

Financial Results Briefing

決算説明資料

2027年3月期第1四半期

2026年8月7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 FY2027/3 1Q	
3. セグメント別業績	12
Financial Results by Segment	
4. 国内IT人材の取り組み	18
Initiatives in IT Human Resources Matching Business, Japan	
5. 付録	23
Appendix	

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6月30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）	296名〔2026年6月30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

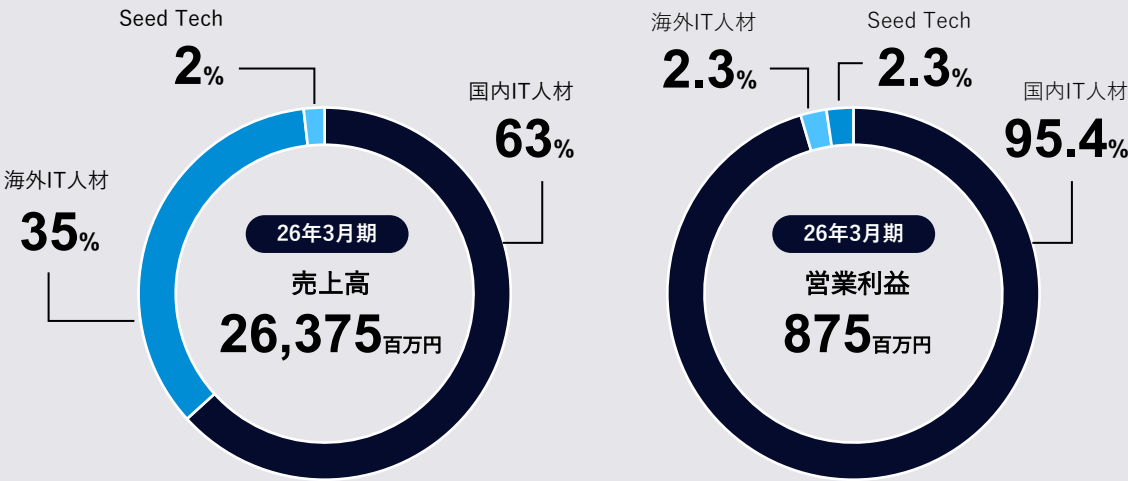
IT人材事業（海外）

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

Market Challenges & Our Solutions

- 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 FY2027/3 1Q**

2

Key Messages

Key Messages

2027年3月期 1Q 業績

- 第1四半期売上高は**69.6**億円（前年同期比9.3%増）、営業利益は**2.0**億円（同11.2%増）と引き続き堅調に推移。
- 海外IT人材の派遣・紹介売上が好調に伸長し、売上高は26.6億円（前年同期比23%増）とグループの成長に大きく貢献。
- 上期計画に対し、営業利益の進捗は61%と順調に推移。

- 国内IT人材は、特に首都圏においてAI案件・上流の高単価案件へのシフトを推進。
- Seed Techはアライブ社との合併※により、新体制で当期をスタート。

直近の取り組み

- 登録ITフリーランス向けのFDE育成プログラムを提供開始し、技術を保有するITフリーランスのさらなる高付加価値化を支援。
- プロジェクト受注型のサービスとして、AX開発チームを発足。

※ 2026年4月1日付で子会社間の合併を実施したことに伴い、従来国内IT人材に含めていた株式会社アライブをSeed Techセグメントに変更。

2027年3月期1Q：業績ハイライト

FY2027/3 1Q : Financial Highlights

- 売上高は、69.6億円（前年同期比9.3％増）と堅調な伸長。好調だった前年同期を上回る水準で営業利益も着地。
- 上期計画に対し進捗率は概ね50%以上となり、下期偏重の通期計画に向け順調な進捗。
- 第1四半期で営業外のスポット費用が発生し、経常利益は前年同期を下回る。

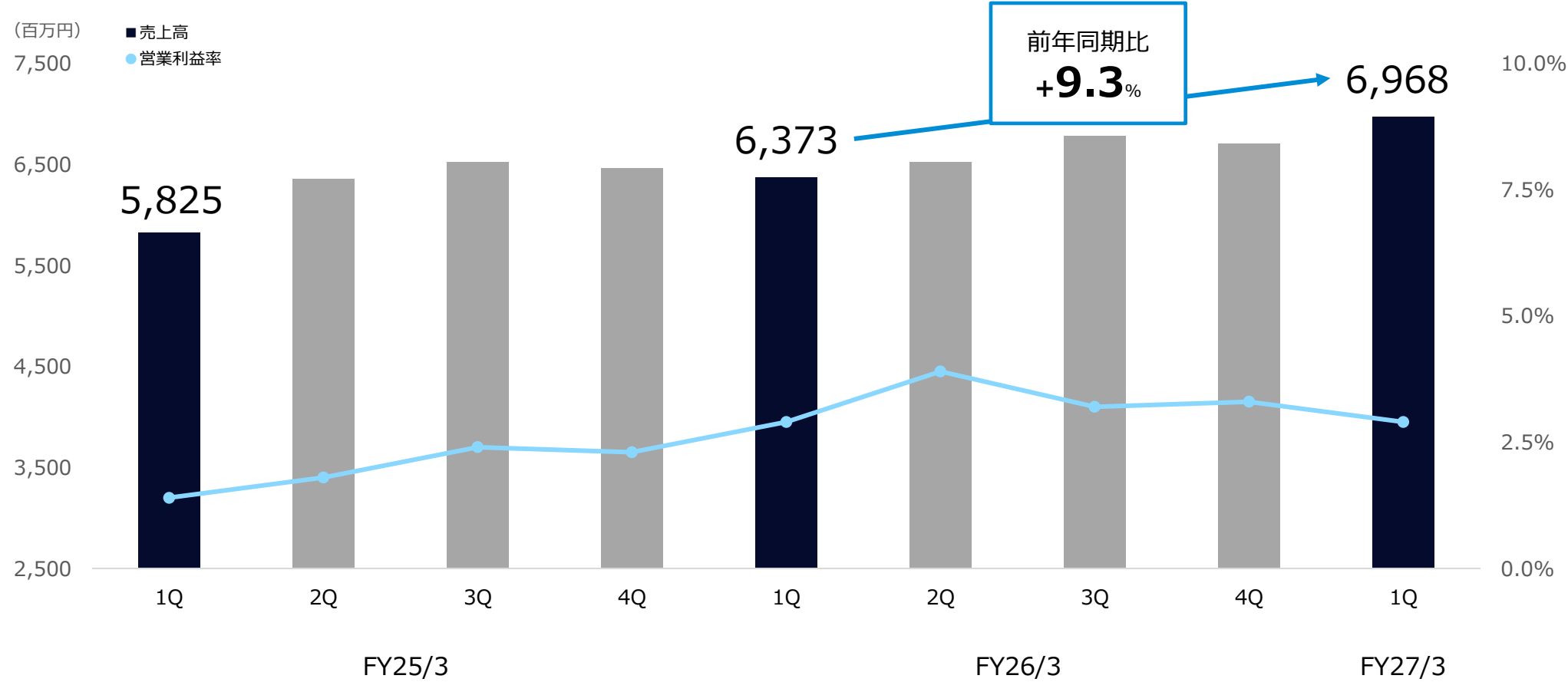
(百万円)	26年3月期 1Q	27年3月期 1Q	前期比	上期計画	進捗率	通期計画
売上高	6,373	6,968	+9.3 %	13,600	51.2 %	28,300
EBITDA	197	237	+20.1 %	380	62.6 %	1,090
営業利益	183	204	+11.2 %	335	61.0 %	1,000
経常利益	180	164	-9.2 %	320	51.3 %	970
当期純利益※	114	86	-24.6 %	208	41.4 %	630

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

2027年3月期1Q：業績ハイライト（売上高・営業利益率）

FY2027/3 1Q : Financial Highlights (Sales, Operating Profit Margin)

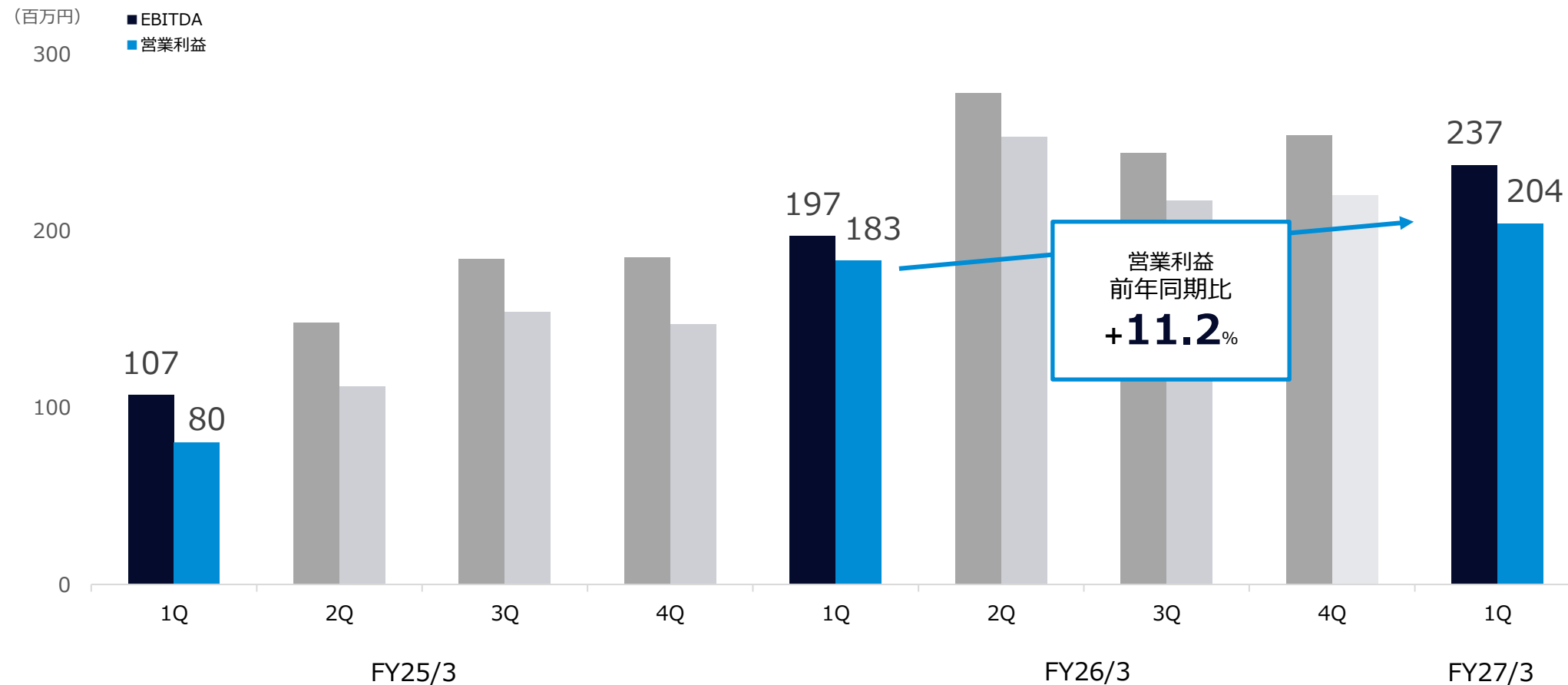
- 売上高：69.6億円（前年同期比9.3%増）と、海外IT人材の業績改善がグループの成長に貢献。
- 営業利益率：2.9%と前年同期と同水準で推移。



2027年3月期1Q：業績ハイライト（EBITDA・営業利益）

FY2027/3 1Q：Financial Highlights (EBITDA, Operating Profit)

- EBITDA：四半期ベースで2億円を安定的に超える体質が定着。下期にかけて利益拡大を計画。
- 営業利益：前年同期比11.2%増の2億円に伸長。



2027年3月期1Q：セグメント別業績ハイライト

FY2027/3 1Q : Financial Highlights by Segment

- 国内IT人材：売上高・セグメント利益ともに前年同期比2.7%増。下期偏重の通期計画に対し、計画通りに推移。
- 海外IT人材：派遣・紹介売上の伸長により売上高が拡大。高マージン案件の選別受注戦略も奏功し、セグメント利益は黒字転換。
- Seed Tech：アライブ社との合併により新体制が始動。セグメント利益は、計画通りのれん等償却費を含むマイナス25百万円で着地。

(百万円)		26年3月期 1Q	27年3月期 1Q	前期比	通期計画	進捗率
国内IT人材	売上	4,037	4,144	+2.7 %	17,300	24.0 %
	利益	350	360	+2.7 %	1,550	23.2 %
海外IT人材	売上	2,163	2,660	+23.0 %	10,000	26.6 %
	(AUD million)	22	24	+7.9 %	90	27.1 %
	利益	-4	27	—	60	46.2 %
	(AUD million)	0	0.2	—	0.5	50.9 %
Seed Tech	売上	188	184	-1.9 %	1,000	18.5 %
	利益	-10	-25	—	20	—
全社費用及び調整費		-151	-158	—	-630	—

※ 2026年3月期第1四半期の業績については、従来国内IT人材に含めていたアライブ社の事業をSeed Techに組み替えて作成。

**セグメント別
業績**

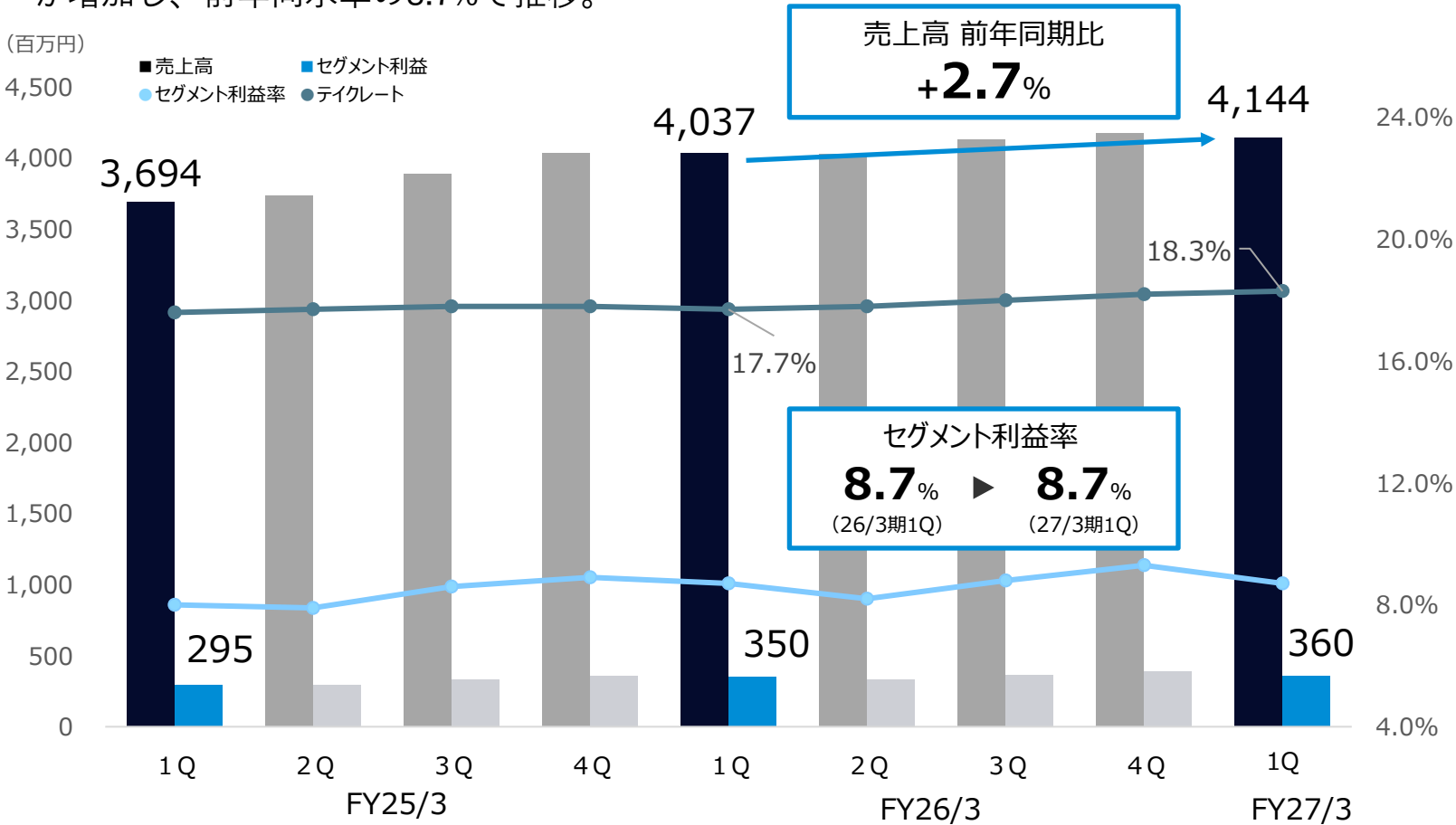
**Financial Results
by Segment**

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)

- 首都圏を中心にAI・上流案件へのシフトにより成約数が減少するも、ITフリーランスのスキル転換を推進する等、データベースの質的向上に注力。
- テイクレートは18.3%と前年同期から0.6pt上昇。セグメント利益率は、人件費および採用費が増加し、前年同水準の8.7%で推移。



1Q		(YoY)
売上高	4,144	百万円 (+2.7%)
セグメント利益	360	百万円 (+2.7%)
広告宣伝費率	1.3	%

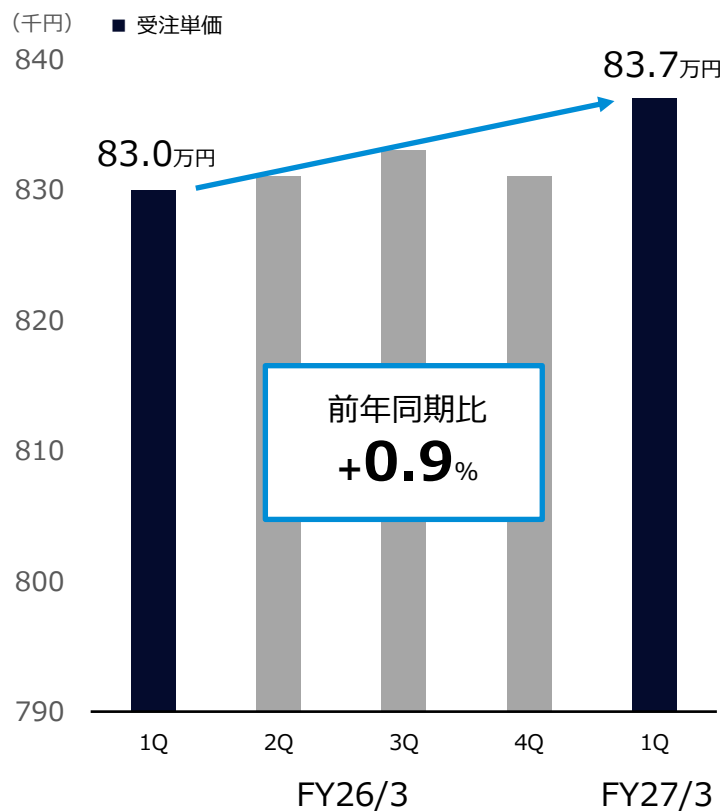
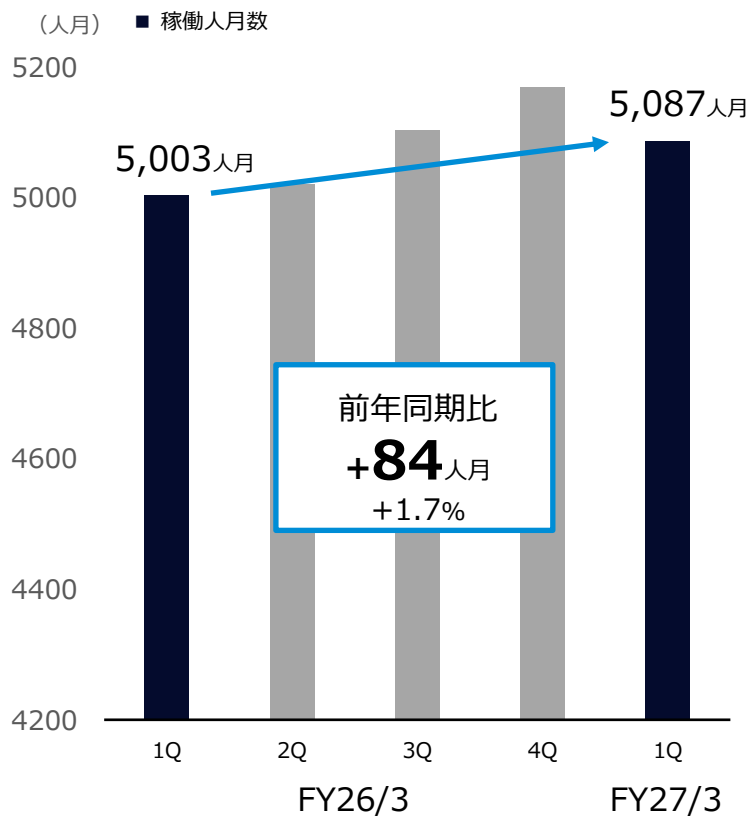
※ テイクレートは取扱高からITフリーランスに支払う報酬額を控除した売上総利益を取扱高で除して算出。

※ 2026年3月期第1四半期から第4四半期の業績は旧アライブ社分の業績を遡及調整して表示。

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、戦略的な上流案件へのシフトとコーディング案件の減少に伴い、前年同期比でプラス84人月の伸長に留まる。
- 受注単価は地方展開が進みながらも、首都圏におけるAI・上流の高単価案件の拡大が平均受注単価の引き上げを牽引。

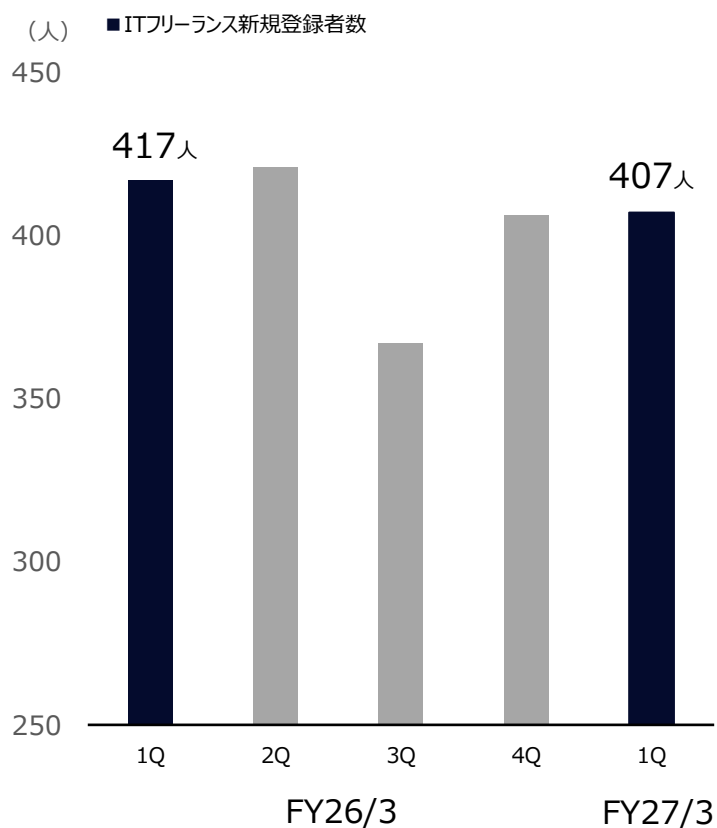
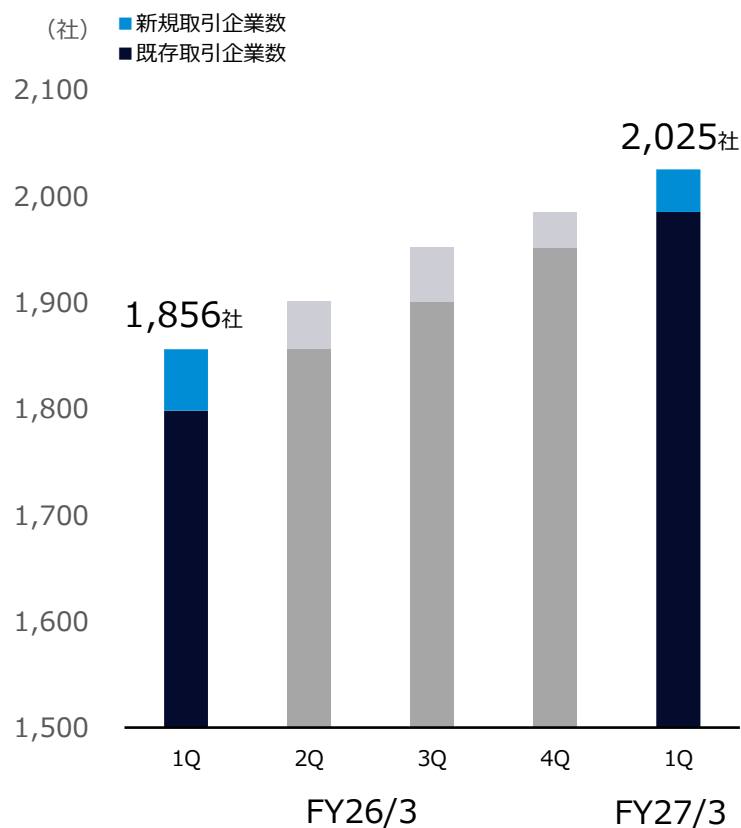


1Q	(YoY)
稼働人月数	5,087 人月 (+1.7%)
受注単価	83.7 万円 (+0.9%)

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40社増加、累計取引企業数は2,025社となり、顧客基盤は順調に拡大。
- 新規登録者数は、AI関連スキル・PMスキル人材の集客に注力し、407人を獲得。



1Q

新規取引企業数

40 社

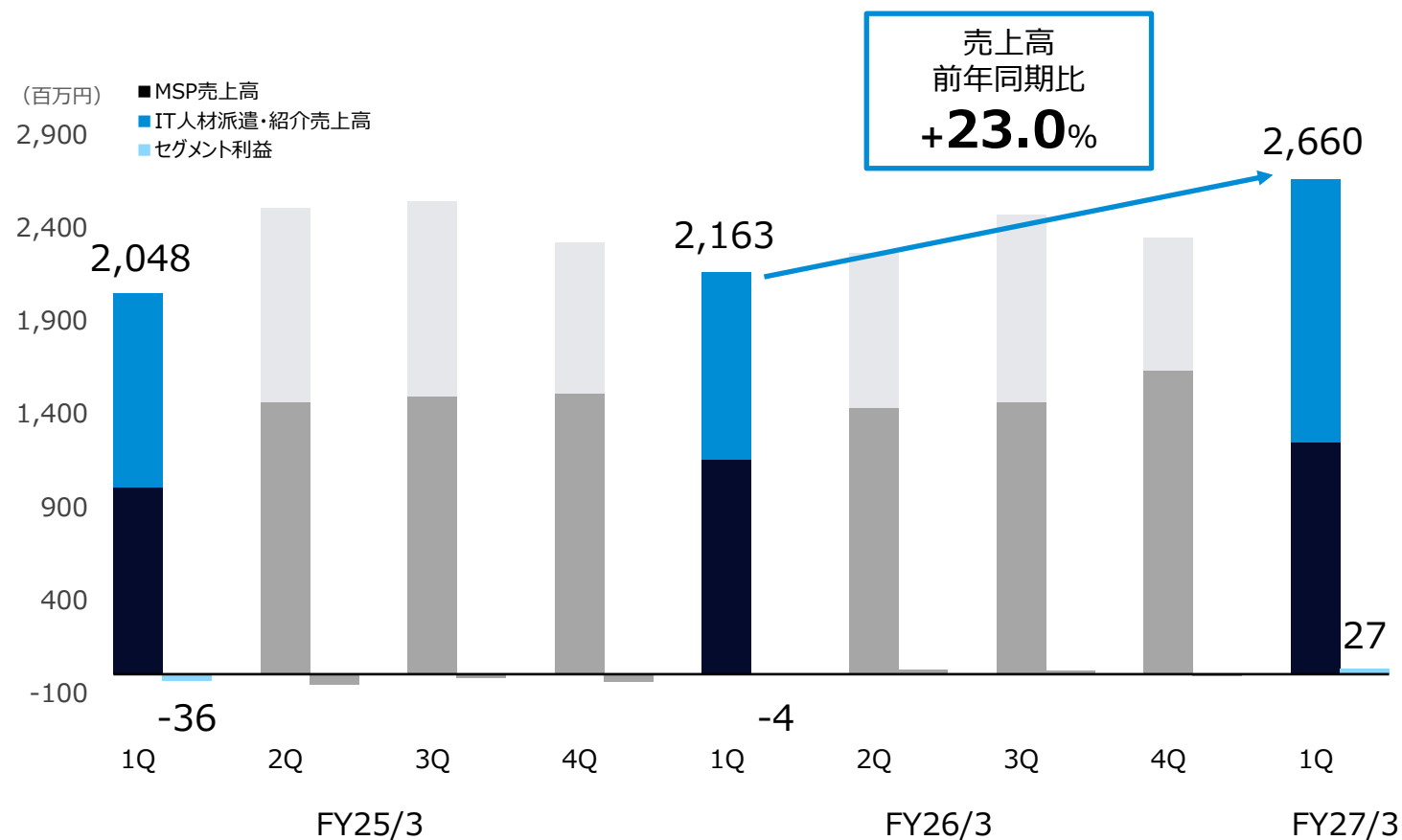
ITフリーランス
新規登録者数

407 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)

- 派遣・紹介売上が好調に推移し、売上高は前年同期比23%増の26.6億円と大幅な伸長。
- セグメント利益は前年同期のマイナスから27百万円の黒字に転換。高マージン案件の選別受注戦略が寄与。



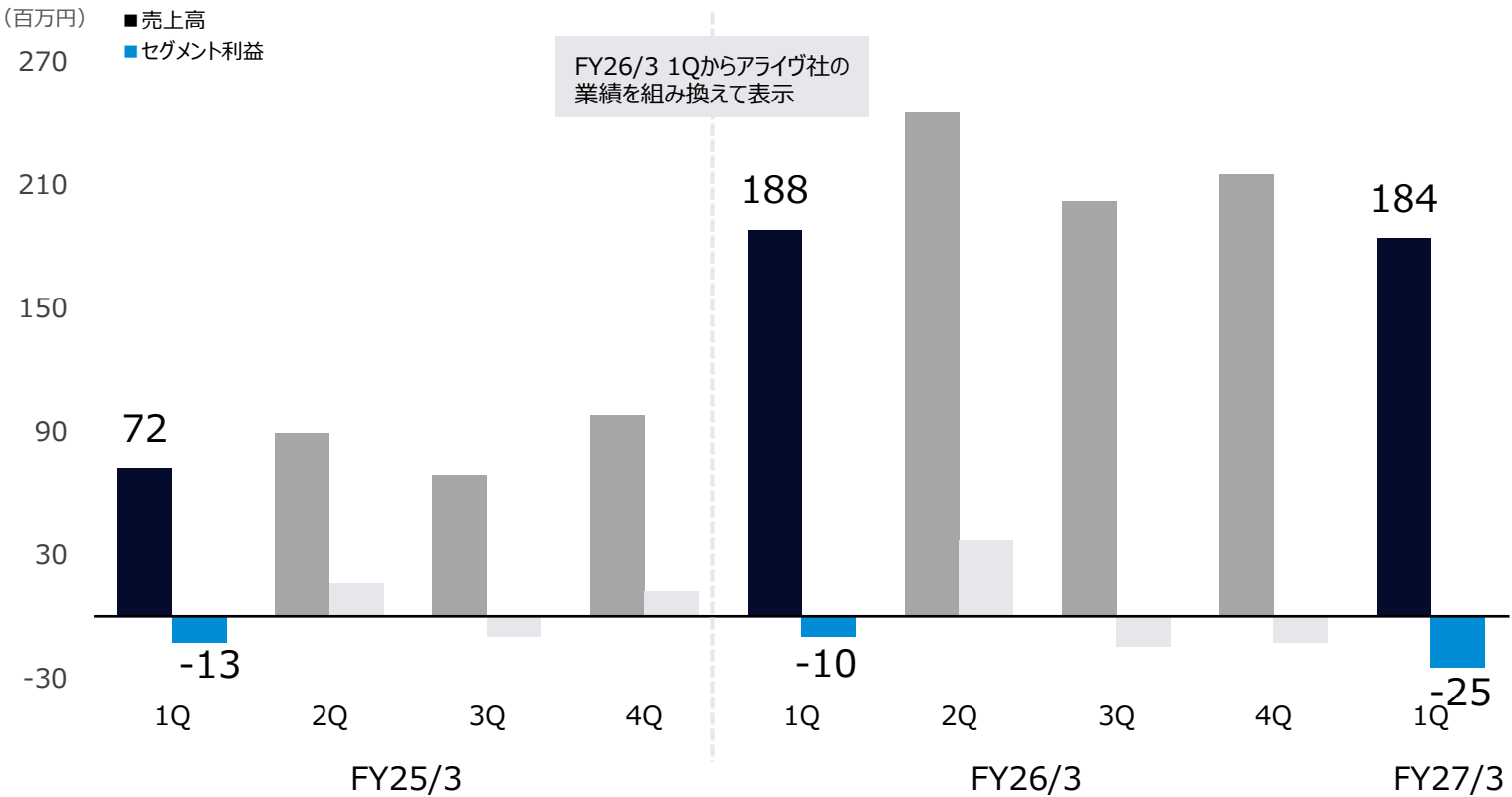
1Q	(YoY)
売上高	2,660 百万円 (+23.0%)
セグメント利益	27 百万円 (-)

※ 業績は期中平均レートを適用し、豪1ドル=109.11円で日本円換算。想定為替レートは豪1ドル=110円。

Seed Tech (売上高・セグメント利益)

Seed Tech (Sales, Operating Profit)

- 売上高は、旧アライヴ社側の業績影響により前年同期より若干下回る。セグメント利益は先行投資や経営統合による諸費用の発生により、計画通りマイナス25百万円で着地。
- 中小企業向けDX推進サービス「DX職 -デジシヨク-」は、計画通りの人材確保を進め、顧客開拓を強化。



1Q	(YoY)
売上高	184 百万円 (-1.9%)
セグメント利益	-25 百万円 (-)
アライヴ社の のれん等償却額	12 百万円

国内IT人材の 取り組み

**Initiatives in
IT Human Resources
Matching Business, Japan**

4

国内IT人材（AI案件・高単価案件へのシフト）

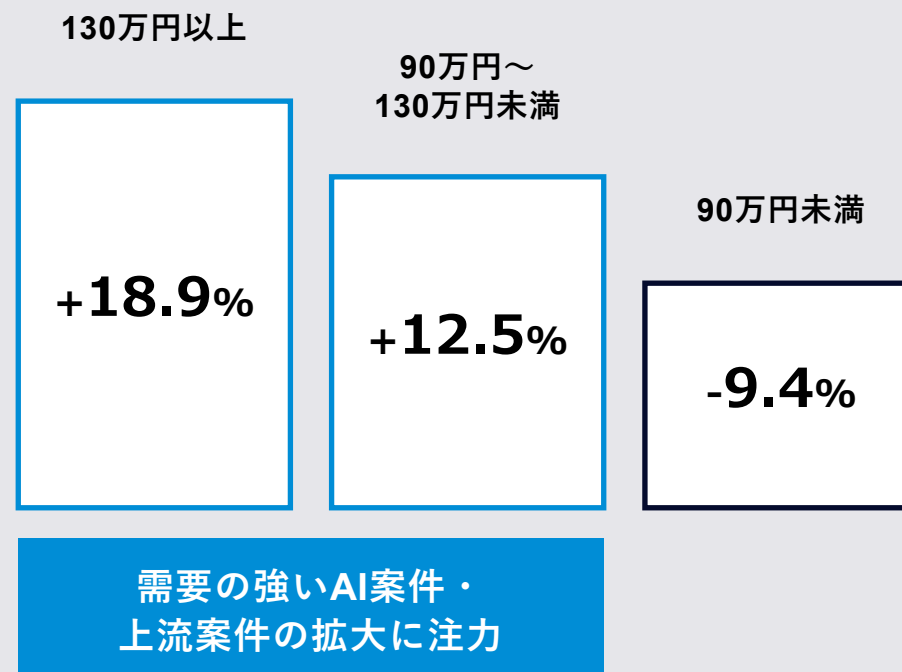
IT Human Resources Matching Business, Japan (Shift to AI Projects and High Price Range Projects)

- AI関連の開発需要の高まりに伴い、AI案件※1の割合は前年同期比で3倍超に増加。
- AI案件およびFDE・PM・コンサル等の高単価案件は増加傾向、一方で単純なコーディング案件数は減少。

AI案件割合推移



単価別の案件増減（前年同期比）※2



需要の強いAI案件・
上流案件の拡大に注力

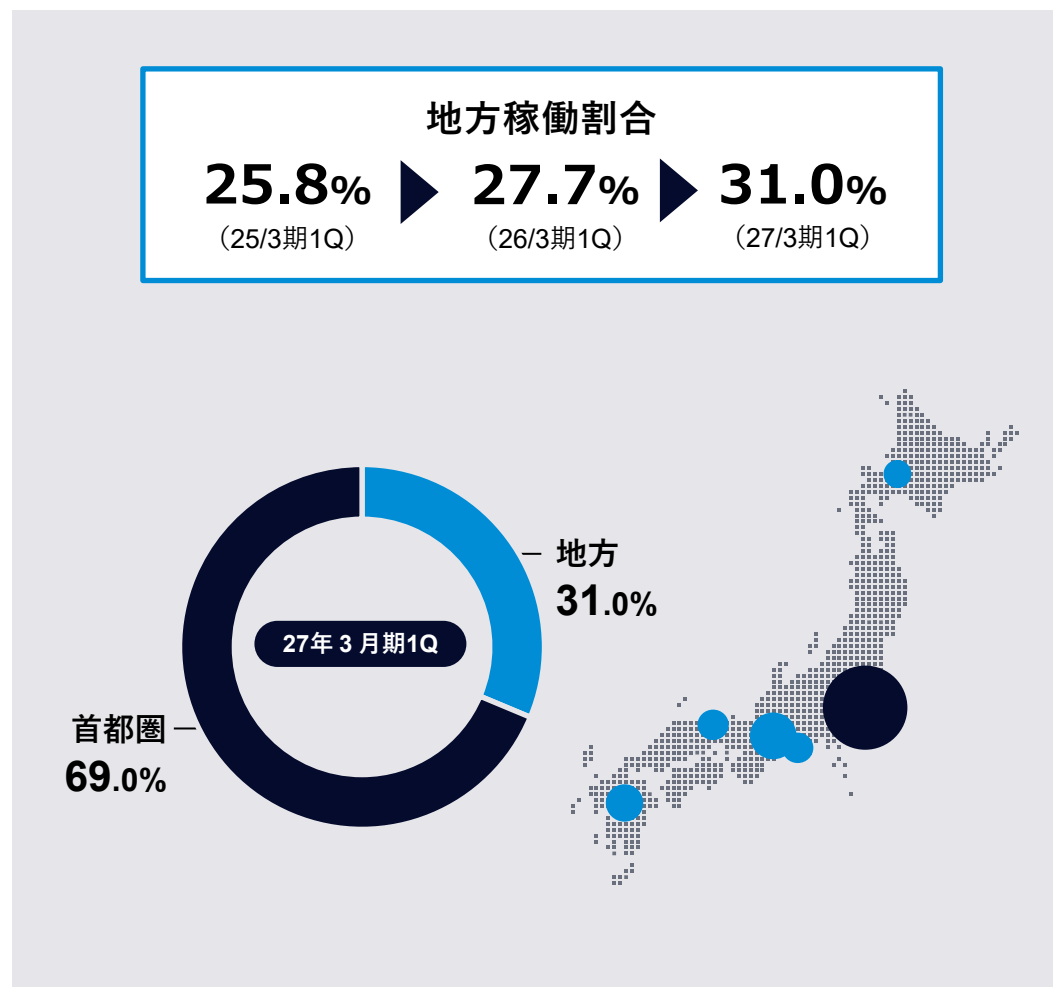
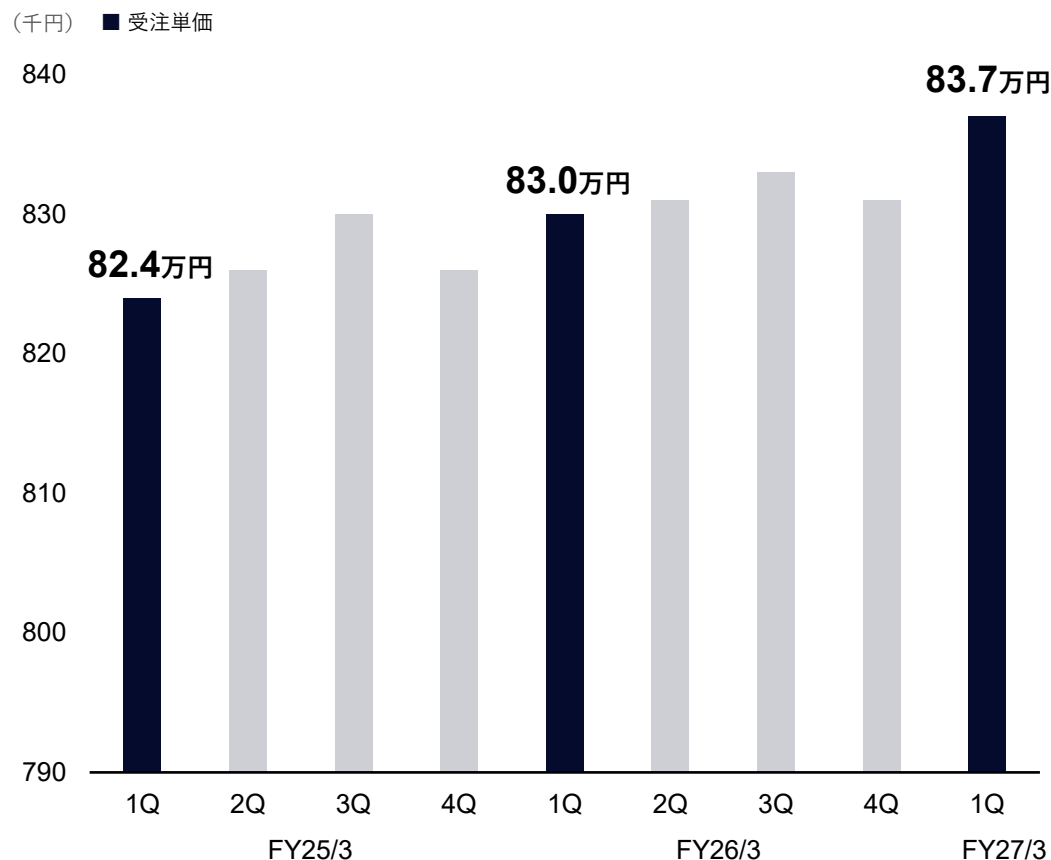
※1 AI案件の定義：「AI開発案件に関連するキーワードを含む案件データ」例：AI・生成AI・LLM・機械学習などを活用した機能や、設計・開発・導入・改善案件等を集計。

※2 首都圏における単価別案件数を集計。

国内IT人材（地方稼働割合）

IT Human Resources Matching Business, Japan (Regional Ratio)

- 戦略的な地方展開が順調に進捗し、前々年同期比で地方割合が5.2pt拡大。
- 首都圏はAI・上流案件により受注単価が大幅に上昇傾向にある一方、地域間の単価水準差により、全体の平均受注単価成長率は緩やかな推移となる。



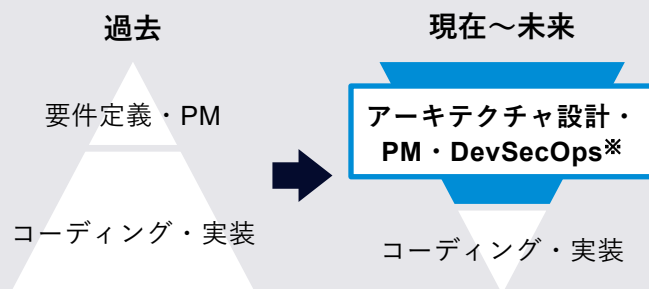
国内IT人材（IT人材のスキル転換とデータベースの質的向上）

IT Human Resources Matching Business, Japan (Skill Transformation & DB Value Enhancement)

- 経験豊富なIT人材へのコンサルスキル付与は、FDEといった高付加価値人材への進化が見込みやすい。
- 24,000名超のIT人材データベースの質的向上を進める。

生成AIによる開発価値の変化

- 生成AIのコーディングアシストにより、単純実装作業の市場価値は低下傾向。
- 一方で、課題を正確に定義する、上流工程の重要性が向上し、コンサル・PM/PMO需要が拡大。



スキル転換とリスキングの再現性

○ ハイスکیلIT人材 + コンサルスキル

- 論理的志向・提案スキル・課題定義能力を、体系化された研修・実践を通じて習得
- 技術基盤を持つエンジニアが上流スキルを獲得することで、市場で不足している付加価値層へのスキル転換を実現

△ コンサルタント + エンジニアスキル

- 非エンジニアが実戦的な技術実装能力を獲得するには長年の実務経験が必要であり、逆方向の育成は難易度が高い

経験豊富なIT人材を、
高付加価値人材へ進化

当社の優位性と供給基盤

20年の業界実績

ITフリーランス・クライアント、双方からの信頼

24,000名超

多角的かつ精緻なITフリーランスDB

+

リスキング環境

この強固なデータベースにリスキング環境を掛け合わせ、生成AI時代に適した供給プラットフォームを構築。

※ 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（ITフリーランス向け「FDE育成プログラム」を開始）

IT Human Resources Matching Business, Japan (Launched “FDE Training Program” for IT Freelancers)

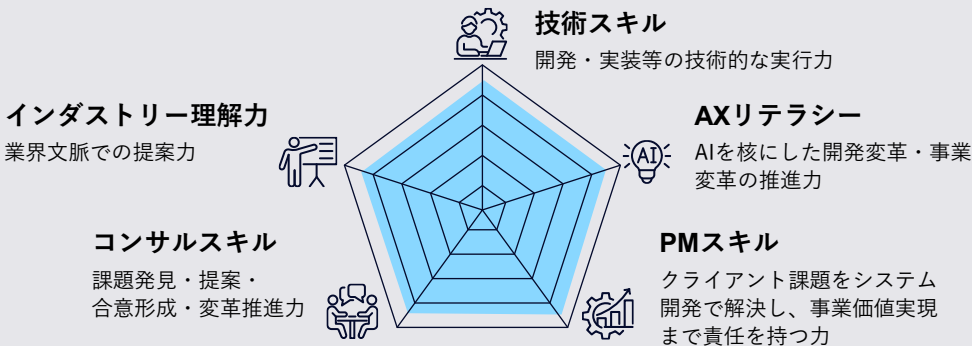
- 市場需要が高まる上流工程スキルへの転換を支援し、ITフリーランスの市場価値向上と当社データベースの質的向上を推進。これにより、時流に沿った高単価・上流案件へのマッチングを加速させる。

プログラム概要とカリキュラム

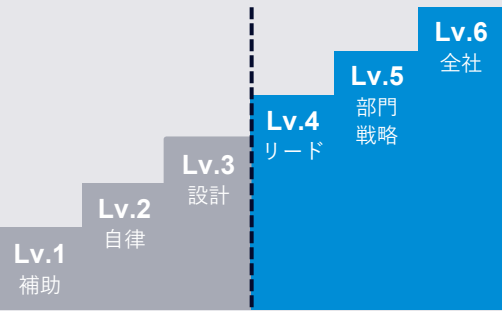
プログラム名	FDE育成プログラム（『Update Guild』第1弾）
研修回数	キックオフ+全6回
時間	1回 約3時間
定員	40名程度（選抜制）
対象	「GEECHS JOB」にご登録のITフリーランス

フェーズ1	ビジネス変革・戦略設計（第1～2回） 課題特定やKPI・ROI設計など、ビジネスの最上流となる戦略の組み立て方を学びます。
フェーズ2	プロジェクト推進・マネジメント（第3～4回） 論理的思考や資料作成、PMスキルなど、戦略を実際の形にして推進する力を養います。
フェーズ3	総合ワークショップ（第5～6回） これまで学んだスキルを総動員し、実際のビジネスシーンを想定した課題解決提案を実践します。

習得するFDEコンピテンシーモデル



FDEレベル定義



FDE合格ライン
= Lv.4
プロジェクトをリードできる

指示の中で業務を実行するのではなく、自分で判断・設計し、プロジェクトをリードできる状態

※ Forward Deployed Engineer（フォワード・デプロイド・エンジニア）。顧客の現場最前線に常駐または深く入り込み、課題解決を即座に実現する職種。

付録

Appendix

5

GEECHS

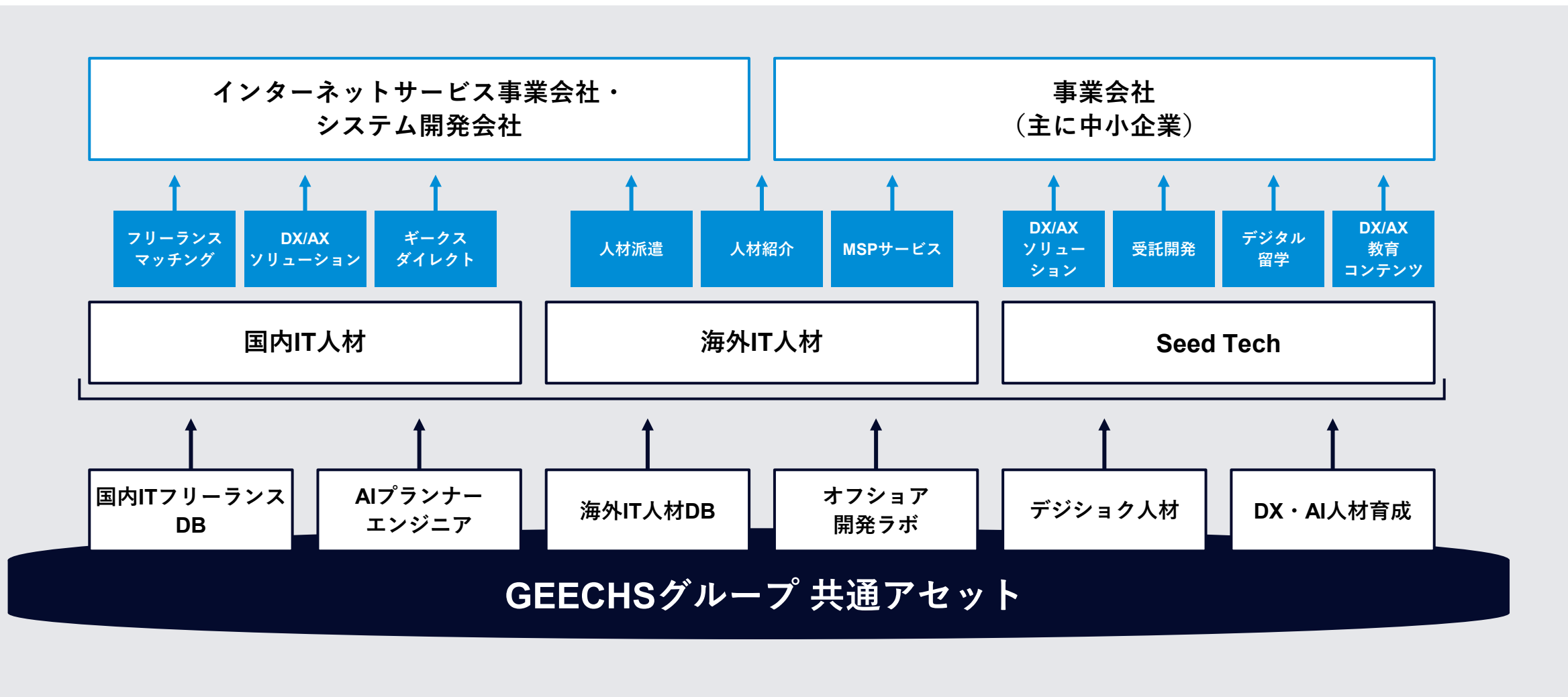
[geek × tech]

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

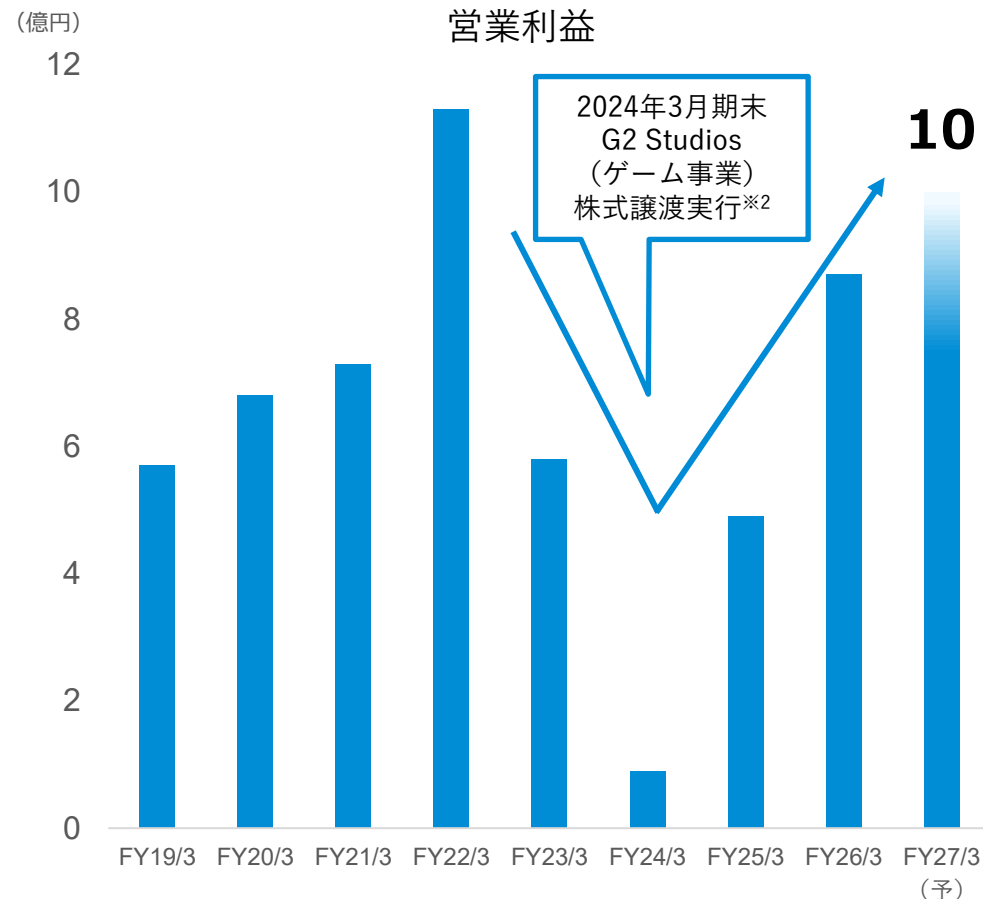
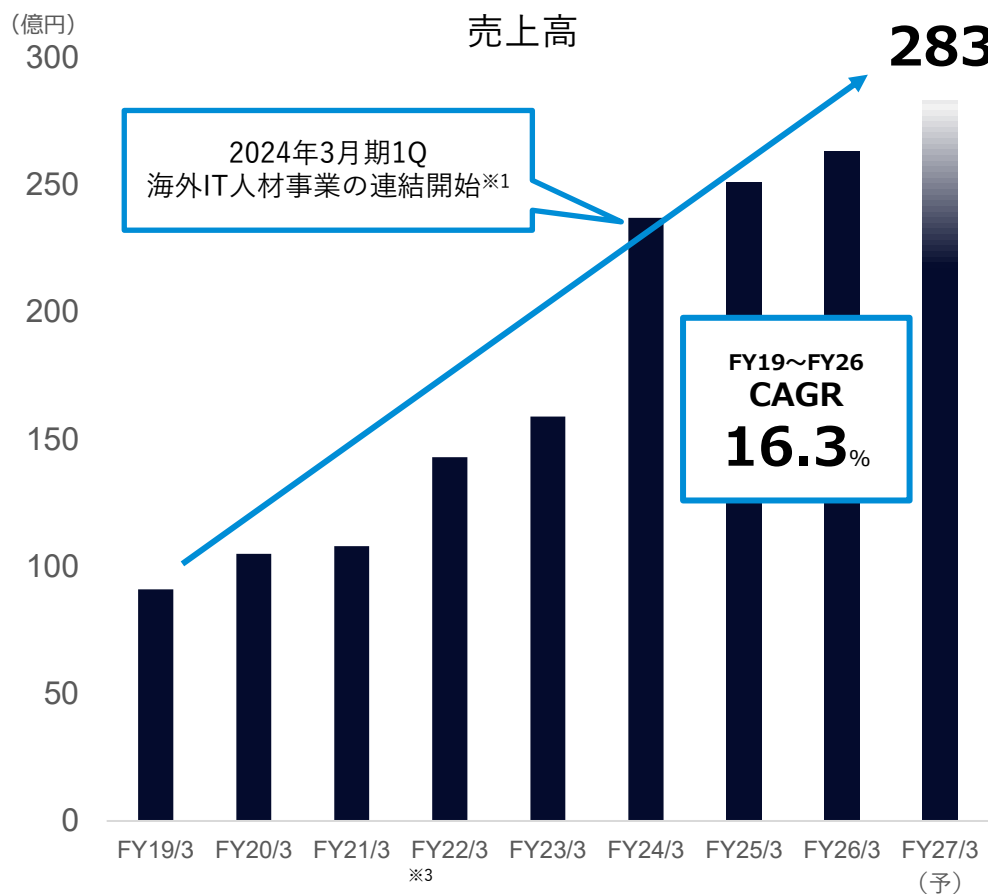
- 独自の共通アセットを基盤に、多様なサービスを展開し、顧客のIT・DX・AX課題を解決。



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

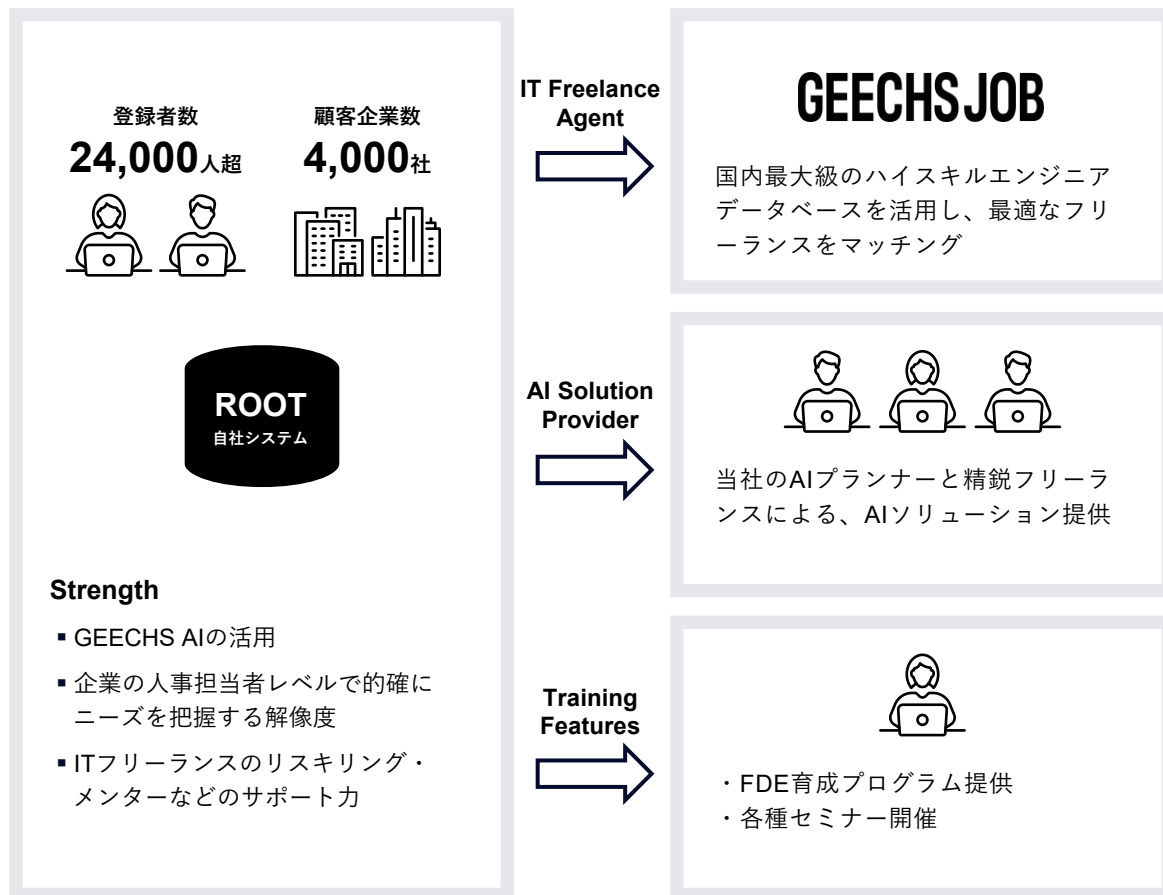
価値創造サイクル

GEECHS Social Impact Flow



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の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

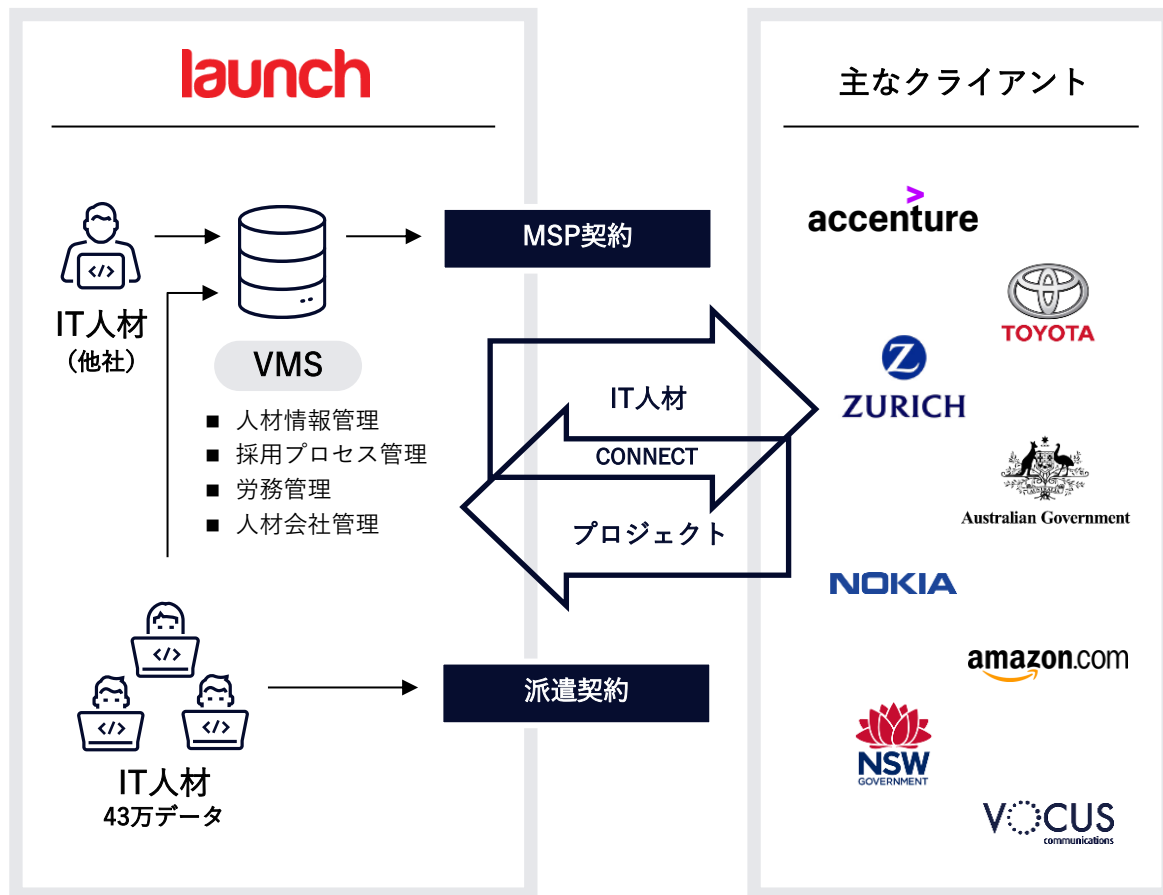
AIプランナーとAI駆動開発に強いエンジニアによる「課題解決型」ソリューション。企業のDX・AX推進を強力にバックアップ。

3. ITフリーランスの市場価値向上をサポート

登録ITフリーランス向けFDE育成プログラムの提供、各種セミナーをパートナー企業とともに開催。ギークスならではのコミュニティ醸成を目指し、ITフリーランスの市場価値向上を積極的にサポート。

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。

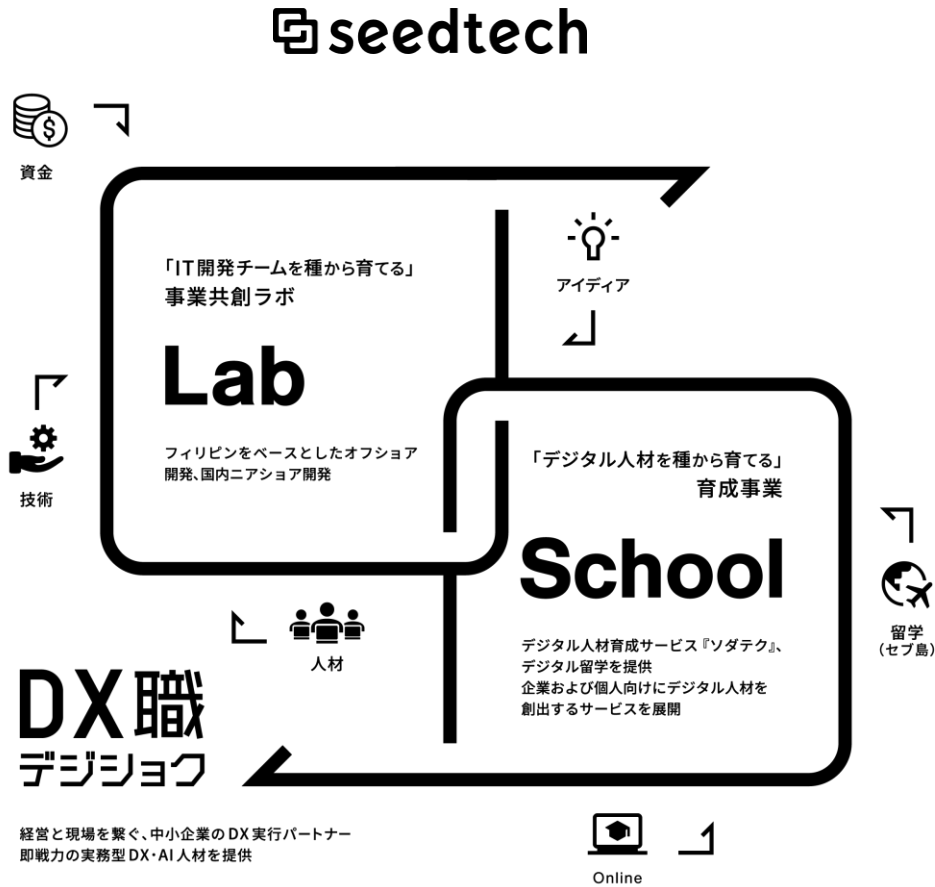
3. IT人材派遣・人材紹介・MSP事業の展開

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。

健康経営と社会貢献による持続的な企業価値の向上

Enhancing Sustainable Corporate Value Through Health-Oriented Management and Social Contribution

- 従業員の心身の健康を事業成長の原動力とし、「健康」と「社会貢献」の両輪でサステナビリティ経営を推進。

社内への取り組み

健康優良企業

「金の認定」を取得

東京連合会 **4,896** 社中、**199** 社のみが取得（取得率 約 **4.0%**）

- 健康企業宣言「STEP2」の全6項目で高い基準を達成
- 時間外労働の徹底管理や感染予防対策などの持続的なPDCAサイクルを確立
- 従業員が最大限のパフォーマンスを発揮できる持続的な成長基盤を構築



社外への取り組み

チャリティ活動を通じた日本赤十字社への寄付

「銀色有功章」を受章

累計寄付額 **20** 万円を突破

- 200歩につき1円を寄付するSDGs連動型「ウォーキングイベント2026春」を実施
- 総歩数 約3,150万歩を踏破し、157,513円を寄付
- 役員・メンバー110名が参加し、部門を超えた一体感を醸成
- 従業員の健康増進と社会課題解決を両立する施策として定着

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 1Q	2027/3期 通期計画
売上高	(千円)	15,997,838	23,739,835	25,162,448	26,375,627	6,968,556	28,300,000
EBITDA	(千円)	651,393	362,120	625,903	975,351	237,754	1,090,000
営業利益	(千円)	589,410	90,859	495,539	875,689	204,275	1,000,000
経常利益	(千円)	567,920	82,483	494,535	842,813	164,146	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	86,089	630,000
包括利益	(千円)	239,739	-1,516,051	-104,464	654,333	89,951	–
資本金	(千円)	1,109,972	1,112,183	1,112,363	1,112,414	1,112,414	–
純資産額	(千円)	4,687,486	3,070,641	2,871,147	3,054,682	2,907,055	–
総資産額	(千円)	8,999,379	7,174,136	7,374,904	7,852,040	7,738,579	–
1株当たり純資産額	(円)	441.05	272.09	267.71	299.19	284.21	–
1株当たり当期純利益	(円)	23.20	-142.75	4.82	62.73	8.47	62.01
自己資本比率	(%)	47.7	39.2	37.5	38.7	37.3	–
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	296	–

補足データ（国内IT人材）

Supplemental Data (IT Human Resources Matching Business, Japan)

決 算 年 月	2026/3期					2027/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
売上高 (千円)	4,037,496	4,028,281	4,129,514	4,176,312	16,371,604	4,144,639
広告宣伝費 (千円)	47,835	49,090	49,396	52,634	198,956	54,087
広告宣伝費率 (%)	1.2%	1.2%	1.2%	1.3%	1.2%	1.3%
セグメント利益 (千円)	350,714	330,380	364,025	389,500	1,434,620	360,325
セグメント利益率 (%)	8.7%	8.2%	8.8%	9.3%	8.8%	8.7%
稼働人月数 (人月)	5,003	5,021	5,104	5,170	20,298	5,087
受注単価 (千円)	830	831	833	831	831	837
新規取引企業数 (社)	58	45	51	33	187	40
テイクレート (%)	17.7%	17.8%	18.0%	18.2%	17.9%	18.3%
ITフリーランス新規登録者数 (人)	417	421	367	406	1,611	407

*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。