2026年11月13日

ギークス株式会社

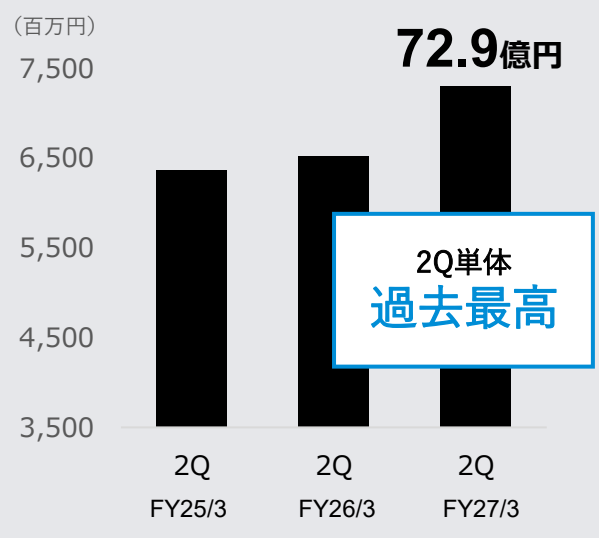
決算説明資料（スマホ向けサマリ版）
2027年3月期第2四半期

2Q業績ハイライト

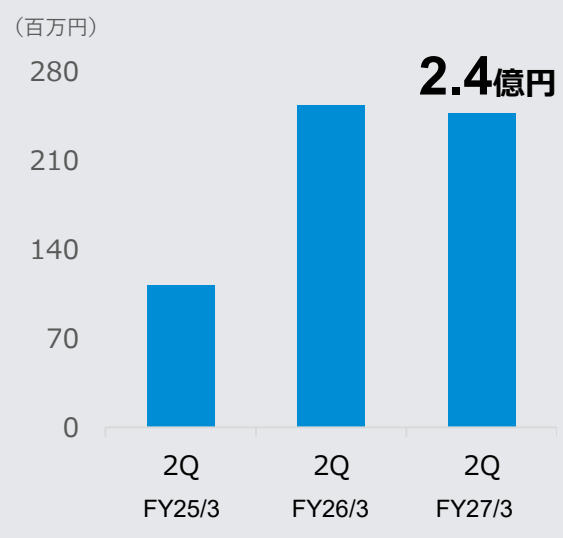
売上高・利益ともに上期計画を上回って着地
海外IT人材がけん引

（百万円）	26年3月期 2Q累計	27年3月期 2Q累計	上期計画	達成率
売上高	12,891	14,263	13,600	104.9 %
営業利益	437	451	335	134.9 %
当期純利益	343	243	208	117.1 %

2Q売上高推移



2Q営業利益推移



国内事業の取り組み：
IT・DX・AX人材のアップデートと育成

- 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。
- さらに「デジショク・セキュリティ」もスタート。

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

Seed Tech：「デジショク・セキュリティ」をスタート

取り組みの背景

1. 取引先への要請拡大

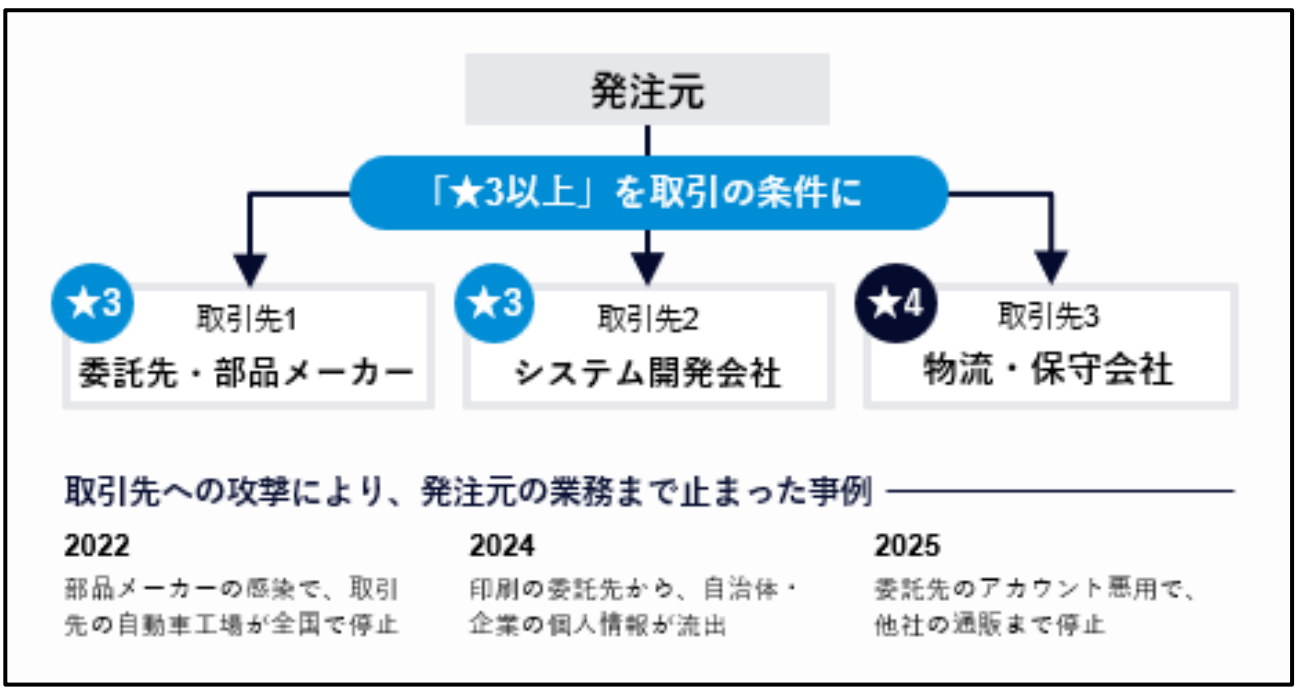
2027年度から、発注元が取引先にSCS評価制度における★3以上を求める動きが広がる見込み

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



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

Seed Tech：DX職-デジショク-について

- 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。
- 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。

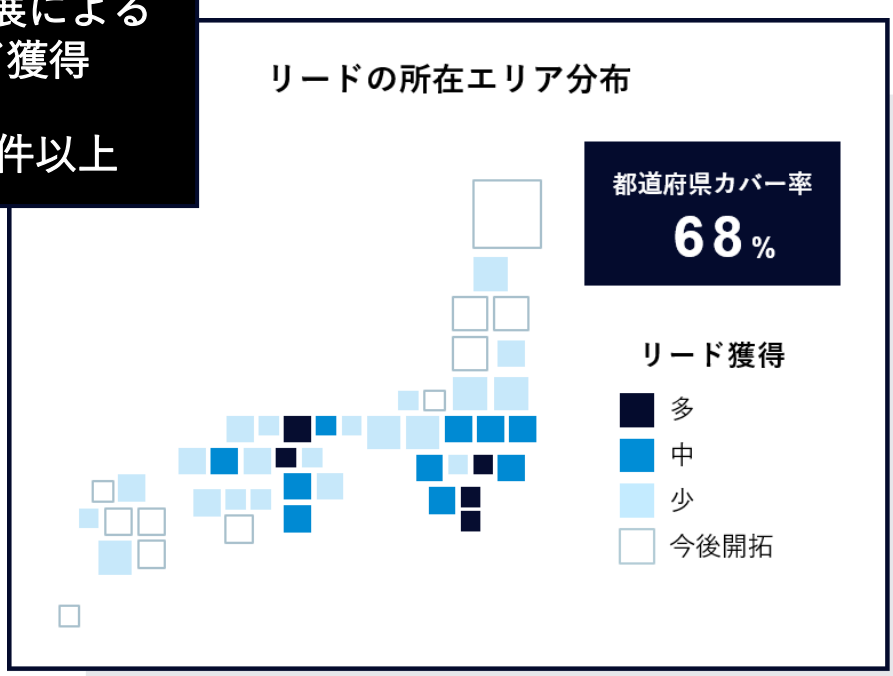
FY26/3下期・FY27/3上期比

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

展示会出展による
リード獲得
600件以上



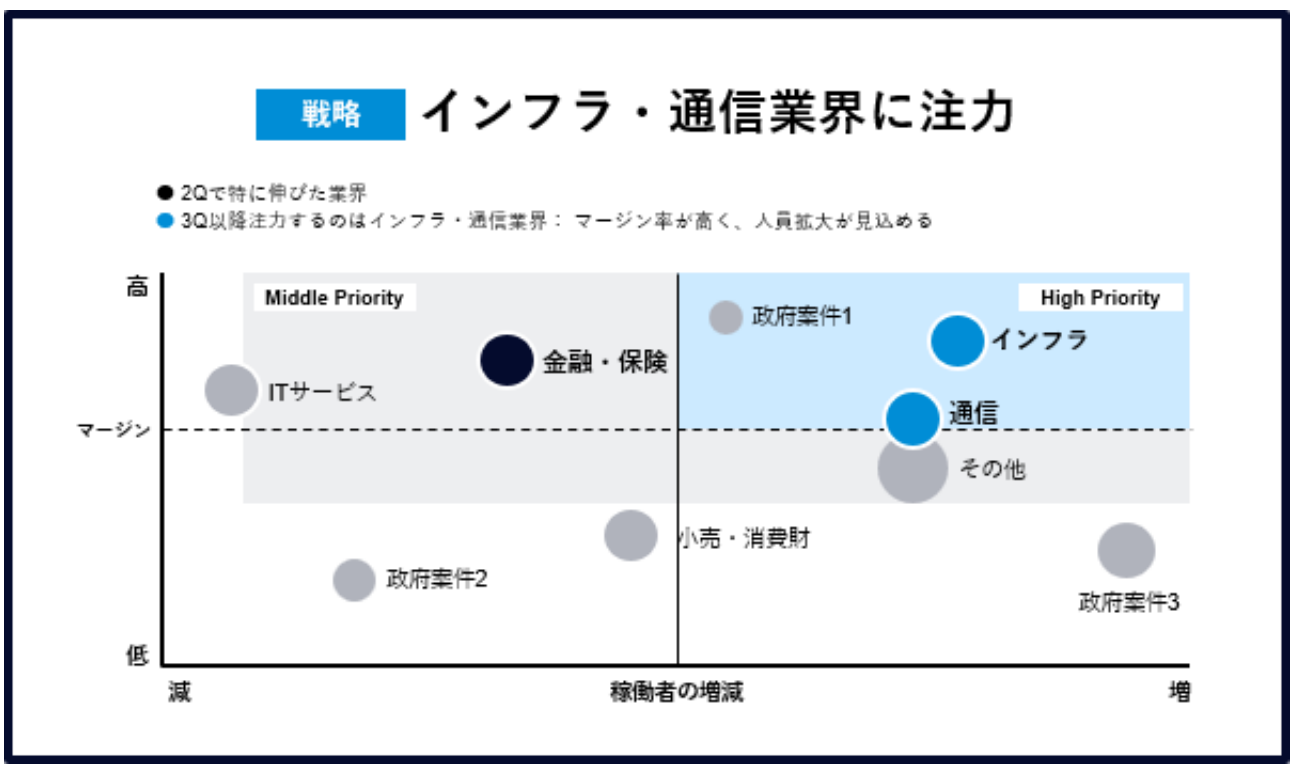
海外IT人材：注力業界

- 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

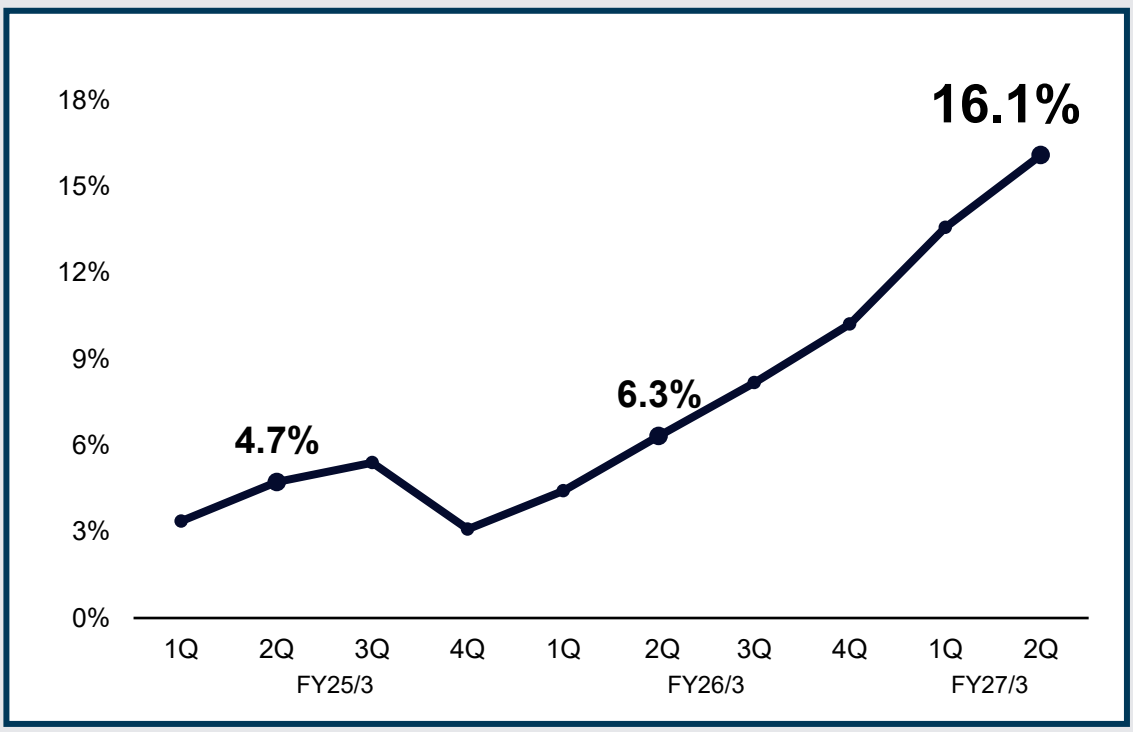


※1 SEEK Employment Report（2026年4月および7～9月）
※2 Jobs and Skills Australia「Occupation Shortage List (2026)」

国内IT人材：AI案件・AI活用人材

- 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、ハイレベルなAI案件に対応できるAI活用人材は稼働者の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。