

Financial Results Briefing

# 決算説明資料

2025年3月期第3四半期

2025年2月14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 FY2025/3 Q3	
2. セグメント別業績	8
Financial Results for FY2025/3 Q3	
3. 中期成長戦略	14
Medium-term Growth Strategy	
4. 付録	20
Appendix	

**業績  
ハイライト**

**Financial Highlights  
for FY2025/3 Q3**

**1**

# 2025年3月期3Q：エグゼクティブサマリー

FY2025/3 Q3：Executive Summary

## 四半期売上高、過去最高の65.2億円（前年同期比11.1%増）

- ・ 第3四半期累計売上高は各セグメントの成長により、187億円超と過去最高。
- ・ 営業利益についても国内IT人材が貢献し、前年同期から大幅に増加（502.7%増）の3.48億円で着地。
- ・ 事業ポートフォリオの再構築により、純利益も着実に改善。
- ・ 2025年2月14日に株式会社アライブの株式を取得し、第4四半期より連結子会社化。

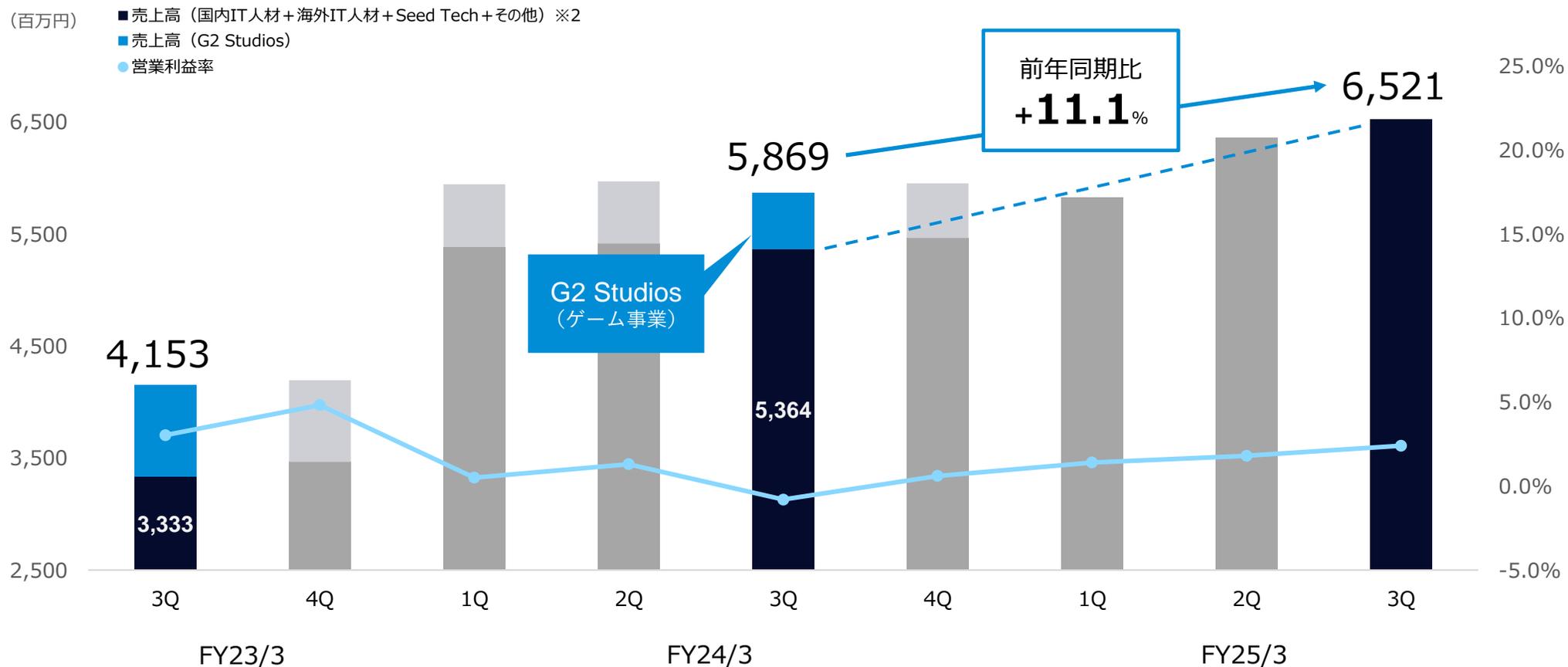
	売上高	EBITDA	営業利益	純利益※
3Q	6,521 百万円	184 百万円	154 百万円	96 百万円
YoY	(+ 11.1%)	(+ 1,026.6%)	(-)	(-)
3Q累計	18,705 百万円	440 百万円	348 百万円	261 百万円
YoY	(+ 5.2%)	(+ 66.9%)	(+ 502.7%)	(-)
通期計画値 / 進捗率	( 26,300 百万円 / 71.1%)	( 670 百万円 / 65.8%)	( 550 百万円 / 63.3%)	( 336 百万円 / 77.7%)

※親会社株主に帰属する四半期純利益

# 2025年3月期3Q：業績ハイライト（売上高・営業利益率）

## FY2025/3 Q3：Financial Highlights (Gross Sales, Operating Profit Ratio)

- 前期に売却したゲームセグメントのG2 Studios<sup>※1</sup>を除く売上高成長では前年同期比21.6%増
- 営業利益率は2.4%と回復傾向にあり、今後も各セグメントの収益性改善で更なる利益率向上を目指す。

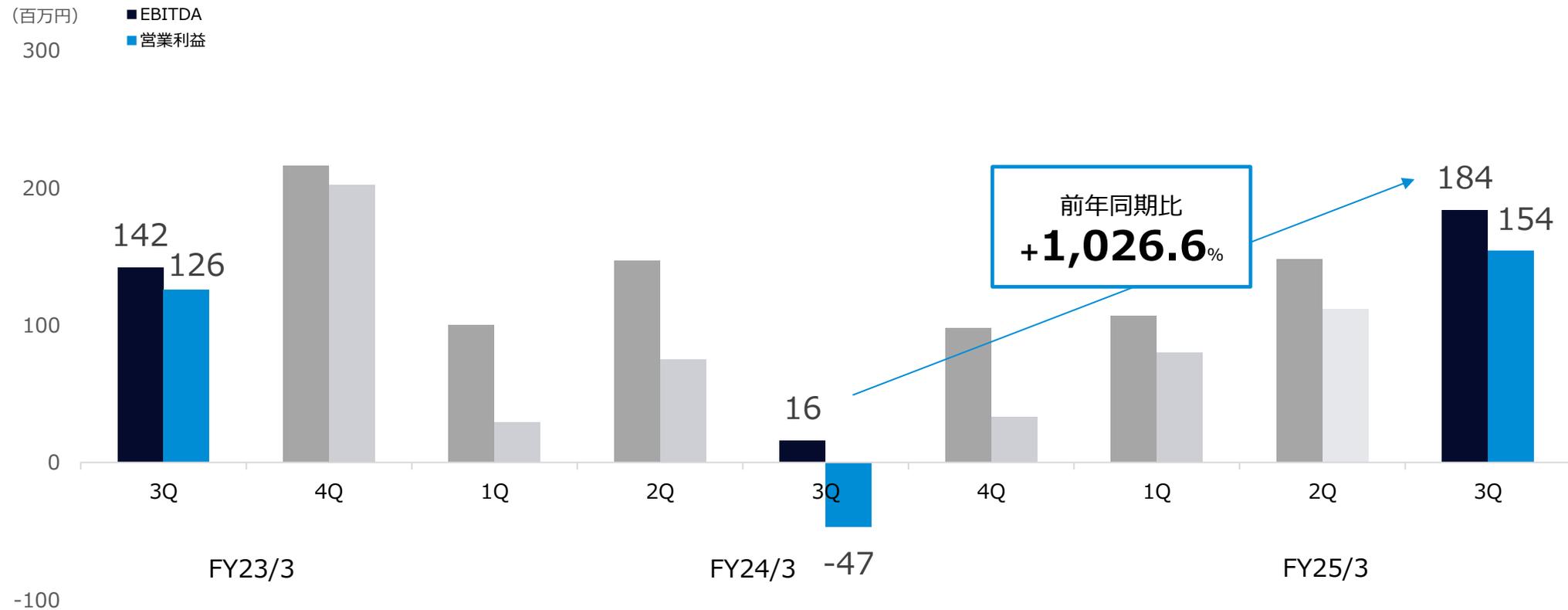


※1 2024/3期に株式譲渡を実行し、前期より連結対象から除外  
※2 2024/3期第1四半期より海外IT人材の連結開始

# 2025年3月期3Q：業績ハイライト（EBITDA・営業利益）

## FY2025/3 Q3：Financial Highlights (EBITDA, Operating Profit)

- 第3四半期の営業利益は154百万円、EBITDAは184百万円（前年同期比1,026.6%増）となり、四半期ベースでも継続した成長となる。
- 国内IT人材を筆頭に各セグメントにおいて中長期的な収益基盤の改善に努める。



# 2025年3月期3Q：セグメント別業績ハイライト

## FY2025/3 Q3 : Financial Highlights by Segment

国内IT人材は過去最高売上高を更新し、営業利益も9.2億円と堅調に推移、持続的な成長となる。一方で、海外IT人材は市場環境及び組織再編の影響により苦戦し、セグメント利益はマイナスとなった。Seed Techはオフショア開発の新規プロジェクト受注の期ズレにより、セグメント利益はマイナスで着地。第3四半期においては、新規投資費用の発生は無し。

(百万円)		24年3月期 3Q累計	25年3月期 3Q累計	25年3月期 3Qのみ	前年比 3Q累計	通期計画	
						計画値	進捗率
国内IT人材	売上	10,427	<b>11,324</b>	<b>3,889</b>	+8.6%	15,800	71.7%
	利益	813	<b>924</b>	<b>333</b>	+13.7%	1,280	72.3%
海外IT人材	売上	5,455	<b>7,097</b>	<b>2,541</b>	+30.1%	10,000	71.0%
	利益	-81	<b>-113</b>	<b>-19</b>	-	0	-
Seed Tech	売上	197	<b>231</b>	<b>69</b>	+17.3%	400	57.8%
	利益	-20	<b>-6</b>	<b>-10</b>	-	50	-
その他	売上	107	<b>68</b>	<b>28</b>	-36.6%	100	68.4%
	利益	8	<b>-13</b>	<b>0</b>	-	0	-
全社費用及び調整費		-413	<b>-442</b>	<b>-149</b>	-	-630	-

# アライヴ社のM&Aについて

## Acquisition of Alive Inc.

- 中期成長戦略に則り、コンサルティング力や技術力の高いIT人材が在籍するアライヴ社の株式を2025年2月14日に100%取得。M&Aの基本方針※1に従った適正価格で取引を実施。

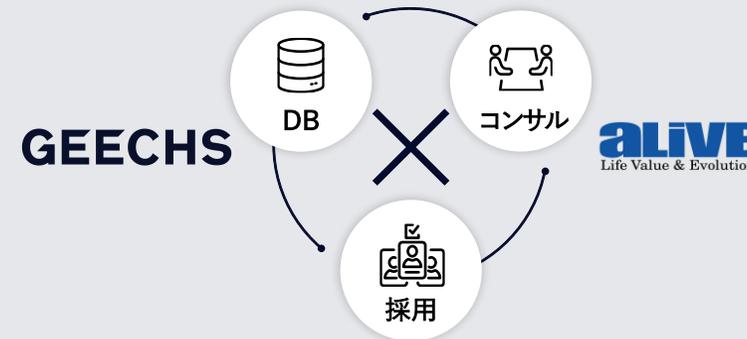
会社名	株式会社アライヴ
所在地	東京都港区芝三丁目15番5号ジョイヴィレッジ芝公園5階
設立	2003年3月3日
資本金	10百万円
従業員数	約40名
事業内容	ITソリューション事業、IT技術者派遣事業、受託開発事業
売上高※2	697,937千円（2023年12月期）
主要取引先	株式会社NTTドコモ、 株式会社ドコモビジネスソリューションズ、 エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社、 エヌ・ティ・ティ・コムウェア株式会社、他

### 株式取得理由

- 高いコンサルティング力、技術力をもったIT人材が在籍
- 創業当初から20年以上に渡るエンタープライズ企業との取引実績

### 想定されるシナジー

- ギークスの保有するデータベースを活用し、社員エンジニアとITフリーランスのハイブリッドチームを組成する等、新たなIT人材供給モデルを構築
- ギークスのブランディング力による採用強化を図り、アライヴ社の社員育成経験や知見を活かして更なる事業成長を目指す



※1 本決算説明資料18ページ参照

※2 税込経理方式による会計処理

業績  
セグメント別

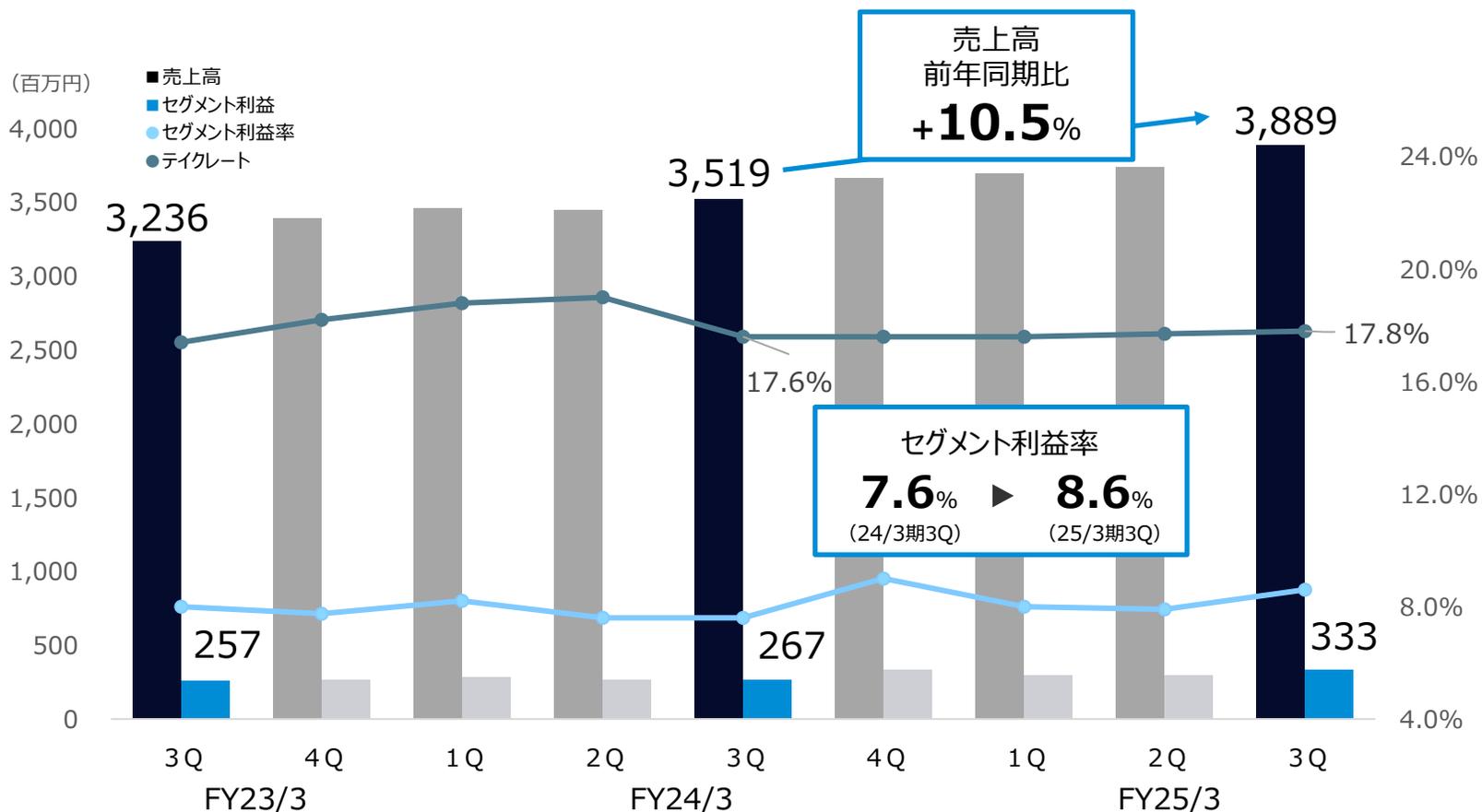
Financial Results  
for FY2025/3 3Q

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 Ratio)

- 売上高は38.8億円を超え、四半期過去最高を引き続き更新。
- 適正なコストコントロールにより、セグメント利益率は8.6%と前年同期比1.0%増。
- テイクレートは17.8%と会社想定通りで推移（第2四半期17.7%）。



3Q		(YoY)
売上高	<b>3,889</b>	百万円 (+10.5%)
セグメント利益	<b>333</b>	百万円 (+24.7%)
広告宣伝比率	<b>1.3</b>	%

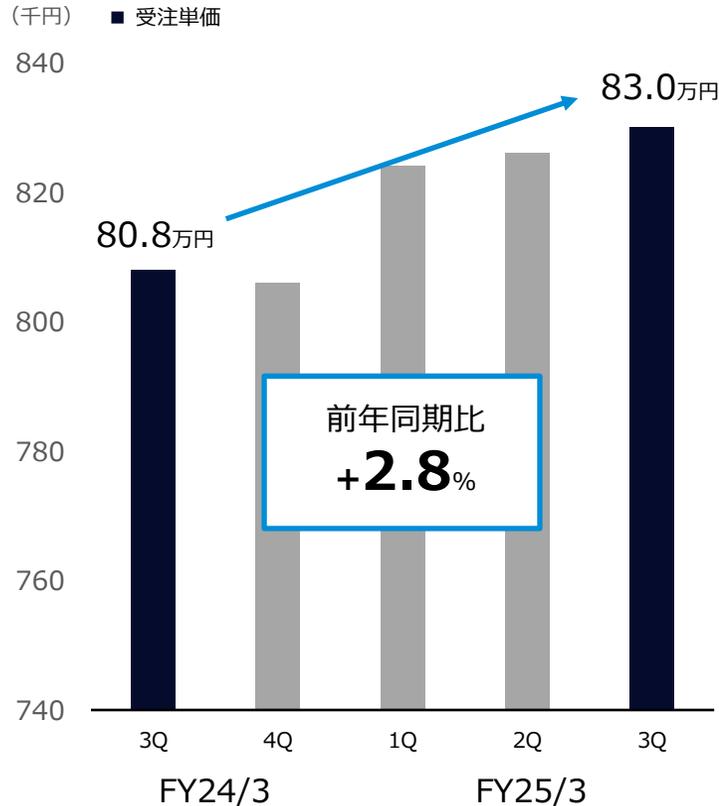
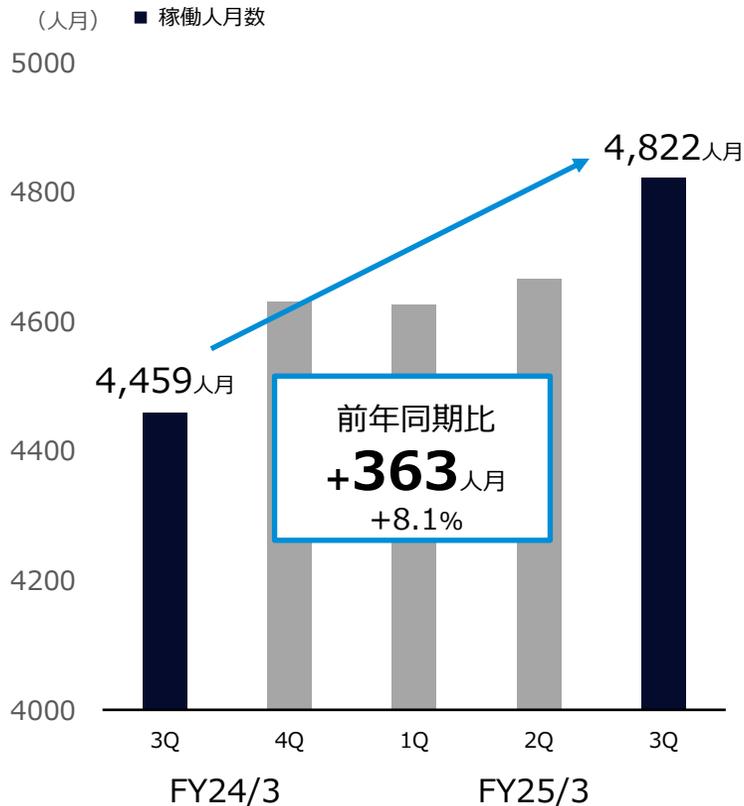
3Q累計		(YoY)
売上高	<b>11,324</b>	百万円 (+8.6%)
セグメント利益	<b>924</b>	百万円 (+13.7%)
広告宣伝比率	<b>1.2</b>	%

※ 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)

- ITフリーランスとの継続的なリレーション強化により、稼働人月数は過去最高の4,822人月となる。
- 受注単価は83万円と、継続したIT人材需要で前年同期比2.8%増。
- 案件倍率は9.63倍と依然として高い水準で推移（前年同期10.67倍）。



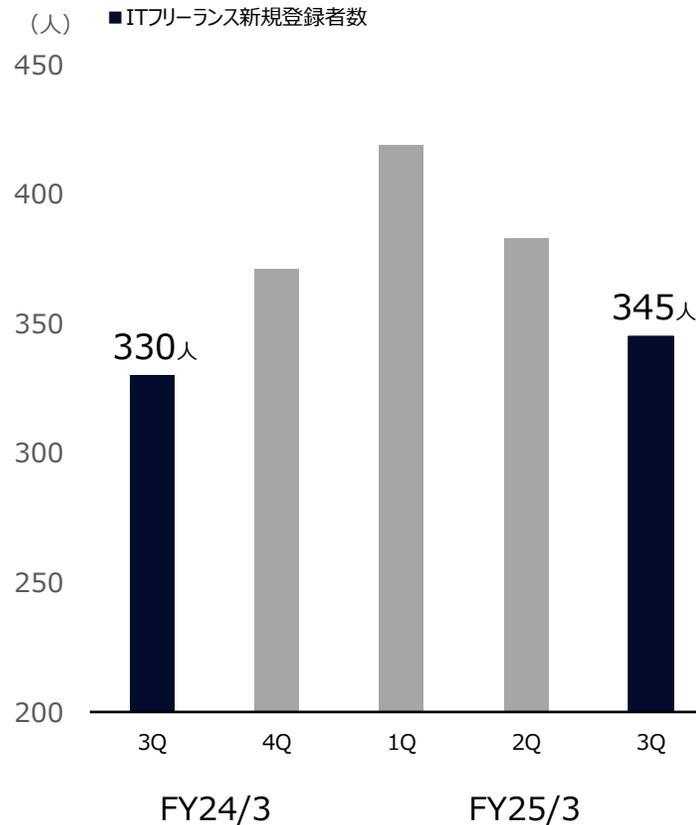
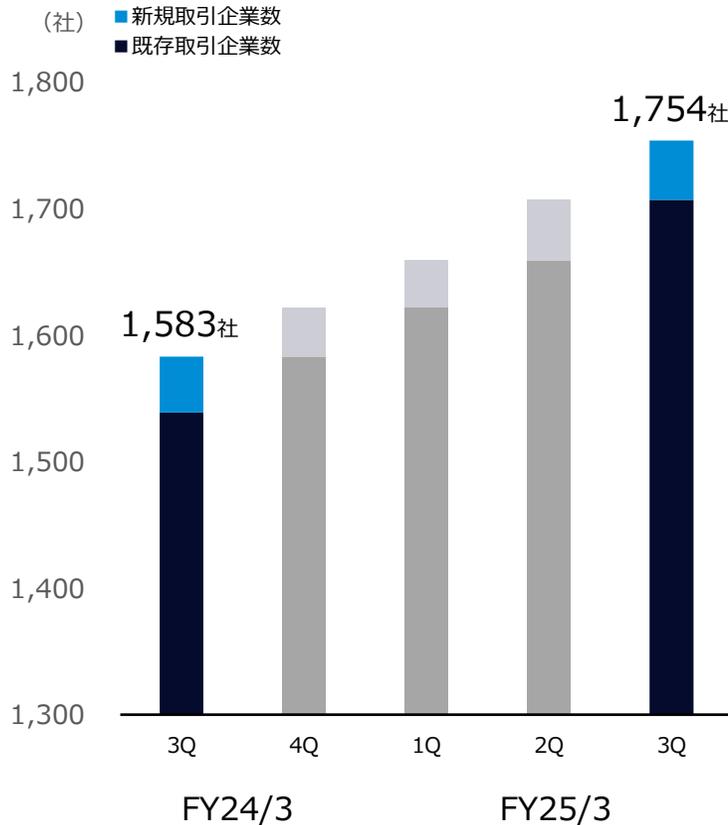
3Q		(YoY)
稼働人月数	<b>4,822</b>	人月 (+8.1%)
受注単価	<b>83.0</b>	万円 (+2.8%)

3Q累計		(YoY)
稼働人月数	<b>14,114</b>	人月 (+6.6%)
受注単価	<b>82.7</b>	万円 (+3.0%)

# 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47社増加し、累計取引企業数は1,754社となった。
- 第3四半期の新規登録者数は、計画通り緩やかなペースで進捗。



3Q

新規取引企業数 **47** 社

ITフリーランス  
新規登録者数 **345** 人

3Q累計

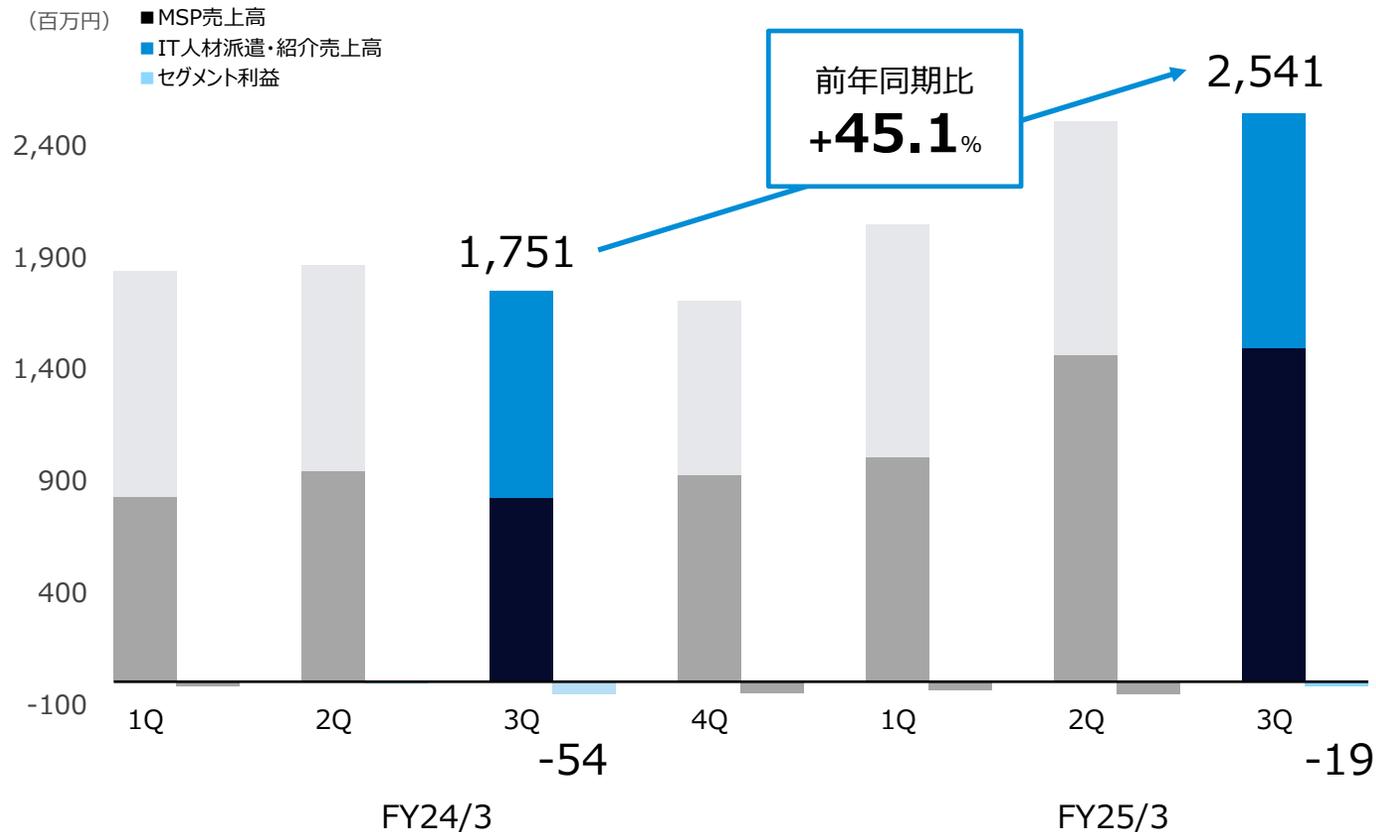
新規取引企業数 **1,754** 社

ITフリーランス  
新規登録者数 **1,147** 人

# 海外IT人材 (売上高・セグメント利益)

## IT Freelance Matching Business, Overseas (Sales, Operating Profit)

- オーストラリア国内の継続したインフレ懸念により、政策金利は長期にわたり高水準を維持、企業の人材投資は引き続き慎重なスタンス。
- 第3四半期売上高はMSP事業の伸長で25.4億円と前年同期比45.1%増となったが、IT人材派遣・紹介事業が苦戦し、セグメント利益はマイナス19百万円。



3Q		(YoY)
売上高	2,541	百万円 (+45.1%)
セグメント利益	-19	百万円 (-)

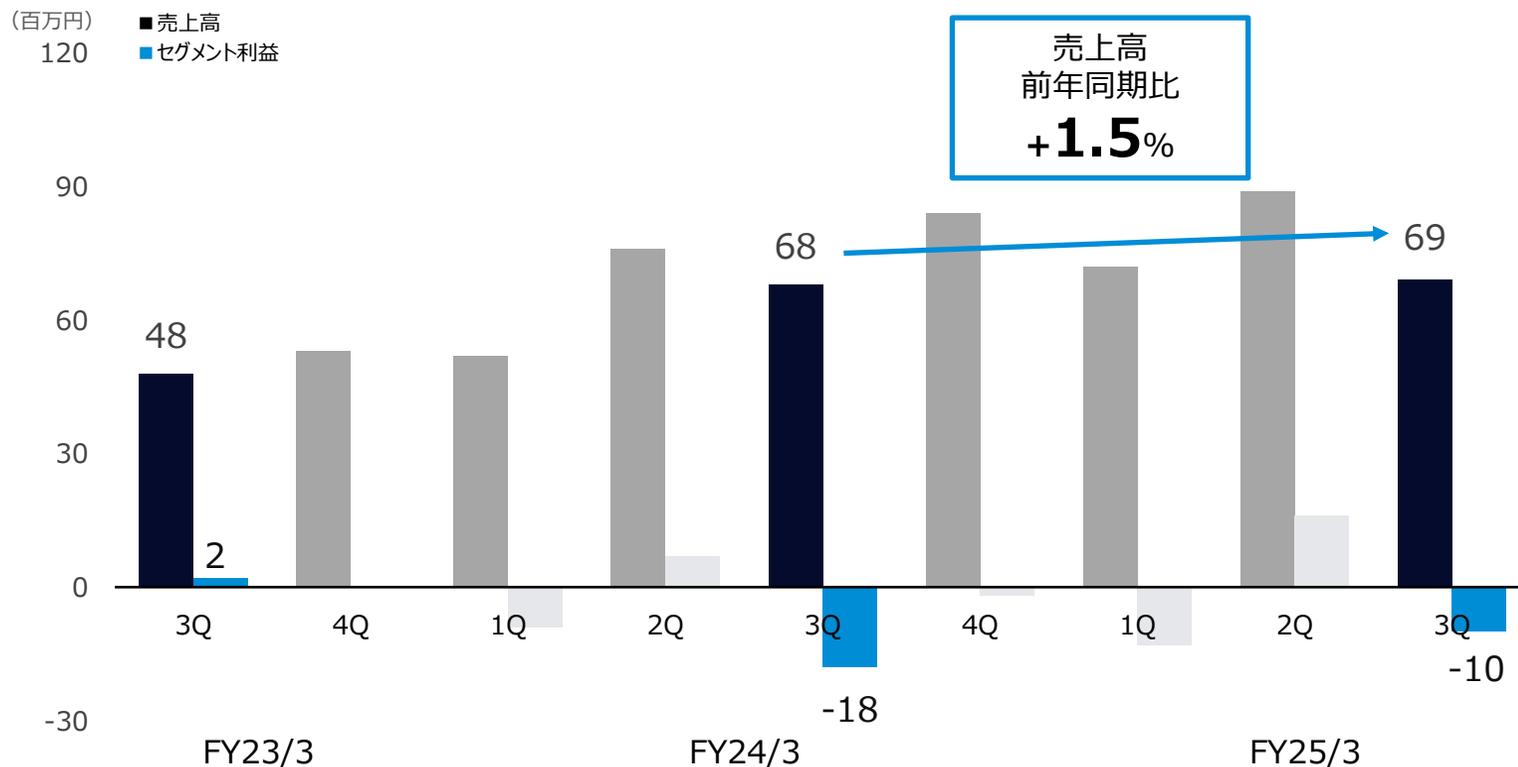
3Q累計		(YoY)
売上高	7,097	百万円 (+30.1%)
セグメント利益	-113	百万円 (-)

※ Launch社の連結決算取込期間は7月～9月。業績は期中平均レートを用い、豪1ドル=100.23円で日本円換算。期初想定為替レートは豪1ドル=99円。

# 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69百万円と計画していたオフショア開発の新規プロジェクト受注の期ズレが発生し、セグメント利益はマイナスとなった。
- IT留学事業は法人顧客からの継続した引き合いがあり、会社計画通りに推移。



3Q	(YoY)
売上高	<b>69</b> 百万円 (+1.5%)
セグメント利益	<b>-10</b> 百万円 (-)

3Q累計	(YoY)
売上高	<b>231</b> 百万円 (+17.3%)
セグメント利益	<b>-6</b> 百万円 (-)

# 中期成長戰略

**Medium-term  
Growth Strategy**

# 3

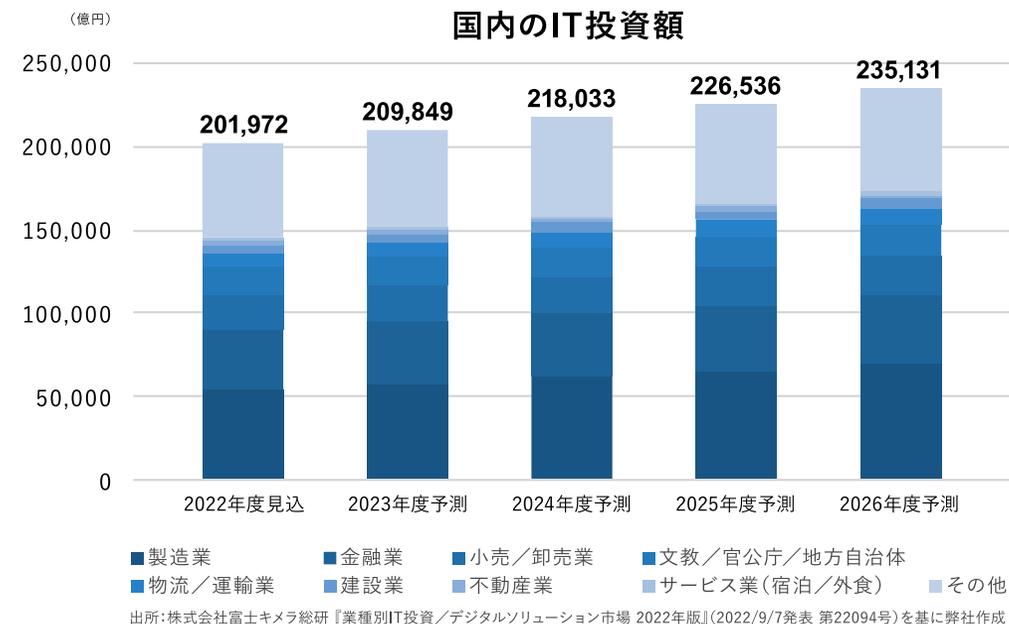
# ギークスグループの今後の成長戦略

## GEECHS Group's Future Growth Strategy

当社は創業より、ITフリーランスのシェアリングエージェント、オフショアIT人材活用、IT人材育成を事業として展開してきました。

その結果、3,500社以上のIT・インターネットサービス事業者の顧客と共に、国内IT人材事業の売上高は140億円を超える企業へと成長しました。

今後は国内IT市場規模が拡大していく中で、積極的なM&A戦略を推進し、DX/IT人材・組織コンサルティング、ITコンサルティング・PMO、システム開発領域までビジネス領域を拡大することで、企業向けのDX/IT推進案件の上流工程から参画します。開発フェーズにおいては、これまで培ってきたITフリーランス・オフショアIT人材を活用し、総合ITソリューションサービスを提供するグループを目指します。



## 進出領域

DX/IT人材・  
組織コンサルティング

ITコンサルティング  
PMO

システム開発

# 新たな進出領域

## New Domain of Expansion

進出  
領域

### Domain 3

#### IT人材供給領域から ソリューション提供へ

ITコンサル・PMO・開発機能を  
グループ内で保有し総合的支援

M&Aの実行により、コンサル分野を強化し、DX/IT人材・組織・ITシステム構築を展開、各職デリバリーメンバー採用、登録ITフリーランス、オフショアIT人材を活用した上流工程から実装までビジネス領域を拡大

### Domain 2

#### ITエンジニア育成 オフショアIT人材ラボ

「ソダテク」によるIT人材育成  
オフショアIT人材ラボ運営支援

IT人材育成ノウハウを保有し、企業・個人への豊富な研修実績と、フィリピンを拠点とした開発ラボチーム組成に貢献、現在では「ソダテク」を内製人材育成に活用し、ニアショアラボ構築までビジネスを拡大

### Domain 1

#### ITフリーランスの シェアリング エージェント

日本のIT業界の事業推進・インターネット産業を  
ITフリーランス活用で支援

登録者約2万人以上の多様なスキル・経験を持つITフリーランスデータベースと3,500社以上の顧客基盤を保有し、Web1.0後期から現在まで業界のトップカンパニーとして市場を牽引

# 戦略的M&Aによる目指すグループ像

Group Image through Strategic M&A

IT人材不足を解決する会社として  
ワンストップソリューションの実現を目指す

## GEECHS

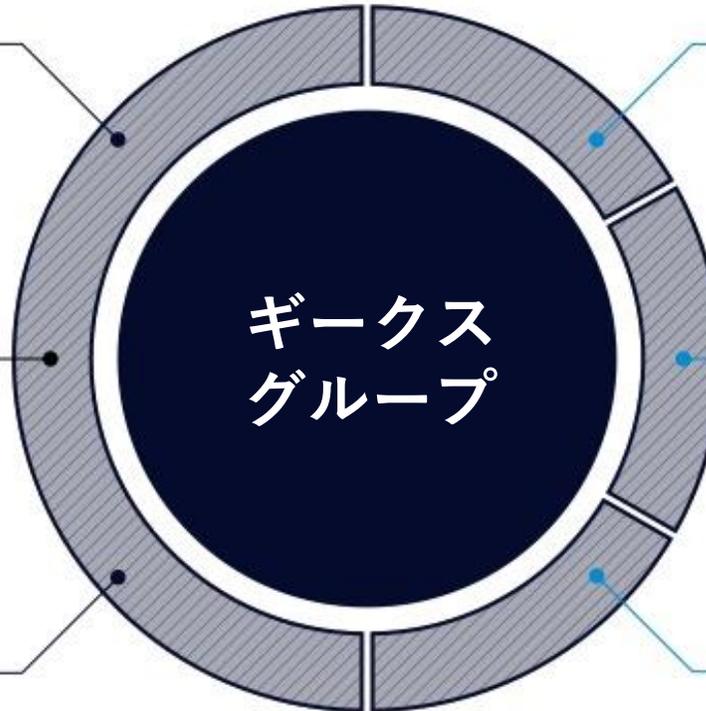
ITフリーランス  
技術リソースシェアリング (JPN)

## seedtech

オフショアIT人材  
IT人材育成・開発ラボ運営(PHL)

## launch

IT人材派遣・紹介  
IT人材特化サービス(AUS)



DX/IT人材・組織コンサル  
人材育成から組織構築まで支援

ITコンサルティング  
ITを活用した企業課題解決

システム開発  
最先端技術力を有する集団

# M&Aの基本方針

## Basic M&A Policy

### 中期成長戦略に沿ったM&Aのターゲット領域・企業選定

買収ターゲット	想定企業	クライテリア
DX/IT人材・組織コンサル	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 戦略立案～実行の実績やノウハウを保有する企業</li><li>■ 売上規模5億円～</li></ul>	
ITコンサル	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 優良な顧客基盤を保有する企業</li><li>■ 売上規模5億円～</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ グループシナジーが見込める</li><li>■ 適正な取得価格 (のれん負けしない)</li><li>■ 早期に売上・利益貢献が見込める</li></ul>
システム開発	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 技術力を保有する企業</li><li>■ 事業承継ニーズのある企業</li><li>■ 売上規模5億円～</li></ul>	

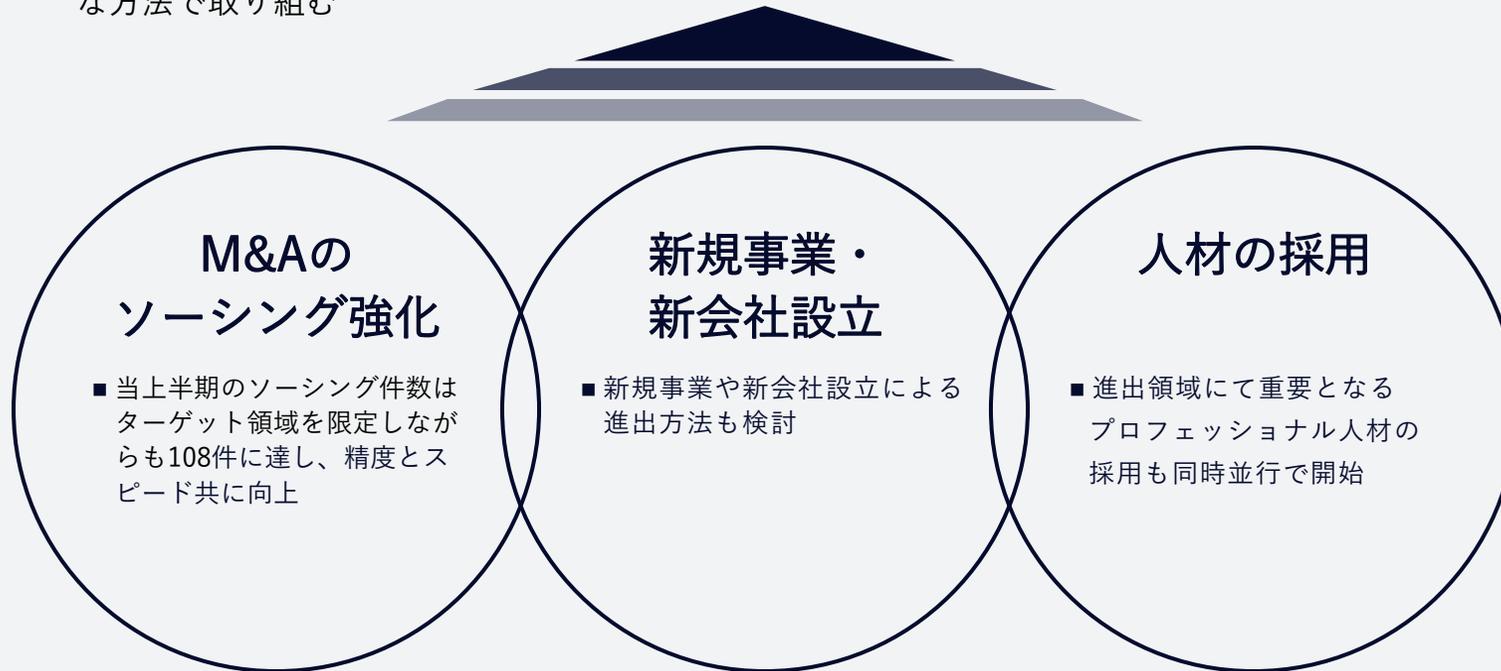
# 新領域進出への取り組み

## Initiatives to Enter New Domains

### M&Aの推進を強化しつつ、複数の進出方法を検討

#### 新領域進出方法の最適化

- M&A候補先企業は適正なバリュエーションで評価
- プロフェッショナル人材の採用による新規事業創出も並行して検討、スピード感をもちつつ最適な方法で取り組む



**付録**

**Appendix**

**4**

# 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	1,112 百万円（2024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	
	取締役 高原 大輔		
	社外取締役 松島 俊行		
	社外取締役 佃 友貴		
事業内容	IT人材事業（国内） IT人材事業（海外） Seed Tech事業		
売上規模	23,739百万円（2024年3月期）		
従業員数（連結）	259名（2024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

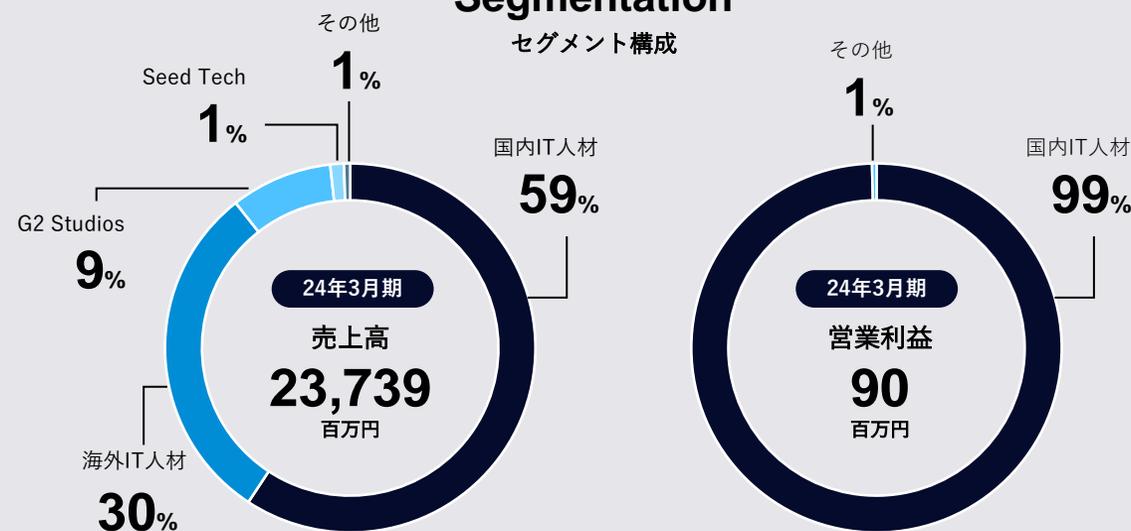
IT人材事業（海外）

## seedtech

Seed Tech事業

## 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Vendor 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

#### geechs job

案件情報サイト

常時 **1,500** 件以上保有



ITフリーランス

約 **1,400** 名  
年間登録数



フリーランス向け  
福利厚生プログラム



顧客企業  
約 **3,630** 社



#### IT系の成長企業

##### インターネット事業者

- Ad Tech
- Fin Tech
- HR Tech
- Ed Tech
- Health Tech
- Med Tech
- Real Estate Tech
- EC
- ゲーム
- その他 各種SaaS

##### IT事業者

- 各種事業系システム
- 社内業務システム

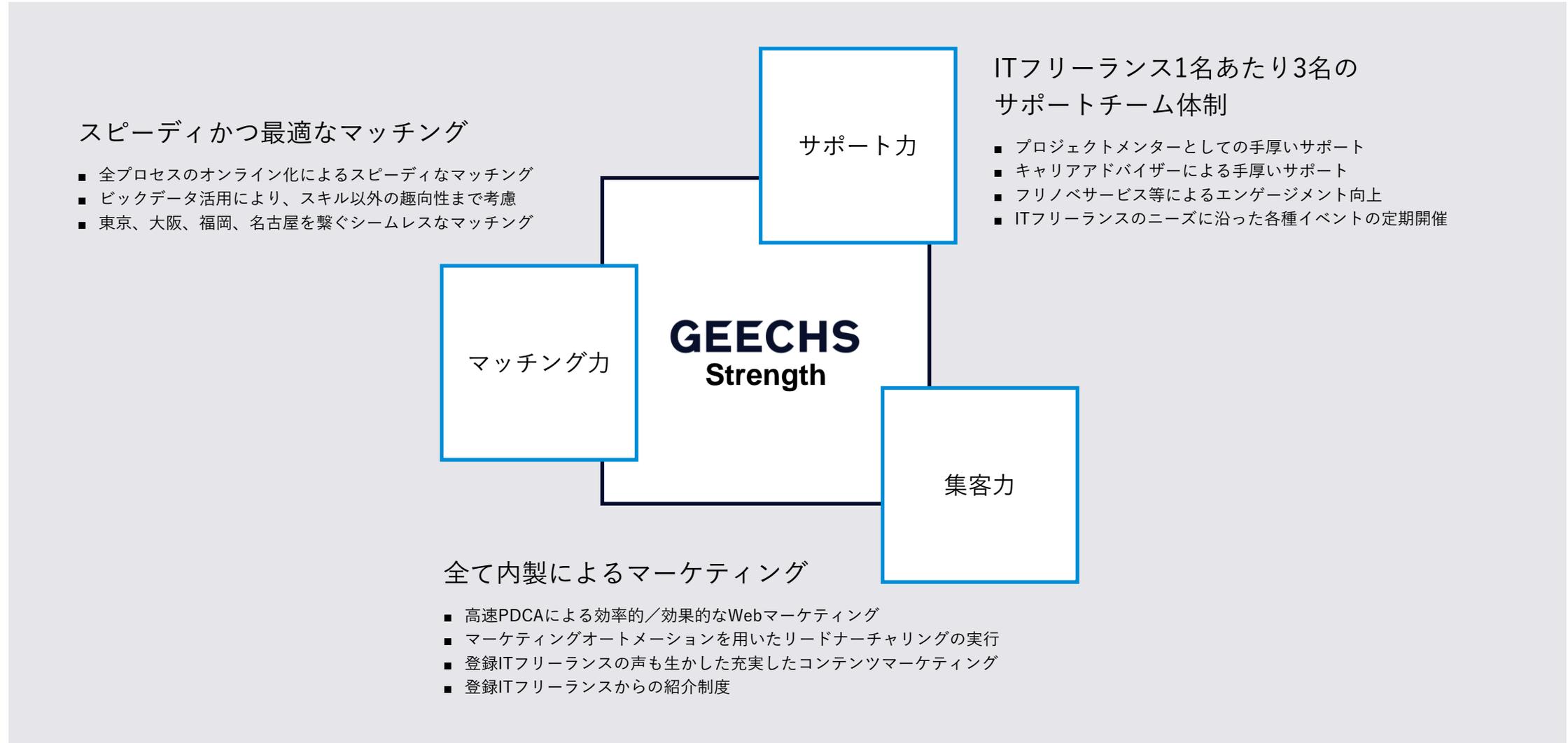
提携企業  
**45** 社



(一部抜粋)

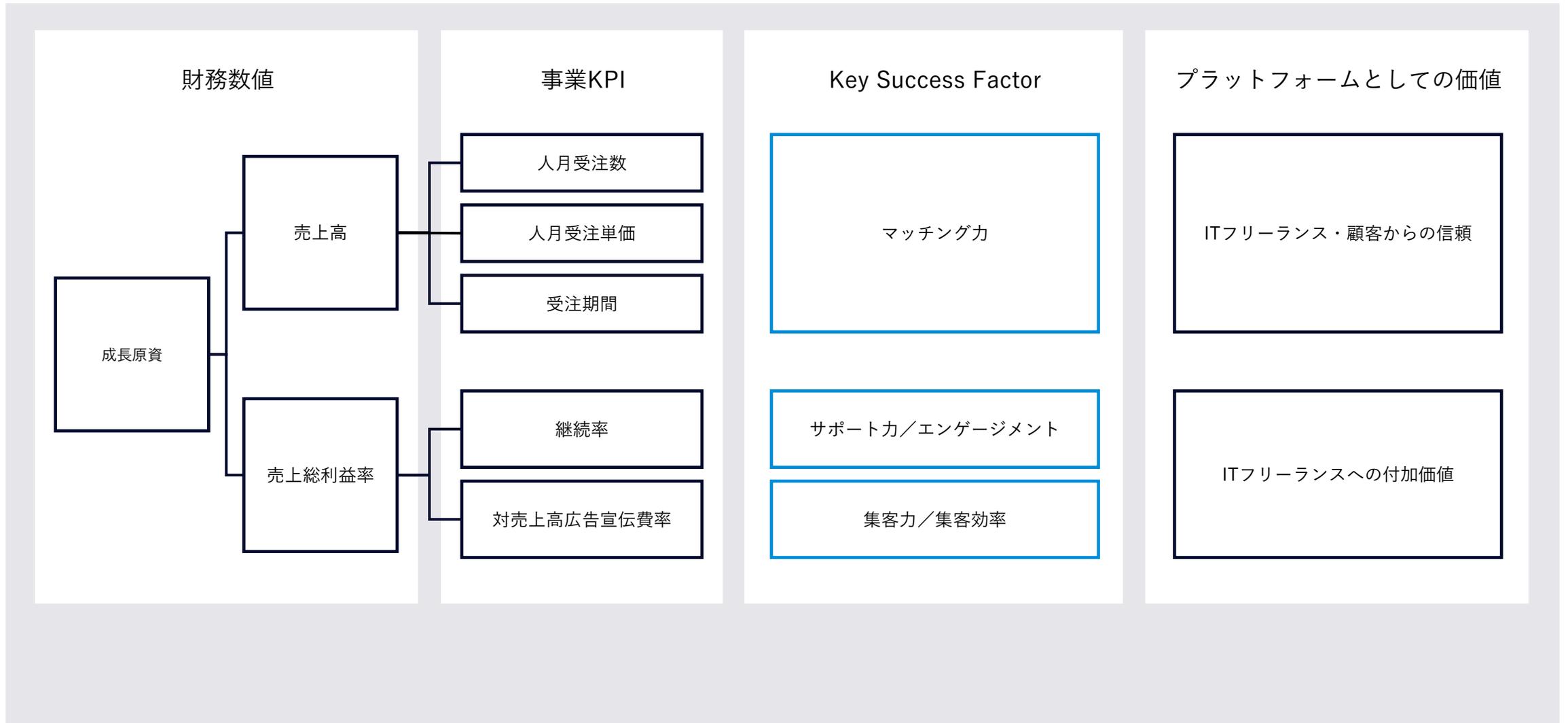
# ギークスの強み

## GEECHS Strength



# 成長源泉

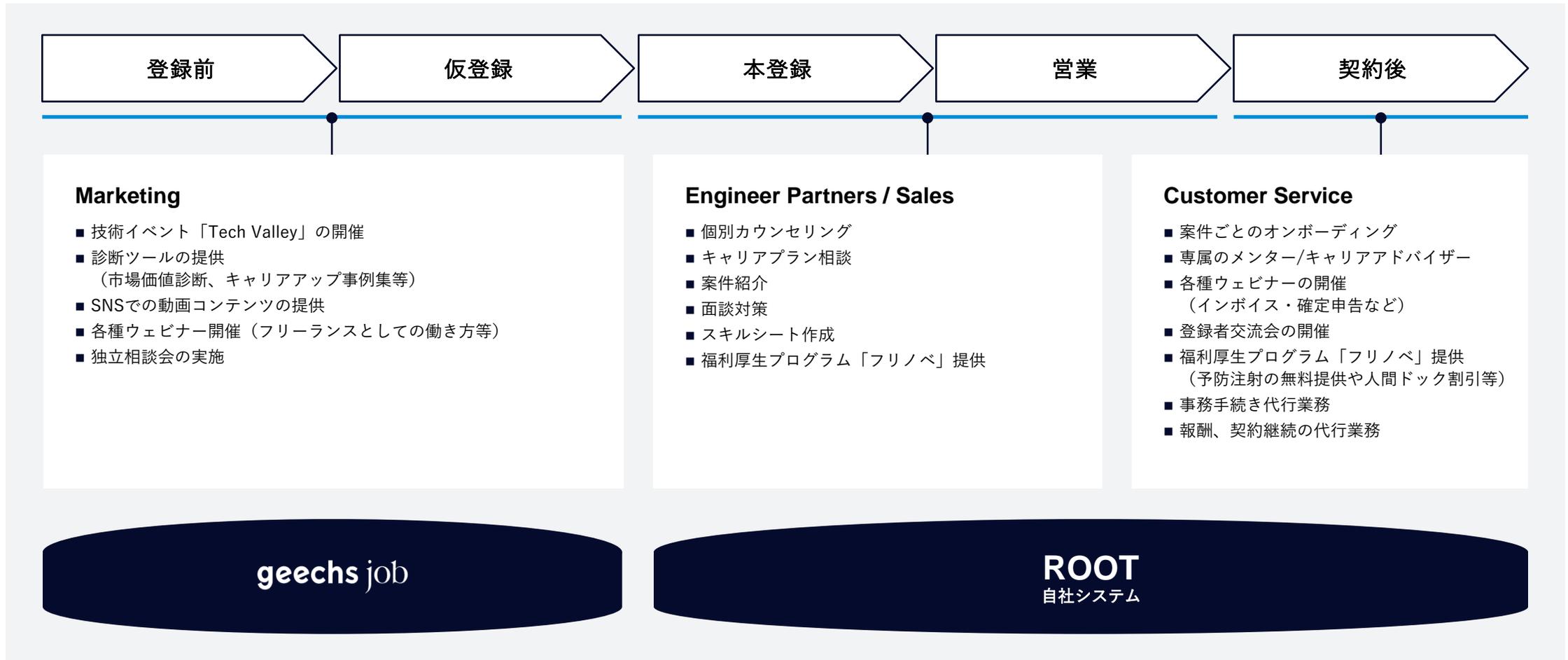
## Source of Growth



# ITフリーランスのエンゲージメント向上施策

Measures to improve engagement of IT freelancers

ITフリーランスとの効果的なタッチポイントを長期的に持つことで、  
エンゲージメントの向上を図る



# 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"><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

### 55のサービスを展開中

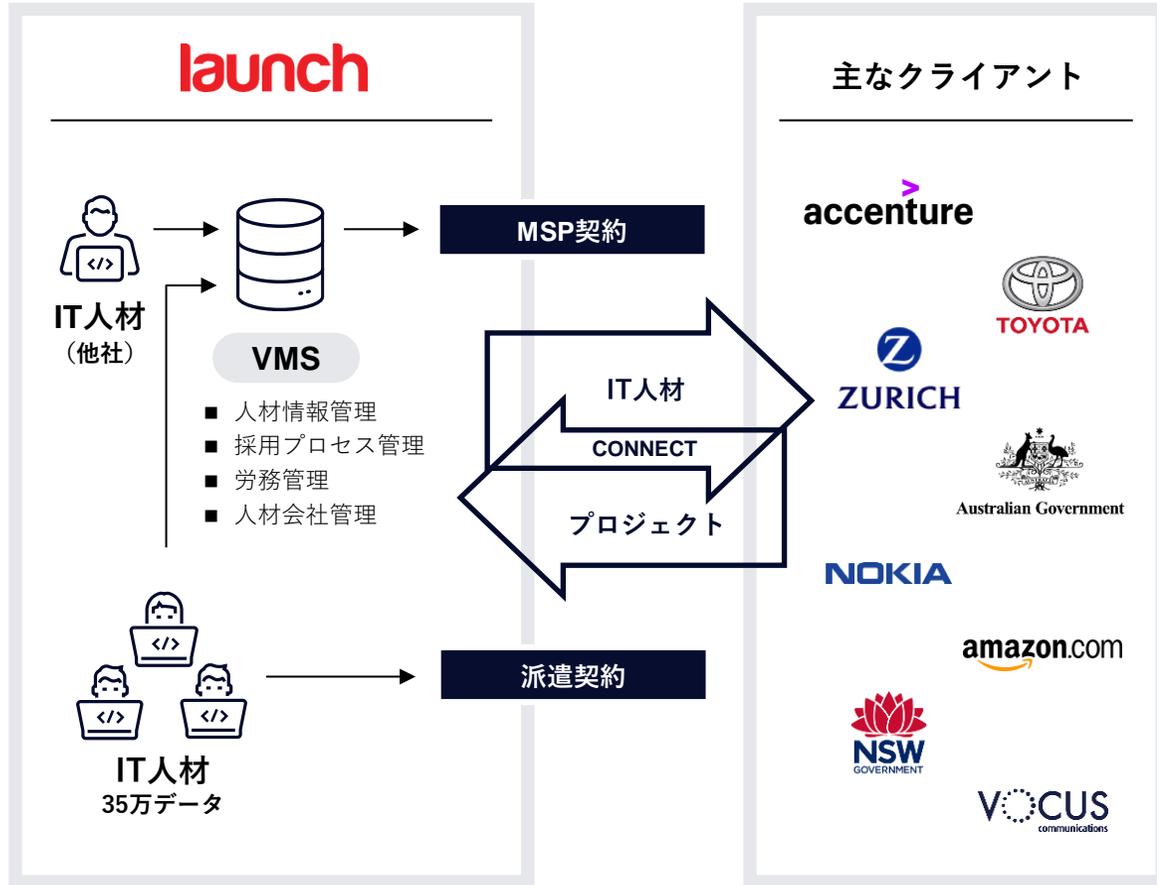
- 確定申告セミナーの開催
- 会計ソフトの割引提供
- 各種オンライン学習サービス支援
- 健康診断・人間ドック受診の割引提供
- 英語留学の優待提供
- 結婚などのライフイベントの特典進呈
- 住宅ローン事務手数料の割引提供
- 提携クレジットカードの提供と各種特典進呈
- AI技術の学習支援の特典進呈
- etc

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 (Overseas), (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として自社開発VMSの提供

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。

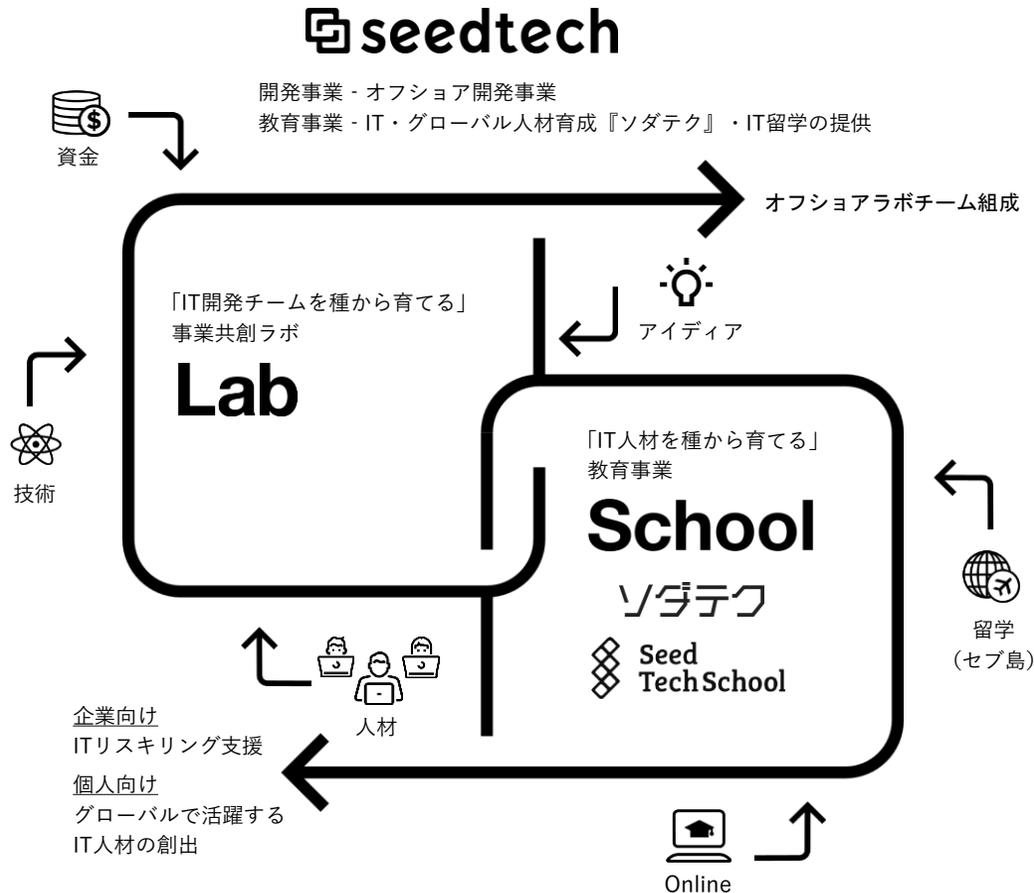
※MSP : Managed Services Providers

※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. 世界標準の事業共創ラボ型開発支援

国内外における開発チームのIT人材リソース確保、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。

### 2. 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。

### 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。オフショアラボ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。

# 業績ハイライト

## Performance Highlights

決算年月		2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期 3Q	2025/3期 通期計画
売上高	(千円)	14,340,774	15,997,838	23,739,835	18,705,132	26,300,000
EBITDA	(千円)	1,226,900	651,393	362,120	440,598	670,000
営業利益	(千円)	1,133,696	589,410	90,859	348,042	550,000
経常利益	(千円)	1,135,706	567,920	82,483	347,760	545,000
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	705,194	244,215	-1,473,379	261,085	336,000
包括利益	(千円)	703,843	239,739	-1,516,051	244,425	-
資本金	(千円)	1,101,531	1,109,972	1,112,183	1,112,183	-
純資産額	(千円)	4,470,860	4,687,486	3,070,641	3,218,857	-
総資産額	(千円)	5,874,294	8,999,379	7,174,136	7,140,949	-
1株当たり純資産額	(円)	422.26	441.05	272.09	-	-
1株当たり当期純利益	(円)	67.18	23.20	-142.75	25.29	32.54
自己資本比率	(%)	75.7	47.7	39.2	41.6	-
自己資本利益率	(%)	17.0	5.6	-41.5	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	369,207	688,038	-3,827	-	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-68,653	-1,560,893	317,149	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-91,339	1,274,450	-330,211	-	-
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	3,357,198	3,755,033	3,749,726	-	-
従業員数	(名)	384	444	268	259	-

# 補足データ（国内IT人材）

## Supplemental Data (IT Freelance Matching Business (Japan))

決算年月	2024/3期					通期	2025/3期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q		2Q	3Q	
売上高 (千円)	3,460,652	3,447,026	3,519,688	3,662,106	14,089,473	3,694,229	3,740,740	3,889,417	
広告宣伝費※ (千円)	106,986	108,202	63,917	50,774	329,879	46,684	42,458	49,159	
広告宣伝費率 (%)	3.1%	3.1%	1.8%	1.4%	2.3%	1.3%	1.1%	1.3%	
セグメント利益 (千円)	282,780	263,527	267,060	330,370	1,143,739	295,536	296,183	333,104	
セグメント利益率 (%)	8.2%	7.6%	7.6%	9.0%	8.1%	8.0%	7.9%	8.6%	
テイクレート (%)	18.8%	19.0%	17.6%	17.6%	18.0%	17.6%	17.7%	17.8%	
稼働人月数 (人月)	4,405	4,382	4,459	4,631	17,877	4,626	4,666	4,822	
受注単価 (千円)	799	803	808	806	804	824	826	830	
新規取引企業数 (社)	53	42	44	39	178	37	48	47	
ITフリーランス新規登録者数 (人)	366	382	330	371	1,449	419	383	345	

※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

#### 注意事項

本資料に含まれる財務情報は監査法人による監査の対象外です。  
また、見通しについての記述は、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。