

Financial Results Briefing

決算説明資料

2024年3月期第2四半期

2023年11月10日

ギークス株式会社

東証スタンダード：7060

Financial Results Briefing

目次

Contents

1. 業績ハイライト	2
Financial Highlights for FY3/2024 2Q	
2. セグメント別業績	9
Financial Results for FY3/2024 2Q	
3. 付録	20
Appendix	

Financial Results Briefing

業績 ハイライト

Financial Highlights
for FY3/2024 2Q

1

2024年3月期2Q：業績ハイライト

FY3/2024 2Q : Financial Highlights

四半期で過去最高売上を更新

- ・ 第2四半期累計でも海外IT人材、国内IT人材の寄与により過去最高売上を更新
- ・ 第2四半期の営業利益は、G2 Studiosの新規受注タイトルの獲得が遅れた要因により前年同期比80.1%減益
- ・ 第2四半期の純利益はG2 Studiosの繰延税金資産を取り崩した影響で16百万円のマイナス
- ・ Seed Techにて、IT人材育成型の開発ラボ拠点を神戸市に設立
- ・ 通期業績の下方修正に伴い、中期経営計画の取下げを実施

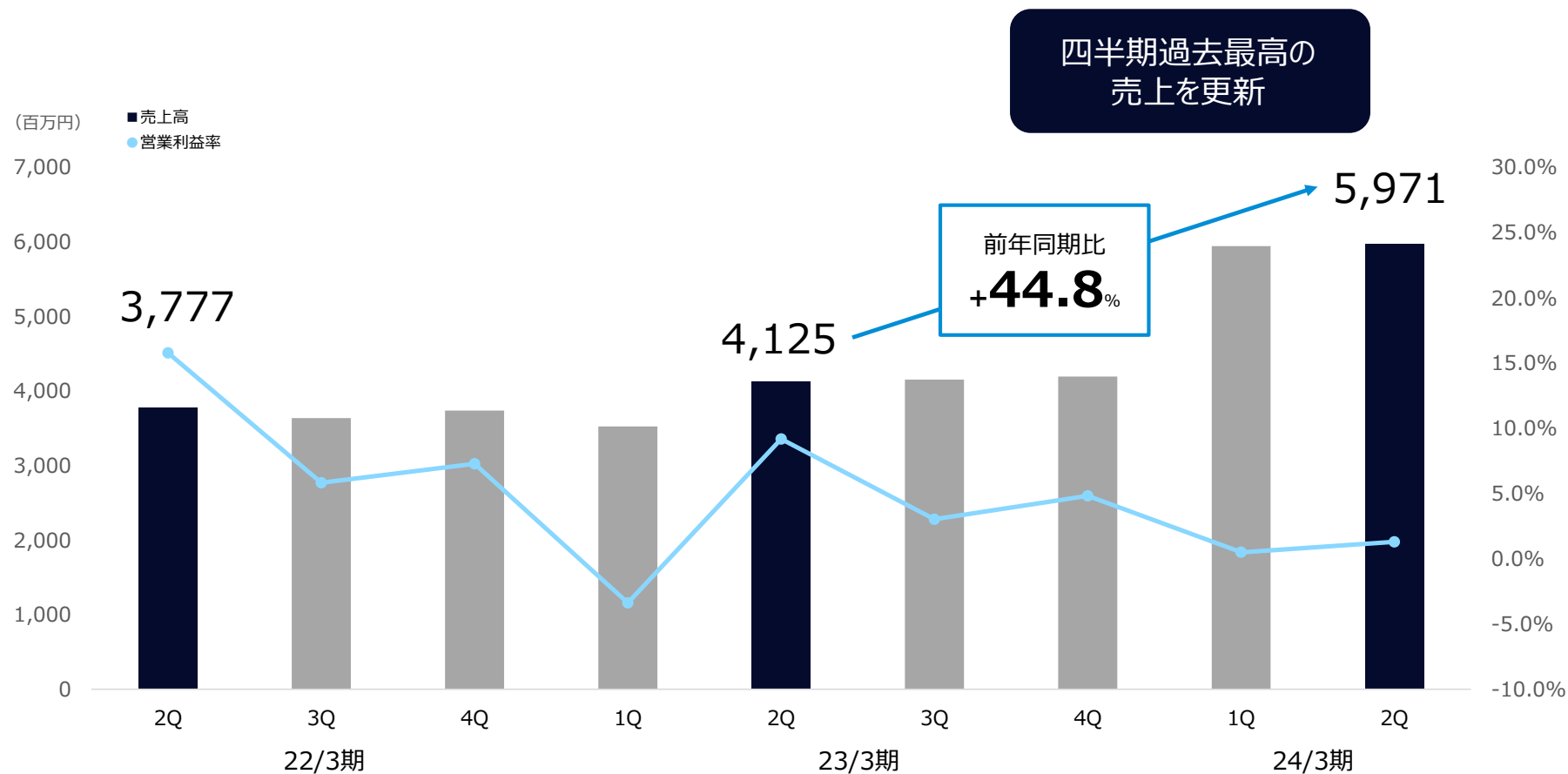
	売上高	EBITDA	営業利益	純利益 [※]
2Q	5,971 百万円	147 百万円	75 百万円	-16 百万円
YoY	(+44.8%)	(-)	(-80.1%)	(-)
2Q累計	11,917 百万円	247 百万円	104 百万円	-11 百万円
YoY	(+55.8%)	(-)	(-59.6%)	(-)

※親会社株主に帰属する当期純利益

2024年3月期2Q：業績ハイライト（売上高・営業利益率）

FY3/2024 2Q : Financial Highlights (Gross Sales, Operating profit ratio)

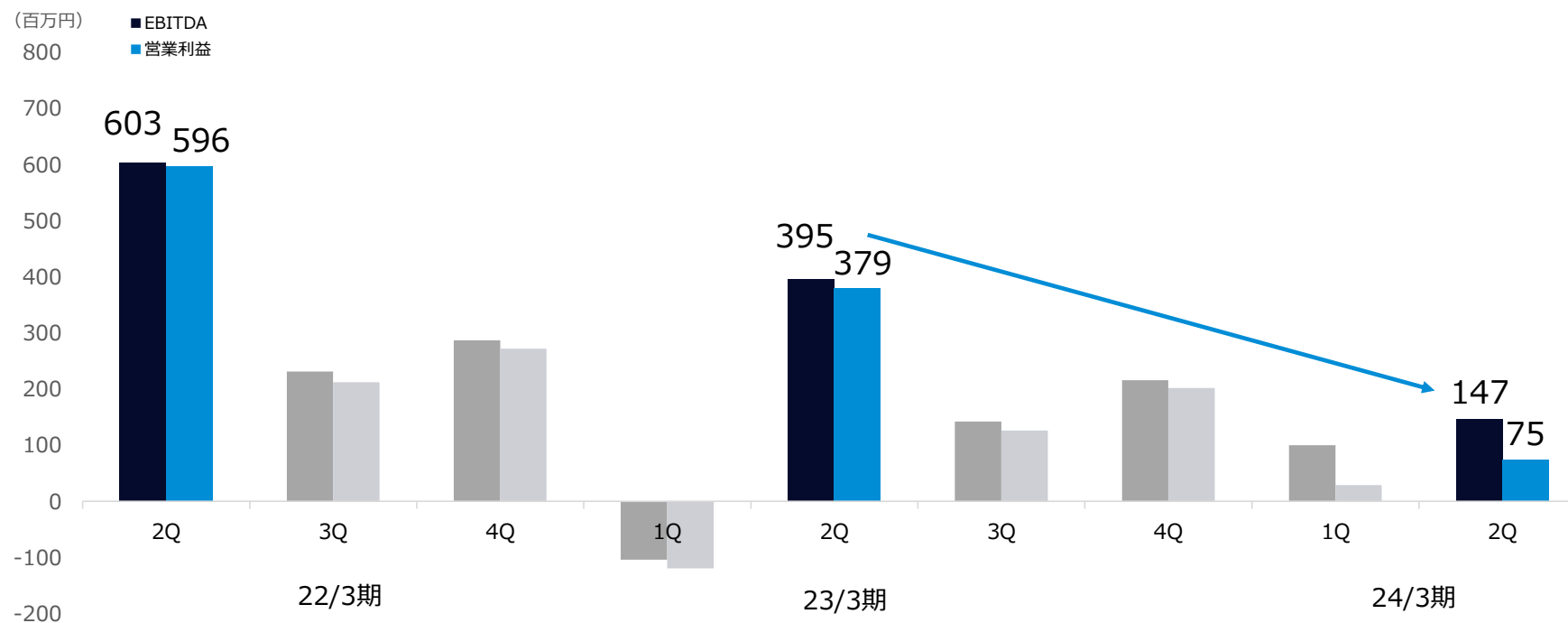
- 海外子会社Launch社が寄与し、売上高は前年同期比44.8%増
- 四半期売上は第1四半期に続き、過去最高売上を更新



2024年3月期2Q：業績ハイライト（EBITDA・営業利益）

FY3/2024 2Q：Financial Highlights (EBITDA, Operating profit)

- 第2四半期は国内IT人材における営業利益は好調に推移したものの、G2 Studiosの営業利益が会社計画を下回った要因で、前年同期比80.1%の営業減益となった



2024年3月期2Q：セグメント別業績ハイライト

FY3/2024 2Q : Financial Highlights by Segment

- 国内IT人材：上半期売上高69億円と過去最高を更新。広告投資を継続しながら営業利益は前年並みを確保
- 海外IT人材：上半期売上高は会社計画に沿った進捗
- G2 Studios：開発タイトル受注が下期へ期ズレしたことにより、上半期セグメント利益は前年比マイナス幅拡大
- Seed Tech：オフショア開発が好調に推移した結果、上半期の売上高が前年比+73.7%となる
- 全社費用及び調整費：監査費用及び管理本部強化のための人件費並びにオフィスの増床による費用増

(単位：百万円)		前年実績 2Q累計	今期 2Q累計	今期 2Qのみ	前年比 2Q累計	前年比 2Qのみ
国内IT人材	売上	6,132	6,907	3,447	+12.6%	+10.6%
	利益	539	546	263	+1.2%	+0.6%
海外IT人材	売上	-	3,704	1,864	-	-
	利益	-	-26	-5	-	-
G2 Studios	売上	1,348	1,119	557	-17.0%	-38.5%
	利益	-29	-136	-62	-	-
Seed Tech	売上	74	129	76	+73.7%	+57.3%
	利益	-33	-2	7	-	-
その他	売上	102	68	35	-33.1%	-39.6%
	利益	27	7	3	-71.8%	-74.7%
全社費用及び調整費		-243	-282	-131	-	-

通期業績予想の修正

Revision of Full-year Performance Forecast (Consolidated)

- 国内IT人材は、概ね想定通りで推移する見込みであるものの、グループ全体の売上減少の影響が大きく業績を修正
- 海外IT人材、G2 Studiosにおいて売上高が大幅な減少、それに伴い営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益について当初予想を大幅に下回る見込み

(単位：百万円)	修正前	通期計画 修正後	増減額	前期実績	対前期比
売上高	28,000	24,400	-3,600	15,997	52.5%
EBITDA	900	300	-600	651	—
営業利益	700	50	-650	589	-91.5%
経常利益	680	40	-640	567	-93.0%
当期純利益※	360	-165	-525	244	—
(単位：円)					
年間配当金	15.00	10.00	-5.00	10.00	—

※親会社株主に帰属する当期純利益

通期業績予想の修正（セグメント別）

FY3/2024 2Q : Financial Highlights by Segment

- 国内IT人材：通期稼働人月数の見直しにより、売上高を下方修正
- 海外IT人材：第3四半期に計画していたMSP案件の受注が、第4四半期に期ズレして受注したため、売上・利益見通しを下方修正（Launch社連結決算取込：1月～12月）
- G2 Studios：上半期に予定していた受注の期ズレとストック売上減少を見込み、売上・利益ともに下方修正
- Seed Tech：オフショア開発の好調により、利益を上方修正

(単位：百万円)		修正前	修正後	増減額	前期実績	前期実績比 修正後
国内IT人材	売上	15,000	14,250	-750	12,762	+11.7%
	利益	1,140	1,140	—	1,060	+7.5%
海外IT人材	売上	10,000	7,700	-2,300	-	-
	利益	0	-130	-130	-	-
G2 Studios	売上	2,550	2,000	-550	2,896	-30.9%
	利益	100	-410	-510	121	-
Seed Tech	売上	300	300	—	176	+70.4%
	利益	-30	-15	15	-31	-
その他	売上	150	150	—	183	-18.2%
	利益	30	15	-15	39	-62.2%
全社費用及び調整費		-540	-550	-10	-600	-

Financial Results Briefing

業績 セグメント別

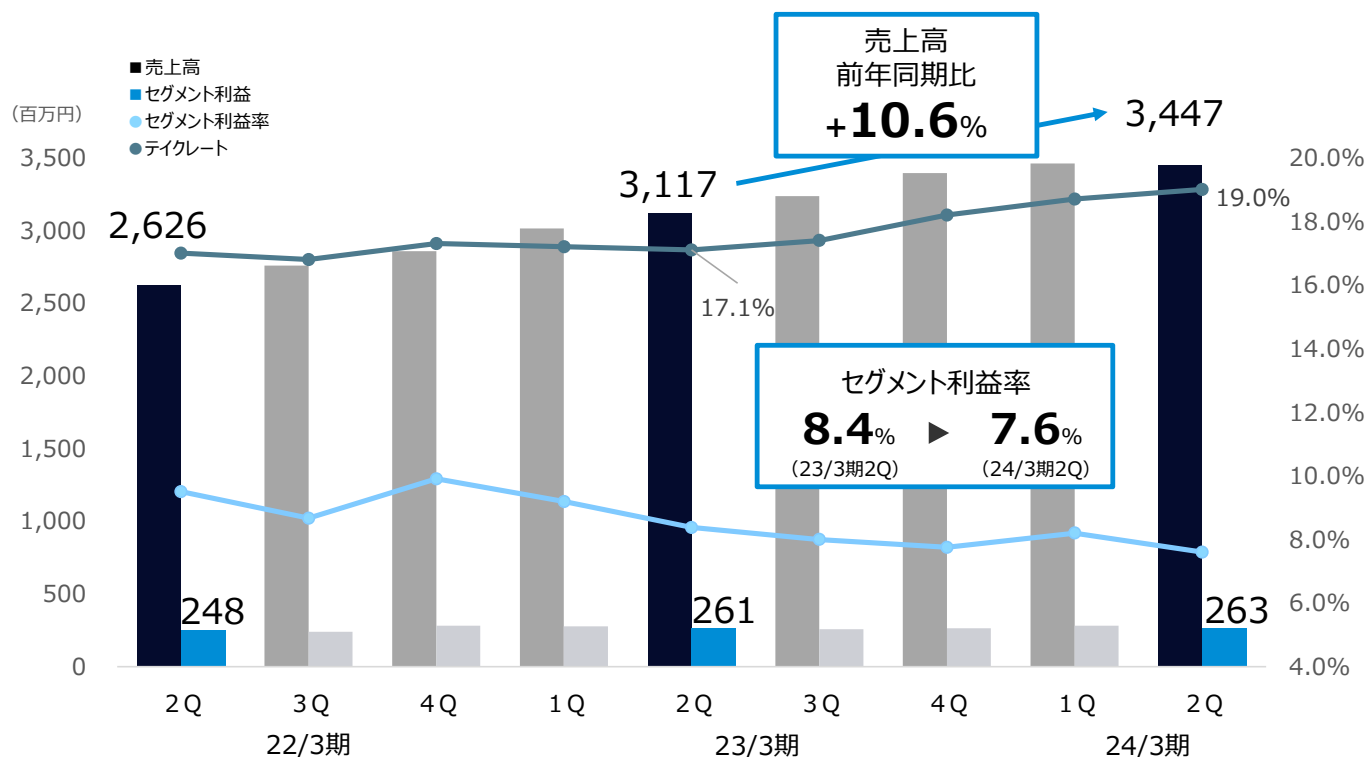
Financial Results
for FY3/2024 2Q

2

国内IT人材（売上高・セグメント利益・広告宣伝費率）

IT Freelance Matching Business, Japan (Sales, Operating profit, Advertising expense ratios)

- 売上高34億円は第1四半期比微減も、半期累計は69億円と過去最高を更新
- 継続的なブランディング広告投資108百万円^{※1}（前年同期70百万円）により、セグメント利益率は前年同期比0.8pt低下となるが、テイクレート^{※2}は19.0%と前年同期17.1%から1.9pt上昇



※1 ブランディング広告投資額は第2四半期3ヵ月間の金額

※2 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

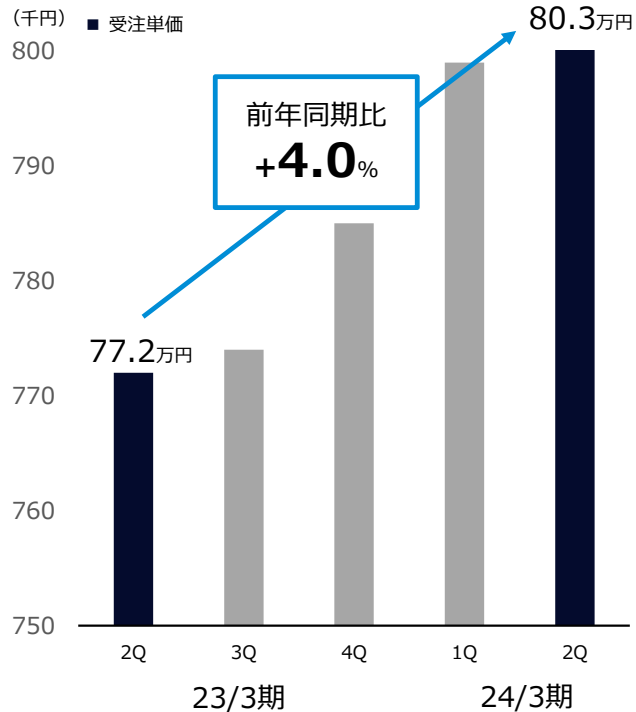
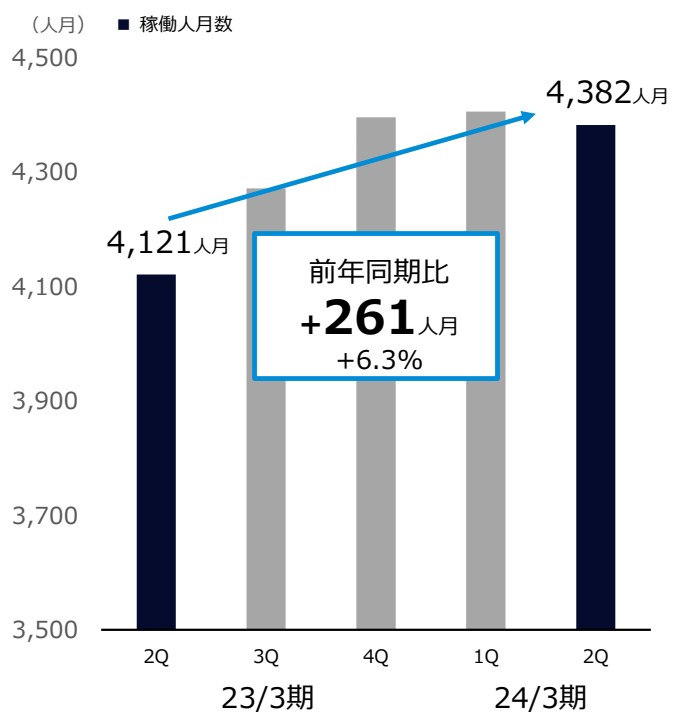
2Q		(YoY)
売上高	3,447	百万円 (+10.6%)
セグメント利益	263	百万円 (+0.6%)
広告宣伝比率	3.1	%

2Q累計		(YoY)
売上高	6,907	百万円 (+12.6%)
セグメント利益	546	百万円 (+1.2%)
広告宣伝比率	3.1	%

国内IT人材（稼働人月数・受注単価）

IT Freelance Matching Business, Japan (Freelancers under contract, Unit price of orders)

- 稼働人月数は21年3月期第2四半期以来の前四半期比微減となった
- 要因はコロナ環境から正常化が進む過程でミスマッチ（リモートvs常駐）が発生
- 第2四半期も顧客企業からの需要は高く、案件倍率は10.65倍と高水準で推移
- 受注単価は80.3万円と前年同期から4.0%増加



2Q	(YoY)
稼働人月数	4,382 人月 (+6.3%)
受注単価	80.3 万円 (+4.0%)
2Q累計	(YoY)
稼働人月数	8,787 人月 (+8.3%)
受注単価	80.1 万円 (+4.0%)

国内IT人材（収益性）

Profitability of IT Freelance Matching Business

- ユニットエコノミクスはブランディング広告投資によるCAC上昇によって前期2.6から1.8に低下
- LTVは順調に伸びており、下期は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していく

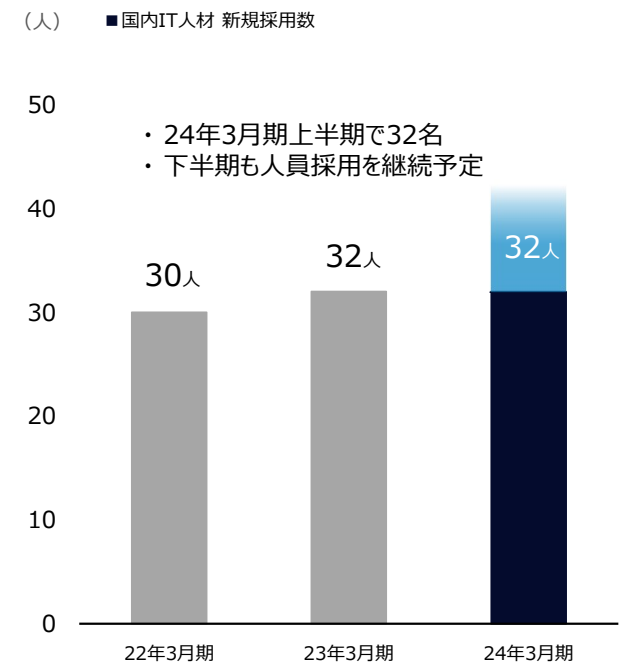
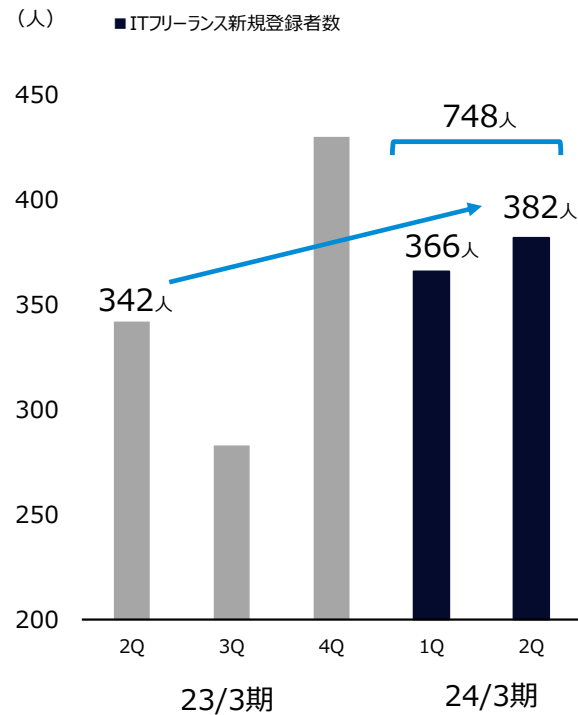
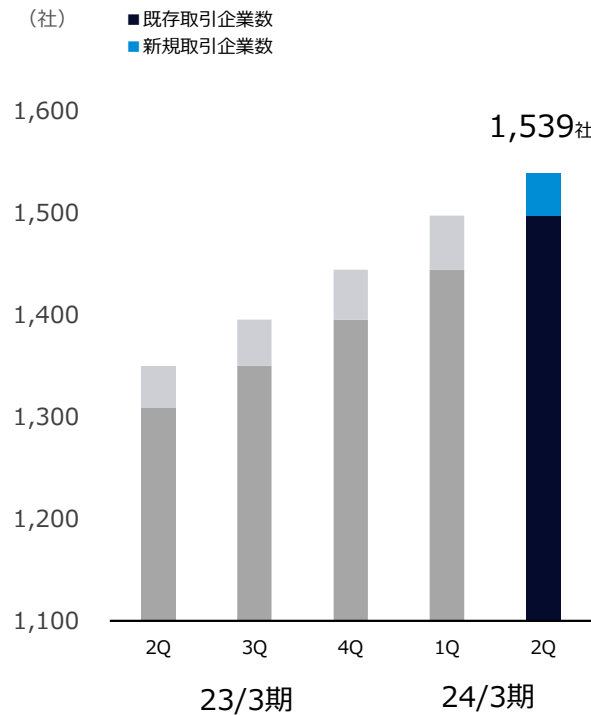
KPI	定義	2023年3月期通期	2024年3月期上期
ユニットエコノミクス	ITフリーランス獲得コストに対するリターン (=LTV ÷ CAC)	2.6	1.8
LTV (千円)	稼働中に1人のITフリーランスが生み出す 平均粗利総額 (=ARPU × 平均継続期間)	2,249	2,544
ARPU (千円)	ITフリーランス1人当たりの平均月額単価 (粗利)	130	144
平均継続期間 (か月)	1人のITフリーランスの平均稼働期間※	17.3	17.7
CAC (千円)	ITフリーランス一人当たりの平均獲得コスト	998	1,427

※プロジェクト変更含めた稼働期間の合計の平均

国内IT人材（ブランディング広告投資効果）

IT Freelance Matching Business, Japan (Effectiveness of Branding Advertising)

- 新規取引企業数は第2四半期累計で95社増と好調に推移
- ITフリーランスの新規登録者数は第2四半期累計で748名となり、目標年間登録者1,000人を大幅に上回るペースで推移
- 新規採用人員は今期2Q時点で、前期及び前々期の年間採用数を上回る進捗。教育チームも組成し、来期以降の成長を支える組織構築が順調に進む



海外IT人材 (売上・EBITDA・セグメント利益)

IT Freelance Matching Business, Global (Gross sales, EBITDA and Operating profit)

上半期は会社計画に沿った売上及びEBITDA

- 上半期は会社計画を若干上回るペースで推移
- のれん償却及び監査費用等の影響により、第2四半期累計営業損益は-26百万円
- 通期下方修正については第3四半期に計画されていたMSP案件の売上貢献のスタートが、第4四半期に期ズレしたことが要因

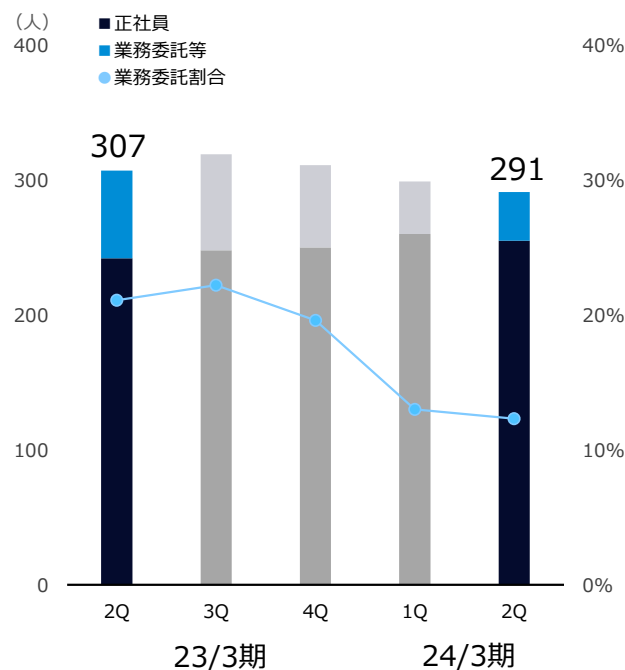
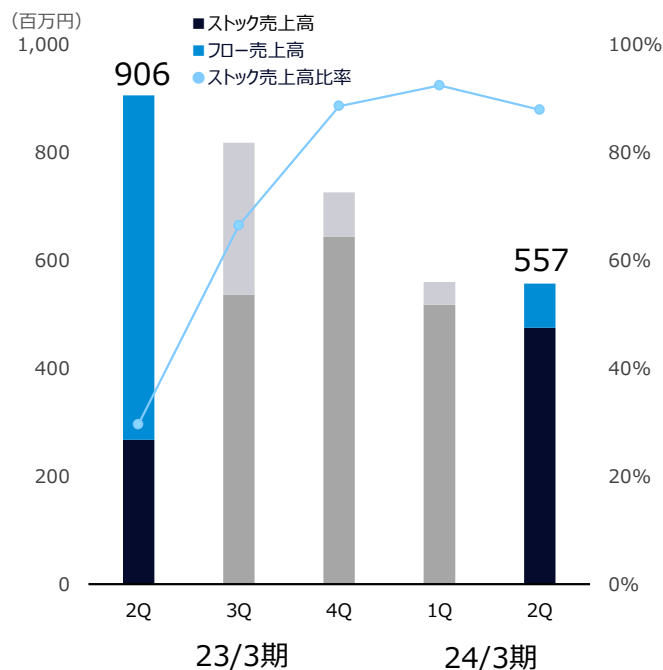
	売上高	EBITDA	営業利益
2Q	1,864 百万円	48 百万円	-5 百万円
2Q累計	3,704 百万円	80 百万円	-26 百万円

注記：Launchの業績は期中平均レートを適用し、豪1ドル=91.22円で日本円換算。当社想定為替レートは豪1ドル=85円

G2 Studios (売上高・セグメント利益・タイトル数・従業員数)

G2 Studios (Sales, Operating profit, Number of titles, Number of employees)

- モバイルゲーム市場の低迷により、計画していた新規開発タイトルの受注タイミングが遅延し、第2四半期のセグメント利益は-62百万円となった
- 下期は来期に向けたパイプラインを確実に受注し、利益創出の体制を整える
- 第2四半期の運営タイトル本数は、運営移管を受けたことにより1タイトル増加



ストック売上高：運営ゲームの運営受託売上・レベニューシェア売上
 フロー売上高：新規ゲーム開発受託売上・既存運営ゲームの追加機能開発受託売上・その他の開発受託売上

2Q	(YoY)
売上高	557 百万円 (-38.5%)
セグメント利益	-62 百万円 (-)

2Q累計	(YoY)
売上高	1,119 百万円 (-17.0%)
セグメント利益	-136 百万円 (-)

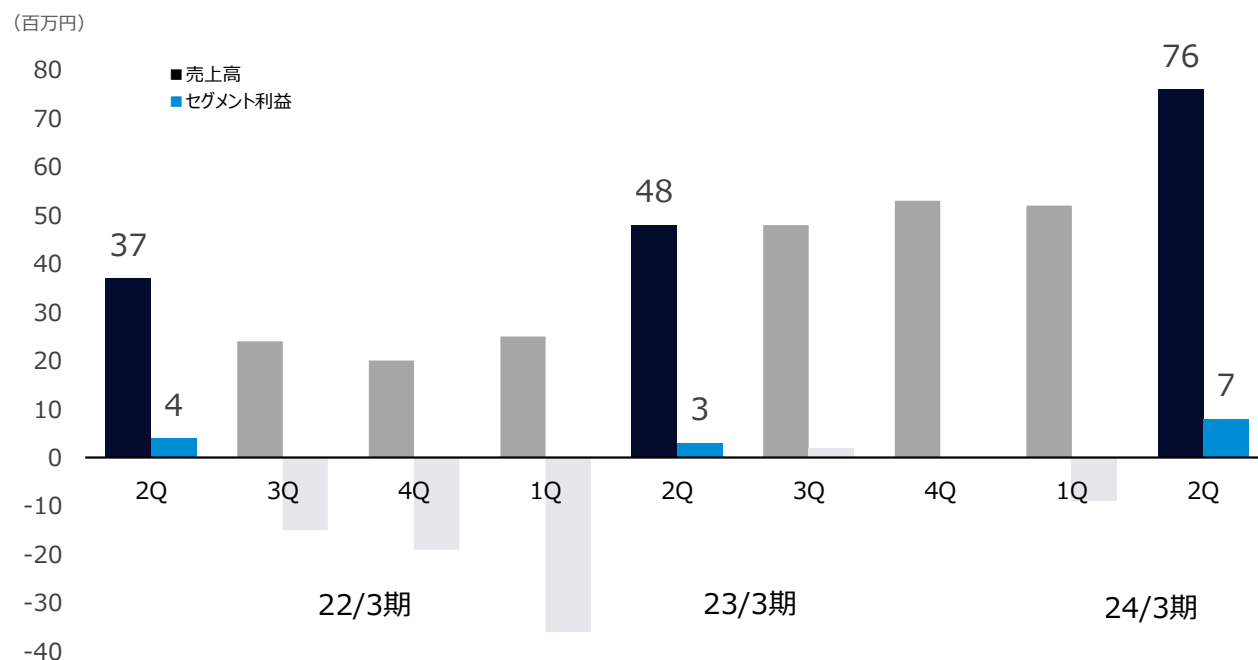
運営タイトル	7 本
開発中タイトル	2 本

従業員数 (2Q末)	291 人 (正社員255人、業務委託36人)
------------	----------------------------

Seed Tech (売上高・セグメント利益)

Seed Tech (Sales, Operating profit)

- 売上は第2四半期累計で129百万円と前年同期比+73.7%の伸び
- オフショア開発の売上は第2四半期累計で前年同期比+96%
- 第2四半期に“ソダテク”を活用したIT人材育成プロジェクト「Seed Tech Camp」が始動し、1期生は10名からスタート



2Q	(YoY)
売上高	76 百万円 (+57.3%)
セグメント利益	7 百万円 (-)
2Q累計	(YoY)
売上高	129 百万円 (+73.7%)
セグメント利益	-2 百万円 (-)

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

バランスシート

(単位：百万円)	23/3末	24/3 2Q	増減額
流動資産	6,409	6,385	-23
現預金	3,755	3,471	-283
売掛金及び契約資産	2,475	2,644	169
固定資産	2,590	2,617	27
有形固定資産	126	101	-24
のれん	944	970	25
顧客関連資産	1,182	1,215	32
投資有価証券	80	81	1
資産合計	8,999	9,003	3
負債	4,311	4,237	-74
買掛金	1,139	1,115	-23
契約負債	23	40	16
借入金	1,676	1,590	-86
純資産	4,687	4,765	78
負債純資産合計	8,999	9,003	3

キャッシュフロー計算書

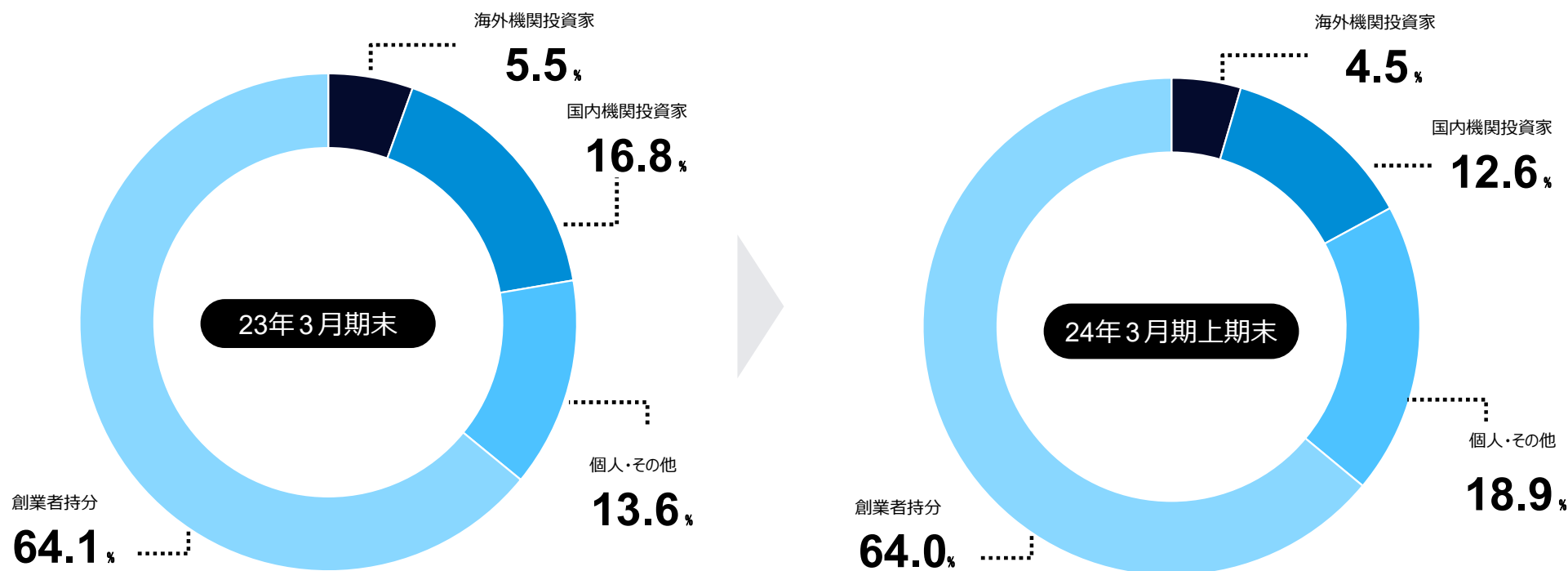
(単位：百万円)	23/3 2Q	24/3 2Q	増減額
営業CF	-80	-76	4
税金等調整前当期純利益	263	75	-188
減価償却費（のれん償却額含む）	8	116	108
売上債権及び契約資産の増減額	-255	-127	128
仕入債務の増減額	35	-26	-61
契約負債の増減額	6	16	9
未払消費税等の増減額	-35	-109	-74
法人税等の支払額	-59	-75	-16
投資CF	-1	-17	-16
敷金及び保証金の差入による支出	0	-16	-16
敷金及び保証金の回収による収入	1	1	0
FCF	-81	-93	-11
財務CF	-111	-198	-87
借入金の返済	0	-86	-86
株式発行による収入	0	3	2
配当金の支払額	-104	-102	1

注記：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

株主構成

Shareholder Composition

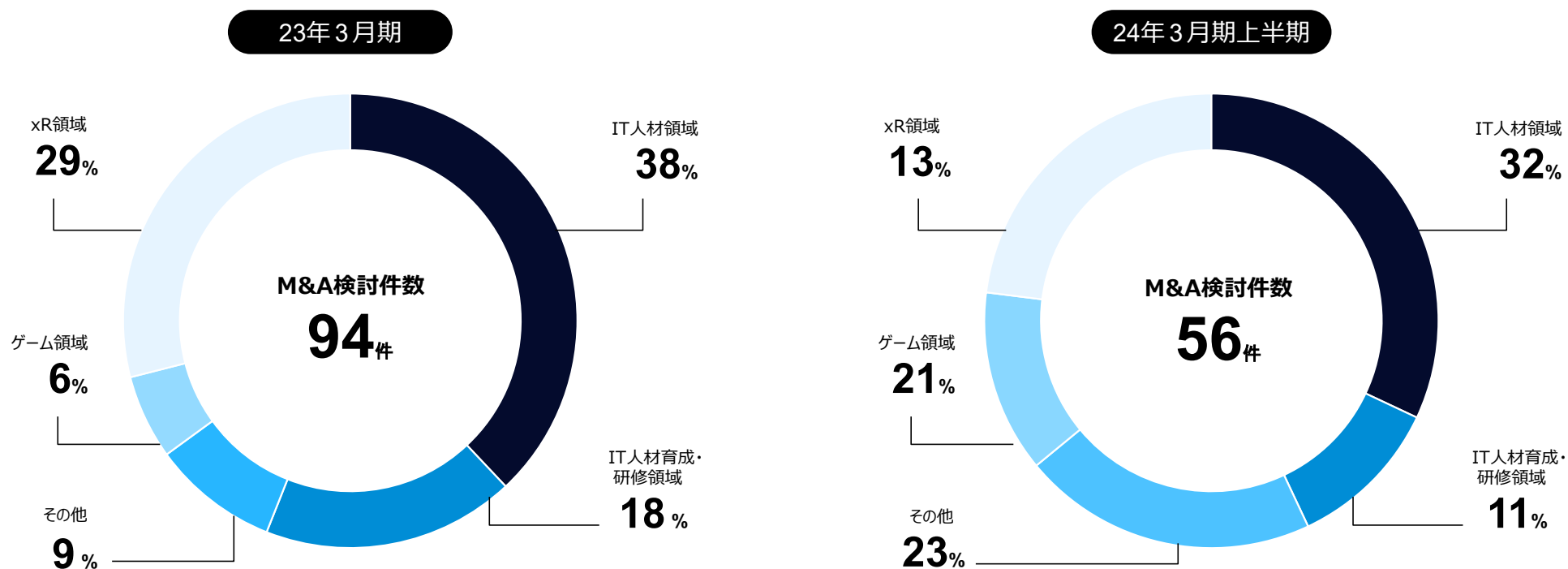
米国政策金利が段階的に上昇していく環境下にて、株式市場においてはスモールキャップ及びマイクロキャップを運用する機関投資家の運用資金の縮小があり、前期末比で海外投資家比率は-1.0pt、国内機関投資家比率は-4.2ptの減少。一方で個人投資家比率は+5.3ptの増加となった



M&Aに対する取り組み実績

Approach towards M&A

IT人材領域及び、IT人材育成研修領域に注力しており、M&A検討件数は24年3月期上半期で56件と23年3月期を上回るペースで検討を実施。下期は国内IT人材領域に対するM&Aの取り組みを更に強化予定



付録

Appendix

3

ギークスグループ
GEECHS Group

GEECHS

[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

ギークスとは…

About GEECHS

日本のIT人材不足を解決する会社

IT Resource Crisis Is Our Business

*Make the biggest impression
in the 21st century*

私たちは、ITフリーランスの働き方を支援し、

彼らのスキル・経験をIT人材不足を課題とする企業へシェアリングすることはもちろんのこと

海外における外国人IT人材活用、法人・個人に関わらずゼロからIT人材育成や、リスキリングによる組織内からIT人材創出、

また、これから日本においてIT人材キャリアを目指す人を増やす環境作りとして、グローバルに通じるビジネスを提供し続け、

今後の日本社会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	1,111 百万円〔2023年9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	
	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（国内） G2 Studios事業	IT人材事業（海外） Seed Tech事業	
売上規模	15,997百万円〔2023年3月期〕		
従業員数（連結）	504名〔2023年9月30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 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

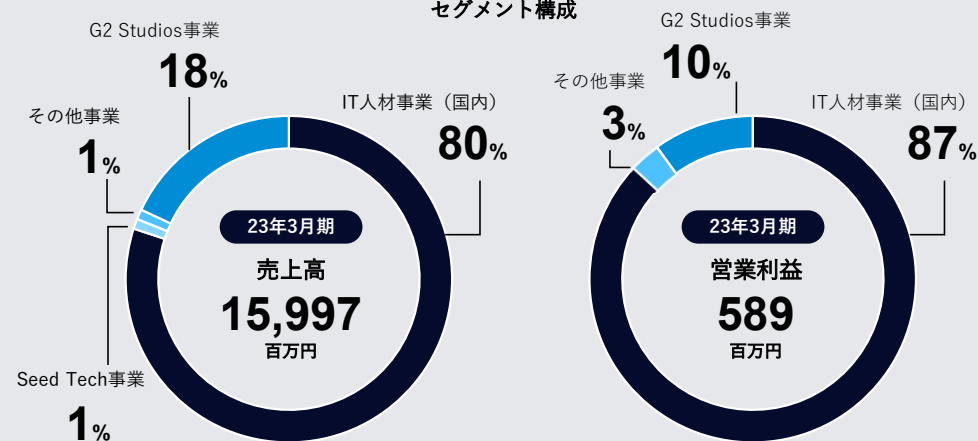
Seed Tech事業

G2Studios

G2 Studios事業

Segmentation

セグメント構成



価値創造サイクル

GEECHS Social Impact Flow

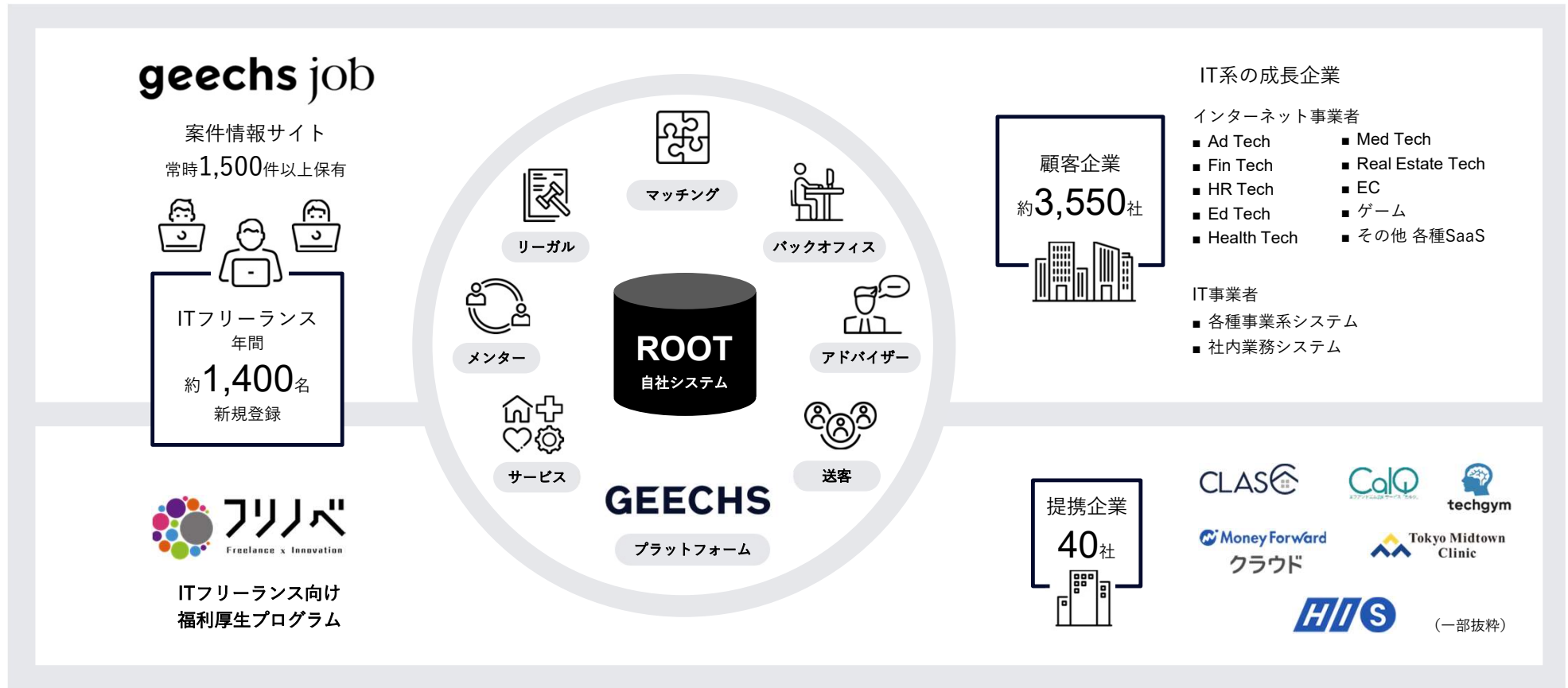


※ Managed Service Providers(MSP)として独自のVender Management Systemを保有

国内IT人材

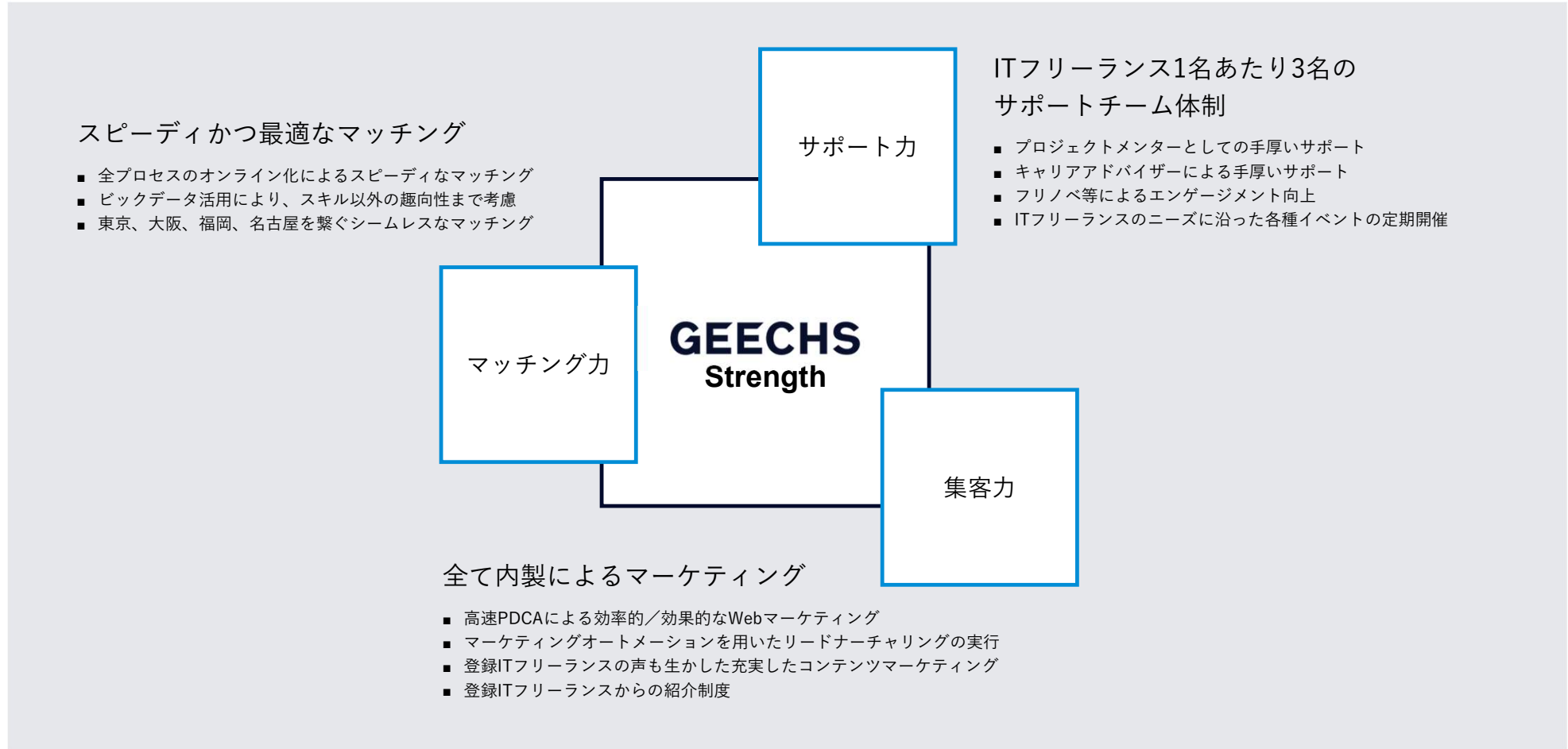
IT Freelance Matching Business, Japan

技術リソースのシェアリングプラットフォーム



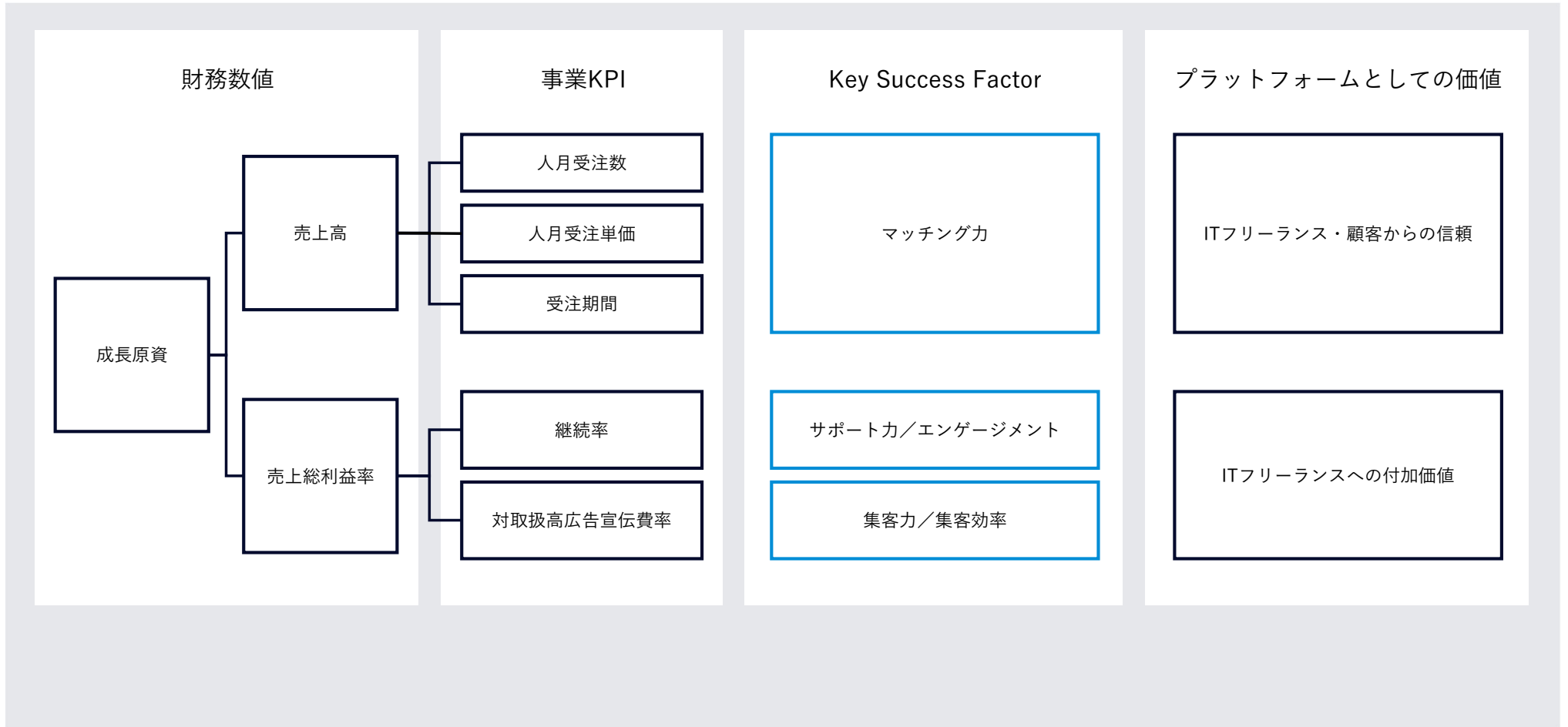
ギークスの強み

GEECHS Strength



成長源泉

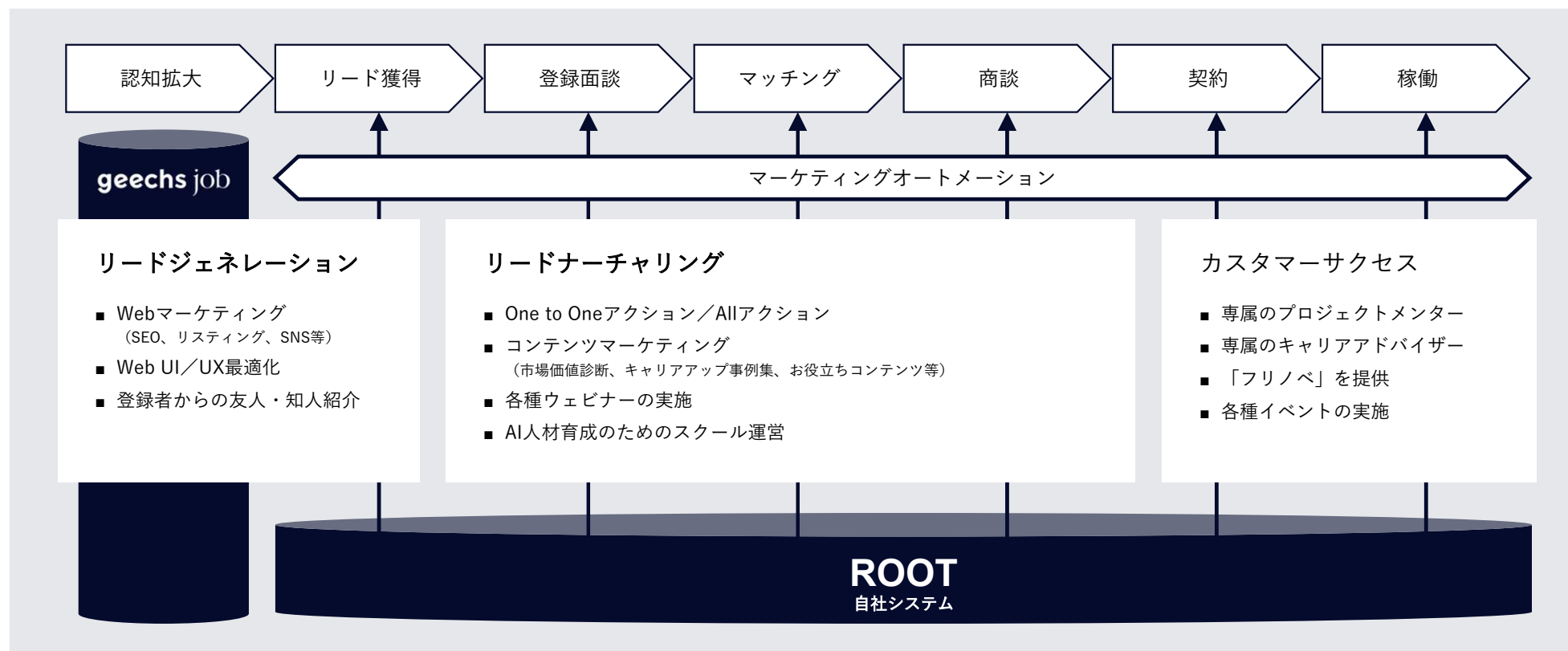
Source of Growth



ITフリーランスとの繋がり

Connect with IT Freelancers

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



類似ビジネスとの違い

Differences from Similar Businesses

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	<ul style="list-style-type: none"> 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フリーランスのエンゲージメント

Engagement

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

50のサービスを展開中

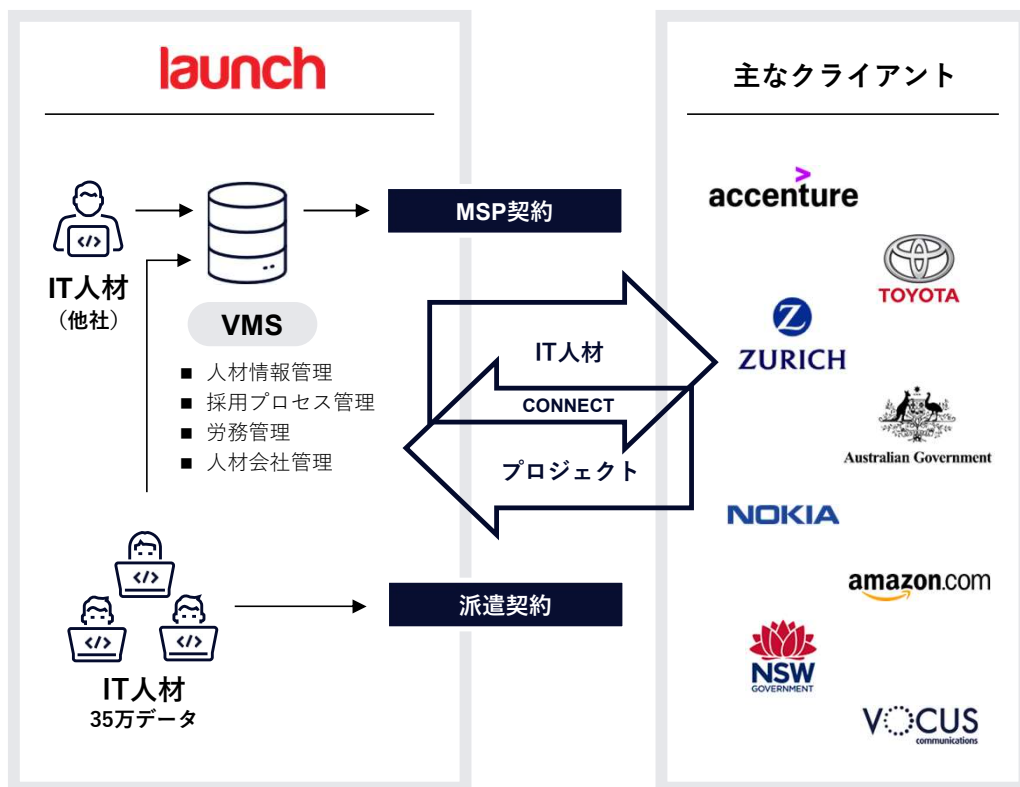
- 確定申告セミナーの開催
- 会計ソフトの割引提供
- 各種オンライン学習サービス支援
- 健康診断・人間ドック受診の割引提供
- 英語留学の優待提供
- 結婚などのライフイベントの特典進呈
- 住宅ローン事務手数料の割引提供
- 提携クレジットカードの提供と各種特典進呈
- AI技術の学習支援の特典進呈
- etc

ITフリーランス向け
福利厚生プログラム



海外IT人材 (Launch Group)

IT Freelance Matching Business, Global (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. 豊富なIT人材データベース

35万人超の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。

3. MSPとVMS

MSP(Managed Services Providers)は全世界で拡大傾向にあり、
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ことで、強固な顧客基盤の構築により安定的な
成長を見込む。

また、独自のVMS(Vendor Management System)によって、
カジュアル雇用における人材管理のあらゆる課題を解決するシステムを
保有している。

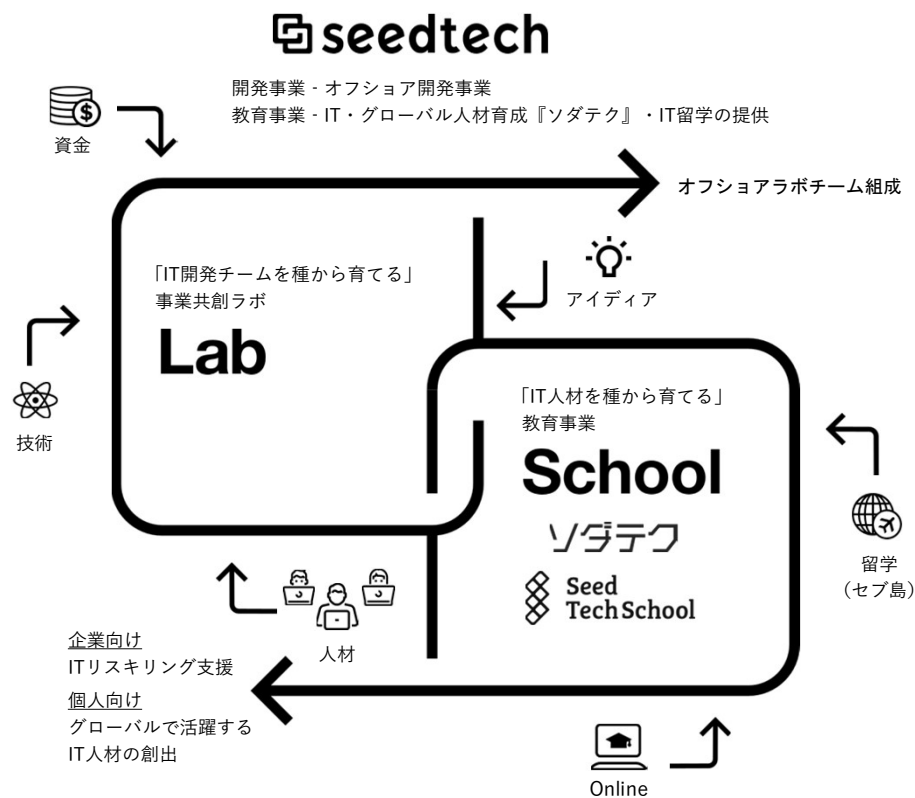
※MSP : Managed Services Providers

※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

Seed Tech

Seed Tech



1. DX/IT人材育成サービス『ソダテク』の提供

SaaS型DX / IT人材育成プラットフォームを法人・個人向けに提供。すべて動画による教材数400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クミットゲーションを支援。

2. 世界標準の事業共創ラボ型オフショアラボ開発

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

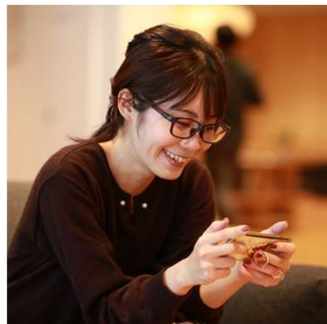
海外において、合宿形式のプログラミング&英語スクールを運営。オフショアラボ開発で実績のある企業が運営するスクールだからこそ、実践的で高い技術を学ぶことが可能。転職や副業までサポートし、グローバルで活躍するエンジニアを育成。

テクノロジーの力で、世界を前へ

開発力と教育力を柱にし、IT開発チームとIT人材を、種から育てる。

G2 Studios

G2 Studios



G2Studios

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。

Photo Spot : WeWork Shibuya Scramble Square

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。

デベロッパーとパブリッシャーの違い

Differences between Developer and Publisher

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ベロッパーを目指す

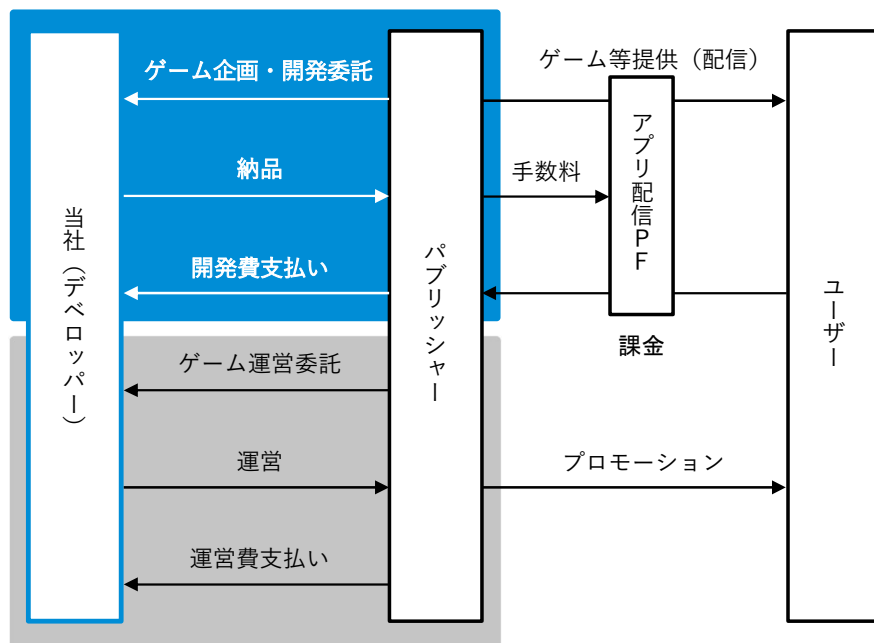
	デベロッパー（当社）	パブリッシャー
主な役割	タイトルの企画、開発、運営	タイトルの企画、配信、プロモーション
収益モデル	<ul style="list-style-type: none">パブリッシャーからの企画・開発売上（フロー売上）パブリッシャーからの運営売上（ストック売上、固定）タイトルの課金に応じたRS^{*1}売上（ストック売上、変動^{*2}）	<ul style="list-style-type: none">アプリ内課金広告アプリ
リスク／リターン	ローリスク・ミドル～ハイリターン	ハイリスク・ハイリターン
ビジネス上の特徴	<ul style="list-style-type: 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

G2 Studios : -ビジネスと収益・イメージ-

G2 Studios : Business and Revenue Image

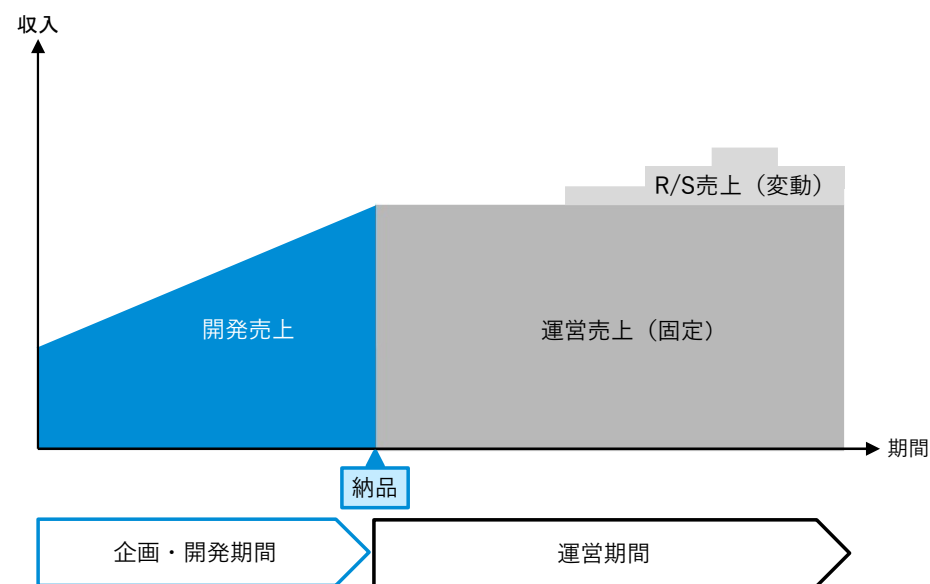
ビジネスモデル

- 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・運営を受託するデベロッパー専属企業



収益イメージ

- 23/3期より企画・開発期間における安定的な収益認識が可能となったため、ボラティリティが低下
- 運営期間は固定の運営売上に加え、パブリッシャー側の開発費回収後において、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

業績ハイライト

Performance Highlights

決算年月		2021/3 期	2022/3 期	2023/3 期	2024/3 期 上期	2024/3 期 通期計画
売上高	(千円)	3,427,816	14,340,774	15,997,838	11,917,444	24,400,000
EBITDA	(千円)	815,495	1,226,900	651,393	247,574	300,000
営業利益	(千円)	738,479	1,133,696	589,410	104,965	50,000
経常利益	(千円)	713,942	1,135,706	567,920	99,812	40,000
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	457,755	705,194	244,215	-11,414	-165,000
包括利益	(千円)	458,020	703,843	239,743	152,082	-
資本金	(千円)	1,094,214	1,101,531	1,109,972	1,111,532	-
純資産額	(千円)	3,830,496	4,470,860	4,687,486	4,765,684	-
総資産額	(千円)	6,486,303	5,874,294	8,999,379	9,003,284	-
1株当たり当期純利益	(円)	43.83	67.18	23.2	-1.11	-15.98
自己資本比率	(%)	59.1	75.7	47.7	48.0	-
自己資本利益率	(%)	12.7	17.0	5.6	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	661,718	369,207	688,038	-76,094	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-48,908	-68,653	-1,560,893	-17,655	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-22,588	-91,339	1,274,450	-198,567	-
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	3,149,695	3,357,198	3,755,033	3,471,320	-
従業員数	(名)	357	384	444	504	-

補足データ（国内IT人材）

Supplemental Data (IT Freelance Matching Business, Japan)

決算年月	2023/3期					2024/3期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
売上高 (千円)	3,014,968	3,117,730	3,236,528	3,393,625	12,762,853	3,447,652	3,447,026
広告宣伝費※ (千円)	43,435	70,656	90,096	119,050	323,238	106,986	108,202
広告宣伝費率 (%)	1.4%	2.3%	2.8%	3.5%	2.5%	3.1%	3.1%
セグメント利益 (千円)	277,694	261,941	257,325	263,494	1,060,457	282,780	263,527
セグメント利益率 (%)	9.2%	8.4%	8.0%	7.8%	8.3%	8.2%	7.6%
テイクレートの (%)	17.2%	17.1%	17.4%	18.2%	17.5%	18.8%	19.0%
稼働人月数 (人月)	3,990	4,121	4,271	4,395	16,777	4,405	4,382
受注単価 (千円)	769	772	774	785	775	799	803
新規取引企業数 (社)	40	41	45	49	175	53	42
ITフリーランス新規登録者数 (人)	270	342	283	430	1,325	366	382

※フリーランス向けのエンジニア集客費と企業向け広告宣伝費の合計金額

*Make the biggest impression
in the 21st century*

GEECHS

geechs.com

見通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。