

Financial Results Briefing

決算説明資料

2026年3月期通期

2026年5月15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 Corporate Profile	2
2. 業績ハイライト Financial Highlights for FY2026/3	6
3. セグメント別業績 Financial Results by Segment	13
4. 2027年3月期業績計画 Forecast for FY2027/3	23
5. 2027年3月期重点施策 Key Initiatives for FY2027/3	27
6. 付録 Appendix	34

会社概要

Corporate Profile

1

日本をDX・AXでアップデートする会社

Driving DX & AX with GEECHS Talents database

*Make the biggest impression
in the 21st century*

私たちは、IT・DX・AXを駆使し、日本の古い商習慣やレガシーシステムをグローバル基準へ、そしてその先へとアップデートするパートナーです。これまで培ったIT・デジタル領域のフリーランス人材、グローバル人材、そしてリスクリングによる人材創出、これらの強力なアセットを武器に、日本企業の変革課題に向き合い、常に変化し続ける「未完の完成」を目指す伴走者として、日本社会をアップデートし続けることで、新たな経済成長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〔2026年3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	26,375百万円〔2026年3月期〕		
従業員数（連結）	300名〔2026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

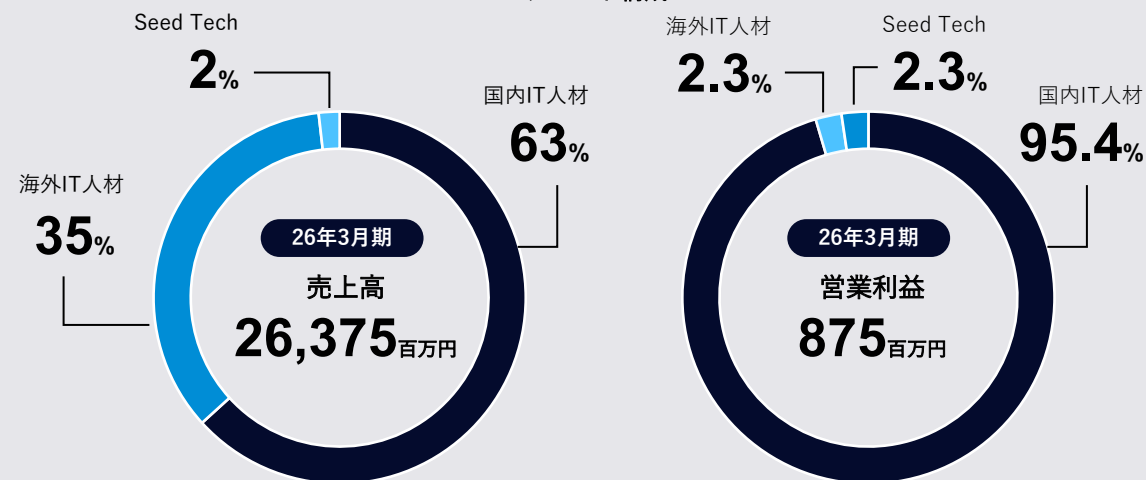
IT人材事業（海外）

seedtech

Seed Tech事業

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・DX・AX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・AX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・AX人材の不足は、企業のデジタル化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

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

IT・DX・AX人材育成

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・AXリーダーをシード（種）から育成。

DX・AXソリューション

単なるツール提供でも、人材紹介でもない、顧客企業をDX・AXによって最新版へアップデートする実務を担う伴走型サービス「DX職 - デジシヨク -」の提供。

※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**

2

Key Messages

Key Messages

2026年3月期 業績・ 振り返り

- 四半期売上高は67億円、営業利益は2.2億円
- 通期売上高は263.7億円（前年同期比4.8%増）
- 営業利益は上方修正後の計画を上振れ、**8.7** 億円（同**76.7%増**）の増益で着地。

- 国内IT人材：「ギークスAI」のβ版ローンチとAIネイティブ文化の醸成により、
人員増に頼らず成長する組織づくりを実現。
- 海外IT人材：組織体制の強化や高マージン案件への注力等、収益基盤の強化により黒字転換。
- Seed Tech：中小企業のDX推進サービス「DX職 -デジシヨク-」を開始。オフショア開発や教育事業の既存ビジネスも右肩上がりで成長。

2027年3月期 計画

- 営業利益 **10** 億円を計画し、更なる成長フェーズへ突入。
- 従来の「ITフリーランスエージェント」に加え、一般事業会社向けにDX・AXにより事業をアップデートする伴走型サービス「DX職 -デジシヨク-」を注力し、ギークスグループの事業モデルをアップデート。

2026年3月期：業績ハイライト

FY2026/3 : Financial Highlights

- 通期売上高は263.7億円と着実に伸長。海外IT人材の収益構造の改善や、国内IT人材の生成AIを用いた業務効率化が寄与し、営業利益は前期比76.7%増に拡大。全段階利益で通期計画を超過達成し、今後の成長に繋げる結果となる。

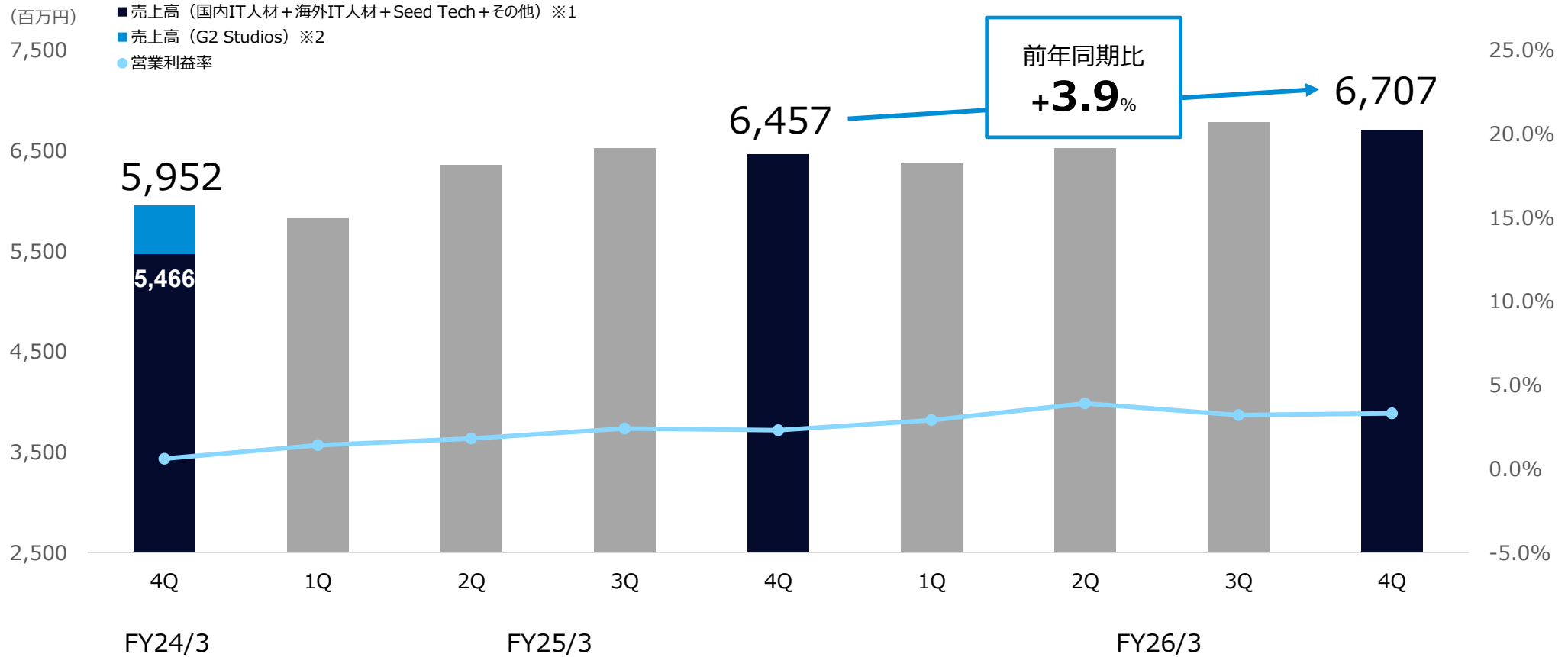
(百万円)	25年3月期 通期	26年3月期 通期	26年3月期 4Qのみ	前期比 通期	通期計画	
					計画	達成率
売上高	25,162	26,375	6,707	+4.8 %	26,600	99.2 %
EBITDA	625	975	254	+55.8 %	880	110.8 %
営業利益	495	875	220	+76.7 %	800	109.5 %
経常利益	494	842	209	+70.4 %	770	109.5 %
当期純利益※	49	643	151	+1,191.3 %	550	116.9 %

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

2026年3月期：業績ハイライト（売上高・営業利益率）

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

- 四半期売上高は67億円（前年同期比3.9%増）と、国内IT人材がグループ全体を牽引して成長。
- 通期営業利益率は3.3%と前期の2.0%から大幅に改善し、継続的な上昇トレンドを維持。

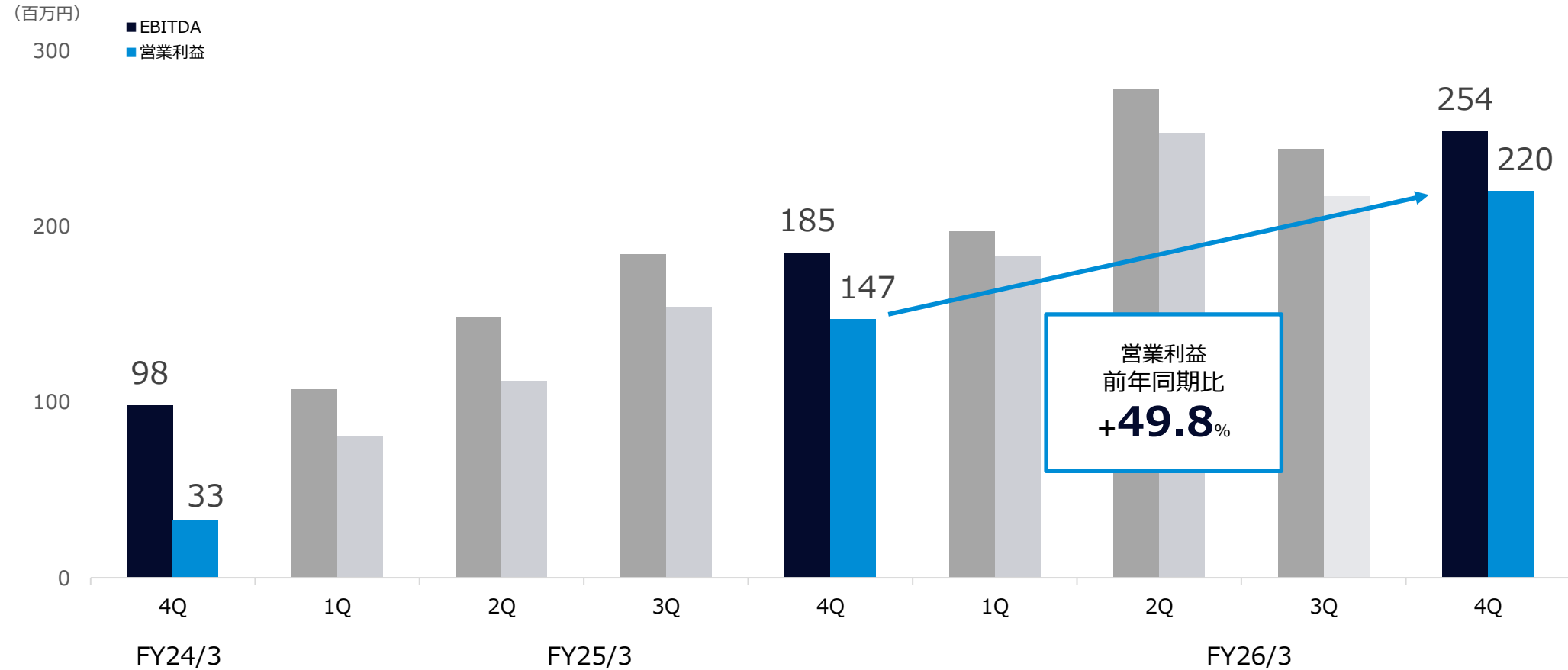


※1海外IT人材は2024/3期第1四半期よりの連結開始、その他事業は2025/3期に一部事業譲渡及び事業撤退し連結対象から除外
※2 2024/3期に株式譲渡を実行、連結対象から除外

2026年3月期：業績ハイライト（EBITDA・営業利益）

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

- 四半期営業利益は前年同期比49.8%増の大幅な伸長。通期を通して安定的に利益を確保し、恒常的な利益体質へ進展。



2026年3月期：セグメント別業績ハイライト

FY2026/3 : Financial Highlights by Segment

- 国内IT人材は、増収増益を継続し、通期セグメント利益計画は概ね達成。安定的な収益体質でグループの成長を牽引。
- 海外IT人材は、収益構造の改善により、通期での黒字転換を実現し、売上高・セグメント利益ともに通期計画を達成。
- Seed Techは、オフショア開発の需要を着実に取り込み、通期売上高は前期比45.2%増の成長。セグメント利益は計画比172.3%と大幅に超過達成し、飛躍的な成長を示す。

(百万円)		25年3月期 通期	26年3月期 通期	26年3月期 4Qのみ	前期比 通期	通期計画	
						通期	達成率
国内IT人材	売上	15,363	16,731	4,265	+8.9 %	17,500	95.6 %
	利益	1,284	1,397	374	+8.8 %	1,400	99.8 %
海外IT人材	売上 (AUD million)	9,414 94	9,243 95	2,346 23	-1.8 % +1.8 %	8,700 96	106.3 % 99.8 %
	利益 (AUD million)	-155 -1	33 0.3	-6 0	- -	30 0.3	112.9 % 117.0 %
Seed Tech	売上	329	478	123	+45.2 %	400	119.7 %
	利益	5	34	1	+504.3 %	20	172.3 %
全社費用及び調整費		-619	-589	-148	-	-650	-

「フリーランスエージェントAWARD 2026」にて「GOLD」を受賞

Won the “GOLD” award at the “Freelance Agent AWARD 2026”



「フリーランスエージェント
AWARD 2026」にて、
最高評価の「GOLD」を受賞。

フリーランスエンジニアによる
ユーザー投票や業界関係者から
の推薦等の評価軸をもとに厳正
な審査が行われ、国内328社の
ノミネートの中から総合評価上位
5社に贈られる「GOLD」を獲得。

**セグメント別
業績**

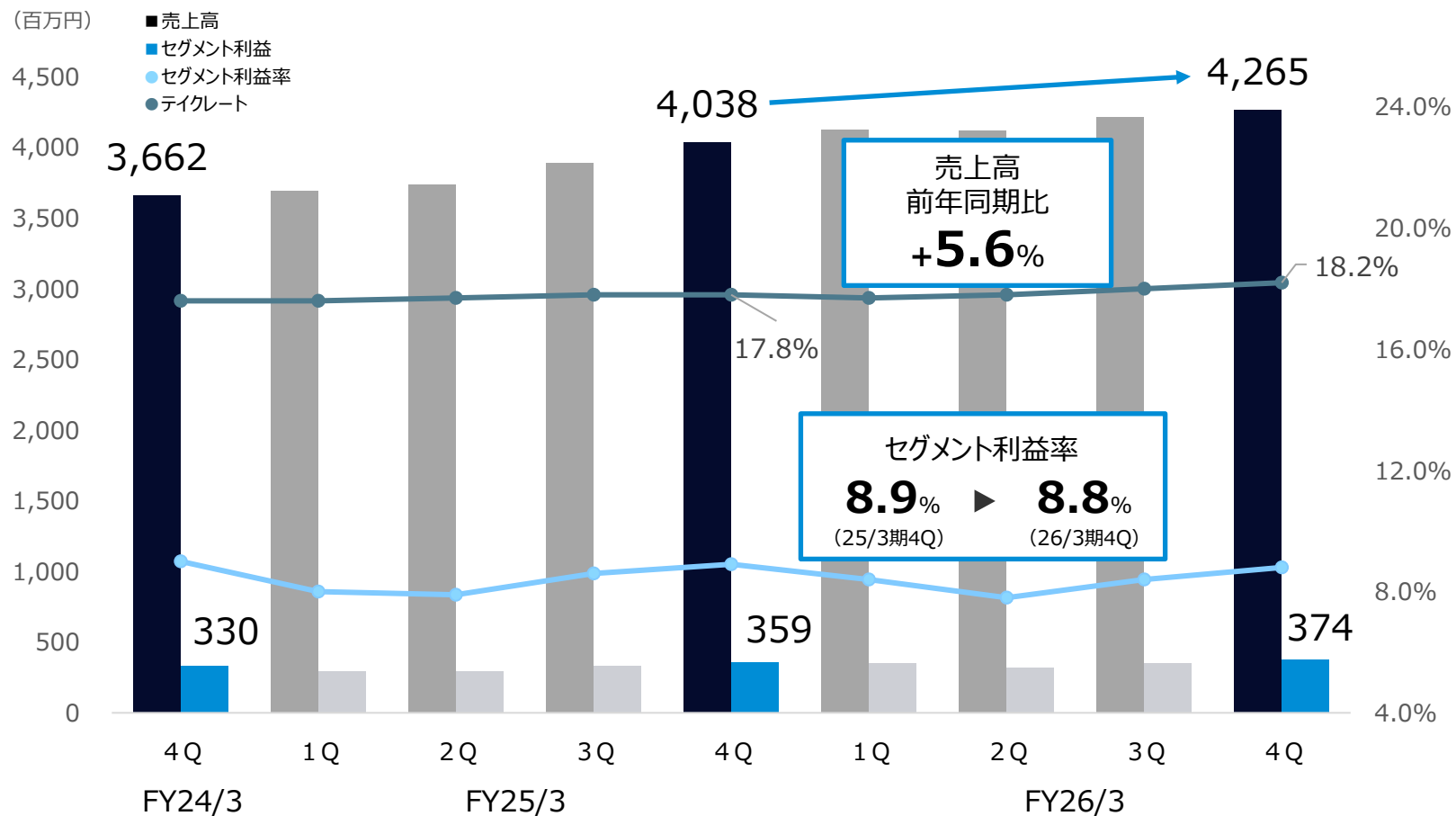
**Financial Results
by Segment**

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)

- 通期売上高は167.3億円（前期比8.9%増）セグメント利益は13.9億円（同8.8%増）の増収増益。
- ブランド力を活かした集客により、広告宣伝比率は1.2%と適正にコントロール。
- ITフリーランス領域のテイクレートを上昇し、18.2%となる（第3四半期18.0%）



4Q (YoY)	
売上高	4,265 百万円 (+5.6%)
セグメント利益	374 百万円 (+4.2%)
広告宣伝比率	1.2 %

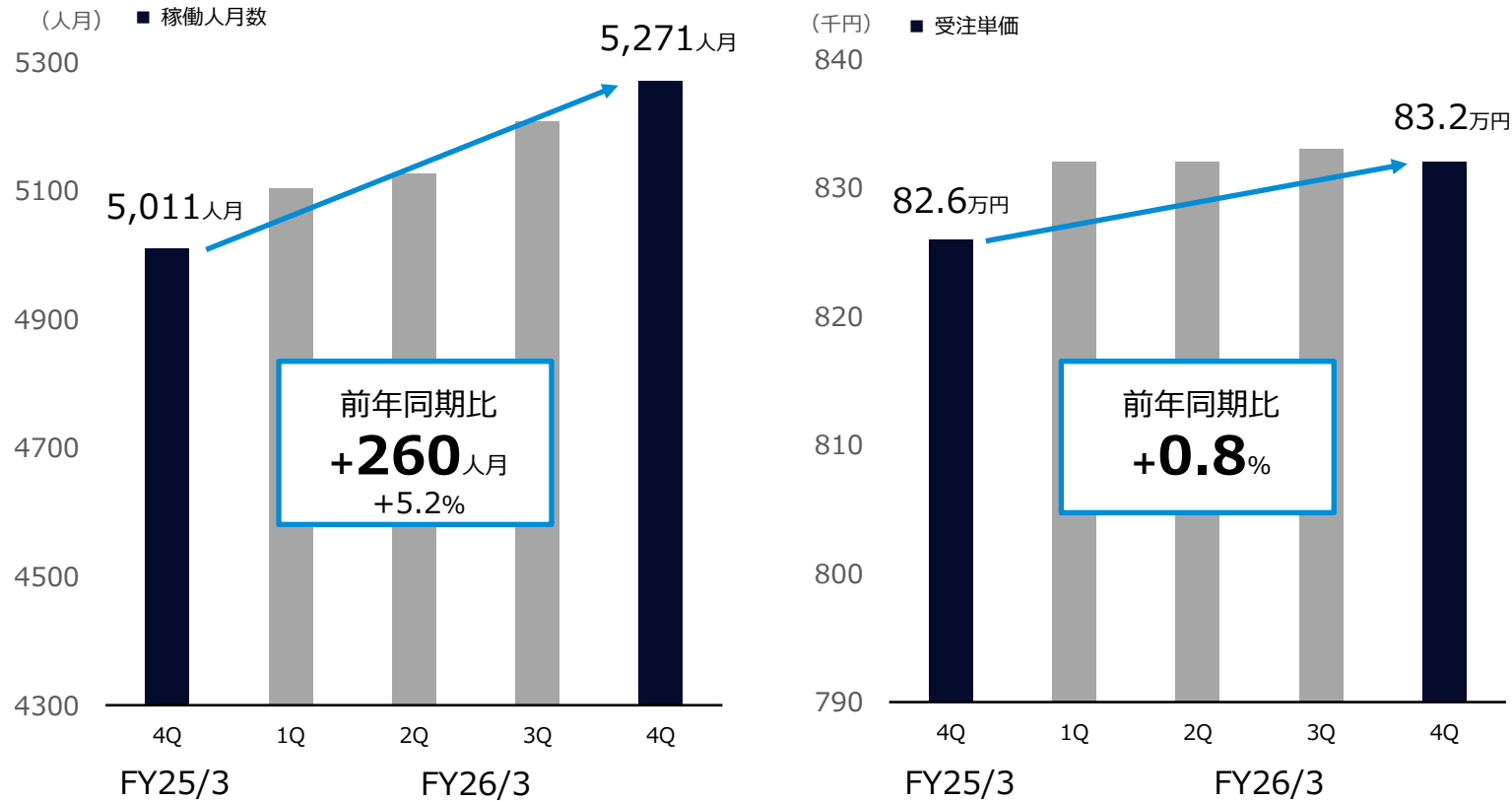
通期 (YoY)	
売上高	16,731 百万円 (+8.9%)
セグメント利益	1,397 百万円 (+8.8%)
広告宣伝比率	1.2 %

※ テイクレートの計算は、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)

- 稼働人月数は過去最高の5,271人月となり、通期では初の2万人月を突破。
- 通期受注単価は83.2万円と、相対的に単価の低い地方案件の増加もありつつ高い水準を維持。
- 案件倍率は5.75倍。AI関連の案件が増加傾向。（前年同期7.80倍）



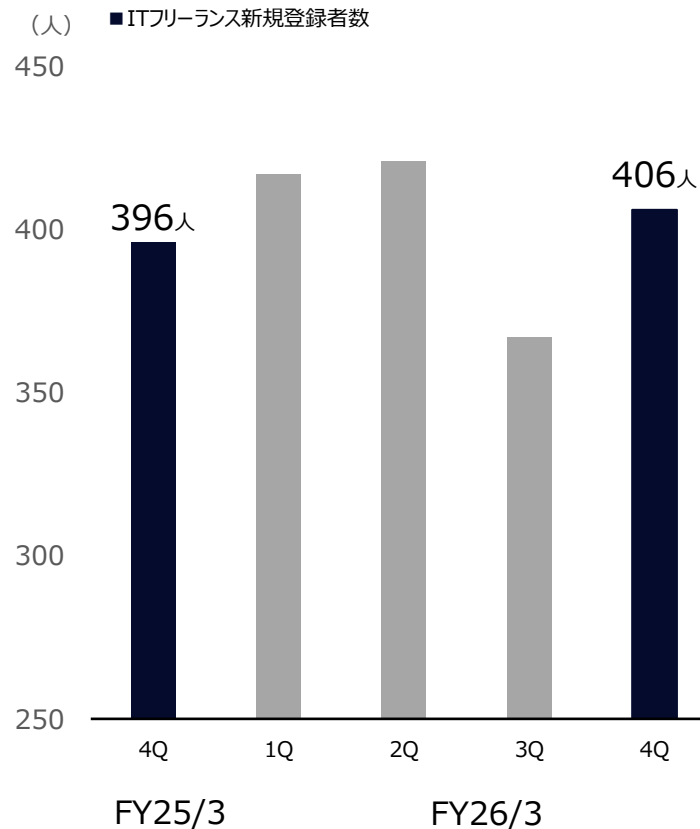
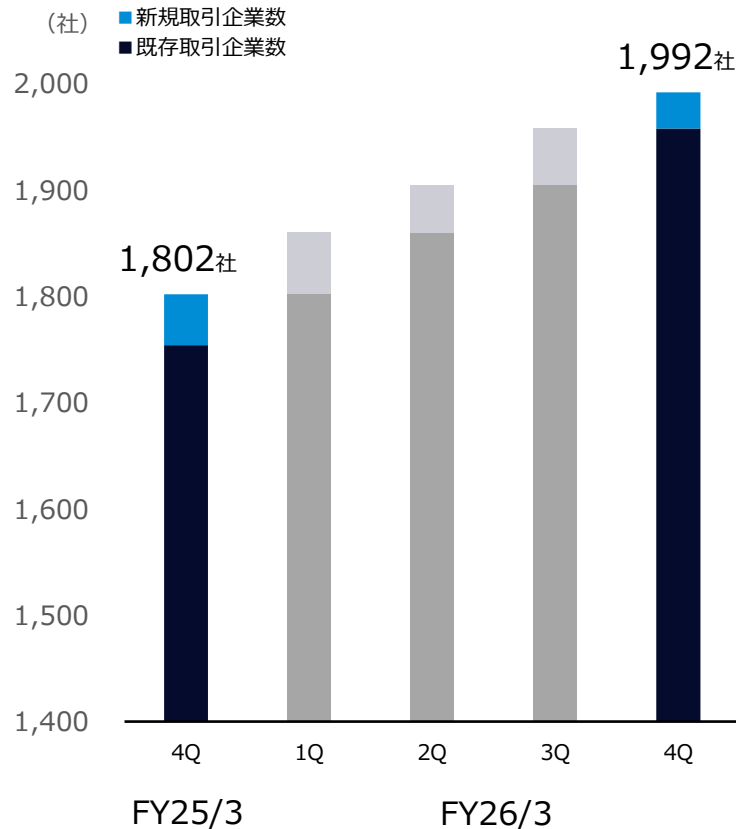
4Q		(YoY)
稼働人月数	5,271	人月 (+5.2%)
受注単価	83.2	万円 (+0.8%)

通期		(YoY)
稼働人月数	20,709	人月 (+8.3%)
受注単価	83.2	万円 (+0.7%)

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34社増加し、累計取引企業数は1,992社となった。
- ITフリーランスの新規登録者数は通期で1,600人を超え、今後はAI/PM等の人材を中心に顧客ニーズに応えた人材確保により注力。（前年通期1,543人）

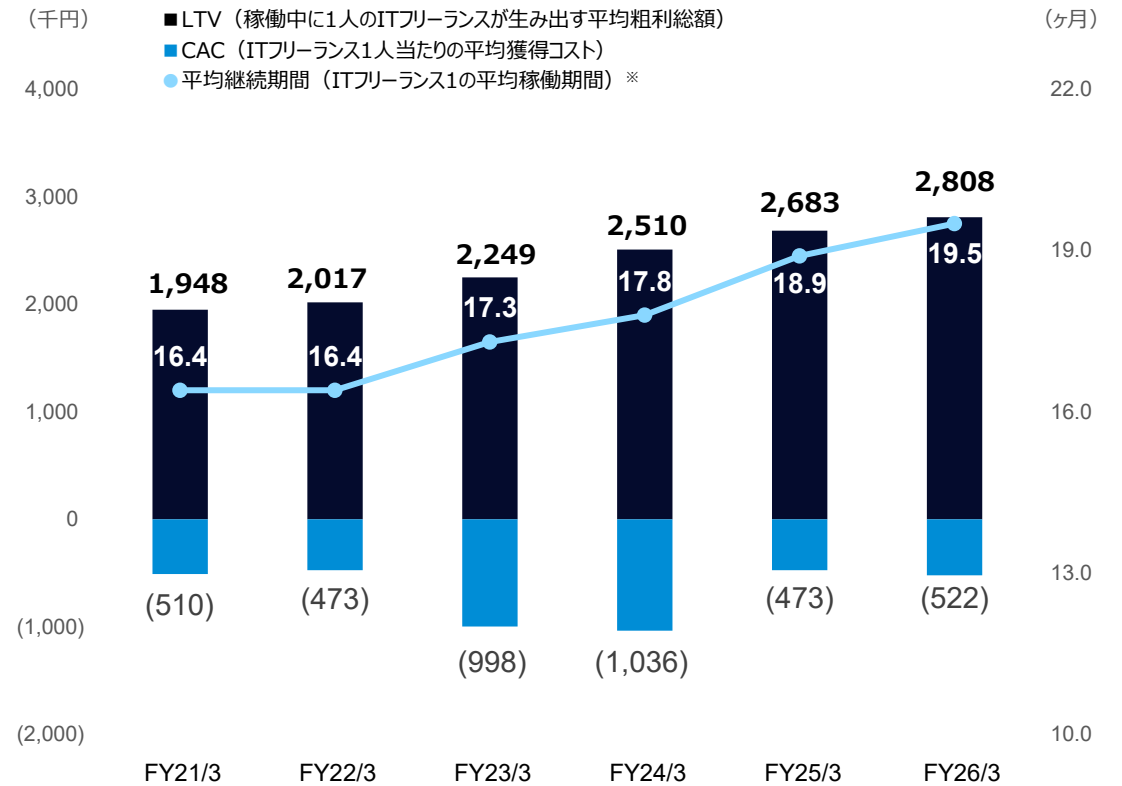
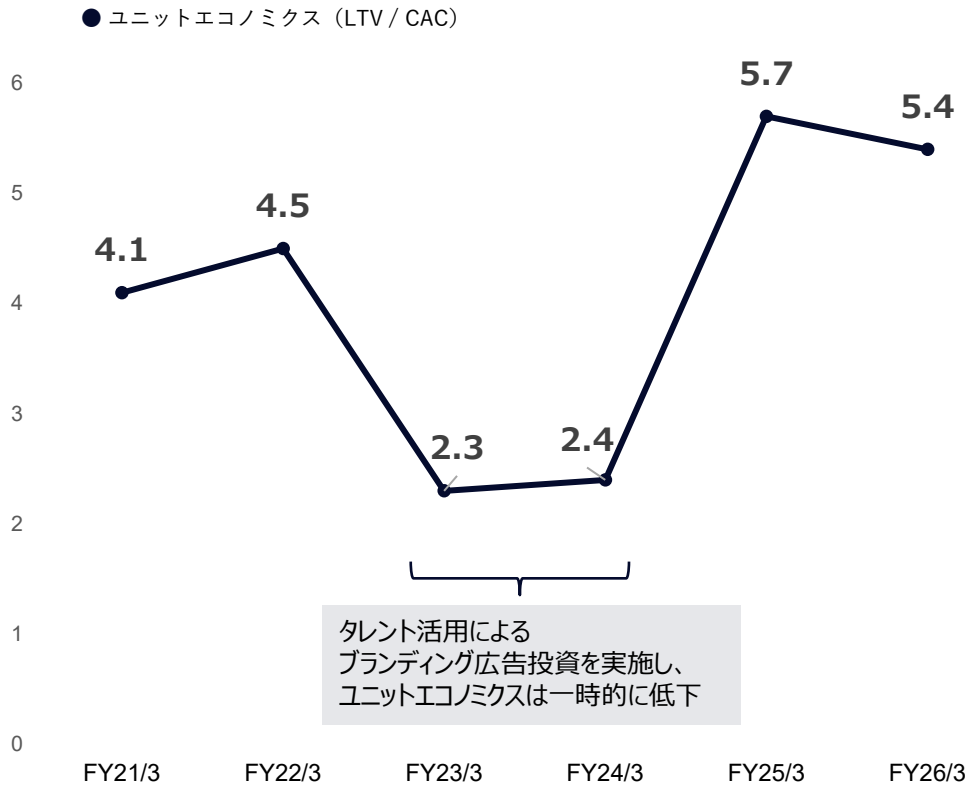


4Q	新規取引企業数	34 社
	ITフリーランス新規登録者数	406 人
通期	新規取引企業数	190 社
	ITフリーランス新規登録者数	1,611 人

国内IT人材（ITフリーランスの収益性）

Profitability of IT Freelancers

- ユニットエコノミクスは5.4と前期からマイナス0.3となるものの、LTVは順調に増加。今後においてはAI関連エンジニアやPM人材等へ獲得ターゲットを戦略的に移行しながらも、適切なCACのコントロールを目指す。

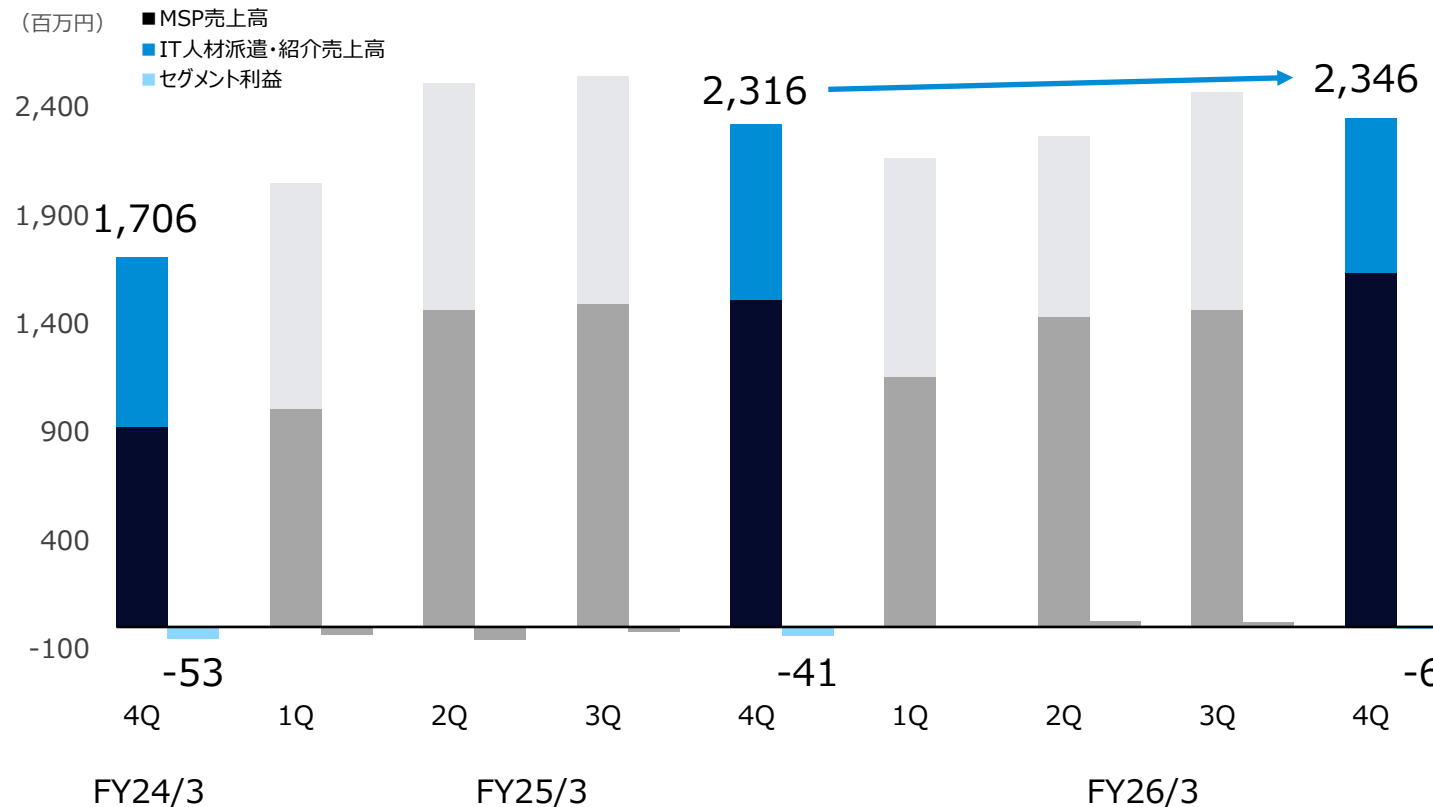


※プロジェクト変更含めた稼働期間の合計の平均

海外IT人材 (売上高・セグメント利益)

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

- 通期セグメント利益は33百万円となり、前年のマイナスから黒字転換を達成。オフィス移転等のコスト削減も完了し、今後は戦略的な高マージン案件へのシフトに注力することで、収益重視の事業構造への進展を見込む。



4Q		(YoY)
売上高	2,346	百万円 (1.3%)
セグメント利益	- 6	百万円 (-)

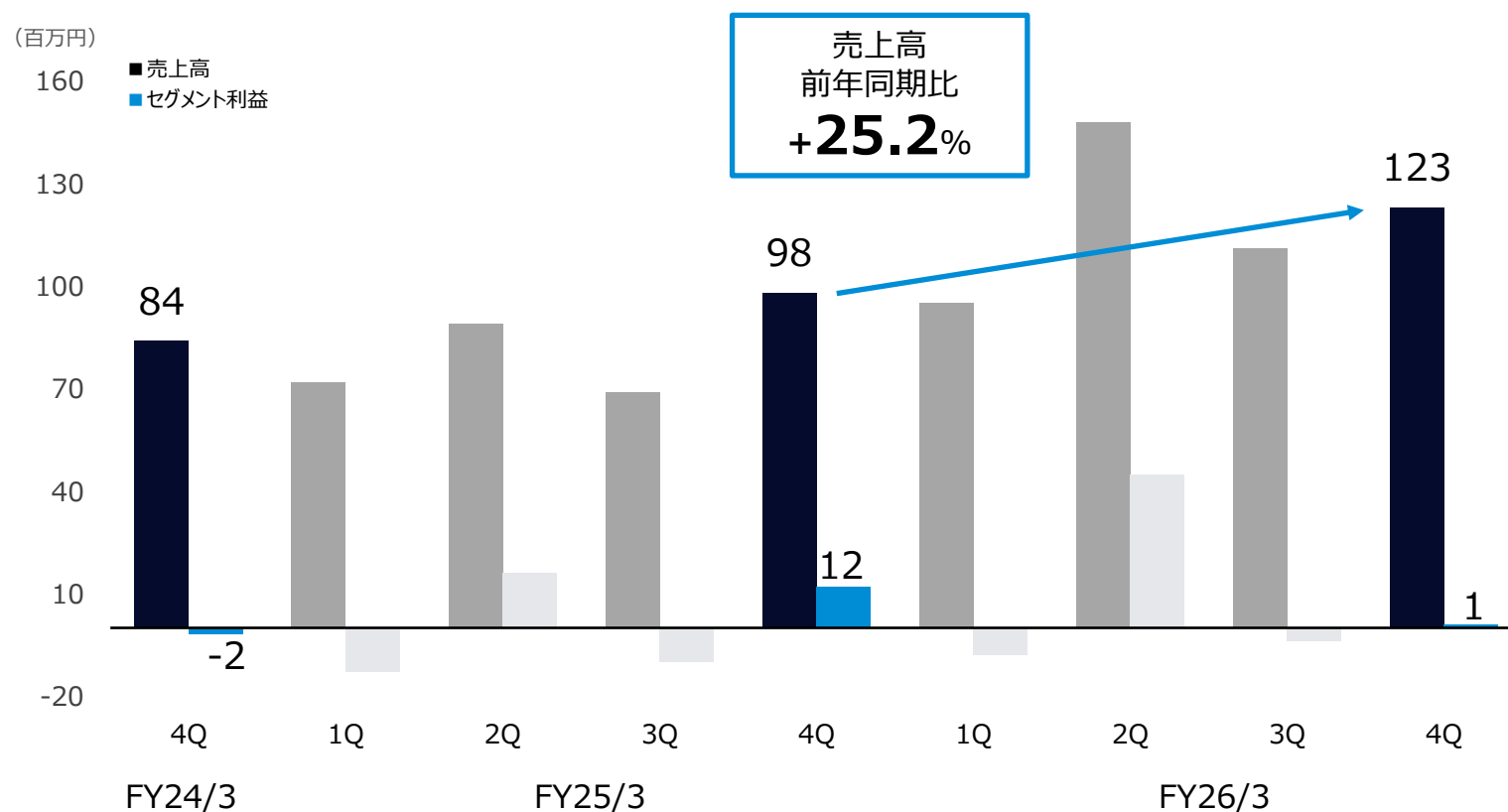
通期		(YoY)
売上高	9,243	百万円 (-1.8%)
セグメント利益	33	百万円 (-)

※ 業績は期中平均レートを用い、豪1ドル=96.50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)

- オフショア開発が力強く成長を牽引したことに加え、第2四半期においてはデジタル留学事業の好調もあり、売上高は前期比45.2%増の4.7億円と過去最高を更新。
- 第4四半期は次期に向けた先行投資を優先しつつも、通期セグメント利益は前期比6倍超の34百万円となり、飛躍的な増益を達成。



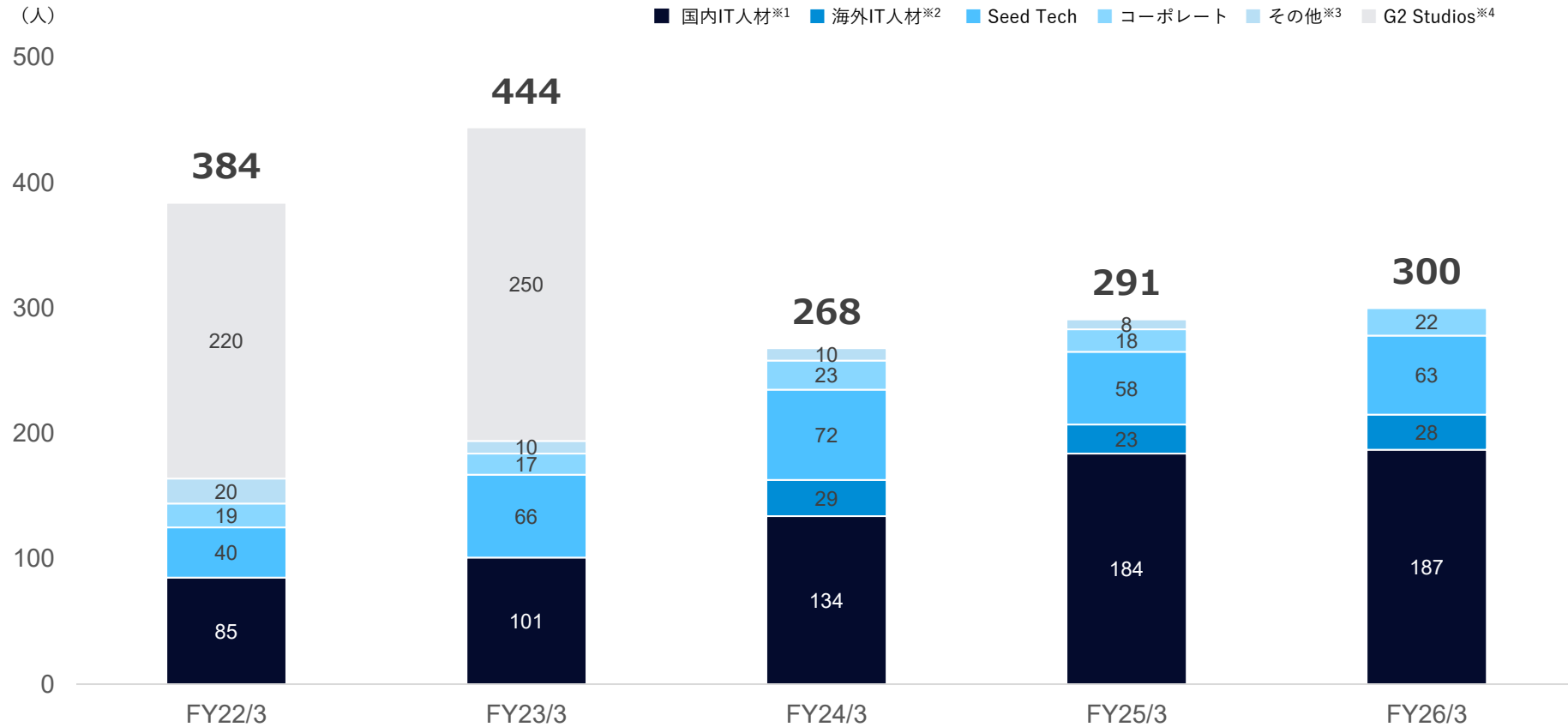
4Q	(YoY)
売上高	123 百万円 (+25.2%)
セグメント利益	1 百万円 (-90.0%)

通期	(YoY)
売上高	478 百万円 (+45.2%)
セグメント利益	34 百万円 (+504.3%)

従業員数推移

Changes in the Number of Employees

- 特に国内IT人材において、AI活用の推進により一人当たり生産性が向上した結果、売上高成長率8.9%に対し人員増は1.6%に留まる。

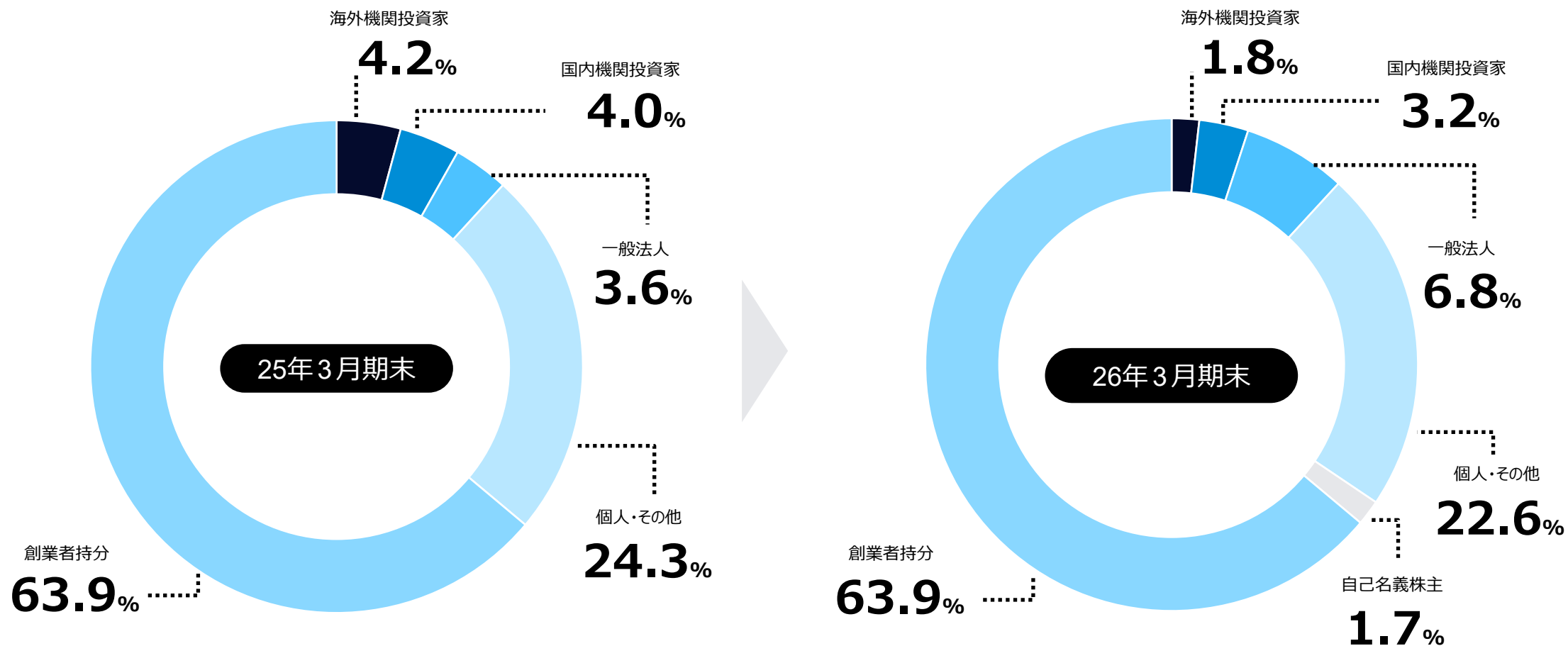


※1 2025/3期よりアライブ社の連結開始
※2 2024/3期より海外IT人材の連結開始
※3 2025/3期末にその他事業の一部事業譲渡および撤退
※4 2024/3期末にG2 Studiosの株式譲渡を実行し、連結対象から除外

株主構成

Shareholder Composition

- 海外機関投資家の比率が低下する一方、一般法人の保有比率が上昇。



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

- 業績回復後の利益成長に伴いキャッシュ創出力が向上し、FCFは前年比11.9億円の増加。
- 成長投資への十分な余力となるキャッシュを保持しつつ、借入金の返済と株主還元を実施。

連結貸借対照表

(単位：百万円)	25/3期	26/3期	増減額
流動資産	6,452	6,972	520
現預金	3,606	3,747	140
売掛金及び契約資産	2,730	3,113	382
固定資産	922	879	-43
有形固定資産	21	97	75
のれん	282	246	-36
顧客関連資産	356	332	-24
投資有価証券	25	25	0
資産合計	7,374	7,852	477
負債	4,503	4,797	293
買掛金	1,247	1,263	15
借入金・社債	2,050	1,861	-189
純資産	2,871	3,054	183
負債純資産合計	7,374	7,852	477

キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)	25/3期	26/3期	増減額
営業CF	46	744	697
税金等調整前当期純利益	-39	919	958
減価償却費（のれん償却額含む）	120	89	-30
新株予約権戻入益	-2	-76	-74
売上債権及び契約資産の増減額	-317	-309	7
法人税等の支払額	-458	-105	352
投資CF	-418	79	498
FCF	-372	823	1,195
財務CF	226	-692	-919
借入金の増減額	437	-198	-636
自己株式の取得による支出	-	-99	-99
配当金の支払額	-103	-206	-102
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	0	-103	-103

※ 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

**2027年3月期
業績計画**

Forecast for FY2027/3

4

2027年3月期：業績計画

FY2027/3 : Forecast

- 営業利益10億円（前期比14.2%増）を計画し、さらなる成長フェーズへ。
- 事業モデルの再定義の一年とし、上期は人材採用・育成、AI活用戦略に先行投資し、下期以降に利益拡大を加速させる。

(単位：百万円)	26年3月期 通期	27年3月期			増減額	YoY
		上期	下期	通期		
売上高	26,375	13,600	14,700	28,300	1,924	+7.3 %
EBITDA	975	380	710	1,090	114	+11.8 %
営業利益	875	335	665	1,000	124	+14.2 %
経常利益	842	320	650	970	127	+15.1 %
当期純利益※	643	208	422	630	-13	-2.0 %

※親会社株主に帰属する当期純利益

2027年3月期：セグメント別業績計画

FY2027/3 : Forecast by Segment

- 国内IT人材は、継続した売上成長に加え、利益率の向上を計画。新たにAIソリューションサービスもスタート。
- 海外IT人材は、高マージン案件の選別受注等の戦略を継続し、セグメント利益は前期比77.2%増と収益向上を目指す。
- Seed Techは、アライヴ社ののれんを償却しつつ、セグメント利益は20百万円を計画。受注パイプラインの拡充や「DX職-デジシヨク-」の体制整備等、今後の成長に向けた基盤を確立する。

(百万円)		26年3月期	27年3月期	増減額	YoY
国内IT人材	売上	16,371	17,300	928	+5.7 %
	利益	1,434	1,550	115	+8.0 %
海外IT人材※	売上	9,243	10,000	756	+8.2 %
	(AUD million)	95	90	-4	-5.1 %
	利益	33	60	26	+77.2%
	(AUD million)	0.3	0.5	0.1	+55.4%
Seed Tech	売上	852	1,000	147	+17.4 %
	利益	-2	20	22	-
全社費用及び調整費		-589	-630	-40	-

※ Launch社の業績は、26/3期実績は豪1ドル=96.50円、27/3期予想は豪1ドル=110円で日本円換算

※ 2026年4月1日付のシードテック社とアライヴ社の合併により、従来「国内IT人材」に含まれていた旧アライヴ社の事業を26/3期実績についても遡及調整して記載

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のための成長投資と株主還元の両立を継続。
- 配当性向は50%を目安とし、2027年3月期は前期比2円増配の32円（7期連続配当）を予定。

配当推移

	26年3月期	27年3月期（予想）
配当	30 円 中間10円 期末20円	32 円 中間15円 期末17円
配当金総額	305 百万円	325 百万円
配当性向	47.8 %	51.6 %

**2027年3月期
重点施策**

Key Initiatives for FY2027/3

5

国内IT人材：重点施策 = 人材会社からのアップデート

IT Human Resources Matching Business, Japan : Key Initiatives - Upgrade services from the HR Agency



AI駆動開発・PM人材に強いDBへのシフト

ITフリーランスに対し、AXコンサル・PM
リスクリングの支援を強化。AI時代に選ば
れる供給プラットフォームへと進化させ、
高付加価値案件を獲得。



ラボ型開発の積極受注「AIソリューション」

従来のマッチングに加え、登録ITフリー
ランスをパートナーとした開発チームを
編成。



地方都市の顧客基盤強化と拡大

IT・AX人材不足が顕著な地方都市の企業の
需要に応え、取引企業数の拡大

国内IT人材：アンケート結果により明確化された課題

IT Human Resources Matching Business, Japan : Issues Identified Based on the Survey Results

ADOPTION PARADOX /

導入と定着のギャップ

96%

生成AIの利用を開始している企業

12%

「全社標準化」に至っている企業

AIの「導入」はほぼ完了。しかし、組織全体への「定着と質の確保」において9割近くの企業が壁に直面している。

ADOPTION ASYMMETRY /

顧客レイヤによる 実装格差

インターネット
サービス企業



22.2%
全社標準化

システム
開発会社

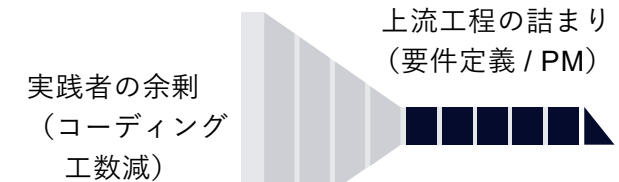


約69%がPoC
開発で停滞

進行するインターネットサービス企業に対し、システム開発は約69%がPoCで停滞。システム開発企業では、顧客のセキュリティルールや制約が標準化へのボトルネックとなっている。

TALENT BOTTLENECK /

上流人材の枯渇



実装力は問題ないが、
「何を作るか決める人」がいない

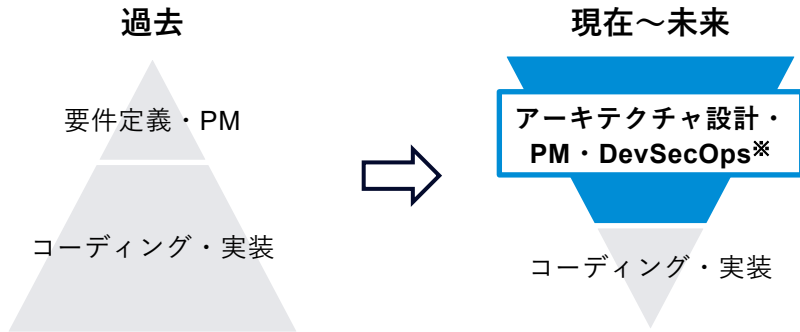
AIによるコーディング自動化で実装者は余剰傾向に。現在最大の壁は、単なる開発力ではなく「AI × 要件定義・PM」能力を持つ上流人材の枯渇である。

国内IT人材：課題に対するギークスの施策

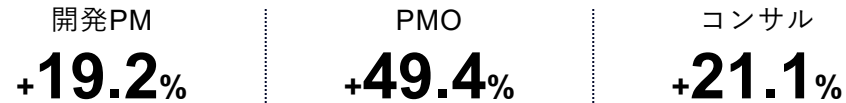
IT Human Resources Matching Business, Japan : Solutions to Address Identified Issues

STRATEGIC VALUE SHIFT /

価値創造の逆転



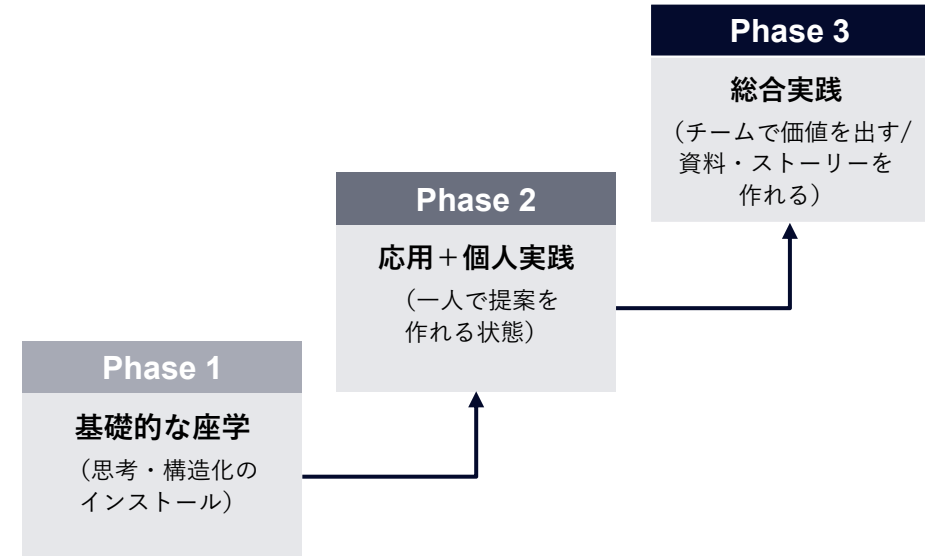
案件増加率 (YoY)



- 上流工程への需要増加：開発PM、PMO、ITコンサルの案件数が軒並み急増。
- DevSecOpsの標準化：コーディング単体ではなく、要件定義からセキュリティと品質を牽引する能力がボトルネックに。
- パラダイムの変化：「How」の価値が低下し、「What/Why」と全体最適化への投資が急騰。

TALENT UPSKILLING PATH /

登録エンジニアの「AXコンサル・PM人材」リスキング支援



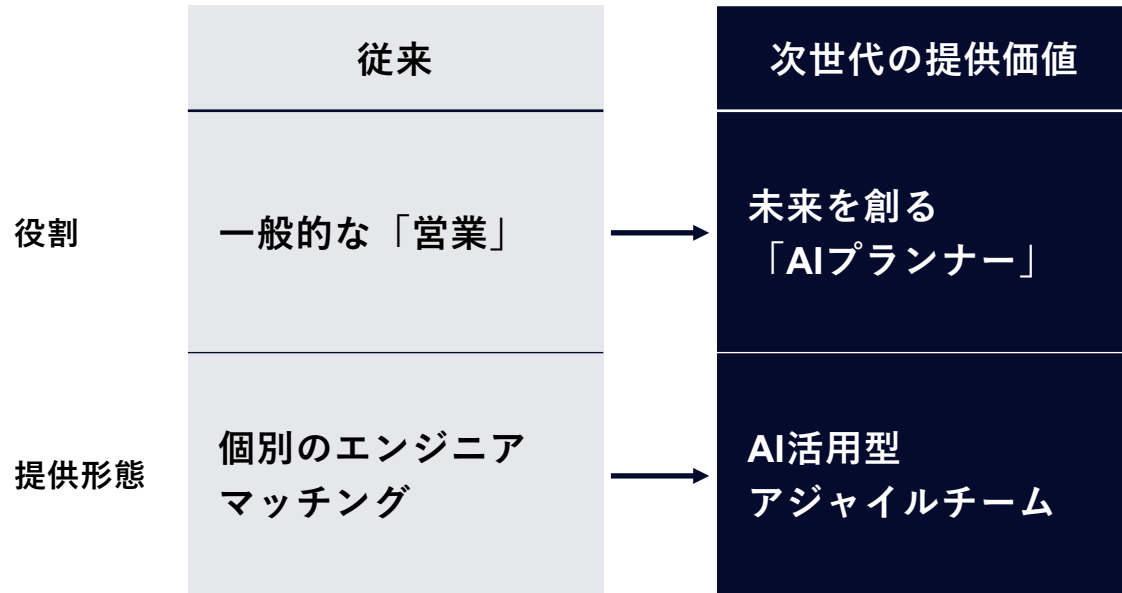
AX需要・AI駆動開発に対応可能なエンジニアの育成を支援。

※ DevSecOps (デブセックオプス) とは、開発と運用にセキュリティ融合させ、ソフトウェア開発の全工程にセキュリティ対策を早期から組み込む手法のこと

国内IT人材：「人材を繋ぐ」から「課題を解決する」組織へ

IT Human Resources Matching Business, Japan: Transitioning to Problem-Solving Organization

提供価値のシフト



想定顧客：事業会社（中堅～エンタープライズ）

2.4万人の供給基盤を進化： AX/PMコミュニティの創設

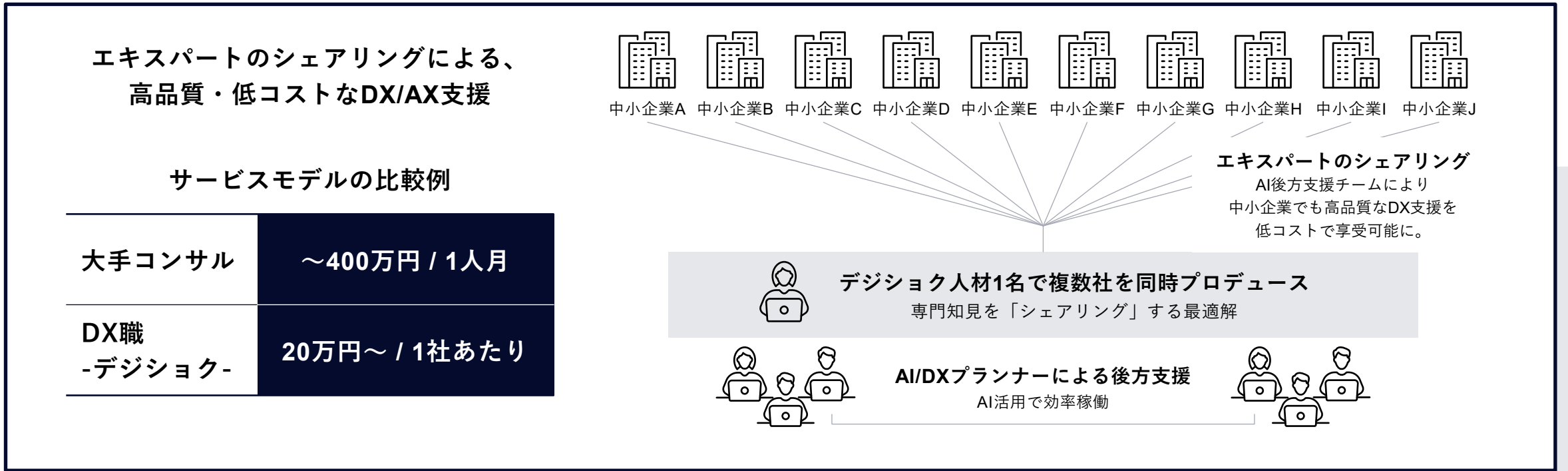
- プレミアム人材が集まるコミュニティ・エコシステムを創出。
- イベントの開催や勉強会を通して、有益な情報と成長機会を提供。
- 所属メンバーに対する安定的な案件提供の実現を目指す。

日本のAI実装スピードを底上げするインフラへ進化。

Seed Tech：重点施策＝中小企業向けDX推進サービス「DX職-デジシヨク-」

Seed Tech: Key Initiatives - DX service for SMEs :“Digishoku”

- 「DX職-デジシヨク-」に注力し、デジシヨク人材が複数社を担当するビジネスモデルを確立。



ギークスグループ

ITフリーランス・ネットワーク

海外オフショア拠点 (SeedTech)

AI駆動型開発機能

海外IT人材：重点施策 = 利益成長への回帰

IT Human Resources Matching Business, Overseas: Key Initiatives - Returning to Profit Growth

- 高収益化戦略の継続と営業基盤の強化により、黒字化継続と中長期的な利益成長を目指す。

1

注力業界

需要の高い通信、金融サービス、テクノロジー、政府関連（教育・環境関連）を注力業界に選定。

2

新規開拓の強化、既存顧客のシェア拡大

全コンサルタントに新たなKPIを設定。対面での商談に重点をおき、顧客との関係性強化を実施。

3

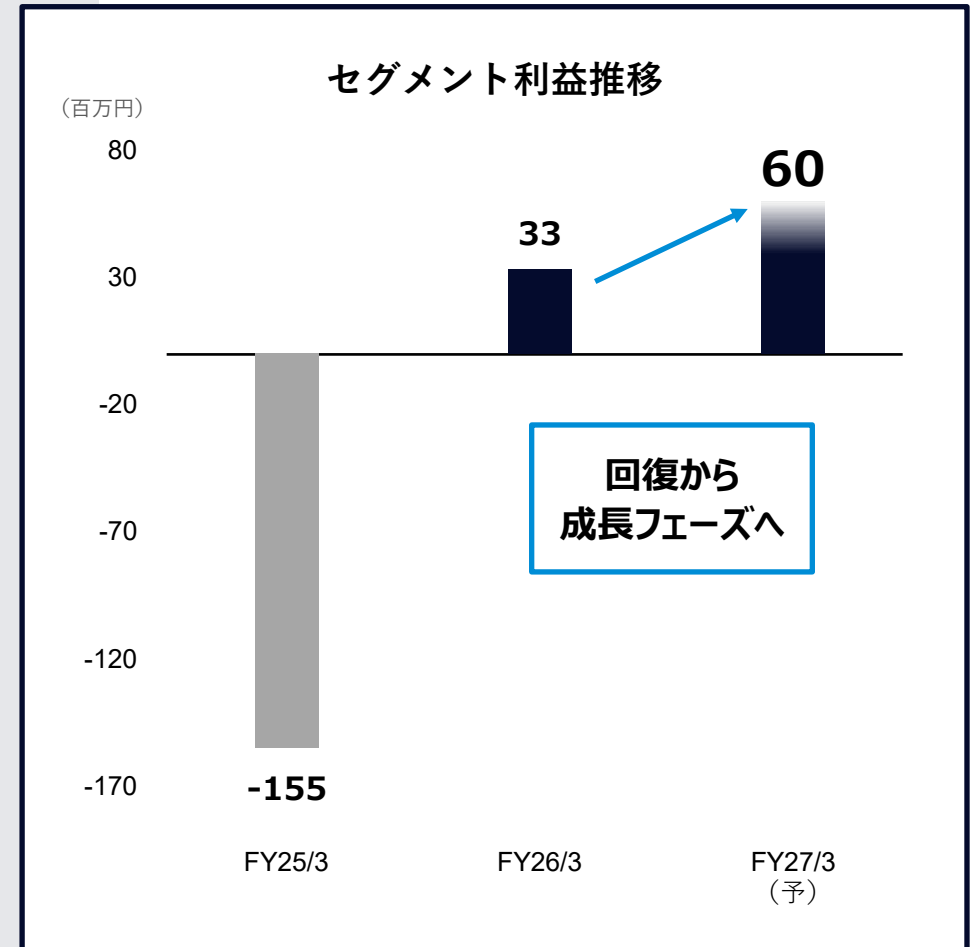
案件選別によるマージン確保

前期の黒字化に寄与した戦略を徹底して継続する。中小企業・政府の高マージン案件の獲得に注力。

4

ギークスグループとのシナジー強化

現地日系企業からの案件獲得やオフショア案件など、ギークスグループとしてのシナジーを強化し、収益機会へ繋ぐ。



付録

6

Appendix

GEECHS

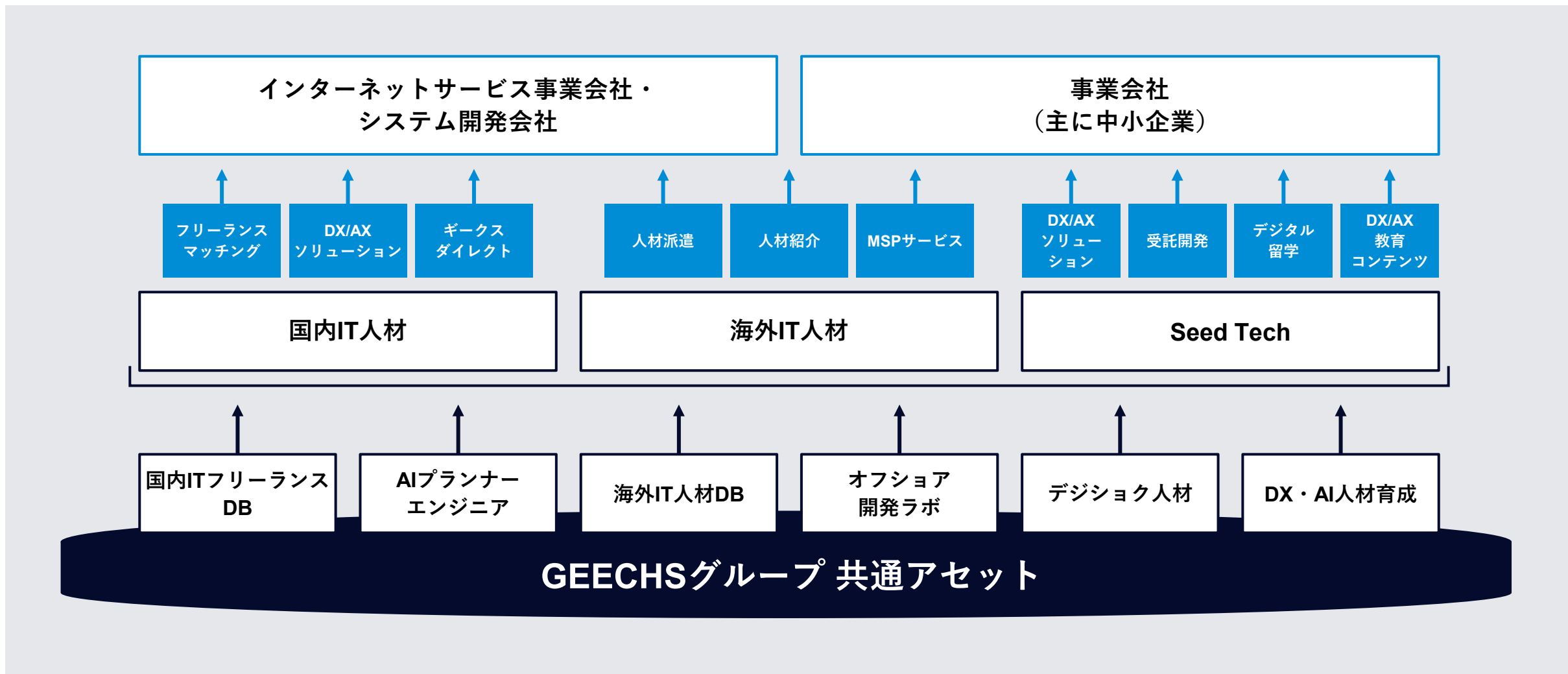
[geek × tech]

日本の全産業領域において、
人間 × AIの高度な共生を実現し、企業の組織・事業を
アップデートすることで、
日本の第二次経済成長に貢献する組織

グループビジネス概念図

GEECHS Group Business Overview

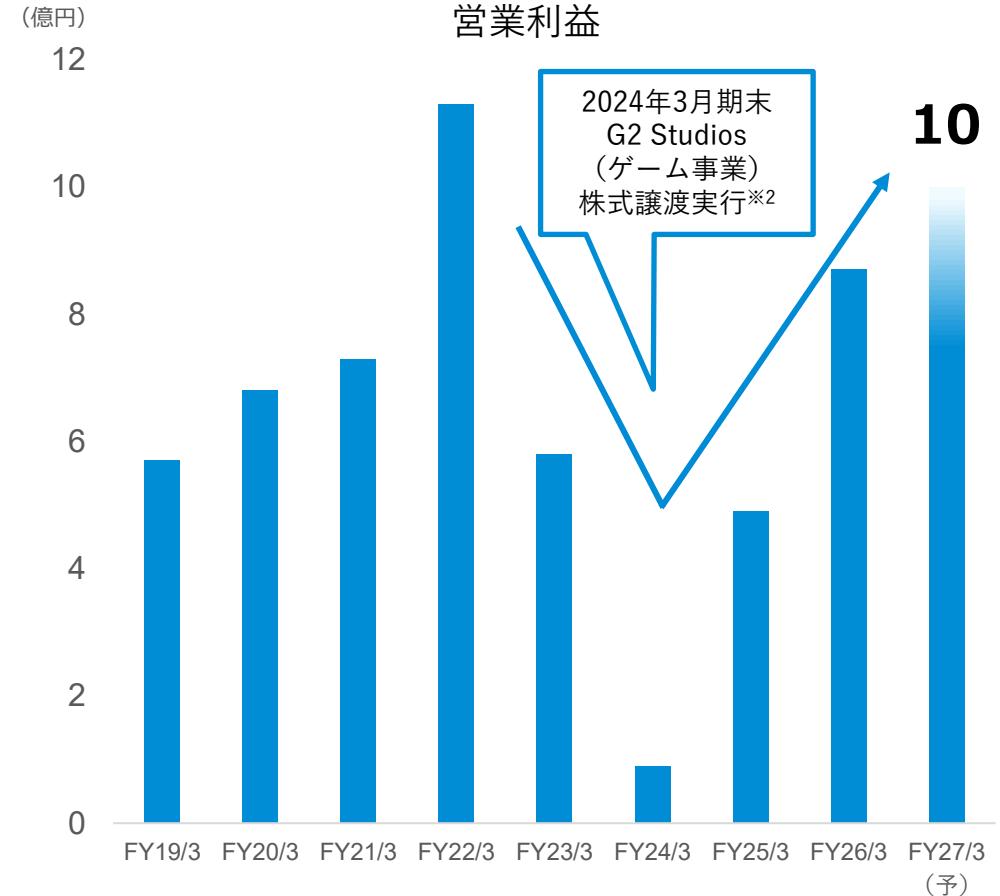
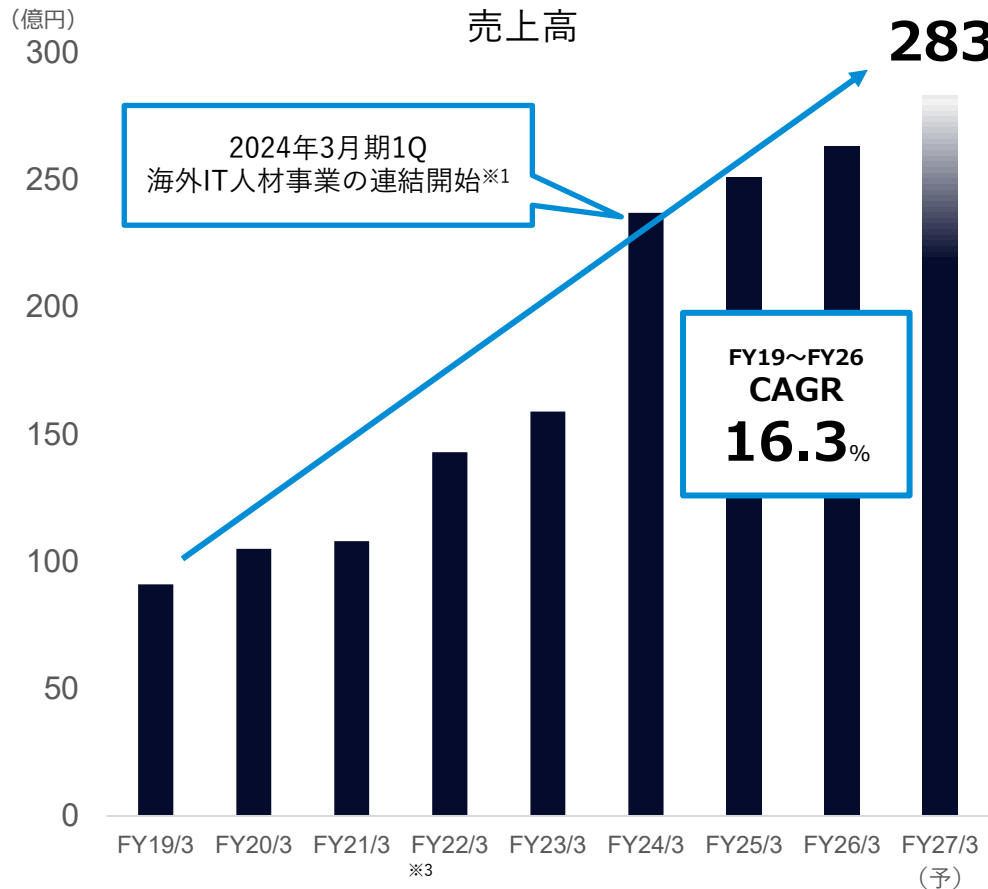
- 独自の共通アセットを基盤に、多様なサービスを展開し、顧客のIT・DX・AX課題を解決。



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

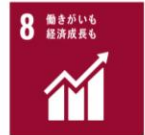
国内外におけるIT産業の成長寄与



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

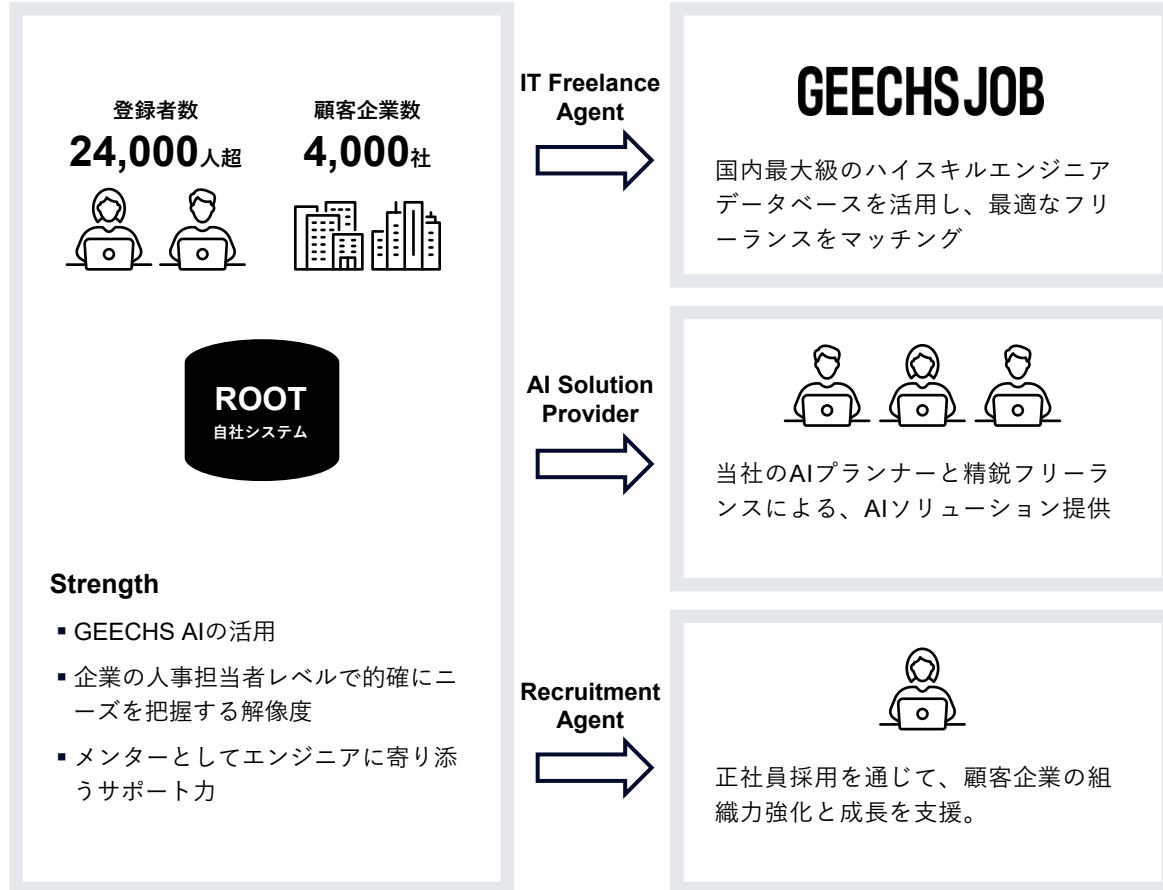


国境を越えた協業による産業と雇用機会の拡大



国内IT人材

IT Human Resources Matching Business, Japan



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24,000名を超える。

2. AI駆動開発を利用したAIソリューション

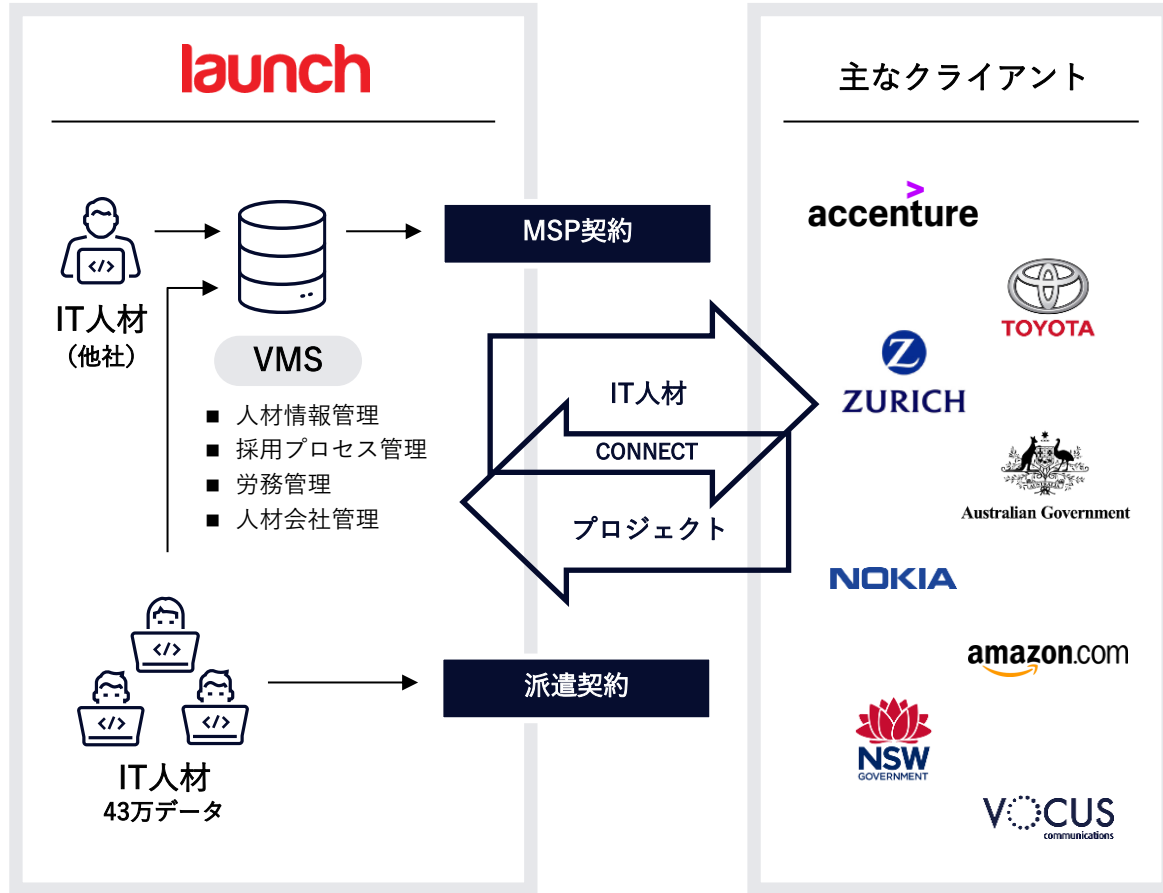
AIプランナーとAI駆動開発に強いエンジニアによる「課題解決型」ソリューション。企業のDX・AX推進を協力をバックアップ。

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紹介等、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。

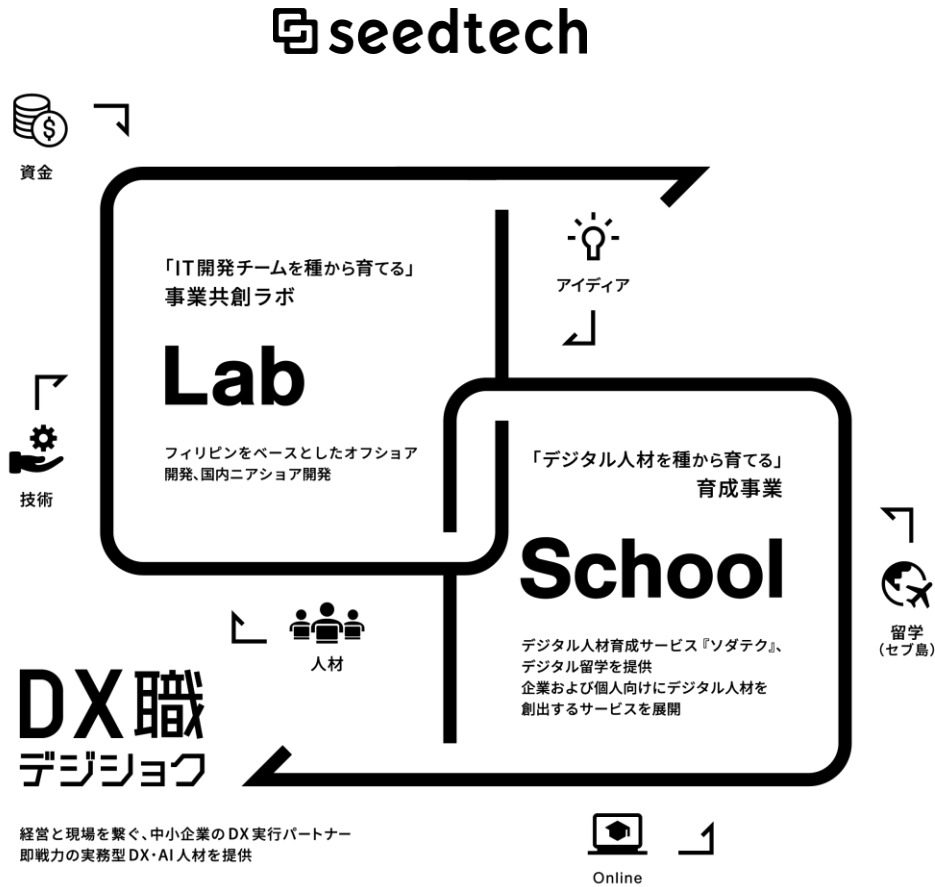
3. IT人材派遣・人材紹介・MSP事業の展開

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・AX人材育成サービス“ソダテク”]

法人・個人向けに500本以上の動画教材を提供する、SaaS型人材育成プラットフォーム。

[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。

2. 中小企業向けDX・AX伴走コンサル

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伴走型DX・AX

人材の提供を通じて、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ラボチームを提供。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。

4. IT人材ソリューション事業

正社員派遣や準委任など、顧客ニーズに応じた最適なITソリューションを柔軟に提供。

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	2027/3期 通期計画
売上高	(千円)	15,997,838	23,739,835	25,162,448	26,375,627	28,300,000
EBITDA	(千円)	651,393	362,120	625,903	975,351	1,090,000
営業利益	(千円)	589,410	90,859	495,539	875,689	1,000,000
経常利益	(千円)	567,920	82,483	494,535	842,813	970,000
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	244,215	-1,473,379	49,795	643,001	630,000
包括利益	(千円)	239,739	-1,516,051	-104,464	654,333	-
資本金	(千円)	1,109,972	1,112,183	1,112,363	1,112,414	-
純資産額	(千円)	4,687,486	3,070,641	2,871,147	3,054,682	-
総資産額	(千円)	8,999,379	7,174,136	7,374,904	7,852,040	-
1株当たり純資産額	(円)	441.05	272.09	267.71	299.19	-
1株当たり当期純利益	(円)	23.20	-142.75	4.82	62.73	62.01
自己資本比率	(%)	47.7	39.2	37.5	38.7	-
自己資本利益率	(%)	5.6	-41.5	1.8	22.2	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	688,038	-3,827	46,813	744,100	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-1,560,893	317,149	-418,942	79,287	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	1,274,450	-330,211	226,952	-692,155	-
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	3,747,062	-
従業員数	(名)	444	268	290	300	-

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	4Q	通期
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	4,265,192	16,731,082
広告宣伝費 (千円)	46,684	42,458	49,159	43,376	181,679	47,835	49,687	49,472	52,634	199,629
広告宣伝費率 (%)	1.3%	1.1%	1.3%	1.1%	1.2%	1.2%	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	374,322	1,397,269
セグメント利益率 (%)	8.0%	7.9%	8.6%	8.9%	8.4%	8.4%	7.8%	8.4%	8.8%	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	5,271	20,709
受注単価 (千円)	824	826	830	826	827	832	832	833	832	832
新規取引企業数 (社)	37	48	47	48	180	58	45	53	34	190
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%	18.2%	17.9%
ITフリーランス新規登録者数 (人)	419	383	345	396	1,543	417	421	367	406	1,611

*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。