

Financial Results Briefing

決算説明資料

2026年3月期第3四半期

2026年2月13日

ギークス株式会社

東証スタンダード：7060

目次

Contents

1. 会社概要	2
Corporate Profile	
2. 業績ハイライト	6
Financial Highlights for FY2026/3 3Q	
3. セグメント別業績	13
Financial Results by Segment	
4. 新たな取り組み	19
New Initiatives	
5. 付録	22
Appendix	

会社概要

Corporate Profile

1

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。

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〔2025年12月31日現在〕		
役員構成	代表取締役CEO 曾根原 稔人 取締役CFO 佐久間 大輔 取締役 成末 千尋 取締役 高原 大輔 社外取締役 松島 俊行 社外取締役 佃 友貴	常勤監査役 山口 祥子 社外監査役 花木 大悟 社外監査役 仲江 武史	
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）	299名〔2025年12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）

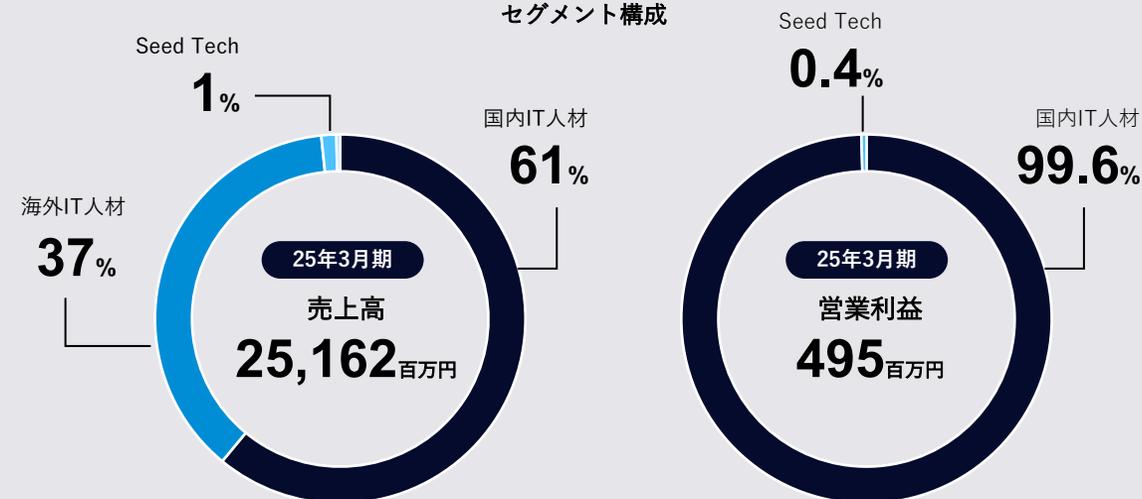
launch
IT人材事業（海外）

seedtech
Seed Tech事業

ALIVE
IT人材事業（国内）

Segmentation

セグメント構成



市場課題とソリューション

- 日本企業のIT・AI・DX投資は拡大するも「人材数」と「実行力」という課題に直面。
- 当社は各事業による、人材課題に対するソリューションを提供。

Challenge

IT・DX・AI人材不足

2040年には最大で約339万人のAI人材が不足すると予測^{*}されている。
また、高度なスキルを持つDX人材の不足は、企業のデジタル施策における最大のボトルネックとなっている。

Our Solution

IT・AI人材活用の最適化 (国内・海外IT人材)

フリーランスや正社員等の雇用形態に関わらず、IT・AI人材活用を提案し、リソース配分の最適化と人材不足の解消を実現。

IT・DX・AI人材育成 (Seed Tech)

SaaS型動画コンテンツ「ソダテク」やフィリピンでのデジタル留学プログラムを通じ、次世代のエンジニアやDXリーダーを種から育成。

DX推進・実行 (Seed Tech)

ツール提供でもない、コンサルでもないDX実践人材「DX職 -デジショク-」の提供。DX診断・現場支援・業務改善等、企業の変革を「DXパートナー」として寄り添い実現。

※経済産業省「2040年の就業構造推計（改訂版）について」

**業績
ハイライト**

**Financial Highlights
for FY2026/3 3Q**

2

Key Messages

Key Messages

2026年3月期 3Q 業績

- 四半期売上高は67.7億円、営業利益は2.1億円と継続した成長を示す。
- 第3四半期累計売上高は196.6億円（前年同期比5.1%増）

累計営業利益は**6.5**億円（同**88.1%増**）と大きく伸長。

- 営業利益は通期計画の8億円に対し、**81.8%**の進捗率。

新たな取り組み

- ITフリーランス事業に加え、新たな成長エンジンとして中小企業の「DX支援」に挑戦。
- 「IT人材マッチング」から「組織のDXソリューション提供」へと事業領域を広げていく。

株主還元の強化

- 期末配当額を期初予想の10円から20円に増額し年間配当は30円、配当性向は**55.5%**。
- 期中に自社株式の取得を実施したため、当期の総還元性向は**73.7%**を見込む。

2026年3月期3Q：業績ハイライト

FY2026/3 3Q：Financial Highlights

- 第3四半期累計売上高は前年同期比5.1%の増収に加え、海外IT人材の立て直しや各事業の成長により、営業利益は売上成長を上回る88.1%の大幅な増益を達成。
- 通期計画に対して全ての利益項目は80%を超える順調な進捗となり、最終利益は通期計画（5.5億円）に迫る水準まで到達。

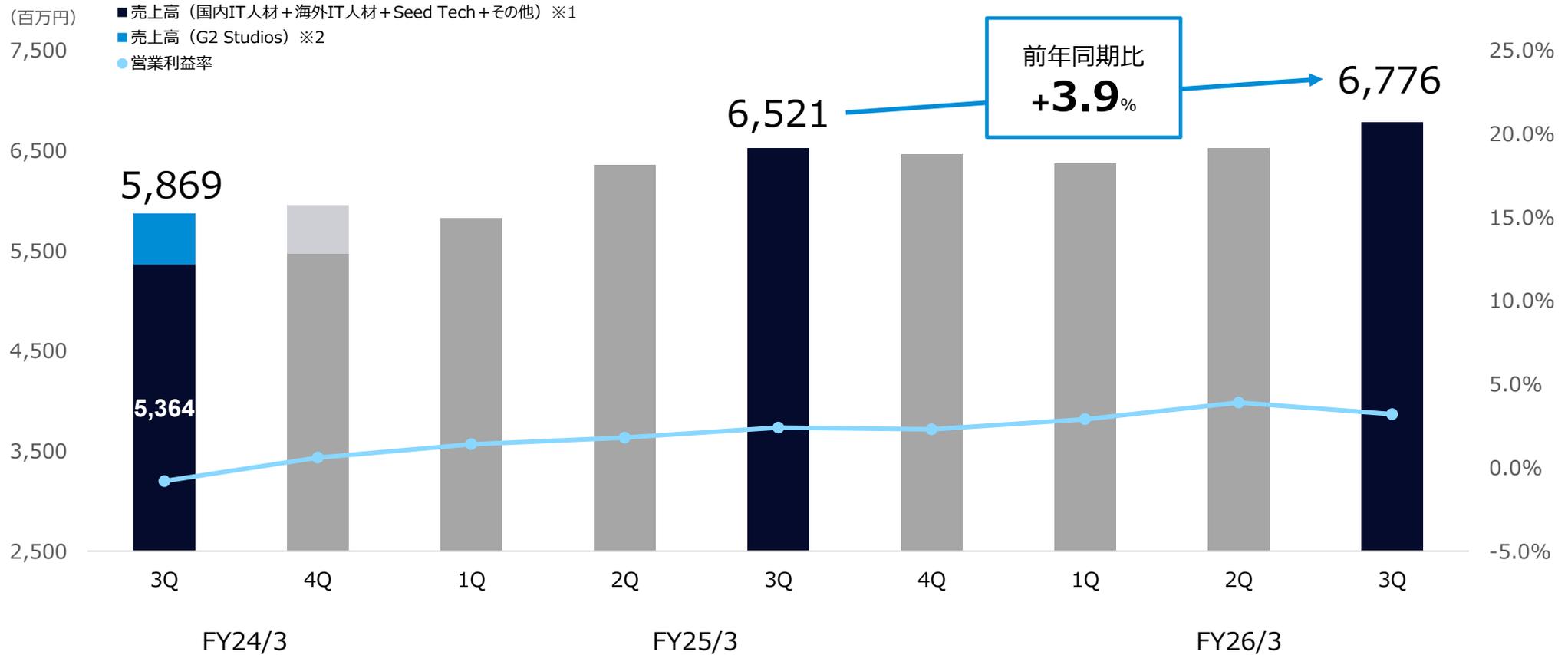
(百万円)	25年3月期 3Q累計	26年3月期 3Q累計	26年3月期 3Qのみ	前期比 3Q累計	通期計画	
					計画	進捗率
売上高	18,705	19,667	6,776	+5.1 %	26,600	73.9 %
EBITDA	440	720	244	+63.6 %	880	81.9 %
営業利益	348	654	217	+88.1 %	800	81.8 %
経常利益	347	633	206	+82.2 %	770	82.3 %
当期純利益※	261	491	147	+88.3 %	550	89.4 %

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

2026年3月期3Q：業績ハイライト（売上高・営業利益率）

FY2026/3 3Q：Financial Highlights (Sales, Operating Profit Margin)

- 四半期売上高は過去最高の67.7億円を達成。
- 収益構造の改善により、営業利益率は前年同期の2.4%から3.2%に上昇（0.8%増）。

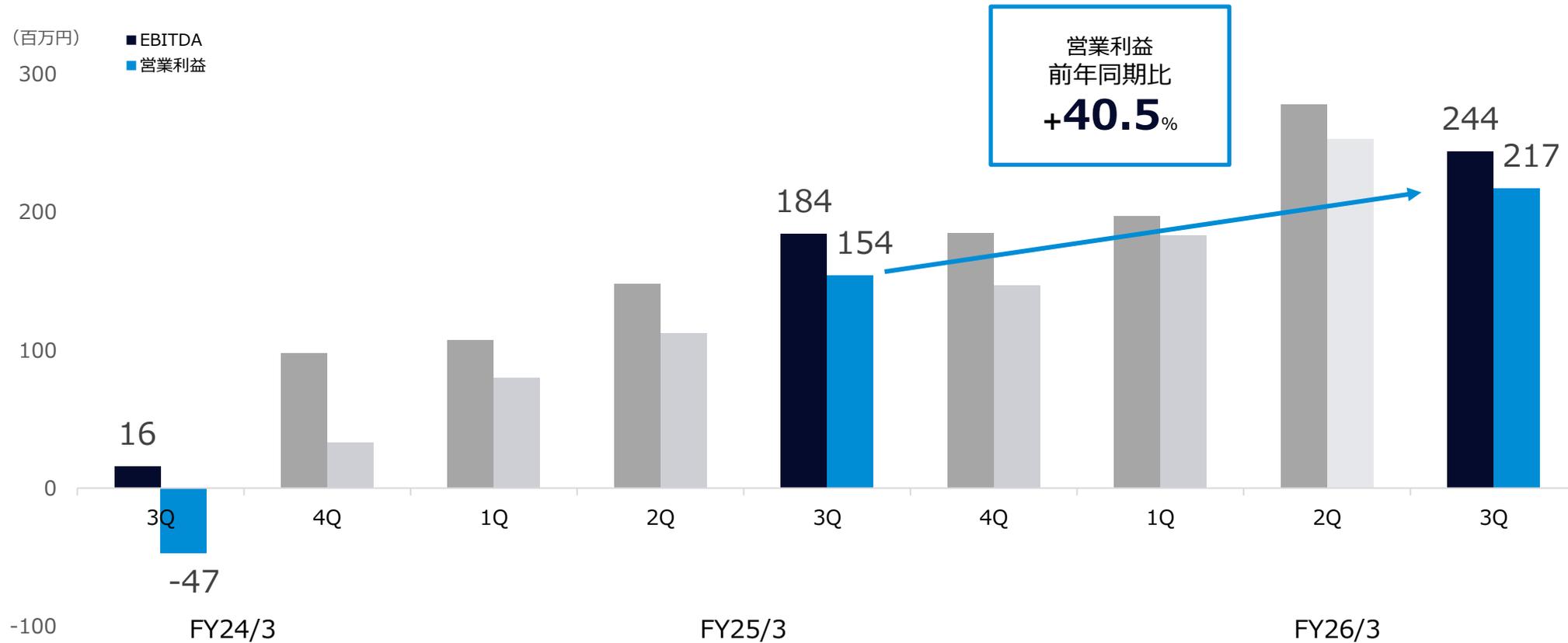


※1海外IT人材は2024/3期第1四半期よりの連結開始、その他事業は2025/3期に一部事業譲渡及び事業撤退し連結対象から除外
※2 2024/3期に株式譲渡を執行、連結対象から除外

2026年3月期3Q：業績ハイライト（EBITDA・営業利益）

FY2026/3 3Q：Financial Highlights (EBITDA, Operating Profit)

- 全セグメントが戦略的役割を遂行し全体業績を牽引。営業利益は前年同期比40.5%増加の217百万円。
- 来期は2022年3月期以来、5期ぶりとなる二桁億円の営業利益を目指す。



2026年3月期3Q：セグメント別業績ハイライト

FY2026/3 3Q : Financial Highlights by Segment

- 国内IT人材は第3四半期時点の累計売上高、セグメント利益ともに過去最高を達成し安定した収益を生み出し続ける。
- 海外IT人材は会社計画を上回って推移した結果、累計セグメント利益は昨年同期から大幅改善の40百万円の黒字。
- Seed Techはオフショア開発が好調に推移。第3四半期に費用が集中したためセグメント利益はマイナスとなるが、累計セグメント利益は昨年同期から大幅改善となり、33百万円の黒字を確保。

(百万円)		25年3月期 3Q累計	26年3月期 3Q累計	26年3月期 3Qのみ	前期比 3Q累計	計画	
						通期	進捗率
国内IT人材	売上	11,324	12,465	4,217	+10.1 %	17,500	71.2 %
	利益	924	1,022	352	+10.6 %	1,400	73.1 %
海外IT人材	売上 (AUD million)	7,097 70	6,897 72	2,469 25	-2.8 % +2.6 %	8,700 96	79.3 % 75.7 %
	利益 (AUD million)	-113 -0.8	40 0.4	19 0.1	- -	30 0.3	134.4 % 141.6 %
Seed Tech	売上	231	355	111	+53.8 %	400	88.9 %
	利益	-6	33	-4	-	20	165.9 %
全社費用及び調整費		-442	-441	-150	-	-650	-

株主還元

Shareholder Returns

- 当期の大幅な利益回復を背景に、期末配当額を期初予想の1株当たり10円から20円に増額し、年間配当は前年比3倍の30円。さらに、期中に自社株式の取得を実施したため、当期の総還元性向は73.7%を見込む。
- 今後も持続的な企業価値向上と、利益成長に応じて株主への利益還元を意識した経営を実施する方針。

配当推移

	25年3月期	26年3月期（期初予想）	26年3月期（変更後予想）
配当	10 円	20 円	30 円
配当金総額	103 百万円	206 百万円	305 百万円
配当性向	207.4 %	51.7 %	55.5 %
総還元性向	207.4 %	51.7 %	73.7 %

**セグメント別
業績**

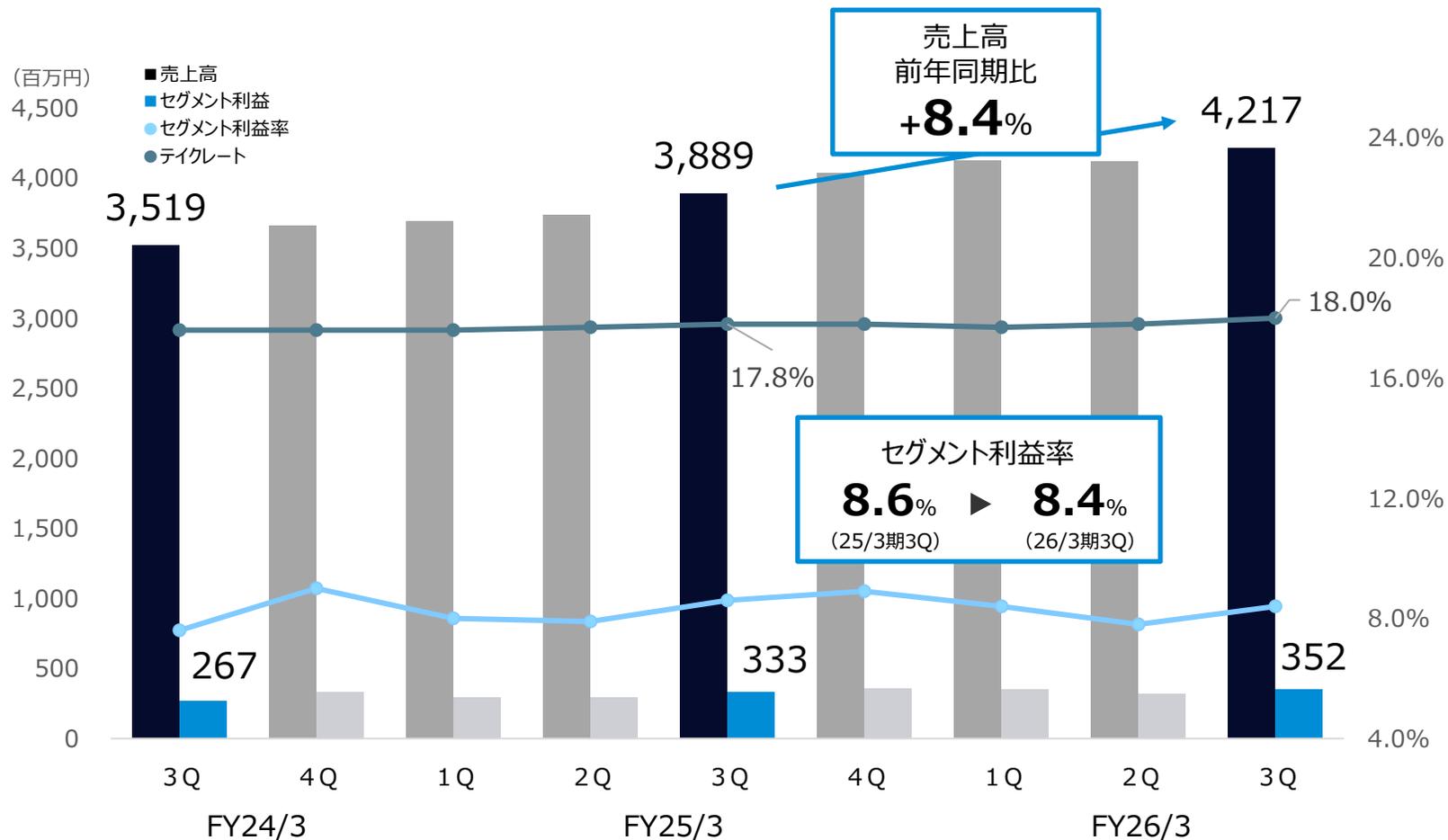
**Financial Results
by Segment**

3

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)

- 第3四半期累計売上高は124.6億円（前年同期比10.1%増）と堅調な伸長。
- 第3四半期時点の累計セグメント利益は初の10億円台を突破。
- ITフリーランス領域のテイクレートを18.0%に上昇。（第2四半期17.8%）



3Q		(YoY)
売上高	4,217	百万円 (+8.4%)
セグメント利益	352	百万円 (+5.9%)
広告宣伝比率	1.2	%

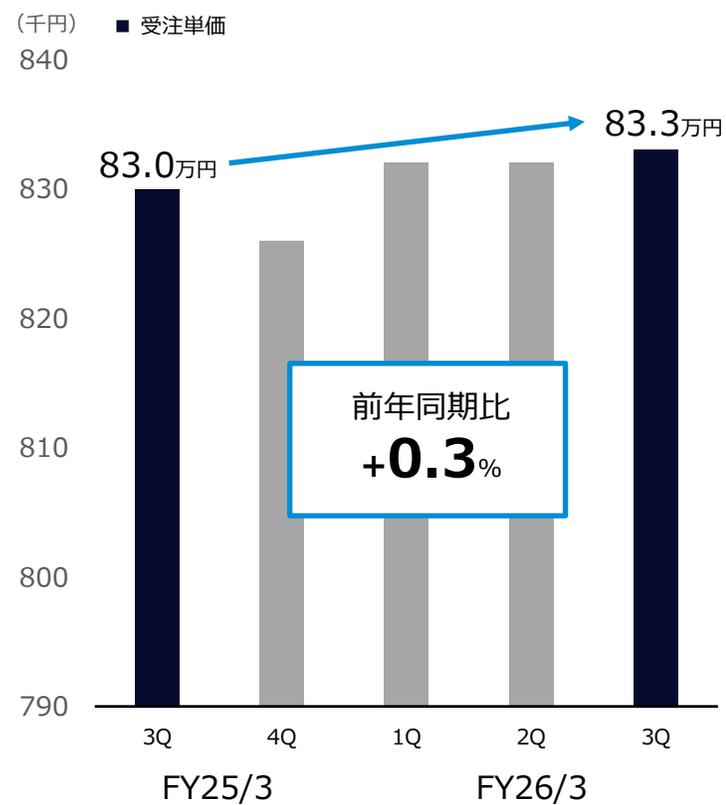
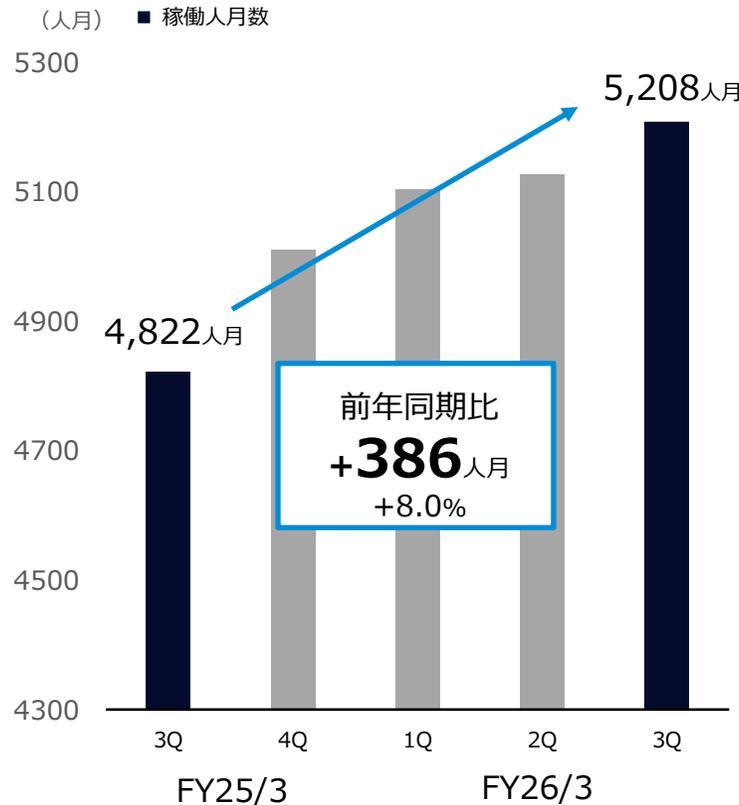
累計		(YoY)
売上高	12,465	百万円 (+10.1%)
セグメント利益	1,022	百万円 (+10.6%)
広告宣伝比率	1.2	%

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

- 稼働人月数は第2四半期に足踏みしたものの、第3四半期で増加に転じ、累計では1万5千人月を超える。
- 第3四半期累計の受注単価は83.2万円（前年同期比0.6%増）と上昇傾向を維持。
- 市場環境の軟化にも関わらず高スキルのAI人材需要は旺盛。単価向上とテイクレート上昇が利益増を牽引。案件倍率は6.74倍（前年同期9.63倍）



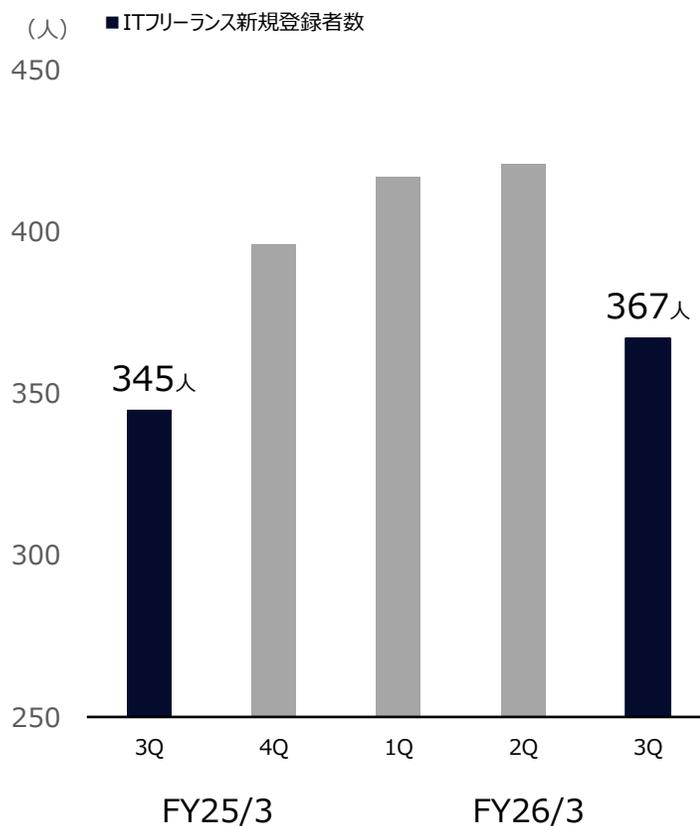
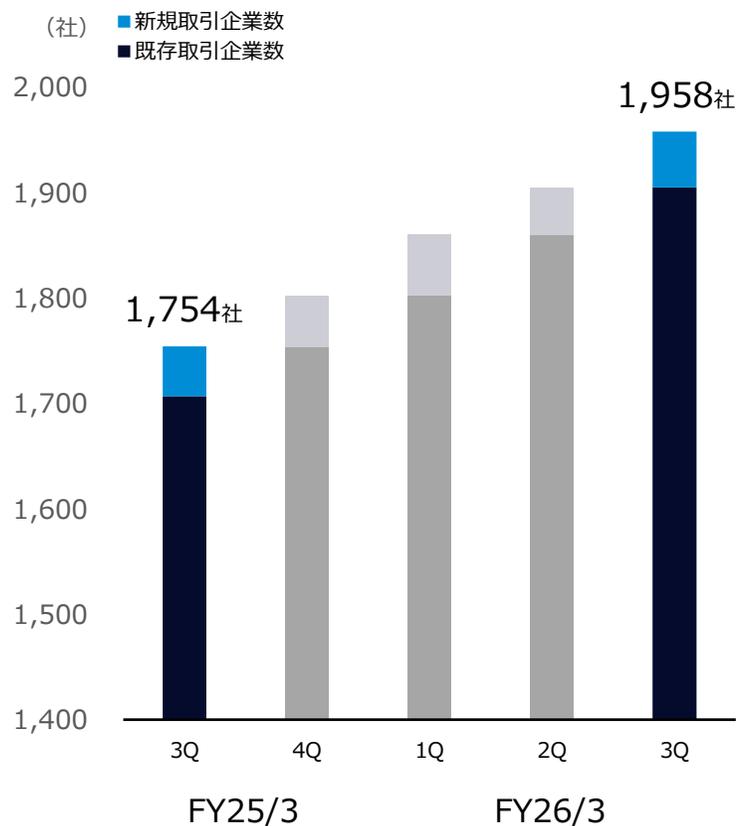
3Q	(YoY)
稼働人月数	5,208 人月 (+8.0%)
受注単価	83.3 万円 (+0.3%)

累計	(YoY)
稼働人月数	15,438 人月 (+9.4%)
受注単価	83.2 万円 (+0.6%)

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53社増加し、累計取引企業数は1,958社となった。
- ITフリーランスの新規登録者数は、広告宣伝費をコントロールしつつも集客効率を維持し、累計1,205人と着実に推移。



3Q

新規取引企業数

53 社

ITフリーランス
新規登録者数

367 人

累計

新規取引企業数

156 社

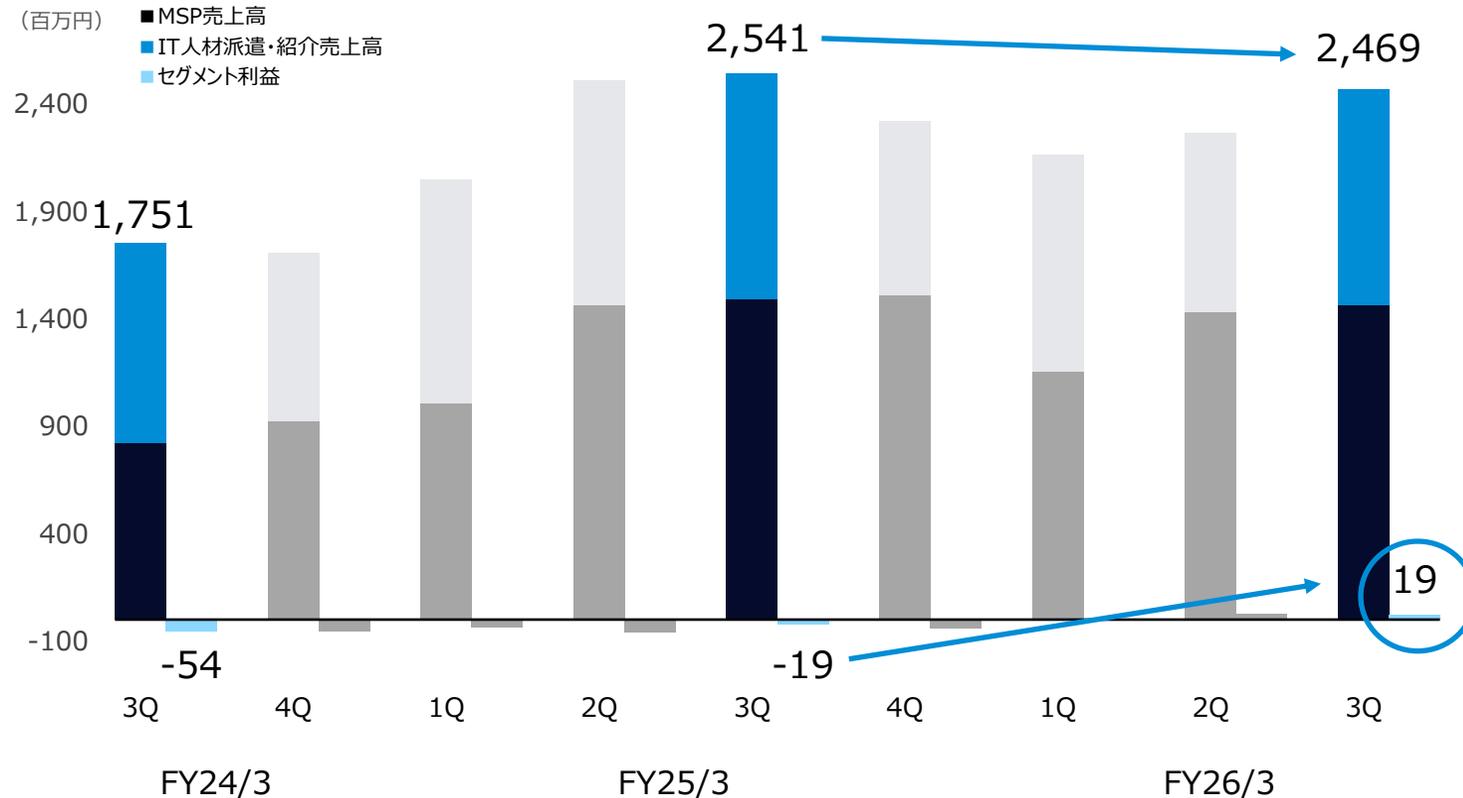
ITフリーランス
新規登録者数

1,205 人

海外IT人材 (売上高・セグメント利益)

IT Human Resources Matching Business, Overseas (Sales, Operating Profit)

- 第3四半期にあたる連結決算取込期間（7月～9月）において、売上高は前年同期比2.9%減少となるものの、構造改革が奏功しセグメント利益は19百万円と前年同期から大幅に改善。
- 第4四半期は現地のホリデーシーズンによる企業の採用活動縮小の影響を織り込むが、通期の営業利益計画の達成を見込む。



3Q		(YoY)
売上高	2,469	百万円 (-2.9%)
セグメント利益	19	百万円 (-)

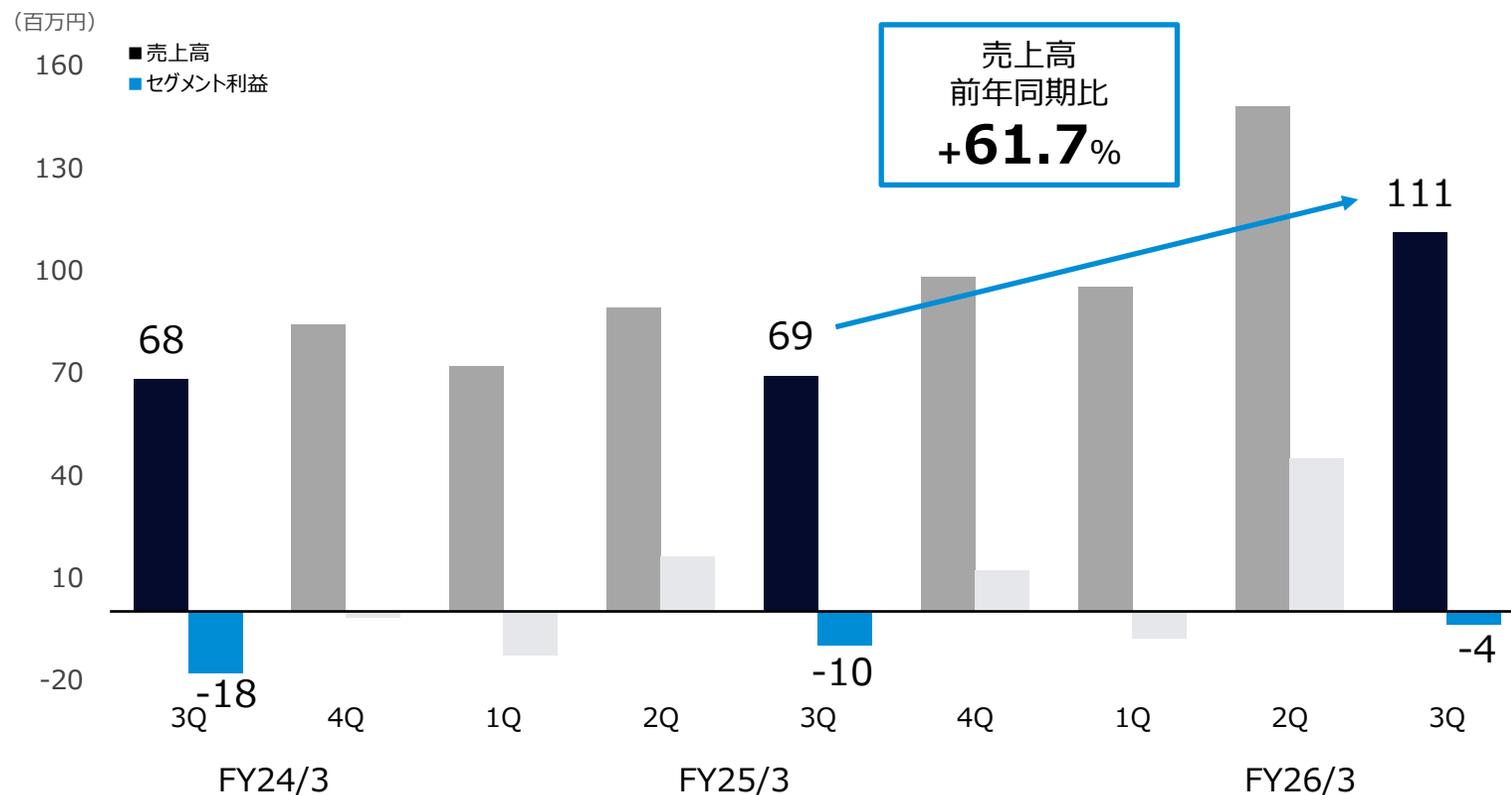
累計		(YoY)
売上高	6,897	百万円 (-2.8%)
セグメント利益	40	百万円 (-)

※ 業績は期中平均レートを用いし、豪1ドル=94.88円で日本円換算。想定為替レートは豪1ドル=95円。

Seed Tech (売上高・セグメント利益)

Seed Tech (Sales, Operating Profit)

- 第3四半期の売上高はオフショア開発が順調に推移し、前年同期比61.7%増と高成長を記録。
- 第3四半期に費用が集中したためセグメント利益はマイナス着地となるが、累計セグメント利益は昨年同期のマイナスから大幅改善し、33百万円の黒字を確保。
- DX職 - デジシヨク - の今後の事業拡大に向けた投資フェーズ。



3Q	(YoY)
売上高	111 百万円 (+61.7%)
セグメント利益	-4 百万円 (-)

累計	(YoY)
売上高	355 百万円 (+53.8%)
セグメント利益	33 百万円 (-)

新たな取り組み

New Initiative

4

DX職 -デジショク- : 中小企業のDXを牽引

Digishoku : Driving digital transformation for SMEs

ターゲット

- 中小企業は日本企業の99.7%を占める、圧倒的な母数による巨大なマーケット
- 物価高や金利上昇、人手不足への課題
- DX/IT投資を成長投資と捉える経営者は増加しているものの、実際にDX推進ができている企業は限定的

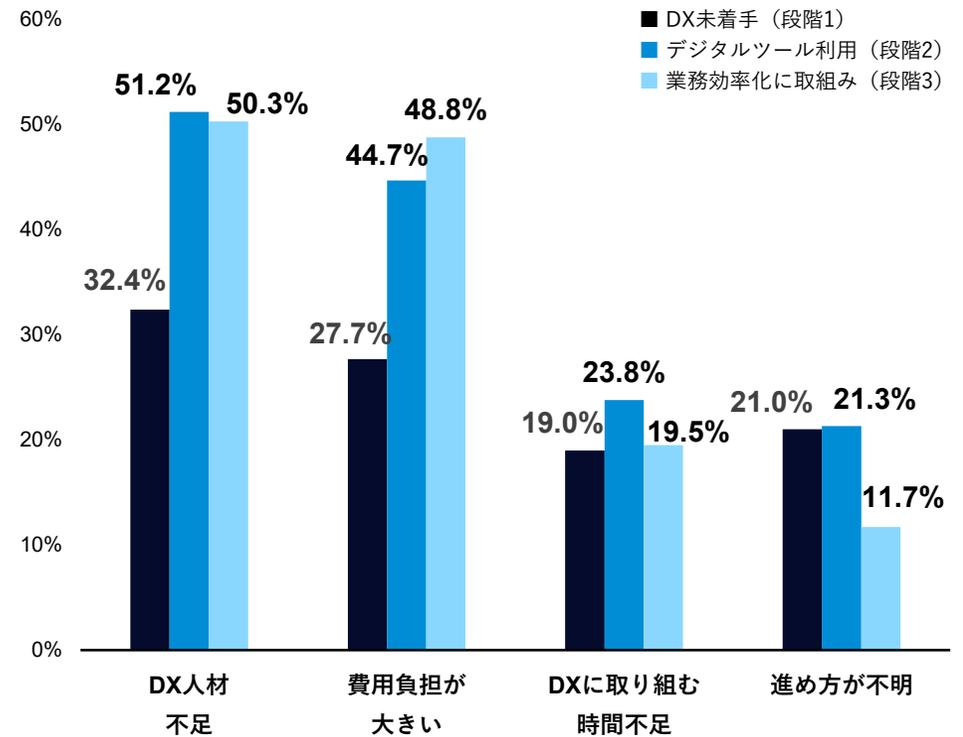
顧客の抱える課題

- DX人材不足、採用コストの高騰
- 社内ナレッジの欠如
- アドバイスに留まる既存コンサルとのミスマッチ、高コスト

DX職 -デジショク- の提供価値

- DX提案だけでなく、「実務実行人材」として社内に入り込み伴走支援
- 自社でDX人材をゼロから採用、育成するより「低コスト・高スピード」で変革を実現
- 企業のDXフェーズ毎にあわせたDX推進

中小企業のDX進捗と「人材」「コスト」の課題

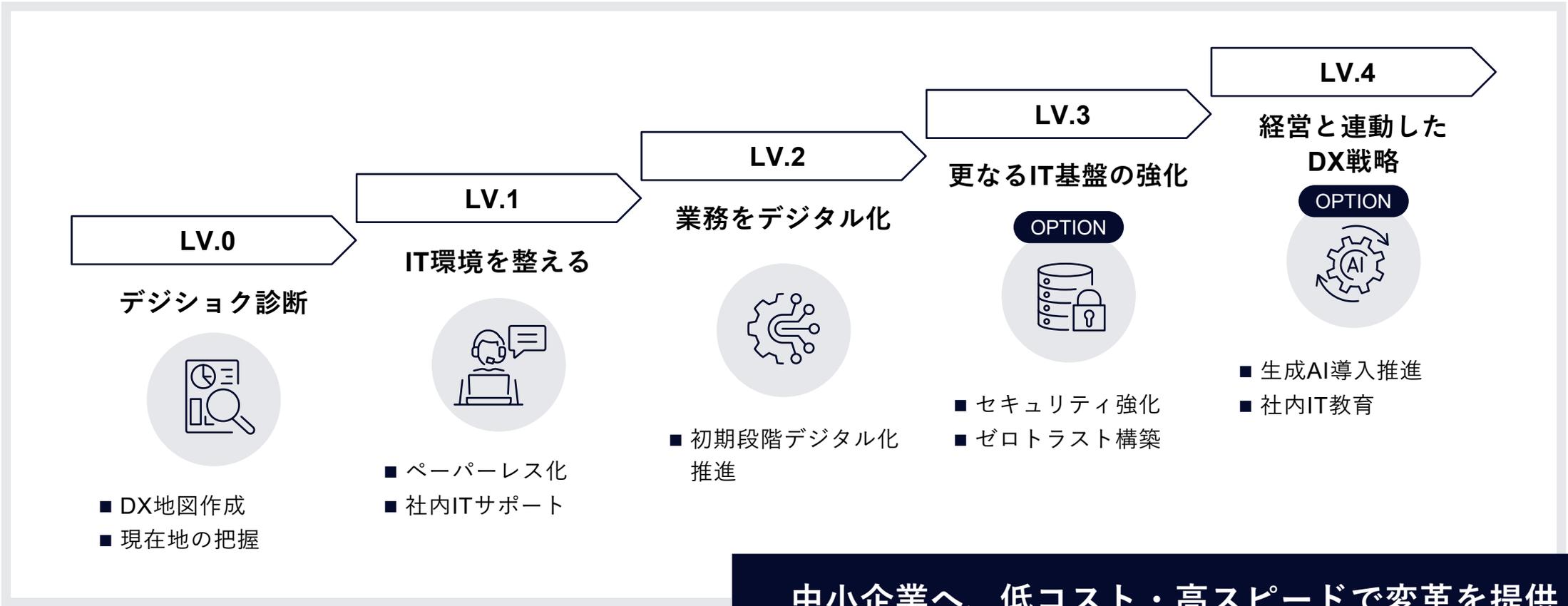


※『2025年版「中小企業白書」』を基に当社作成。DX推進の初期～進展段階にある企業（段階1～3）を対象として集計。

DX職 -デジシヨク-のサービス内容

Service Overview: Digishoku

- 「DX職 -デジシヨク-」は中小企業のDXを「実務実行パートナー」として、即戦力のDX・AI人材を提供。
- 「デジシヨク診断」による課題の可視化から、IT基盤の整備、業務効率化の支援、生成AI活用までを包括的にサポートし、経営と現場を繋いでデジタル化を推進。



付録

Appendix

5

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

ギークスIT人材圏

GEECHS IT Talent Ecosystem

■ 日本の全産業に、デジタル人材で貢献

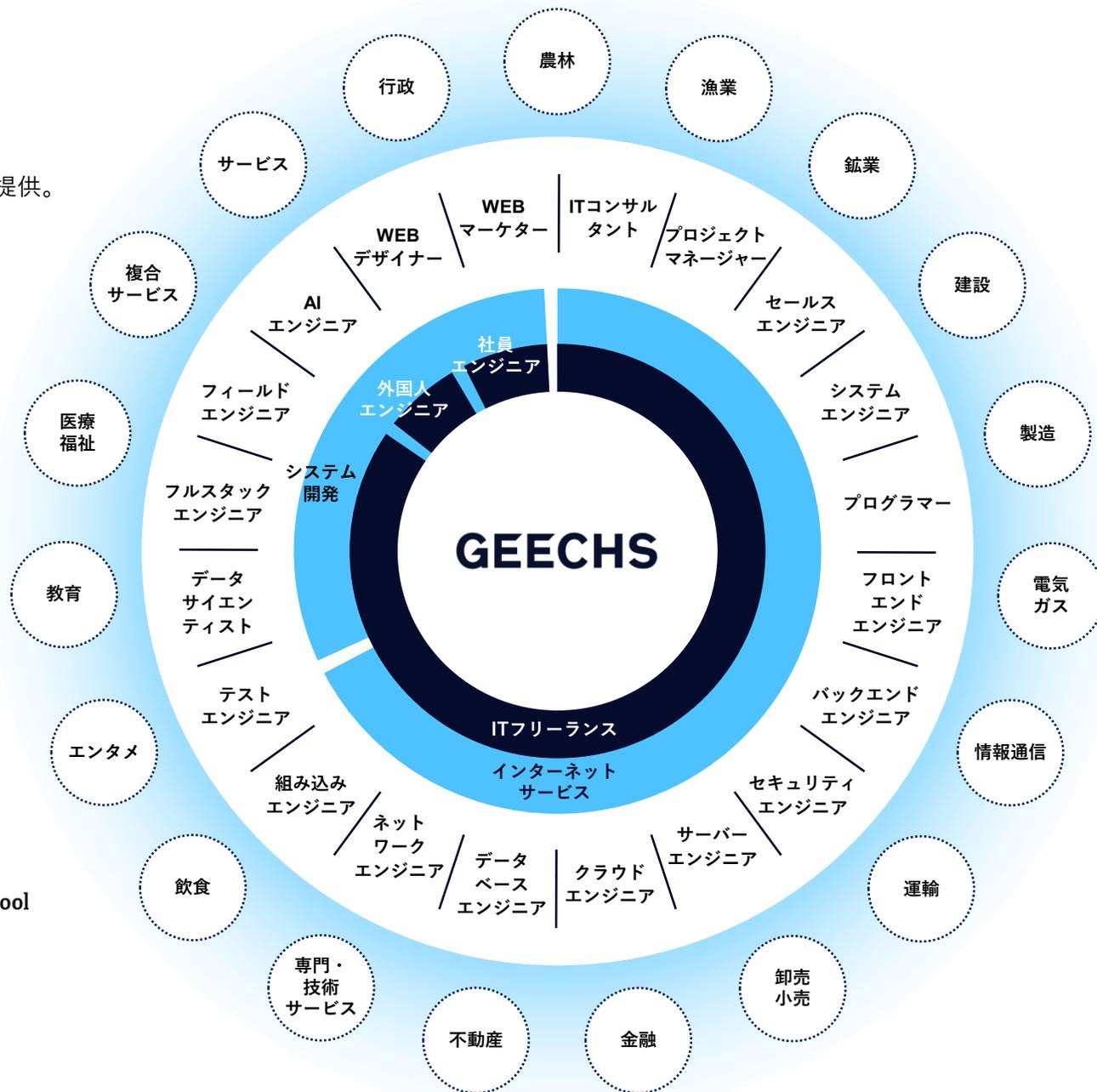
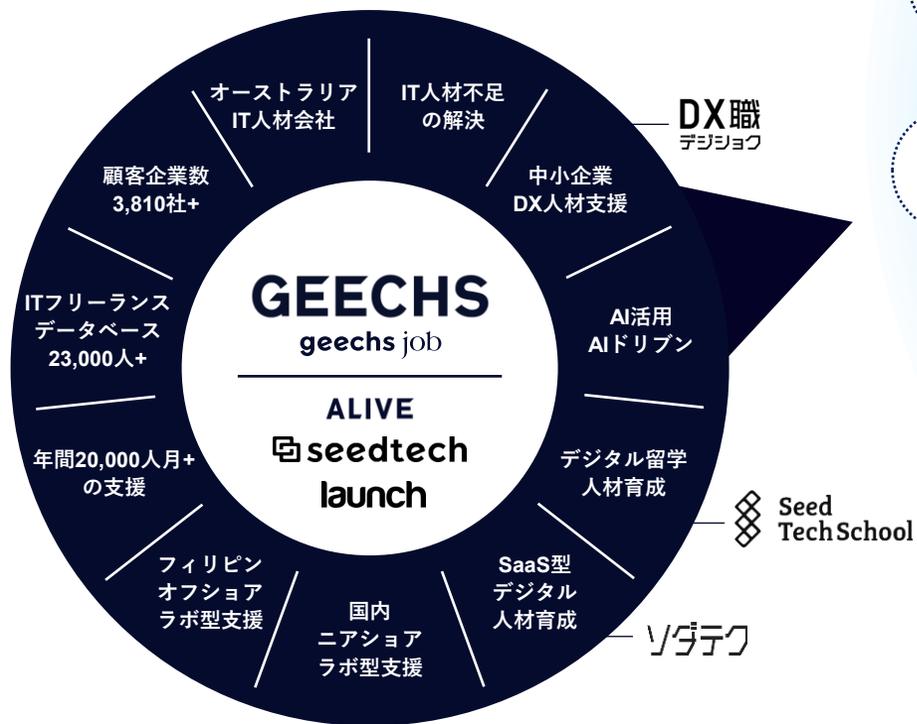
日本のIT人材不足の解決をミッションとし、デジタル人材の力で価値を提供。

■ デジタル人材の多様な働き方を支援

ライフステージやキャリア設計に応じた、最適な人材配置とキャリアの流動性を支援。

■ 非エンジニア層のスキルアップ支援

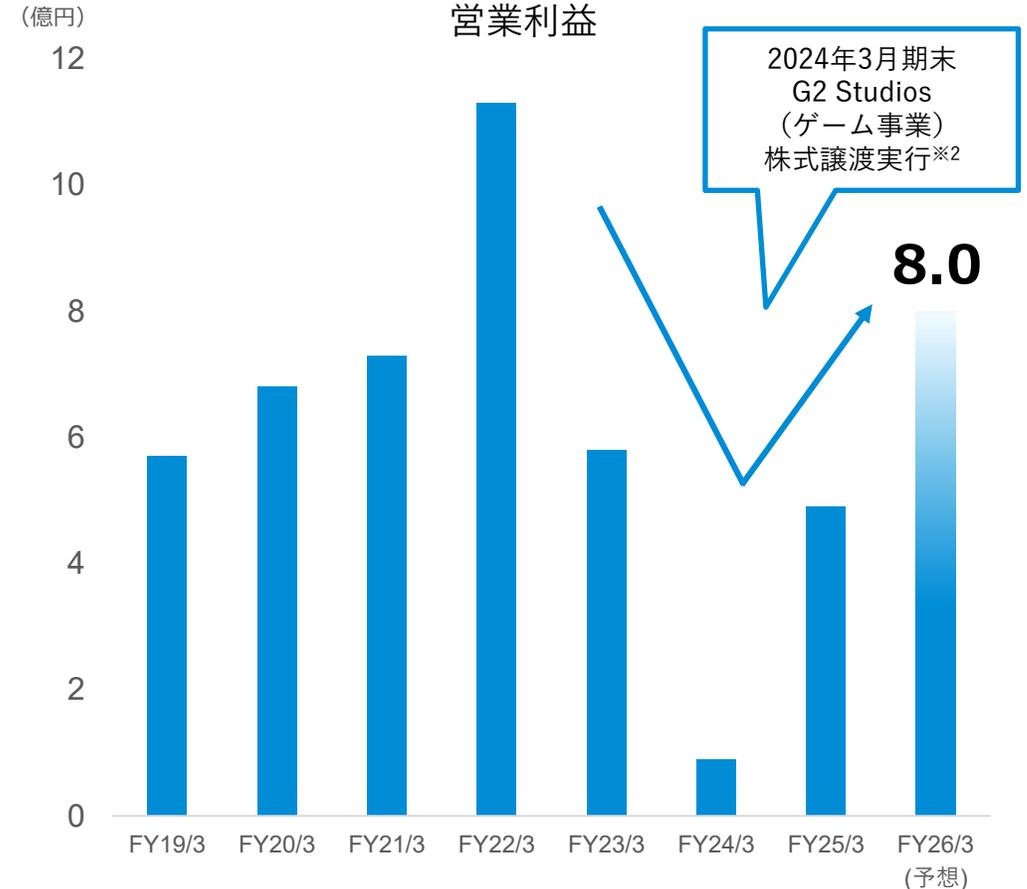
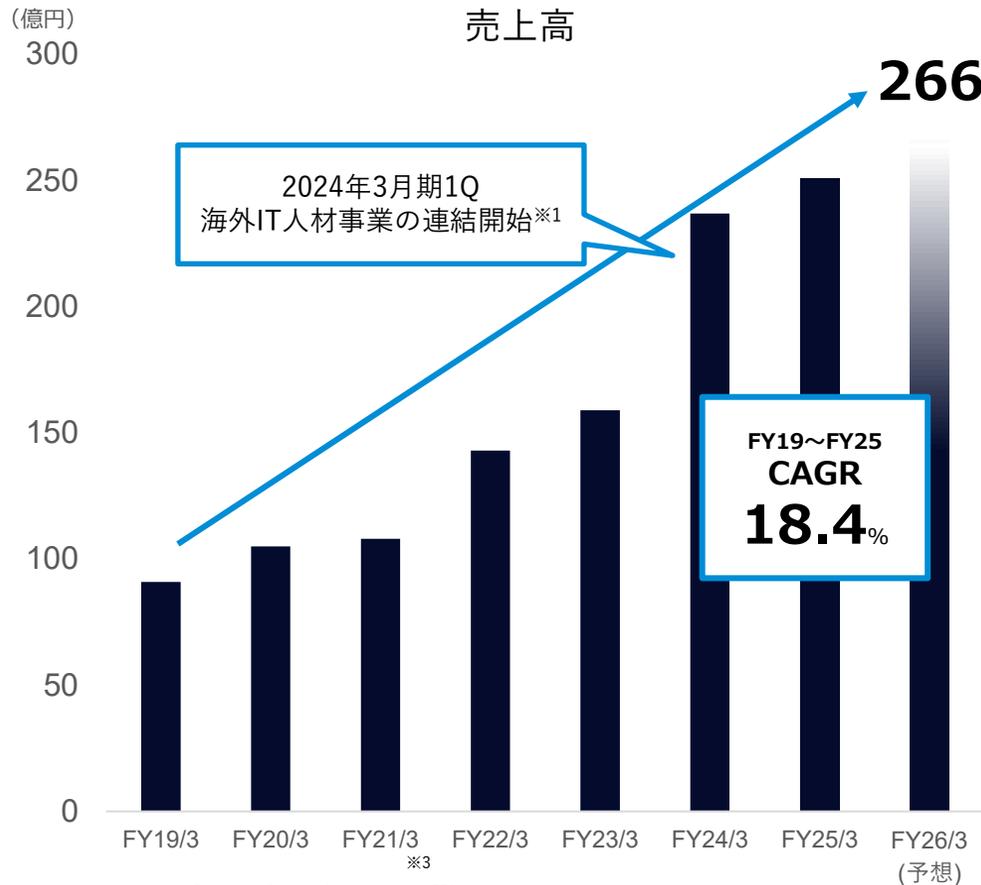
非エンジニアに対してもデジタル教育を提供、新たなキャリアパスを創出し、デジタル人材の裾野拡大に取り組む。



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、右肩上がりでの業績成長。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月期には営業利益の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年3月末に株式譲渡を実行し、2024/3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

価値創造サイクル

GEECHS Social Impact Flow



財務資本

- 業績面における好調なCAGRを背景とした成長投資

人的資本

- クロスボーダーマネジメントスキル
- 女性・外国人比率
- オフショア開発オフィス

知的資本

- 技術投資
- 特許・ライセンス
- 技術・ノウハウ蓄積
- 独自の基盤システム

社会・関係資本

- ITフリーランス
- 顧客企業との関係
- 外部パートナー

各国間のノウハウ・リソース統合によるIT人材シェアリングビジネスの進化



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

- MATERIALITY 04** コーポレートガバナンスの強化
- MATERIALITY 05** パートナーシップの形成・拡充
- MATERIALITY 06** 気候変動への対応と対策

働き方の新しい「当たり前」を作る

MATERIALITY 01

技術リソースのシェア・流動化

国内市場 海外市場

GEECHS launch

MATERIALITY 02

DX/IT人材の成長・リスクリング

国内市場 海外市場

ソダテク **Seed Tech School**

MATERIALITY 03

フリーランスが安心して働ける環境の整備

フリノベ
Freelance x Innovation

21世紀で最も感動を与えた会社になる

国内外におけるIT産業の成長寄与



雇用創出による途上国や地方の経済活性化



IT人材の成長・創出による社会発展への貢献



国境を越えた協業による産業と雇用機会の拡大



国内IT人材

IT Human Resources Matching Business, Japan

geechs job

(フリーランス)



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

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

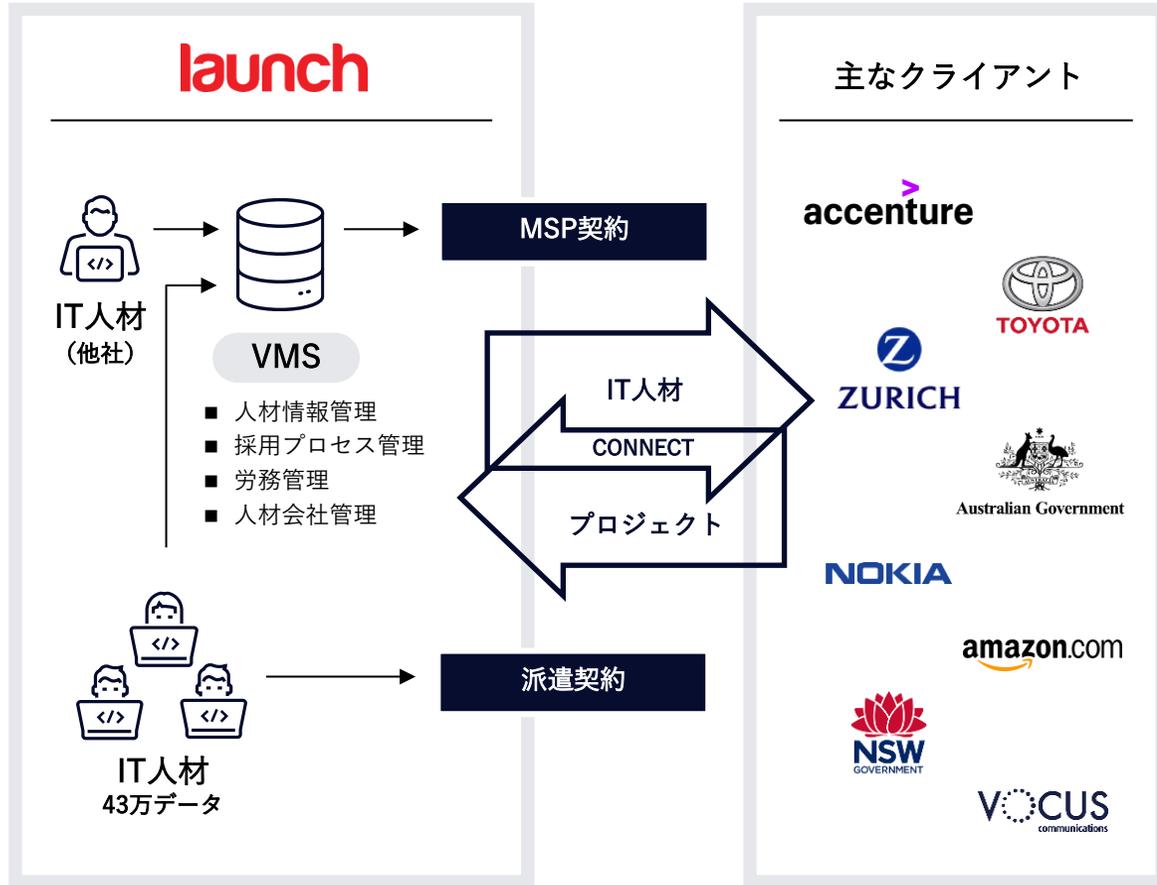
フリーランスから社員への登用

フリーランスを含めたハイブリッドチーム提案

- 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。

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。

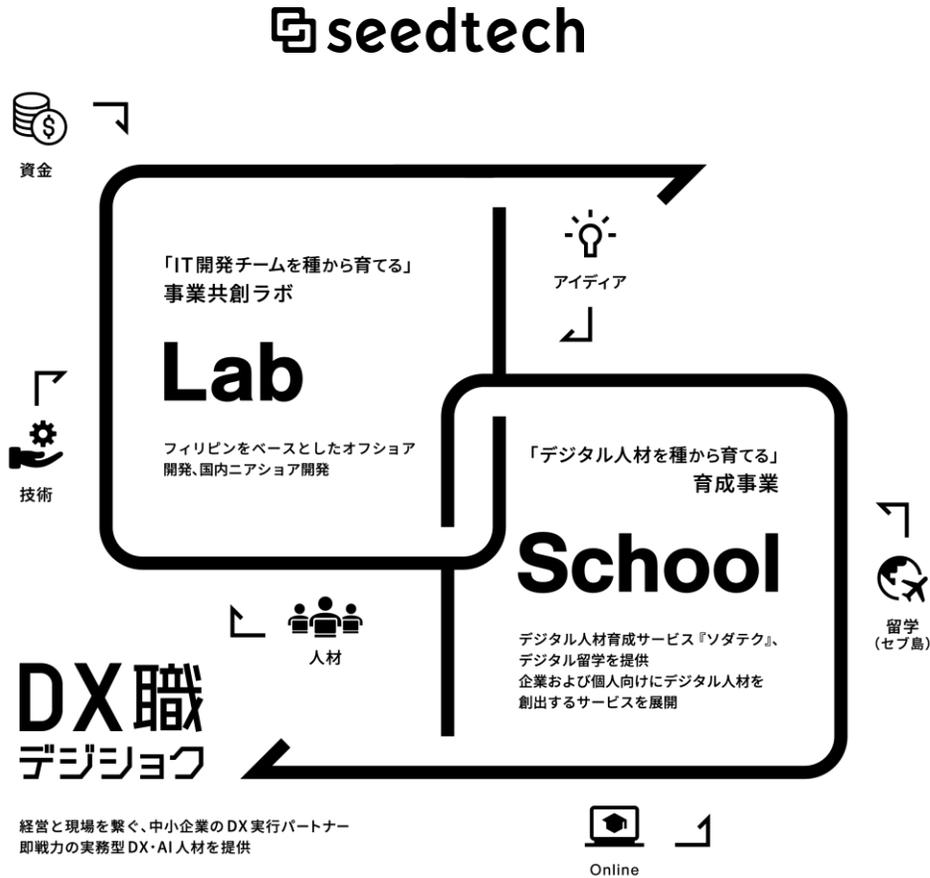
3. IT人材派遣・人材紹介・MSP事業の展開

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 : 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. 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クリリングから、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. 中小企業向けデジタル人材提供サービス

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実務型DX・AI人材を提供。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。

業績ハイライト

Performance Highlights

決算年月		2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期 3Q	2026/3期 通期計画
売上高	(千円)	15,997,838	23,739,835	25,162,448	19,667,845	26,600,000
EBITDA	(千円)	651,393	362,120	625,903	720,973	880,000
営業利益	(千円)	589,410	90,859	495,539	654,744	800,000
経常利益	(千円)	567,920	82,483	494,535	633,709	770,000
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	244,215	-1,473,379	49,795	491,573	550,000
包括利益	(千円)	239,739	-1,516,051	-104,464	493,116	-
資本金	(千円)	1,109,972	1,112,183	1,112,363	1,112,363	-
純資産額	(千円)	4,687,486	3,070,641	2,871,147	2,888,557	-
総資産額	(千円)	8,999,379	7,174,136	7,374,904	7,624,266	-
1株当たり純資産額	(円)	441.05	272.09	267.71	-	-
1株当たり当期純利益	(円)	23.20	-142.75	4.82	47.82	53.66
自己資本比率	(%)	47.7	39.2	37.5	37.8	-
自己資本利益率	(%)	5.6	-41.5	1.8	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	688,038	-3,827	46,813	-	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-1,560,893	317,149	-418,942	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	1,274,450	-330,211	226,952	-	-
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	3,755,033	3,749,726	3,606,612	-	-
従業員数	(名)	444	268	290	299	-

補足データ（国内IT人材）

Supplemental Data (IT Human Resources Matching Business, Japan)

決算年月	2025/3期					2026/3期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
売上高 (千円)	3,694,229	3,740,740	3,889,417	4,038,811	15,363,198	4,127,455	4,121,220	4,217,214
広告宣伝費 (千円)	46,684	42,458	49,159	43,376	181,679	47,835	49,687	49,472
広告宣伝費率 (%)	1.3%	1.1%	1.3%	1.1%	1.2%	1.2%	1.2%	1.2%
セグメント利益 (千円)	295,536	296,183	333,104	359,266	1,284,091	348,206	322,000	352,740
セグメント利益率 (%)	8.0%	7.9%	8.6%	8.9%	8.4%	8.4%	7.8%	8.4%
稼働人月数 (人月)	4,626	4,666	4,822	5,011	19,125	5,104	5,126	5,208
受注単価 (千円)	824	826	830	826	827	832	832	833
新規取引企業数 (社)	37	48	47	48	180	58	45	53
フリーランス領域								
テイクレート (%)	17.6%	17.7%	17.8%	17.8%	17.7%	17.7%	17.8%	18.0%
ITフリーランス新規登録者数 (人)	419	383	345	396	1,543	417	421	367

*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。