Financial Results Briefing

決算説明資料
2025年3月期通期

2025年5月14日

ギークス株式会社

東証スタンダード：7060

©2025 GEECHS Inc.

Financial Results Briefing

目次

Contents

1. 業績ハイライト 2
   Financial Highlights for FY2025/3
2. セグメント別業績 10
   Financial Results by Segment
3. 2026年3月期業績計画 19
   Forecast for FY2026/3
4. 市場環境・2026年3月期戦略 23
   Market Environment and Strategy for FY2026/3
5. 付録 32
   Appendix

©2025 GEECHS Inc.

Financial
Results
Briefing

業 績
ハイライト

Financial Highlights for FY2025/3

1

©2025 GEECHS Inc.
GEECHS

Key Messages
Key Messages

2025年3月期 業 績	■ 通期売上高251億円、営業利益は前年比 **445.4** %増の **4.9** 億円で着地。 （アライヴ社のM&Aに伴う一時費用を除いた際の営業利益は **5.4** 億円）
2026年3月期 業 績 予 想	■ 連結売上高は266億円（前期比5.7%増）、営業利益は各事業の収益性向上を図り、**7** 億円（前期比 **41.3** %増）を計画。 ■ 海外IT人材の1~3月の実績及び業績回復状況を見込み、上期の計画は保守的な見通しでスタート。
2026年3月期 戦 略	■ ITフリーランス人材と正社員DX・AI人材を組み合わせたハイブリッド提案や、オフショア開発等のグループ連携によるソリューション提供。 ■ 新規事業としてDX・AI人材育成領域に注力し、企業向けDXコンサルを推進。社内においてもAIを積極的に活用し、生産性強化を図る。 ■ 2027年3月期には2022年3月期以来の営業利益 **10** 億円超を目指す。

©2025 GEECHS Inc.

2025年3月期：業績ハイライト

FY2025/3 : Financial Highlights

主力の国内IT人材事業がグループ全体の業績を牽引する中で、海外IT人材の市況影響による苦戦や、アライヴ社のM&Aに伴う費用増があったものの、営業利益は前期比445.4%増と大幅な増益となる。

（百万円）	24年3月期 通期	25年3月期 通期	25年3月期 4Qのみ	前年比 通期
売上高	23,739	**25,162**	**6,457**	+6.0%
EBITDA	362	**625**	**185**	+72.8%
営業利益	90	**495**	**147**	+445.4%
経常利益	82	**494**	**146**	+499.6%
当期純利益※	-1,473	**49**	**-211**	-

※ 親会社株主に帰属する当期純利益および当期純損失

©2025 GEECHS Inc.

2025年3月期：セグメント別業績ハイライト

FY2025/3 : Financial Highlights by Segment

国内IT人材は通期売上高153億円と過去最高を更新。セグメント利益も期初計画を達成し、グループの成長を牽引。
一方で、海外IT人材は市況の影響によりIT人材派遣が苦戦し、セグメント利益はマイナス着地となった。Seed Techはオフショア開発が会社計画を下回り業績未達も、セグメント利益は黒字化を達成。アライヴ社のM&Aに伴う一時費用により、第4四半期の全社費用及び調整費は増加。

（百万円）		24年3月期 通期	25年3月期 通期	25年3月期 4Qのみ	前年比 通期
国内IT人材※1	売上	14,089	**15,363**	**4,038**	+9.0%
	利益	1,143	**1,284**	**359**	+12.3%
海外IT人材	売上	7,162	**9,414**	**2,316**	+31.4%
	利益	-135	**-155**	**-41**	-
Seed Tech	売上	281	**329**	**98**	+17.1%
	利益	-23	**5**	**12**	-
その他※2	売上	128	**82**	**13**	-35.9%
	利益	4	**-18**	**-5**	-
全社費用及び調整費		-542	**-619**	**-177**	-

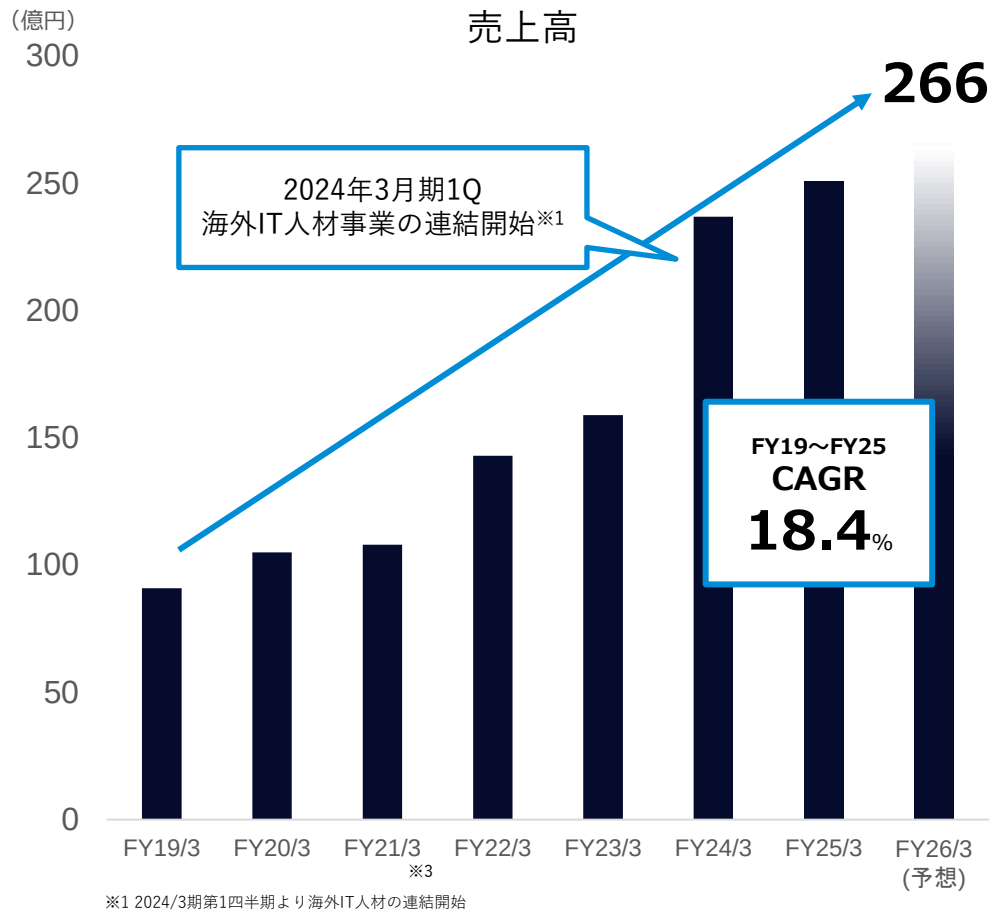
※1 M&Aにて子会社化したアライヴ社を当セグメントに含み、2025/3期第4四半期より連結開始
※2 2025年3月末にその他セグメントの事業を一部譲渡し撤退

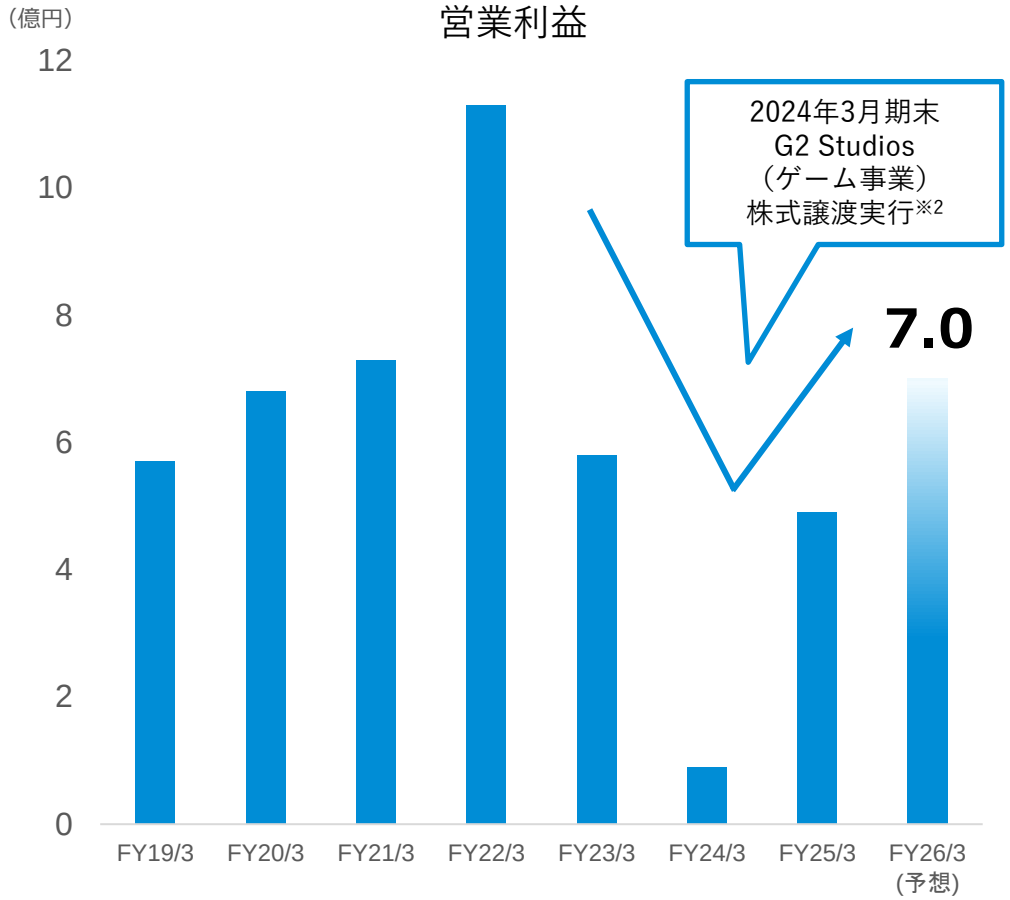
©2025 GEECHS Inc.

上場以降の業績推移（売上高・営業利益）

Performance Trend since IPO (Sales, Operating Profit)

- 2019年3月上場以降、右肩上がりで業績成長。今後も国内IT人材領域を中心に事業拡大を計画。
- 2024年3月期第1四半期より海外IT人材事業をM&Aにより連結開始。一方で、2024 年3月末に大幅な赤字となった G2 Studios（ゲーム事業）の株式譲渡を実行。事業ポートフォリオの見直しを実施し、2025年3月期には収益のV字回復を果たす。





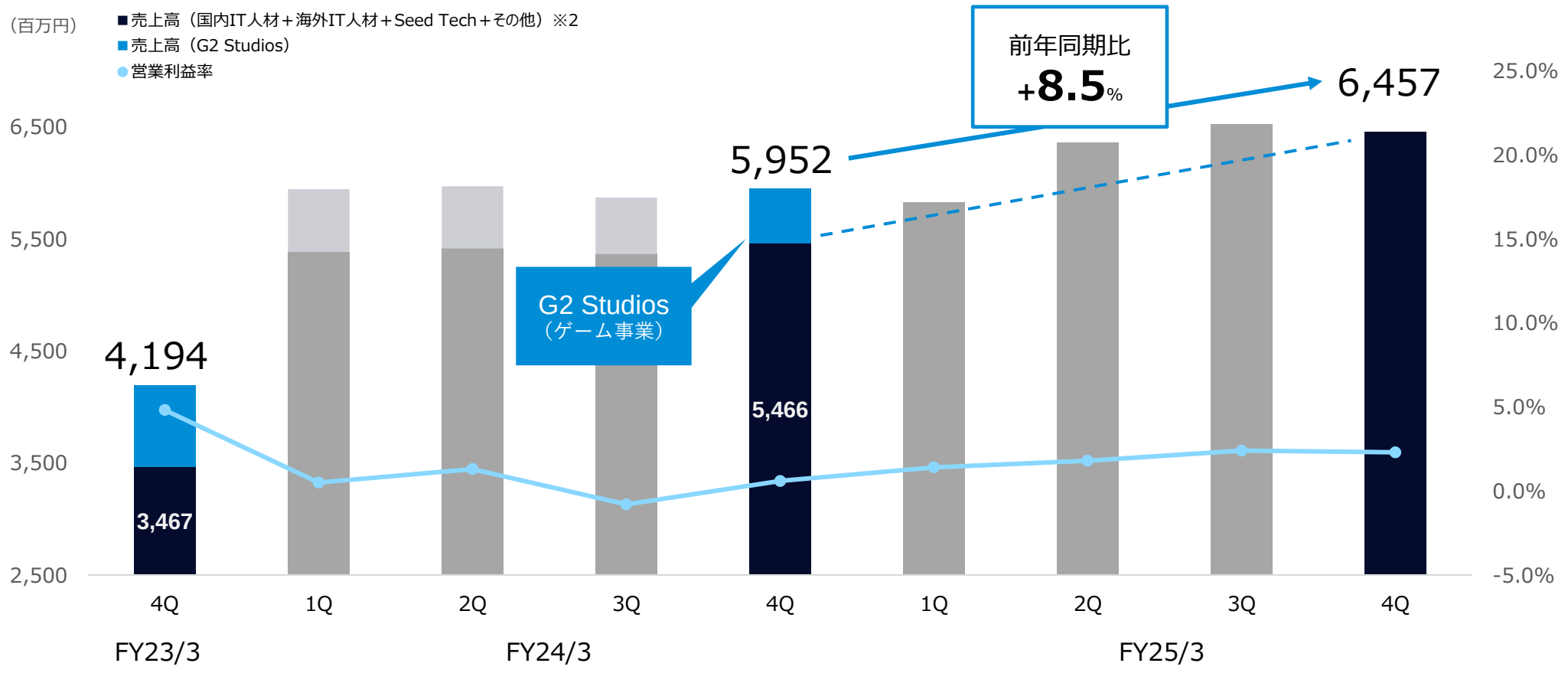
※1 2024/3期第1四半期より海外IT人材の連結開始
※2 2024/3期に株式譲渡を実行し、2025/3期より連結対象から除外
※3 2022/3期より収益認識基準を変更しているため、2021/3期以前は取扱高で売上高推移を作成

©2025 GEECHS Inc.

2025年3月期：業績ハイライト（売上高・営業利益率）

FY2025/3 : Financial Highlights (Gross Sales, Operating Profit Margin)

- 前期に売却したゲームセグメントのG2 Studios※1を除く売上高は前年同期比18.1%増と堅調な成長を維持。
- 第4四半期の営業利益率は2.3%と前年同期の0.6%から1.7pt改善し、収益性は着実に回復。



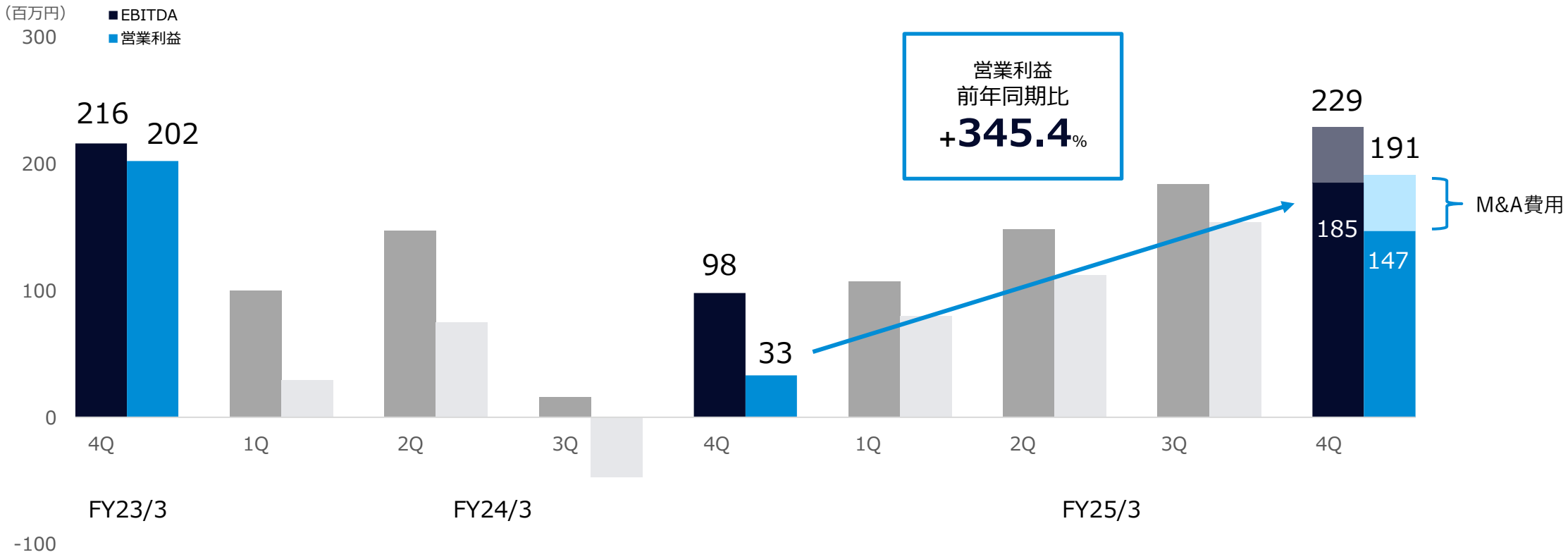
※1 2024/3期に株式譲渡を実行し、前期より連結対象から除外
※2 2024/3期第1四半期より海外IT人材の連結開始

©2025 GEECHS Inc.
GEECHS

2025年3月期：業績ハイライト（EBITDA・営業利益）

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

- 第4四半期はM&A関連の一時費用及び、一部グループ会社の業績未達により、EBITDA・営業利益は前四半期比でやや減少。
  一方、前期より取り組んだ事業ポートフォリオの再構築は着実に進み、営業利益は前年同期比345.4%増の147百万円、EBITDAは185百万円となり、収益は改善傾向。M&Aに伴う一時費用を除いた営業利益は191百万円。



©2025 GEECHS Inc.

連結貸借対照表及びキャッシュフロー計算書
Consolidated Balance Sheet & Cash Flow Statement

- バランスシートは、アライヴ社のM&Aに伴い、のれん282百万円、顧客関連資産356百万円を計上。一方、Launch社における減損損失計上により、顧客関連資産507百万円が減少。投資CFは、アライヴ社の取得により408百万円の支出。

連結貸借対照表

(単位：百万円)	24/3期	25/3期	増減額
流動資産	6,301	6,452	150
現預金	3,749	3,606	-143
売掛金及び契約資産	2,319	2,730	411
固定資産	872	922	49
有形固定資産	83	21	-61
のれん	-	282	282
顧客関連資産	507	356	-150
投資有価証券	34	25	-8
資産合計	7,174	7,374	200
負債	4,103	4,503	400
買掛金	1,149	1,247	98
借入金	1,504	1,997	492
純資産	3,070	2,871	-199
負債純資産合計	7,174	7,374	200

※ 円単位で計算された増減額を百万で除して、小数点第1位以下を切り捨て

キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)	24/3期	25/3期	増減額
営業CF	-3	46	50
税金等調整前当期純利益	-1,467	-39	1,428
減価償却費（のれん償却額含む）	237	120	-117
減損損失	1,556	540	-1,016
売上債権及び契約資産の増減額	-207	-317	-109
仕入債務の増減額	49	83	33
契約負債の増減額	33	-6	-40
法人税等の支払額	-234	-458	-224
投資CF	317	-418	-736
子会社取得による支出	0	-408	-408
FCF	313	−372	−685
財務CF	-330	226	557
借入による収入	0	596	596
借入金の返済	-172	-188	-16
配当金の支払額	-103	-103	0

©2025 GEECHS Inc.
GEECHS

セグメント別業績

2

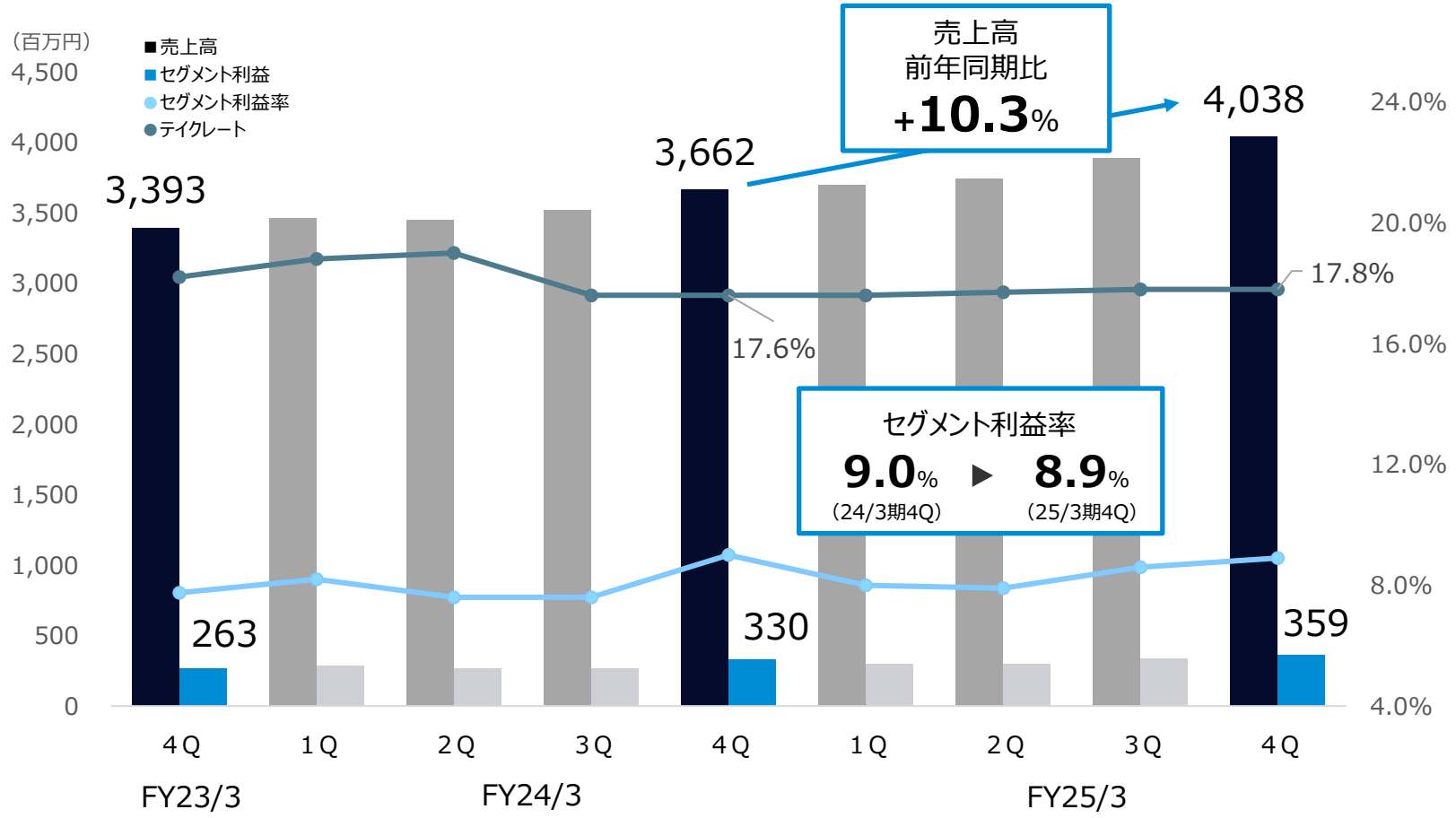
Financial Results
by Segment

©2025 GEECHS Inc.
GEECHS

国内IT人材（売上高・セグメント利益・広告宣伝費率）

IT Human Resources Matching Business, Japan (Sales, Operating Profit, Advertising Expense Ratio)

- 四半期売上高は初の40億円超えとなり過去最高を更新。2025年2月よりアライヴ社の連結開始。
- セグメント利益率は適切な費用コントロールにより前期と同水準を維持。
- ITフリーランス領域のテイクレートは17.8%と安定した推移（第3四半期17.8%）。



※ 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

4Q (YoY)

売上高	4,038	百万円 (+10.3%)
セグメント利益	359	百万円 (+8.7%)
広告宣伝比率	1.1	%

通期 (YoY)

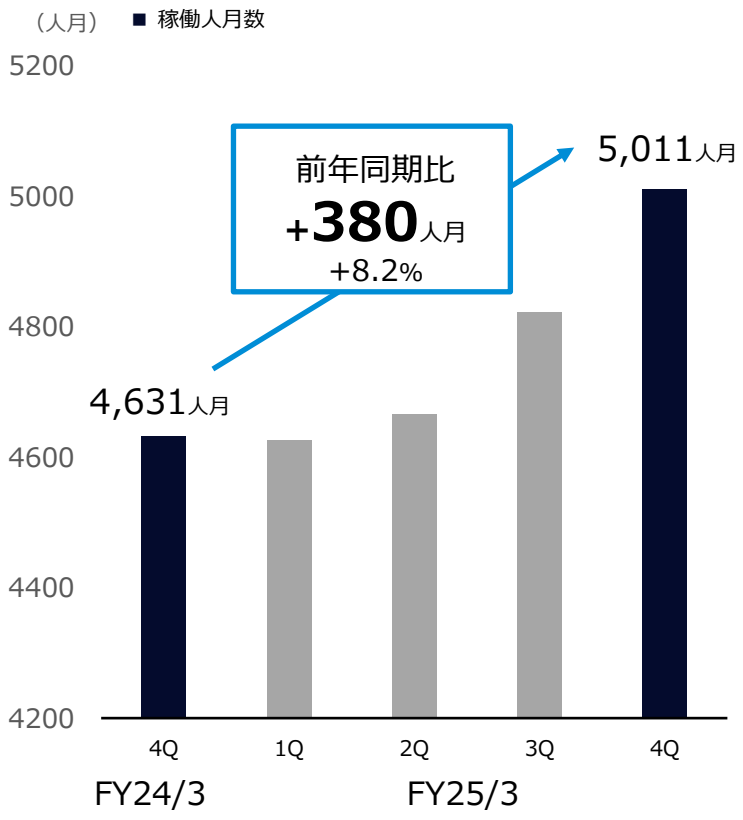
売上高	15,363	百万円 (+9.0%)
セグメント利益	1,284	百万円 (+12.3%)
広告宣伝比率	1.2	%

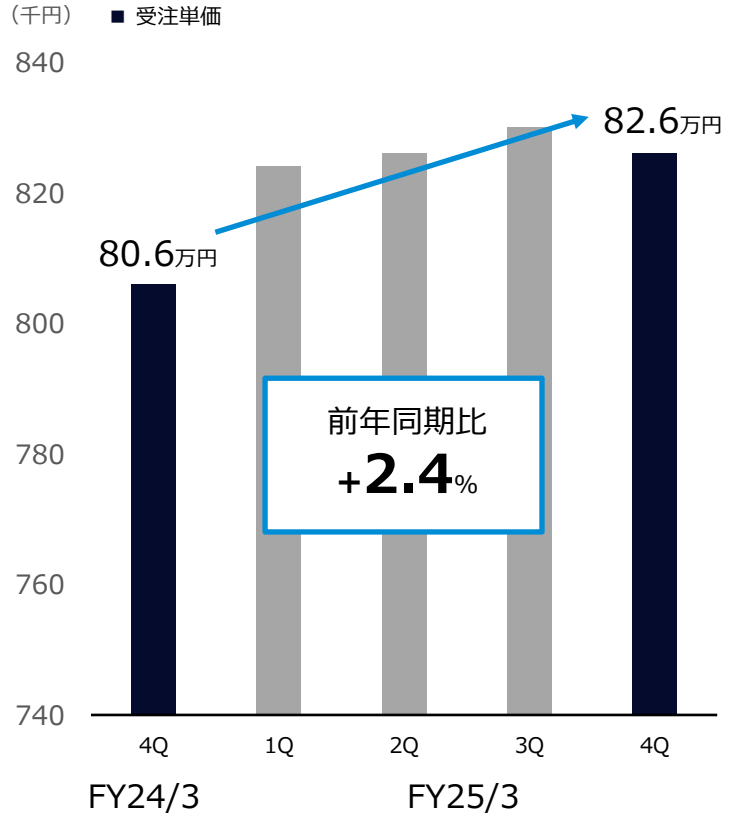
©2025 GEECHS Inc.
GEECHS

国内IT人材（稼働人月数・受注単価）

IT Human Resources Matching Business, Japan (Person-months, Unit Price of Orders)

- 稼働人月数は順調に積み上がり、過去最高の5,011人月を達成。
- 第4四半期受注単価は82.6万円（前年同期比2.4%増）、堅調なIT人材需要に加え、賃金上昇に対応した価格交渉を含む営業努力が寄与。
- ITフリーランスの案件倍率は7.80倍と、高水準で推移（前年同期8.60倍）。





4Q		(YoY)
稼働人月数	5,011	人月 (+8.2%)
受注単価	82.6	万円 (+2.4%)

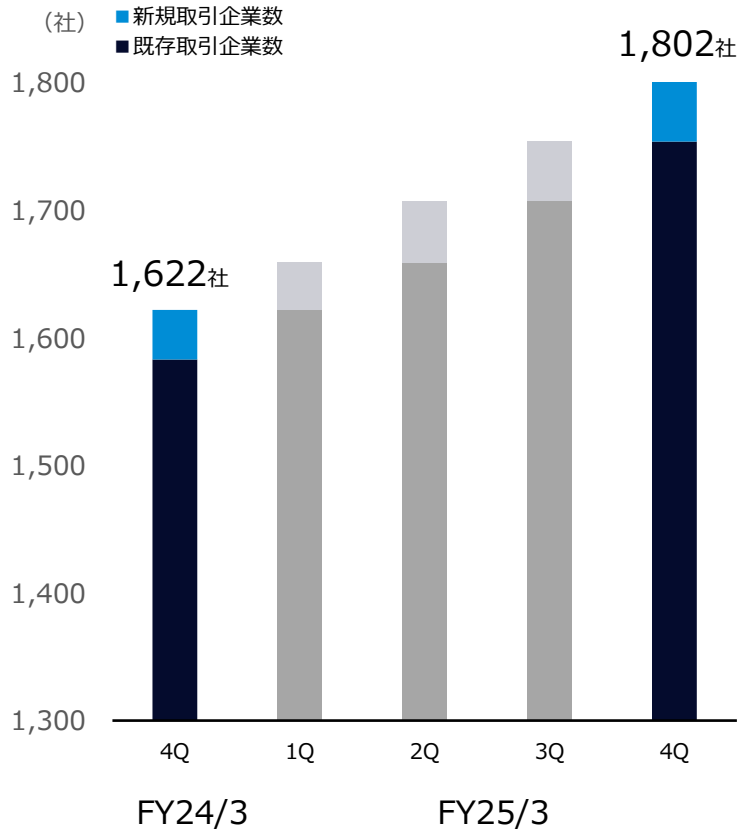
通期		(YoY)
稼働人月数	19,125	人月 (+7.0%)
受注単価	82.7	万円 (+2.9%)

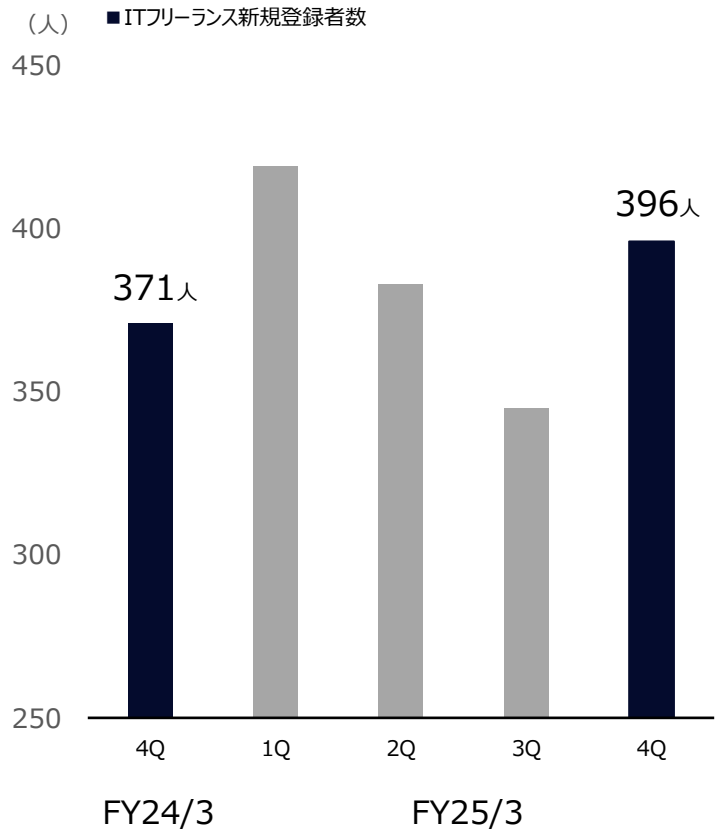
©2025 GEECHS Inc.
GEECHS

国内IT人材（取引企業数・ITフリーランス新規登録者数）

IT Human Resources Matching Business, Japan (New Business Partners, New Registrants)

- 新規取引企業数は48社増加し、累計取引企業数は1,802社となった。
- 第4四半期の新規登録者数は友人紹介キャンペーン施策を実施し、396人を獲得。ITフリーランス人材市場の拡大も追い風となり、通期の登録者数は1,543人に達した。（前年通期1,449人）





4Q

新規取引企業数	48 社
ITフリーランス新規登録者数	396 人

通期

新規取引企業数	180 社
ITフリーランス新規登録者数	1,543 人

©2025 GEECHS Inc.

国内IT人材（ITフリーランスの収益性）

Profitability of IT Freelancer

- 通期のユニットエコノミクスは5.7と前年同期比で+3.3pt向上。CACの改善に加え、ITフリーランスとの継続的なエンゲージメント強化やARPUの安定的な推移等、総合的にLTVの向上に寄与。

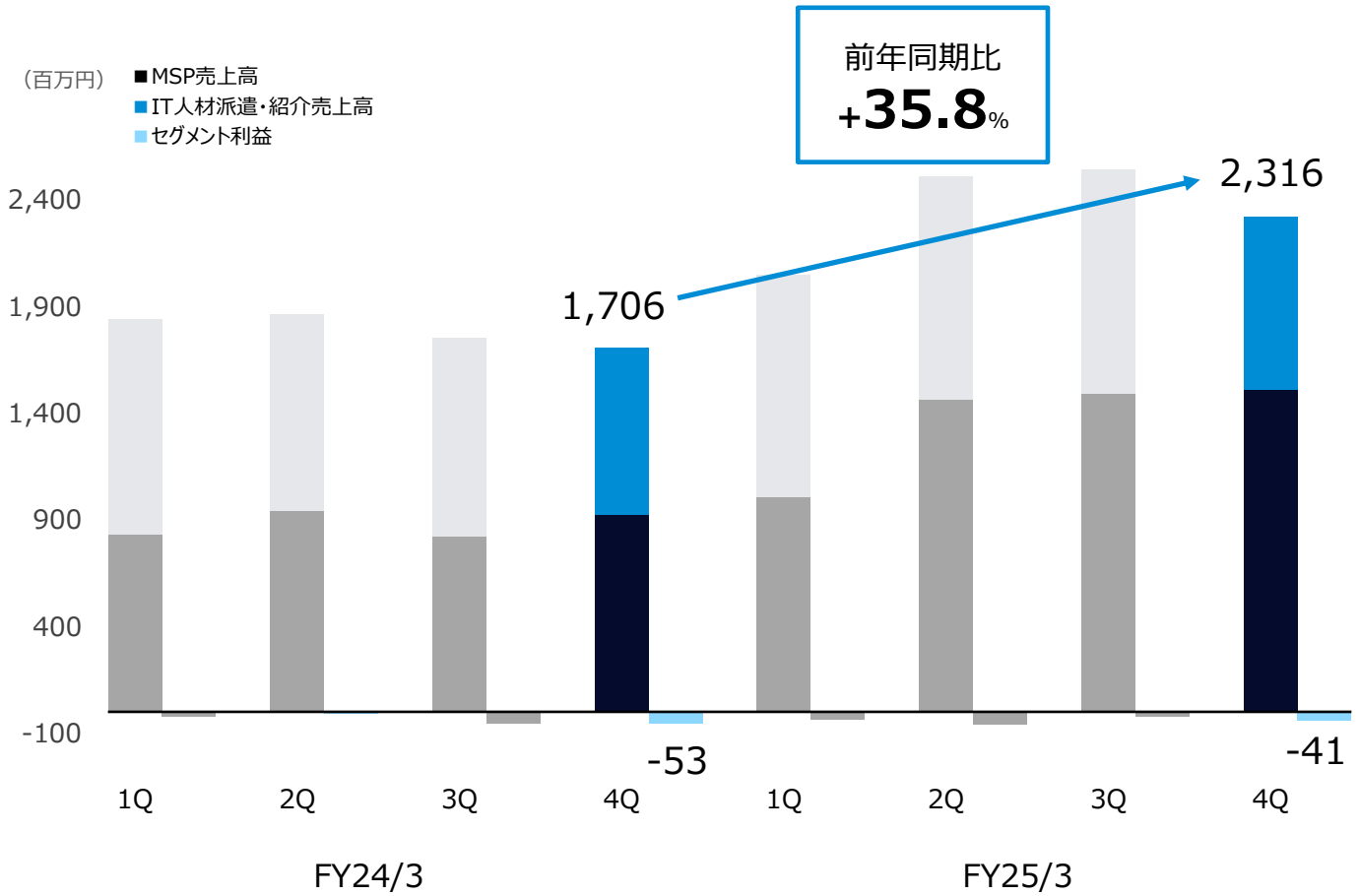
KPI	定義	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期
ユニットエコノミクス	ITフリーランス獲得コストに対するリターン（＝LTV ÷ CAC）	2.4	**5.7**
LTV（千円）	稼働中に1人のITフリーランスが生み出す平均粗利総額（＝ARPU × 平均継続期間）	2,510	**2,683**
ARPU（千円）	ITフリーランス1人当たりの平均月額単価（粗利）	141	**142**
平均継続期間（か月）	1人のITフリーランスの平均稼働期間※	17.8	**18.9**
CAC（千円）	ITフリーランス一人当たりの平均獲得コスト	1,036	**473**

※プロジェクト変更含めた稼働期間の合計の平均

©2025 GEECHS Inc.

海外IT人材（売上高・セグメント利益）
IT Human Resources Matching Business,Overseas（Sales, Operating Profit)

- オーストラリア国内におけるIT人材派遣事業は、高水準の政策金利を背景に企業の投資が抑制され、雇用需要の減少が影響し、第4四半期の営業利益はマイナス着地となった。



4Q		(YoY)
売上高	2,316	百万円 (+35.8%)
セグメント利益	- 41	百万円 (-)

通期		(YoY)
売上高	9,414	百万円 (+31.4%)
セグメント利益	- 155	百万円 (-)

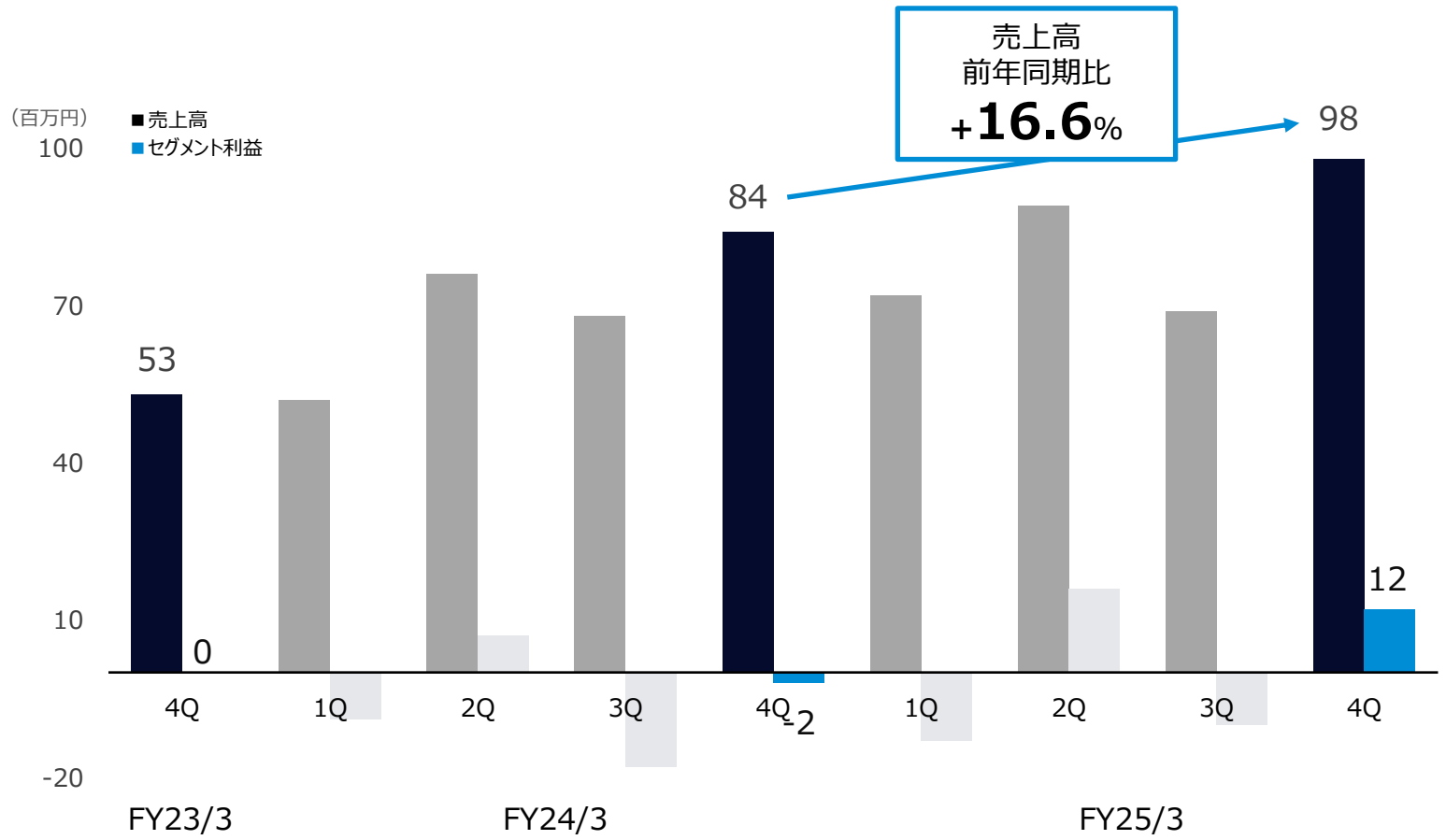
※ Launch社の連結決算取込期間10月～12月。業績は期中平均レートを適用し、豪1ドル=100.23円で日本円換算。期初想定為替レートは豪1ドル=99円。

©2025 GEECHS Inc.

Seed Tech（売上高・セグメント利益）

Seed Tech (Sales, Operating Profit)

- オフショア開発の新規プロジェクトの期ズレが影響しつつも、IT留学及び『ソダテク』のIT人材育成領域はリスキリング需要の高まりを背景に堅調に推移。その結果、黒字化を達成。



4Q		(YoY)
売上高	98	百万円 (+16.6%)
セグメント利益	12	百万円 (-)

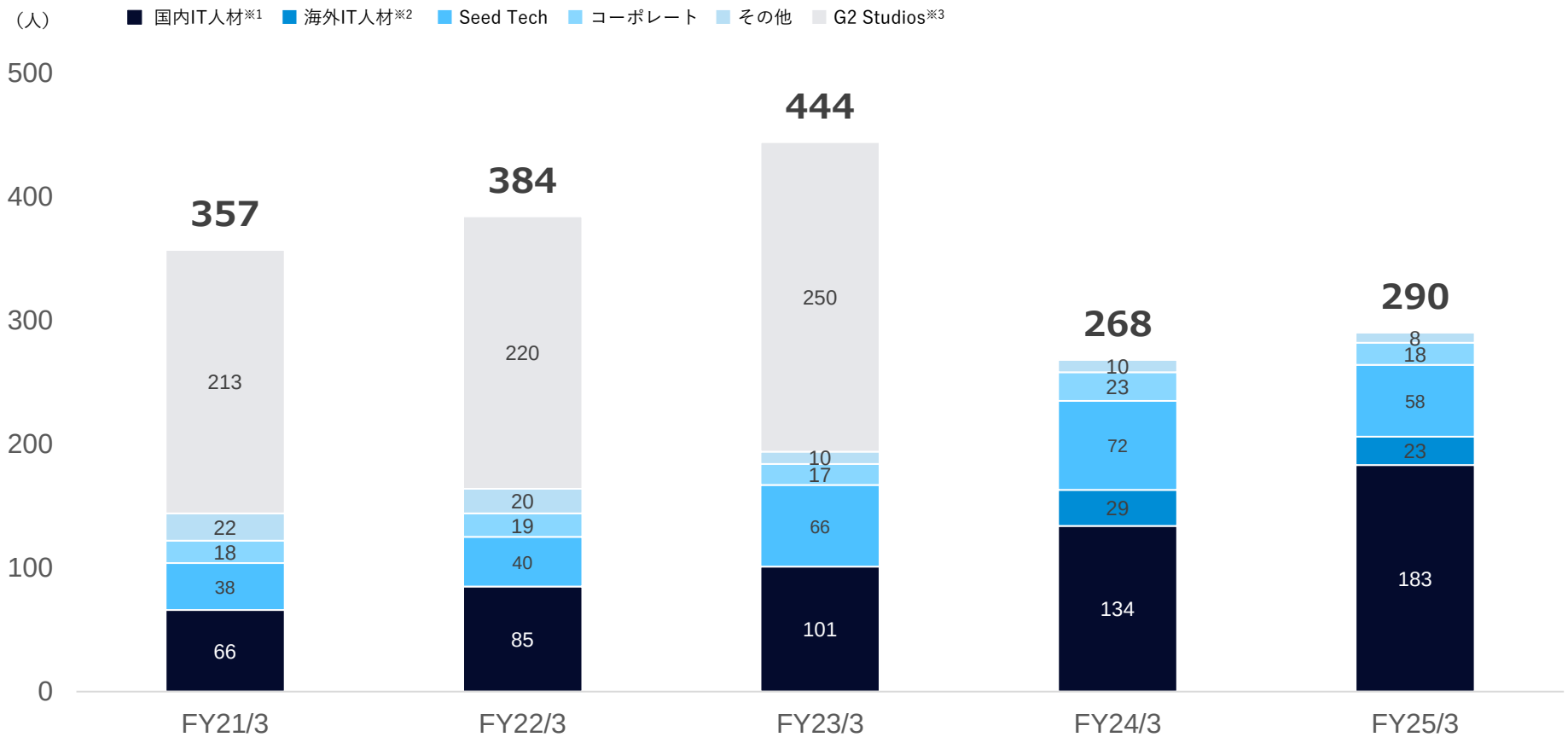
通期		(YoY)
売上高	329	百万円 (+17.1%)
セグメント利益	5	百万円 (-)

©2025 GEECHS Inc.

従業員数推移

Changes in the Number of Employees

- アライヴ社のM&Aにより国内IT人材に37名が加わり、グループ全体の従業員数は25年3月期末に290人となる。
- 今期はグループ戦略の一つであるAI活用の推進により、生産性向上を強化しながらも人材採用を進める方針。

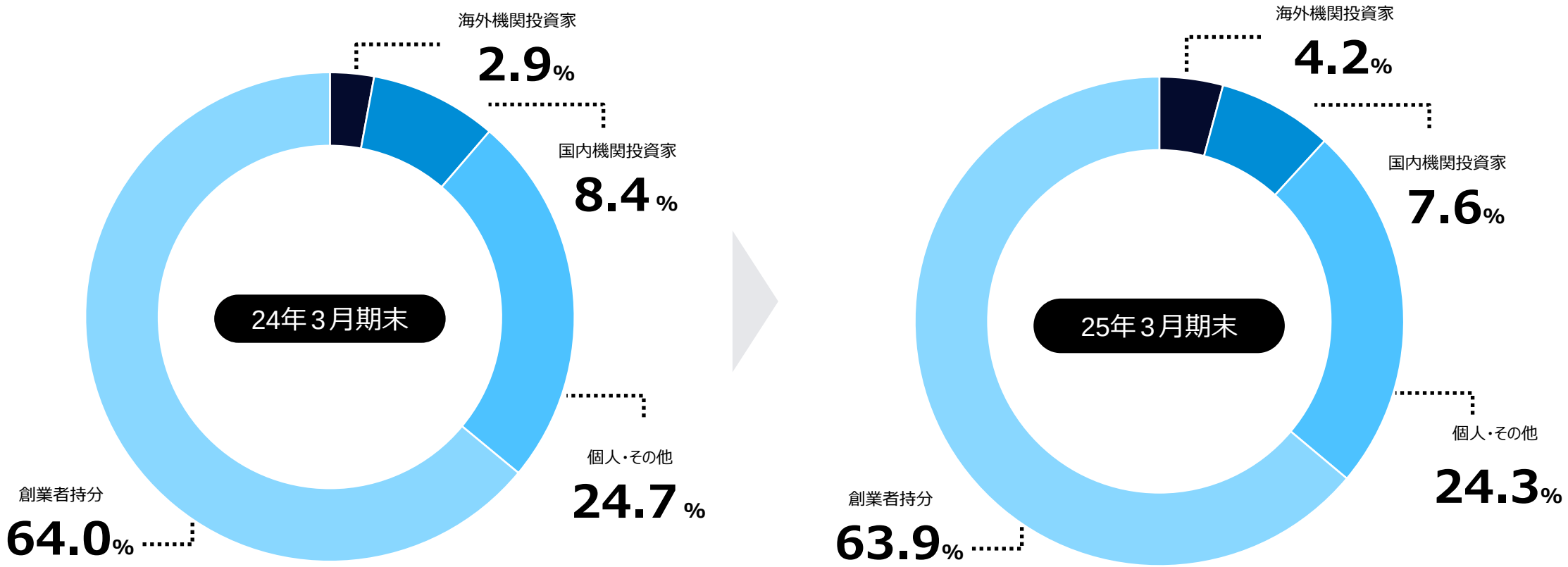


※1 2025/3期よりM&Aを実施したアライヴ社の連結開始
※2 2024/3期より海外IT人材の連結開始
※3 2024/3期にG2 Studiosの株式譲渡を実行し連結対象から除外

©2025 GEECHS Inc.
GEECHS

株主構成
Shareholder Composition

- IR活動において英文同時開示に取り組む。その効果もあり海外機関投資家比率は2.9%から4.2%へ上昇。



©2025 GEECHS Inc.
GEECHS

Financial
Results
Briefing

2026年3月期
業績計画

Forecast for FY2026/3

3

©2025 GEECHS Inc.
GEECHS

2026年3月期：業績計画
FY2026/3 : Forecast

- グループ全体の売上高は266億円（前期比5.7%増）、営業利益は各セグメントの収益性向上を図り、前期比41.3%増の7億円を計画。
- 海外IT人材の1~3月の実績及び業績回復状況を見込み、上期の計画は保守的な見通しでスタート。
- 2027年3月期には2022年3月期以来の営業利益10億円超を目指す。

（単位：百万円）	25年3月期 通期	26年3月期 上期	26年3月期 下期	26年3月期 **通期**	増減額 通期	YoY
売上高	25,162	12,200	14,400	**26,600**	1,437	+5.7%
EBITDA	625	330	450	**780**	154	+24.6%
営業利益	495	300	400	**700**	204	+41.3%
経常利益	494	280	380	**660**	165	+33.5%
当期純利益※	49	170	230	**400**	350	+703.3%

※親会社株主に帰属する当期純利益

©2025 GEECHS Inc.

2026年3月期：セグメント別業績予想

FY2026/3 : Forecast by Segment

- 国内IT人材は従来のフリーランス領域に加え、アライヴ社がグループインしたことで、両事業のオーガニックな成長と相互シナジーにより、持続的な成長を計画。海外IT人材は優秀なコンサルタント採用とコスト削減に注力し、通期黒字化を目指す。シードテックは、既存事業の成長に加え、新規事業への投資を推進。

（百万円）		25年3月期	**26年3月期**	増減額	YoY
国内IT人材	売上	15,363	**17,500**	2,136	+13.9%
	利益	1,284	**1,400**	115	+9.0%
海外IT人材※	売上	9,414	**8,700**	-714	-7.6%
	(AUD million)	*94*	***96***	*1*	-
	利益	-155	**-30**	125	-
	(AUD million)	*-1.5*	***-0.3***	*1. 2*	-
Seed Tech	売上	329	**400**	70	+21.4%
	利益	5	**10**	4	+75.4%
全社費用及び調整費		-619	**-680**	-60	-

※ Launch社の業績は、25/3期実績は豪1ドル=100.23円、26/3期予想は豪1ドル=90円で日本円換算

©2025 GEECHS Inc.

配当政策
Dividend Policy

- 配当政策については、長期視点での企業価値向上に向けた成長投資を継続しつつも、株主還元においても継続的に実施する方針を維持。26年3月期は、通期で10円増配の20円と倍増を予定しており、配当性向は51.7%となる。

配当推移

	25年3月期	26年3月期（予想）
配当	10 円	**20 円**
配当金総額	103 百万円	**206 百万円**
配当性向	207.4 %	**51.7 %**

©2025 GEECHS Inc.

市場環境・2026年3月期戦略

Market Environment
and Strategy for FY2026/3

4

©2025 GEECHS Inc.
GEECHS

市場環境
Market Environment

- IT/DX市場は継続して拡大傾向である一方、IT人材不足は依然として深刻な社会課題。
- AI関連求人の急増により、IT人材のみならず、AI活用ができる高度人材のニーズが急拡大。

国内IT投資
2028年度予測
26兆4,447億円※1

国内DX関連市場
2030年度予測
8兆350億円※2

国内AIシステム市場
2027年予測
1兆1,034億円※3

デジタル人材を対象とした
人材サービス市場（4市場合計）
2025年度予測
1兆5,767億円※4

ITフリーランスエージェント市場
2028年までに
4,300億円※5

市場課題

1. 2030年に最大**79万人**のITエンジニアが不足。※6

2. AI関連求人数は2017年と比較して**4.7**倍※7となり、IT人材以外の、営業や企画・管理部門といった職種においても増加傾向。
今後はAIを活用できる人材価値が更に高まり、人材獲得競争が予測される。

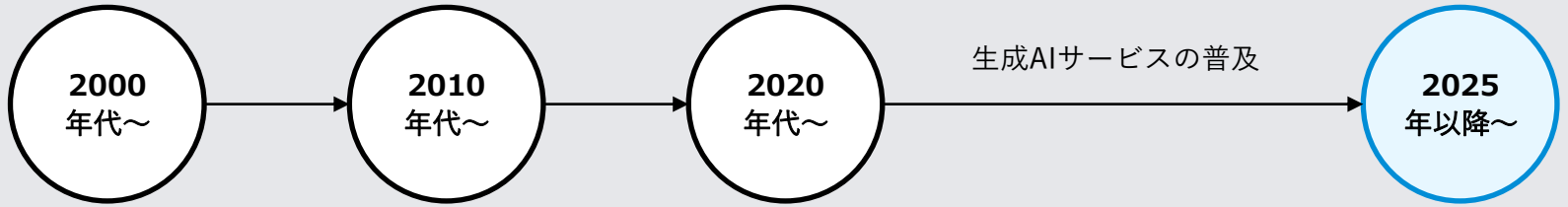
※1 富士キメラ総研「業種別IT投資/デジタルソリューション市場 2024年度版」
※2 富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／企業編」
※3 総務省「情報通信白書 令和5年版」
※4 矢野経済研究所「2025 年版 人材ビジネス市場の現状と展望 デジタル人材編」（2024年12月）、2025年度予測はデジタル人材（IT技術者）派遣サービス、デジタル人材紹介サービデジタル、人材ダイレクトリクルーティングサービス、フリーランスデジタル人材マッチングサービスの4市場合計値
※5 INSTANTROOM「ITフリーランス及びフリーランスエージェント市場白書2025」
※6 経済産業省「IT人材需給に関する調査 調査報告書」
※7 リクルート「AI関連求人が増加。2017年度から約4.7倍に エンジニア系職種だけでなく、営業や企画・管理部門も伸長」

©2025 GEECHS Inc.

生成AI時代に求められるIT人材像

IT Human Resources Required in the Age of Generative AI

■ 生成AIの進化により、IT人材の役割は変化するが、需要はむしろ拡大へ。



これまでの「IT人材」

業務遂行型人材

システムエンジニア、プログラマーや、ネットワークエンジニア等、主にシステムの開発・運用・保守に関する**技術スキル**が求められていた。

インフラエンジニア/社内SE

Webエンジニア スマホアプリ開発者

クラウド/フルスタック/アジャイル

これからの「IT人材」

価値創出型人材

- AI、クラウドコンピューティング、ビッグデータ解析、IoTなどの先端技術を駆使
- 社会課題解決や新たな価値創出に貢献できる人材

AIエンジニア/データサイエンティスト/プロダクト志向型

ギークスの見解

進化するIT人材の仕事は無くならない

生成AIの活用による生産性向上が期待される一方で、最大約79万人とされるIT人材不足は依然として深刻な社会課題。
今後は、生成AIを活用して高度な課題解決を行う能力や、新技術を習得・活用する力が、IT人材により強く求められていく。

©2025 GEECHS Inc.
GEECHS

2026年3月期グループ戦略
Group-wide Strategy for FY2026/3

「IT人材不足を解決する会社」として最前線を走り、「DX・AI」をキーワードに進化を継続

IT人材

- 登録ITフリーランス対し従前のサポートに加え、AI活用の促進を通じてスキルの高度化を支援し、人材の価値向上に取り組む。
- フリーランスから正社員への登用など、ギークスならではのキャリアパスを提供することで、IT人材の循環型モデルを構築。

顧客企業

- 企業の多様なニーズに対し、ITフリーランス・社員エンジニア・オフショア開発などを柔軟に組み合わせてサービスを提供。
- また、地方拠点の強化、DX・AI人材の教育、または人材供給によるコンサルティングなど、サービス領域の拡大を計画。

グループ内

- グループ内において、AI教育の徹底と活用を積極的に推進。
- 社内システムのAI投資に限らず、社員自身が率先して「AI活用人材」となり、業務効率化と品質向上を図り、顧客企業とIT人材の未来を支えるパートナーとして進化を追求。

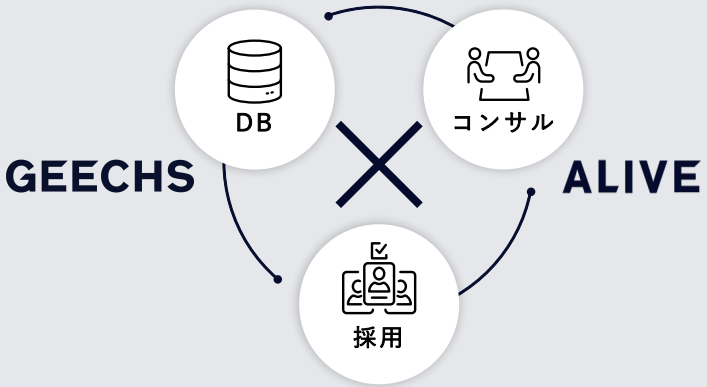
©2025 GEECHS Inc.

国内IT人材

IT Human Resources Matching Business, Japan

- ITフリーランスと正社員の両軸によるIT人材サービスへ進化。
- これまでに実現した業務効率化施策を基盤に、社内外における生成AIの積極活用を推進。

- ITフリーランスと正社員エンジニアのハイブリッドチーム提案
- グループ内リソースの最大限活用による正社員採用・育成強化
- 地方における稼働人月数の段階的増加計画
- 生成AI活用の促進×自社ノウハウによる組織力強化
- ITフリーランスのへのソダテク無償提供による人材価値向上施策



©2025 GEECHS Inc.

国内IT人材

IT Human Resources Matching Business, Japan

DXによる効率化の結果

一人当たり約 **1.25** 倍の生産性向上

社内の業務効率化・生産性向上施策の結果（2025年3月期までの取り組み）

- DX施策による業務効率化に取り組み、一人当たり最大40時間の工数を削減。
- 創業から蓄積されている顧客・人材データについて整理・自動化・活用を推進。

DX Phase 1

情報入力工数の削減とデータ蓄積率向上

情報入力・管理にかかる時間

44.5% 削減

- 管理システムの項目を再設計
- 自社ノウハウ、必要情報等の入力を最小工数へ

情報伝達コストの工数

44.8% 削減

- 社内コミュニケーションツールと顧客管理システムを連動させ、双方向からの情報入力を実現
- 社内連携と情報記録のダブルコストを解消

DX Phase 2

データ活用による自動化/効率化

案件と人材のマッチング工数

93.3% 削減

- データベースに蓄積した案件情報・登録情報を元に、双方のフィッティングロジックや進捗管理をシステム化
- 顧客提案準備の自動化と進捗管理の効率向上を実現

データベースのスクリーニング時間

50.9% 削減

- 顧客のWebアクションを自動で社内連携される仕組み構築
- 潜在ニーズの自動検知により、ネクストアクション実行の効率化

DX Phase 3

パーソナライゼーション

ミーティングや報告準備にかかる時間

11.6% 削減

- 蓄積したデータから社員個々の状況を自動集計・可視化
- 各個人の成果形成に必要な要素をより直感的に認識できる成果進捗管理ツールを整備

ToDo管理にかかる時間

68.4% 削減

- 各顧客に対する最適なアクションの自動レコメンド
- 社員毎にパーソナライズされたToDoの自動生成
- 実行すべきアクションを管理できる環境整備

©2025 GEECHS Inc.

国内IT人材
IT Human Resources Matching Business, Japan

生成AI×独自ノウハウによる生産性向上を目指す

- IT人材市場の先駆者である自社が抱える蓄積データと生成AI活用をかけ合わせ、他社が追随できないオペレーショナル・エクセレンスを確立する。

COLLECT　INPUT　OUTPUT

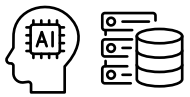
蓄積されたギークス独自の
・企業情報
・IT人材データ
・ノウハウ

- 企業や求職者よりヒアリングした情報の自動サマライズ

- データの入力率と精度の向上
- 社員による入力負荷の軽減

- 個別最適な推薦コメントや営業スクリプトの作成
- 書類通過率が上がる魅力的なスキル情報へのアップグレード

GEECHS



オペレーショナル・エクセレンス

- ギークス独自のマッチング最適化及び質の向上
- 情報管理における業務効率化、生産性向上

©2025 GEECHS Inc.
GEECHS

シードテック
Seed Tech

- 新たに着手したDX・AIコンサル事業は当期を事業モデル構築フェーズとし、次なる中核事業の一つとして成長させる計画。
- デジタル人材育成領域とDX・AIコンサルとオフショア開発との連携を図ることで、相互シナジーによって提供価値の最大化を狙う。

NEW

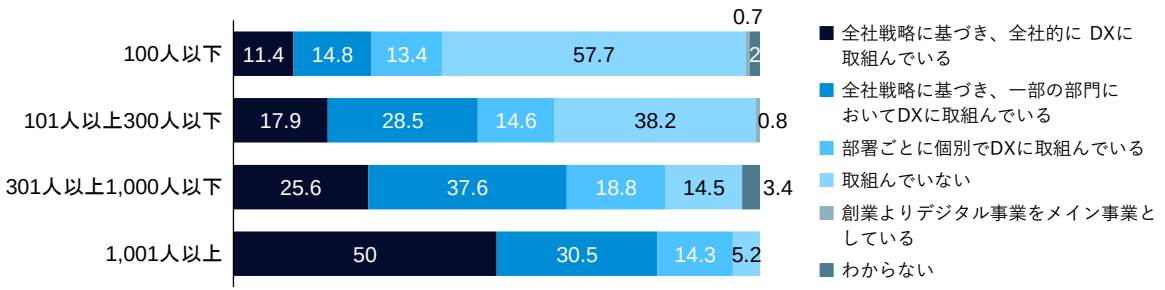
DX・AIコンサルティング

- シードテックの強みであるデジタル人材育成ツール『ソダテク』に 、DX・AI人材育成のカリキュラムを拡充し、中小企業向けにサービス展開を図る
- 中長期的には、自社で育成したデジタル人材を軸に、中小企業の情報システム領域向けに、コンサルティングパートナーとしてDX化を支援
- シードテックの保有する、開発機能・人材育成機能に加え、コンサルが有機的に連携する体制を構築し、総合的な価値創造を目指す

中小企業のDX化取り組み状況

- 国内で従業員数100人以下の中小企業が約40%を占めているが、**約60%**※1の企業ではDX化が進んでいない
- 生産年齢人口の減少により、2040年までに約**1,100万人**の労働力が不足すると予測され※2、企業はより一層の生産性向上が求められる
- DX化の取り組みを実施している中小企業においても、電子メール等のデジタルツールの利用といった、初歩的な取り組みに留まっている

DXへの取組状況（従業員規模別）※1



※1 独立行政法人情報処理推進機構「DX白書2023」
※2 リクルートワークス研究所「未来予測2040 労働供給制約社会がやってくる」

©2025 GEECHS Inc.

海外IT人材

IT Human Resources Matching Business,Overseas

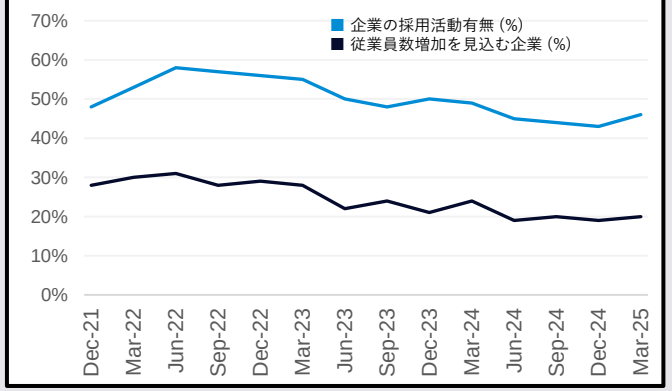
- 2025年3月期より業績改善のための各種施策に着手。当期は収益性回復の土台を築くフェーズと位置づけ。
- MSP偏重からIT人材派遣を強化し、収益基盤強化を図る。

業績低迷の要因

- 主にMSPの売上高が増加したが、全体の利益率が低下し、収益の伸びに影響
- IT人材派遣・紹介事業は豪州労働市場の低迷に影響を受け苦戦

市況

インフレ抑制を目的に金融引き締めが継続され、
経済成長が鈍化。労働市場にも大きく影響を与えた。



※ オーストラリア雇用・技能庁 “Recruitment Experiences and Outlook Survey（REOS）”を基に弊社作成

2025年3月期の取り組み

1 CEO交代・経営陣の刷新

人材系企業のCEO経験者かつ事業開発が強み。

2 MSP偏重からIT人材派遣での安定収益へ

大型契約を狙うMSP中心の戦略から、安定収益を得やすい派遣事業を強化。IT人材派遣の業界経験を持つ即戦力コンサルタントに絞った採用を実施

3 コストの見直し

市況変動や業績状況を踏まえ、
パフォーマンス不振者を中心に人員削減を実施、オフィスの移転等、各種徹底したコストの見直しを計画。

今期の方針

- **組織体制の再強化と構築**
  引き続き組織体制の強化に取り組み
- **中小企業の新規案件獲得を強化**
  主に高マージンかつ中小企業案件に焦点をあて、IT人材派遣事業の収益基盤を強化を図る
- **政府案件に注力**
  政府系案件で需要回復の傾向が見られ、政府系に強いコンサルタント採用を強化
- **現地日系企業への提案**
  現地日系企業とのリレーションを構築し、ギークスグループのオフショア拠点活用の提案をスタート

©2025 GEECHS Inc.

Financial Results Briefing

付録

Appendix

5

©2025 GEECHS Inc.

ギークスグループ
GEECHS Group

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

©2025 GEECHS Inc.

ギークスとは…

About GEECHS

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**デジタル人材育成**や、**リスキリング**による組織内からデジタル人材創出によって、

日本企業のIT・DX・AI活用課題に向き合い、**グローバルにも精通する企業**として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。

©2025 GEECHS Inc.

グループ会社概要
Group Corporate Profile

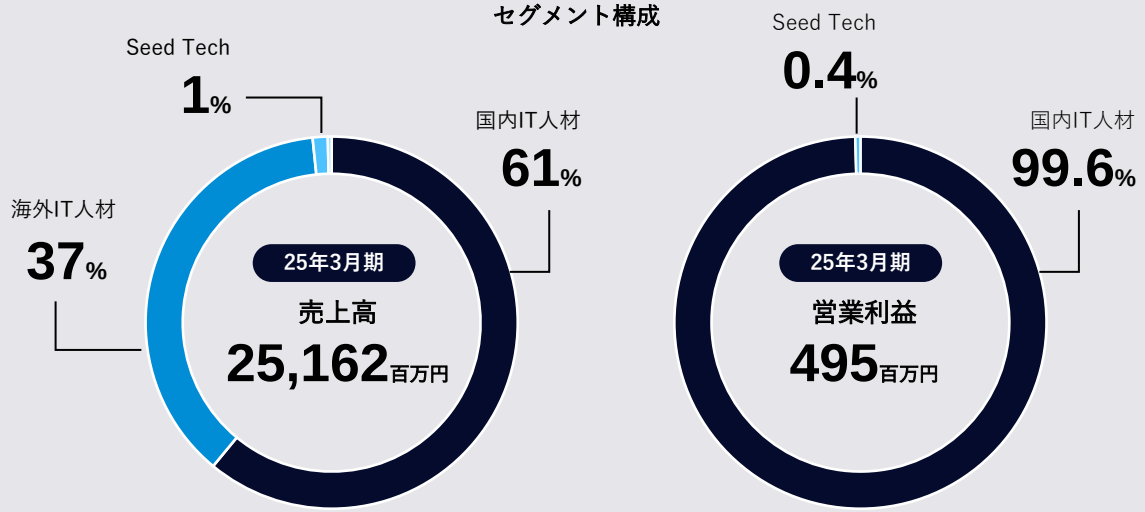
社名	ギークス株式会社 （東証スタンダード：7060）
代表者	代表取締役CEO　曽根原 稔人
設立年月日	2007年8月23日
本社所在地	東京都渋谷区渋谷2-24-12　渋谷スクランブルスクエア
資本金	1,112 百万円〔2025年3月31日現在〕
役員構成	代表取締役CEO　曽根原 稔人　常勤監査役　山口 祥子 取締役CFO　佐久間 大輔　社外監査役　花木 大悟 取締役　成末 千尋　社外監査役　仲江 武史 取締役　高原 大輔 社外取締役　松島 俊行 社外取締役　佃 友貴
事業内容	IT人材事業（国内）　IT人材事業（海外）　Seed Tech事業
売上規模	25,162百万円 〔2025年3月期〕
従業員数（連結）	290名〔2025年3月31日現在〕
拠点	東京本社、北海道支店、大阪支店、広島支店、 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
- ALIVE — IT人材事業（国内）

Segmentation
セグメント構成



©2025 GEECHS Inc.

価値創造サイクル

GEECHS Social Impact Flow

©2025 GEECHS Inc.

国内IT人材
IT Human Resources Matching Business, Japan

geechs job

（フリーランス）

登録者数
23,000人超

顧客企業数
3,720社

ROOT
自社システム

Strength

- 創業依頼蓄積されてきた独自のデータとノウハウによるマッチング力
- 企業の人事担当者レベルで的確にニーズを把握する解像度
- メンターとしてエンジニアに寄り添うサポート力

フリーランスから社員への登用

フリーランスを含めたハイブリッドチーム提案

ALIVE

（正社員）

“正社員×長期伴走”
IT人材会社

Strength

- エンタープライズ企業に対し、長期配属の安定稼働
- 顧客の成長戦略に寄り添い伴走するプロフェッショナル人材
- 正社員を中心に、顧客ニーズに合わせたハイブリッドチーム提案

1. **長年の実績を持つITフリーランスエージェント**
   ITフリーランスのシェアリングエージェントとして長年業界のトップ企業との取引を有する。厳選したハイスキルなITフリーランスの登録者数は23,000名を超える。

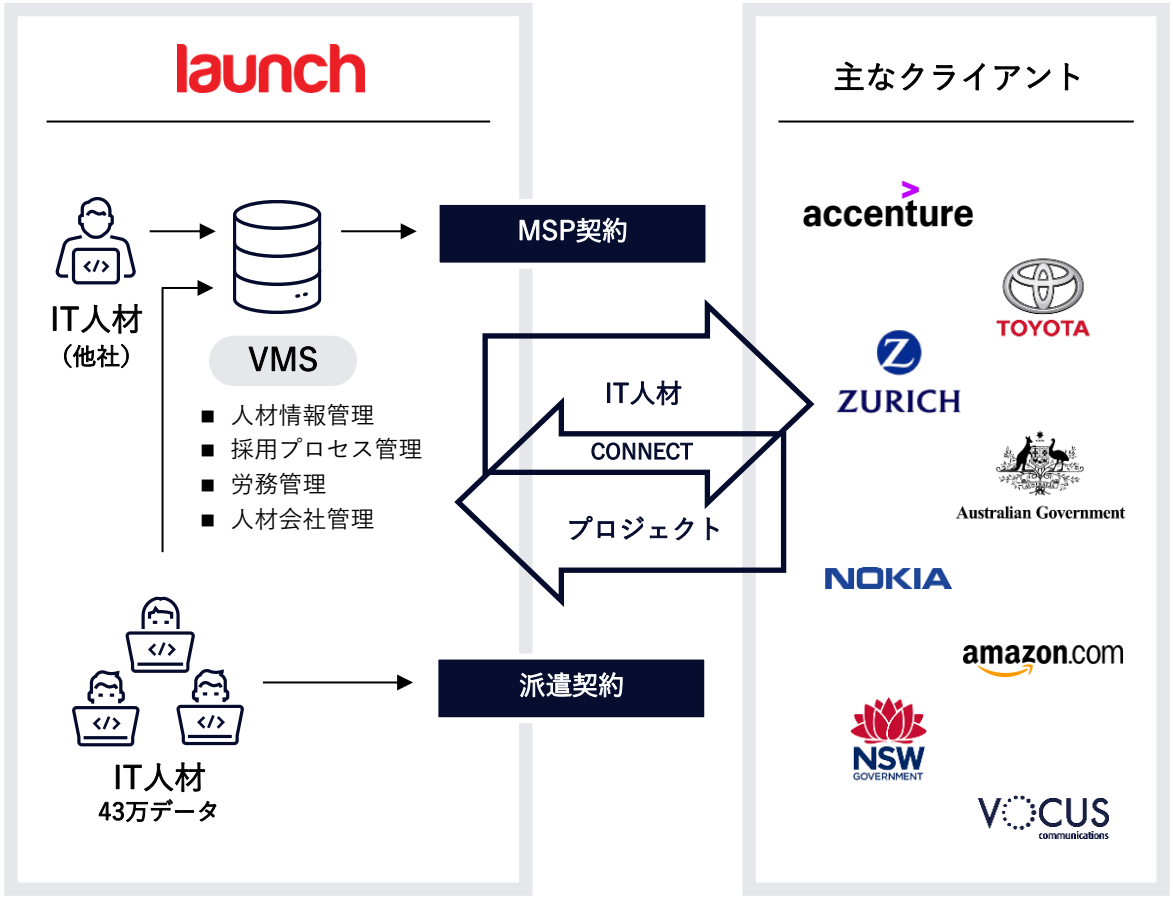
2. **正社員× ITフリーランスのハイブリッド提案**
   エンタープライズ企業に対し、伴走型の支援サービスを提供。長期的なサポートにより顧客課題を解決。更に、ITフリーランスを組み合わせた柔軟なハイブリッドチームの組成も可能。

3. **雇用形態の捉われないIT人材サポート**
   ITフリーランスから正社員への登用に柔軟に対応し、IT人材のライフステージに合わせた活躍の場を提供するギークスIT人材循環サイクルを構築。

©2025 GEECHS Inc.

海外IT人材（Launch Group）

IT Human Resources 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. 豊富かつ専門性の高いIT人材データベース

43万人超の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。インフラ＆クラウド、ソフトウェア開発、セキュリティ等、幅広いIT分野での人材提供が可能。

3. IT人材派遣・人材紹介・MSP事業の展開

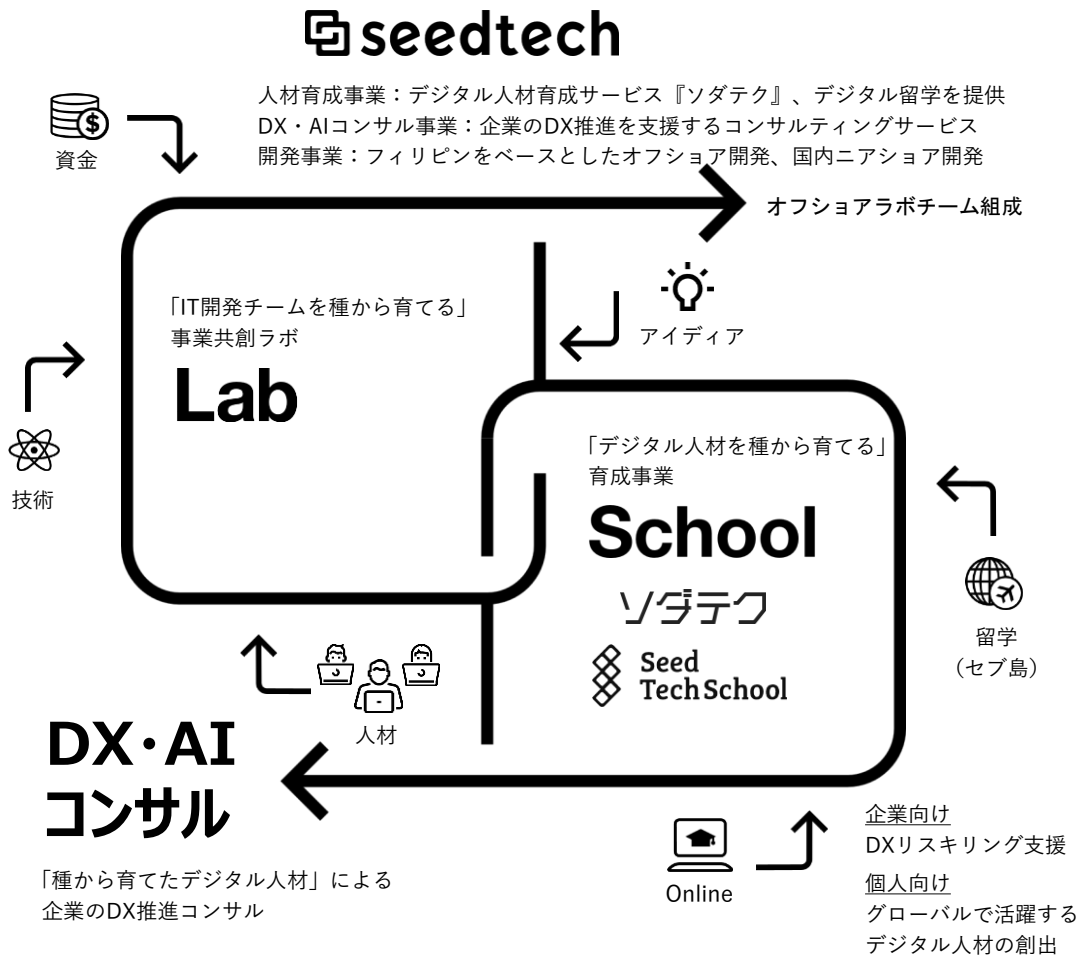
IT人材派遣・人材紹介に加え、MSPを通じて顧客の人材調達プロセス全体を包括的に支援することで、長期的な契約関係と強固な顧客基盤を構築。
独自開発のVMSにより、複雑化するカジュアル雇用やオンサイト人材の管理課題にも対応し、安定的かつ効率的なサービス提供を実現。

※MSP：Managed Services Providers
※VMS : Vender 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

©2025 GEECHS Inc.

Seed Tech

Seed Tech



1. デジタル人材を“種”から育成

［ IT・DX・AI人材育成サービス”ソダテク” ］

SaaS型 人材育成プラットフォームを法人・個人向けに500本以上の動画教材を提供。未経験・非ITエンジニア層のリスキリングから、現場で活躍できるデジタル人材の育成まで幅広く支援。

［ デジタル留学 ］

英語×プログラミングやデジタル人材スキルを、短期集中で学ぶ合宿型の実践カリキュラムを海外で展開。エンジニア転職・副業支援までを一貫サポートし、グローバル人材を輩出。

2. DX・AIコンサル

自社で育成したデジタル人材を核に、企業課題に寄り添うコンサルチームを組成。上流からの課題解決を通じて、DX支援・システム開発・人材育成と有機的に連携し、価値創造を最大化。

3. グローバル開発チームによる事業共創型ラボ

国内外のエンジニアを活用した開発チームを提供。採用・育成・マネジメントまで一気通貫で支援し、“成功する開発チーム”を中長期的に構築。

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開発チームとデジタル人材を、種から育てる。

©2025 GEECHS Inc.

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	2026/3期 通期計画
売上高	(千円)	14,340,774	15,997,838	23,739,835	25,162,448	26,600,000
EBITDA	(千円)	1,226,900	651,393	362,120	625,903	780,000
営業利益	(千円)	1,133,696	589,410	90,859	495,539	700,000
経常利益	(千円)	1,135,706	567,920	82,483	494,535	660,000
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	705,194	244,215	-1,473,379	49,795	400,000
包括利益	(千円)	703,843	239,739	-1,516,051	-104,464	-
資本金	(千円)	1,101,531	1,109,972	1,112,183	1,112,363	-
純資産額	(千円)	4,470,860	4,687,486	3,070,641	2,871,147	-
総資産額	(千円)	5,874,294	8,999,379	7,174,136	7,374,904	-
1株当たり純資産額	(円)	422.26	441.05	272.09	267.71	-
1株当たり当期純利益	(円)	67.18	23.20	-142.75	4.82	38.72
自己資本比率	(%)	75.7	47.7	39.2	37.5	-
自己資本利益率	(%)	17.0	5.6	-41.5	1.8	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	369,207	688,038	-3,827	46,813	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-68,653	-1,560,893	317,149	-418,942	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-91,339	1,274,450	-330,211	226,952	-
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	3,606,612	-
従業員数	(名)	384	444	268	290	-

©2025 GEECHS Inc.

補足データ（国内IT人材）

Supplemental Data (IT Human Resources Matching Business, Japan)

決算年月		2024/3期					2025/3期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
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	4,038,811	15,363,198
広告宣伝費	(千円)	106,986	108,202	63,917	50,774	329,879	46,684	42,458	49,159	43,376	181,679
広告宣伝費率	(%)	3.1%	3.1%	1.8%	1.4%	2.3%	1.3%	1.1%	1.3%	1.1%	1.2%
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	359,266	1,284,091
セグメント利益率	(%)	8.2%	7.6%	7.6%	9.0%	8.1%	8.0%	7.9%	8.6%	8.9%	8.4%
稼働人月数	(人月)	4,405	4,382	4,459	4,631	17,877	4,626	4,666	4,822	5,011	19,125
受注単価	(千円)	799	803	808	806	804	824	826	830	826	827
新規取引企業数	(社)	53	42	44	39	178	37	48	47	48	180
フリーランス領域のみ											
テイクレート	(%)	18.8%	19.0%	17.6%	17.6%	18.0%	17.6%	17.7%	17.8%	17.8%	17.7%
ITフリーランス新規登録者数	(人)	366	382	330	371	1,449	419	383	345	396	1,543

©2025 GEECHS Inc.

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。

©2025 GEECHS Inc.