

Financial Results Briefing

決算説明資料

2024年3月期通期

2024年5月10日

ギークス株式会社

東証スタンダード：7060

目次

Contents

1. 業績ハイライト	2
Financial Highlights for FY3/2024	
2. セグメント別業績	7
Financial Results for FY3/2024	
3. 中期成長戦略	17
Medium-term Growth Strategy	
4. 業績予想	21
Forecast for FY3/2025	
5. 付録	25
Appendix	

**業績
ハイライト**

**Financial Highlights
for FY3/2024**

1

2024年3月期通期：業績ハイライト

FY3/2024 : Financial Highlights

通期連結売上高237億円、前年比48.4%増

- 修正後会社計画に対して連結売上は若干の未達も、連結営業利益は達成し上方修正。一方で、純損失はのれん等の減損処理によりマイナス1,473百万円。
- 国内IT人材は、通期で取り組んだ組織体制再編も整い、第4四半期も堅調に推移。海外IT人材は、MSP案件の売上貢献遅延により、修正後会社計画に対し未達。
- G2 Studiosは2024年3月29日に株式譲渡を実行し、2025年3月期より連結対象から除外。

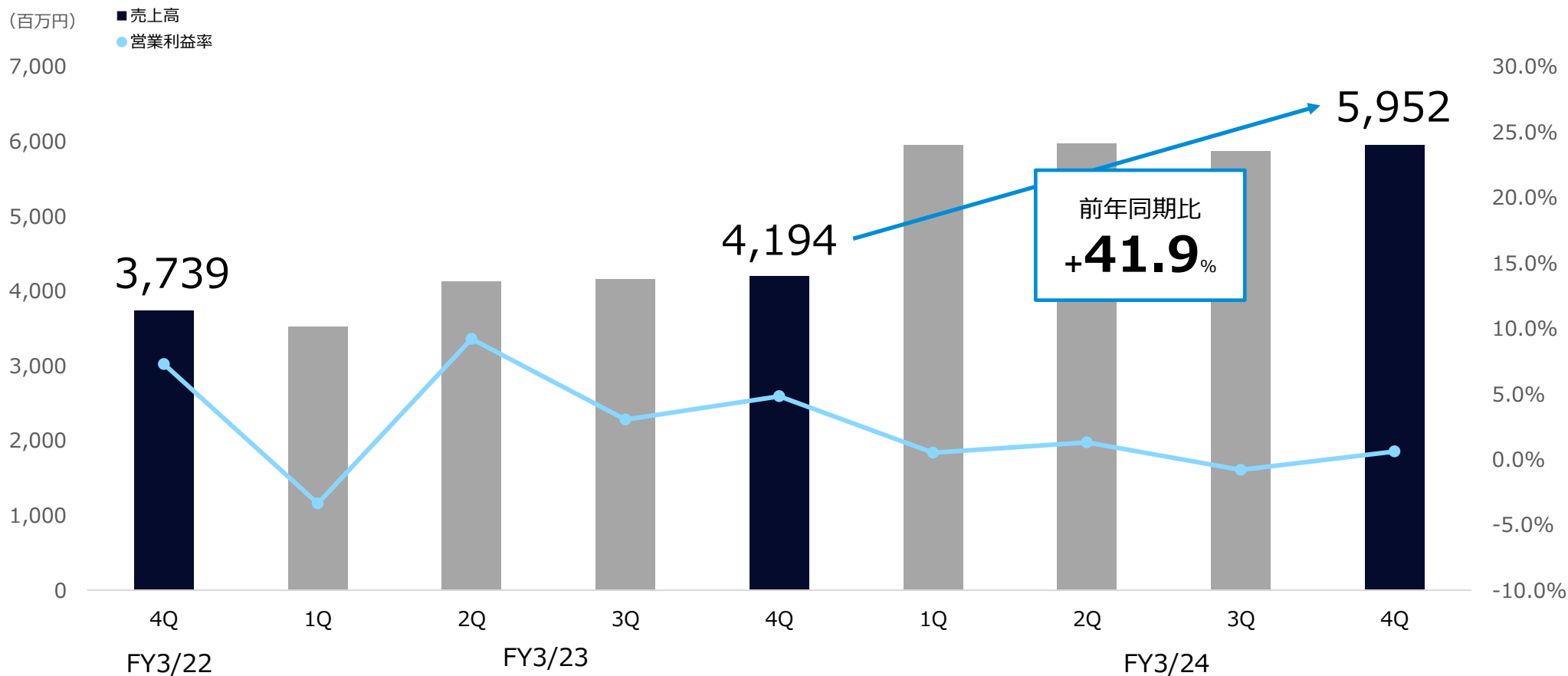
	売上高	EBITDA	営業利益	純損失※
4Q	5,952 百万円	98 百万円	33 百万円	-1,369 百万円
YoY	(+ 41.9%)	(-)	(- 83.7%)	(-)
通期	23,739 百万円	362 百万円	90 百万円	-1,473 百万円
YoY	(+ 48.4%)	(-)	(- 84.6%)	(-)

※親会社株主に帰属する当期純損失

2024年3月期通期：業績ハイライト（売上高・営業利益率）

FY3/2024 : Financial Highlights (Gross Sales, Operating Profit Ratio)

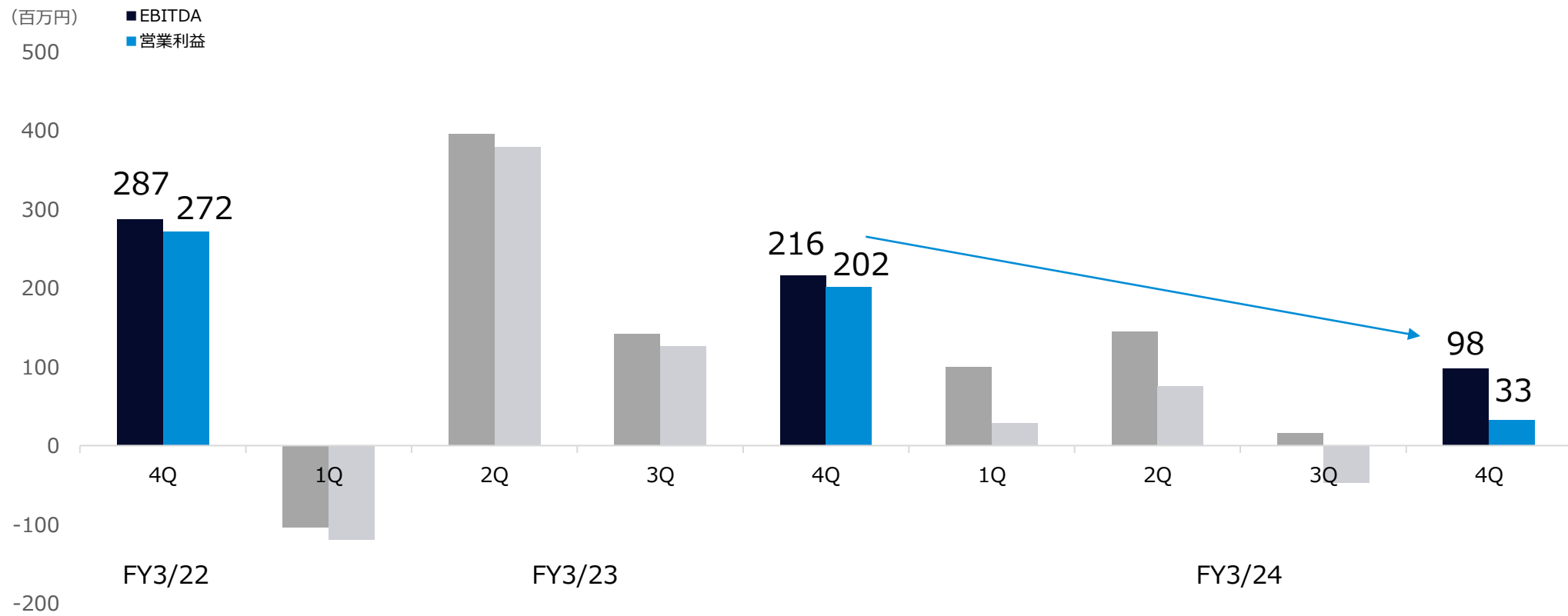
- 第4四半期売上高は、国内IT人材が堅調に推移し5,952百万円。前四半期より83百万円増となり、前年同期比でも41.9%増。



2024年3月期通期：業績ハイライト（EBITDA・営業利益）

FY3/2024 : Financial Highlights (EBITDA, Operating Profit)

- 第4四半期の営業利益は、33百万円と前四半期から改善。
- 通期営業利益は、修正後通期計画50百万円を超過し90百万円となり上方修正。



2024年3月期通期：セグメント別業績ハイライト

FY3/2024 : Financial Highlights by Segment

- 国内IT人材：通期売上高は、140億円超と過去最高を達成。通期セグメント利益も11.4億円（前年比7.9%増）と堅調な成長。
- 海外IT人材：グローバル経済影響や、MSP案件の売上貢献遅延が影響で通期売上高の未達。
- Seed Tech：通期売上高281百万円（前年比59.9%増）は、オフショア開発売上の伸長が牽引。
- G2 Studios：レベニューシェア売上の好調な推移および各種費用の削減で営業利益のマイナス幅は修正後通期計画に対して縮小。

(百万円)		23年3月期 通期	24年3月期 通期	24年3月期 4Qのみ	前年比 通期	修正後通期計画	
						計画値	達成率
国内IT人材	売上	12,762	14,089	3,662	+10.4%	14,250	98.9%
	利益	1,060	1,143	330	+7.9%	1,140	100.3%
海外IT人材	売上	-	7,162	1,706	-	7,700	93.0%
	利益	-	-135	-53	-	-130	-
Seed Tech	売上	176	281	84	+59.9%	300	93.8%
	利益	-31	-23	-2	-	-15	-
G2 Studios	売上	2,896	2,111	486	-27.1%	2,000	105.6%
	利益	121	-356	-107	-	-410	-
その他	売上	183	128	20	-29.9%	150	85.6%
	利益	39	4	-4	-88.9%	15	29.3%
全社費用及び調整費		-600	-542	-128	-	-550	-

業績
セグメント別

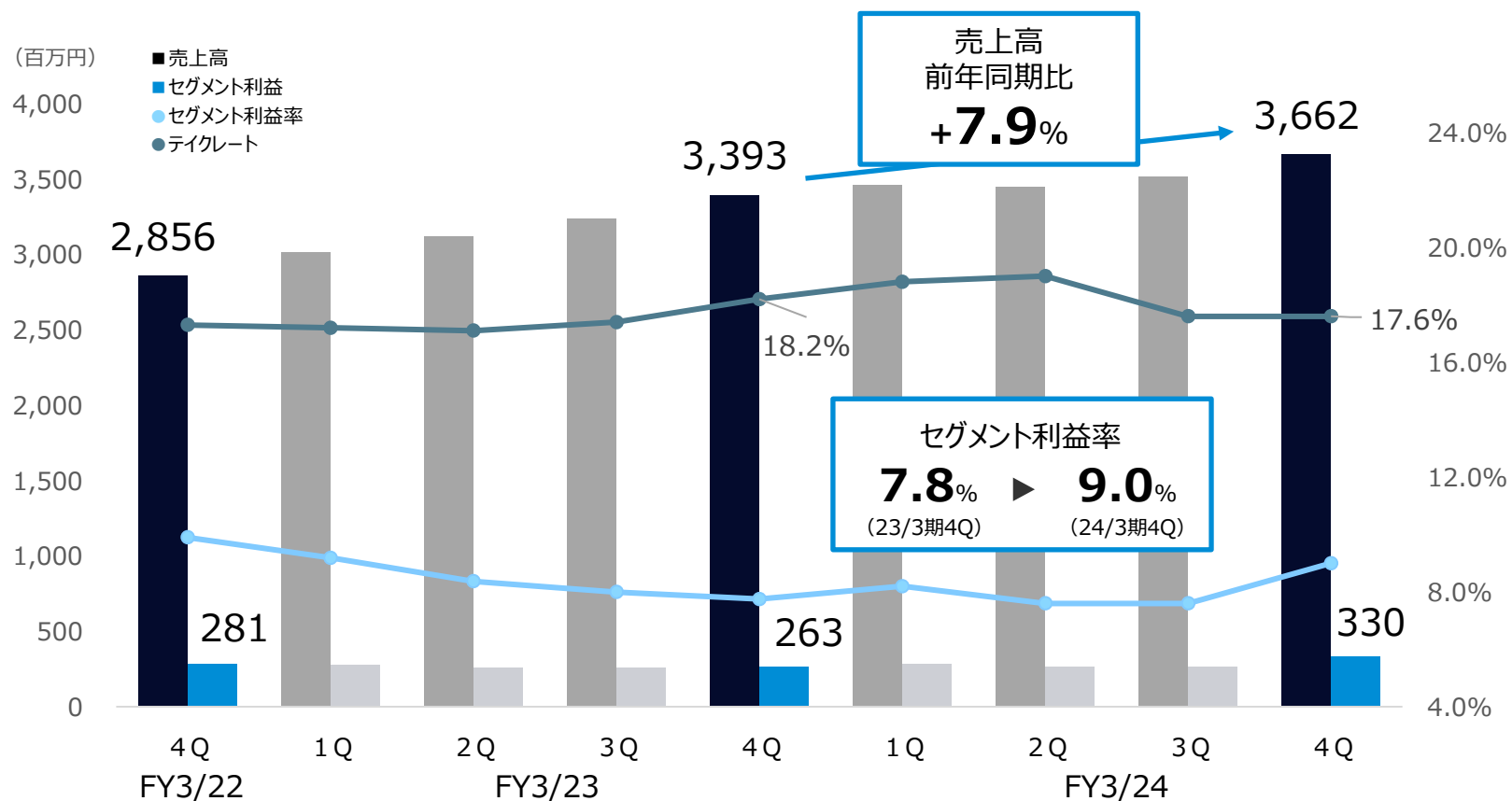
Financial Results
for FY3/2024

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)

- 第4四半期売上高及びセグメント利益も過去最高を達成、セグメント利益は広告宣伝費用の抑制によりセグメント利益率も上昇。
- テイクレートは17.6%と前四半期と同水準を維持。（第3四半期17.6%）



4Q		(YoY)
売上高	3,662	百万円 (+7.9%)
セグメント利益	330	百万円 (+25.4%)
広告宣伝比率	1.4	%

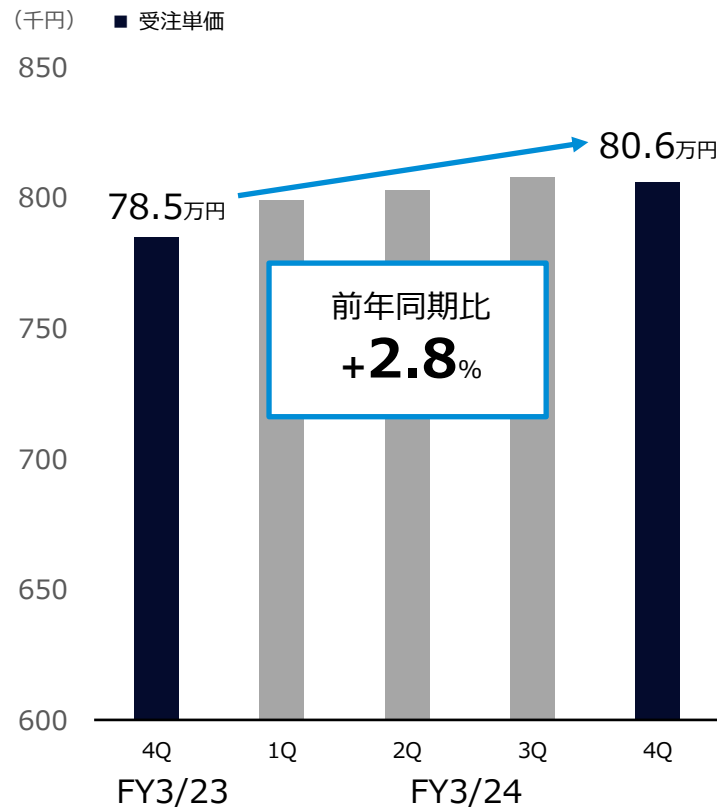
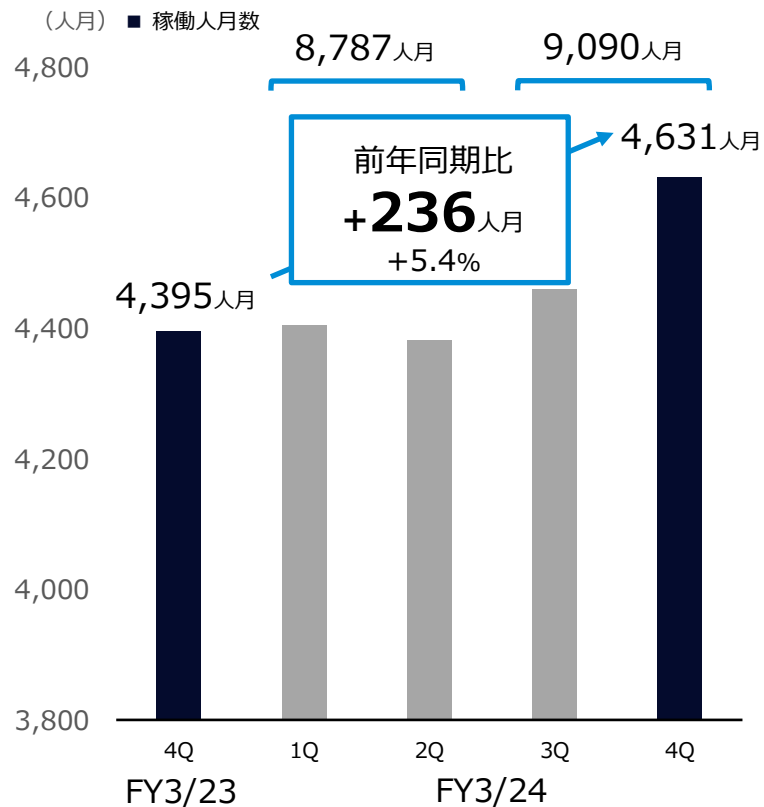
通期		(YoY)
売上高	14,089	百万円 (+10.4%)
セグメント利益	1,143	百万円 (+7.9%)
広告宣伝比率	2.3	%

※ 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

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)

- 上期はコロナ禍から正常化に向けた影響で、稼働人月数8,787人月と苦戦しつつも、下期では9,090人月と大幅に状況改善し、通期17,877人月となった。（前年比6.6%増）
- IT人材の需要は引き続き強く、受注単価は通期で80万円台、前年比+3.8%上昇。

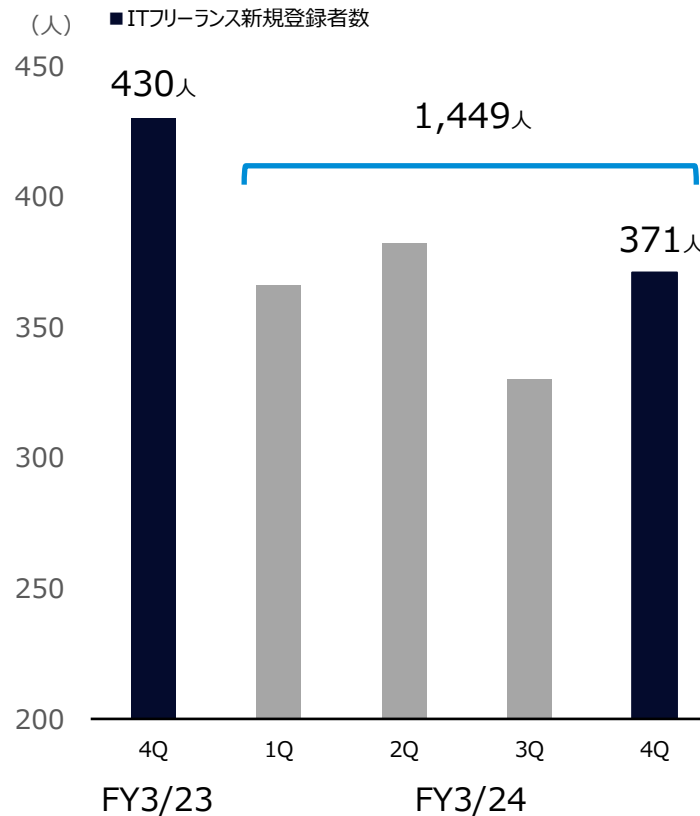
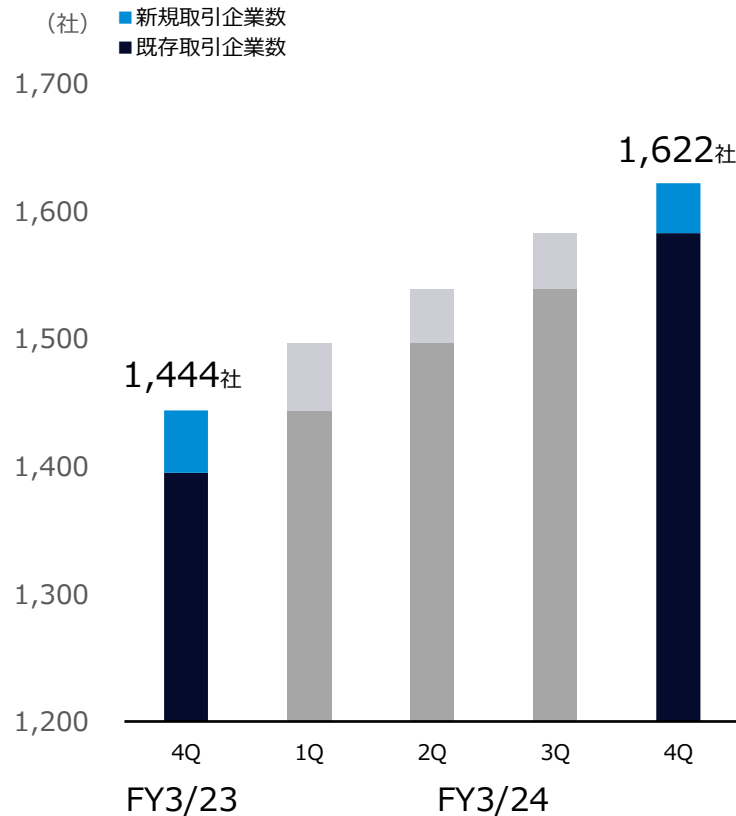


4Q	(YoY)
稼働人月数	4,631 人月 (+5.4%)
受注単価	80.6 万円 (+2.8%)
通期	(YoY)
稼働人月数	17,877 人月 (+6.6%)
受注単価	80.4 万円 (+3.8%)

国内IT人材（取引企業数・ITフリーランス新規登録者数）

IT Freelance Matching Business, Japan (New Business Partners, New Registrants)

- 通期新規取引企業数は178社増となり、累計取引企業数は1,622社となった。
- 通期のITフリーランスの新規登録者数は、下期で計画的に広告宣伝投資を抑制した一方で、友人紹介施策等により順調に増加し、前年を上回る1,449人の登録。（前年通期1,325人）



4Q

新規取引企業数 **39** 社

ITフリーランス
新規登録者数 **371** 人

通期

新規取引企業数 **178** 社

ITフリーランス
新規登録者数 **1,449** 人

国内IT人材（収益性）

Profitability of IT Freelance Matching Business

- マーケティングチームの強化によりCACが増加するも、LTVが伸びユニットエコノミクスは前期2.3から2.4に上昇。
- 市場の需要の高さもあるが、ITフリーランスとのエンゲージメント強化も奏功し、平均稼働期間は過去最高。

KPI	定義	2023年3月期通期	2024年3月期通期
ユニットエコノミクス※1	ITフリーランス獲得コストに対するリターン (=LTV ÷ CAC)	2.3	2.4
LTV (千円) ※1	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	2,510
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	141
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※2	17.3	17.8
CAC (千円)	ITフリーランス一人当たりの平均獲得コスト	998	1,036

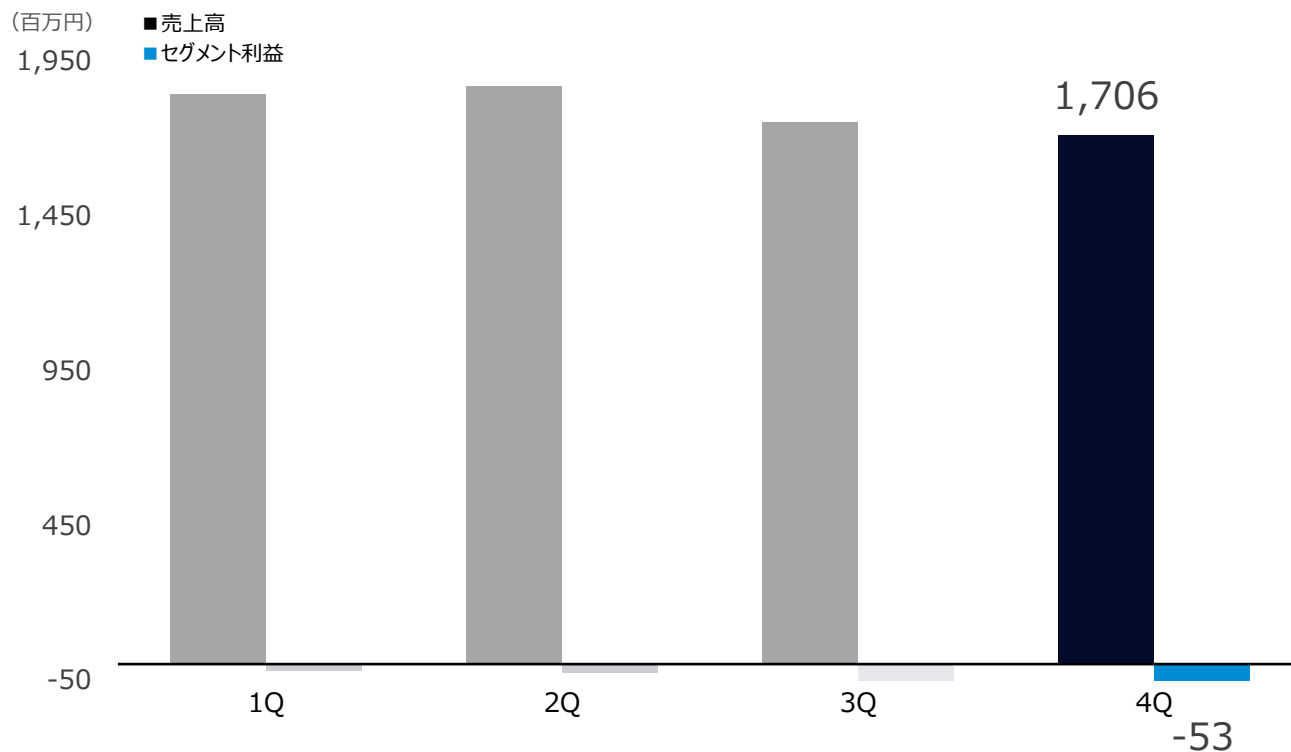
※1前期までは各KPIの期間平均値を算出しておりましたが、今期よりARPU・平均継続期間・CACの値を元に算出しております。この変更に伴い、上記2023/3期数値においても新しい算出方法で反映しております。

※2プロジェクト変更含めた稼働期間の合計の平均

海外IT人材 (売上高・EBITDA・セグメント利益)

IT Freelance Matching Business, Overseas (Sales, EBITDA and Operating Profit)

- MSP案件の売上貢献が遅延し、通期売上高は71.6億円と修正後計画を下回って着地。
- 今期業績が買収時計画から売上・利益ともに下回った影響でのれん等1,556百万円を減損処理。
- 今後の成長に向けて2024年4月より現地マネジメント体制を刷新。在豪州日系企業にも積極的にリーチし、顧客チャネルの拡大を目指す。



4Q

売上高^{※2} **1,706** 百万円

EBITDA **2** 百万円

セグメント利益 **-53** 百万円

通期

売上高 **7,162** 百万円

EBITDA **83** 百万円

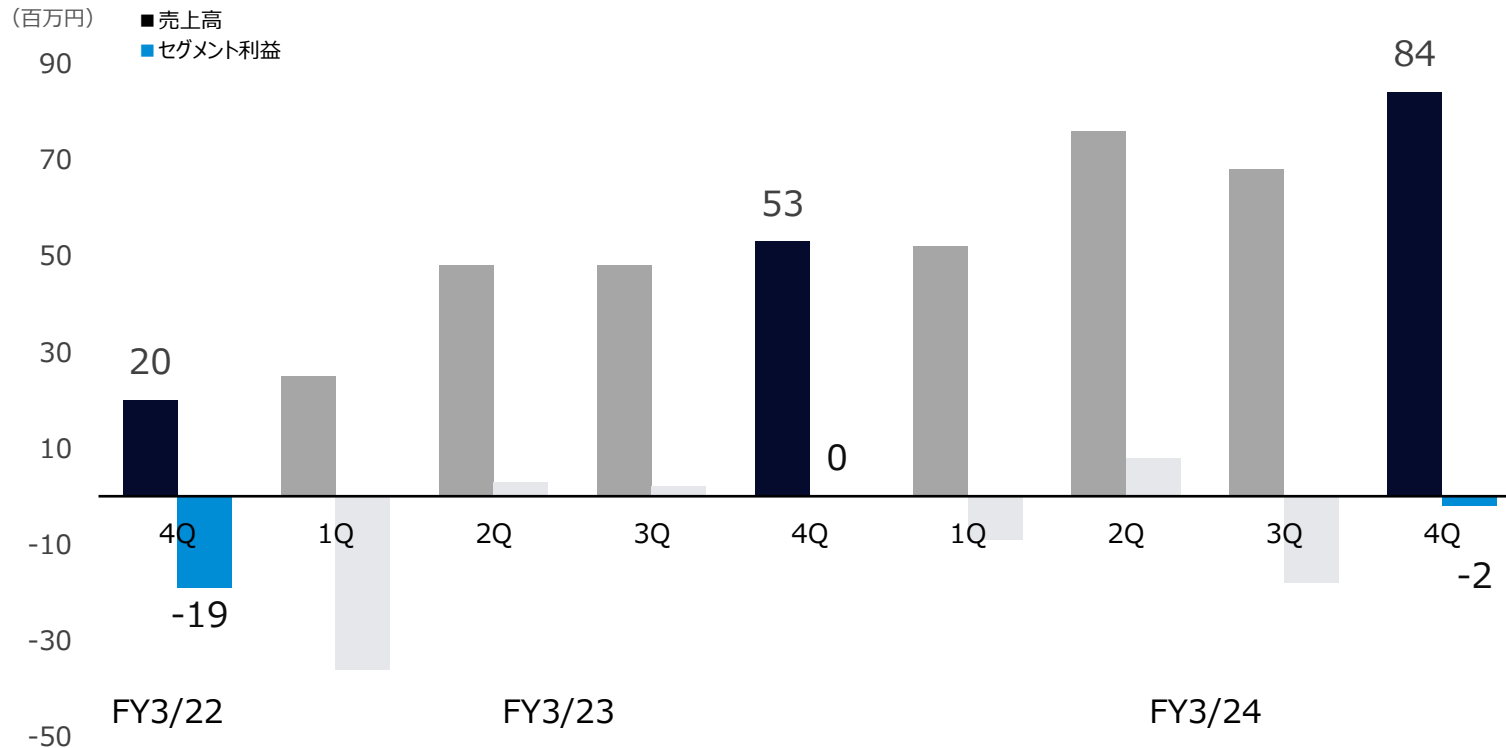
セグメント利益 **-135** 百万円

※ Launch社の連結決算取込期間は1月～12月。業績は期中平均レートを適用し、豪1ドル=93.35円で日本円換算。期初想定為替レートは豪1ドル=85円。

Seed Tech (売上高・セグメント利益)

Seed Tech (Sales, Operating Profit)

- 第4四半期売上高は過去最高となる84百万円、前年比58.1%増。
- 通期売上高は、修正後計画比若干のビハインドも、オフショア開発が堅調に推移し前年比59.9%増と大幅に伸長。コロナ禍からの正常化により、法人向けIT留学数は増加傾向。
- 通期セグメント利益は修正後計画通りの着地となったが、来期は通期黒字化を目指す。



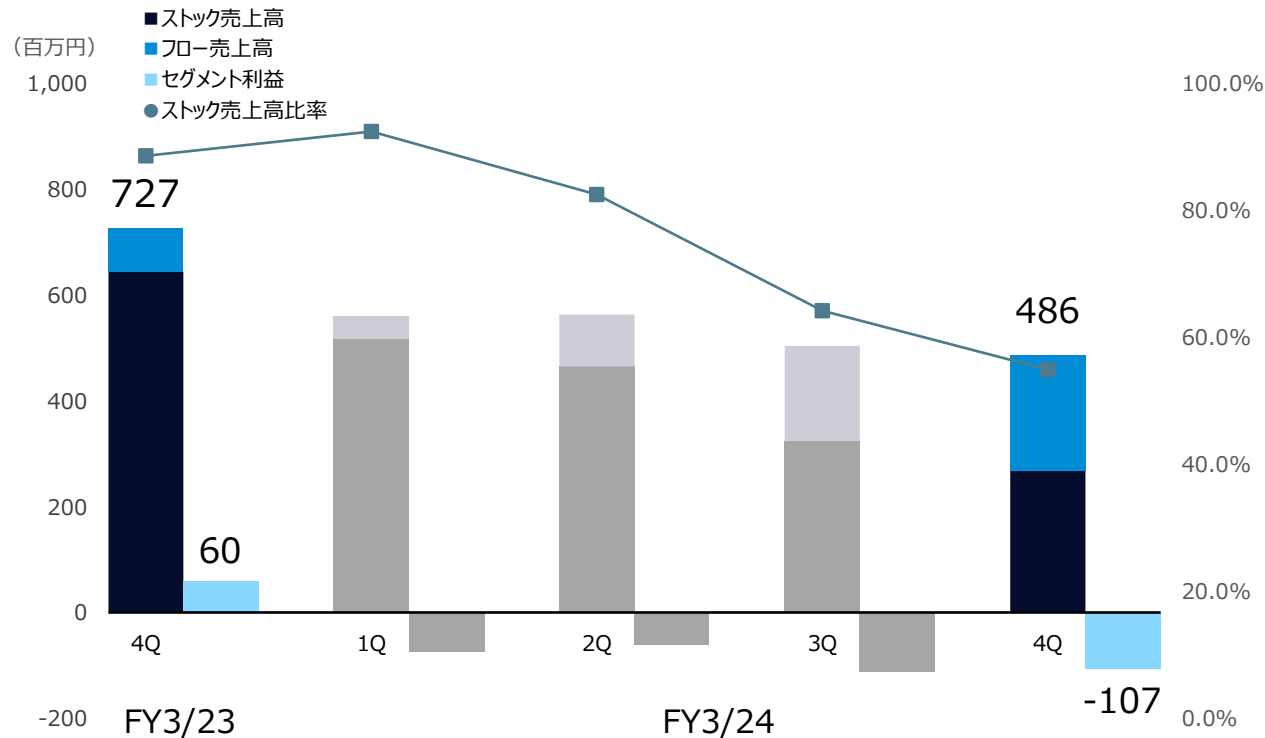
4Q		(YoY)
売上高	84	百万円 (+58.1%)
セグメント利益	-2	百万円 (-)

通期		(YoY)
売上高	281	百万円 (+59.9%)
セグメント利益	-23	百万円 (-)

G2 Studios (売上高・セグメント利益)

G2 Studios (Sales, Operating Profit)

- 好調タイトルによるレベニューシェアの売上貢献もあり、通期売上高は修正後計画を上回る。
- 下期はの費用コントロールの結果、セグメント赤字も修正後計画より縮小。
- 2024年3月25日に「連結子会社の移動（株式譲渡）に関するお知らせ」を発表、2025年3月期より連結対象から除外となる。



4Q		(YoY)
売上高	486	百万円 (- 33.1%)
セグメント利益	-107	百万円 (-)

通期		(YoY)
売上高	2,111	百万円 (- 27.1%)
セグメント利益	-356	百万円 (-)

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

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

- バランスシートは、Launchの減損損失計上により、のれんが944百万円・顧客関連資産675百万円の減額となった。それに伴い、純資産は3,070百万円まで減少。
- キャッシュフロー計算書においては、G2 Studiosの大幅な赤字により営業キャッシュフローがマイナスとなる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)	23/3期	24/3期	増減額
流動資産	6,409	6,301	-108
現預金	3,755	3,749	-5
売掛金及び契約資産	2,475	2,319	-155
固定資産	2,590	872	-1,717
のれん	944	0	-944
顧客関連資産	1,182	507	-675
資産合計	8,999	7,174	-1,825
負債	4,311	4,103	-208
買掛金	1,139	1,149	9
借入金	1,676	1,504	-172
純資産	4,687	3,070	-1,616
負債純資産合計	8,999	7,174	-1,825

キャッシュフロー計算書

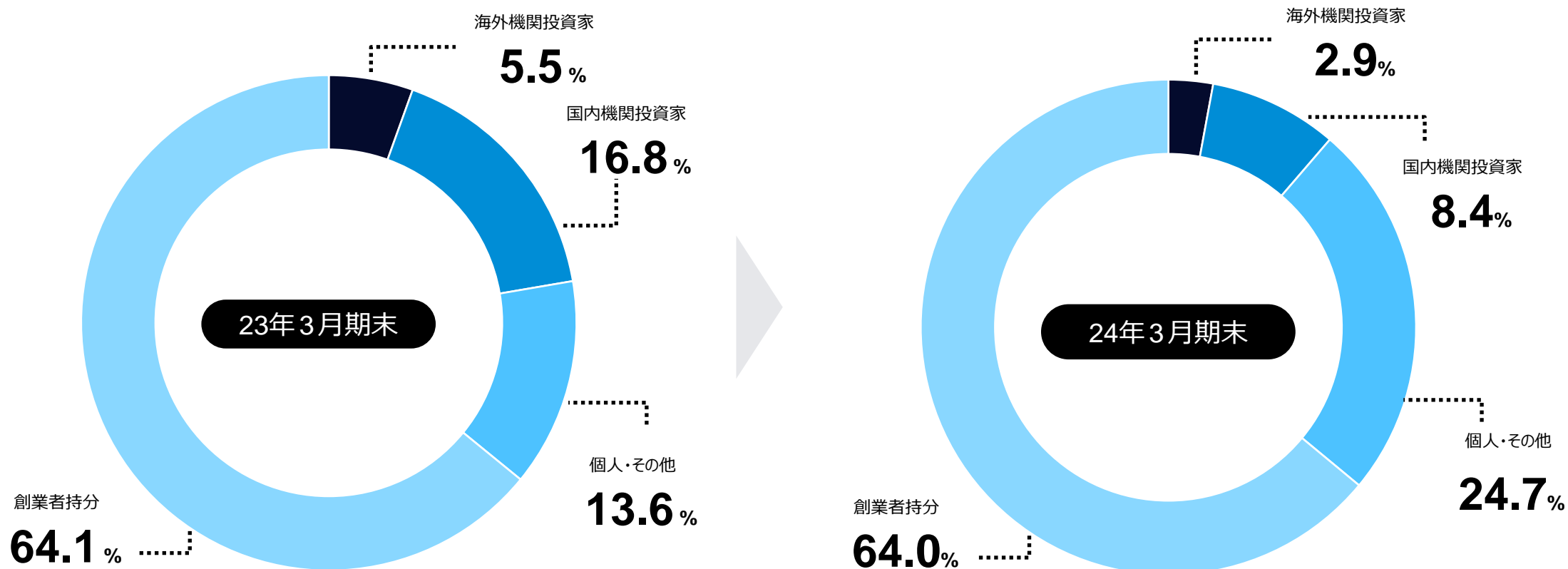
(単位：百万円)	23/3期	24/3期	増減額
営業CF	688	-3	-691
税金等調整前当期純利益	507	-1,467	-1,975
減価償却費（のれん償却額含む）	17	237	219
減損損失	0	1,556	1,556
売上債権及び契約資産の増減額	60	-207	-267
法人税等の支払額	-193	-234	-40
投資CF	-1,560	317	1,878
子会社売却による収入	0	336	336
FCF	-872	313	1,186
財務CF	1,274	-330	-1,604
借入による収入	1,720	0	-1,720
借入金の返済	-43	-172	-129

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

- 機関投資家の比率は前年の22.3%から11.3%に減少し、個人投資家比率が増加。



中期成長戰略

**Medium-term
Growth Strategy**

3

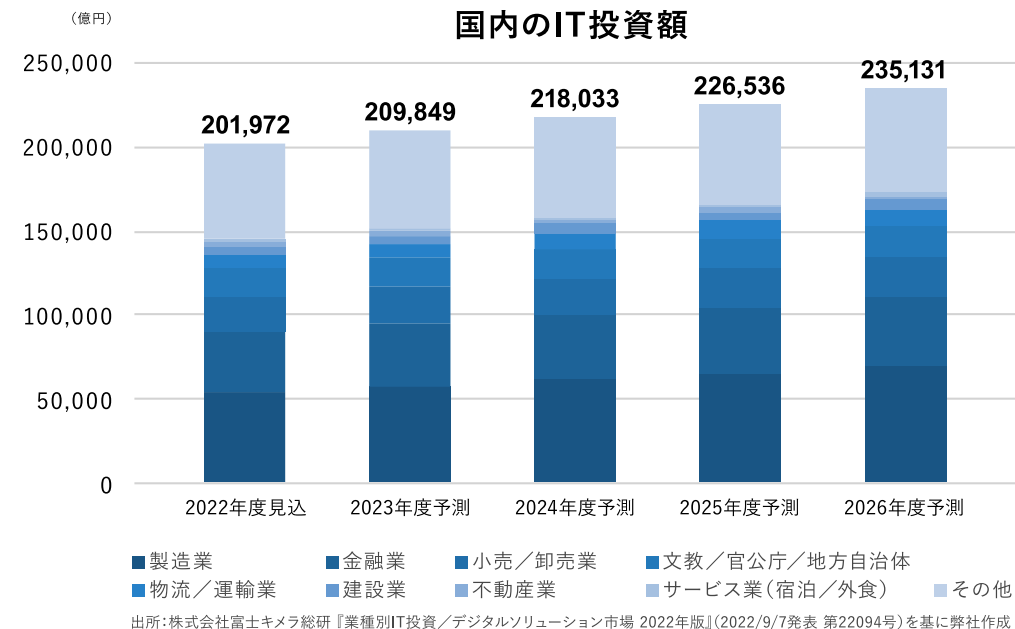
ギークスグループの今後の成長戦略

GEECHS Group's Future Growth Strategy

当社は創業より、ITフリーランスのシェアリングエージェント、オフショアIT人材活用、IT人材育成を事業として展開してきました。

その結果、3,500社以上のIT・インターネットサービス事業者の顧客と共に、国内IT人材事業の売上高は140億円を超える企業へと成長しました。

今後は国内IT市場規模が拡大していく中で、積極的なM&A戦略を推進し、DX/IT人材・組織コンサルティング、ITコンサルティング・PMO、システム開発領域までビジネス領域を拡大することで、企業向けのDX/IT推進案件の上流工程から参画します。開発フェーズにおいては、これまで培ってきたITフリーランス・オフショアIT人材を活用し、総合ITソリューションサービスを提供するグループを目指します。



進出領域

DX/IT人材・
組織コンサルティング

ITコンサルティング
PMO

システム開発

新たな進出領域

New Domain of Expansion

進出
領域

Domain 3

IT人材供給領域から ソリューション提供へ

ITコンサル・PMO・開発機能を
グループ内で保有し総合的支援

M&Aの実行により、コンサル分野を強化し、DX/IT人材・組織・ITシステム構築を展開、各職デリバリーメンバー採用、登録ITフリーランス、オフショアIT人材を活用した上流工程から実装までビジネス領域を拡大

Domain 2

ITエンジニア育成 オフショアIT人材ラボ

「ソダテク」によるIT人材育成
オフショアIT人材ラボ運営支援

IT人材育成ノウハウを保有し、企業・個人への豊富な研修実績と、フィリピンを拠点とした開発ラボチーム組成に貢献、現在では「ソダテク」を内製人材育成に活用し、ニアショアラボ構築までビジネスを拡大

Domain 1

ITフリーランスの シェアリング エージェント

日本のIT業界の事業推進・インターネット産業を
ITフリーランス活用で支援

登録者約2万人以上の多様なスキル・経験を持つITフリーランスデータベースと3,500社以上の顧客基盤を保有し、Web1.0後期から現在まで業界のトップカンパニーとして市場を牽引

戦略的M&Aによる目指すグループ像

Group Image through Strategic M&A

IT人材不足を解決する会社として
ワンストップソリューションの実現を目指す

GEECHS

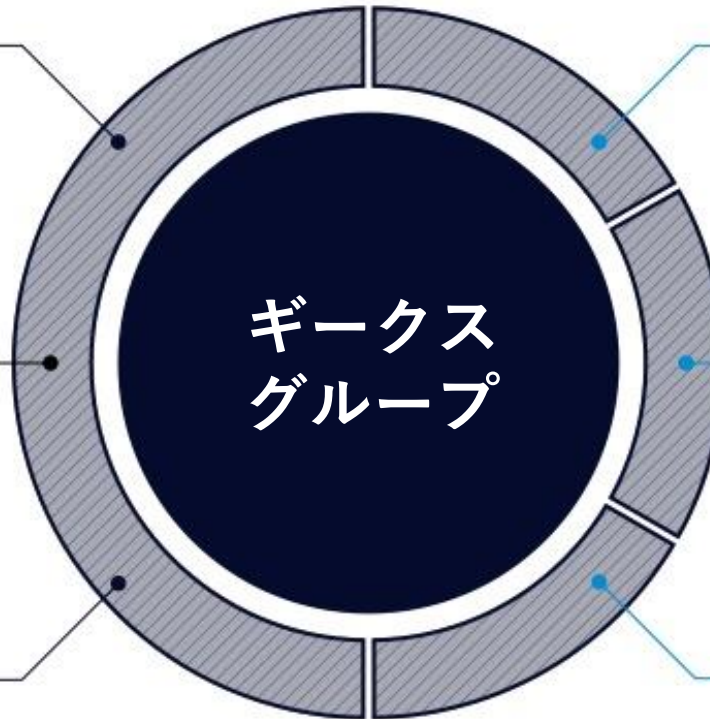
ITフリーランス
技術リソースシェアリング (JPN)

seedtech

オフショアIT人材
IT人材育成・開発ラボ運営(PHL)

launch

IT人材派遣・紹介
IT人材特化サービス(AUS)



DX/IT人材・組織コンサル
人材育成から組織構築まで支援

ITコンサルティング
ITを活用した企業課題解決

システム開発
最先端技術力を有する集団

**2025年3月期
業績予想**

4

Forecast for FY3/2025

2025年3月期：業績予想

FY3/2025 : Forecast

- グループ全体の売上高は、国内IT人材の更なる成長と海外IT人材の業績回復を見込み263億円（前期比+10.8%）を計画、営業利益についても、新たな中期成長戦略に向けた新規投資費用1.5億円を計画するが、5.5億円（前期比+505.3%）と増収増益を見込む。

(単位：百万円)	24年3月期	25年3月期	増減額	YoY
売上高	23,739	26,300	2,560	+10.8%
EBITDA	362	670	307	+85.0%
営業利益	90	550	459	+505.3%
経常利益	82	545	462	+560.7%
当期純利益※	-1,473	336	1,809	-

※親会社株主に帰属する当期純利益及び当期純損失

2025年3月期：セグメント別業績予想

FY3/2025 : Forecast by Segment

- 国内IT人材：引き続き組織力強化に注力し、売上高は対前年比12.1%増、セグメント利益も11.9%増の増収増益を見込む。
- 海外IT人材：今期から組織体制を刷新し、前期期初計画で掲げた売上高100億円への回復を目指す。
- Seed Tech：オフショア開発の売上拡大を主な成長基盤とし、増収・セグメント利益の黒字化を見込む。
- 新規投資：新たな中期成長戦略に向け、新規投資に関わる費用150百万円を計画。
- 全社費用および調整額：人員増加に伴う各種ライセンス費用増、及び子会社が連結対象外となったことで業務委託費が減少。

(百万円)		24年3月期	25年3月期	増減額	YoY
国内IT人材	売上	14,089	15,800	1,710	+12.1%
	利益	1,143	1,280	136	+11.9%
海外IT人材※	売上	7,162	10,000	2,837	+39.6%
	利益	-135	0	135	-
Seed Tech	売上	281	400	118	+42.1%
	利益	-23	50	73	-
その他	売上	128	100	-28	-22.1%
	利益	4	0	-4	-
新規投資		-	-150	-150	-
全社費用及び調整費		-542	-630	-88	-

※ Launch社の業績は、想定為替レートを豪1ドル=99円で日本円換算

配当政策

Dividend Policy

- 持続的な利益成長と企業価値向上につながる成長投資等を優先しつつ、株主に対して安定的・継続的な配当を実施することを基本方針とし、2025年3月期も前期と同額の配当を実施予定。

配当推移

	24年3月期	25年3月期
配当	10 円	10 円
配当金総額	103 百万円	103 百万円
配当性向	-	30.7 %

付録

Appendix

5

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

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	1,112 百万円〔2024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 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 高原 大輔	
	社外取締役 花井 健		
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	23,739百万円〔2024年3月期〕		
従業員数（連結）	268名〔2024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 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

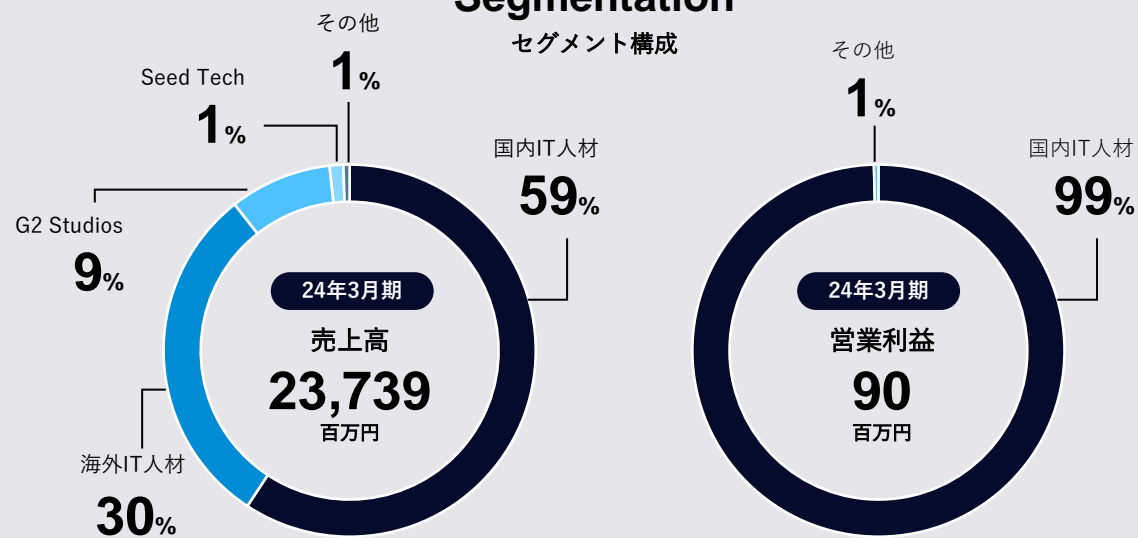
IT人材事業（海外）

seedtech

Seed Tech事業

Segmentation

セグメント構成



価値創造サイクル

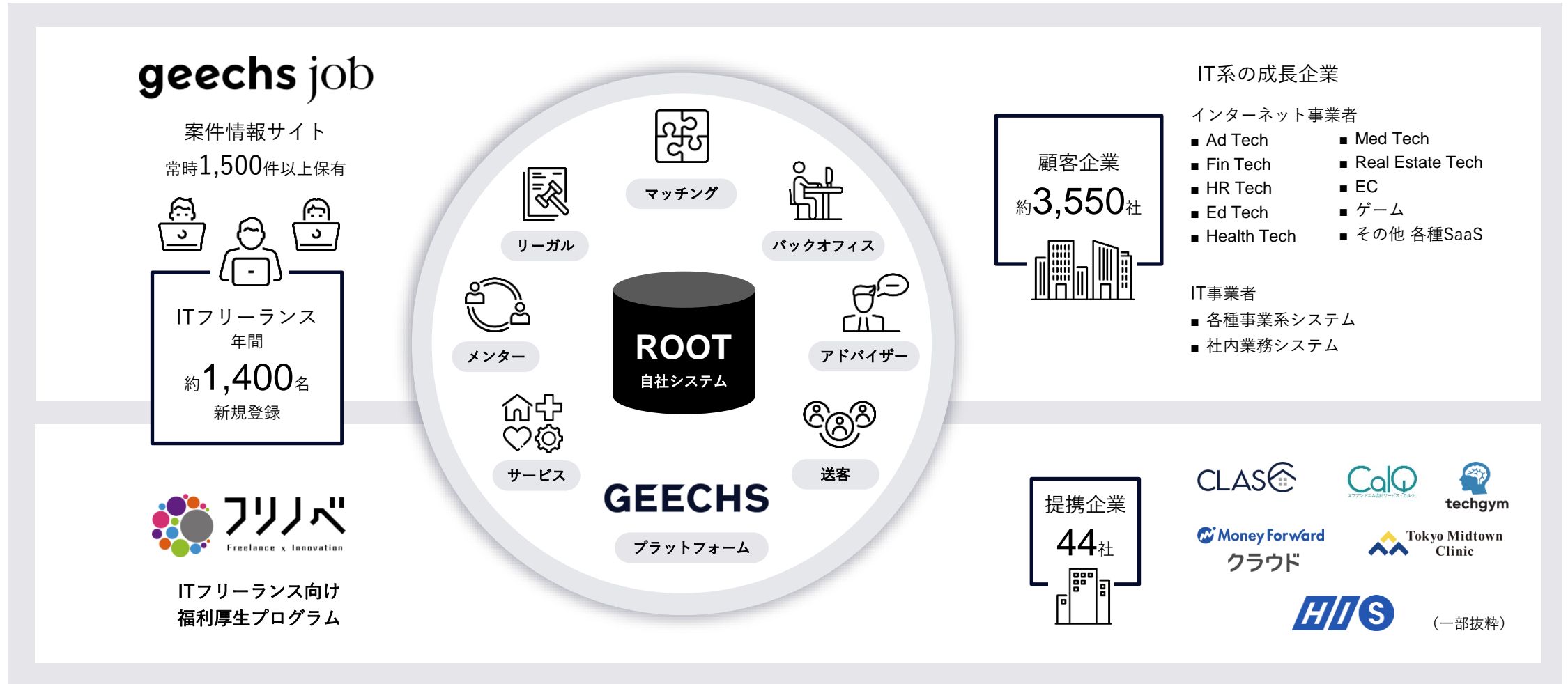
GEECHS Social Impact Flow



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

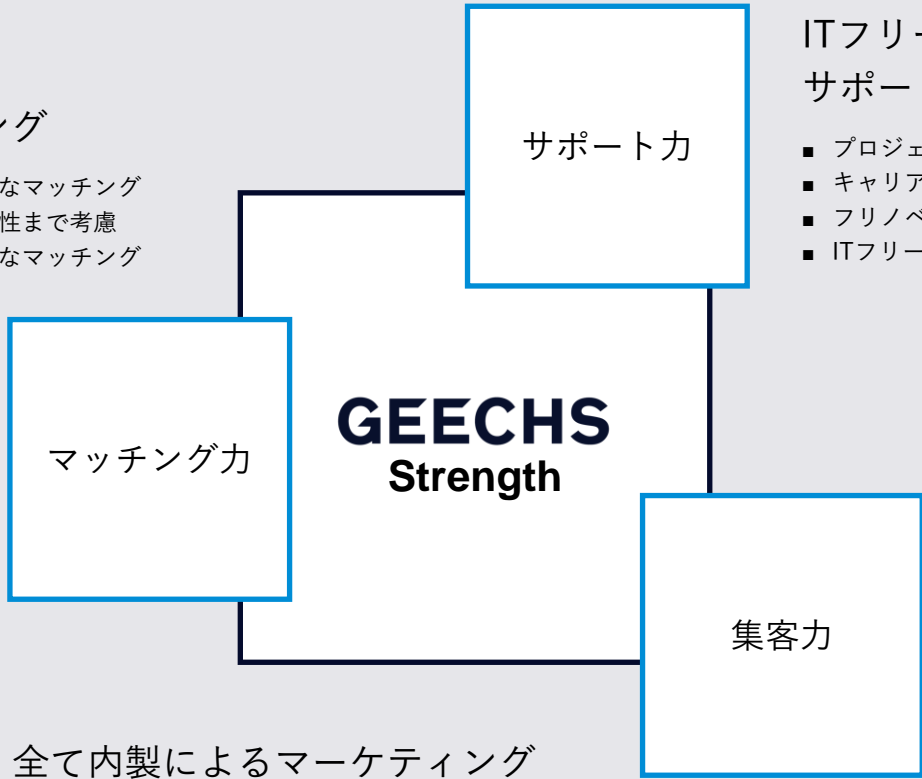


ギークスの強み

GEECHS Strength

スピーディかつ最適なマッチング

- 全プロセスのオンライン化によるスピーディなマッチング
- ビックデータ活用により、スキル以外の趣向性まで考慮
- 東京、大阪、福岡、名古屋を繋ぐシームレスなマッチング



ITフリーランス1名あたり3名のサポートチーム体制

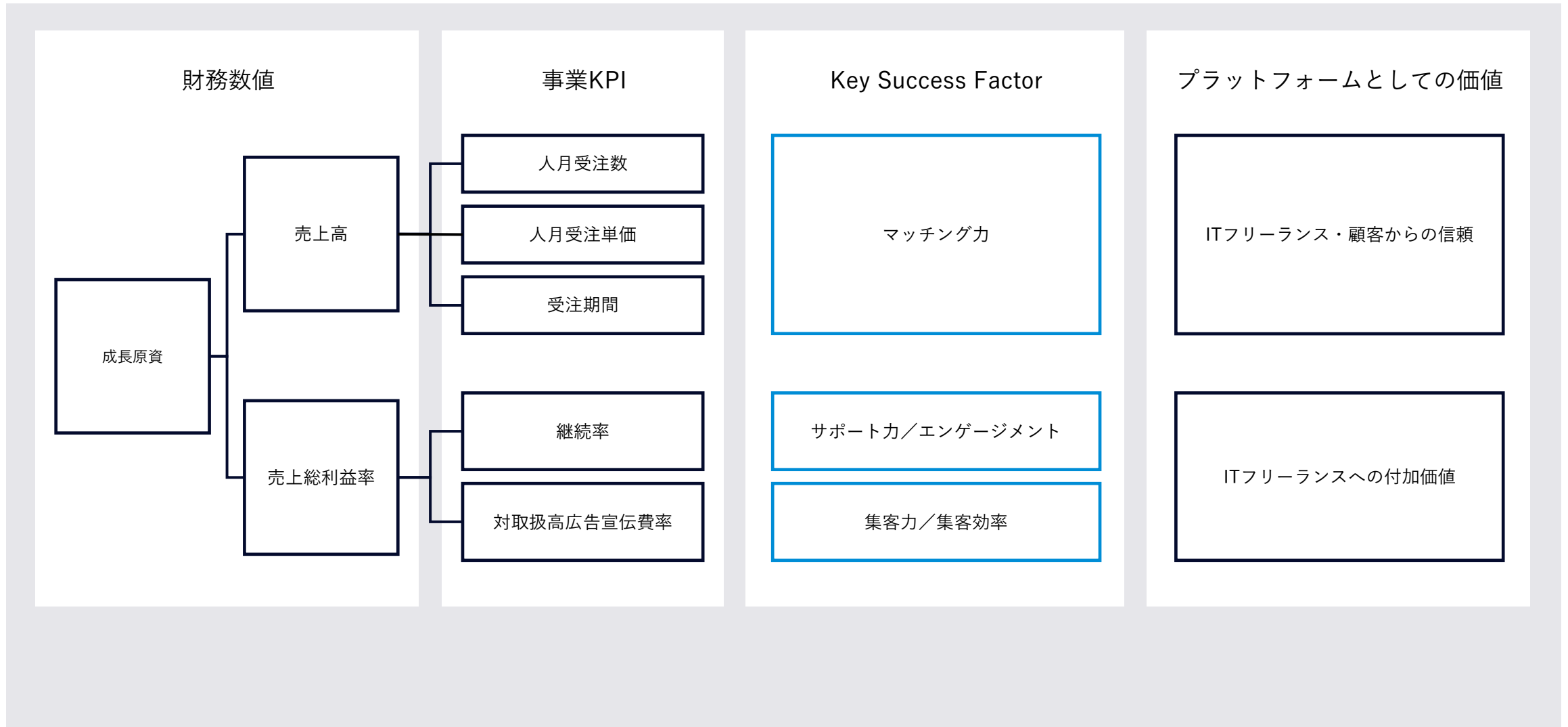
- プロジェクトメンターとしての手厚いサポート
- キャリアアドバイザーによる手厚いサポート
- フリノベサービス等によるエンゲージメント向上
- ITフリーランスのニーズに沿った各種イベントの定期開催

全て内製によるマーケティング

- 高速PDCAによる効率的／効果的なWebマーケティング
- マーケティングオートメーションを用いたリードナーチャリングの実行
- 登録ITフリーランスの声も生かした充実したコンテンツマーケティング
- 登録ITフリーランスからの紹介制度

成長源泉

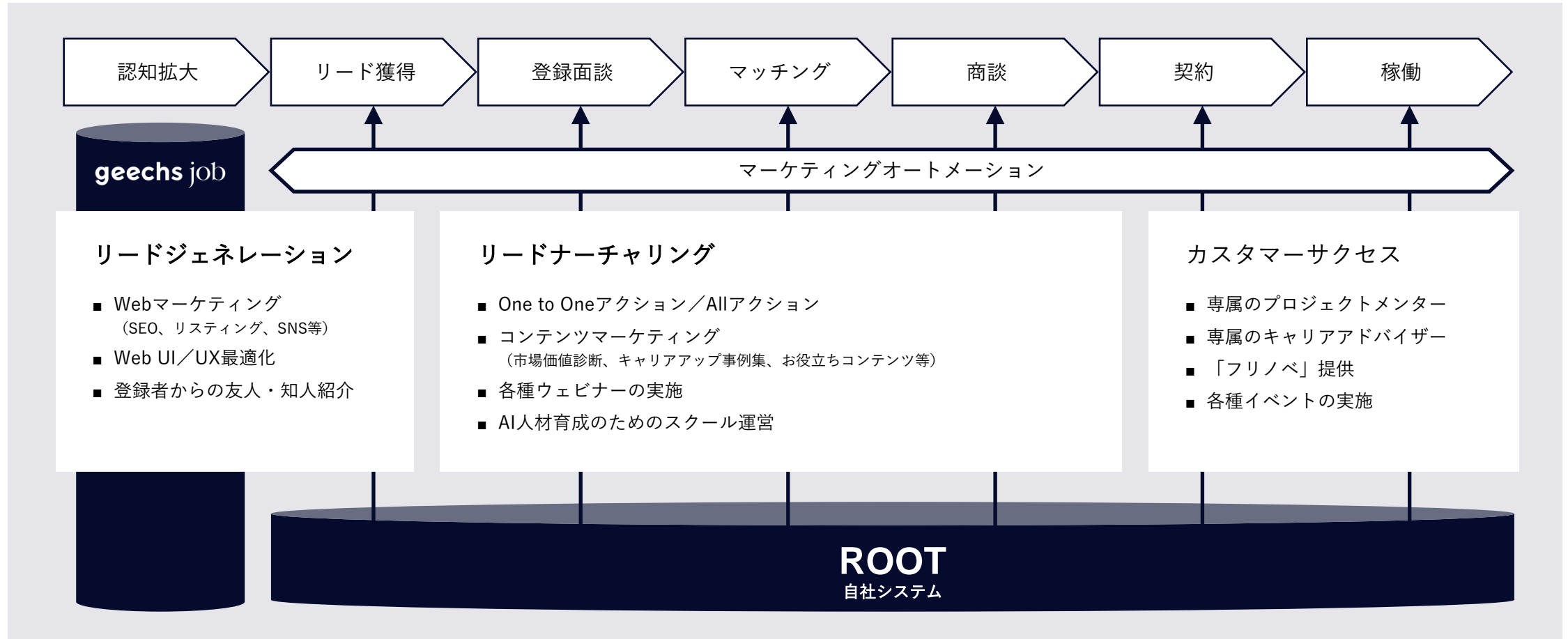
Source of Growth



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

54のサービスを展開中

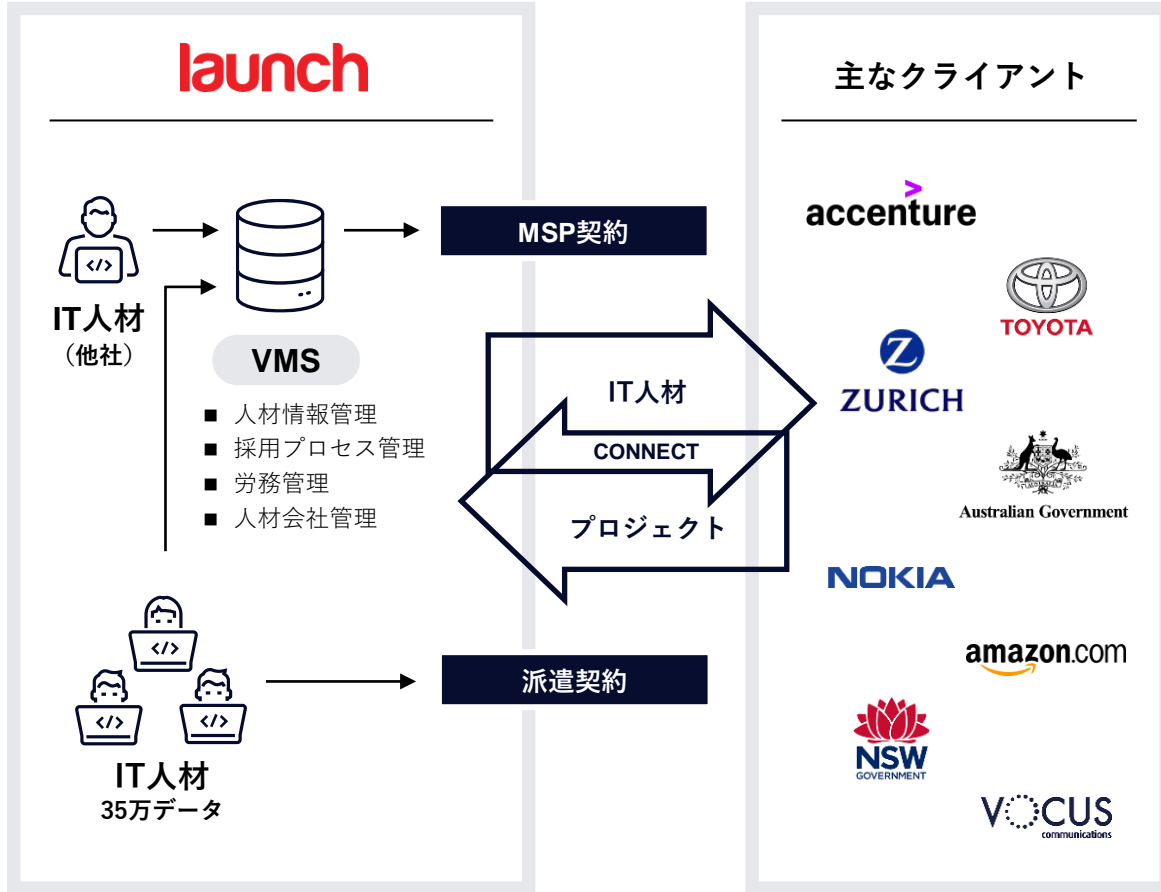
- 確定申告セミナーの開催
- 会計ソフトの割引提供
- 各種オンライン学習サービス支援
- 健康診断・人間ドック受診の割引提供
- 英語留学の優待提供
- 結婚などのライフイベントの特典進呈
- 住宅ローン事務手数料の割引提供
- 提携クレジットカードの提供と各種特典進呈
- AI技術の学習支援の特典進呈
- etc

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 (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。

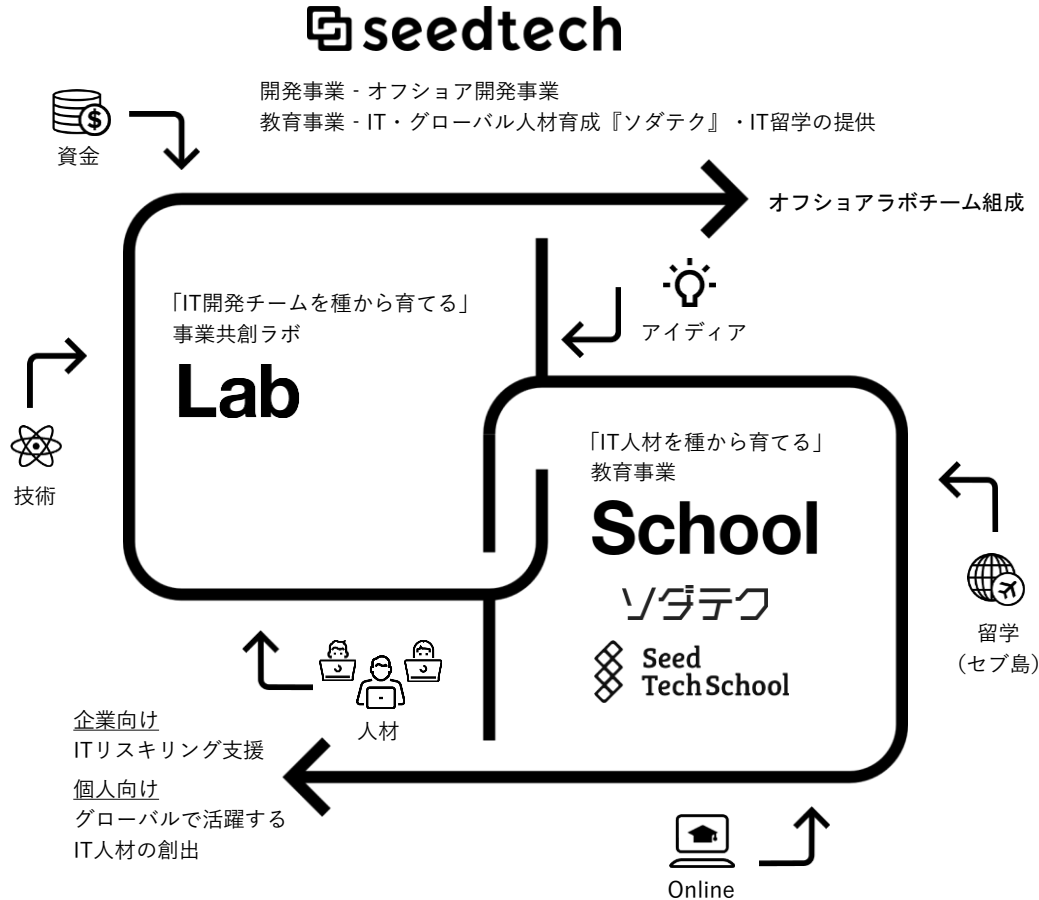
※MSP : Managed Services Providers

※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。

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
売上高	(千円)	3,427,816	14,340,774	15,997,838	23,739,835
EBITDA	(千円)	815,495	1,226,900	651,393	362,120
営業利益	(千円)	738,479	1,133,696	589,410	90,859
経常利益	(千円)	713,942	1,135,706	567,920	82,483
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	457,755	705,194	244,215	-1,473,379
包括利益	(千円)	458,020	703,843	239,743	-1,516,051
資本金	(千円)	1,094,214	1,101,531	1,109,972	1,112,183
純資産額	(千円)	3,830,496	4,470,860	4,687,486	3,070,641
総資産額	(千円)	6,486,303	5,874,294	8,999,379	7,174,136
1株当たり純資産額	(円)	365.74	422.26	441.05	272.1
1株当たり当期純利益	(円)	43.83	67.18	23.2	-142.8
自己資本比率	(%)	59.1	75.7	47.7	39.2
自己資本利益率	(%)	12.7	17.0	5.6	-41.5
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	661,718	369,207	688,038	-3,827
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-48,908	-68,653	-1,560,893	317,149
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-22,588	-91,339	1,274,450	-330,211
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	3,749,726
従業員数	(名)	357	384	444	268

※21/3期については収益認識見直し前の売上高を記載

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	3Q	4Q	通期
売上高 (千円)	3,014,968	3,117,730	3,236,528	3,393,625	12,762,853	3,460,652	3,447,026	3,519,688	3,662,106	14,089,473
広告宣伝費※ (千円)	43,435	70,656	90,096	119,050	323,238	106,986	108,202	63,917	50,774	329,879
広告宣伝費率 (%)	1.4%	2.3%	2.8%	3.5%	2.5%	3.1%	3.1%	1.8%	1.4%	2.3%
セグメント利益 (千円)	277,694	261,941	257,325	263,494	1,060,457	282,780	263,527	267,060	330,370	1,143,739
セグメント利益率 (%)	9.2%	8.4%	8.0%	7.8%	8.3%	8.2%	7.6%	7.6%	9.0%	8.1%
テイクレート (%)	17.2%	17.1%	17.4%	18.2%	17.5%	18.8%	19.0%	17.6%	17.6%	18.0%
稼働人月数 (人月)	3,990	4,121	4,271	4,395	16,777	4,405	4,382	4,459	4,631	17,877
受注単価 (千円)	769	772	774	785	775	799	803	808	806	804
新規取引企業数 (社)	40	41	45	49	175	53	42	44	39	178
ITフリーランス新規登録者数 (人)	270	342	283	430	1,325	366	382	330	371	1,449

※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

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。