

Financial Results Briefing

決算説明資料

2024年3月期第3四半期

2024年2月9日

ギークス株式会社

東証スタンダード：7060

目次

Contents

1. 業績ハイライト	2
Financial Highlights for FY3/2024 3Q	
2. セグメント別業績	7
Financial Results for FY3/2024 3Q	
3. 付録	14
Appendix	

Financial Results Briefing

業績 ハイライト

Financial Highlights
for FY3/2024 3Q

1

2024年3月期3Q：業績ハイライト

FY3/2024 3Q : Financial Highlights

第3四半期累計売上高17,787百万円、前年比50.7%増

- ・ 国内IT人材は堅調に推移し、海外IT人材の売上も寄与したことで、第3四半期売上高は前年同期比41.3%増
- ・ G2 Studiosは遅延していた新規開発タイトルの受注が完了
- ・ Seed Techはオフショア開発とIT留学が好調
- ・ グループ全体では修正後通期計画に沿った進捗

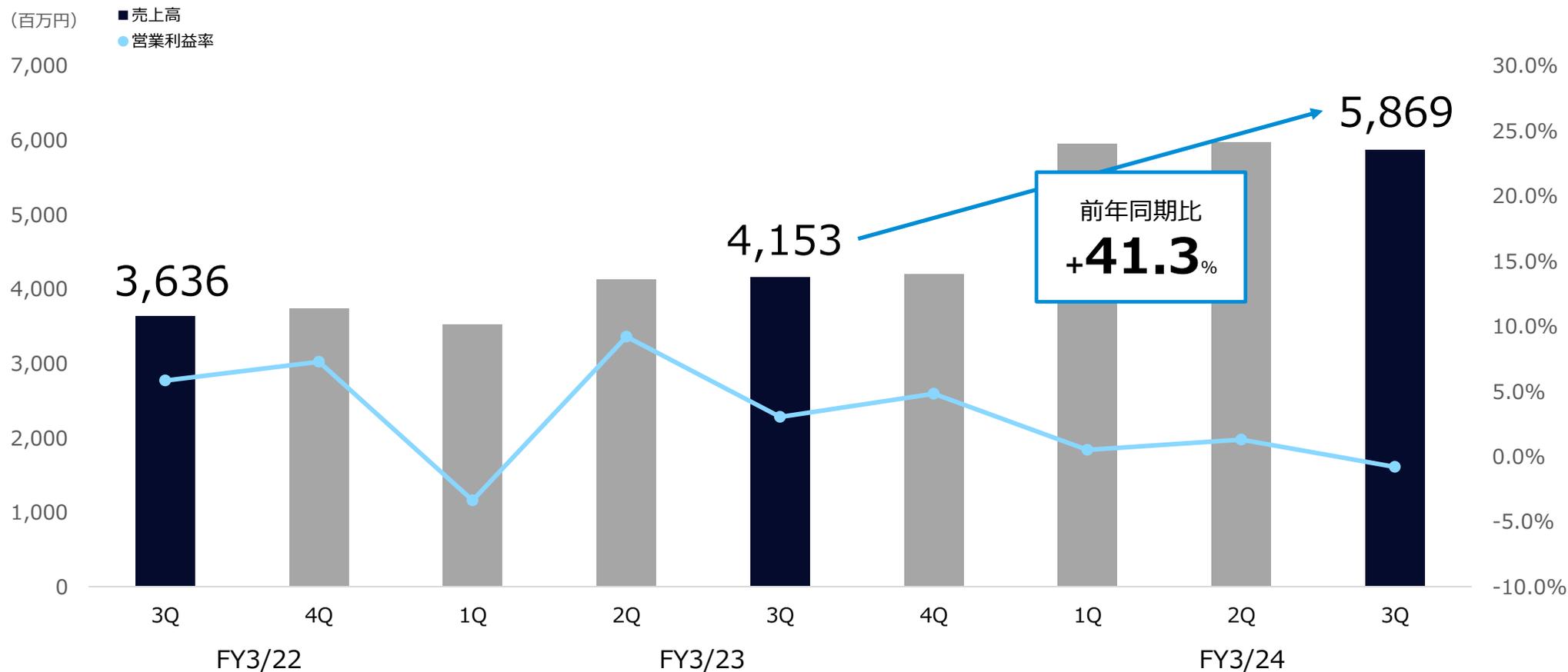
	売上高	EBITDA	営業利益	純利益※
3Q	5,869百万円	16百万円	-47百万円	-92百万円
YoY	(+ 41.3%)	(-)	(-)	(-)
3Q累計	17,787百万円	263百万円	57百万円	-103百万円
YoY	(+ 50.7%)	(-)	(- 85.1%)	(-)

※親会社株主に帰属する当期純利益

2024年3月期3Q：業績ハイライト（売上高・営業利益率）

FY3/2024 3Q : Financial Highlights (Gross Sales, Operating profit ratio)

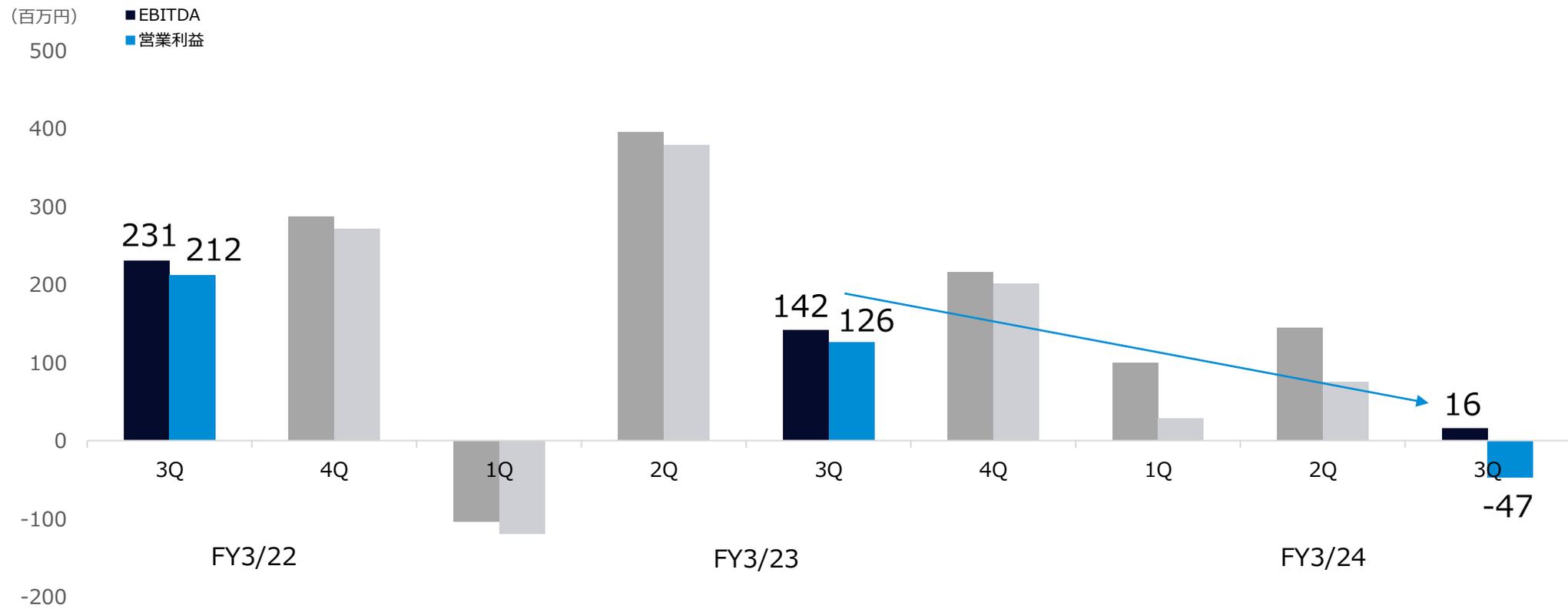
- 第3四半期売上高は5,869百万円、国内IT人材は堅調に伸長
- 売上高は前四半期から102百万円減少も修正後通期計画どおりの進捗



2024年3月期3Q：業績ハイライト（EBITDA・営業利益）

FY3/2024 3Q：Financial Highlights (EBITDA, Operating profit)

- 国内IT人材の営業利益は着実に確保したが、連結営業利益マイナス要因はG2 Studiosによる影響
- G2 Studiosは新規開発タイトルを12月に1本受注完了し、第4四半期以降で売上貢献予定



2024年3月期3Q：セグメント別業績ハイライト

FY3/2024 3Q : Financial Highlights by Segment

- 国内IT人材：第3四半期累計売上高は100億円超となり前年比11.3%増
- 海外IT人材：修正後計画に沿った進捗、第4四半期以降は新規MSP案件の売上寄与を見込む
- G2 Studios：遅延していた新規開発タイトルを第3四半期で1本受注完了、今後売上貢献予定
- Seed Tech：オフショア開発とコロナ後の海外留学の需要回復により、売上高は前年比60.7%増

(百万円)		前年実績 3Q累計	今期 3Q累計	今期 3Qのみ	前年比 3Q累計	修正後通期計画	
						計画値	進捗率
国内IT人材	売上	9,369	10,427	3,519	+11.3%	14,250	73.2%
	利益	796	813	267	+2.1%	1,140	71.3%
海外IT人材	売上	-	5,455	1,751	-	7,700	70.9%
	利益	-	-81	-54	-	-130	-
G2 Studios	売上	2,168	1,624	505	-25.1%	2,000	81.2%
	利益	60	-249	-112	-	-410	-
Seed Tech	売上	122	197	68	+60.7%	300	65.7%
	利益	-31	-20	-18	-	-15	-
その他	売上	158	107	39	-31.9%	150	71.9%
	利益	39	8	1	-77.3%	15	59.7%
全社費用及び調整費		-478	-413	-130	-	-550	-

業績
セグメント別

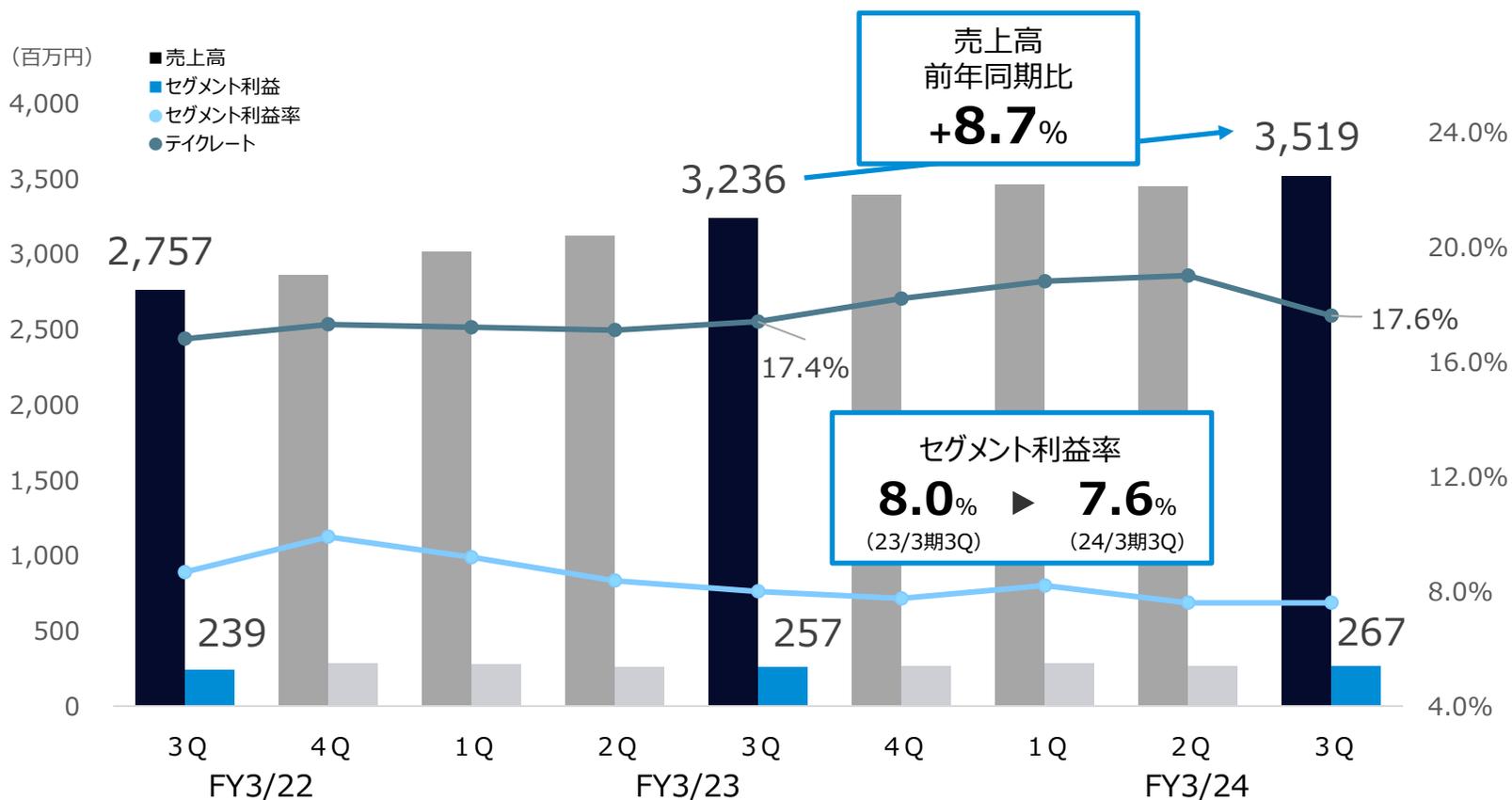
Financial Results
for FY3/2024 3Q

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)

- 第3四半期売上高は3,519百万円と過去最高の四半期売上
- セグメント利益は、広告宣伝費率を1.8%と抑制したものの、体制強化の投資により267百万円
- インボイス制度開始に伴いITフリーランスの消費税について一部負担が発生し、テイクレート※は前四半期の19.0%より1.4ポイント減少し17.6%



3Q		(YoY)
売上高	3,519	百万円 (+ 8.7%)
セグメント利益	267	百万円 (+ 3.8%)
広告宣伝比率	1.8	%

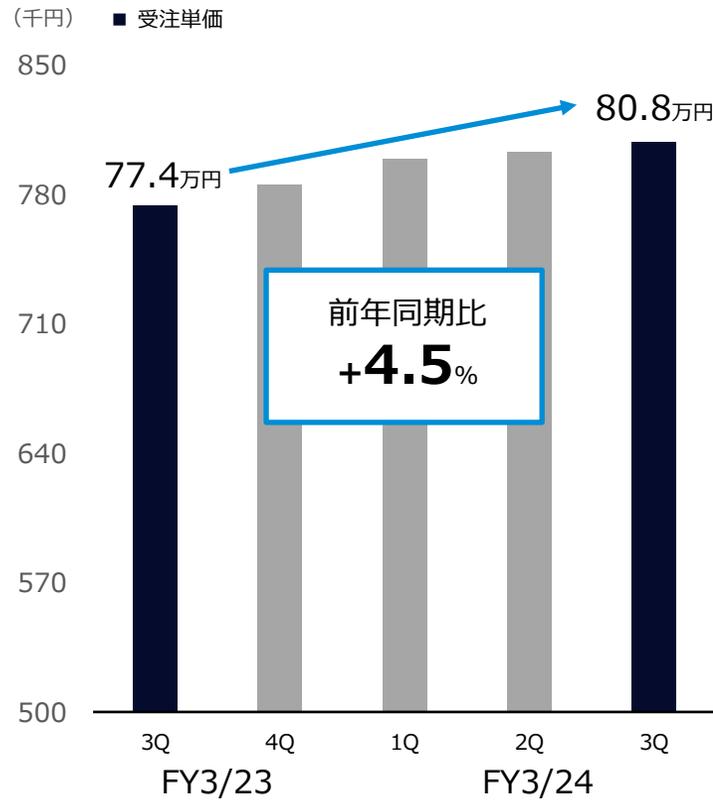
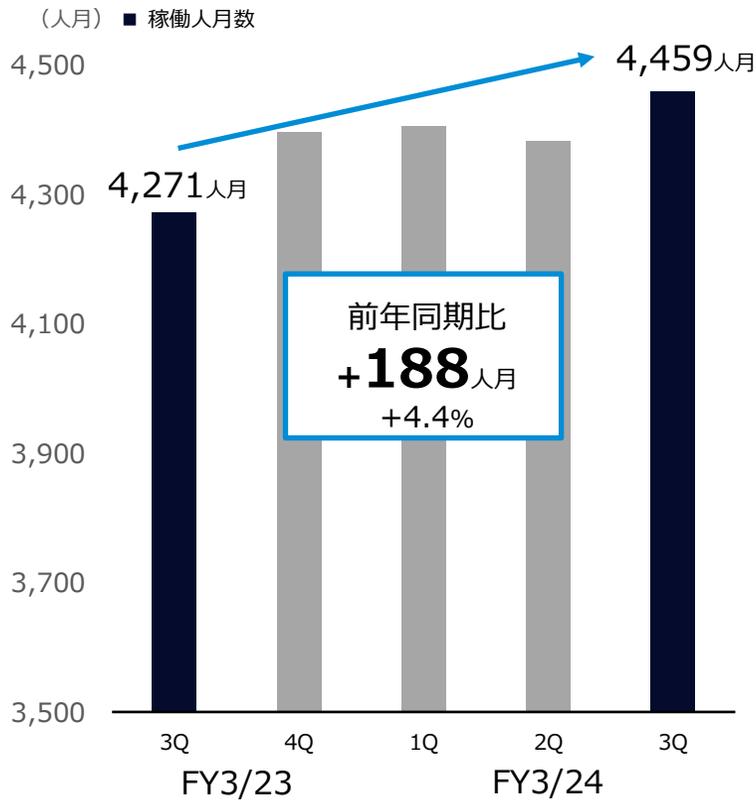
3Q累計		(YoY)
売上高	10,427	百万円 (+ 11.3%)
セグメント利益	813	百万円 (+ 2.1%)
広告宣伝比率	2.7	%

※ テイクレートは取扱高からITフリーランスに支払う報酬額を控除した売上総利益を取扱高で除して算出

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)

- コロナ後の正常化されつつある経済状況において、ITフリーランスとクライアント企業が希望する契約条件（常駐/フルリモート/ハイブリッド）のギャップが徐々に縮小し、稼働人月数は前四半期からプラスに転じる
- 受注単価は80.8万円となり、前年同期比4.5%増と引き続き高い需要

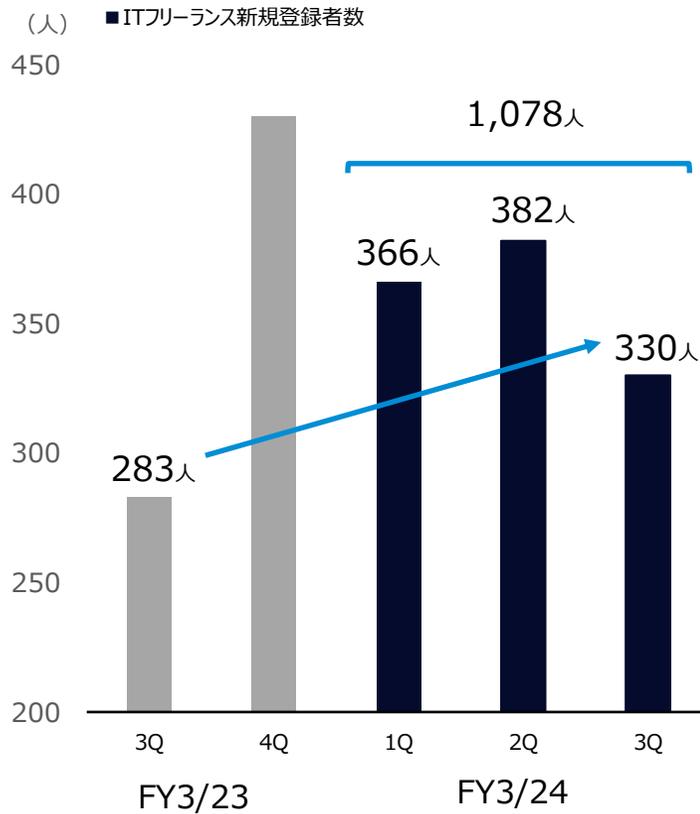
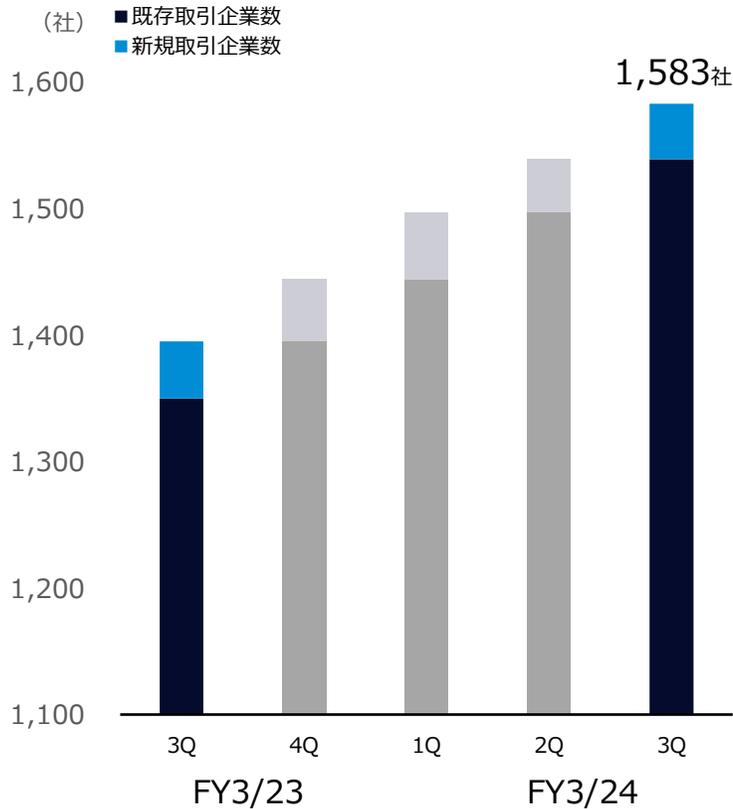


3Q	(YoY)
稼働人月数	4,459 人月 (+ 4.4%)
受注単価	80.8 万円 (+ 4.5%)
3Q累計	(YoY)
稼働人月数	13,246 人月 (+ 7.0%)
受注単価	80.3 万円 (+ 4.2%)

国内IT人材（取引企業数・ITフリーランス新規登録者数）

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

- 新規取引企業数は第3四半期累計で139社増と引き続き好調に推移
- ITフリーランスの新規登録者数は第3四半期累計で1,078人となり順調な積み上がり



3Q

新規取引企業数 **44** 社

ITフリーランス
新規登録者数 **330** 人

3Q累計

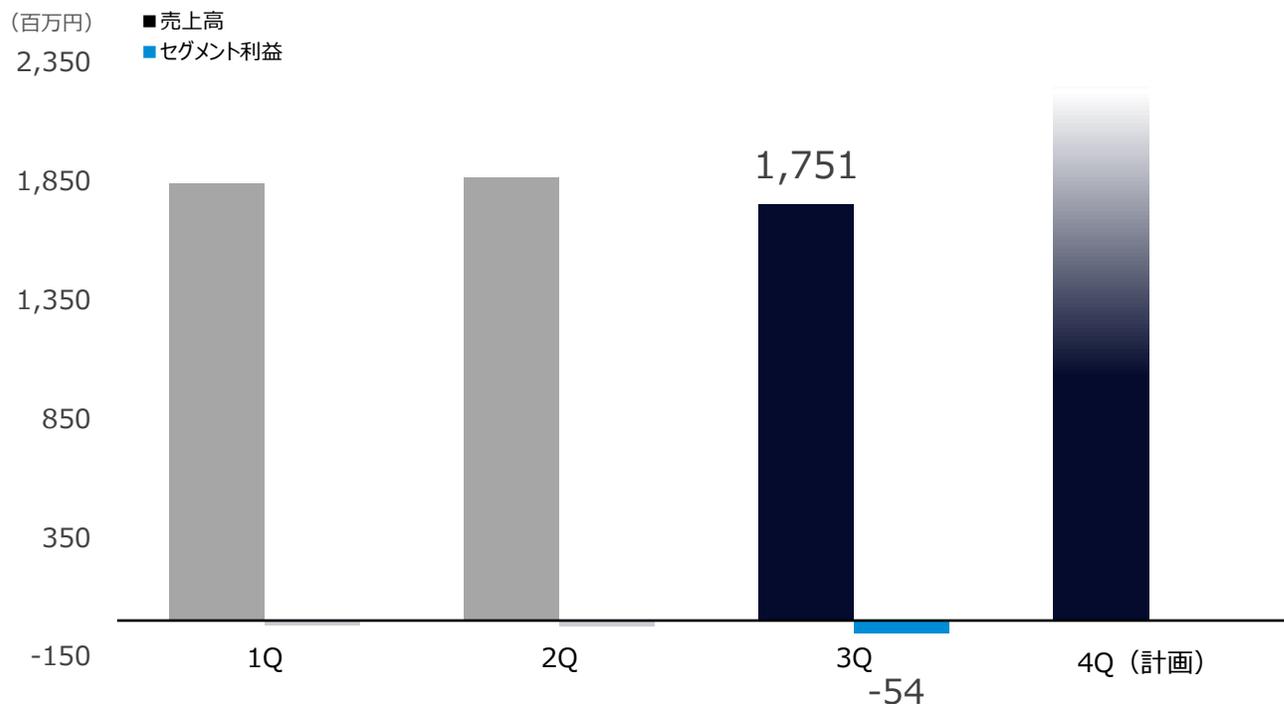
新規取引企業数 **139** 社

ITフリーランス
新規登録者数 **1,078** 人

海外IT人材 (売上・EBITDA・セグメント利益)

IT Freelance Matching Business, Overseas (Sales, EBITDA and Operating profit)

- 前四半期からの売上高減少の要因はMSP※1案件の売上スタート遅延
- 第4四半期以降にMSP案件の売上貢献スタート
- 修正後通期計画に沿った業績で推移



※1 MSP (Managed Services Providers)：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

※2 Launch社の連結決算取込期間は1月～12月。業績は期中平均レートを適用し、豪1ドル=92.37円で日本円換算。期初想定為替レートは豪1ドル=85円。

3Q

売上高※2 **1,751** 百万円

EBITDA **1** 百万円

セグメント利益 **-54** 百万円

3Q累計

売上高 **5,455** 百万円

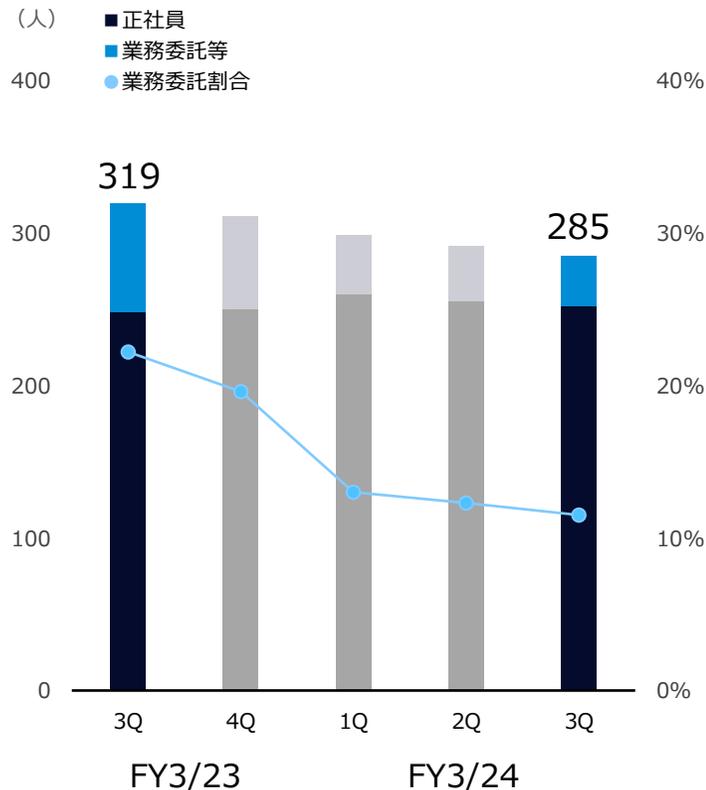
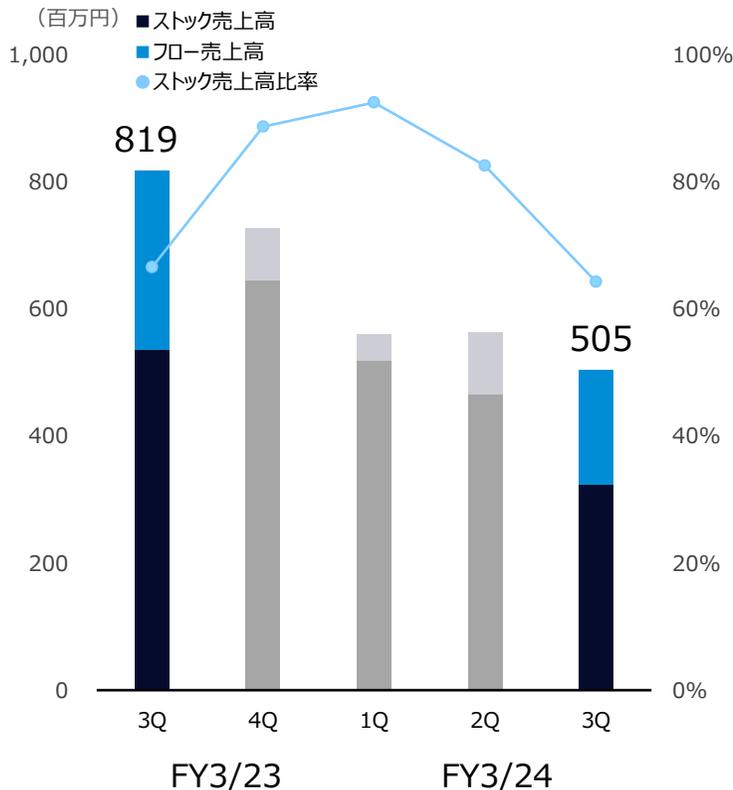
EBITDA **81** 百万円

セグメント利益 **-81** 百万円

G2 Studios (売上高・セグメント利益・他)

G2 Studios (Sales, Operating profit, Others)

- 前四半期の新規受注遅れの影響が継続し、売上高505百万円
- サービス終了予定の運営タイトルのプロジェクト縮小により、ストック売上高比率が減少
- 第3四半期において12月末に1タイトルの開発中止があったものの、新規1タイトルの開発をスタートし、開発中タイトルは合計3本、2024年1月には更に1タイトルの開発受注を完了



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

3Q		(YoY)
売上高	505	百万円 (-38.4%)
セグメント利益	-112	百万円 (-)

3Q累計		(YoY)
売上高	1,624	百万円 (-25.1%)
セグメント利益	-249	百万円 (-)

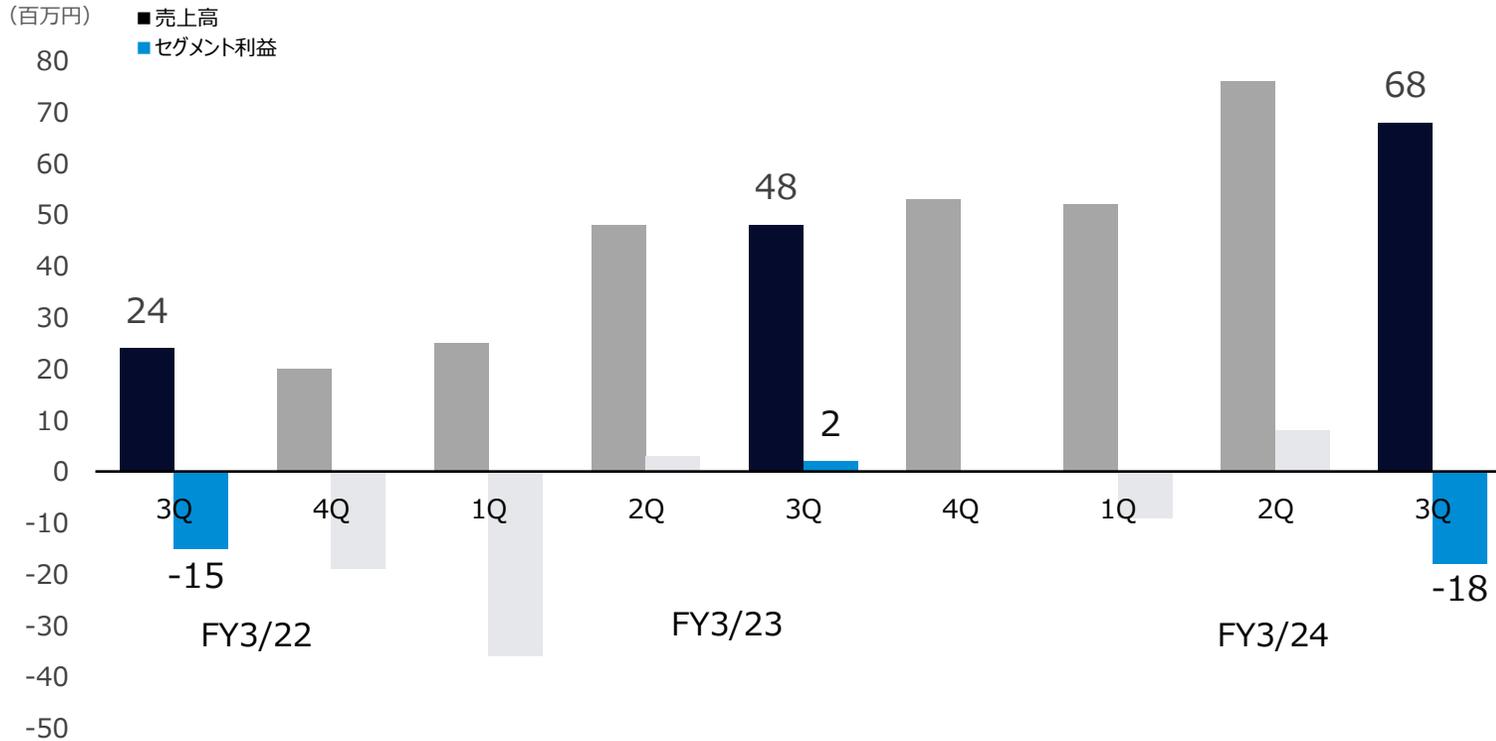
運営タイトル	7	本
開発中タイトル	3	本

従業員数 (3Q末)	285	人
(正社員252人、業務委託33人)		

Seed Tech (売上高・セグメント利益)

Seed Tech (Sales, Operating profit)

- 第3四半期売上高は計画に沿った進捗で売上高68百万円
- オフショア開発は引き続き好調に推移し、第3四半期累計で前年同期比49.8%増
- セグメント利益は「Seed Tech Camp プロジェクト」の採用研修費用やエキスポ出展等の一時的な費用増により、18百万円マイナス



3Q		(YoY)
売上高	68	百万円 (+ 40.7%)
セグメント利益	-18	百万円 (-)

3Q累計		(YoY)
売上高	197	百万円 (+ 60.7%)
セグメント利益	-20	百万円 (-)

付録

Appendix

3

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。

グループ会社概要

Group Corporate Profile

社名	ギークス株式会社（東証スタンダード：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 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 （連結）	533名〔2023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 オーストラリア、フィリピン		

Group Companies

グループ会社

GEECHS

IT人材事業（国内）

launch

IT人材事業（海外）

seedtech

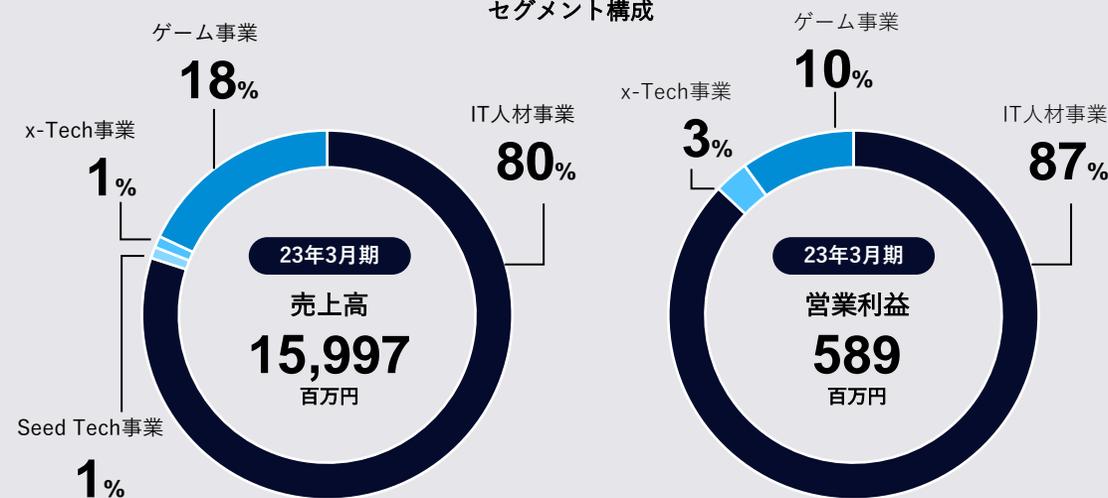
Seed Tech事業

G2Studios

G2 Studios事業

Segmentation

セグメント構成



価値創造サイクル

GEECHS Social Impact Flow

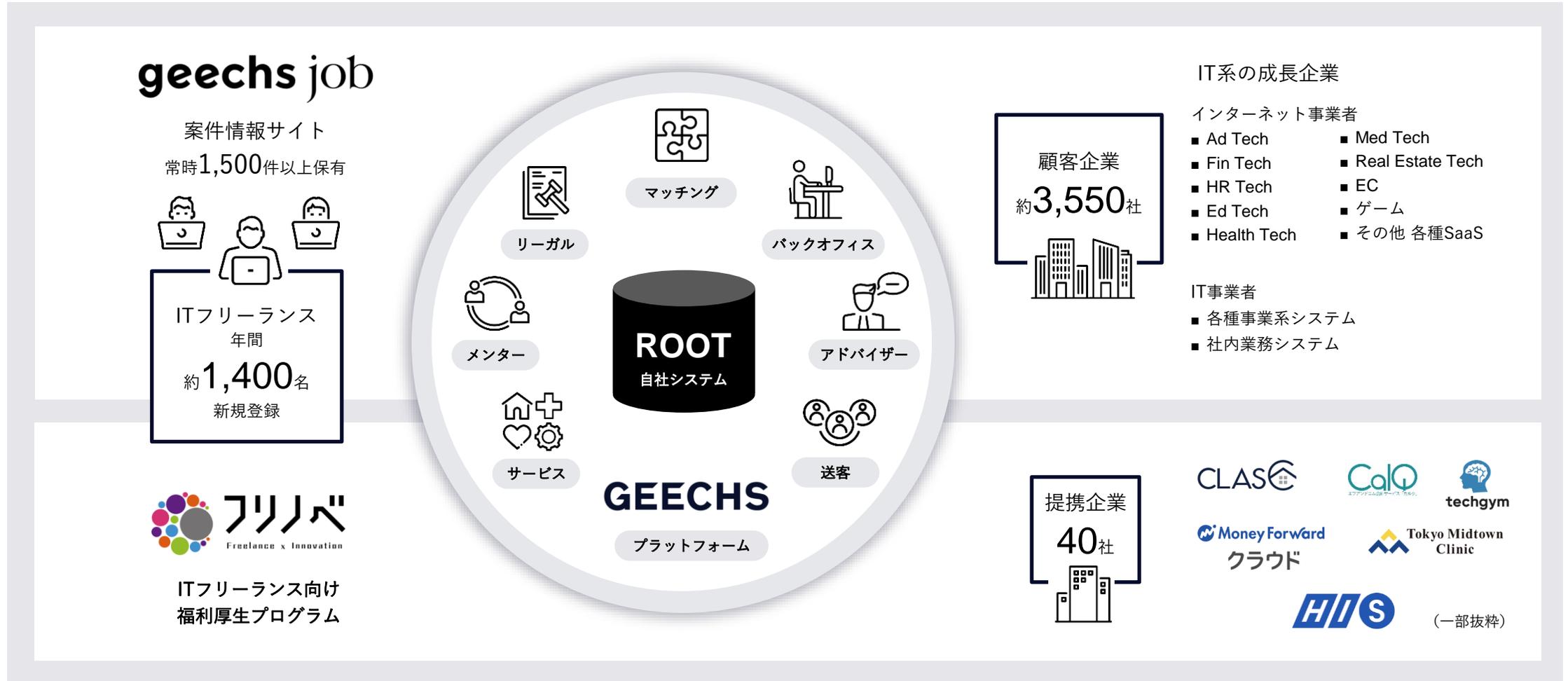


※ Managed Service Providers(MSP)として独自のVender Management Systemを保有

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

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



ITフリーランス1名あたり3名のサポートチーム体制

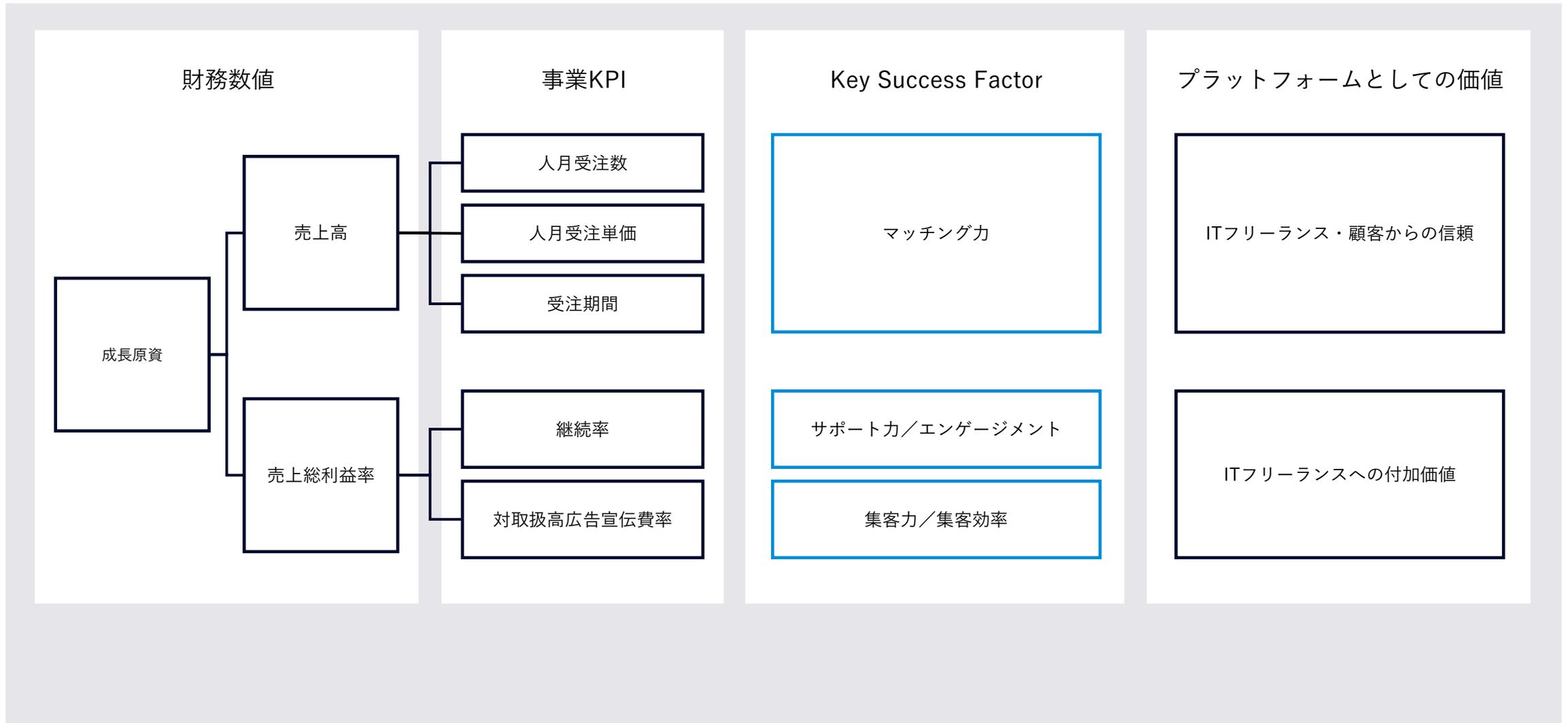
- プロジェクトメンターとしての手厚いサポート
- キャリアアドバイザーによる手厚いサポート
- フリノベサービス等によるエンゲージメント向上
- ITフリーランスのニーズに沿った各種イベントの定期開催

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

成長源泉

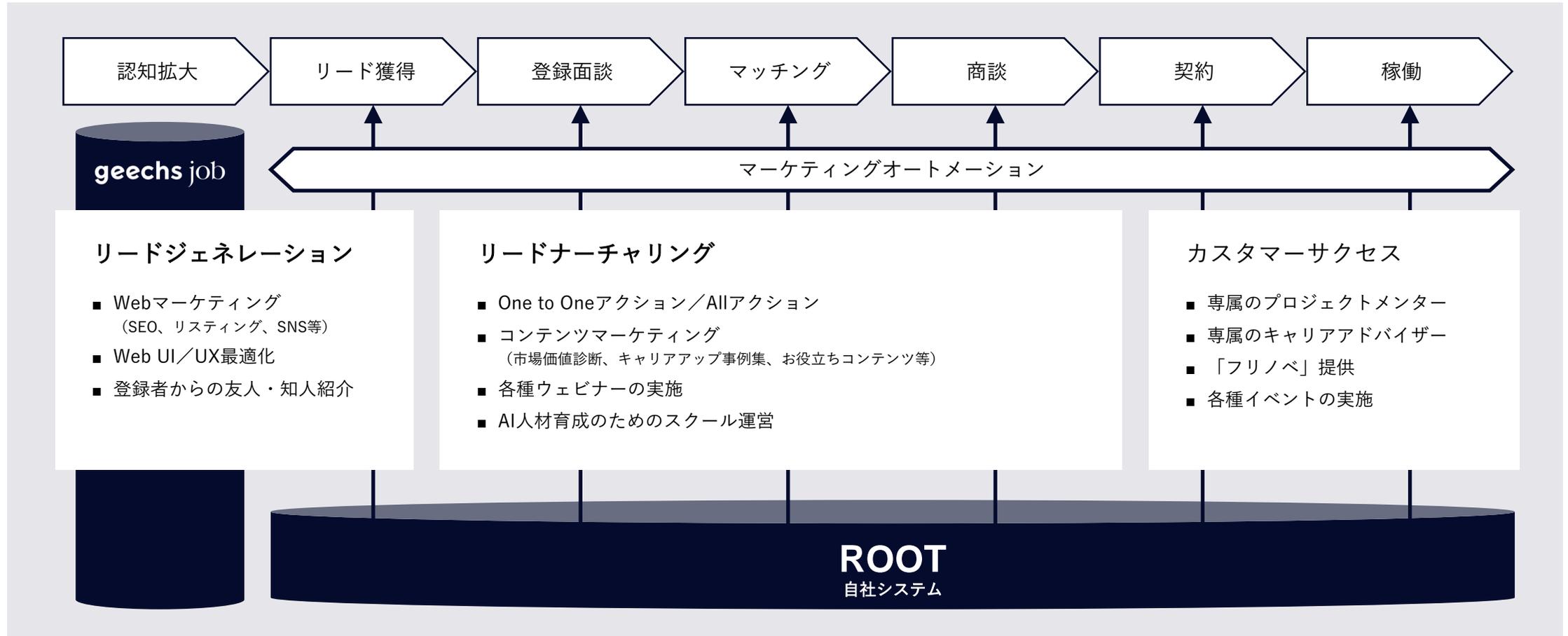
Source of Growth



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

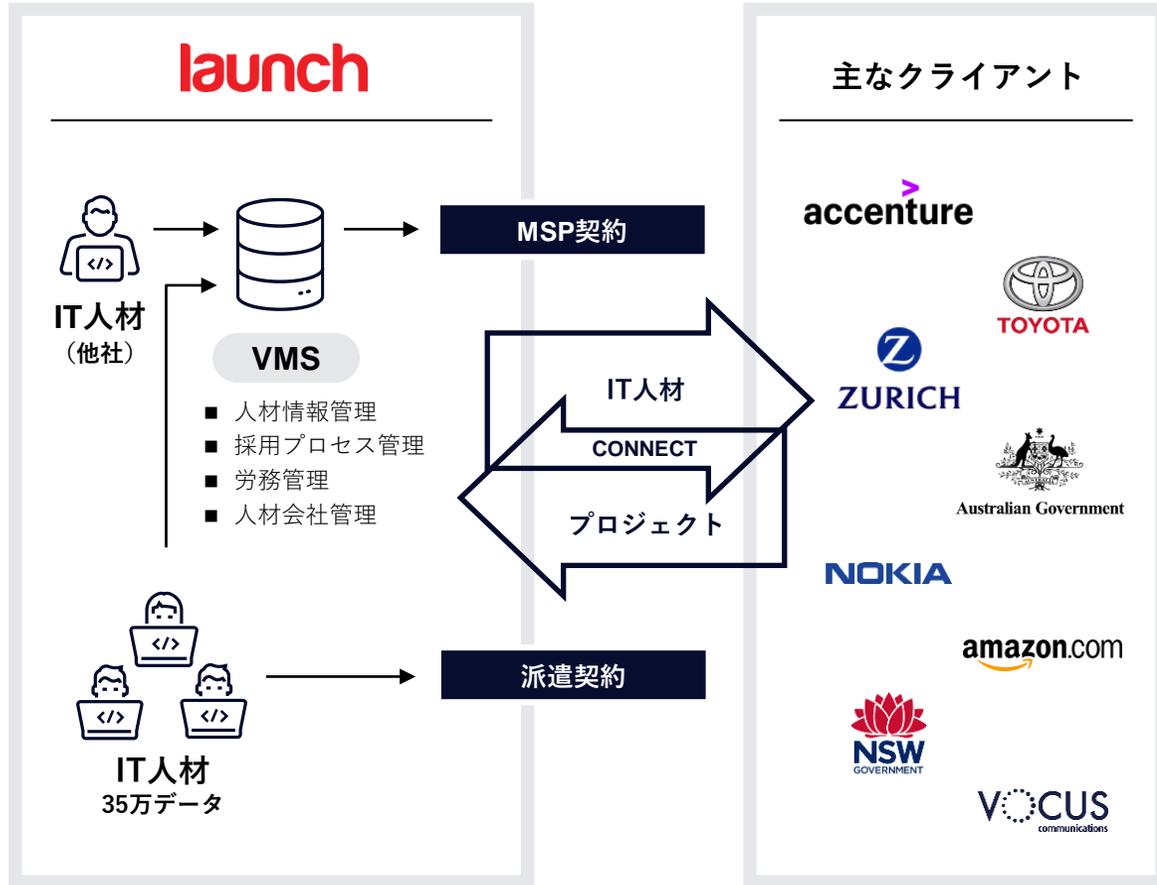
50のサービスを展開中

- 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



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。

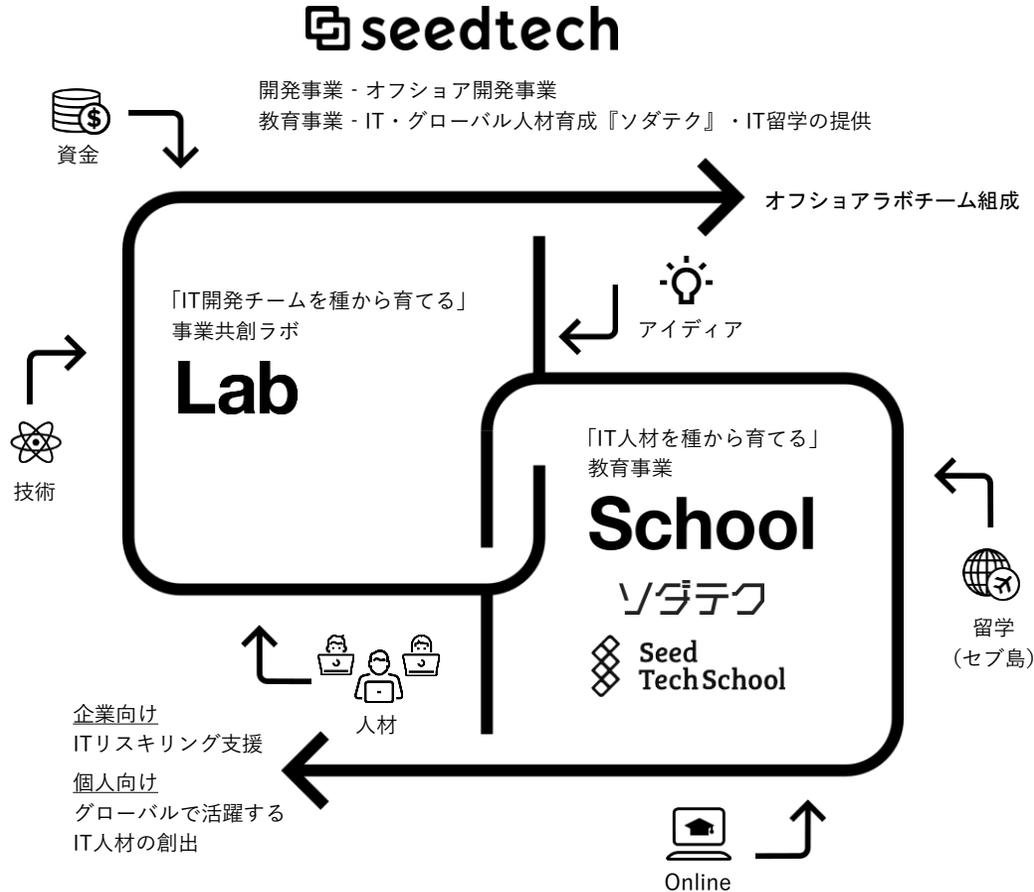
※MSP : Managed Services Providers

※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

Seed Tech

Seed Tech



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



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。

Photo Spot : WeWork Shibuya Scramble Square

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ベロッパーを目指す

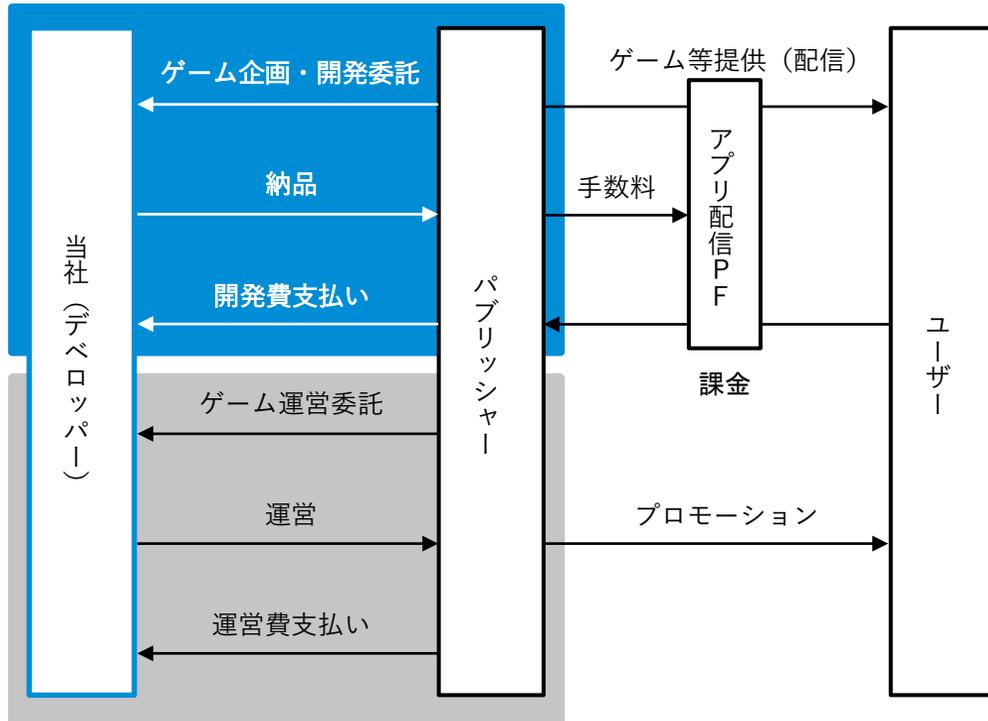
	デベロッパー（当社）	パブリッシャー
主な役割	タイトルの企画、開発、運営	タイトルの企画、配信、プロモーション
収益モデル	<ul style="list-style-type: none">● パブリッシャーからの企画・開発売上（フロー売上）● パブリッシャーからの運営売上（ストック売上、固定）● タイトルの課金に応じたRS*1売上（ストック売上、変動*2）	<ul style="list-style-type: none">● アプリ内課金● 広告アプリ
リスク／リターン	ローリスク・ミドル～ハイリターン	ハイリスク・ハイリターン
ビジネス上の特徴	<ul style="list-style-type: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

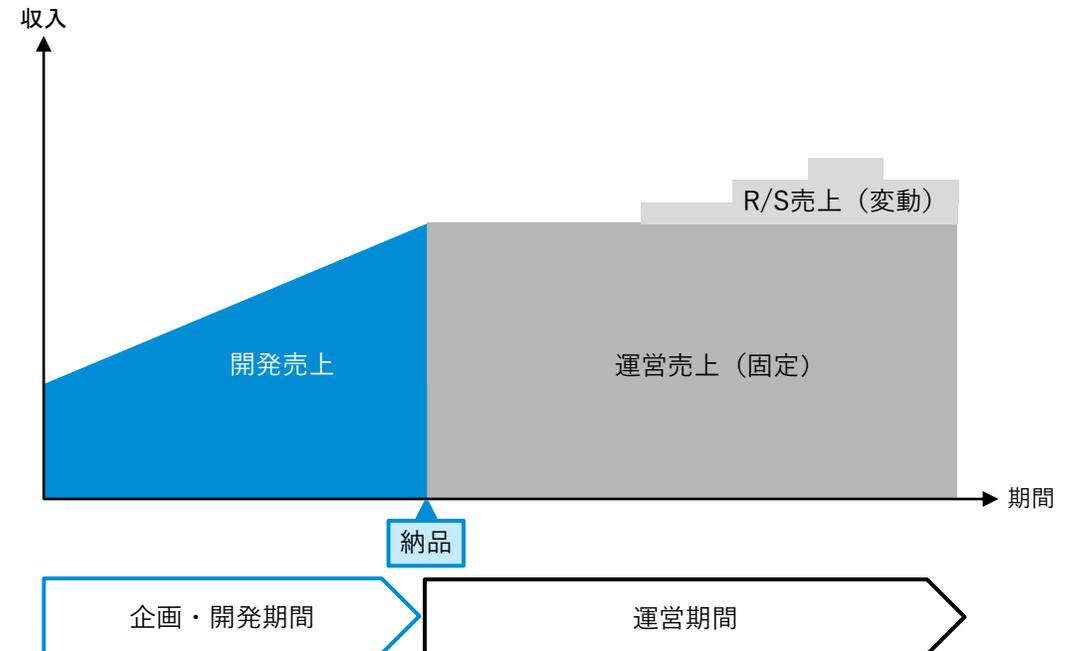
ビジネスモデル

- 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		2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期 3Q	2024/3期 通期計画
売上高	(千円)	3,427,816	14,340,774	15,997,838	17,787,028	24,400,000
EBITDA	(千円)	815,495	1,226,900	651,393	263,939	300,000
営業利益	(千円)	738,479	1,133,696	589,410	57,743	50,000
経常利益	(千円)	713,942	1,135,706	567,920	49,155	40,000
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	457,755	705,194	244,215	-103,770	-165,000
包括利益	(千円)	458,020	703,843	239,743	44,867	-
資本金	(千円)	1,094,214	1,101,531	1,109,972	1,111,532	-
純資産額※	(千円)	3,830,496	4,470,860	4,687,486	4,662,238	-
総資産額※	(千円)	6,486,303	5,874,294	8,999,379	8,854,298	-
1株当たり当期純利益	(円)	43.83	67.18	23.2	-10.05	-15.98
自己資本比率※	(%)	59.1	75.7	47.7	47.7	-
自己資本利益率	(%)	12.7	17.0	5.6	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	661,718	369,207	688,038	-	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-48,908	-68,653	-1,560,893	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-22,588	-91,339	1,274,450	-	-
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	3,149,695	3,357,198	3,755,033	-	-
従業員数	(名)	357	384	444	533	-

※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	2Q	3Q
売上高 (千円)	3,014,968	3,117,730	3,236,528	3,393,625	12,762,853	3,460,652	3,447,026	3,519,688
広告宣伝費※ (千円)	43,435	70,656	90,096	119,050	323,238	106,986	108,202	63,917
広告宣伝費率 (%)	1.4%	2.3%	2.8%	3.5%	2.5%	3.1%	3.1%	1.8%
セグメント利益 (千円)	277,694	261,941	257,325	263,494	1,060,457	282,780	263,527	267,060
セグメント利益率 (%)	9.2%	8.4%	8.0%	7.8%	8.3%	8.2%	7.6%	7.6%
テイクレート (%)	17.2%	17.1%	17.4%	18.2%	17.5%	18.8%	19.0%	17.6%
稼働人月数 (人月)	3,990	4,121	4,271	4,395	16,777	4,405	4,382	4,459
受注単価 (千円)	769	772	774	785	775	799	803	808
新規取引企業数 (社)	40	41	45	49	175	53	42	44
ITフリーランス新規登録者数 (人)	270	342	283	430	1,325	366	382	330

※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

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。