

個人投資家向け
オンライン会社説明会

Company Profile

2022年6月6日
ギークス株式会社
東証プライム：7060

Contents

1. Corporate Profile 会社概要	・・・ 02
2. Our Business 事業内容	・・・ 07
3. Financial Results for FY3 / 2022 業績	・・・ 22
4. Forecast for FY3 / 2023 業績予想	・・・ 36
5. Medium-Term Management Plan 中期経営計画について	・・・ 40
6. Appendix 付録	・・・ 46

Corporate Profile

1

会社概要



[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

*Make the biggest impression
in the 21st century*

21世紀で最も感動を与えた会社になる

当社グループは、「21世紀で最も感動を与えた会社になる」ことをグランドビジョンに掲げ、いかなる環境の変化があろうとも、常に困難な課題に「挑戦」し、そしてその過程を「楽しみ」、自らの「成長」につなげていくこと、このサイクルを繰り返すことで世の中に多くの「感動」を生み出していきます。

そして、当社グループの強みであるIT人材領域の事業成長を更に加速させ、変化対応力を強みに、提供サービスの創造、進化を通じて、IT・インターネット分野を軸としたポートフォリオ経営を展開し、永続的な企業価値向上を目指しております。

Group Corporate Profile

グループ会社概要

社名	ギークス株式会社（東証プライム：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	1,101 百万円（2022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(社外) 佐々木 貴	
	取締役CFO 佐久間 大輔	社外監査役 秦 信行	
	取締役 成末 千尋	社外監査役 花木 大悟	
	社外取締役 松島 俊行	執行役員 桜井 敦	
	社外取締役 花井 健	執行役員 高原 大輔	
事業内容	IT人材事業 ゲーム事業 x-Tech事業 Seed Tech事業		
売上規模	5,388 百万円（2022年3月期）		
従業員数	384名（2022年3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		

Our Group Companies

グループ会社



IT人材事業 x-Tech事業



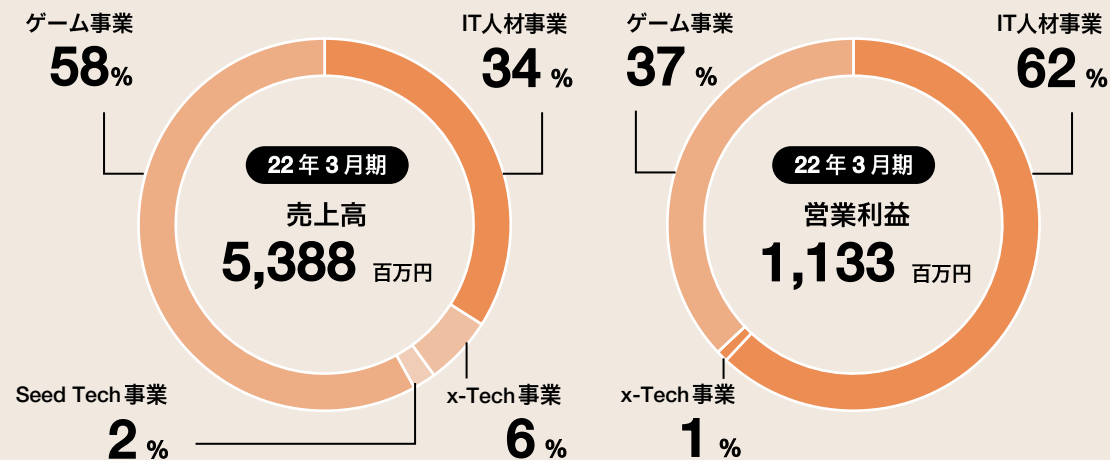
ゲーム事業



Seed Tech事業

Segmentation

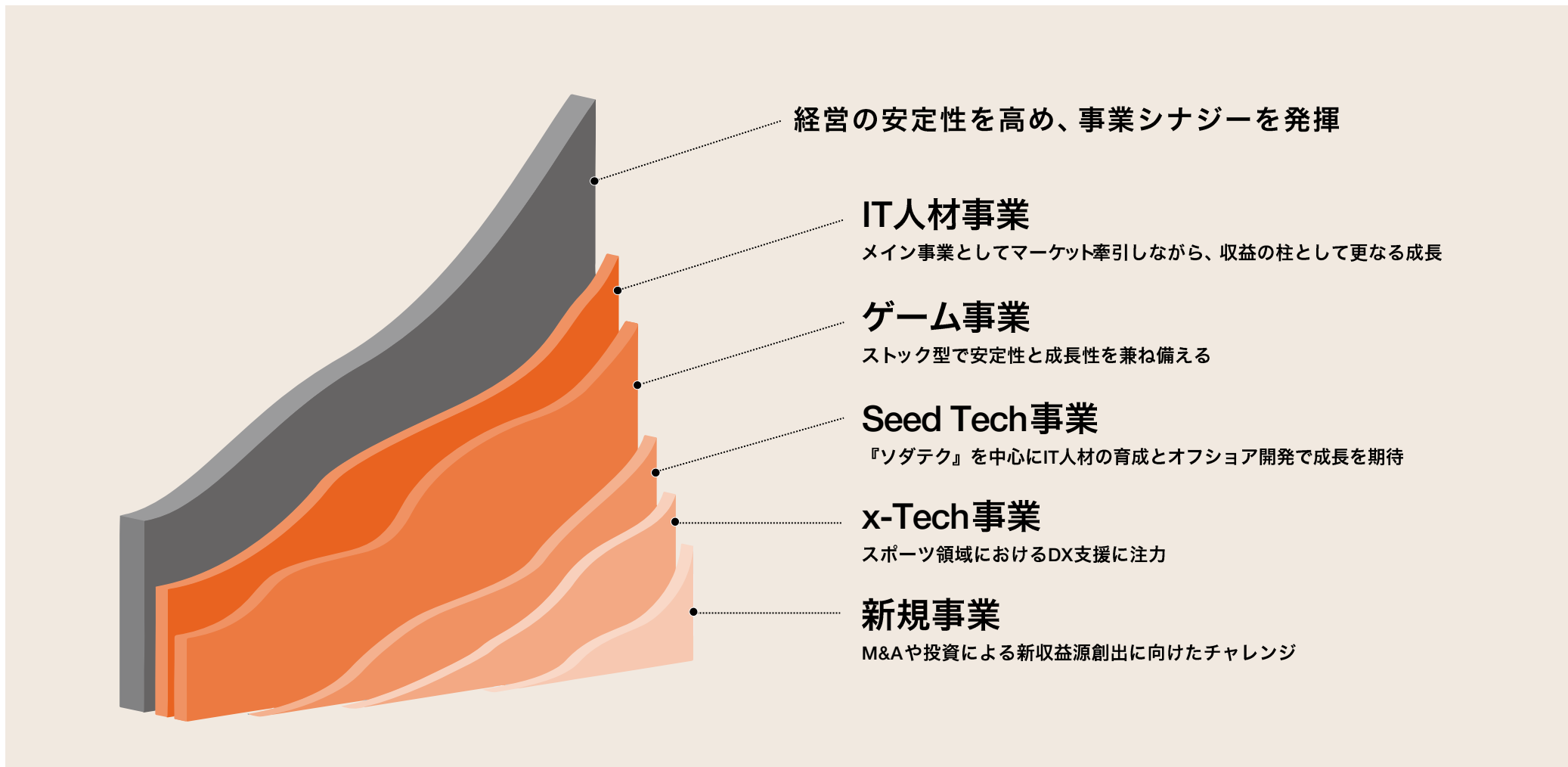
セグメント構成



Advantage of geechs Group

ギークスグループの強み

成長・安定・収益性を高めるポートフォリオ経営



Our Business

2

事業内容

IT Freelance Matching Business

IT人材事業

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
年間
約**1,000**名
新規登録



フリーランス向け
福利厚生プログラム



顧客企業
約**3,300**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

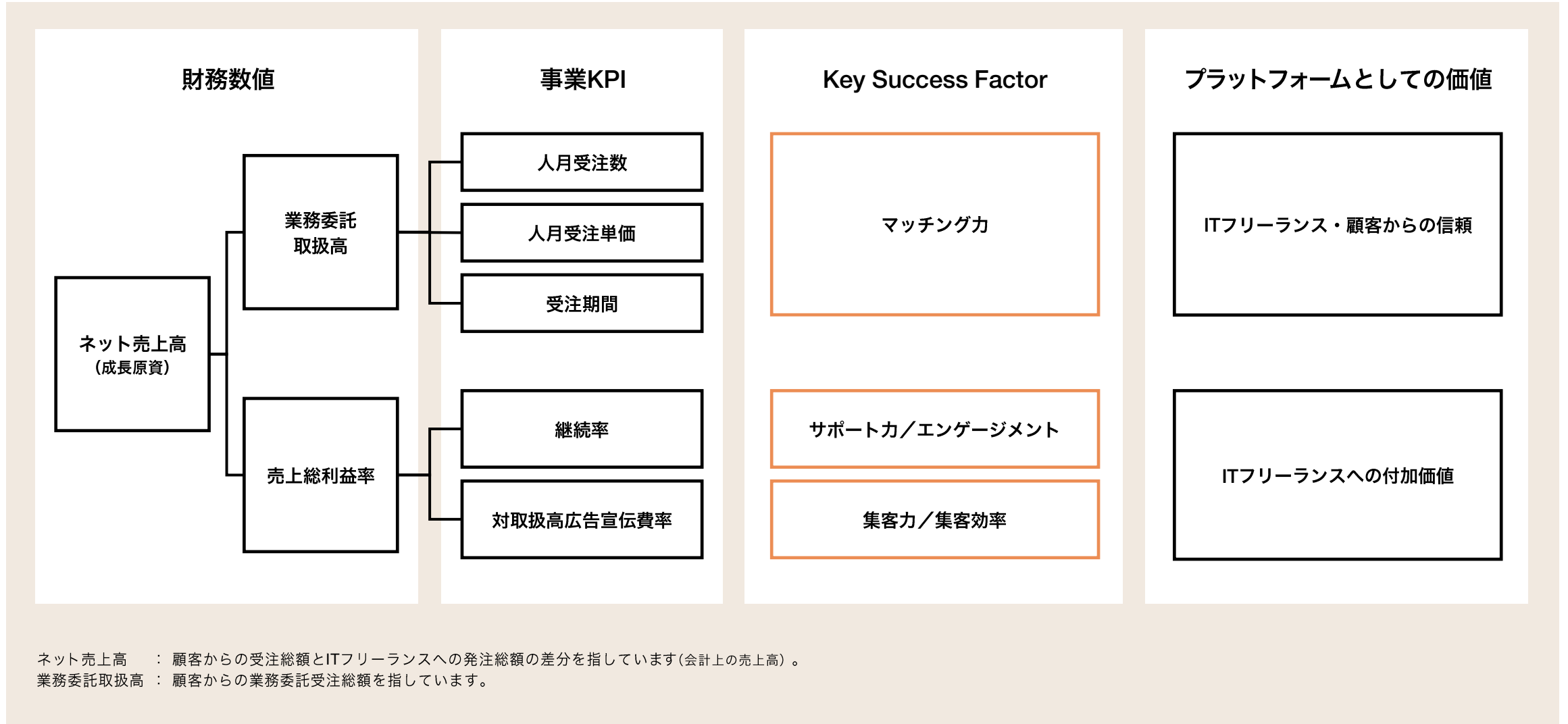
提携企業
33社



(一部抜粋)

Source of growth

成長源泉



geechs Strength

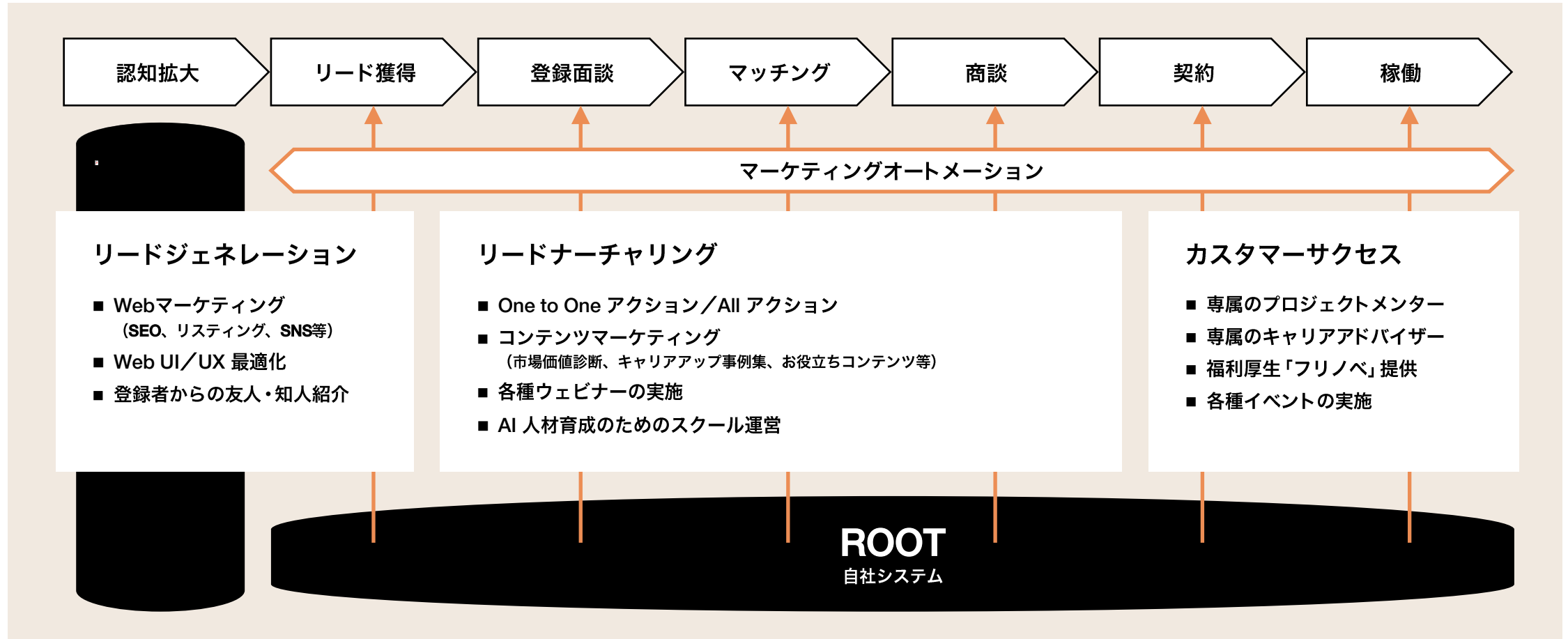
ギークスの強み



Relationships with IT Freelance

ITフリーランスとのつながり

ITフリーランスとの効果的な接点を長期的に持つことで、
エンゲージメント向上を図る



Differentiation from Similar Businesses

類似ビジネスとの違い

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	・レガシーシステム運用 ・業務システムの開発
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

43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



Game Business

ゲーム事業



G2 Studios

G2 Studios 株式会社

スマートフォン向けゲームアプリの
企画・開発・運営

アソビ創造集団。

ゲーム事業に特化したグループ会社であるG2 Studios株式会社は、大手のライセンサーやゲームメーカーとパートナーシップを組み、Unityをベースとしたスマートフォン向けネイティブアプリゲームの企画・開発・運営を行っています。

1. パートナー戦略に特化

Unity/PHPを中心とした確かな技術力で、受託開発・運営により収益基盤を安定させ、好調タイトルはレベニューシェアを獲得。グローバル配信タイトルの受注を拡大。

2. セールスランキング上位のゲーム開発実績

これまで蓄積してきた2D/3Dゲーム開発のノウハウに加え、幅広いゲームジャンルの運営実績が豊富。今後はメタバース分野への研究開発にも注力。

3. IT人材事業との連携による開発ライン確保

グループ内連携により、自社でもITフリーランスを活用しながら、プロジェクトごとに柔軟に開発ラインを組成。

Differences between Developer and Publisher

ディベロッパーとパブリッシャーの違い

ゲーム事業の今後の戦略は グローバル配信タイトルのディベロッパーを目指す

	ディベロッパー (当社)	パブリッシャー
主な役割	タイトルの企画、開発、運営	タイトルの企画、配信、プロモーション
収益モデル	<ul style="list-style-type: none">● パブリッシャーからの企画・開発売上 (フロー売上)● パブリッシャーからの運営売上 (ストック売上、固定)● タイトルの課金に応じたRS*1売上 (ストック売上、変動*2)	<ul style="list-style-type: none">● アプリ内課金● 広告アプリ
リスク/リターン	ローリスク・ミドル～ハイリターン	ハイリスク・ハイリターン
ビジネス上の特徴	<ul style="list-style-type: none">● タイトルのヒット有無に関わらず固定的かつ安定的な収益● アップサイドは限定的であるものの、ヒットした場合のリターンは大きい● ボラティリティが小さいストック型のビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none">● タイトルがヒットした場合、アップサイドの期待が大きい● ヒットしなかった場合、コスト回収が難しくリスクがあるボラティリティが大きいビジネスモデル

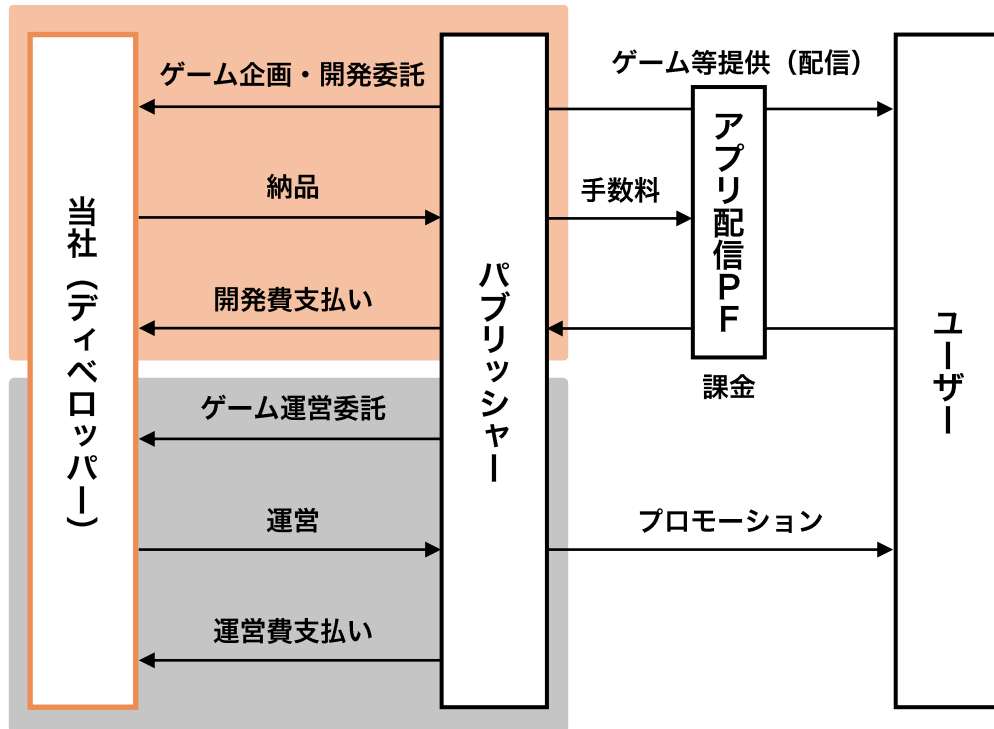
*1 レベニューシェア *2 タイトル毎の契約に応じて設定

Game Business - Business and Revenue Image -

ゲーム事業 - ビジネス・収益イメージ -

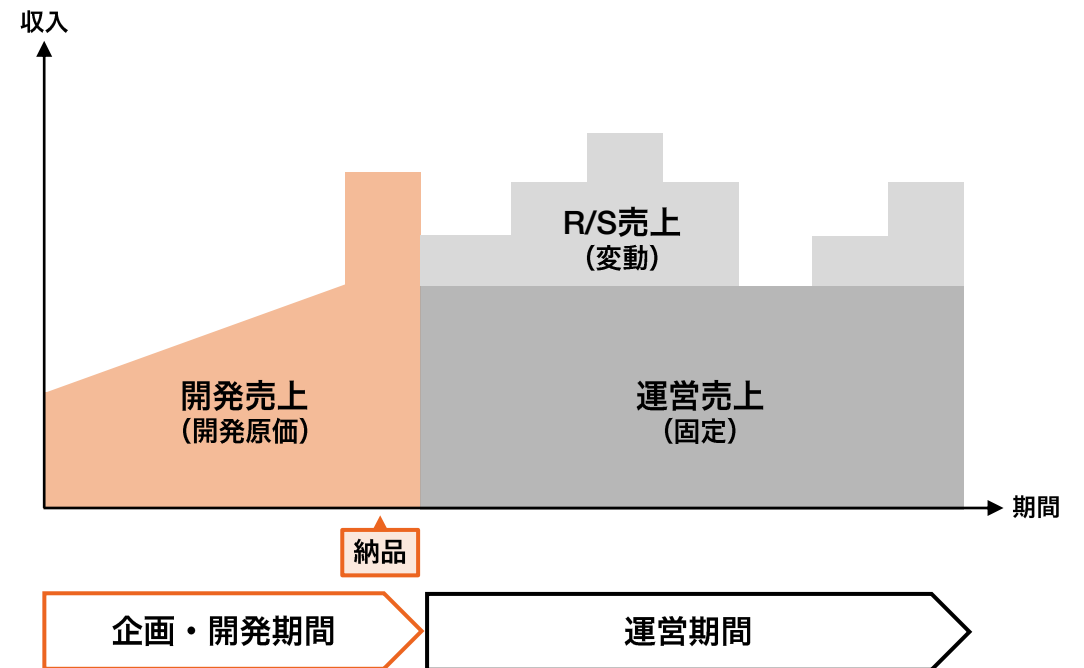
ビジネスモデル

- 当社は大手ゲーム会社（パブリッシャー）よりゲームの企画・開発・運営を受託するディベロッパー専属企業



収益イメージ

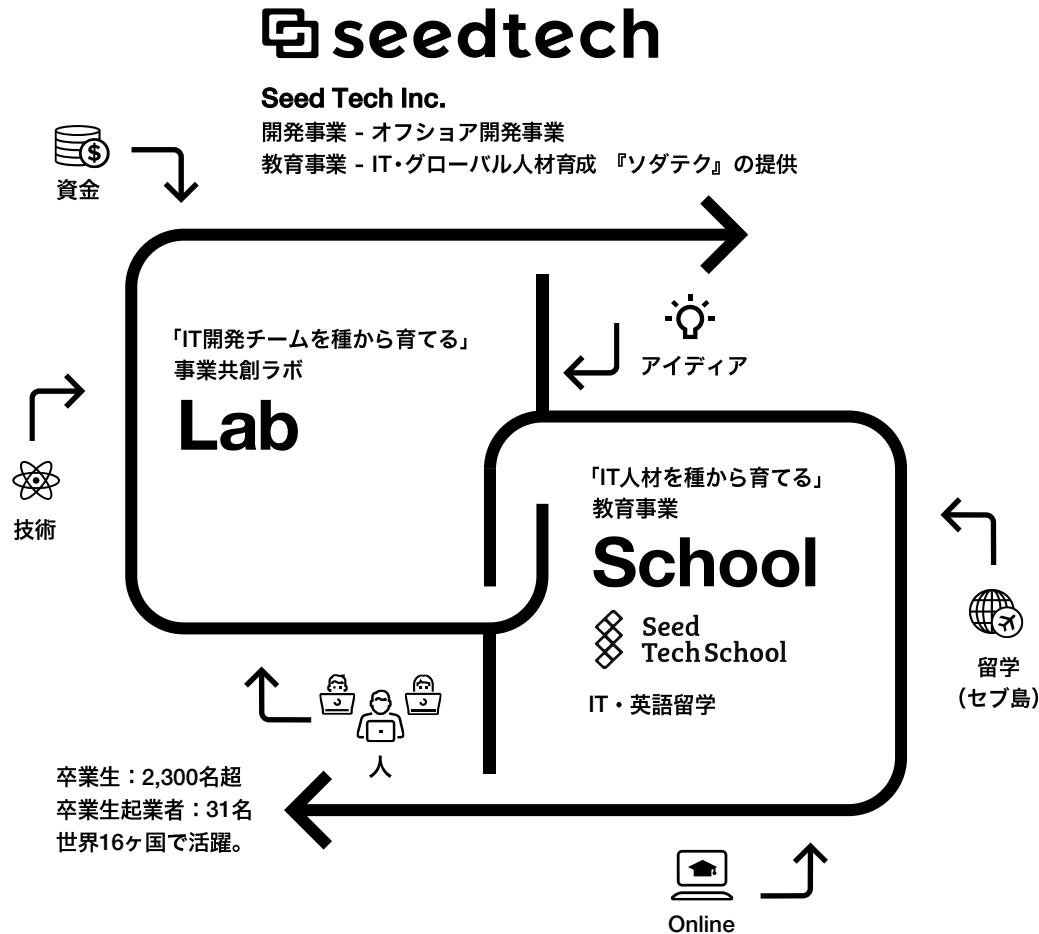
- 企画・開発期間は、22/3期より開発原価同額を売上計上
- 運営期間は固定の運営売上に加え、タイトルの課金売上に応じたR/S売上を計上*



* タイトル等の契約に応じて設定

Seed Tech Business

Seed Tech事業



1. SaaS型DX/IT人材育成プラットフォームの提供

法人向けDX/IT人材育成サービス『ソダテク』を提供

すべて動画による教材数300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キリングを支援。

2. 世界標準の事業共創ラボ型オフショア開発

フィリピンセブ島における新規事業・DX・プロダクト開発を成功に導くためのIT人材確保、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。世界最大級ECプラットフォーム「Shopify」の開発も手掛ける。

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

開発と教育の2事業からIT開発チームとIT人材を、種から育てる。

SaaS type DX / IT Human Resources Development Service "sodatech"

SaaS型DX/IT人材育成サービス「ソダテク」

法人向けSaaS型のDX/IT人材育成サービス『ソダテク』を2022年4月より提供開始
教材数300以上、総学習時間400時間以上の豊富なコンテンツ

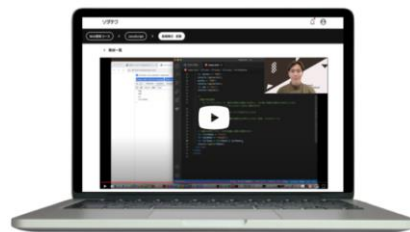
ソダテク

IT人材不足 システム開発の内製化 採用コストの高騰

**DX・IT人材は
社内で育てる時代に**

2022年4月サービス開始

月額 **3万円**



ソダテクとは

=育てる+テクノロジー人材

社会課題であるIT人材不足を解消する新たなサービス
DX人材・IT人材の育成を内製化
リスクリングにも最適なツール

- SaaS型で安価な料金体系
- 教材は全て理解しやすい動画で提供
- 未経験者でもゼロから学べるカリキュラム
- 教材は主要言語・技術を網羅、順次拡張
- 学習で困った時にも安心なサポート体制
- 管理者向けのレポート機能で学習状況を可視化

Market Size and Growth Potential

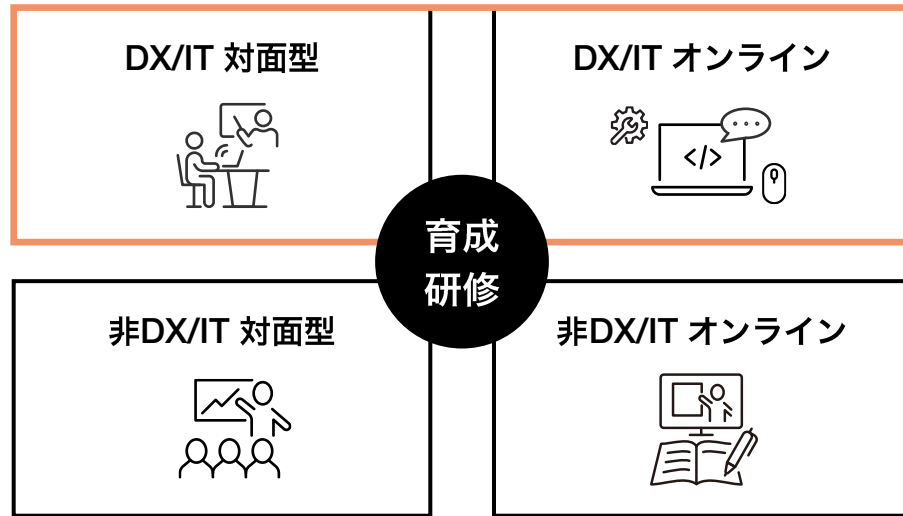
市場規模と成長性

- 法人向け研修サービス市場は、2020年にコロナ影響で一時的に落ち込んだものの、新人研修等への旺盛なニーズから2021年は再び成長軌道を確認する見込み
- 大企業中心にDX/IT人材不足が深刻化する中、リスクリングの重要性の高まりに加え従来型のシステム開発会社へのアウトソーシングから内製化する企業も増加傾向

法人向け研修サービス市場

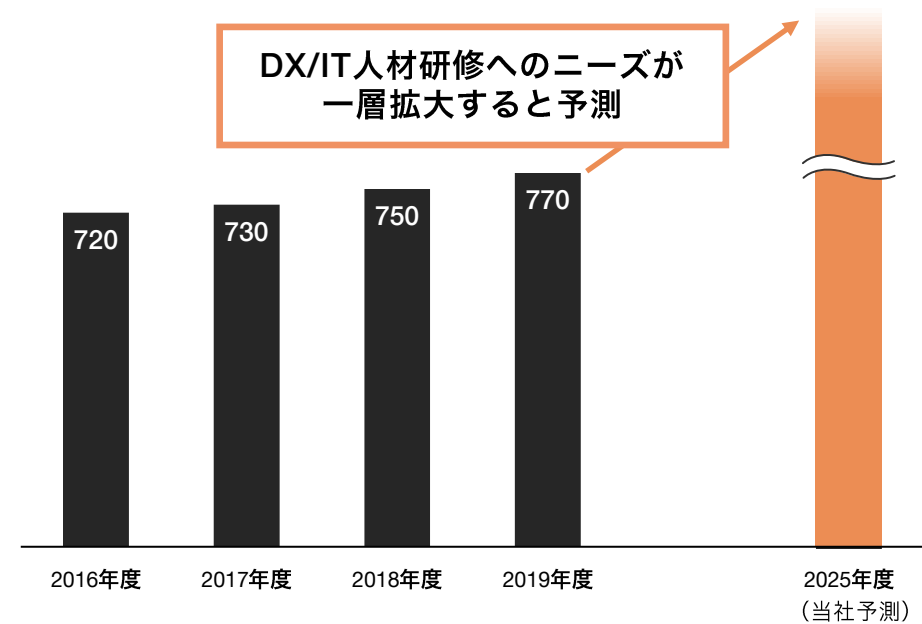
2021年度市場規模予測* **5,250** 億円

当社のスコープ市場



* (出所) 矢野経済研究所「2021 企業向け研修サービス市場の実態と展望」

デジタル人材育成・研修サービス市場規模の推移*

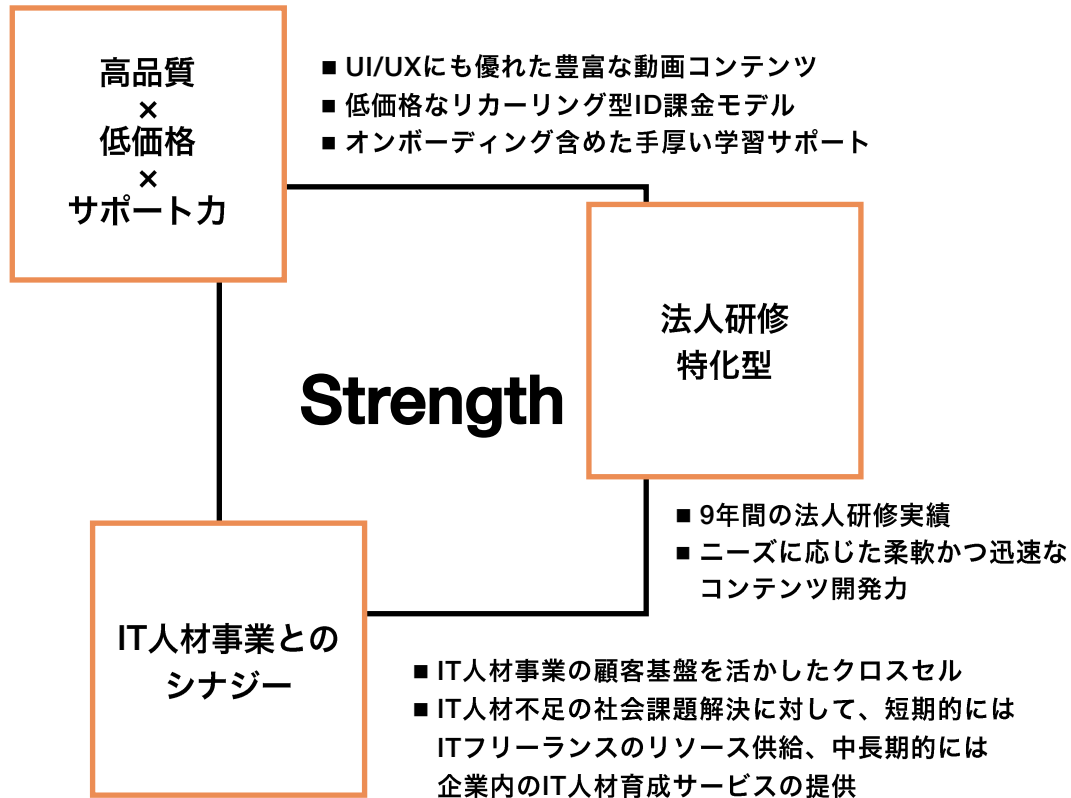


* (出所) 矢野経済研究所「2021年版デジタル人材関連サービス市場の現状と展望 研修サービス/人材派遣/人材紹介」
2016年度から2019年度にかけての推移を引用

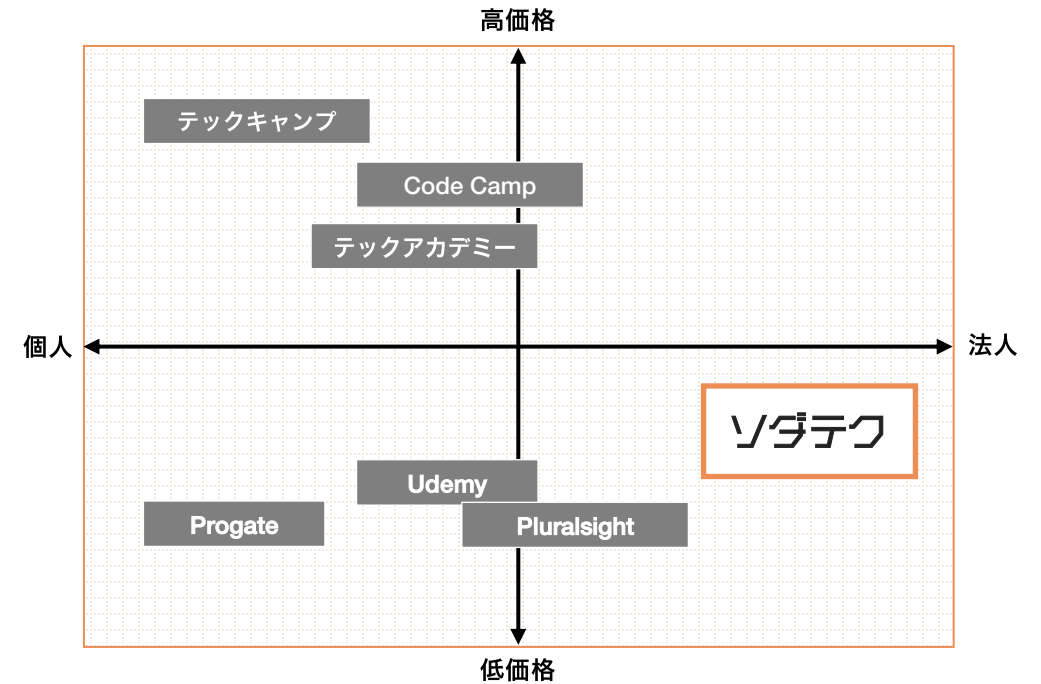
Positioning Map

ポジショニングマップ

ユーザーが学習離脱をせず目標達成・長期利用できる
サポート体制が充実したDX/IT人材に特化したリカーリング型のサービス



デジタル人材育成サービスにおけるポジショニング*



*各社公表資料、及びユーザーインタビュー等を元にした当社調べ

x-Tech Business

x-Tech事業



Gridge
ゴルフ専門情報サイト・
コミュニティ運営

1. ゴルフ業界のデジタルマーケティング支援

ゴルフ×ITを推進し、オウンドメディア開発、D2C構築、SNS運用代行等のデジタルマーケティング支援を提供。

2. 豊富な制作実績と運営ノウハウ

ユーチューバーやインスタグラマーを活用したゴルフ特化型エージェントに加え、各種動画編集/制作まで豊富な実績。
国内最大級のゴルフメディア「Gridge」を運営。

3. 日本最大級アマチュアゴルフ大会“Gridge Cup”の運営

顧客である各種ゴルフ関連企業とアマチュアゴルファーとの接点をオフラインで提供し、オンラインと融合したOMO支援を行う。

ビジネスモデル変革のテクノロジーパートナー

最先端の技術や手法を活用し、「テクノロジー×データ」で、ビジネスモデル変革のテクノロジーパートナーとなり、スポーツ領域でのデジタルマーケティングやD2C支援のノウハウを掛け合わせ価値を提供。

Financial Results for FY3/2022

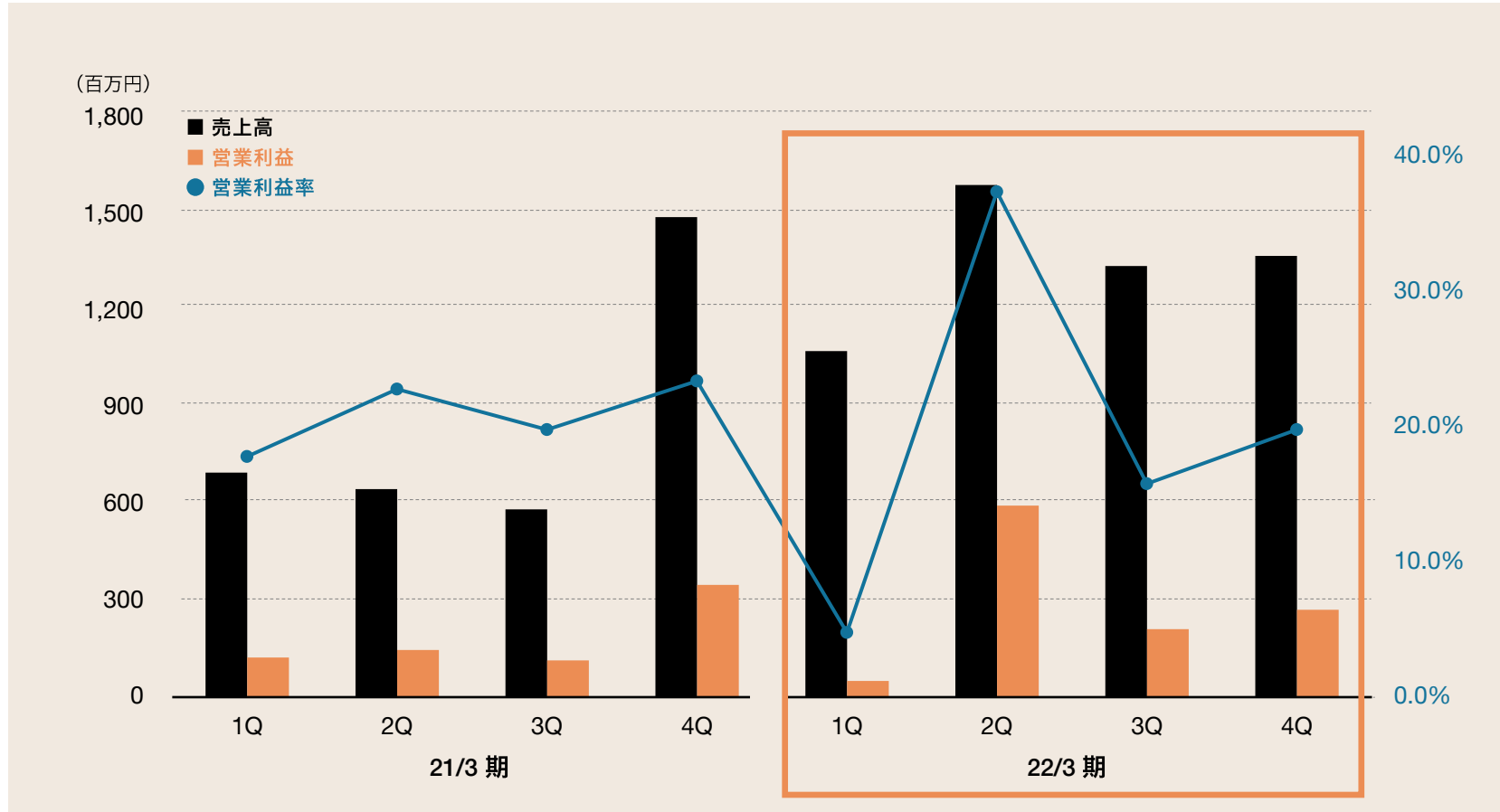
3

業績

Gross Sales and Operating Profit

売上高・営業利益推移

- 売上・利益ともに過去最高となり大幅な増収増益。初の10億円以上の営業利益を達成
- グループ全体の営業利益率は、3Qで一時的に落ち込んだものの4Qに回復し、通期で21.0%を達成
- 通期業績計画に対して、売上高は99.8%、営業利益94.5%、純利益95.1%と若干の未達となる
利益未達の要因はゲーム事業で3Q以降に利益の見込みを下回ったため



4Q	(YoY)
売上高	1,373 百万円 (-8.1%)
営業利益	272 百万円 (-22.3%)
経常利益	273 百万円 (-21.3%)
純利益	171 百万円 (-27.6%)

通期	(YoY)
売上高	5,388 百万円 (+57.2%)
営業利益	1,133 百万円 (+53.5%)
経常利益	1,135 百万円 (+59.1%)
純利益	705 百万円 (+54.1%)

Segment Information FY3/2022

2022年3月期：セグメント別

- IT人材事業 : 売上・利益・成長率のいずれでも通期で過去最高を更新。また、上方修正の通期計画に対しても大幅な上振れ
- ゲーム事業 : 21/3期より大幅増収増益したものの、上方修正の通期計画に対しては売上・利益ともに未達
- x-Tech事業 : ゴルフ関連企業のマーケティング支援に加え、アマチュアゴルフ大会“Gridge Cup”の売上も大きく伸長し、通期黒字化を達成
- Seed Tech事業 : 下半期より新プロダクト『ソダテク』の開発に注力した中、オフショア開発の伸長等もあり前年比+12%の増収を達成
- 共通費 : 情報セキュリティ投資・移転関連費用等の影響で前年比で増加したものの、その他の販売管理費等の未消化費用があり対計画では下振れ

(百万円)		前年実績 通期	実績		前年比 通期	通期計画		
			通期	4Q		計画値	達成率	
セグメント別								
	IT人材	売上	1,444	1,814	490	+25.6%	1,755	103.4%
		利益	823	996	281	+21.0%	935	106.6%
	ゲーム	売上	1,616	3,153	801	+95.1%	3,215	98.1%
		利益	270	584	111	+116.2%	790	73.9%
	x-Tech	売上	266	304	60	+14.3%	300	101.4%
		利益	-12	15	3	-	0	-
	Seed Tech	売上	103	116	20	+12.2%	130	89.4%
		利益	-15	-26	-19	-	-50	-
	共通費		-327	-435	-106	-	-475	-
連結								
		売上高	3,427	5,388	1,373	+57.2%	5,400	99.8%
		営業利益	738	1,133	272	+53.5%	1,200	94.5%

Cost Structure

コスト構造

- 労務費・外注費は、22/3期より新収益認識基準を適用した影響で大幅に増加
- エンジニア集客費は、コロナ影響で抑制していた前期に比べ大幅に増加
- 販管費は、各事業の組織体制強化に伴う中途採用費及び人件費増加に加え、情報セキュリティ投資の影響で増加

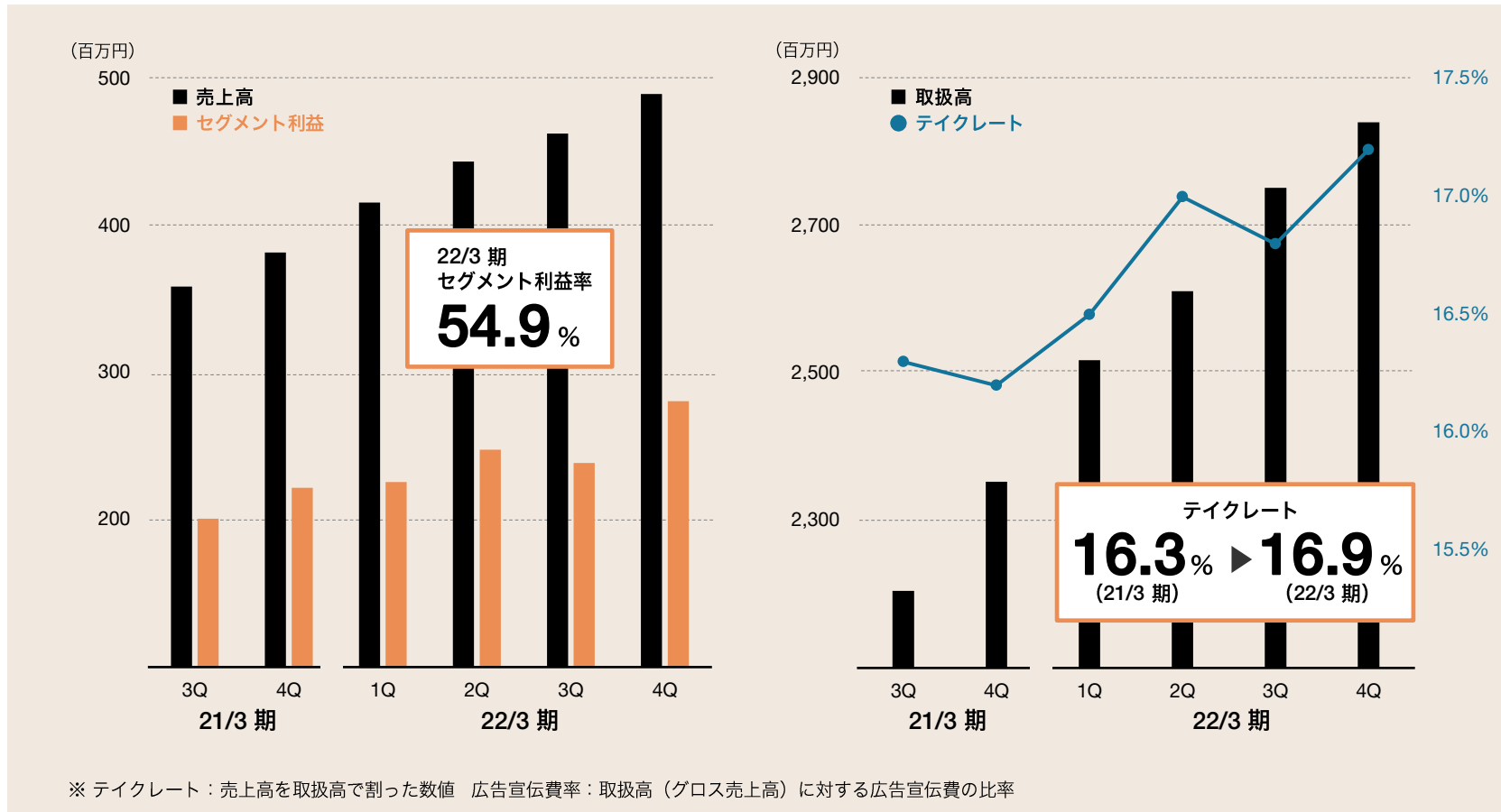
(百万円)	21/3期		22/3期		増減率
	実績	売上高比率	22/3期	売上高比率	
売上高	3,427	-	5,388	-	-
費用	2,689	78.5%	4,254	79.0%	+58.2%
売上原価	1,388	40.5%	2,605	48.3%	+87.6%
労務費	788	23.0%	1,193	22.1%	+51.4%
外注費	302	8.8%	936	17.4%	+209.8%
エンジニア集客費*	91	2.7%	164	3.1%	+80.0%
その他	206	6.0%	310	5.8%	+50.4%
販管費	1,300	37.9%	1,649	30.6%	+26.8%
人件費	781	22.8%	975	18.1%	+24.8%
その他	519	15.1%	674	12.5%	+29.9%
営業利益	738	21.5%	1,133	21.0%	+53.5%

*エンジニア集客費：ITフリーランス集客費用

IT Freelance Matching Business (1/3)

IT人材事業 (1/3)

- 通期の取扱高は初の100億円を突破！
- 通期で売上高・セグメント利益ともに20%を超える過去最高の成長率となる
- 4Qのセグメント利益は、ビジネスマッチング増により過去最高となり、通期で10億円に迫る



4Q (YoY)

取扱高 **2,841** 百万円 (+20.7%)

売上高 **490** 百万円 (+28.0%)

セグメント利益 **281** 百万円 (+26.8%)

広告宣伝費率 **1.5** %

通期 (YoY)

取扱高 **10,724** 百万円 (+20.7%)

売上高 **1,814** 百万円 (+25.6%)

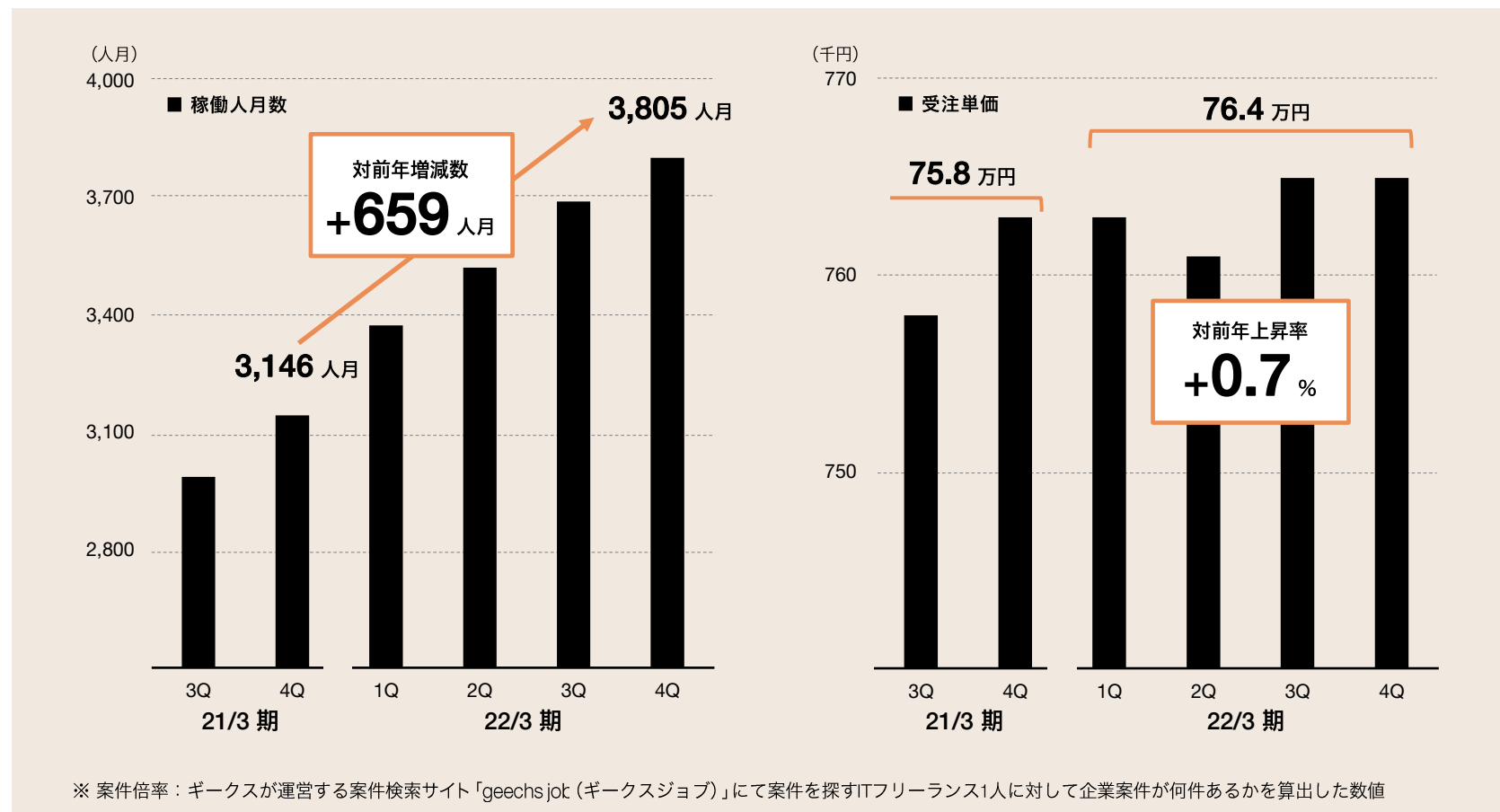
セグメント利益 **996** 百万円 (+21.0%)

広告宣伝費率 **1.6** %

IT Freelance Matching Business (2/3)

IT人材事業 (2/3)

- 稼働人月数は強い需要及び首都圏と地方のマッチング増加等により前年比+19.9%の高い成長率となり過去最高を更新
- ITフリーランス市場の需給を表す案件倍率は10.65倍と高い倍率で推移し、受注単価も引き続き上昇傾向

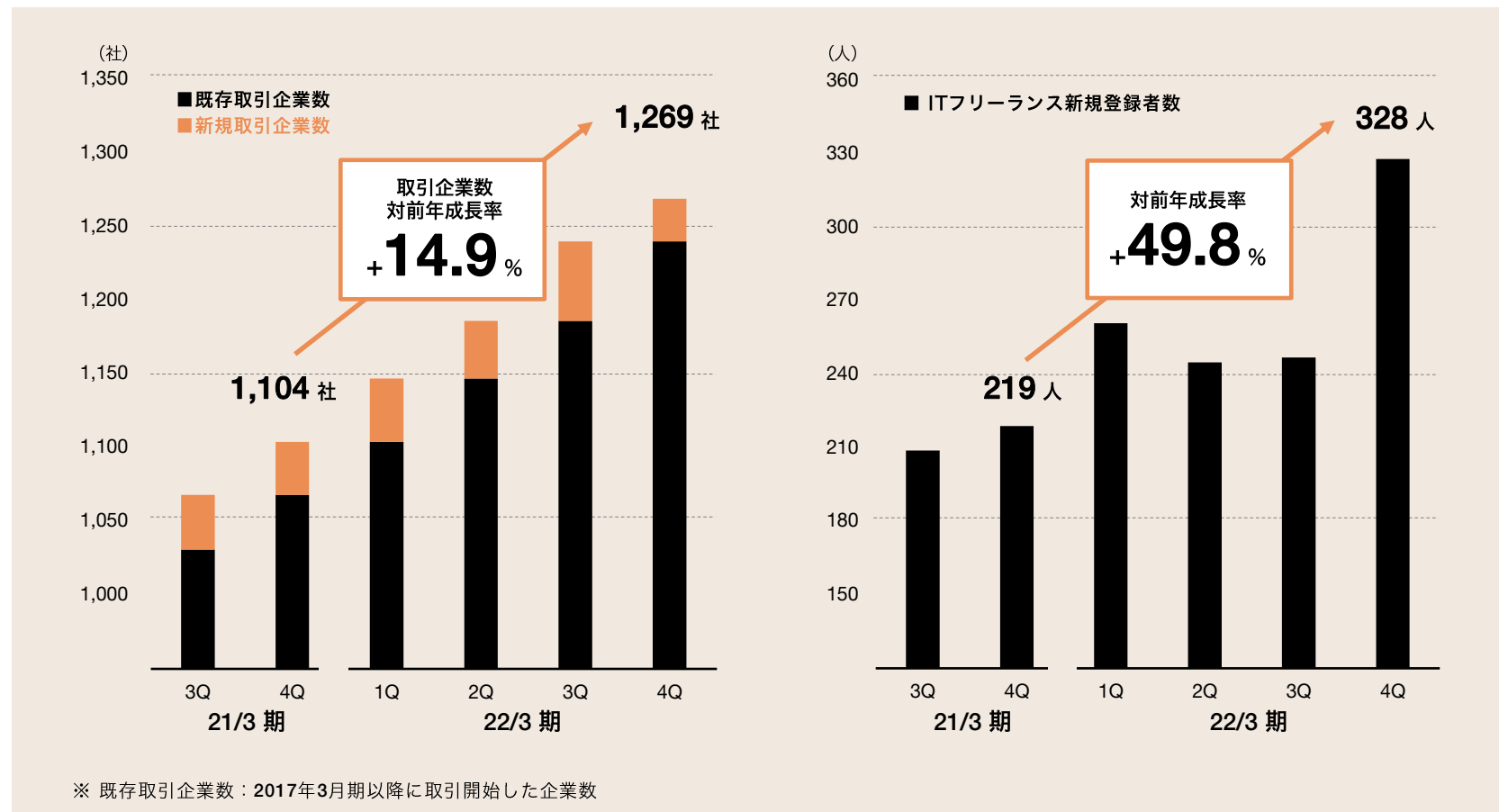


4Q (YoY)	
稼働人月数	3,805 人月 (+20.9%)
受注単価	76.5 万円 (+0.3%)
通期 (YoY)	
稼働人月数	14,398 人月 (+19.9%)
受注単価	76.4 万円 (+0.7%)

IT Freelance Matching Business (3/3)

IT人材事業 (3/3)

- 新規取引企業数については、企業向け広告投資の効果もあり通期で大幅伸長
- ITフリーランスの新規登録者数は、4Qに友人紹介施策などで大幅に増加し、通期で前年比+15.6%と伸長



4Q	(YoY)
新規取引企業数	29 社 (-19.4%)
新規登録者数	328 人 (+49.8%)
通期	(YoY)
新規取引企業数	165 社 (+13.0%)
新規登録者数	1,081 人 (+15.6%)
累計登録者数	19,000+ 人

Profitability of IT Freelance Matching Business

IT人材事業の収益性

- ユニットエコノミクスは4.5（前年比+9.8%）と高水準の投資回収率であり、引き続き収益性が極めて高いビジネス
- 適切なマーケティング施策により、ITフリーランス一人当たりの獲得コストをコントロール

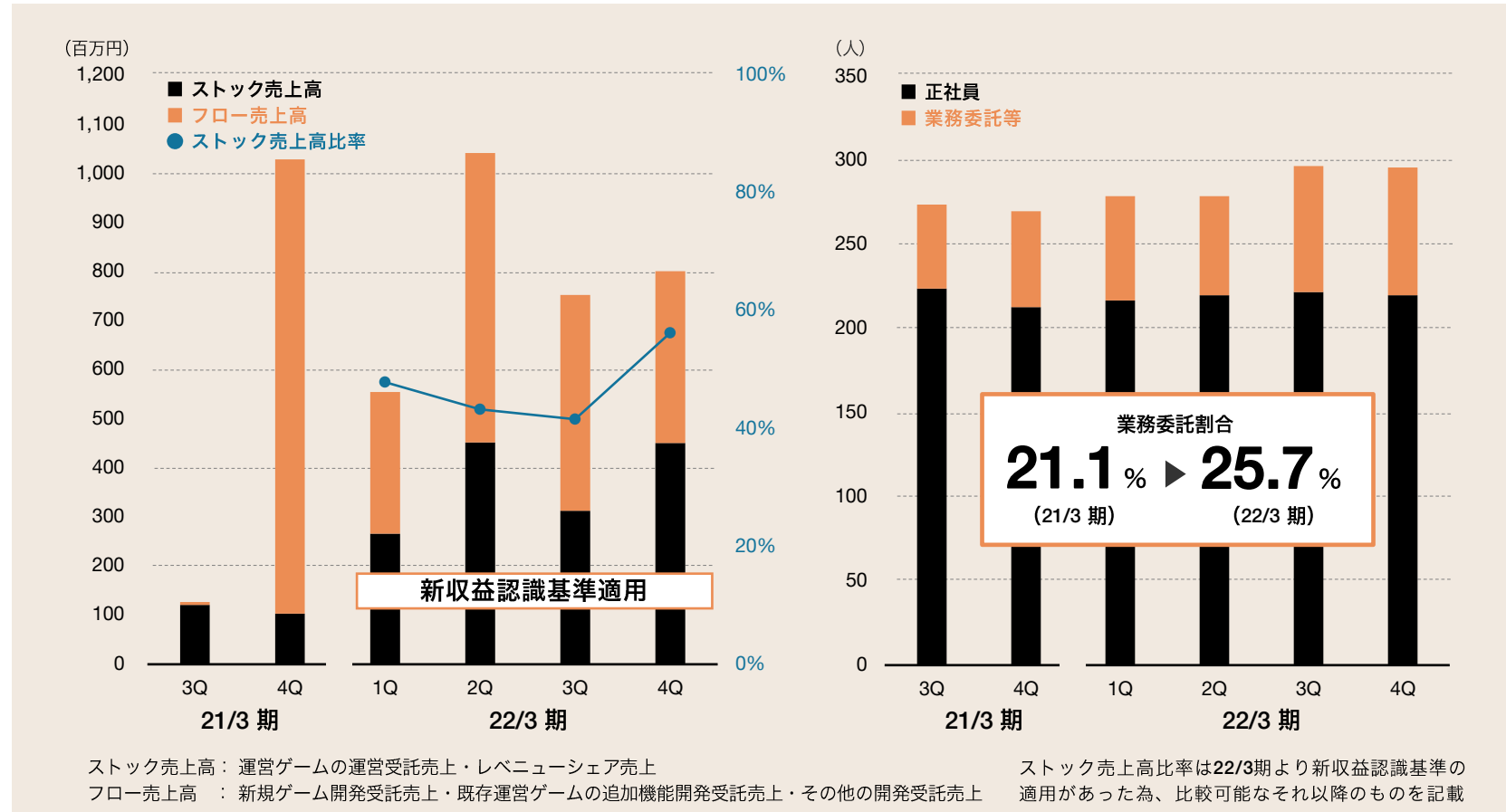
KPI	定義	2021年3月期	2022年3月期
ユニットエコノミクス	ITフリーランス獲得コストに対するリターン (=LTV ÷ CAC)	4.1	4.5
LTV (千円)	稼働中に1人のITフリーランスが生み出す 平均粗利総額 (=ARPU × 平均継続期間)	1,948	2,017
ARPU (千円)	ITフリーランス1人当たりの平均月額単価 (粗利)	119	123
平均継続期間 (か月)	1人のITフリーランスの平均稼働期間*	16.4	16.4
CAC (千円)	ITフリーランス一人当たりの平均獲得コスト (広告宣伝費 + 人件費)	510	473

* プロジェクト変更含めた稼働期間の合計の平均

Game Business

ゲーム事業

- 新規3本の納品もあり、運営タイトルの増加により通期では大幅な増収増益
- ストック売上高は4Qにおいて既存運営タイトルの海外版スタート等の寄与もあり回復
- フリーランス活用等による開発ラインの適切なリソースコントロールを継続的に実施



4Q	(YoY)
売上高	801 百万円 (-22.1%)
セグメント利益	111 百万円 (-50.7%)
通期	(YoY)
売上高	3,153 百万円 (+95.1%)
セグメント利益	584 百万円 (+116.2%)
運営タイトル	6 本
開発中タイトル	3 本
従業員数 (22/3期末)	296 人 (正社員 220人、業務委託等 76人)

Other Business

その他事業

トピックス

x-Tech 事業

- 通期で売上高は前年比+14.3%と伸長し、セグメント利益も黒字化
- ゴルフ関連企業の新規取引によって継続的な運用案件増加
- 主にYouTube制作・エージェント事業が拡大

Seed Tech 事業

- 『ソダテク』への先行投資により、計画通りセグメント損益は赤字となったものの、計画比で25百万円のコスト圧縮
- 『ソダテク』は順調に開発が進捗し、4月18日提供開始
- 通期売上高はオフショア開発の伸長により増収

x-Tech事業

4Q	(YoY)
売上高	60 百万円 (+2.9%)
セグメント利益	3 百万円

通期	(YoY)
売上高	304 百万円 (+14.3%)
セグメント利益	15 百万円

Seed Tech事業

4Q	(YoY)
売上高	20 百万円 (-11.5%)
セグメント損益	-19 百万円

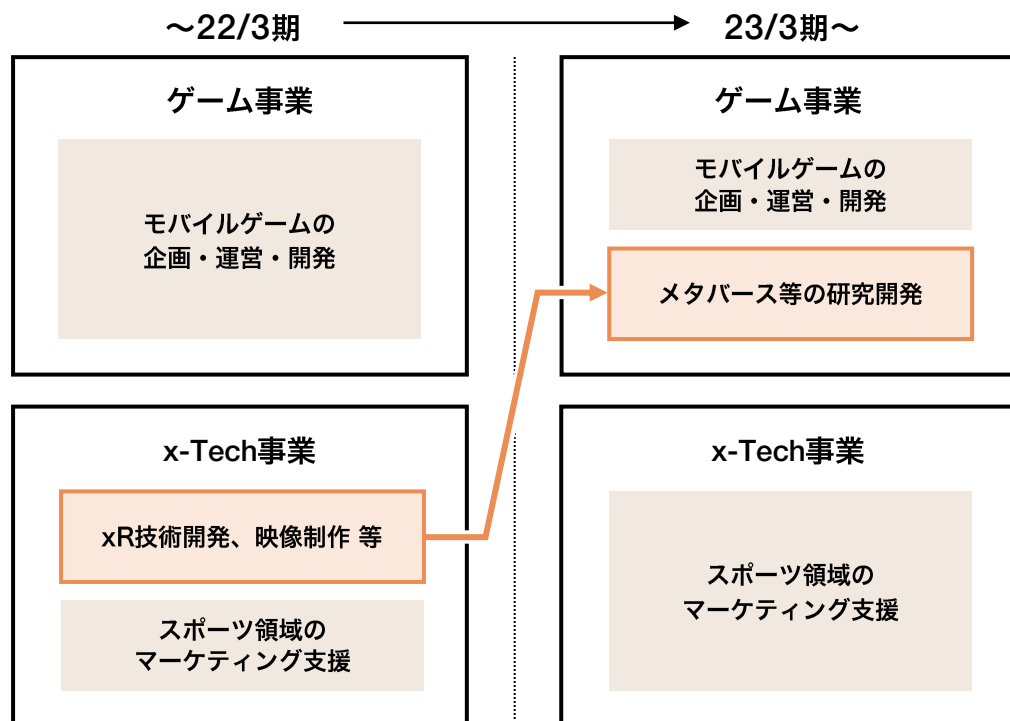
通期	(YoY)
売上高	116 百万円 (+12.2%)
セグメント損益	-26 百万円

x-Tech Business

x-Tech事業について

23/3期よりx-Tech事業の一部をゲーム事業へ移管

x-Tech事業の事業再編



背景と狙い

- ゲーム事業において、パイプラインの拡充及び3D等へのゲームジャンルの拡大に伴い、CGや映像制作のニーズの高まり
- メタバース等の技術革新や求められるゲームクオリティの更なる向上に伴い、新たな技術領域における研究開発体制の強化
- それらの背景から、xR技術への研究開発力及び幅広い領域での映像制作実績を兼ね備えた部門をゲーム事業に統合することで、組織強化を図る
- x-Techはゴルフ分野でのノウハウをベースとしたスポーツ領域のマーケティング支援の強化を進める

Financial Performance

財務数値について

- 当期利益の増加により自己資本比率 (+16.6%) 及びROE (+4.3%) も向上
- BSにおいて、会計基準の変更に伴い総資産（仕掛品および契約負債）が減少。また、ベンチャー投資プログラムの投資先が増えたため投資有価証券が増加
- キャッシュフローにおいて、営業CFは法人税及び消費税の納付額増加により前年比でマイナス、投資CFは資産除去債務の履行により前年比でマイナス、財務CFは配当金支払により前年比でマイナス。現預金残高は前年比でプラス

バランスシート

	21/3期	22/3期	増減額
流動資産	5,915	5,524	▲391
現預金	3,149	3,357	+207
売掛金及び契約資産	1,518	2,027	+508
仕掛品	1,117	5	▲1,111
固定資産	570	349	▲220
有形固定資産	82	24	▲58
投資有価証券	109	129	+19
資産合計	6,486	5,874	▲612
負債	2,655	1,403	▲1,252
買掛金	858	1,033	+175
契約負債*	1,125	9	▲1,115
純資産	3,830	4,470	+640
負債純資産合計	6,486	5,874	▲612

*前期までの前受金及び前受収益に同じ

キャッシュフロー

	21/3期	22/3期	増減額
営業CF	661	369	▲292
未払消費税等の増減額	105	-90	▲196
法人税等の支払額	-176	-534	▲358
投資CF	-48	-68	▲19
投資有価証券の取得	-79	-49	+29
資産除去債務の履行	-10	-39	▲29
FCF	612	300	▲312
財務CF	-22	-91	▲68
配当金	0	-104	▲104
現預金残高	3,149	3,357	+207

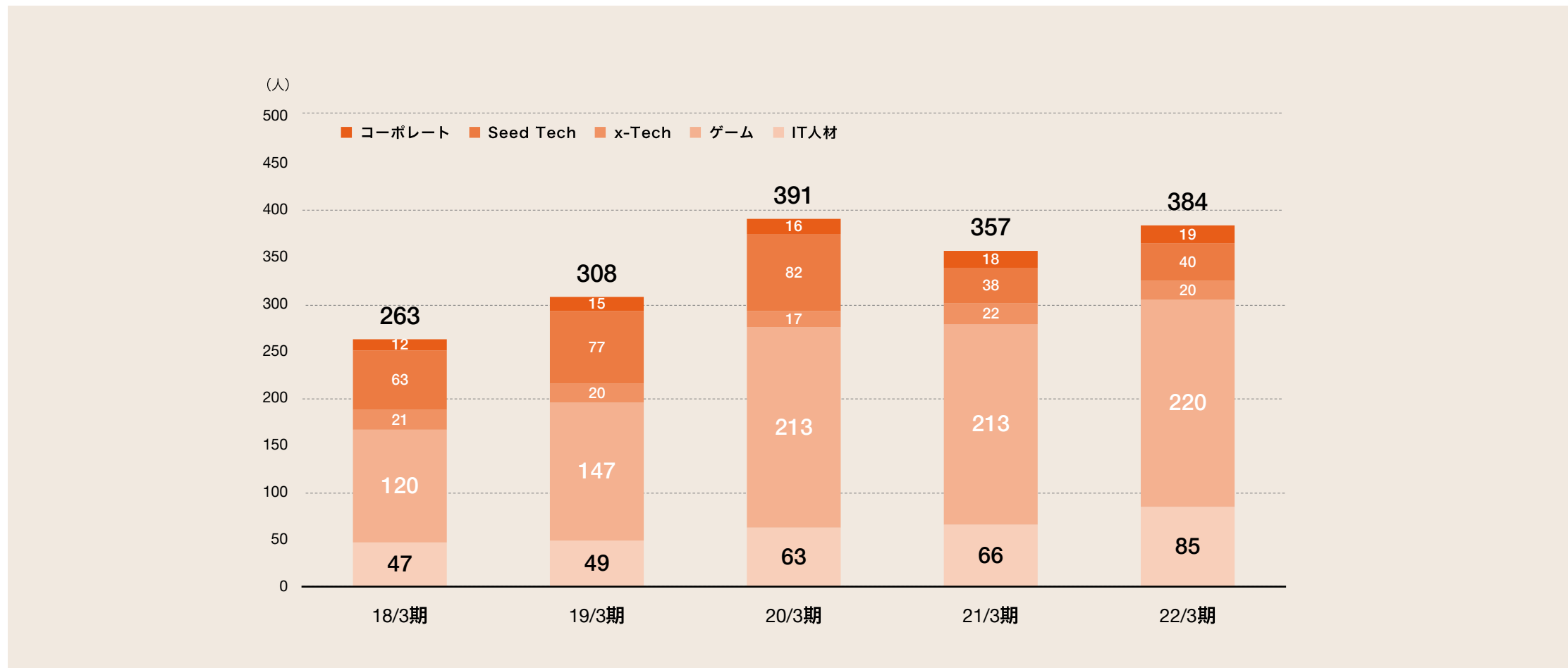
主要財務指標

	21/3期	22/3期	増減額
自己資本比率	59.1%	75.7%	+16.6%
ROE	12.7%	17.0%	+4.3%
ROA	8.2%	11.4%	+3.2%

Changes in the Number of Employees

従業員数推移

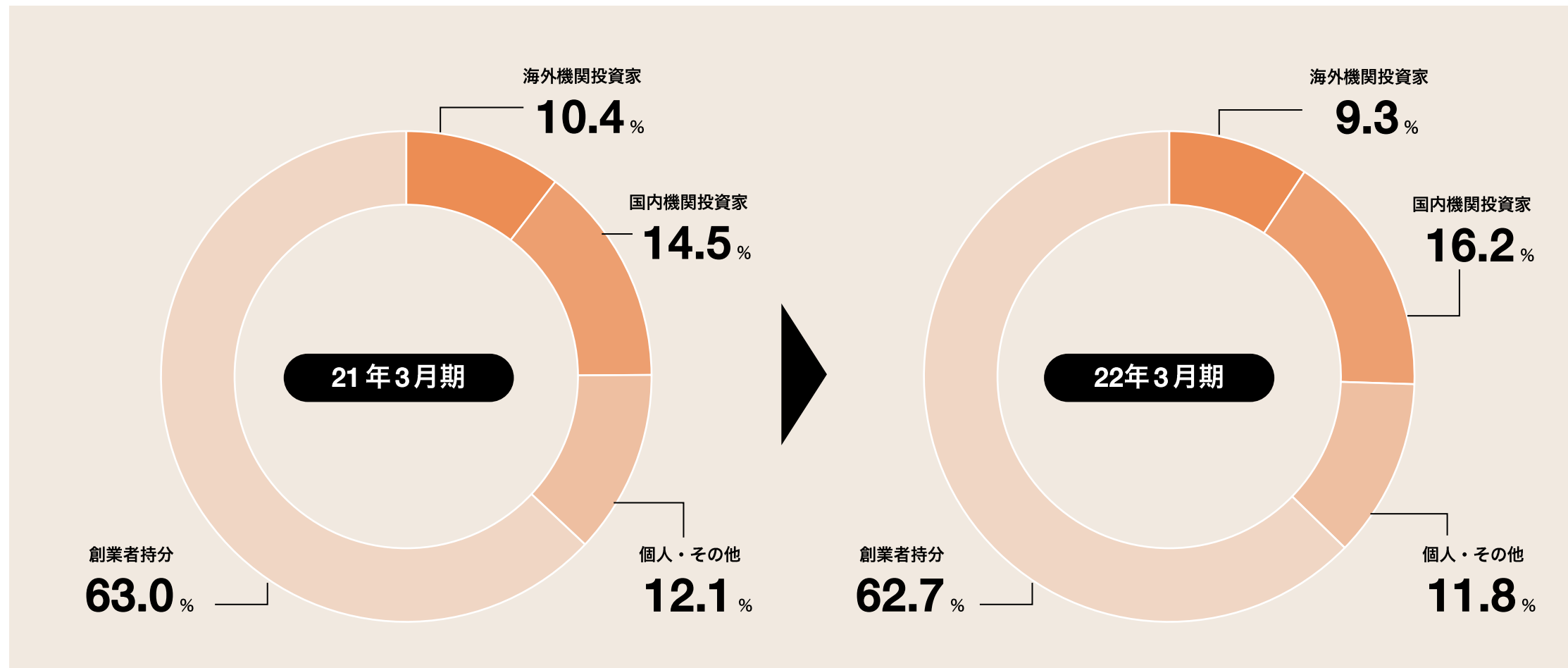
- グループ全体の従業員は21/3期より27名増加。主に、IT人材事業における体制強化による新卒社員、中途社員の増加が要因



Shareholder Composition

株主構成

- 積極的なIR活動により機関投資家が前年に比べ24.9% → 25.5%（対前年+0.6%）と上昇
- とりわけ国内機関投資家比率が増加した一方で、外国人株主比率は10.4% → 9.3%（同-1.1%）と減少



Forecast for FY3/2023

4

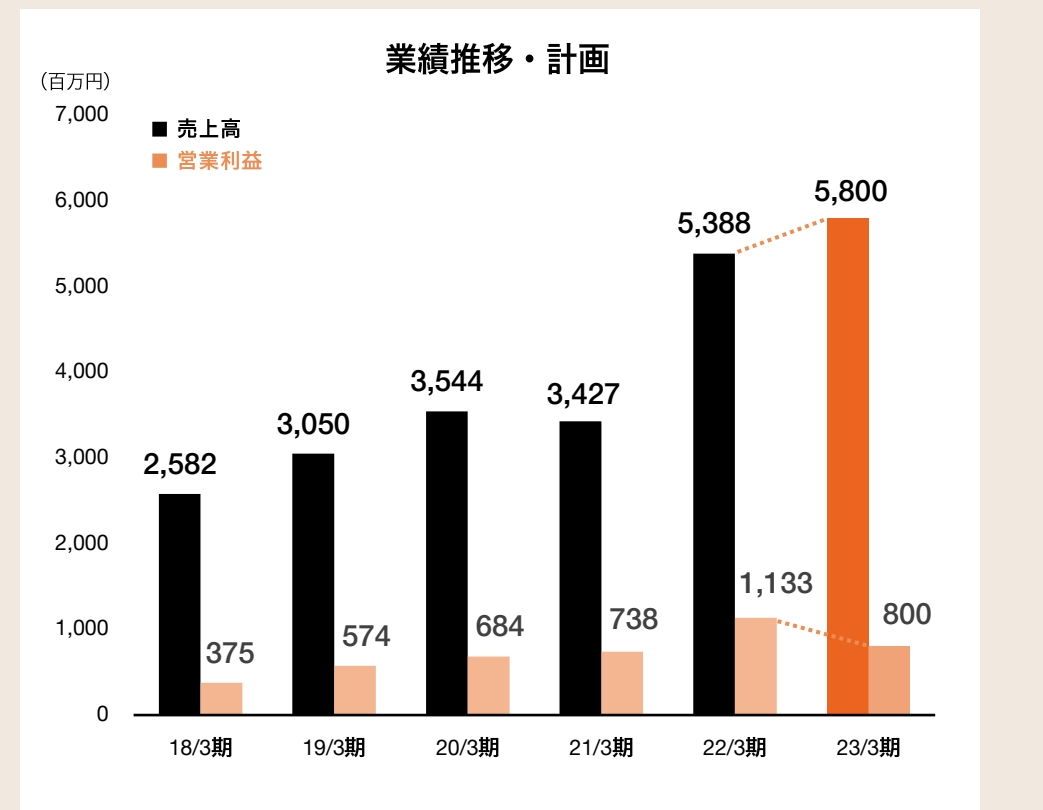
業績予想

Executive Summary FY3/2023

2023年3月期：サマリー

- グループ全体では、前年比+7.6%の増収計画。一方、IT人材事業・Seed Tech事業への戦略的な投資、ゲーム事業では新規タイトル開発及び研究開発の強化や組織体制強化等の将来に向けた仕込み時期となり、グループ全体では一時的な減益計画

(百万円)	22/3期	23/3期	増減額	YoY
売上高	5,388	5,800	411	+7.6%
営業利益	1,133	800	-333	-29.4%
経常利益	1,135	800	-335	-29.6%
純利益	705	480	-225	-31.9%



Segment Information FY3/2023

2023年3月期計画：セグメント別

23/3期は、G100の達成に向けた更なる成長を見据え積極的な人財及び開発への投資を推進

(百万円)		22/3期	23/3期	増減額	YoY	方針と策定の前提
IT人材	売上	1,814	2,200	385	+21.2%	<ul style="list-style-type: none"> 組織力の一層の強化を図るため人財へ積極投資し、人件費及び採用費が増加 ブランディング向上の為に戦略的広告投資により一時的にセグメント利益率は低下
	利益	996	900	-96	-9.7%	
ゲーム	売上	3,153	3,200	46	+1.5%	<ul style="list-style-type: none"> 今期は、1タイトルの納品、一部の運営タイトルでクローズを見込む 既存の開発中タイトルに加え新規に複数タイトルの受注を見込み、中計達成に向けた仕込み期の位置づけ
	利益	584	400	-184	-31.5%	
Seed Tech	売上	116	150	33	+29.1%	<ul style="list-style-type: none"> 『ソダテク』の早期立ち上がりと収益化に向け、先行投資を継続し赤字計画 オフショア開発において既存案件のストック収入に加え、新規案件の受注拡大を見込んだ増収計画 スクール事業においてオフライン留学再開の可能性はあるものの計画へ織込み無し
	利益	-26	-80	-53	-	
x-Tech	売上	304	250	-54	-17.8%	<ul style="list-style-type: none"> x-Tech事業の再編に伴い、xR部門をゲーム事業へ移管した影響で、減収計画 スポーツ領域部門は、ゴルフ関連企業のデジタルマーケティング支援の受注が更に拡大することを見込み、22年3月期から大幅な増益計画
	利益	15	50	34	+232.1%	
共通費		-435	-470	-34	-	<ul style="list-style-type: none"> 情報システム・セキュリティ強化等による費用増加を見込む 更なる組織強化に向けた人員増に伴う人件費増加の計画

Dividend Policy

配当政策

23/3期も前期と同額の配当を予定
事業・成長投資を優先しつつ安定的かつ継続的な配当を実施

配当推移

	22/3期	23/3期
配当	10 円	10 円
配当金総額	105 百万円	105 百万円
配当性向	14.9 %	21.9 %

Medium-Term Management Plan

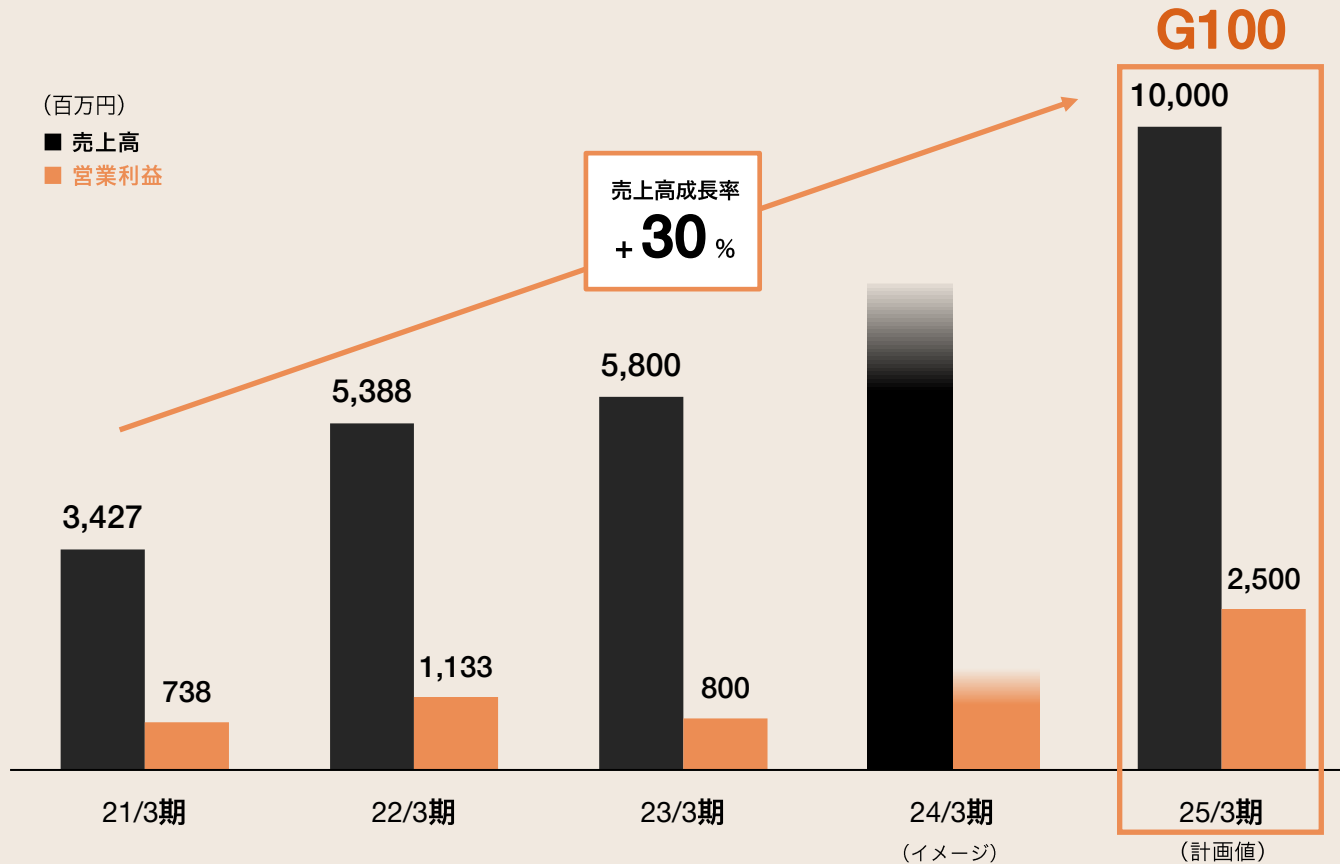
5

中期経営計画について

Medium-Term Management Plan

中期経営計画について

- G100達成に向けて、22/3期は計画通りに進捗。24/3期からの加速度的成長に向け、23/3期は主にIT人材、SeedTech事業への積極投資、M&Aの更なる推進を進める

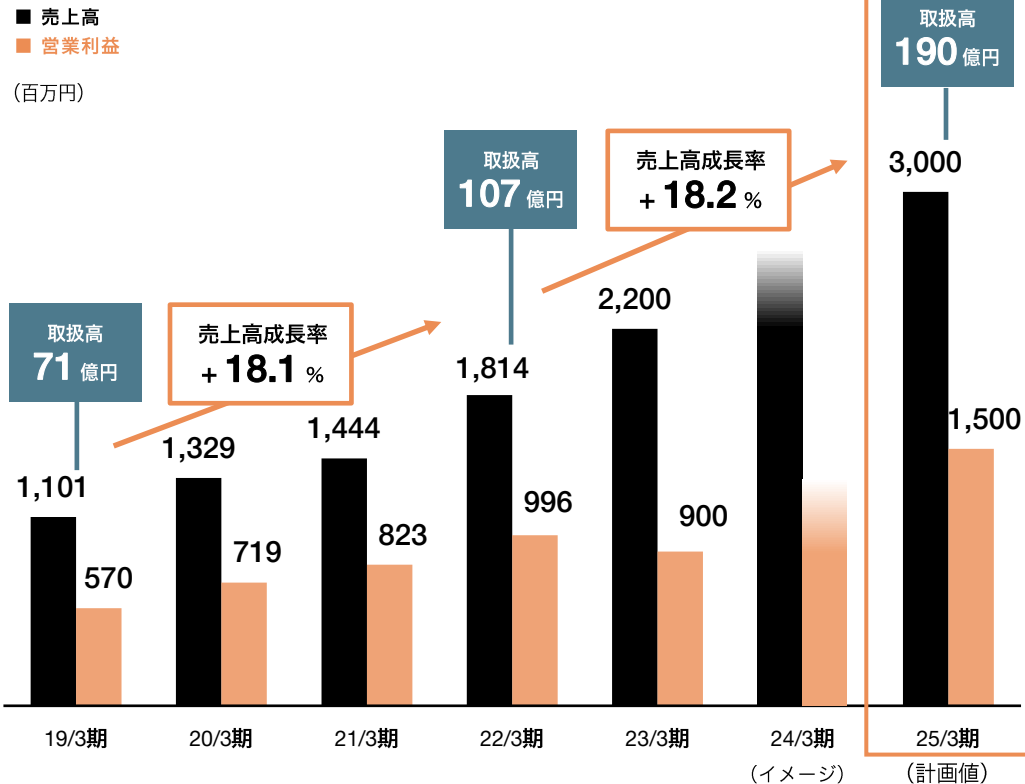


Medium-Term Management Plan of IT Freelance Matching Business

中期経営計画について_IT人材事業

- 22/3期は売上高で前年比+25.6%と従来の15~20%の成長率を大きく上回った
- 足元の成長率から、25/3期計画値の更なるアップサイドを狙う

業績推移・計画



主な取組内容と進捗

人事戦略

- ・ 採用強化による組織体制の充足（前年比+19名）やセールスイネーブルメント*の奏功により組織力強化
- ・ 部門全体の報酬上げを段階的に実施

営業戦略

- ・ 強い需要に加えて顧客サポート・エンジニアサポート強化により取引継続率向上
- ・ 拠点横断型の案件管理等の施策を実施し、更にマッチング効率を高める

マーケティング戦略

- ・ 企業向け広告投資もあり取引企業数が増加
- ・ フリーランスの新規登録者数も順調に進捗
- ・ フリノベサービスの拡充でエンゲージメント向上を図る

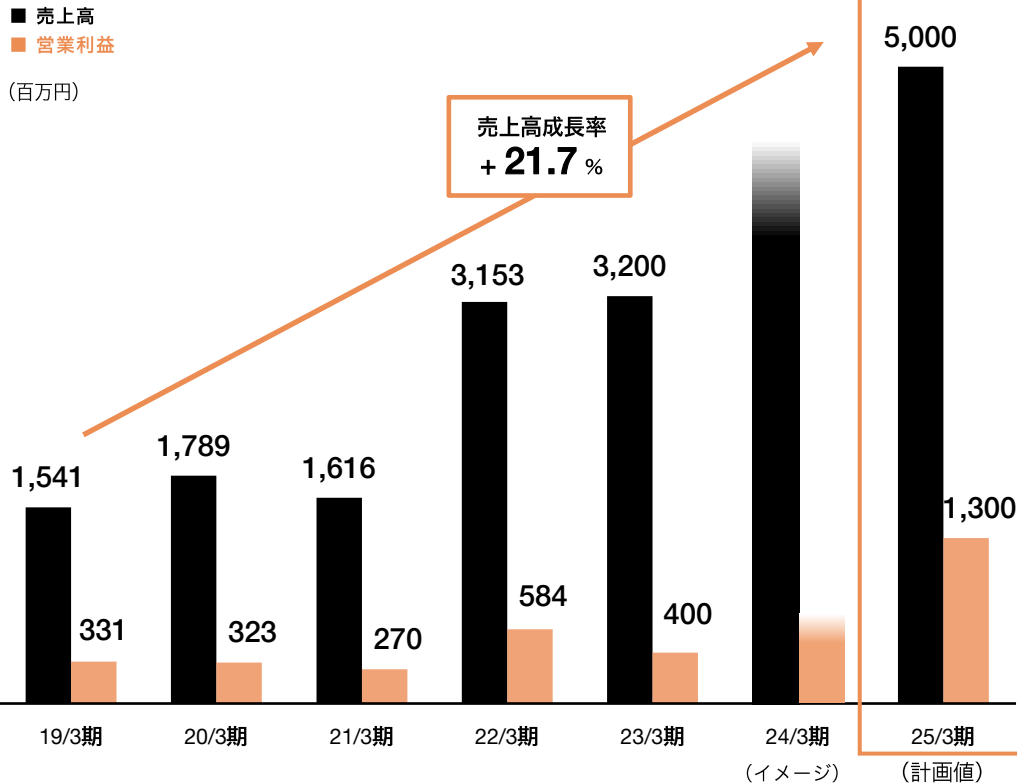
* 組織全体で成果を出す営業パーソンを輩出し続ける人材育成の仕組み

Medium-Term Management Plan of Game Business

中期経営計画について_ゲーム事業

- 22/3期は大幅に伸長し、中期経営計画に対する開発案件獲得は順調に進捗
- 23/3期からの約2年間は新規タイトルの開発に注力し、25/3期には複数タイトルの運営開始により更なる急成長を見込む

業績推移・計画



主な取組内容と進捗

人事戦略

- ・ ゲーム制作会社としてのブランディング向上、新卒応募数も大幅に増加
- ・ 実践型育成プログラム効果による早期即戦力化を実現

パートナー戦略

- ・ 既存パートナーとのリレーション強化に加え、新規タイトル獲得に向けた新たなパートナーとの取引拡大
- ・ 開発状況に応じたフリーランスを活用による継続したリソースコントロールの実施

R&D戦略

- ・ 開発基盤強化による開発の強化を継続的に推進
- ・ メタバース等の新技術の開発に向けたR&D体制強化

Medium-Term Management Plan of Other Business

中期経営計画について_その他事業

- Seed Tech事業は、法人向けSaaS型のDX/IT人材育成サービス「ソダテク」へ注力し更なる成長を見込む
- x-Tech事業は、D2C構築、SNS運用、YouTube関連サービスなどの、デジタルマーケティング全般を支援。今後、他スポーツ領域への拡大を見込む

Seed Tech 事業の新サービス『ソダテク』

社会課題であるIT人材不足を解消する法人向けSaaS型サービス
DX人材・IT人材育成を内製化しリスキリングにも最適なツール

ソダテク

DX・IT人材は
社内で育てる時代に

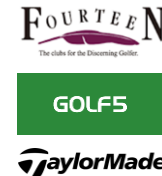
2022年4月サービス開始
未経験からDX・IT人材を育てる法人向け人材育成サービス
ソダテク=育てる+テクノロジー人材

- SaaS型で安価な料金体系
- 教材は全て理解しやすい動画
- 主要言語・技術を網羅、順次拡張
- 安心なサポート体制
- 管理者向けのレポート機能で学習状況を可視化

x-Tech 事業

多種多様なサービスラインナップ展開により収益拡大

オウンドメディア支援



- ゴルフメーカー中心に豊富な制作実績
- 支援実績の増加によりシェアも拡大中

YouTube エージェント



複数の顧客の
YouTubeタイアップ
支援実績あり

国内最大級アマチュアゴルフ大会 Gridge Cupの運営



延参加者数
1,774人
(2021年開催)

ゴルフメディア Gridgeの運営



MAU 93万

- 200人以上のゴルファーが情報発信
- 読者の5割強が40代以下
- 女性読者12万人以上

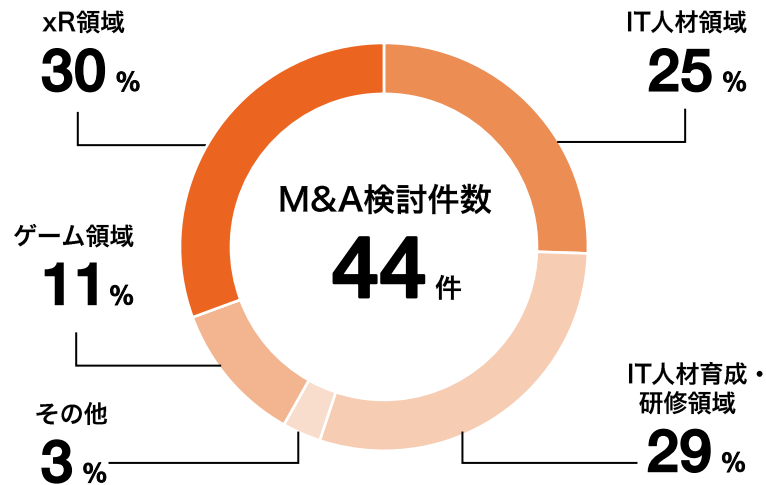
Medium-Term Management Plan of M&A

中期経営計画について_M&Aについて

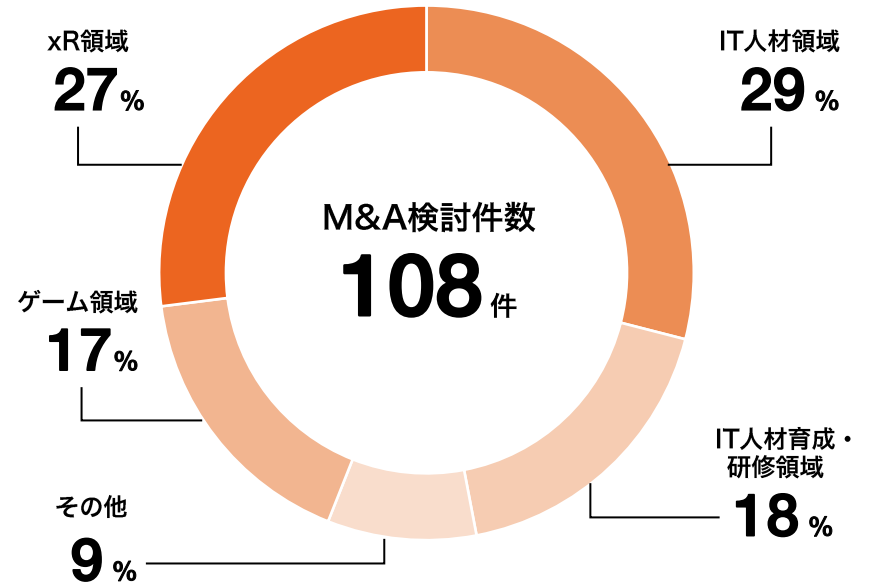
- M&A推進強化でシナジー最大化を見込む国内外企業へと幅広くスコップを拡大、G100達成に向けオーガニックな成長+αのアップサイドを狙う
- M&A検討件数は、22/3期で108件と前年比145%と大幅に増加し、IT人材領域が増加傾向にある

M&A検討実績

21年3月期



22年3月期



Appendix

6

付録

ESG Statement & Map

ESGステートメント・マップ

ESGステートメント及びESGマップに基づき、積極的に取組みを推進中

ESGマップ

環境負荷低減のプライド

- 気候変動時の業務復旧体制の確立
- ペーパーレス、電子ファイル化の徹底
- クールビズ/ウォームビズを前提としたオフィス
- 空調管理、電力使用量削減
- 廃棄物ゼロに向けた企業風土の醸成
- 社員の環境保全活動への支援
- 環境負荷軽減への企業投資



社会への貢献

安心して仕事に取り組める社会へ

- 企業のIT人材不足の解決、IT人材増強の推進
- 技術革新、開発領域のインフラの役割
- 働き方の多様性を推進
- フリーランスの福利厚生サポート
- 従業員のライフイベントに対応した社内制度、福利厚生の整備
- 健康経営への取り組み



環境への貢献

ESG経営

ガバナンス強化

コーポレートガバナンスの強化

- 安心、安全、公正な取引
- リスクマネジメントの強化
- セキュリティポリシーの遵守
- コンプライアンス、内部統制
- グループ企業の統治体制
- ジェンダー、国籍に左右されない役員登用



ESGステートメント

「21世紀で最も感動を与えた会社になる」というグランドビジョンのもと、ギークスはグループ一丸となって、フリーランスという新しい働き方の推進や人材育成、自社の技術力を活かしたDX推進やプロダクト開発等の事業活動を通じて社会に貢献し企業成長を続けています。これからもギークスグループは、持続可能な社会の実現、継続的な企業価値の向上を両立させるため、ESG経営に取り組んでまいります。

Performance Highlights

業績ハイライト

決算年月		2019/3 期	2020/3 期	2021/3 期	2022/3 期
売上高	(千円)	3,050,413	3,544,309	3,427,816	5,388,647
経常利益	(千円)	532,117	675,446	713,942	1,135,706
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	411,610	390,651	457,755	705,194
包括利益	(千円)	410,322	391,102	458,020	703,843
資本金	(千円)	972,152	1,086,015	1,094,214	1,101,531
純資産額	(千円)	2,737,377	3,356,232	3,830,496	4,470,860
総資産額	(千円)	4,515,127	4,700,309	6,486,303	5,874,294
1株当たり当期純利益	(円)	47.96	37.78	43.83	67.18
自己資本比率	(%)	60.6	71.4	59.1	75.7
自己資本利益率	(%)	21.8	12.8	12.7	17.0
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	191,429	39,949	661,718	369,207
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	124,085	-77,131	-48,908	-68,653
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	1,058,611	-20,049	-22,588	-91,339
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	2,615,535	2,559,268	3,149,695	3,357,198
従業員数	(名)	308	391	357	384

*Make the biggest impression
in the 21st century*

見直しに関する注意事項

当資料に記載されている内容は、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「見直し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。



www.geechs.com