

Financial Results Briefing

決算説明資料

2024年3月期第1四半期

2023年8月10日

ギークス株式会社

東証プライム：7060

目次

Contents

1. 業績ハイライト	02
Financial Highlights for FY3/2024 1Q	
2. セグメント別業績	07
Financial Results for FY3/2024 1Q	
3. 付録	14
Appendix	

Financial Results Briefing

業績 ハイライト

Financial Highlights
for FY3/2024 1Q

1

2024年3月期1Q：業績ハイライト

FY3/2024 1Q : Financial Highlights

過去最高の売上高を達成

- ・ 今期よりLaunch社の連結開始。国内IT人材も引き続き需要が強く、順調に進捗
- ・ 第1四半期の営業利益は、G2 Studiosの影響によりマイナス計画だったが、IT人材の好調により黒字達成
- ・ 「ベンチャー投資プログラム」の投資先、ブリッジコンサルティンググループが東証グロース市場に上場

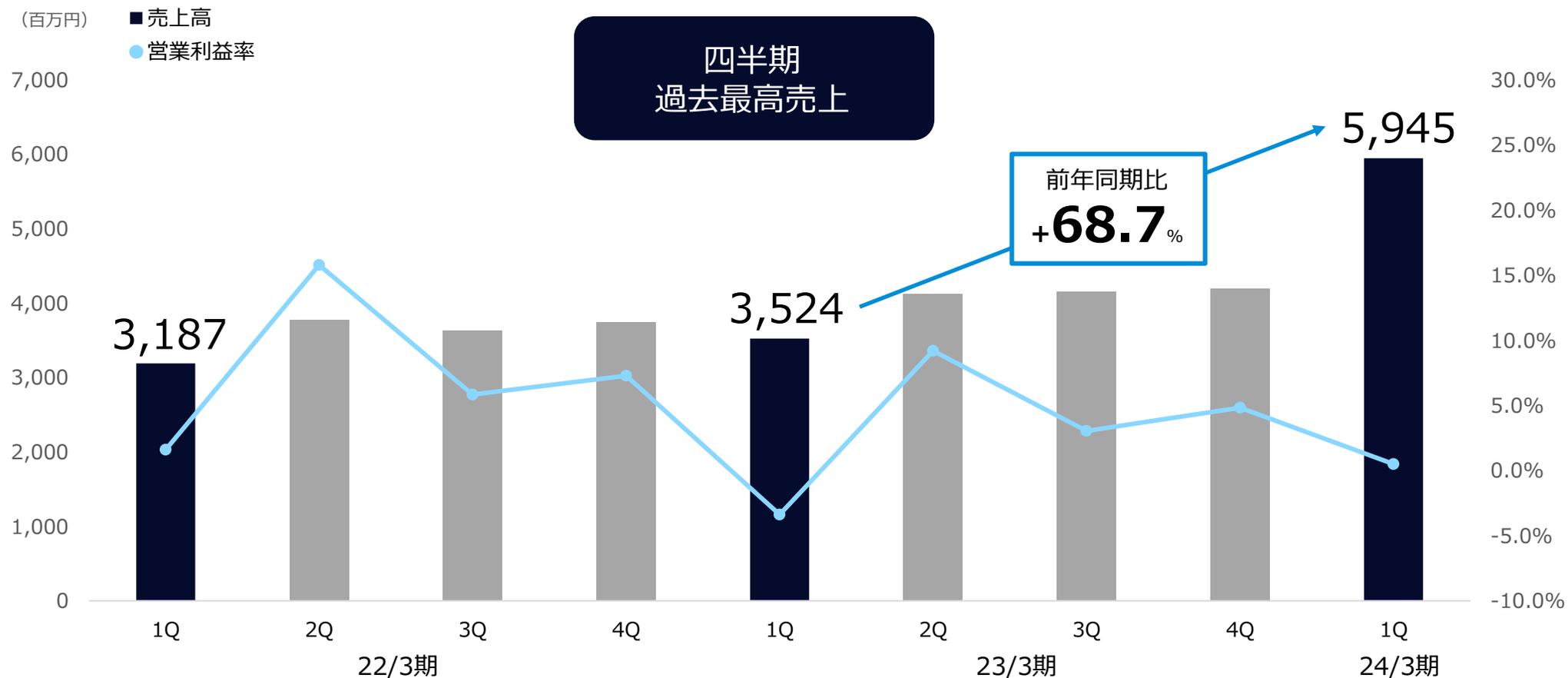
	売上高	EBITDA	営業利益	純利益 [※]
1Q	5,945百万円	100百万円	29百万円	4百万円
YoY	(+68.7%)	(-)	(-)	(-)

※親会社株主に帰属する当期純利益

2024年3月期1Q：業績ハイライト（売上高・営業利益率）

FY3/2024 1Q : Financial Highlights (Gross Sales, Operating profit ratio)

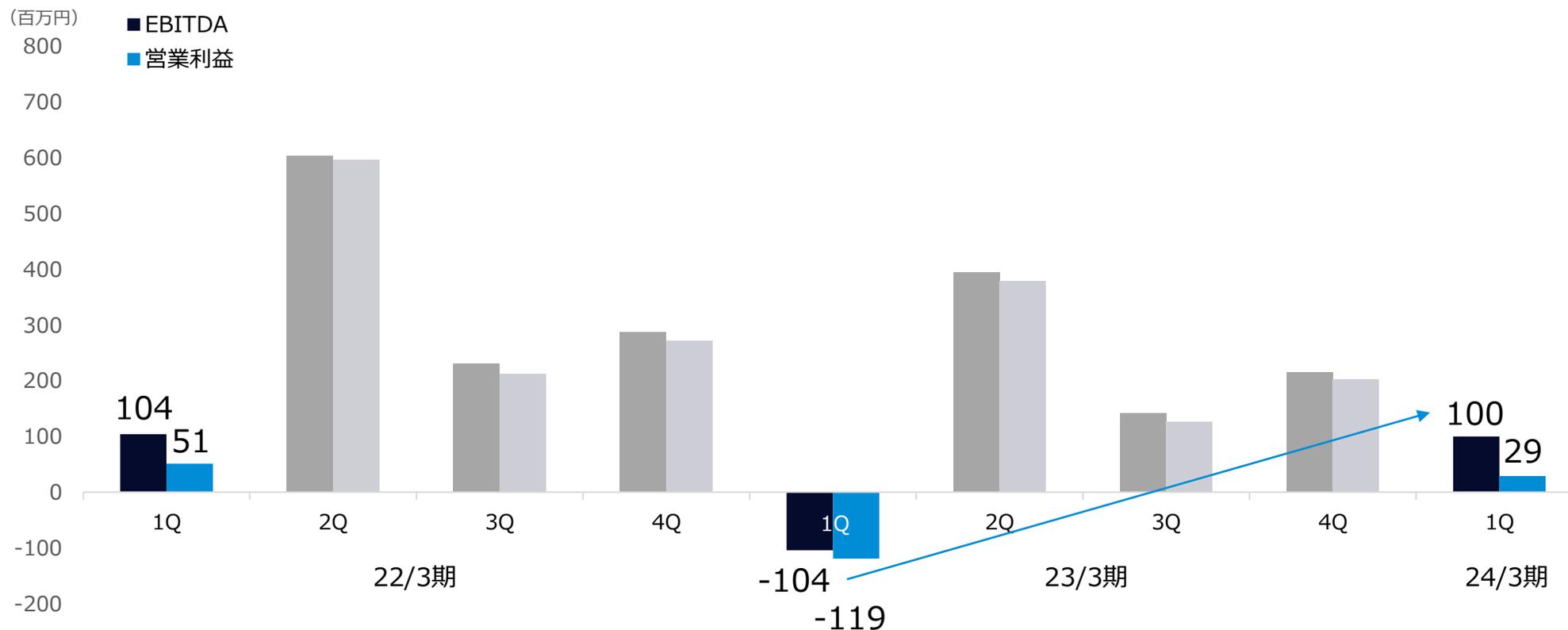
- Launch社の連結開始が寄与し、売上高が前年同期比68.7%増（四半期ベースで過去最高売上を達成）



2024年3月期1Q：業績ハイライト（EBITDA・営業利益）

FY3/2024 1Q : Financial Highlights (EBITDA, Operating profit)

- 第1四半期は、IT人材事業が好調に推移し会社計画を上回る進捗で黒字スタート



2024年3月期1Q：セグメント別業績ハイライト

FY3/2024 1Q : Financial Highlights by Segment

- 国内IT人材：売上高は対前年同期+14.8%の約34億円と順調に推移
- 海外IT人材：連結子会社化に係る監査費用及びのれん償却によって利益貢献はなしも、会社計画に沿った進捗
- G2 Studios：第1四半期受注タイトルが第2四半期へズレ込み営業赤字も、前年比では赤字幅縮小
- 全社費用及び調整費：監査費用及び管理本部強化のための人件費並びに増床による費用増

(百万円)		前年実績	実績	前年比	通期計画	進捗率
国内IT人材	売上	3,014	3,460	+14.8%	15,000	23.1%
	利益	277	282	+1.8%	1,140	24.8%
海外IT人材※1	売上	-	1,840	-	10,000	18.4%
	利益	-	-21	-	0	-
G2 Studios※2	売上	442	561	+27.0%	2,550	22.0%
	利益	-246	-74	-	100	-
Seed Tech	売上	25	52	+104.5%	300	17.6%
	利益	-36	-9	-	-30	-
その他	売上	43	33	-24.3%	150	22.1%
	利益	12	3	-68.5%	30	13.3%
全社費用及び調整費		-126	-151	-	-540	-

※1当期よりIT人材事業（海外）が報告セグメントに含まれます。

※2当期よりゲーム事業のセグメント名称をG2 Studios事業とし、x-Tech事業はその他の事業に区分変更しております。

**業績
セグメント別**

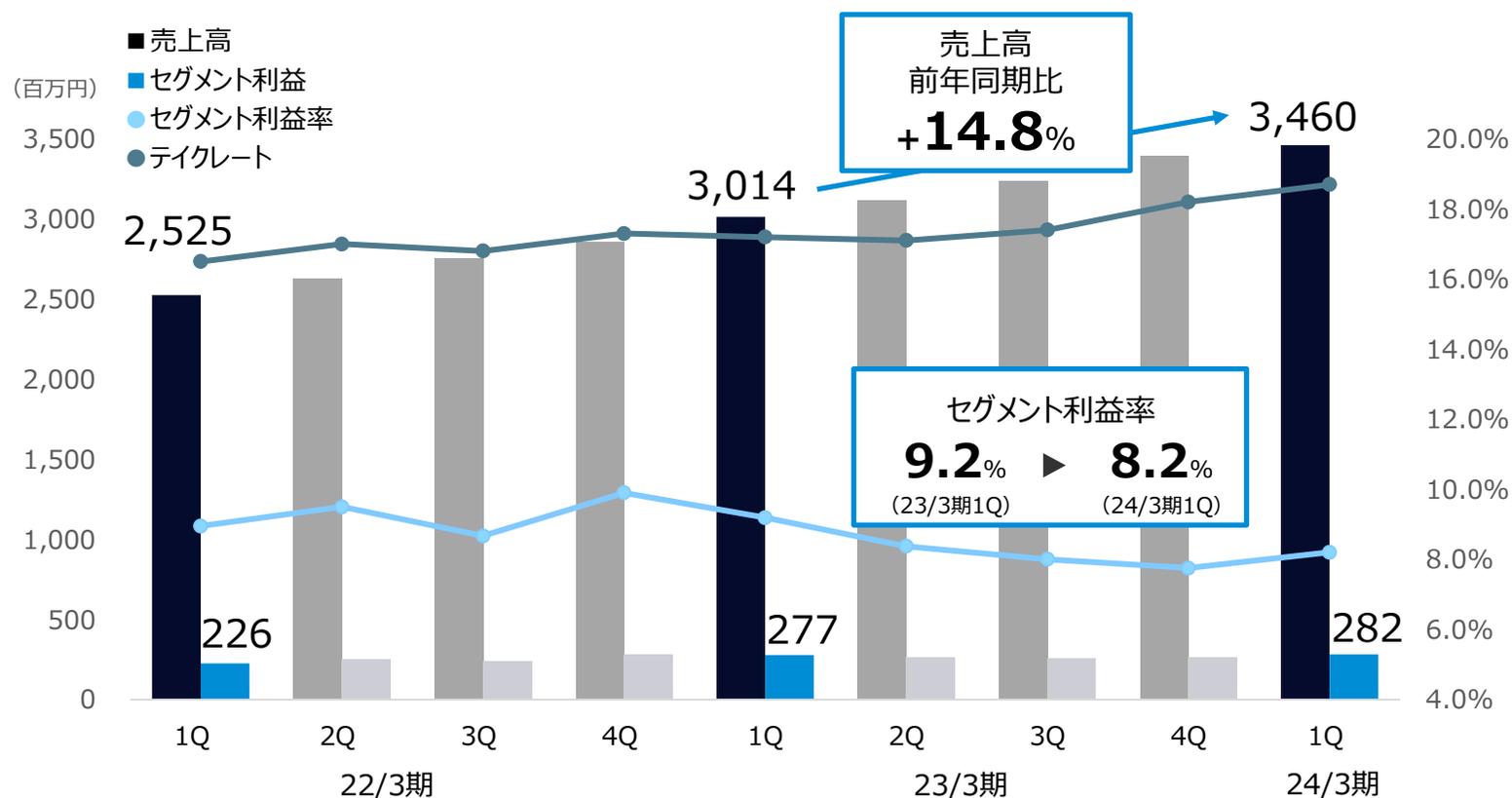
**Financial Results
for FY3/2024 1Q**

2

国内IT人材（売上高・セグメント利益・広告宣伝費率）

IT Freelance Matching Business, Japan (Sales, Operating profit, Advertising expense ratios)

- 売上高は約34億円超と過去最高更新
- 第1四半期は、継続的なブランディング広告投資106百万円（前年同期43百万円）により、セグメント利益率は前年同期比1.0pt低下
- 一方で、テイクレートは18.7%と前年同期17.2%から1.5pt上昇と、収益をしっかりと確保

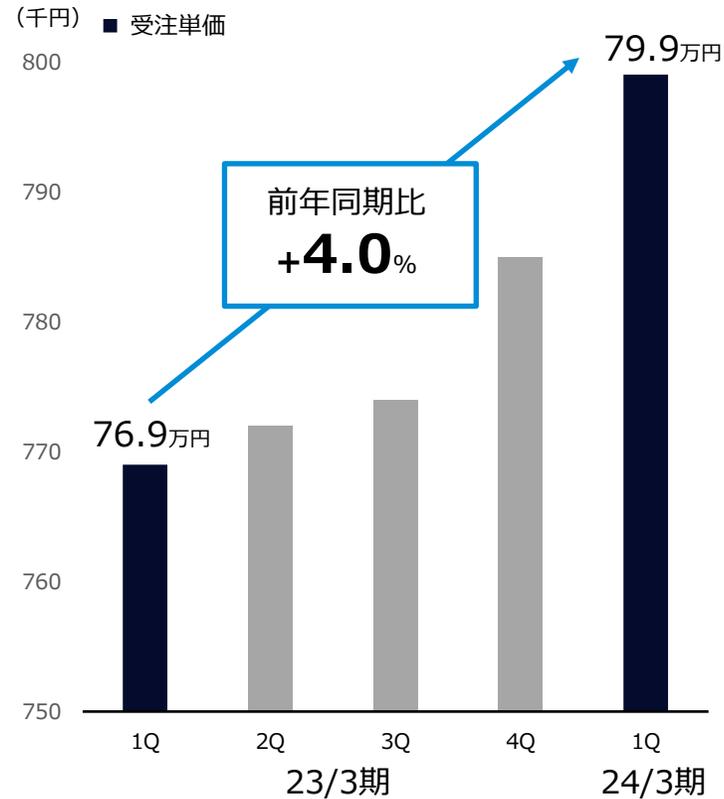
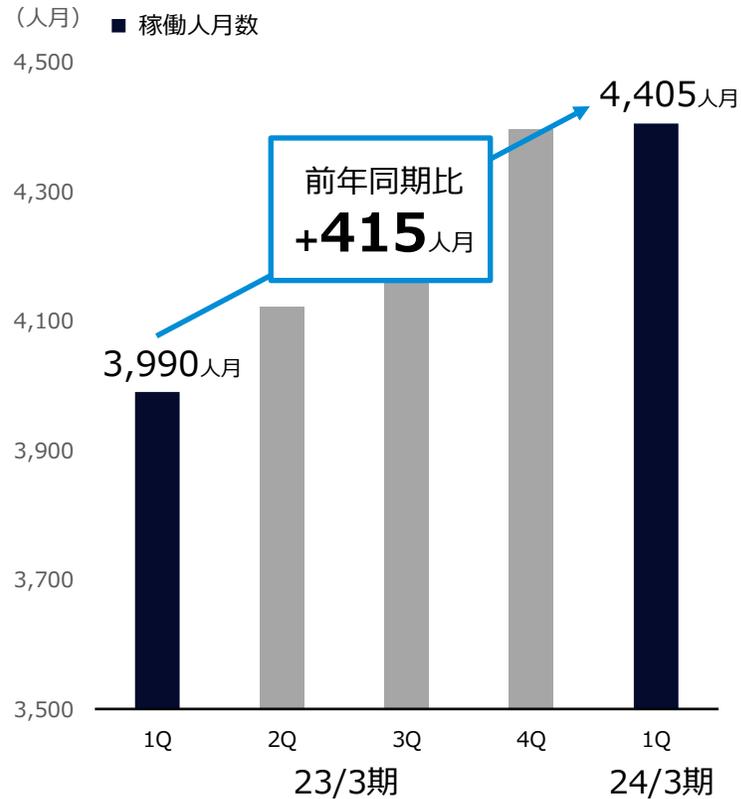


1Q (YoY)	
売上高	3,460 百万円 (+14.8%)
セグメント利益	282 百万円 (1.8%)
広告宣伝費率	3.1 %

国内IT人材（稼働人月数・受注単価）

IT Freelance Matching Business, Japan (Freelancers under contract, Unit price of orders)

- 引き続き顧客からの需要は高く、案件倍率は7.88倍と高水準で推移
- 受注単価は前年同期から大幅に上昇



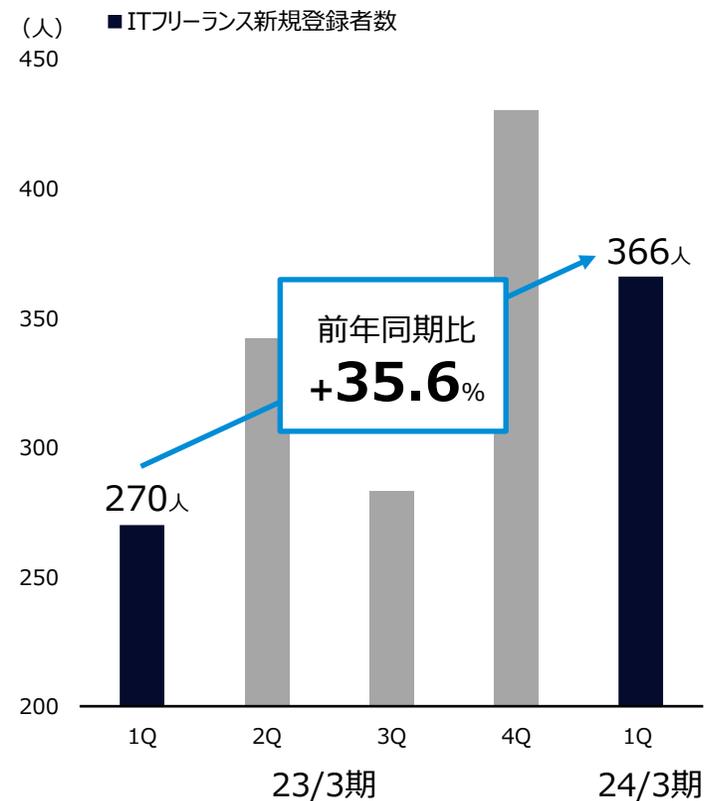
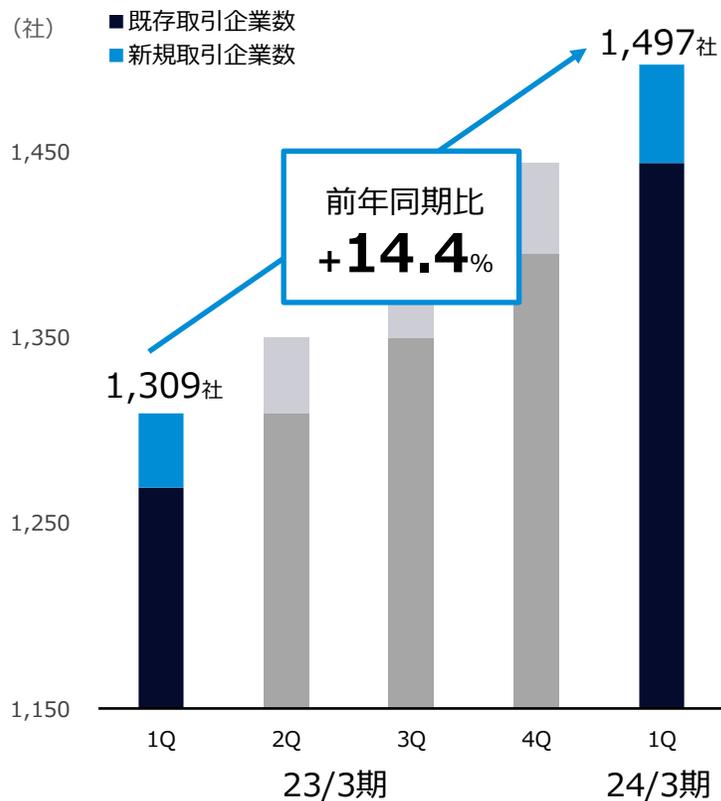
1Q (YoY)

稼働人月数	4,405 人月
	(+10.4%)
受注単価	79.9 万円
	(+4.0%)

国内IT人材（新規取引企業数・新規登録者数）

IT Freelance Matching Business, Japan (New business partners, New registrants)

- 新規取引企業数も53社増と好調に推移
- ITフリーランスの新規登録者数は、前年同期比+35.6%の366人となる
- 前年に引き続き、今期もブランディング広告を継続予定



1Q (YoY)

新規取引企業数 **53** 社 (+32.5%)

新規登録者数 **366** 人 (+35.6%)

※ 既存取引企業数：2017年3月期以降に取引開始した企業数

海外IT人材 (売上・EBITDA・セグメント利益)

IT Freelance Matching Business, Global (Gross sales, EBITDA and Operating profit)

今期より連結スタート

- ・会社計画どおりの売上及びEBITDAを達成
- ・オープニング監査費用及びのれん償却費用等の影響により、営業損益は約-21百万円となる
- ・Launch社CEOがオセアニア地域の人材事業業界の最高機関RCSAよりRCSA Industry Awards^{※1}を受賞

	売上高 ^{※2}	EBITDA	営業利益
1Q	1,840百万円	72百万円	-21百万円

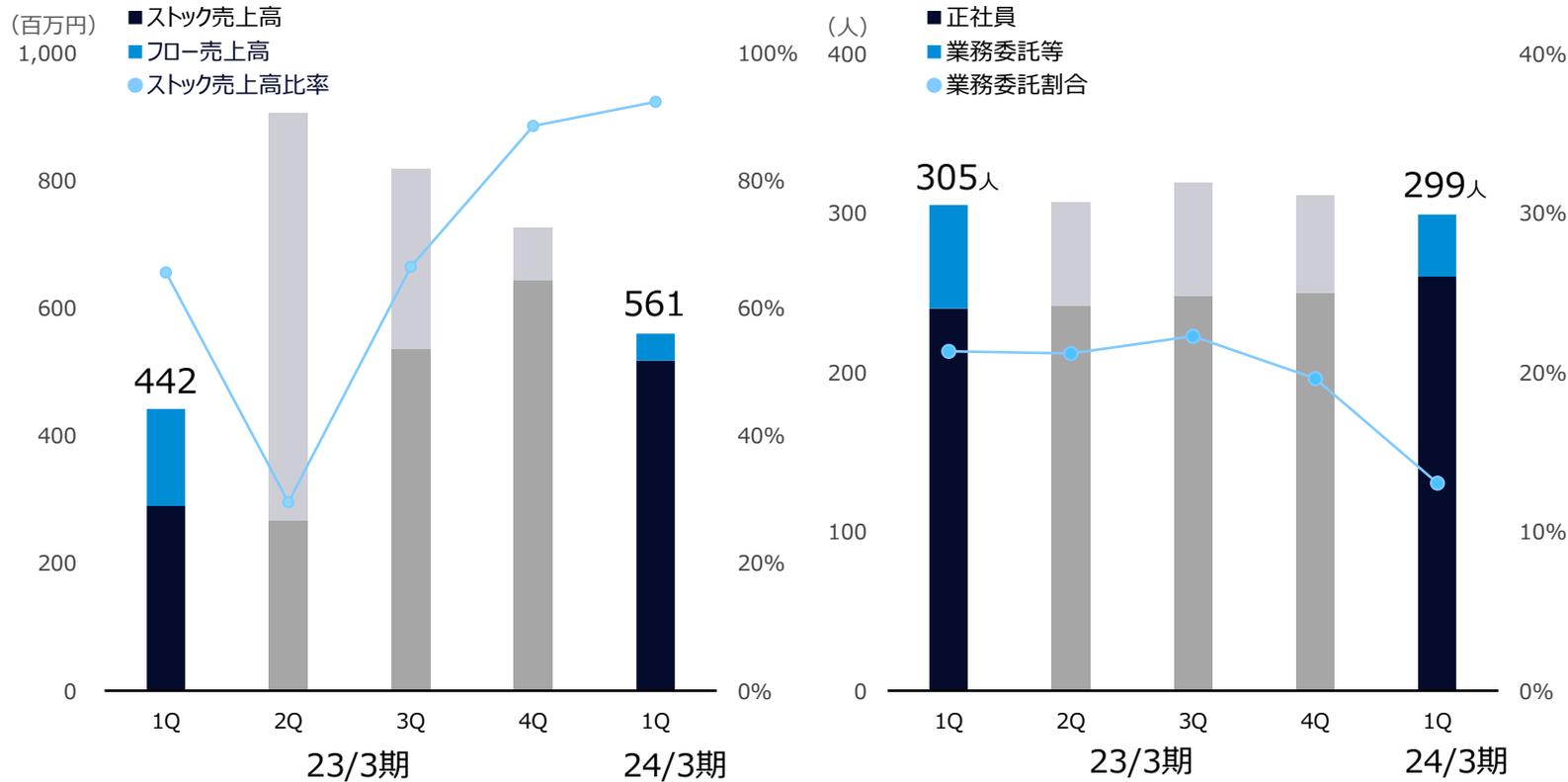
※1 RCSA Industry Awardは21年の歴史があり、人材事業業界において卓越した業績を挙げた経営者に贈られる

※2 Launchの業績は期中平均レートを適用し、豪1ドル=90.56円で日本円換算。当社想定為替レートは豪1ドル=85円

G2 Studios (売上高・セグメント利益・タイトル数・従業員数)

G2 Studios (Sales, Operating profit, Number of titles, Number of employees)

- 23年3月末で運営1タイトルが終了、第1四半期において開発1タイトルが中止
- 第1四半期新規受注予定タイトルが第2四半期へズレ込み、セグメント利益-74百万円となるが赤字幅は縮小（前年同期-246百万円）



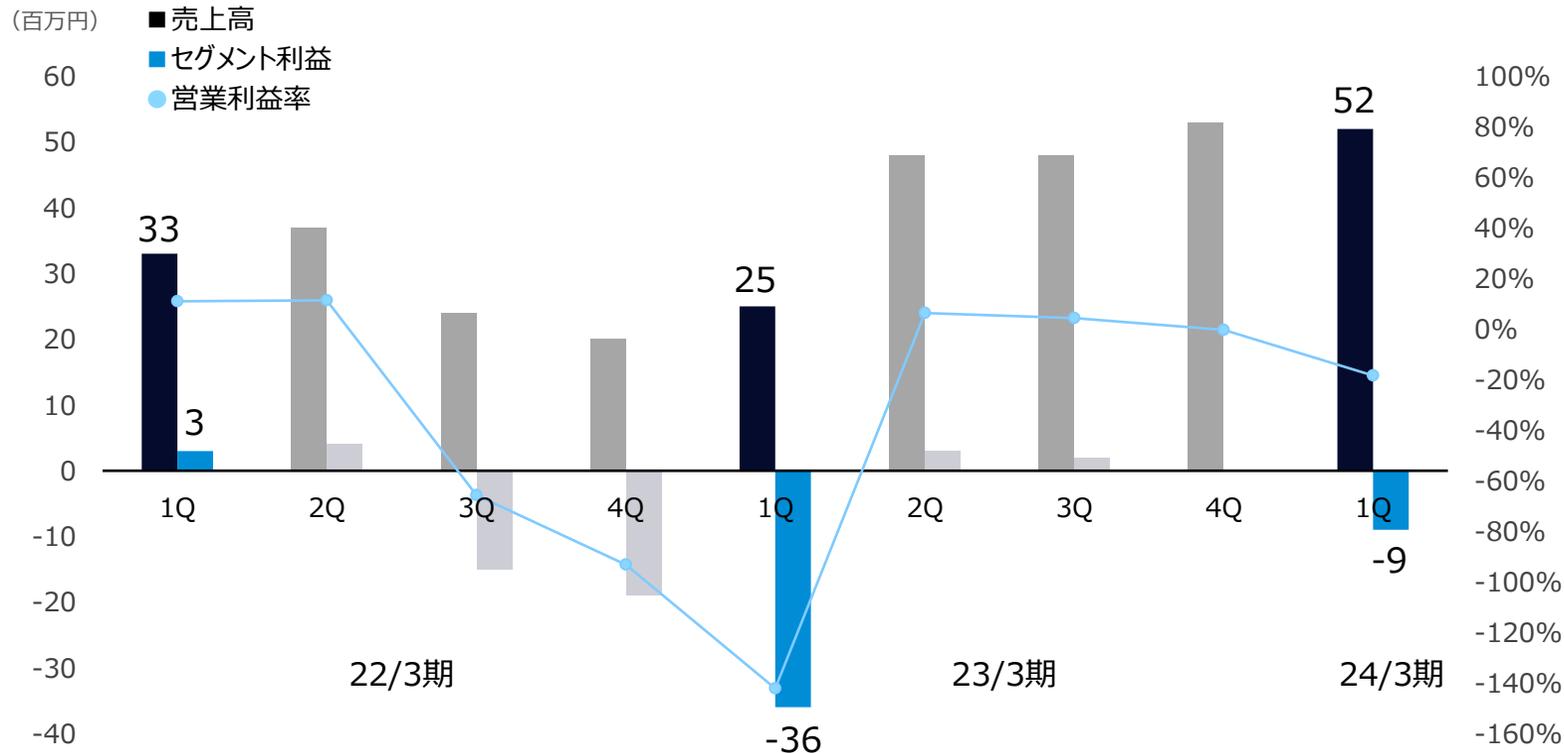
ストック売上高： 運営ゲームの運営受託売上・レベニューシェア売上
 フロア売上高： 新規ゲーム開発受託売上・既存運営ゲームの追加機能開発受託売上・その他の開発受託売上

1Q	(YoY)
売上高	561 百万円 (27.0%)
セグメント利益	-74 百万円
運営タイトル	6 本
開発中タイトル	2 本
従業員数 (1Q末)	299 人 (正社員260人、業務委託等39人)

Seed Tech (売上高・セグメント利益)

Seed Tech (Sales, Operating profit)

- オフショア開発は前年同期比+128%、海外IT留学は学校法人案件の復調により前年同期比で+104.5%と大幅な伸び
- ソダテク先行投資を継続しながらも、セグメント赤字幅を縮小
- 第2四半期は国内にて、IT人材育成プロジェクト「Seed Tech Camp」始動予定



1Q

(YoY)

売上高

52 百万円
(+104.5%)

セグメント利益

-9 百万円

付録

Appendix

3

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。

グループ会社概要

Group Corporate Profile

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	1,111 百万円〔2023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 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（国内） G2 Studios事業	IT人材事業（海外） Seed Tech事業	
売上規模	15,997百万円〔2023年3月期〕		
従業員数	493名〔2023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 オーストラリア、フィリピン		

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

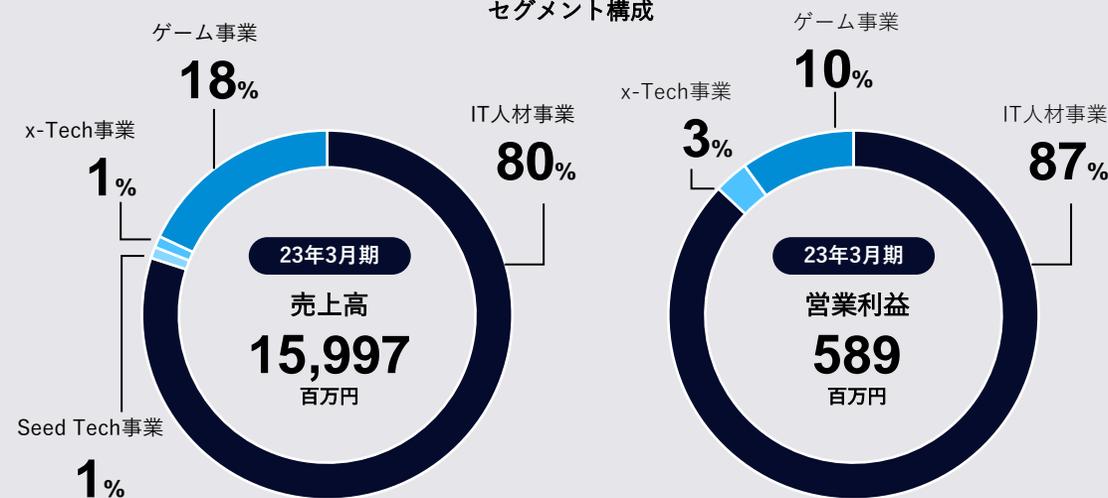
Seed Tech事業

G2Studios

ゲーム事業

Segmentation

セグメント構成



価値創造サイクル

GEECHS Social Impact Flow

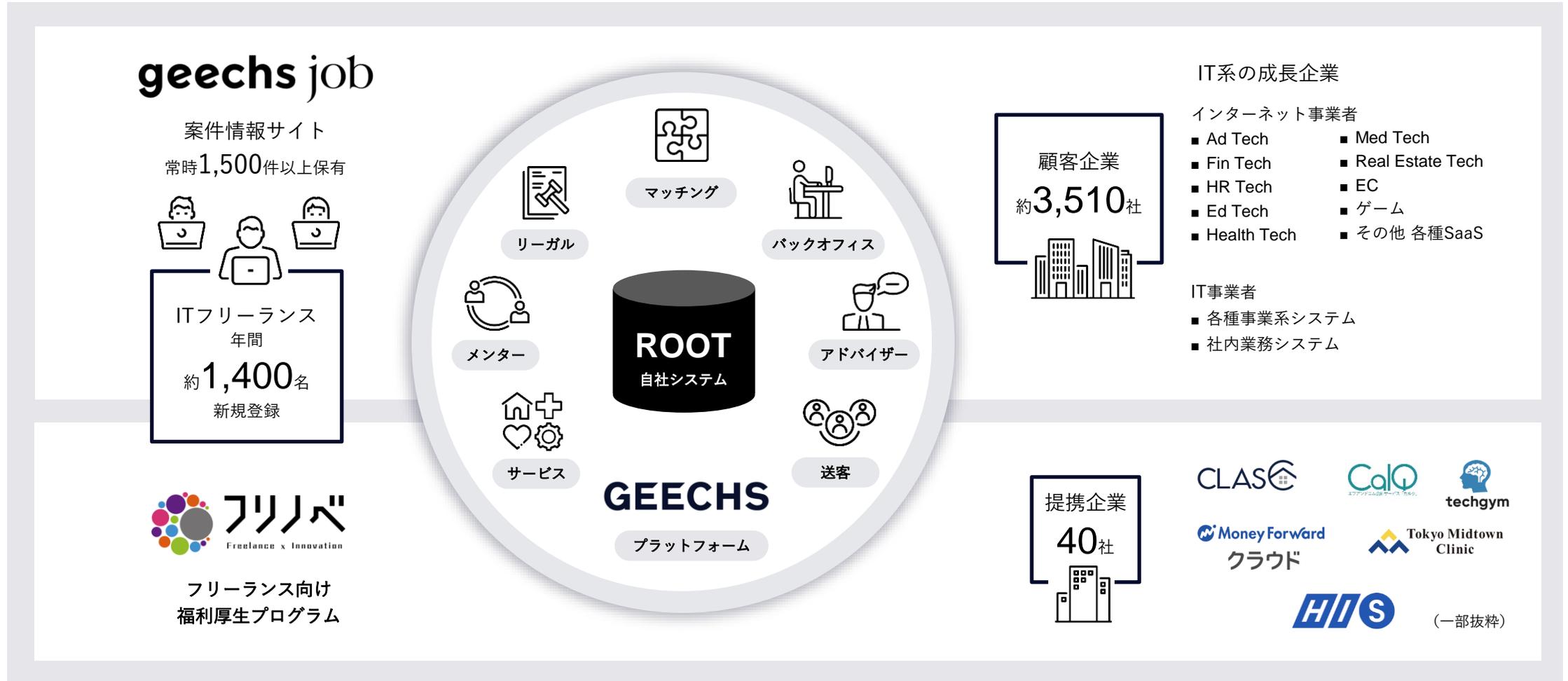


※ Managed Service Providers(MSP)として独自のVender Management Systemを保有

国内IT人材

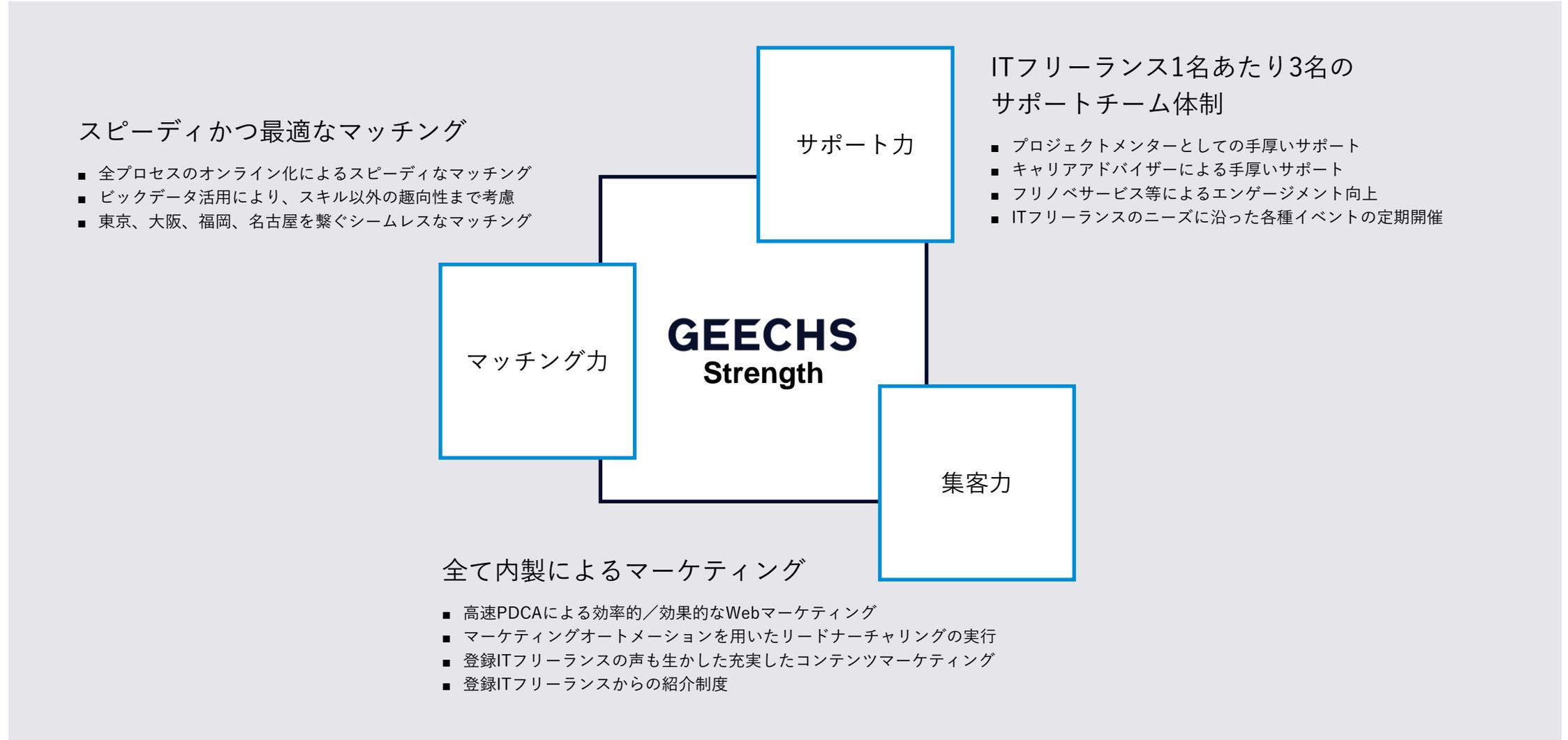
IT Freelance Matching Business, Japan

技術リソースのシェアリングプラットフォーム



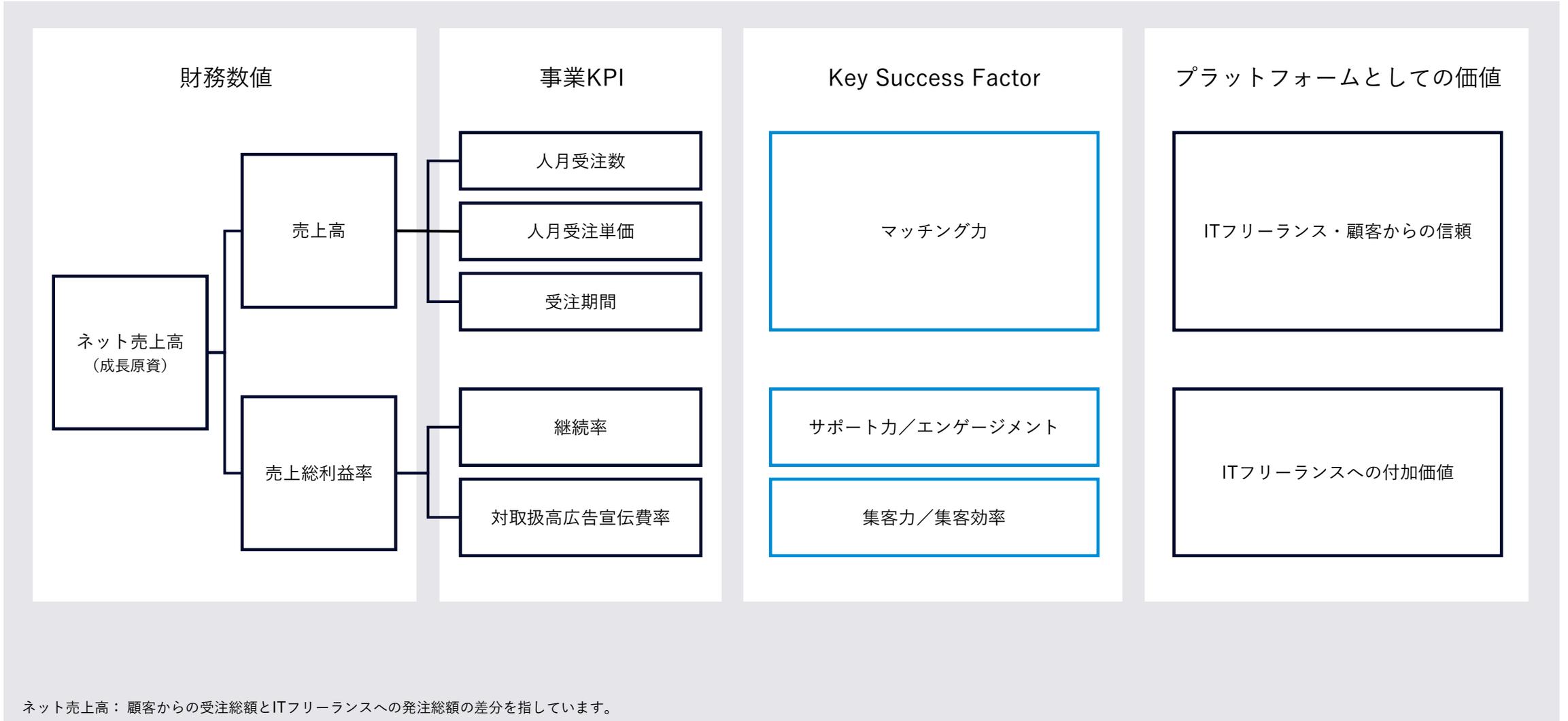
ギークスの強み

GEECHS Strength



成長源泉

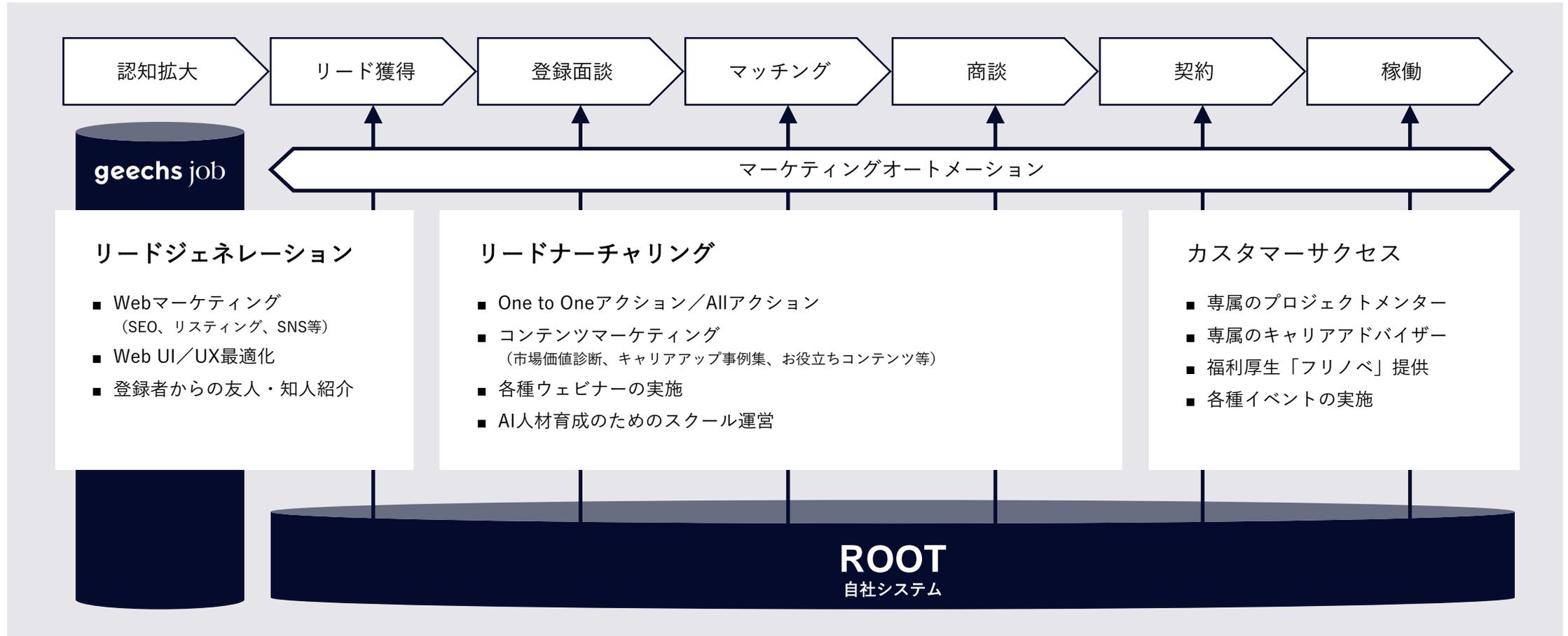
Source of Growth



ITフリーランスとの繋がり

Connect with IT Freelancers

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



類似ビジネスとの違い

Differences from Similar Businesses

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">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フリーランスのエンゲージメント

Engagement

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

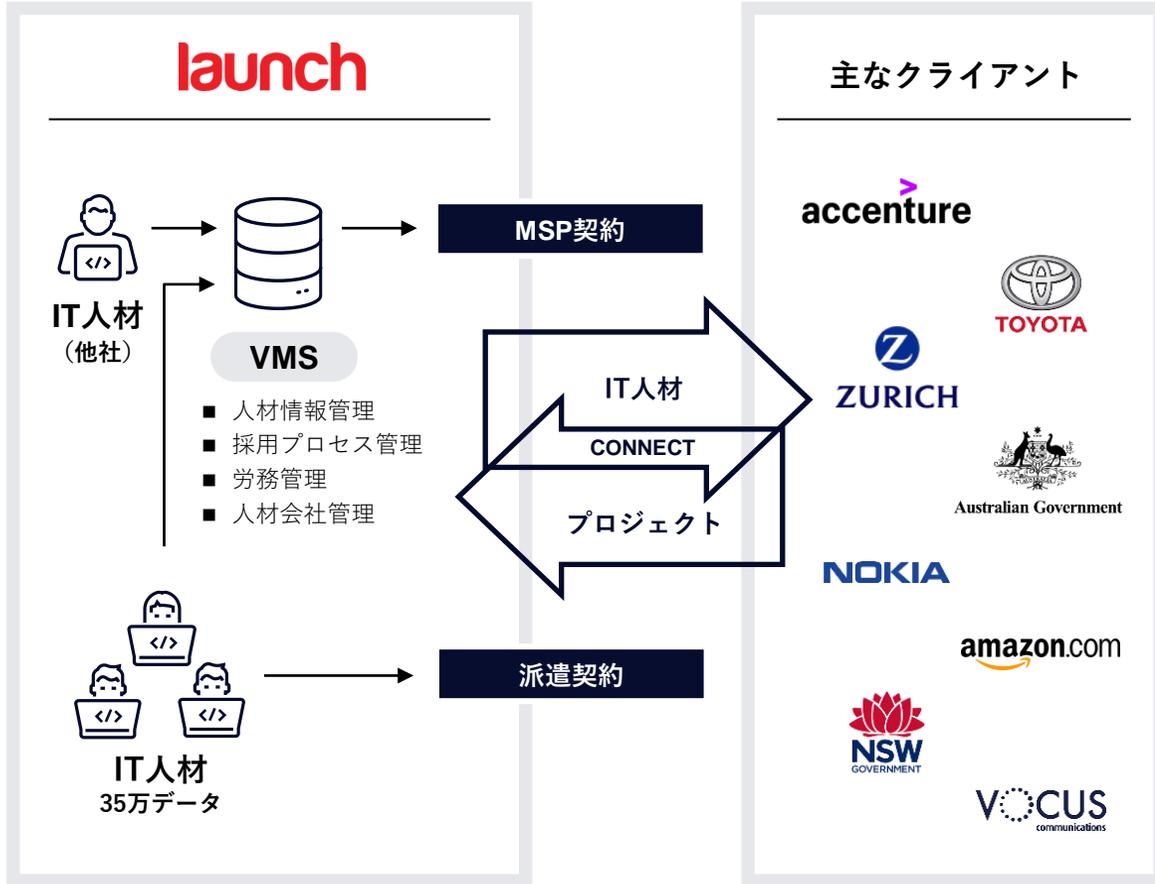
- 確定申告セミナーの開催
- 会計ソフトの割引提供
- 各種オンライン学習サービス支援
- 健康診断・人間ドック受診の割引提供
- 英語留学の優待提供
- 結婚などのライフイベントの特典進呈
- 住宅ローン事務手数料の割引提供
- 提携クレジットカードの提供と各種特典進呈
- AI技術の学習支援の特典進呈
- etc

ITフリーランス向け
福利厚生プログラム



海外IT人材 (Launch Group)

IT Freelance Matching Business, Global (Launch Group)



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。

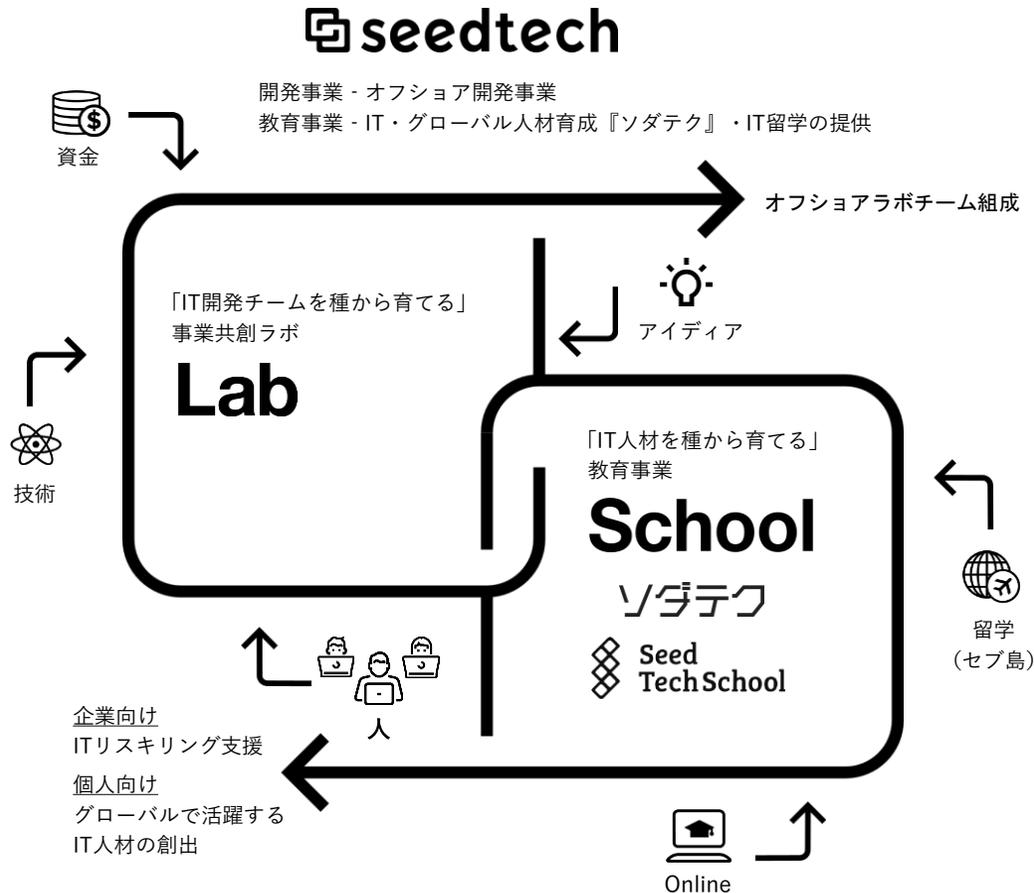
3. MSPとVMS

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。

※MSP : Managed Services Providers

※VMS : Vendor Management System

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人材管理ソリューション



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

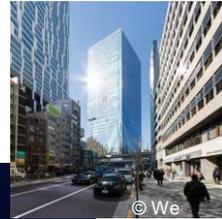
海外において、合宿形式のプログラミング&英語スクールを運営。オフショア開発で実績のある企業が運営するスクールだからこそ、実践的で高い技術を学ぶことが可能。転職や副業までサポートし、グローバルで活躍するエンジニアを育成。

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。

G2 Studios

G2 Studios



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。

デベロッパーとパブリッシャーの違い

Differences between Developer and Publisher

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

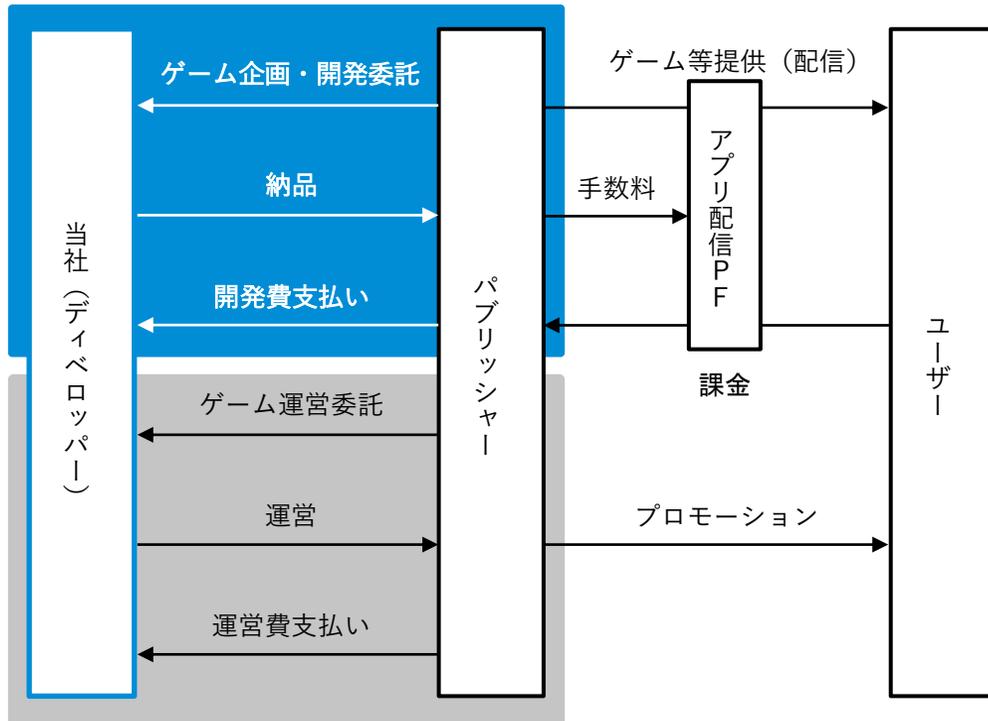
	ディベロッパー（当社）	パブリッシャー
主な役割	タイトルの企画、開発、運営	タイトルの企画、配信、プロモーション
収益モデル	<ul style="list-style-type: none">● パブリッシャーからの企画・開発売上（フロー売上）● パブリッシャーからの運営売上（ストック売上、固定）● タイトルの課金に応じたRS*1売上（ストック売上、変動*2）	<ul style="list-style-type: none">● アプリ内課金● 広告アプリ
リスク／リターン	ローリスク・ミドル～ハイリターン	ハイリスク・ハイリターン
ビジネス上の特徴	<ul style="list-style-type: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

G2 Studios : -ビジネスと収益・イメージ-

G2 Studios : Business and Revenue Image

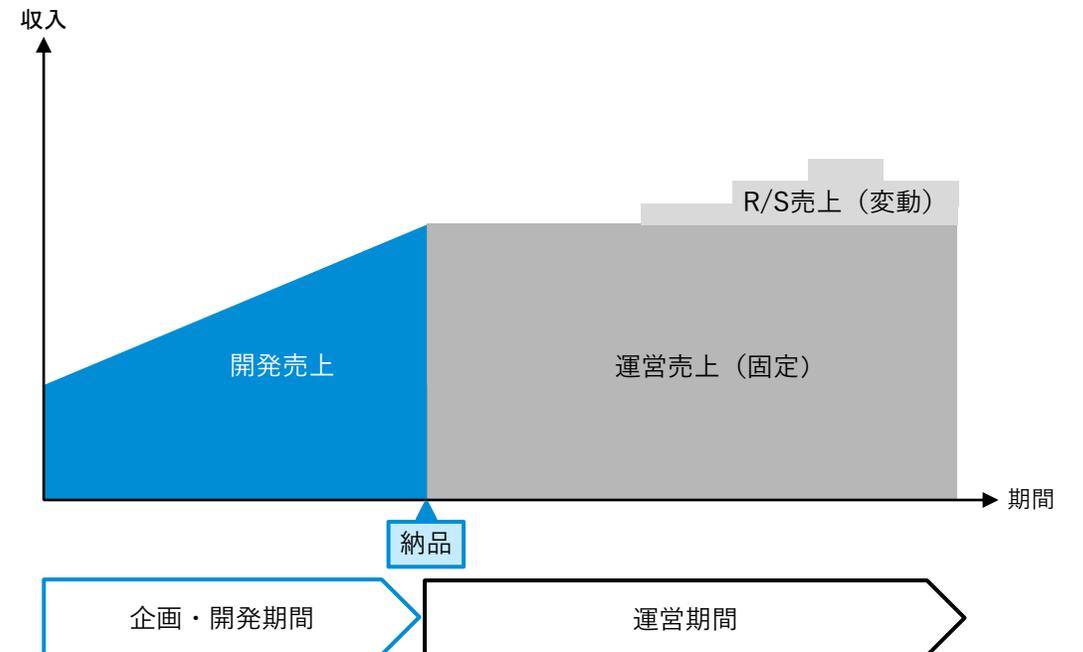
ビジネスモデル

- 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

業績ハイライト

Performance Highlights

決算年月		2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期 通期計画
売上高	(千円)	3,544,309	3,427,816	14,340,774	15,997,838	28,000,000
EBITDA	(千円)	773,350	815,495	1,226,900	651,393	900,000
営業利益	(千円)	684,250	738,479	1,133,696	589,410	700,000
経常利益	(千円)	675,446	713,942	1,135,706	567,920	680,000
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	360,000
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	4,687,486	-
総資産額※	(千円)	4,700,309	6,486,303	5,874,294	8,999,379	-
1株当たり当期純利益	(円)	37.78	43.83	67.18	23.2	34.87
自己資本比率※	(%)	71.4	59.1	75.7	47.7	-
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	-

※当第1四半期において企業連結に係る暫定的な会計処理の確定を行い、2023/3期に係る各数値においては暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

補足データ（国内IT人材）

Supplemental Data (IT Freelance Matching Business, Japan)

決算年月	2023/3期					2024/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
売上高 (千円)	3,014,968	3,117,730	3,236,528	3,393,625	12,762,853	3,460,652
広告宣伝費※ (千円)	43,435	70,656	90,096	119,050	323,238	106,986
広告宣伝費率 (%)	1.4%	2.3%	2.8%	3.5%	2.5%	3.1%
セグメント利益 (千円)	277,694	261,941	257,325	263,494	1,060,457	282,780
セグメント利益率 (%)	9.2%	8.4%	8.0%	7.8%	8.3%	8.2%
テイクレート (%)	17.2%	17.1%	17.4%	18.2%	17.5%	18.8%
稼働人月数 (人月)	3,990	4,121	4,271	4,395	16,777	4,405
受注単価 (千円)	769	772	774	785	775	799
新規取引企業数 (社)	40	41	45	49	175	53
ITフリーランス新規登録者数 (人)	270	342	283	430	1,325	366

※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

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。