Financial Results Briefing

決算説明資料
2027年3月期第2四半期

2026年11月13日

ギークス株式会社

東証スタンダード：7060

©2026 GEECHS Inc.

GEECHS

Financial Results Briefing

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 2Q
3. セグメント別業績 12
   Financial Results by Segment
4. 付録 28
   Appendix

©2026 GEECHS Inc.
GEECHS

Financial
Results
Briefing

会社概要

Corporate Profile

1

©2026 GEECHS Inc.
GEECHS

ギークスとは…

About GEECHS



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、そしてリスキ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。

©2026 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〔2026年9月30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	26,375百万円 〔2026年3月期〕
従業員数（連結）	290名〔2026年9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

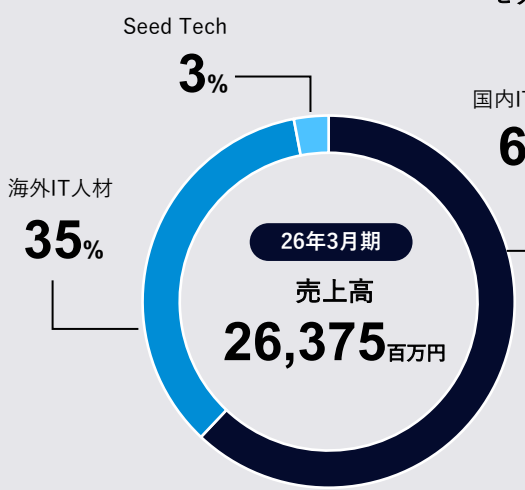
Group Companies
グループ会社

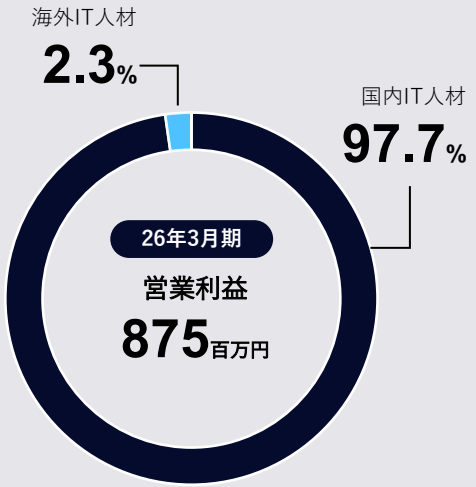
GEECHS
IT人材事業（国内）

launch
IT人材事業（海外）

seedtech
Seed Tech事業

Segmentation
セグメント構成





※ 2026年3月期の売上高及び営業利益のセグメント構成比は、従来国内IT人材に含めていたアライヴ社の事業をSeed Techに組み替えて作成。Seed Techのセグメント利益はマイナス2百万円。

©2026 GEECHS Inc.
GEECHS

国内事業の取り組み：IT・DX・AX人材のアップデートと育成

Upgrading and Developing IT, DX & AX Talent

- AI時代における顧客の多様な課題を解決するため、 IT・DX・AX人材をギークスグループ内の育成機能を通じて、継続的に育成・輩出できる体制を構築。

IT人材
DX人材
AX人材

×

AIスキル・リテラシー

＋

ビジネス実装力
課題発見・PM・現場推進

＝上流から担うAI-Nativeな開発者
AI駆動開発を標準とし、要件定義・設計の上流工程から実装までを担う

＝現場伴走型の変革者
経営と現場をつなぎ、業務のボトルネックを解消してDXを推進する

＝AI導入・活用による仕組みの再設計を推進する設計者
事業の仕組み・業務プロセス・開発環境にAIを組み込み、定着まで導く

ギークス IT・AIに精通した人材活用を提案

Update Guild

AI時代に対応する技術・スキルのリスキリングプログラム

- 第1回はFDE育成プログラムを実施
- 自社運営のエンジニアコミュニティ「Engineer Base」とのシナジー創出

シードテック DX・AXリーダーを育成

法人向けAI・DX研修

企業の業務を教材にするオーダーメイド型のAI・DX研修

- 動画教材500本以上のeラーニング「ソダテク」を併用
- 研修の累計受講者12,000名

シードテック コンサルティングサービス

「DX職 -デジショク-」

伴走型サービスによるDX・AX支援

- DX職チームによる完全伴走型サービス
- DX・AX・セキュリティ診断によるオーダーメイドのソリューション提供

©2026 GEECHS Inc.

Financial
Results
Briefing

業 績
ハイライト

Financial Highlights
for FY2027/3 2Q

2

©2026 GEECHS Inc.
GEECHS

Key Messages

Key Messages

2027年3月期 2Q 業 績	■ 売上高142.6億円（前年同期比**10.6%増**）、営業利益4.5億円（同**3.2%増**） ■ 上期計画に対する進捗も売上高で**104.9%**、営業利益で**134.9%**と順調に推移、海外IT人材が業績をけん引。
上 期 振り返り	■ 国内IT人材は、AI・上流案件へのシフトやFDE※育成プログラムの提供を進める「質の転換期」。 ■ 海外IT人材は、注力業界の選定と案件の選別受注により、好調維持で大幅な増収増益。 ■ Seed Techは、中小企業向けDX推進サービス「DX職-デジショク-」への先行投資が実を結び、クライアント数が大幅増加。
通期計画	■ 上期実績は会社計画以上で着地、引き続き通期計画の達成を目指す。

※ 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。

©2026 GEECHS Inc.

2027年3月期2Q：業績ハイライト
FY2027/3 2Q : Financial Highlights

- 上期の売上高は142.6億円（前年同期比10.6%増）、EBITDA及び営業利益も大幅に伸長し上期計画を上回って着地。
- 第2四半期単体は売上高72.9億円となり過去最高を更新。

（百万円）	26年3月期 2Q累計	27年3月期 2Q累計	27年3月期 2Qのみ	前期比 2Q累計	上期計画	達成率	通期計画
売上高	12,891	**14,263**	**7,294**	+10.6 %	**13,600**	104.9 %	28,300
EBITDA	476	**518**	**281**	+9.0 %	**380**	136.6 %	1,090
営業利益	437	**451**	**247**	+3.2 %	**335**	134.9 %	1,000
経常利益	427	**395**	**231**	-7.5 %	**320**	123.6%	970
当期純利益※	343	**243**	**157**	-29.2 %	**208**	117.1 %	630

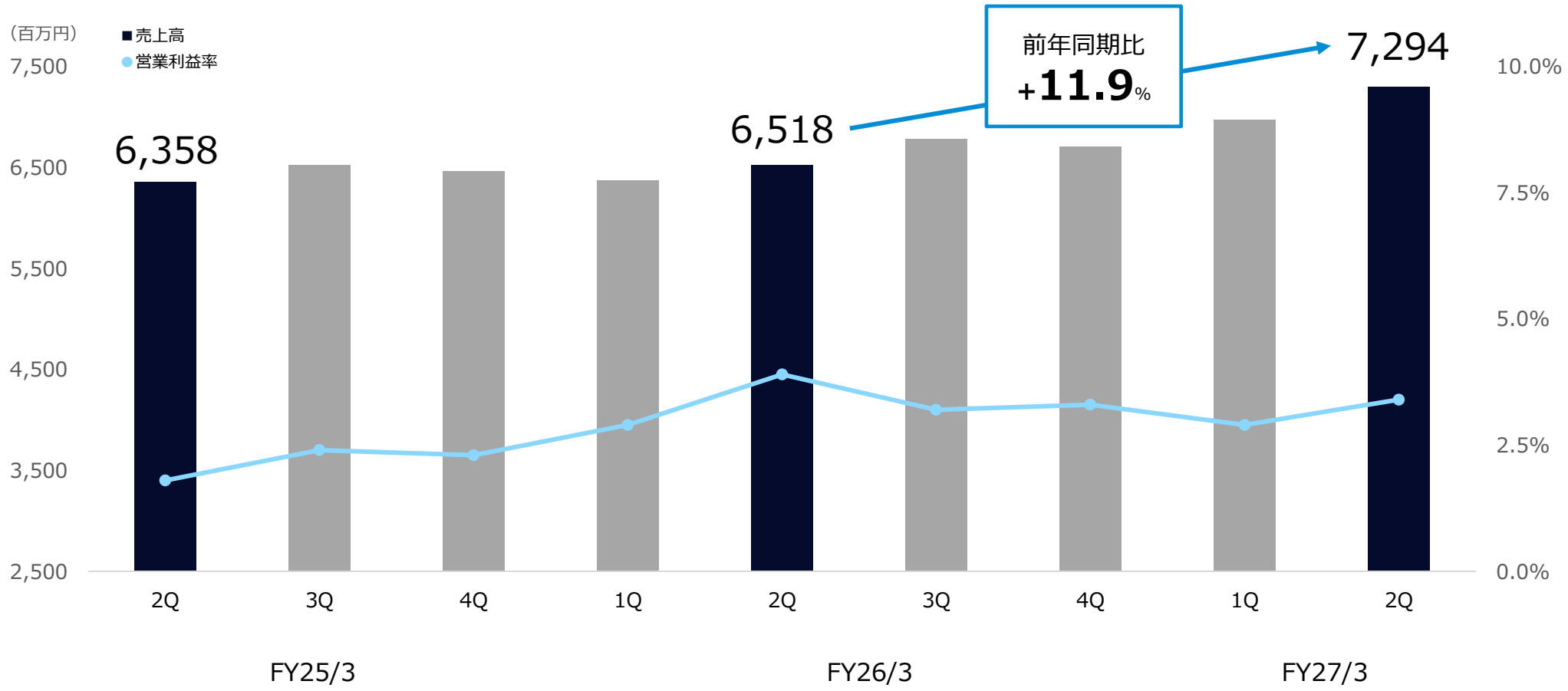
※ 親会社株主に帰属する当期純利益

©2026 GEECHS Inc.

2027年3月期2Q：業績ハイライト（売上高・営業利益率）

FY2027/3 2Q : Financial Highlights (Sales, Operating Profit Margin)

- 売上高：前年同期から7.7億円増加し、四半期として初めて72億円を超える。
- 営業利益率：海外IT人材の売上比率が上がったことにより、営業利益率は3.4%と前年同期比0.5pt低下。

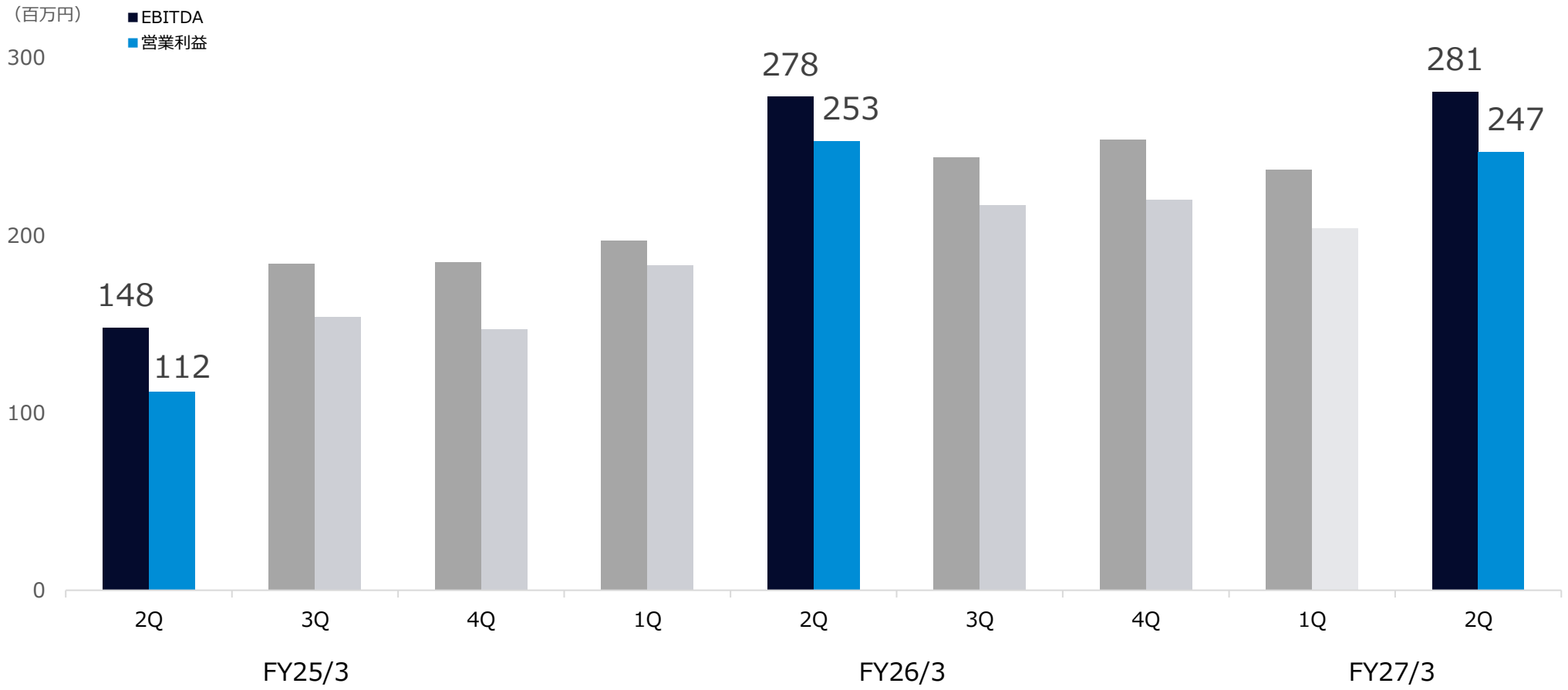


©2026 GEECHS Inc.

2027年3月期2Q：業績ハイライト（EBITDA・営業利益）

FY2027/3 2Q : Financial Highlights (EBITDA, Operating Profit)

- EBITDA・営業利益：5四半期連続で2億円を超え、四半期ベースで利益を維持しながら着実に成長。



©2026 GEECHS Inc.

2027年3月期2Q：セグメント別業績ハイライト

FY2027/3 2Q : Financial Highlights by Segment

- 国内IT人材：稼働人月は前年並みに推移しつつ、AIなどの上流案件割合が上昇。概ね会社想定の計画通りに進捗。
- 海外IT人材：派遣売上の伸長やマージンの高い案件の選別受注が好調に推移し、上期で通期のセグメント利益計画を達成。
- Seed Tech：「DX職-デジショク-」は順調にクライアント数を伸ばし大きく成長し、新規コンサルタントの採用も進む。

（百万円）		26年3月期 2Q累計	27年3月期 2Q累計	27年3月期 2Qのみ	前期比 2Q累計	通期計画	進捗率
国内IT人材	売上	8,065	**8,214**	**4,069**	+1.8 %	**17,300**	47.5 %
	利益	681	**703**	**343**	+3.4 %	**1,550**	45.4 %
海外IT人材	売上	4,427	**5,692**	**3,031**	+28.6 %	**10,000**	56.9 %
	(AUD million)	*47*	***51***	***26***	*+8.8 %*	***90***	*56.9 %*
	利益	21	**63**	**35**	+197.9 %	**60**	105.6 %
	(AUD million)	*0.2*	***0.5***	***0.3***	*+152.1 %*	***0.5***	*113.9 %*
Seed Tech	売上	433	**393**	**208**	-9.3 %	**1,000**	39.4 %
	利益	26	**-18**	**7**	–	**20**	–
全社費用及び調整費		-291	**-296**	**-138**	–	**-630**	–

※ 2026年３月期第２四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ヴ社の事業をSeed Techに組み替えて作成。

©2026 GEECHS Inc.

セグメント別業績

3

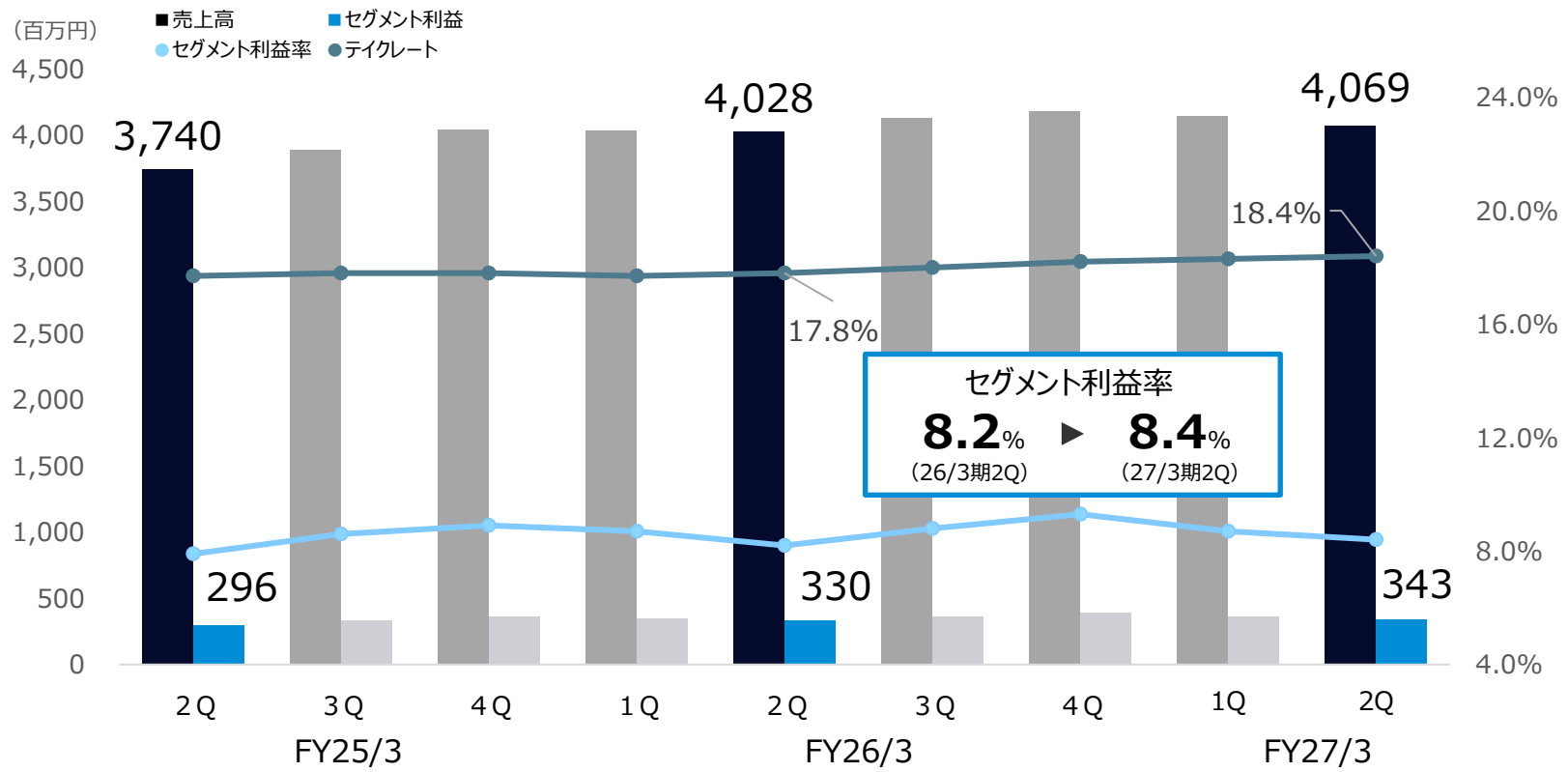
Financial Results
by Segment

©2026 GEECHS Inc.

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2四半期は計画通りに推移。FDE育成プログラム等を通じて、ITフリーランスのスキル転換とデータベースの質的向上を進める。
- AI関連やPMなどの高単価な上流案件割合の増加に伴い、テイクレートは18.4%に向上。
- 顧客企業の正社員採用ニーズに応えるため、人材紹介サービスを強化中。



2Q		(YoY)
売上高	4,069	百万円 (+1.0%)
セグメント利益	343	百万円 (+4.0%)
広告宣伝費率	1.3	%

2Q累計		(YoY)
売上高	8,214	百万円 (+1.8%)
セグメント利益	703	百万円 (+3.4%)
広告宣伝費率	1.3	%

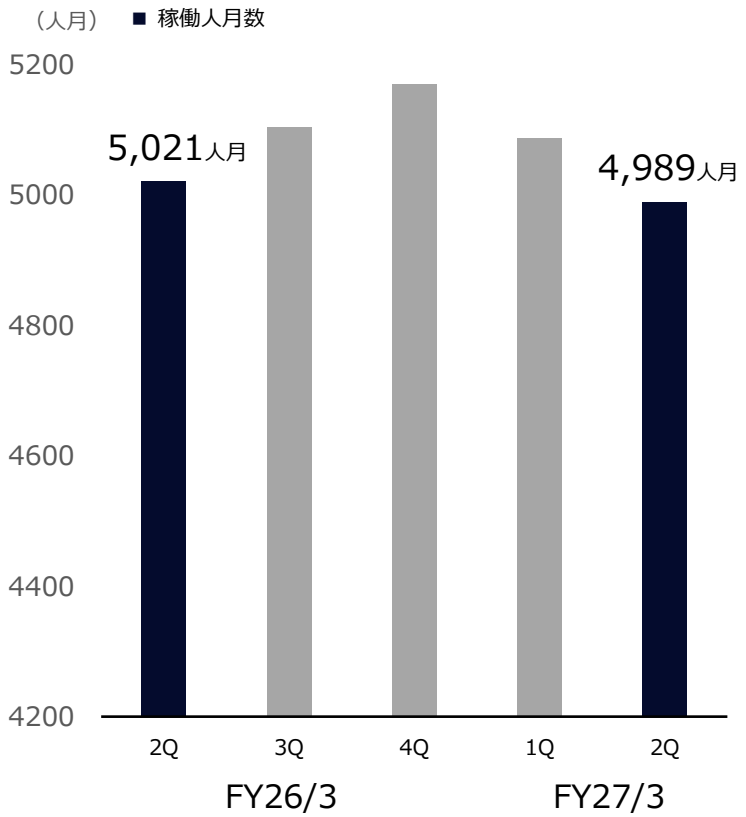
※ テイクレートは取扱高からITフリーランスに支払う報酬額を控除した売上総利益を取扱高で除して算出。
※ 2026年3月期第１四半期から第４四半期の業績は旧アライヴ社分の業績を遡及調整して表示。

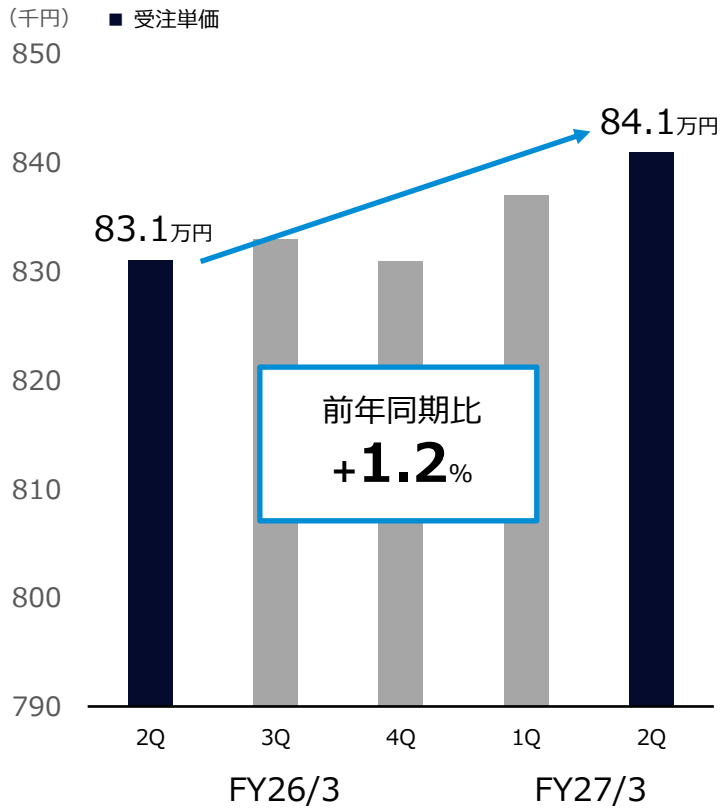
©2026 GEECHS Inc.

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)

- 想定通り市場ニーズ変動による全体稼働数は減少するも、AI案件・上流案件マッチングの強化により平均受注単価を大きく上昇させた。
- 人材不足が顕著な首都圏以外の地域や新地域への拠点展開で稼働人月の増加を目指す。





2Q

		(YoY)
稼働人月数	4,989	人月 (-0.6%)
受注単価	84.1	万円 (+1.2%)

2Q累計

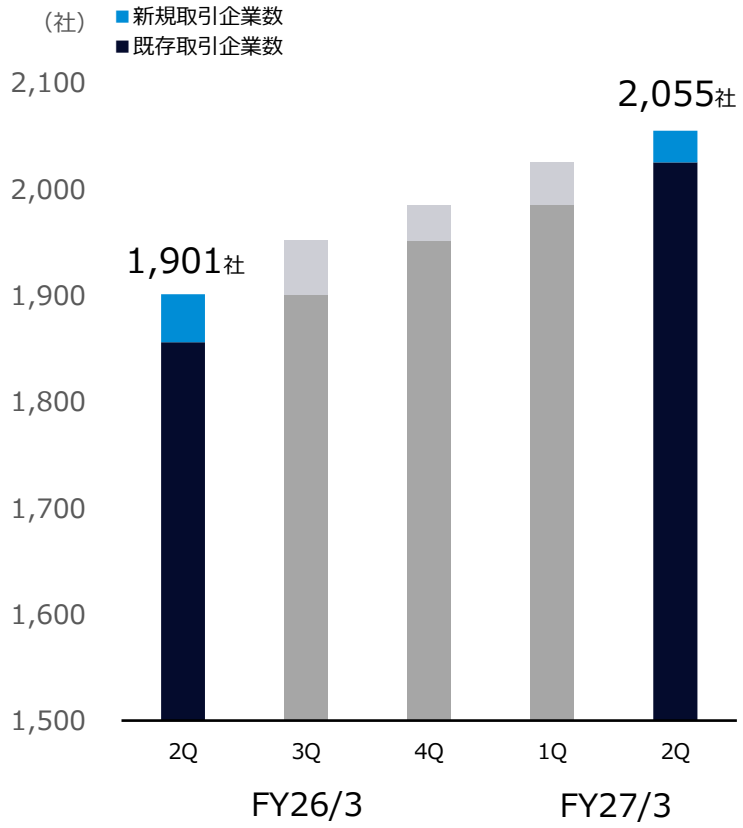
		(YoY)
稼働人月数	10,076	人月 (+0.5%)
受注単価	83.9	万円 (+1.0%)

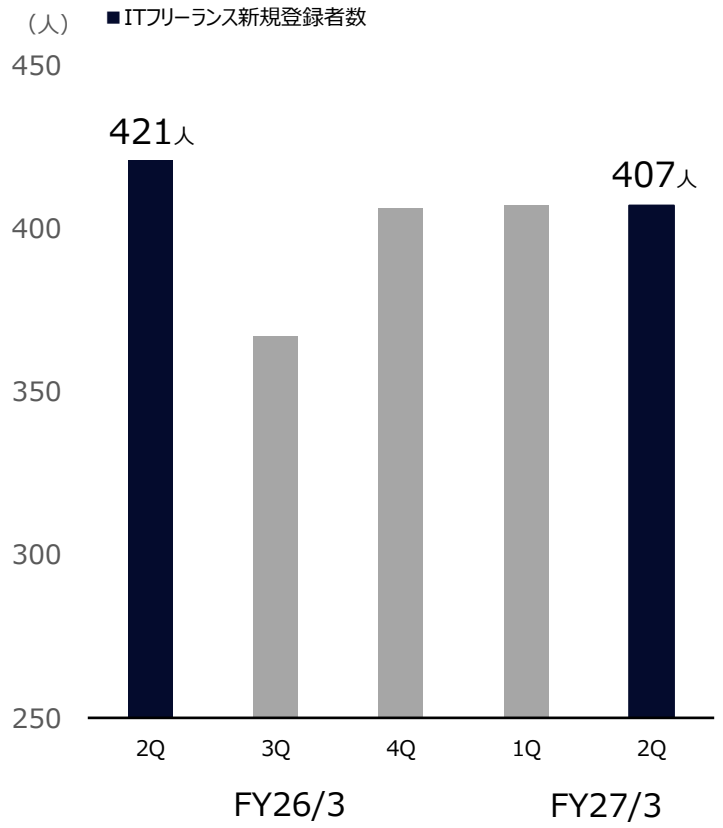
©2026 GEECHS Inc.

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30社増加、累計取引企業数は2,055社に拡大。
- 新規登録者数は407人と、AIやFDEに関するセミナーやイベントの開催を通じて、市場ニーズの高い高スキル層の獲得に注力。





2Q

新規取引企業数	30 社
ITフリーランス新規登録者数	407 人

2Q累計

新規取引企業数	70 社
ITフリーランス新規登録者数	814 人

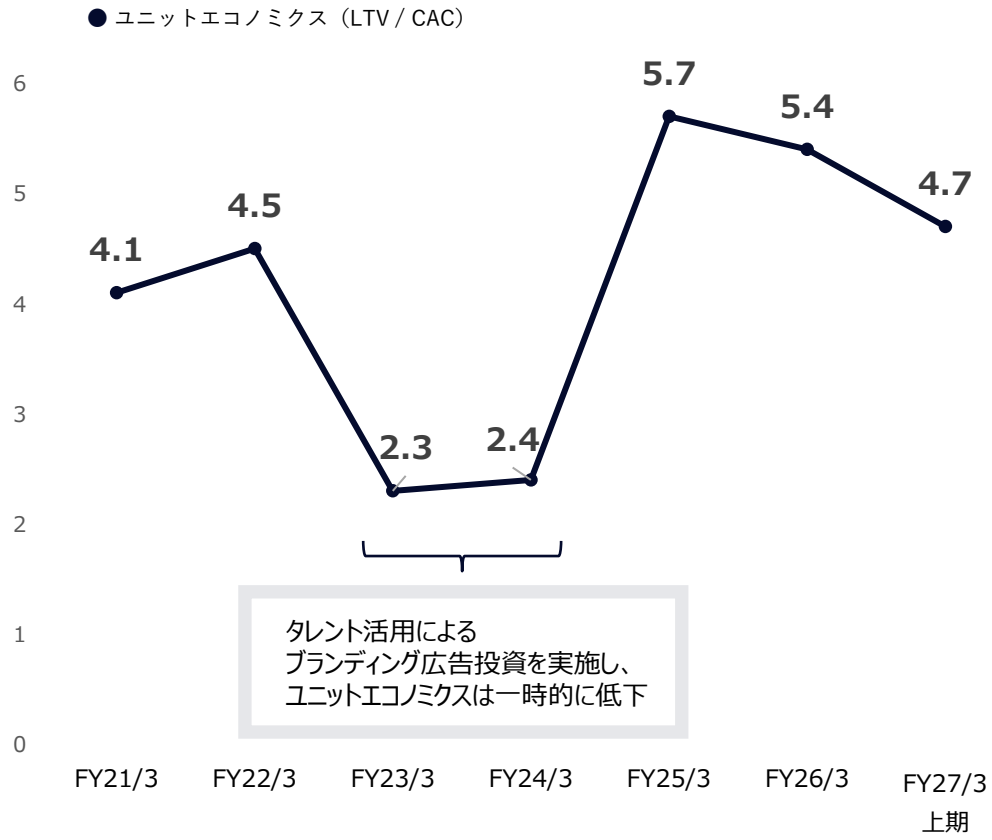
※ 既存取引企業数：2017年3月期以降に取引開始した企業数

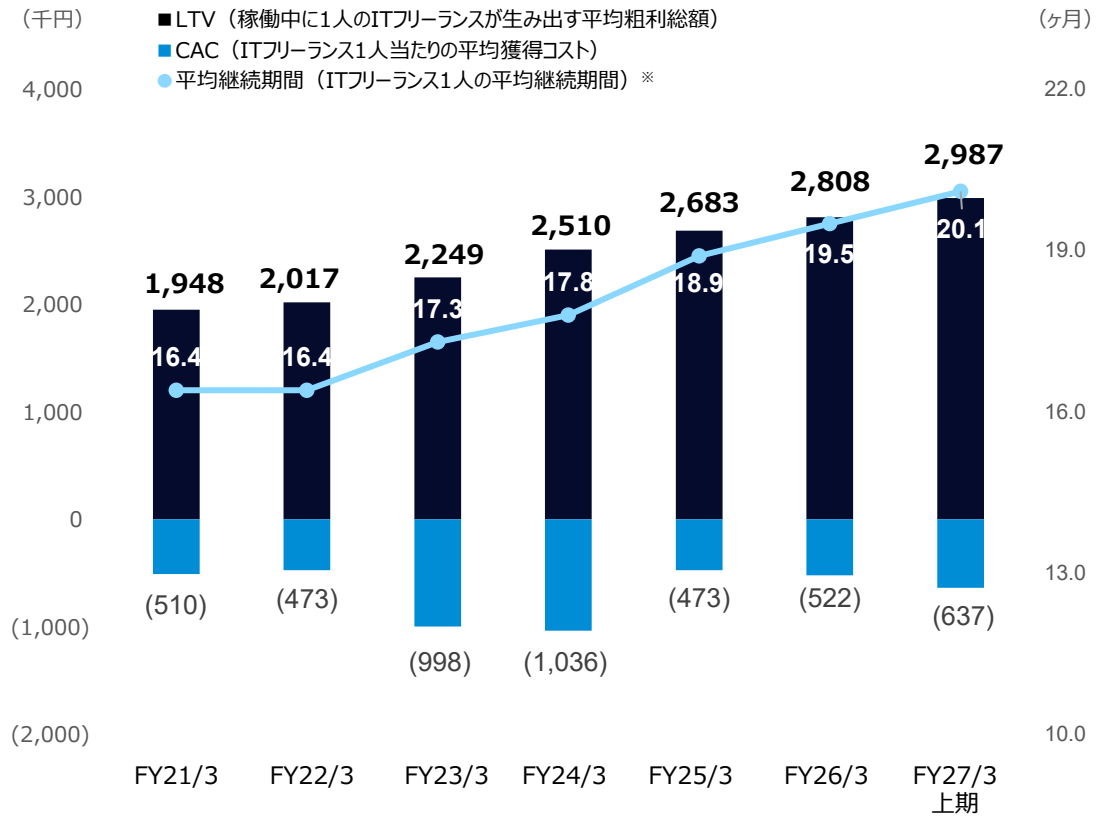
©2026 GEECHS Inc.

国内IT人材（ITフリーランスの収益性）

IT Human Resources Matching Business, Japan (Profitability of IT Freelancers)

- ユニットエコノミクスは4.7と前期末から0.7低下。一方で、ITフリーランスとの高エンゲージメントにより、平均継続期間は20ヶ月を超え、LTVは過去最高を更新。





※プロジェクト変更含めた稼働期間の合計の平均

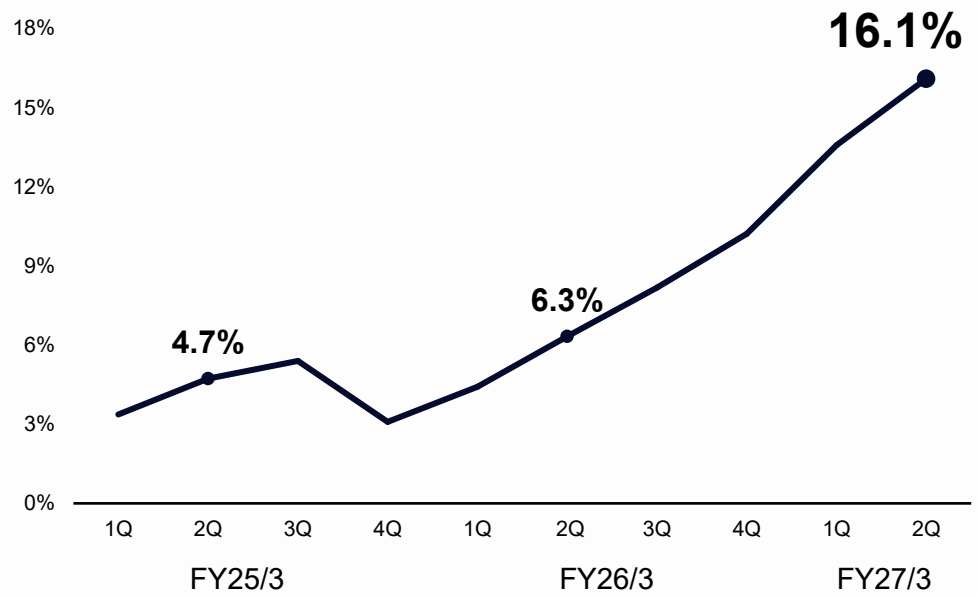
©2026 GEECHS Inc.

国内IT人材（AI案件・AI活用人材）

IT Human Resources Matching Business, Japan (AI Projects, AI-proficient Talent)

- AI案件※の割合は第1四半期の13.6%から16.1%に上昇。
- FDE人材をはじめ、上流工程・ハイレベルなAI案件に対応できる人材は稼働者の12%を超える。リスキリングプログラムの提供等により、データベースの質的向上を進める。

AI案件割合推移



上流・ハイレベルなAI活用人材の割合

稼働者

12.5%

2026年9月稼働者

データベース

12.2%

調査対象フリーランス数：3,300名

※ 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。

©2026 GEECHS Inc.

国内IT人材：ギークスFDEスキル定義（5つのスキル評価軸×6段階のレベル）

IT Human Resources Matching Business, Japan : GEECHS FDE Skill Definitions

FDEに求める力を5つの軸に分け、各軸を6段階で定義。5軸すべてLv.4以上を「FDE人材」とする

A	B	C	D	E
技術スキル	**AXリテラシー**	**PMスキル**	**コンサルスキル**	**インダストリー理解力**
開発・実装・インフラの実行力	AIを核にした変革の推進力	課題解決から事業価値まで責任を持つ力	課題発見・提案・合意形成の力	業界理解とキャッチアップの深さ・速さ
基準 指示を仰ぐ/自走/リードする	**基準** 知っている/使える/組織に広げる	**基準** 作業管理/計画設計/変革推進	**基準** 言われた通り/自ら提案/経営を動かす	**基準** 用語を知る/中の人と対等/未来を語る

各軸共通の6レベル

Lv.1	Lv.2	Lv.3	Lv.4	Lv.5	Lv.6
補助	**自律**	**設計**	**リード**	**戦略**	**経営**
指示のもとで担う	担当範囲を一人で完結	自ら判断・設計できる	全体を主導・推進する	組織・投資の方向を決める	全社・業界レベルを動かす
			FDE合格ライン		

※各レベルの説明は6段階の定義を要約したもので、実際はより詳細に評価しています。

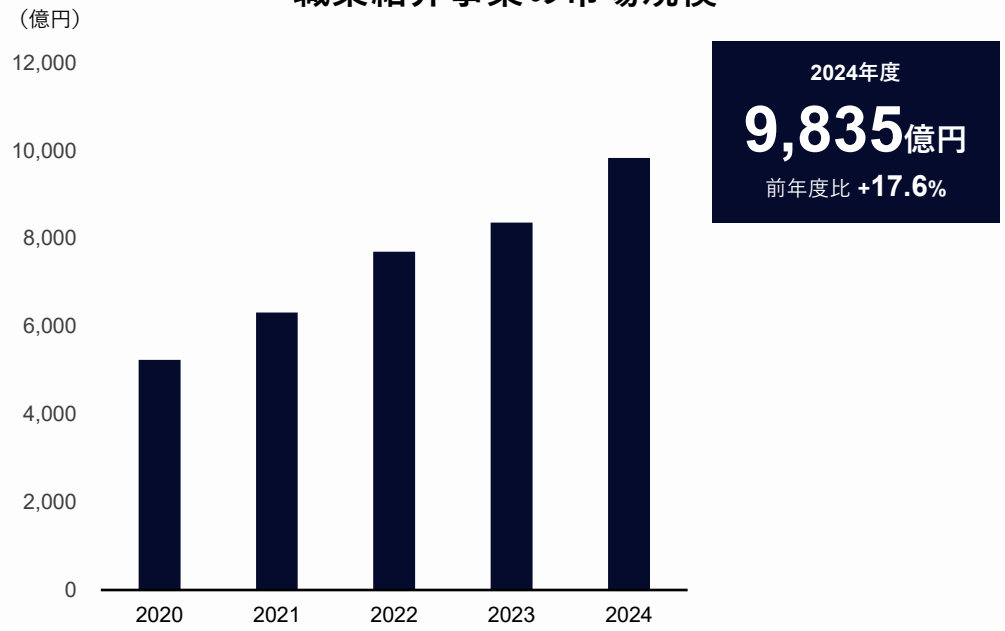
©2026 GEECHS Inc.

国内IT人材（人材紹介の強化）

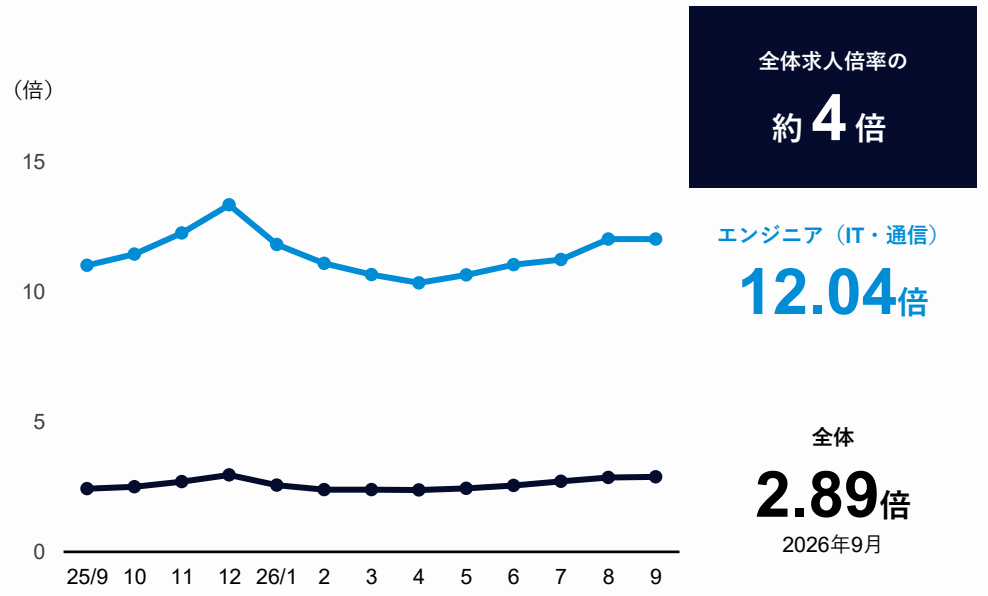
IT Human Resources Matching Business, Japan (Strengthening Recruitment Service)

- 職業紹介事業の市場規模は年々拡大し、2024年度には9,800億円を超える。さらにITエンジニアの転職求人倍率は12倍超と、求人全体の約4倍の高水準が続く。
- 企業の正社員採用ニーズにITフリーランスも応えるケースが増え、2,055社の取引先基盤や、24,000名超のデータベースを活かし、人材紹介サービスにも注力し利益率向上を目指す。

職業紹介事業の市場規模



転職求人倍率の推移



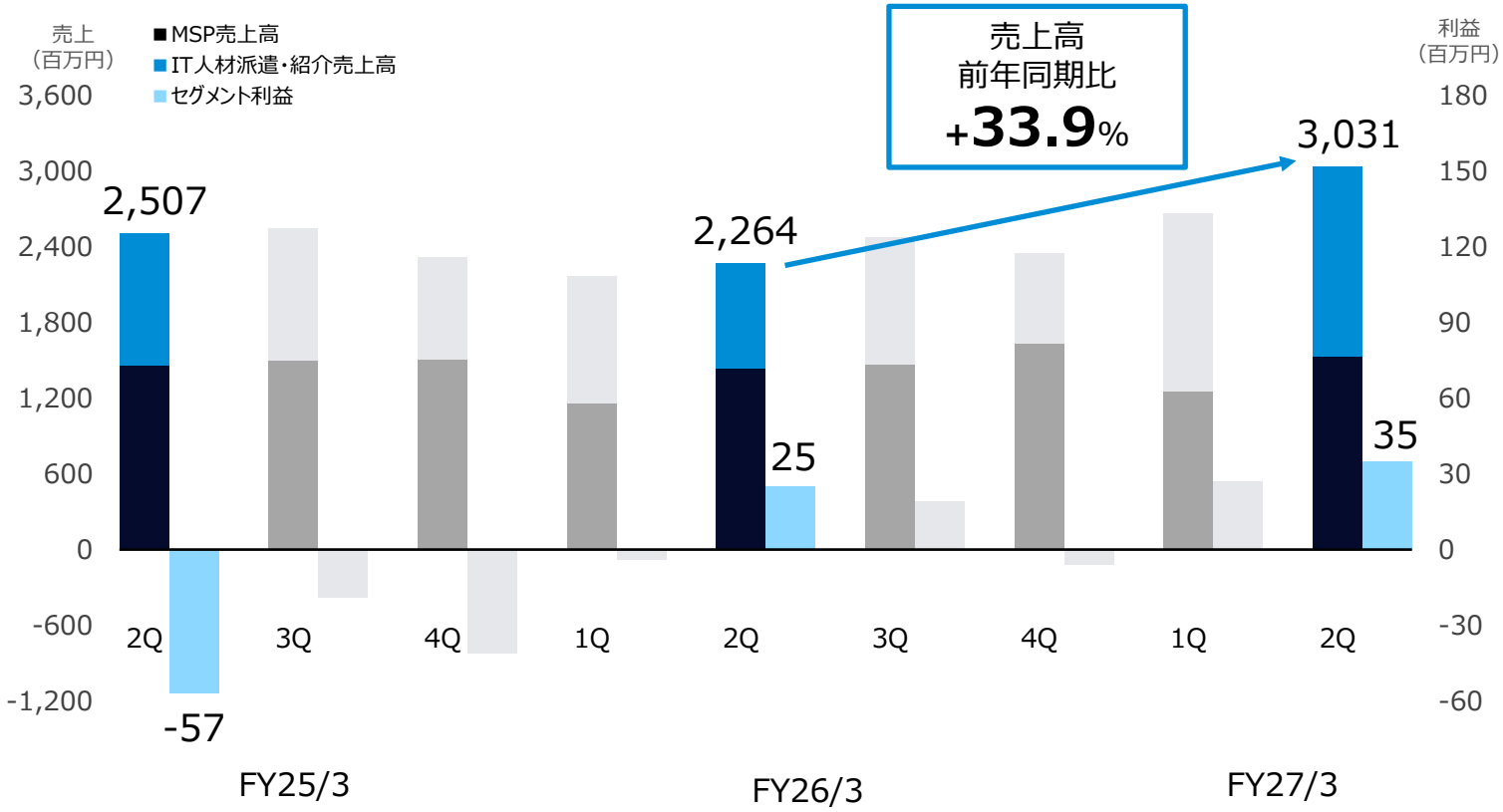
※ 厚生労働省「令和6年度職業紹介事業報告書の集計結果（速報）」

※ パーソルキャリア「doda 転職求人倍率レポート」（2025年9月～2026年9月）

©2026 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)

- 上期の売上高は大幅に伸びて56.9億円、セグメント利益は63百万円となり利益を拡大。
- 業種別では、金融・保険業界の売上が伸長。2026年1月に就任した新CEOの下、KPI管理を徹底した営業活動で新規顧客の獲得も進む。
- 派遣事業およびMSP事業それぞれ上期の粗利率が向上し、前年同期比0.6pt改善。



2Q

		(YoY)
売上高	3,031	百万円 (+33.9%)
セグメント利益	35	百万円 (+40.1%)

2Q累計

		(YoY)
売上高	5,692	百万円 (+28.6%)
セグメント利益	63	百万円 (+197.9%)

※ 業績は期中平均レートを適用し、豪1ドル=111.17円で日本円換算。想定為替レートは豪1ドル=110円。

©2026 GEECHS Inc.

海外IT人材（注力業界）

IT Human Resources Matching Business, Overseas (Target Industries)

- 需要の高い業界を選定し、リソースを集中させて営業を強化。
- 足元はマージンが高く、人材需要の高いインフラ・通信業界に注力。

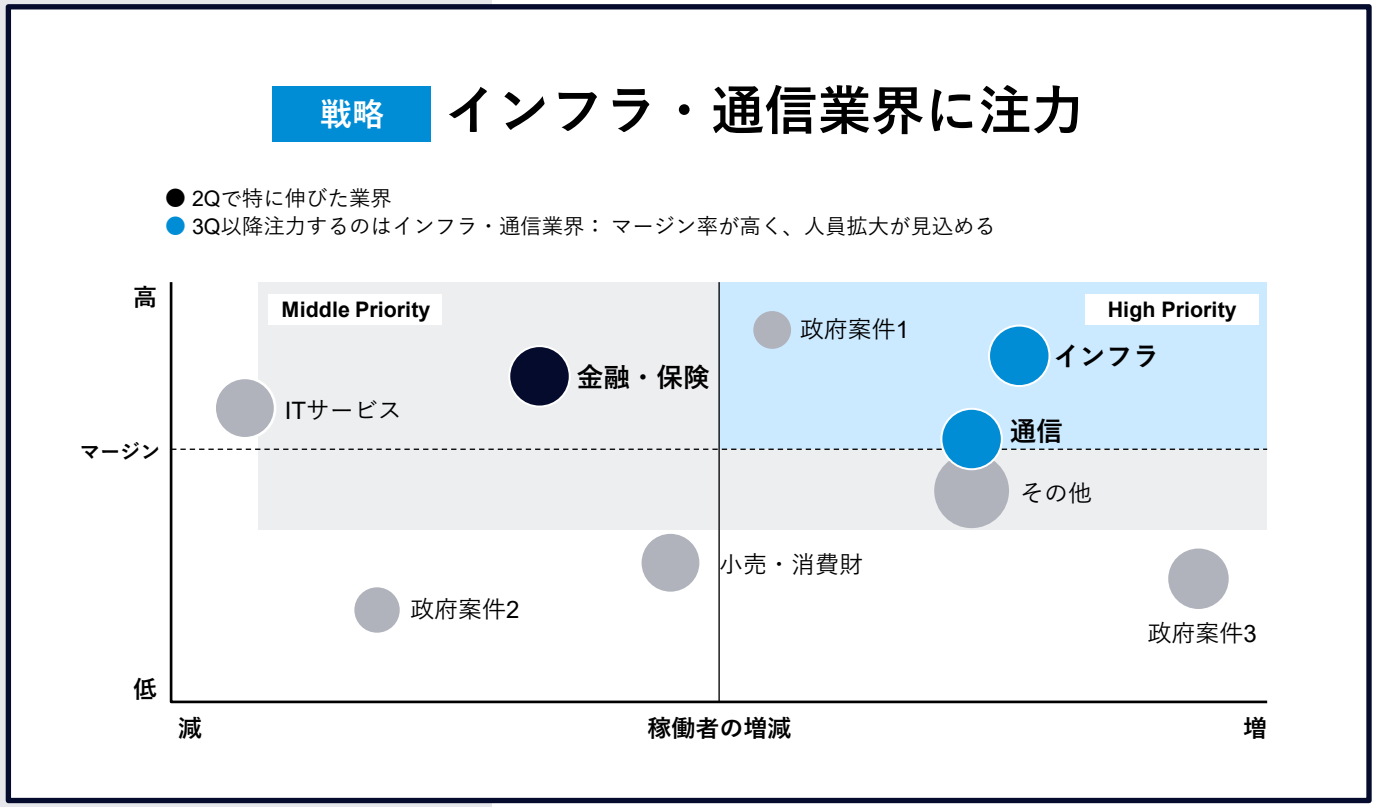
人材需要の外部環境

インフラ
エンジニア職の求人
前年比+12～14%（7~9月）※1

通信
数年にわたり人手不足と評価※2

金融・保険
求人前年比　+1.2%（4月）※1
雇用環境が厳しい中でもプラスを維持

**市場の流れに合わせて、
伸びる領域・不足する領域に注力**



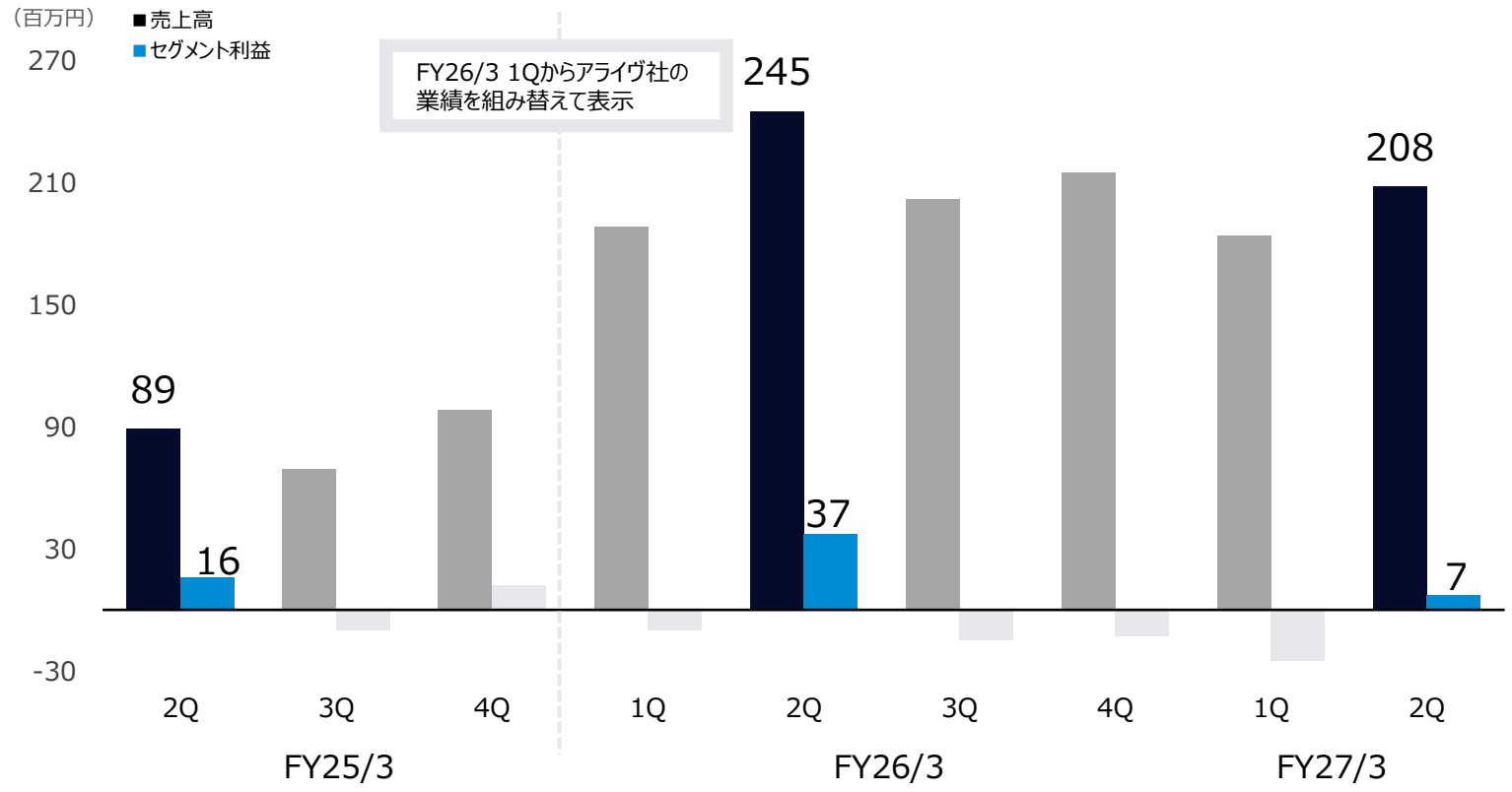
※1 SEEK Employment Report（2026年4月および7～9月）
※2 Jobs and Skills Australia「Occupation Shortage List (2026)」

©2026 GEECHS Inc.

Seed Tech（売上高・セグメント利益）

Seed Tech (Sales, Operating Profit)

- 売上高は、円安の影響により留学事業の生徒数が前年を下回り、前年同期比で減収。
- 売上高・セグメント利益ともにほぼ計画通りに推移し、第2四半期のセグメント利益は黒字化。また、アライヴ社ののれん等償却費を除くと上期でも黒字。
- 「DX職-デジショク-」は展示会への出展増加でリード拡大し、クライアント契約数も大幅増加。
- 中小企業のセキュリティ対策を支援する「デジショク・セキュリティ」をスタート。



2Q		(YoY)
売上高	208	百万円 (-14.9%)
セグメント利益	7	百万円 (-80.9%)
アライヴ社ののれん等償却額	17	百万円

2Q累計		(YoY)
売上高	393	百万円 (-9.3%)
セグメント利益	-18	百万円 (–)
アライヴ社ののれん等償却額	30	百万円

©2026 GEECHS Inc.

Seed Tech（「DX職-デジショク-」について）

Seed Tech (About Digishoku: DX services for SMEs)

- 売上高・契約数が大幅に拡大。契約先の途中解約はサービス開始以降ゼロで、1クライアント当たりの平均単価もアップセルで予定通り上昇。今後の受注増加に向けてコンサルタント数も大幅に増強し、受注体制を強化。
- DX職-デジショク-は、上期に展示会への出展を重ね、全国の幅広い地域・業種で600件以上のリードを獲得し、今後の契約増加と売上拡大が見込まれる。

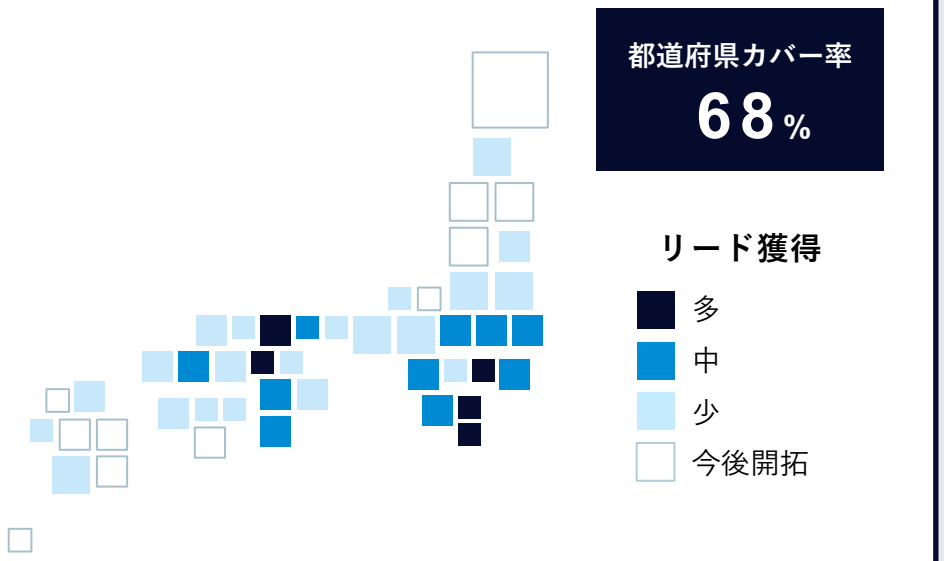
FY26/3下期・FY27/3上期比

売上高	稼働中の平均単価
3.5倍	1.8倍

FY26/3末・FY27/3上期末比

契約数	コンサルタント数
2.4倍	3.0倍

リードの所在エリア分布



©2026 GEECHS Inc.

Seed Tech（「デジショク・セキュリティ」をスタート）

Seed Tech (Launching Digishoku Security)

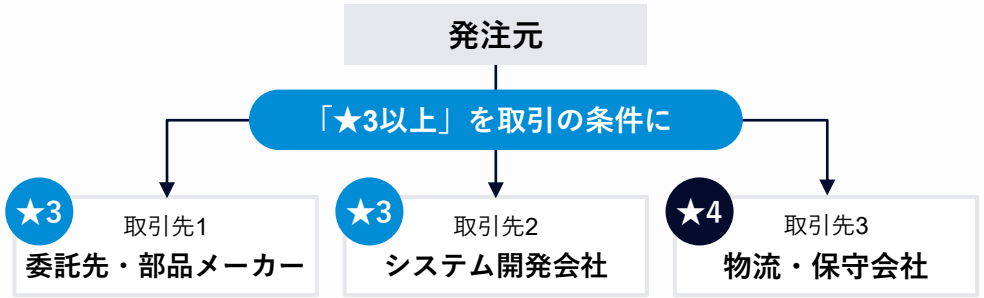
- 近年、サプライチェーンを通じたサイバー攻撃で、取引先への攻撃から発注元の業務停止に至る事例が発生。取引先を含めたセキュリティ対策が課題に。
- 経済産業省・内閣官房が、対策水準を★の数で評価する「SCS評価制度」を策定。IPAが運営し、2026年度末に運用開始予定。

取り組みの背景

1. 取引先への要請拡大
2027年度から、発注元が取引先に★3以上を求める動きが広がる見込み

2. 自社による準備の限界
情報システム担当が不足する中小企業は、人も専門知識も足りない

3. デジショク・セキュリティをスタート
専門的な相談から実務までの支援体制



取引先への攻撃により、発注元の業務まで止まった事例

2022
部品メーカーの感染で、取引先の自動車工場が全国で停止

2024
印刷の委託先から、自治体・企業の個人情報が流出

2025
委託先のアカウント悪用で、他社の通販まで停止

SCS評価段階（経済産業省・IPA）

★3 **自己評価＋専門家の確認**
一般的なサイバー攻撃への対策として、求められる基本の水準

★4 **第三者評価＋技術検証**
評価機関の審査と、実際の脆弱性検査

当社 **専門家相談から修復（実務）まで支援**
★3を求められる中小企業が顧客

※ 経済産業省「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度構築に向けた中間取りまとめ」・「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度に関する制度構築方針」、IPA「SCS評価制度の詳細情報」

©2026 GEECHS Inc.

Seed Tech（デジショク・セキュリティの対応範囲）

Seed Tech (Scope of coverage for Digishoku Security)

- 弱点の発見から専門家への相談、修復までを一貫して支援。

機能	できること	デジショク・セキュリティ	A社	B社	C社	公的支援
入口の把握（ASM） アタックサーフェス管理	**外から狙われる入口を見つける** ネットに公開されたサーバーや管理画面を洗い出す	●	●	●	—	—
脆弱性診断 版数と既知の脆弱性の照合	**古いソフト・既知の弱点を見つける** 使っているソフトを、公表済みの弱点と照合	●	●	●	—	—
流出情報の監視 ダークウェブ・認証情報	**漏れたID・パスワードを見つける** 出回る流出データに、社員の情報がないか調べる	●	●	△ 上位プラン	●	—
報告・相談 レポート・顧問	**専門家の報告と毎月の相談** 専門家が確認した報告書と、月1回の打合せ	●	△ 自動レポート	△ 通知・窓口	△ 週次報告書	△ 改善計画書
SCS評価制度 ★3 国の評価制度	**取引先が求める基準への準備** 2027年3月に始まる国の評価制度に向けた準備	●	—	—	—	●
修復 リメディエーション	**見つかった弱点を直す** 設定の修正やツール導入まで、人が対応	●※	—	—	—	△ ツール導入

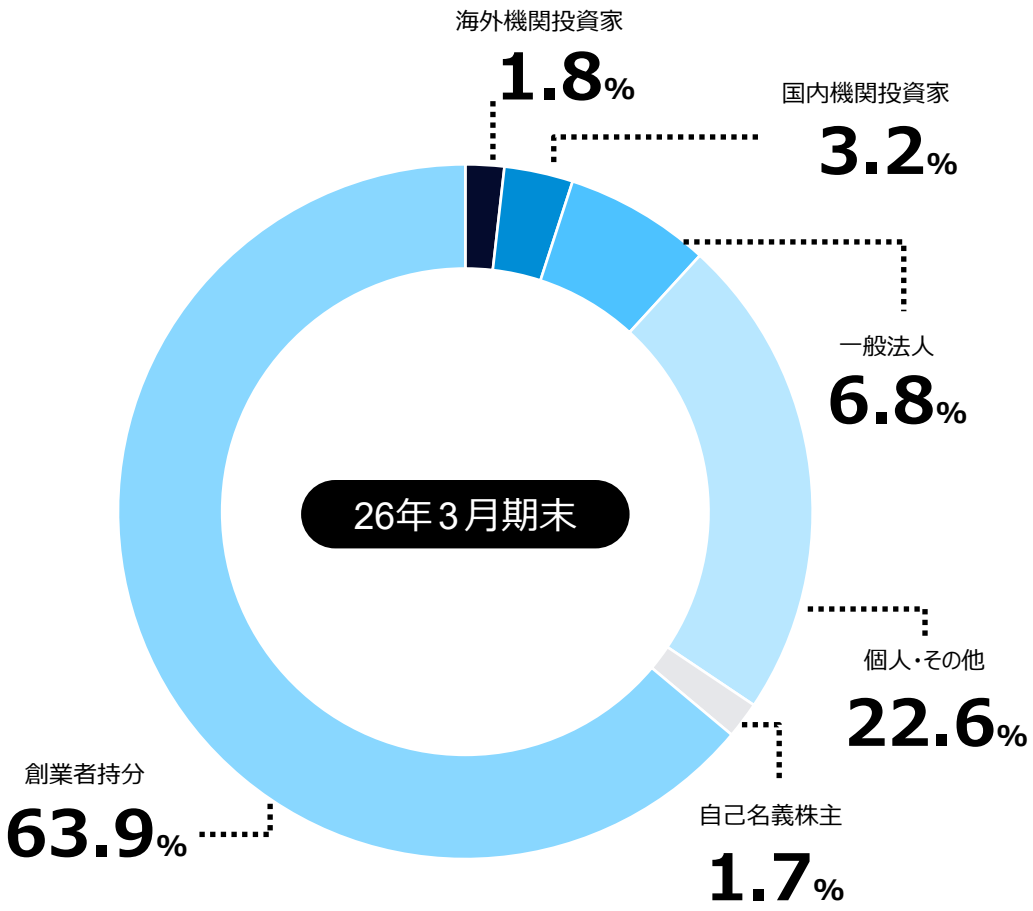
弱点を見つけるだけのサービスが多い中、当社は毎月の専門家相談と修復まで一貫して担う

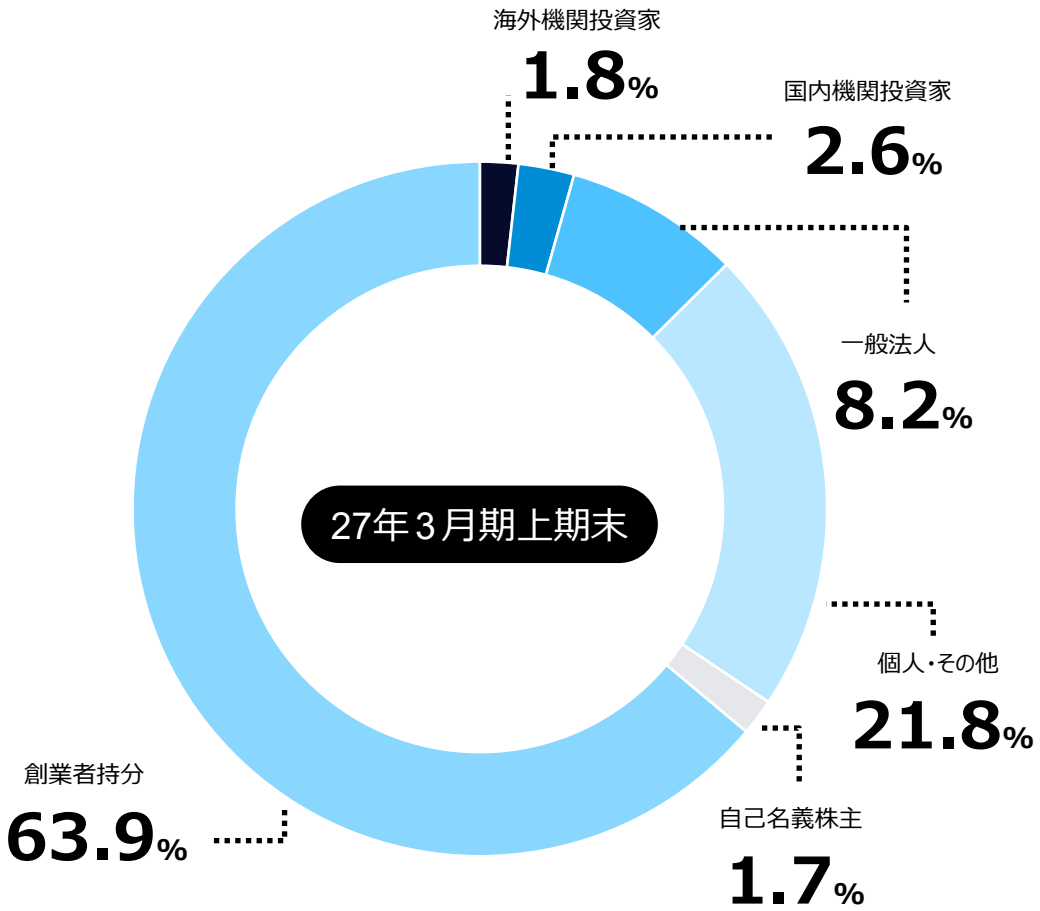
△＝一部のみ・上位プラン。会社A～Cは国内のセキュリティサービス、公的支援は国の実証事業。
※修復はデジショクと併用したときに対応。

©2026 GEECHS Inc.

株主構成
Shareholder Composition

- 一般法人の保有比率が8.2%に上昇。





©2026 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

- 借入金・社債の返済により有利子負債が減少し、自己資本比率は前期末の38.7%から40.3%に上昇。

連結貸借対照表

(単位：百万円)	26/3期末	27/3 2Q末	増減額
流動資産	6,972	6,752	-220
現預金	3,747	3,369	-378
売掛金及び契約資産	3,113	3,268	155
固定資産	879	801	-78
有形固定資産	97	71	-25
のれん	246	228	-18
顧客関連資産	332	320	-12
投資有価証券	25	22	-3
資産合計	7,852	7,553	-298
負債	4,797	4,484	-312
買掛金	1,263	1,209	-54
借入金･社債	1,861	1,583	-277
純資産	3,054	3,068	14
負債純資産合計	7,852	7,553	-298

※ 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)	26/3期 2Q	27/3期 2Q	増減額
営業CF	390	190	-199
税金等調整前当期純利益	504	395	-108
減価償却費（のれん償却額含む）	38	57	18
新株予約権戻入益	-76	–	76
売上債権及び契約資産の増減額	-164	-80	83
法人税等の支払額	-6	-188	-181
投資CF	50	-3	-54
FCF	441	186	-254
財務CF	-329	-515	-185
借入金の増減額	-21	-285	-263
自己株式の取得による支出	-48	–	48
配当金の支払額	-103	-202	-99
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	-103	–	103

©2026 GEECHS Inc.
GEECHS

Financial Results Briefing

付録

4

Appendix

©2026 GEECHS Inc.

ギークスグループ
GEECHS Group

GEECHS

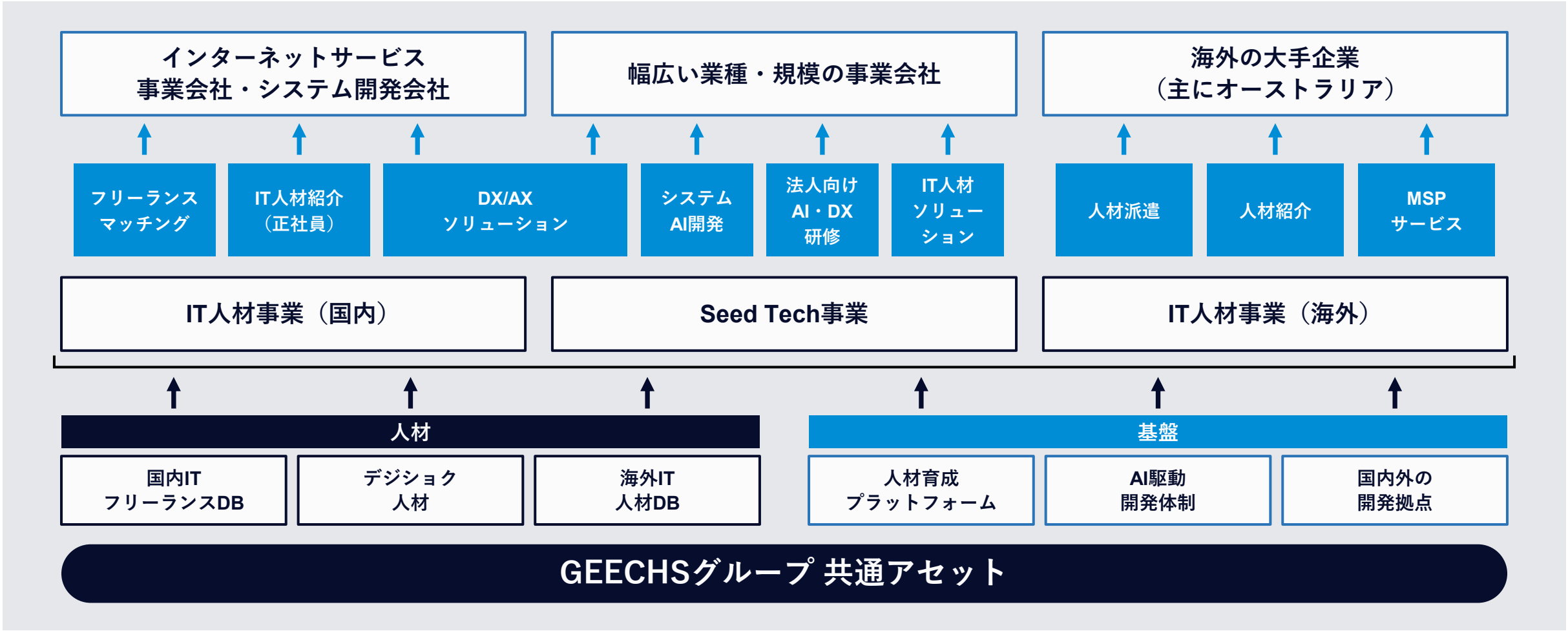
[geek × tech]

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

©2026 GEECHS Inc.

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。

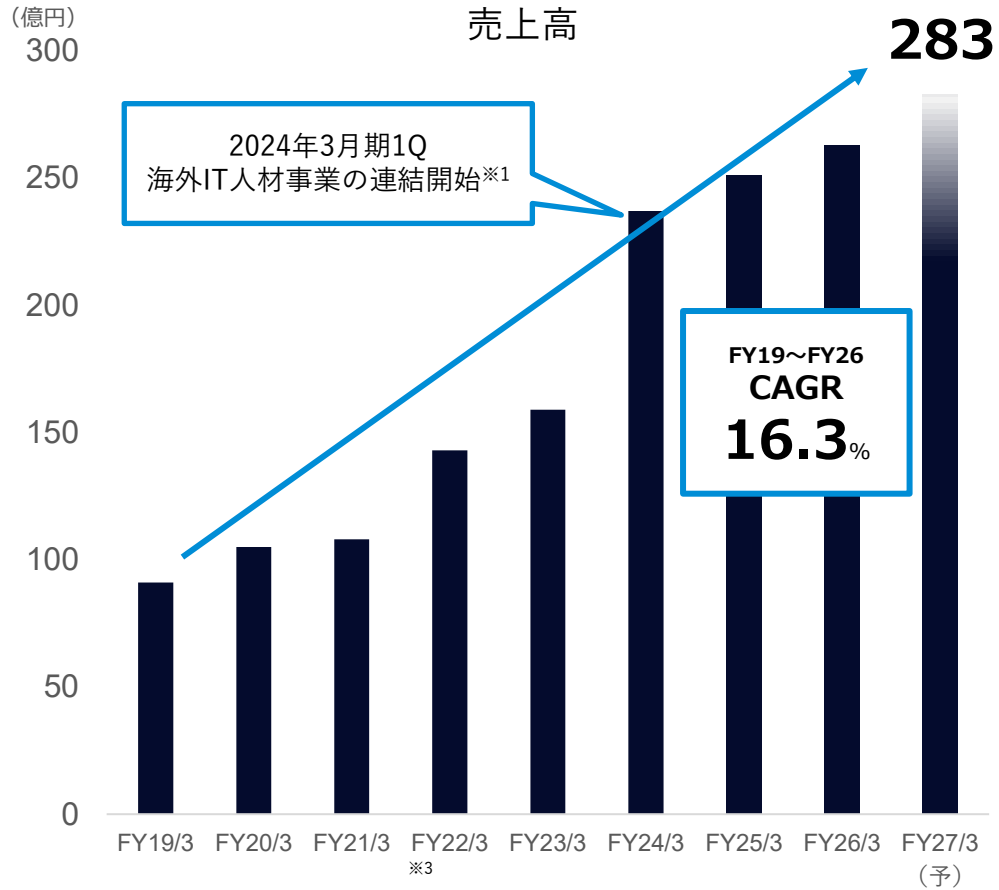


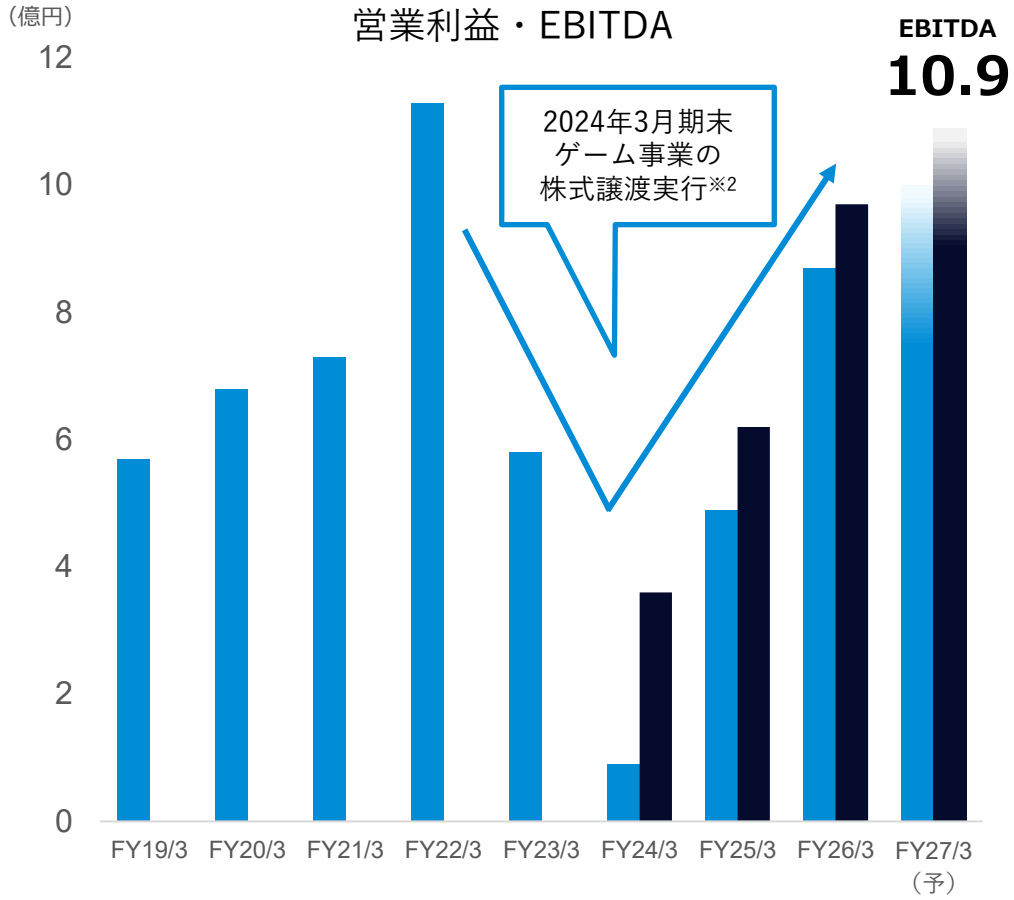
©2026 GEECHS Inc.
GEECHS

上場以降の業績推移（売上高・営業利益・EBITDA）

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。今後も国内外のIT人材領域を中心に事業拡大。
- 2024年3月末に大幅な赤字となったゲーム事業から撤退（事業売却）。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字回復から増益トレンドへ。海外IT人材のM&A後の業績回復と成長ドライバーのSeed Techとともに、グループ全体の成長を目指す。





※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

©2026 GEECHS Inc.

価値創造サイクル

GEECHS Social Impact Flow



©2026 GEECHS Inc.

国内IT人材
IT Human Resources Matching Business, Japan

人とAIの共創による「IT人材活用」の基盤

登録者数
24,000人超

顧客企業数
4,000社





GEECHS - AI

Strength

- GEECHS AIの活用
- 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
- ITフリーランスのリスキリング・メンターなどのサポート力

IT Freelance Agent

GEECHS JOB

国内最大級のハイスキルエンジニアデータベースを活用し、最適なフリーランスをマッチング

AI Solution Provider



当社のAIプランナーと精鋭フリーランスによる、AIソリューション提供

Training Features



・FDE育成プログラム提供
・各種セミナー開催

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

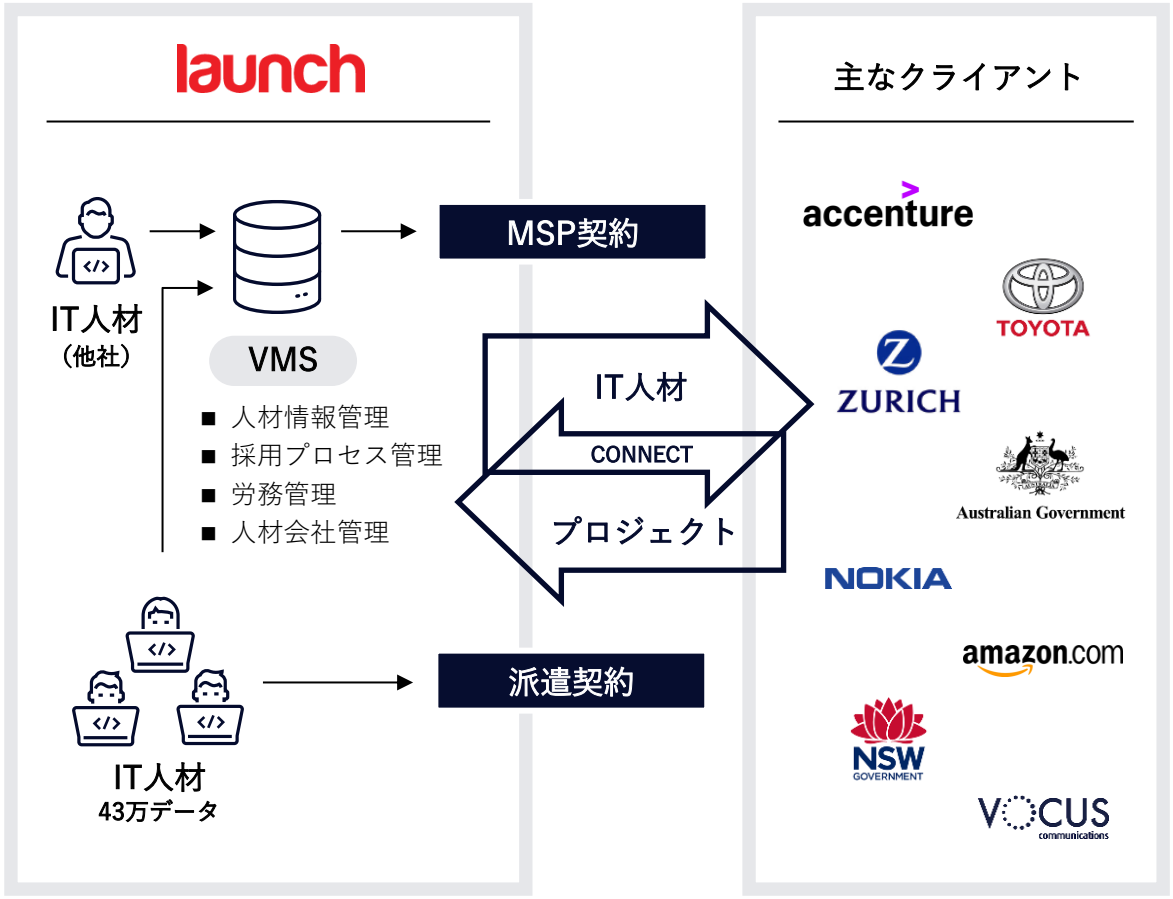
登録ITフリーランス向けFDE育成プログラムの提供、各種セミナーをパートナー企業とともに開催。ギークスならではのコミュニティ醸成を目指し、ITフリーランスの市場価値向上を積極的にサポート。

©2026 GEECHS Inc.

海外IT人材（Launch Group）

IT Human Resources Matching Business, Overseas（Launch Group）

IT人材データベース×独自VMSで、顧客の人材調達全体を支える



※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. 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。

©2026 GEECHS Inc.

Seed Tech

Seed Tech

「DX職 -デジショク-」を入口に、開発・教育・人材の3方向へ展開

DX職

-デジショク-

経営と現場をつなぐ、
即戦力のデジタル
実務人材提供サービス

一社に一人、
DX・AXの右腕。

途中解約ゼロ

開発 システム・AI開発

業務のシステム化・AI活用のニーズに

AI駆動開発で工数20%削減

教育 法人向けAI・DX研修

社員のデジタルスキル向上のニーズに

累計受講者12,000名

人材 IT人材ソリューション

開発・運用を担う人材不足のニーズに

大手通信グループとの取引継続20年超

1. DX/AXソリューション

「DX職 -デジショク-」がDX推進担当として企業に入り込み、実情や課題感に合わせたDX・デジタル化を推進。

2. システム開発・AI開発

AI駆動開発で、業務システムから生成AI活用まで構築。国内とセブ島の開発拠点を活かし、予算やニーズ等に合わせて柔軟に開発チームを組成。

3. 法人向けAI・DX研修

AI活用やDX基礎知識、プログラミングなどを学ぶ研修。実際の業務で活用できるようオーダーメイドで設計し、受講意欲を継続・向上させる管理体制も確保。

4. IT人材ソリューション

PM・PMO、開発SE、技術営業などのIT人材を、企業のニーズに合わせて1名からチーム単位で提供。

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。

©2026 GEECHS Inc.

GEECHS

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 上期	2027/3期 通期計画
売上高	(千円)	15,997,838	23,739,835	25,162,448	26,375,627	14,263,241	28,300,000
EBITDA	(千円)	651,393	362,120	625,903	975,351	518,997	1,090,000
営業利益	(千円)	589,410	90,859	495,539	875,689	451,847	1,000,000
経常利益	(千円)	567,920	82,483	494,535	842,813	395,654	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	243,470	630,000
包括利益	(千円)	239,739	-1,516,051	-104,464	654,333	247,201	–
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	3,068,919	–
総資産額	(千円)	8,999,379	7,174,136	7,374,904	7,852,040	7,553,296	–
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	23.96	62.01
自己資本比率	(%)	47.7	39.2	37.5	38.7	40.3	–
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	190,542	–
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	-3,581	–
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	-515,197	–
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	3,369,054	–
従業員数	(名)	444	268	290	300	290	–

©2026 GEECHS Inc.
GEECHS

業績ハイライト（四半期別）
Performance Highlights（Quarterly Basis)

（百万円）	2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	5,825	6,358	6,521	6,457	6,373	6,518	6,776	6,707	6,968	7,294
売上総利益	829	890	911	940	946	997	1,003	1,014	1,039	1,072
売上総利益率	14.2%	14.0%	14.0%	14.6%	14.8%	15.3%	14.8%	15.1%	14.9%	14.7%
販売費及び一般管理費	748	777	756	793	762	743	786	793	834	825
営業利益	80	112	154	147	183	253	217	220	204	247
営業利益率	1.4%	1.8%	2.4%	2.3%	2.9%	3.9%	3.2%	3.3%	2.9%	3.4%
EBITDA	107	148	184	185	197	278	244	254	237	281
経常利益	84	115	148	146	180	246	206	209	164	231
親会社株主に帰属する四半期純利益	58	105	96	-211	114	229	147	151	86	157

©2026 GEECHS Inc.

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	2Q
売上高	(千円)	4,037,496	4,028,281	4,129,514	4,176,312	16,371,604	4,144,639	4,069,445
広告宣伝費	(千円)	47,835	49,090	49,396	52,634	198,956	54,087	53,420
広告宣伝費率	(%)	1.2%	1.2%	1.2%	1.3%	1.2%	1.3%	1.3%
セグメント利益	(千円)	350,714	330,380	364,025	389,500	1,434,620	360,325	343,591
セグメント利益率	(%)	8.7%	8.2%	8.8%	9.3%	8.8%	8.7%	8.4%
稼働人月数	(人月)	5,003	5,021	5,104	5,170	20,298	5,087	4,989
受注単価	(千円)	830	831	833	831	831	837	841
新規取引企業数	(社)	58	45	51	33	187	40	30
テイクレート	(%)	17.7%	17.8%	18.0%	18.2%	17.9%	18.3%	18.4%
ITフリーランス新規登録者数	(人)	417	421	367	406	1,611	407	407

※ 2026年３月期の業績は、従来国内IT人材事業に含めていたアライヴ社の事業を除外して作成。

©2026 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。

©2026 GEECHS Inc.