利益を合算し、事業売上250億円を超えるセグメントへと成長</li> <li>海外のLaunchとの中期目線の事業連携によるシナジー効果を検討</li> </ul>
	利益	1,060	1,140	+80	+7.5%	
ギークス (国内)	売上	12,762	15,000	2,237	+17.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業拡大及び稼働ITフリーランス増加に対応するための組織力強化を目的とした人財投資を継続し、人件費や採用費の増加を見込む</li> <li>ブランディング向上の為の戦略的広告投資を継続実施</li> </ul>
	利益	1,060	1,140	+80	+7.5%	
Launch (海外) ※	売上	-	10,000	-	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存のITエンジニア派遣とMSPのクライアント獲得で売上の拡大を目指す</li> <li>利益面では監査報酬やのれん償却のコストを鑑み、グループへの利益貢献は来期以降を見込む</li> <li>のれんの償却額は每期115~135百万円（監査法人との協議事項）を想定</li> </ul>
	利益	-	0	-	-	
Seed Tech	売上	176	300	124	+70.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>オフショアの売上拡大と新規クライアントの獲得へ注力</li> <li>『ソダテク』への投資を継続し、個人・法人向けサービス拡充を計画</li> <li>『ソダテク』を活用した法人向けIT留学の受注増で、増収を目指す</li> </ul>
	利益	-31	-30	+1	-	
G2 Studios	売上	2,896	2,550	-346	-11.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>23/3月末に1タイトルの運営クローズがあり、新規リリースは見込まないため減収を見込む</li> <li>複数の新規タイトル受注を計画するが、スマホゲーム市場の競争激化も考慮し、保守的な計画とする</li> </ul>
	利益	121	100	-21	-17.5%	
その他	売上	183	150	-33	-18.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>ゴルフ関連企業のデジタルマーケティング支援で継続的な運用と案件確保を目指す</li> <li>安定した利益を出すためのコストコントロールを継続実施</li> </ul>
	利益	39	30	-9	-24.4%	
全社費用及び調整額		-600	-540	+60	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報システム・セキュリティ強化等による費用増加を見込む</li> <li>M&amp;Aによる海外グループ会社の増加に伴い、バックオフィスの組織体制強化に向けた人員増により人件費の増加を見込む</li> </ul>

セグメント変更について：2024年3月期よりゲーム事業を「G2 Studios」に変更、また、x-Tech事業を「その他」に変更 ※Launchの業績は、想定為替レートを豪1ドル=85円として日本円換算

# Dividend Policy

配当政策

24/3期は増益を見込むため前期よりも1株5円増の増配を予定  
事業成長への投資を優先しつつ安定的かつ継続的な配当を実施

## 配当推移

	23/3期	24/3期
配当	10 円	15 円
配当金総額	103 百万円	154 百万円
配当性向	43.1 %	42.9 %

# Medium-Term Management Plan

# 4

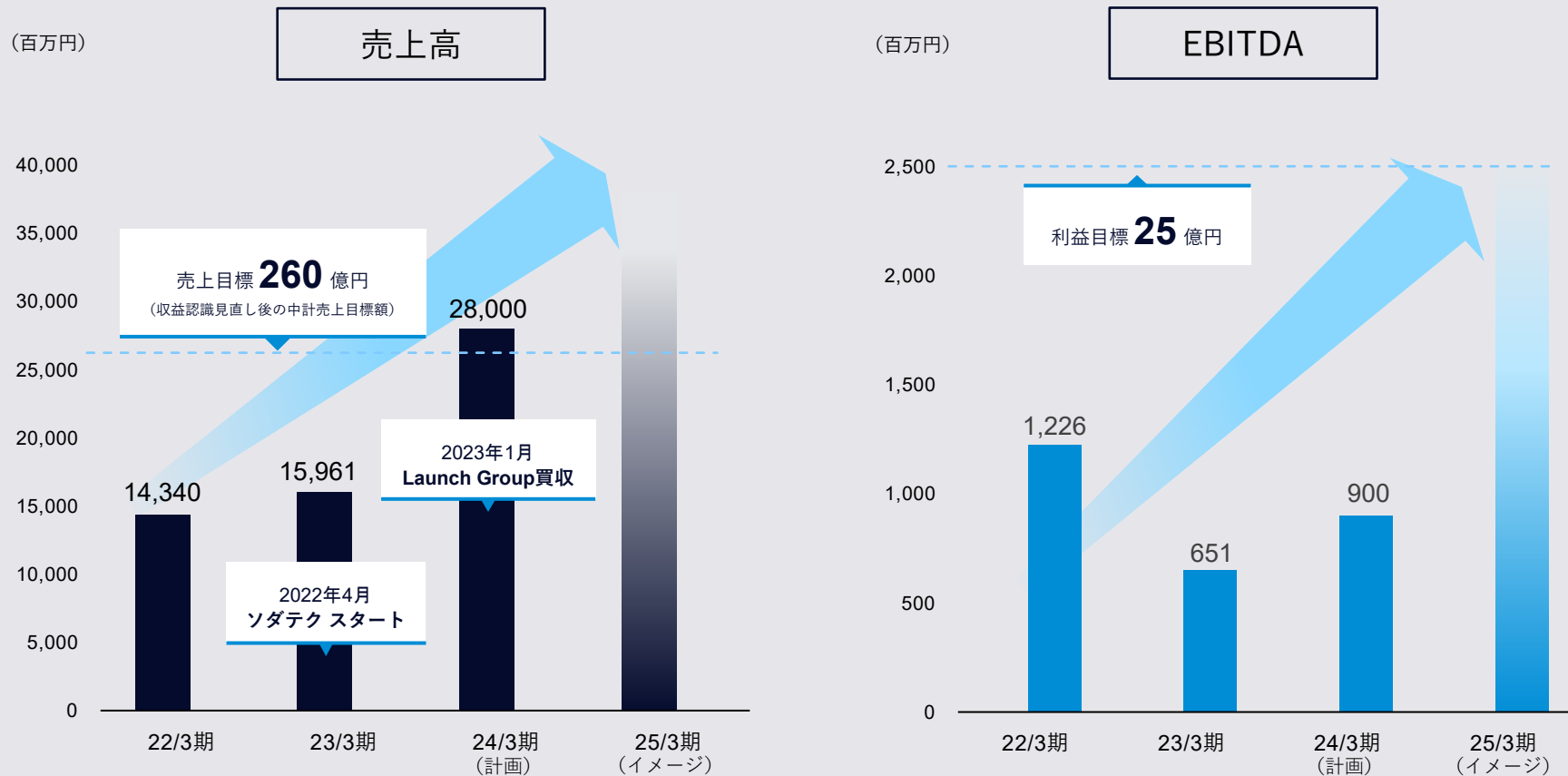
中期経営計画について



# Medium-Term Management Plan

中期経営計画について

「G100」売上高は、24年3月期計画にて達成見込み  
利益目標をEBITDA 25億円に置き換え、達成を目指す

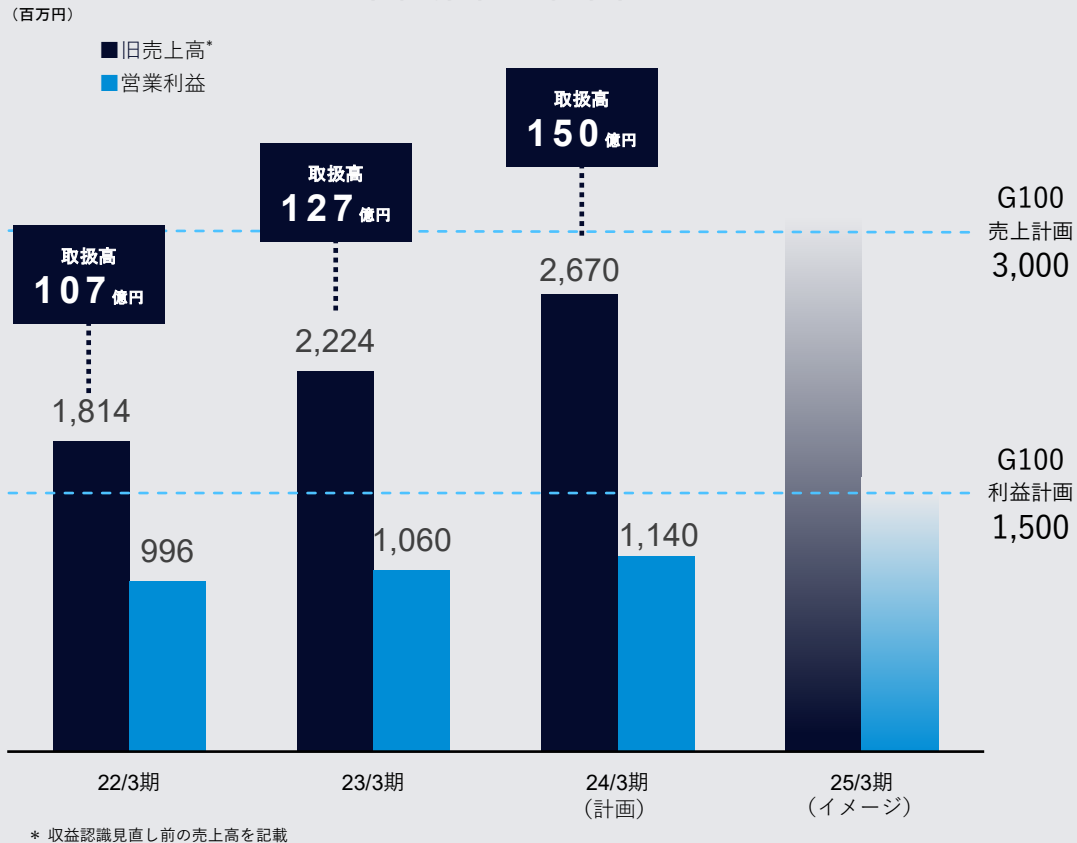


# Medium-Term Management Plan of IT Freelance Matching Business

中期経営計画について\_IT人材事業（国内）

- 持続的な成長により、25/3期のG100の計画達成を見込んでおり、足元の成長率から更なるアップサイドを狙う

## 業績推移・計画



## 主な取組内容と進捗

### 人事戦略

- 新卒、中途社員採用増による組織体制強化
- セールスイネーブメント※の奏功により組織力強化
- 部門全体の報酬増や新卒給与を大幅アップ
- ブランディング広告での採用力の強化

### 営業戦略

- 強い需要に加えて顧客サポート・エンジニアサポート強化により取引継続率向上
- クロスマッチング成約増加に向けた組織戦略の強化

### マーケティング戦略

- 戦略的なブランディング広告投資の効果として、新規取引企業数及び、フリーランスの新規登録者数が増加
- フリノベの拡充でエンゲージメント向上を図る

※ 組織全体で成果を出す営業パーソンを輩出し続ける人材育成の仕組み

# About market changes

# 5

市場選択について

# About market changes

## 市場選択について

5月12日に開示した「プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況（変更）並びにスタンダード市場への選択申請及び適合状況のお知らせ」の通り、スタンダード市場への移行を選択しました。引き続き企業価値向上に取り組むことで、株主・投資家の皆様からの信頼性の高い企業として、日本社会に大きく貢献する会社を目指します。

### 適合状況

下記の通り、スタンダード市場の上場維持基準において、当社は全ての基準に適合しております。（2023年3月31日基準日時点）

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	月平均 売買高	純資産の額
当社の適合状況 (2023年3月31日時点)	2,509人	34,871単位	35億円	32.8%	13,722単位	44億円
スタンダード市場の 上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%	10単位	正

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出したものです。

# Appendix

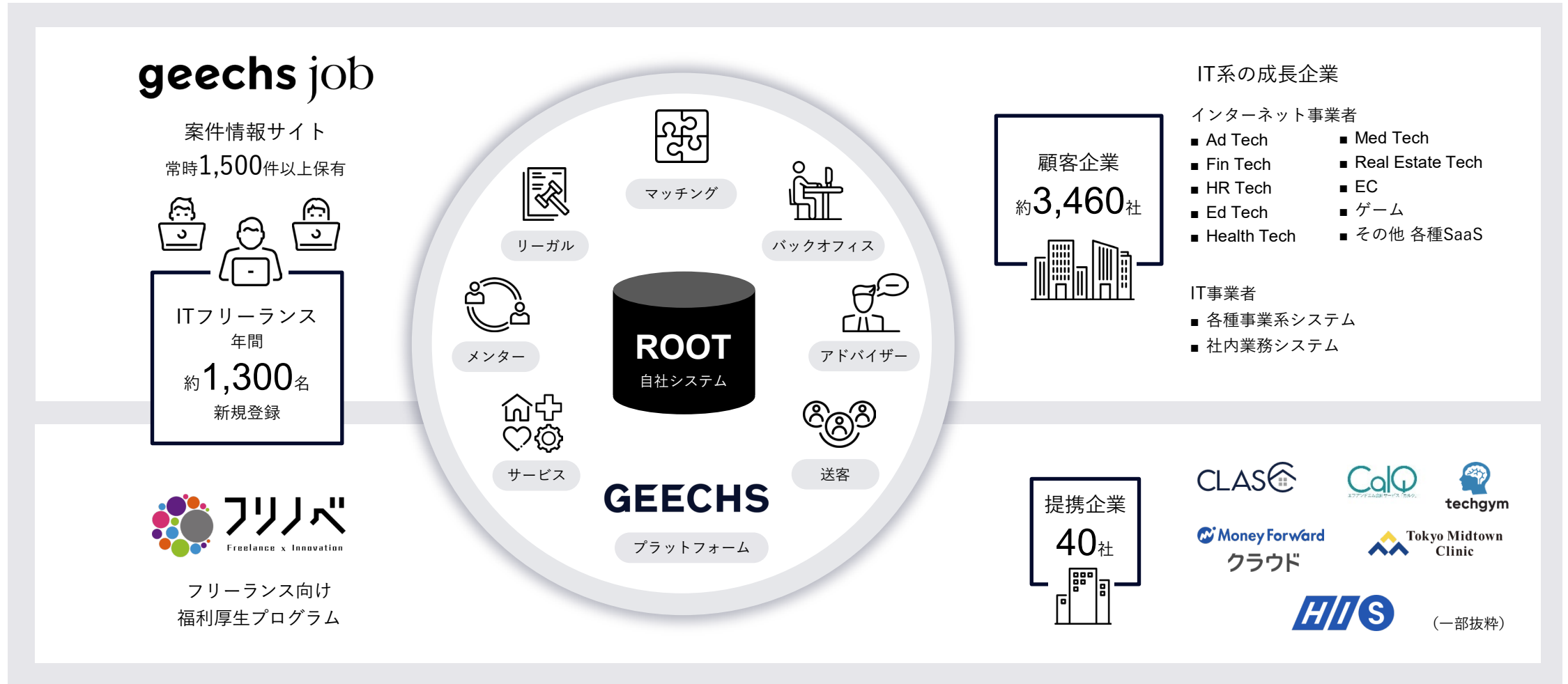
# 6

付録

# IT Freelance Matching Business

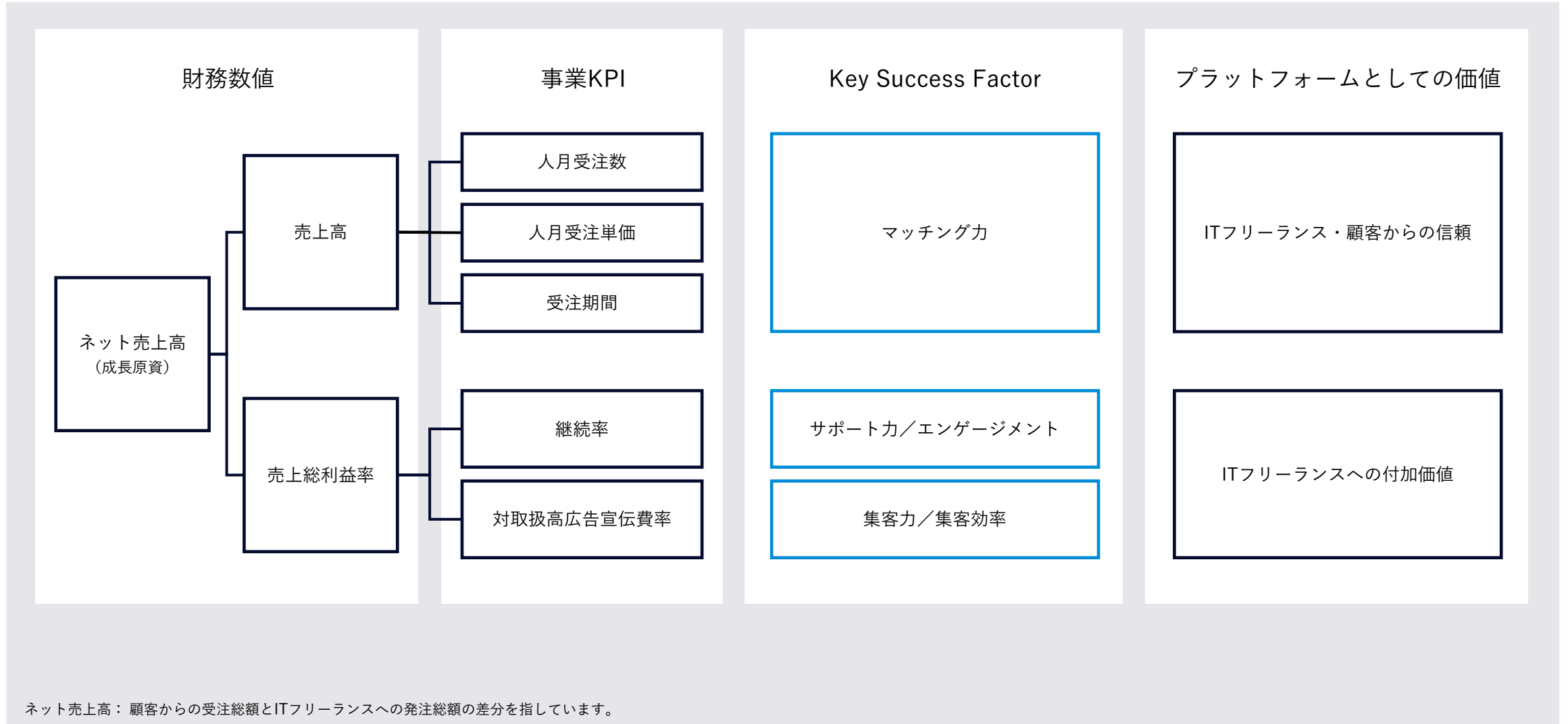
IT人材事業

## 技術リソースのシェアリングプラットフォーム



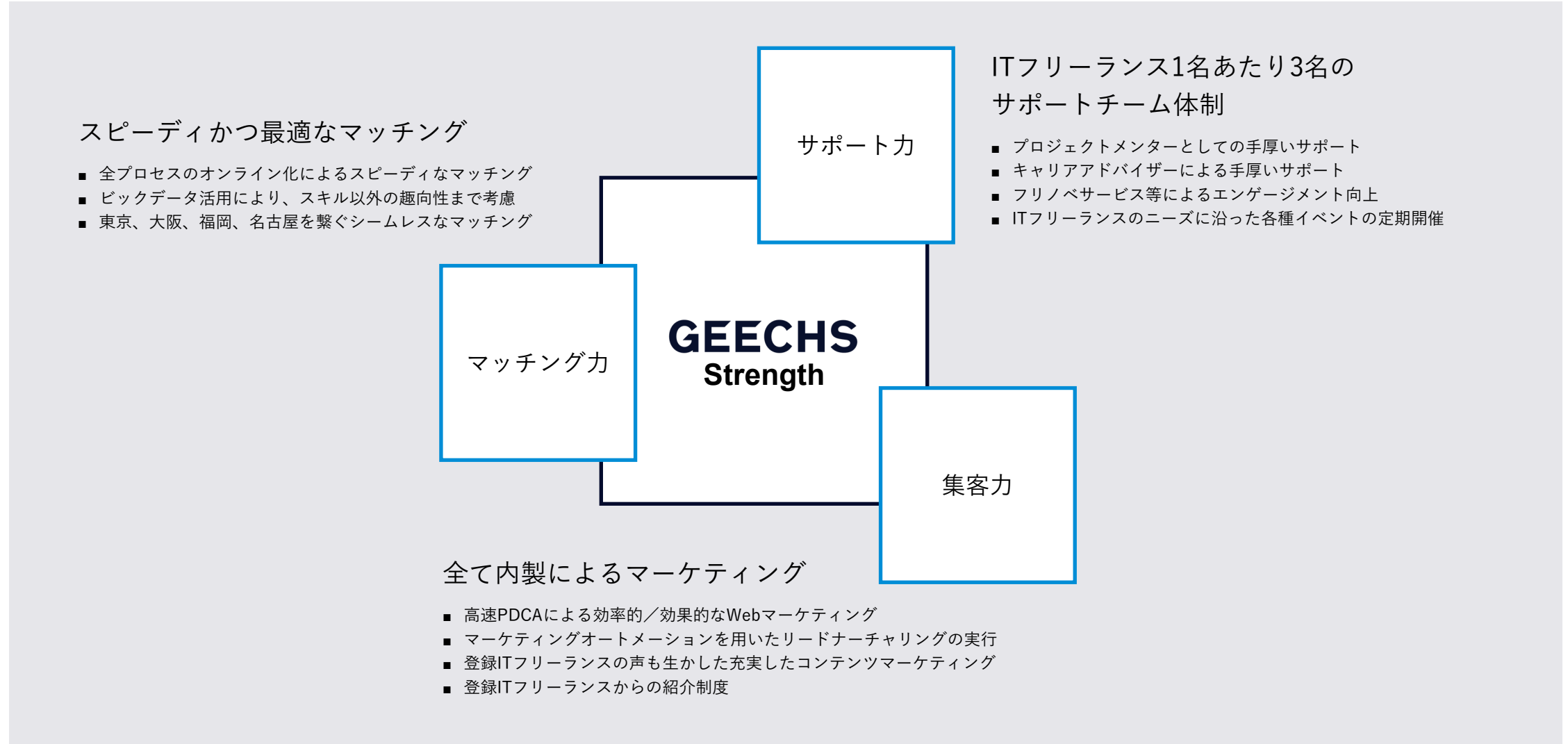
# Source of growth

成長源泉



# GEECHS Strengths

ギークスの強み

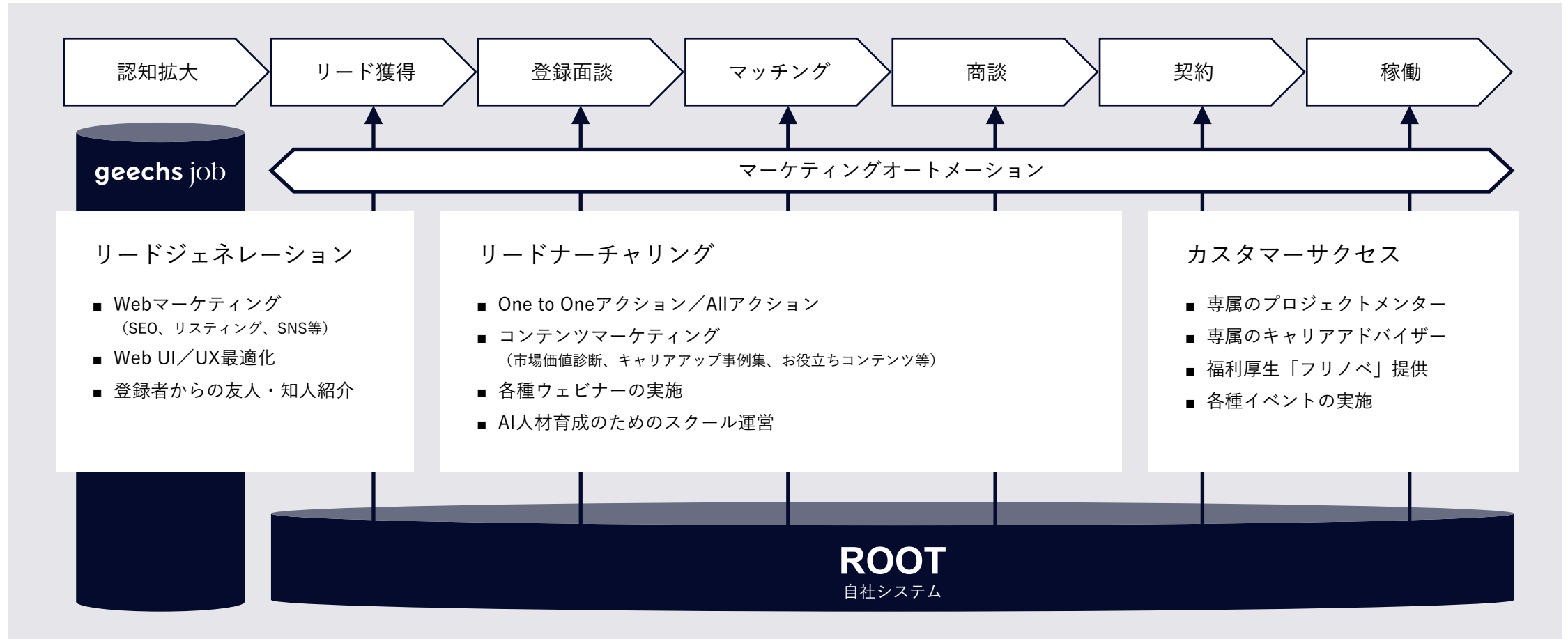




# Connect with IT Freelancers

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

# 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

## 50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



# IT Freelance Matching Business (Global)

IT人材事業 (海外)

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

## ■ 主な顧客



accenture

amazon.com

NOKIA



VOCUS  
communications



launch

## 1. オーストラリアIT人材サービス先駆者

2006年設立のIT人材サービスベンチャーとしての信頼と実績。  
顧客の約50%以上が、5年以上の継続取引を有する。

## 2. 豊富なIT人材データベース

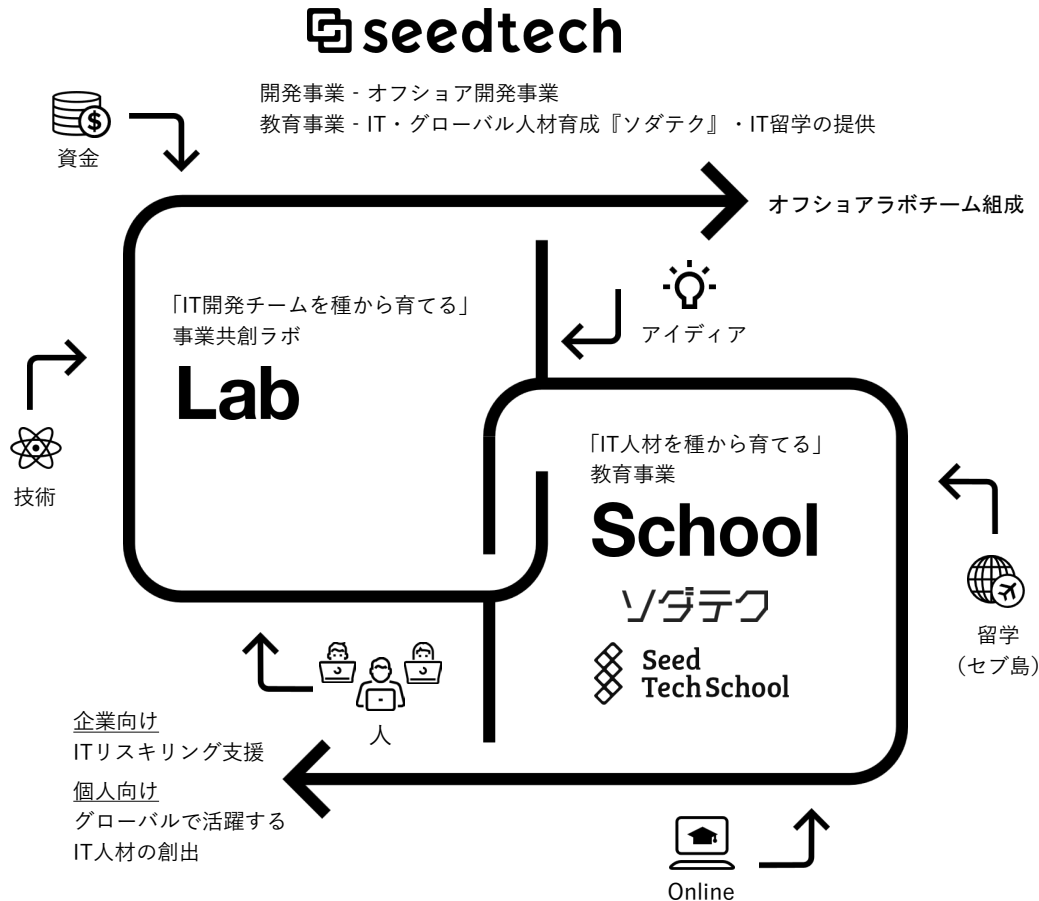
35万人超のIT人材データベースを保有し、年間のIT人材の稼働者数は7,500人月を超える。

## 3. MSPとVMS

MSP(Managed Services Providers) は全世界で拡大傾向にあり、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。また、独自のVMS (Vendor Management System) によって、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システムを保有している。

# SeedTech 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

開発力と教育力を柱にし、IT開発チームとIT人材を、種から育てる。

# 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

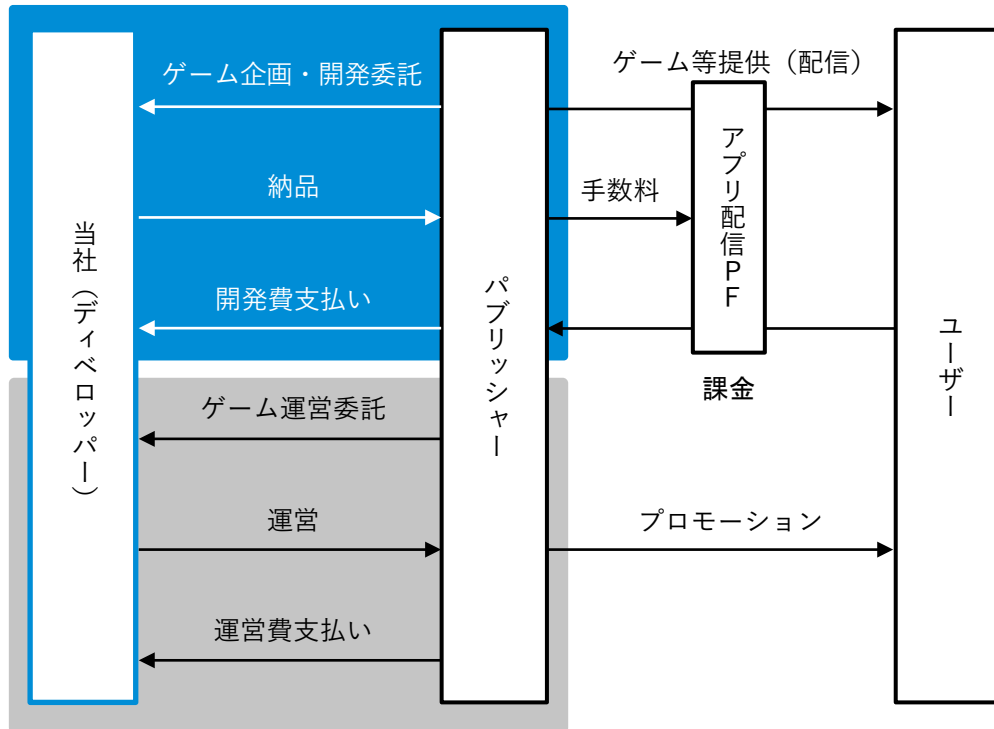
	ディベロッパー（当社）	パブリッシャー
主な役割	タイトルの企画、開発、運営	タイトルの企画、配信、プロモーション
収益モデル	<ul style="list-style-type: none"><li>● パブリッシャーからの企画・開発売上（フロー売上）</li><li>● パブリッシャーからの運営売上（ストック売上、固定）</li><li>● タイトルの課金に応じたRS*1売上（ストック売上、変動*2）</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● アプリ内課金</li><li>● 広告アプリ</li></ul>
リスク／リターン	ロー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

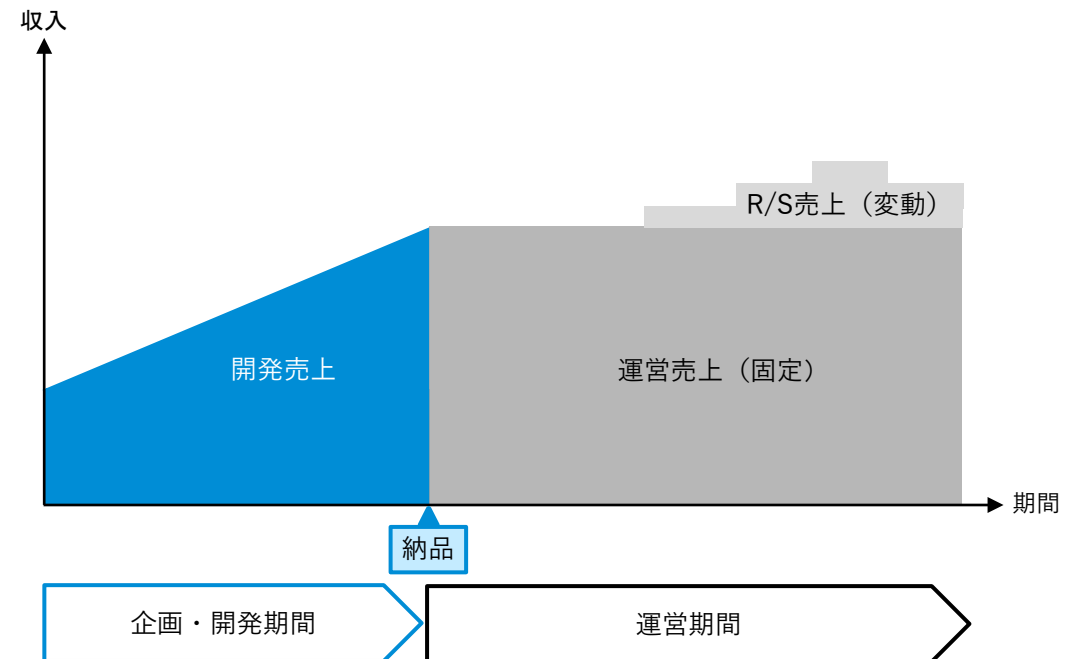
## ビジネスモデル

- 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

- 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



# GEECHS Social Impact Flow

価値創造サイクル



※ Managed Service Providers(MSP)として独自のVender Management Systemを保有

# 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
売上高（旧売上*）	(千円)	3,544,309	3,427,816	14,340,774 (5,388,647)	15,997,838 (5,464,835)
経常利益	(千円)	675,446	713,942	1,135,706	567,920
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	390,651	457,755	705,194	244,215
包括利益	(千円)	391,102	458,020	703,843	239,743
資本金	(千円)	1,086,015	1,094,214	1,101,531	1,109,972
純資産額	(千円)	3,356,232	3,830,496	4,470,860	4,439,078
総資産額	(千円)	4,700,309	6,486,303	5,874,294	8,451,936
1株当たり当期純利益	(円)	37.78	43.83	67.18	23.2
自己資本比率	(%)	71.4	59.1	75.7	50.8
自己資本利益率	(%)	12.8	12.7	17.0	5.6
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	39,949	661,718	369,207	688,038
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-77,131	-48,908	-68,653	-1,560,893
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-20,049	-22,588	-91,339	1,274,450
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	3,755,033
従業員数	(名)	391	357	384	444

\* 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	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	
売上高* <sup>1</sup>	見直し後 (千円)	2,525,969	2,626,672	2,757,352	2,856,575	10,766,569	3,014,968	3,117,730	3,236,528	3,393,625	12,762,853
	見直し前 (千円)	416,635	444,350	463,450	490,007	1,814,443	516,767	532,557	561,079	614,386	2,224,791
広告宣伝費* <sup>2</sup>	(千円)	33,033	33,458	58,286	41,930	166,707	43,435	70,656	90,096	119,050	323,238
広告宣伝費率	(%)	1.3%	1.3%	2.1%	1.5%	1.5%	1.4%	2.3%	2.8%	3.5%	2.5%
セグメント利益	(千円)	226,494	248,891	239,185	281,963	996,534	277,694	261,941	257,325	263,494	1,060,457
セグメント利益率* <sup>1</sup>	見直し後 (%)	9.0%	9.5%	8.7%	9.9%	9.3%	9.2%	8.4%	8.0%	7.8%	8.3%
	見直し前 (%)	54.4%	56.0%	51.6%	57.5%	54.9%	53.7%	49.2%	45.9%	42.9%	47.7%
テイクレート	(%)	16.5%	17.0%	16.8%	17.3%	16.9%	17.2%	17.1%	17.4%	18.2%	17.5%
稼働人月数	(人月)	3,376	3,524	3,693	3,805	14,398	3,990	4,121	4,271	4,395	16,777
受注単価	(千円)	763	761	766	765	76.4	769	772	774	785	77.5
新規取引企業数	(社)	43	39	54	29	165	40	41	45	49	175
ITフリーランス新規登録者数	(人)	261	245	247	328	1,081	270	342	283	430	1,325

\*1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 \*2フリーランス向けのエンジニア集客費と企業向け広告宣伝費の合計金額

*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。