

ギークス | 7060

東証スタンダード

Q3 Follow-up

衝撃的な増配修正はキャッシュ創出力の証明

◆ 2026/3期Q3(10-12期)決算レビュー

2月13日、ギークス株式会社(以下、同社)は2026/3期Q3決算を発表した。売上高は前年同期比3.9%増の6,776百万円、EBITDAが同32.8%増の244百万円、営業利益が同40.5%増の217百万円だった。中核の国内IT人材事業の順調な拡大に加え、海外IT人材事業の想定より早い黒字化とSeed Tech事業の順調な積み上げなどが寄与した。期末配当を従来の一株10円から20円に増額修正し、中間配10円と合わせて年30円とする発表はサプライズで、同社のキャッシュ創出力と株主還元への強いコミットメントを象徴していると、SIRでは評価している。

◆ 2026/3期業績見通しを維持するも、上振れ着地の余地を残す

同社は、中間決算発表時に上方修正した2026/3期通期業績予想を据え置いた。通期では61%営業増益の800百万円、当期純利益550百万円を計画している。達成できれば20%近いROEが見えてくる。3四半期累計営業利益の年間計画比進捗率は82%に達し、国内IT人材事業の足元の業績モメンタムの強さから、上振れ着地の余地を残していると、SIRでは推察する。経営陣の目線は2027/3期営業利益1,000百万円以上の達成にあり、今期は通過点という位置づけである。

◆ 正社員リソースの最適化、収益直結の体制へ

同社は、2026年4月付で、連結子会社のシードテック社が、同アライヴ社を吸収合併する、グループ内再編に着手した。正社員リソースを集約させて、高収益の受託開発案件の獲得と、中小企業対象のデジタル化支援サービス「DX職 - デジシヨク-」の早期立ち上げを進め、グループ全体の収益基盤に厚みを持たせる。

◆ 株価インサイト

SIRでは、直近の株価が同社のどの程度の配当成長性を見込んで形成されているのかを配当割引モデルを使って逆算した。結果は、マイナス圏の永久成長率でなければ直近株価は正当化できず、0%成長としても理論株価は690円と試算された。同社の2026/3期年間配当は前年比3倍の30円。期中に実施した自社株買い(約1億円相当)と合わせた総還元性向は73.7%に達する見込み。株式市場は同社のキャッシュ創出力と旺盛な株主還元意欲の持続性をまだ疑問視しているのだろうか。利益成長性の確度が高まるにつれ、疑念が解消されていけば、SIRの配当割引モデルから導き出せる妥当水準に回帰していく余地は大きいと、SIRでは考える。

百万円	売上高	YoY (%)	EBITDA	YoY (%)	営業利益	YoY (%)	経常利益	YoY (%)	当期純利益	YoY (%)	EPS (JPY)	DPS (JPY)
2023/3	15,997	11.6	651	N.M.	589	-48.0	567	-50.0	244	-65.4	23.20	10.00
2024/3	23,739	48.4	362	-44.4	90	-84.6	82	-85.5	-1,473	N.M.	-142.75	10.00
2025/3	25,162	6.0	625	72.8	495	445.4	494	499.6	49	N.M.	4.82	10.00
2026/3 会新	26,600	5.7	880	40.6	800	61.4	770	55.7	550	1,022	53.66	30.00
2025/3 3Q累	18,705	5.2	440	66.9	348	502.7	347	607.5	261	N.M.	25.29	
2026/3 3Q累	19,667	5.1	720	63.6	654	88.1	633	82.2	491	88.3	47.82	

*EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+株式報酬費用+退職給付費用。SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。 出所：同社IR資料よりSIR作成

GEECHS

注目点：

IT特化の完全フリーランスに限定した領域では国内最大手。

IT人材不足という年々強まる構造的追い風を受け、同社の業績拡大は一定程度計算可能。

成長のギアをもう一段上げる中期経営計画が待たれる。

主要指標

株価 (2/19)	613
52週高値 (25/8/25)	713
52週安値 (25/4/7)	350
上場来高値 (19/4/2)	2,715
上場来安値 (24/8/5)	327
発行済株式数 (千株)	10,160
時価総額 (百万円)	6,227
企業価値 (百万円)	4,490
25/12 自己資本比率	37.8%
25/3 実績ROE	1.8%
25/12 実績PBR	2.16x
26/3 予想PER	11.4x
26/3 予想EV/EBITDA	5.10x
26/3 予想配当利回り	4.89%

株価チャート(直近1年間：日次)



出所：TradingView

シニア・アナリスト 杉本 研一
research@sessapartners.co.jp

2026/3期 Q3
決算レビュー

■ 「新生ギークス」による高収益化への執念が数字で現れた

IT人材領域に特化した「新生ギークス」は収益構造の改善により、Q3の全社営業利益率が前年同期の2.4%から3.2%に改善し、収益性も着実に回復している。

成長の柱である国内IT人材事業は、売上高が同8.4%増の4,217百万円と、四半期ベースで過去最高だったQ1の4,127百万円を更新した。高スキルのAI人材に対する需要の高まりに対応し、受注単価とテイクレートの上昇が売上増に直結した。コスト面では広告宣伝費を売上高比で1.2%水準で適切にコントロールできている。その結果、営業利益は同5.9%増の352百万円と、Q3時点における過去最高益を更新した。人月稼働数は前年度Q4から四半期ベースで5,000人月を超えるペースで増加しており、会社側は今期累計2万人月を超える水準を見ている。

海外IT人材事業は、主にシドニーとメルボルンでカジュアル雇用人材やフリーランスを活用したIT人材に特化した人材関連事業、具体的には人材派遣事業やMSP*事業(包括的な人材管理ソリューションを提供する事業)を、連結子会社であるLaunch Group Holdings Pty Ltdを通じて展開している。3ヵ月遅れで連結決算に取り込まれる現地7-9月期(Q3)の売上高は、低採算案件の受注を抑えたこともあり、同2.9%減の2,469百万円となった。一方で、昨年から行ってきた組織体制の見直し、コンサルタントのパフォーマンスチェックによる人員最適化、固定費圧縮などのコスト・コントロールの徹底などが奏功し、損益分岐点が低下した。さらに、利益率の高い案件にターゲットを絞り込む受注シフト策と併せて収益体質の改善を進めている。この結果、同セグメントの営業利益はQ2の25百万円に続いてQ3でも19百万円の黒字を確保した。会社側は収益構造改革の基調を継続させ、将来的にセグメント営業利益率を過去ピーク水準だった2%に近づけることを目指している。

Seed Tech事業は、非エンジニアのリスキリングを支援するSaaS型IT/DX/AI人材育成サービス「ソダテク」の提供、中小企業向けデジタル人材提供サービス『DX職-デジショク*』のサービス提供や、フィリピンのセブ島へのデジタル留学事業を提供している。Q3において、売上面ではオフショア開発が順調に推移し、同61.7%増と高成長を記録した。一方、新たな取り組みに関連した一過性的な費用が高んだことから、セグメント営業利益は4百万円の赤字となった。それでも3四半期累計のセグメント利益は33百万円と、同セグメントの通期見込みの20百万円を既に上回っている。単純計算では、Q4も10百万円超の赤字を想定していることになる。これは昨年7月から始めた「DX職-デジショク」を担う「デジタル実務人材」候補の新規採用・育成を中心とした先行投資を下半期に重点的に行っているためと、会社側は説明している。

* Managed Services Providers は、顧客の人材調達から契約に至る一連のプロセスを包括的に行うサービス。強固な顧客基盤が構築され、安定的な成長が見込める。

*DX職-デジショクは、「ソダテク」で育成した「デジタル実務人材」を、顧客である中小企業の経営者のプレインとして派遣し、当該企業においてDX推進の旗振りから実行・システム導入、保守運用管理までをワンストップで行う。

セグメント情報

セグメント	事業概要	(百万円)	2025/3	2026/3	YoY	2025/3	2026/3	増減率	2025/3	2026/3	YoY	2025/3	2026/3	YoY
				会予	(%)	3Q累計	3Q累計	(%)	7-9期	7-9期	(%)	10-12期	10-12期	(%)
国内IT人材	国内におけるITフリーランスと顧客企業とのマッチング事業	売上高	15,363	17,500	13.9	11,324	12,465	10.1	3,740	4,121	10.2	3,889	4,217	8.4
		営業利益	1,284	1,400	9.0	925	1,022	10.5	296	322	8.7	333	352	5.9
		営業利益率	8.4%	8.0%		8.2%	8.2%		7.9%	7.8%		8.6%	8.3%	
海外IT人材	豪州におけるITフリーランスと顧客企業とのマッチング事業	売上高	9,414	8,700	-7.6	7,098	6,897	-2.8	2,507	2,264	-9.7	2,541	2,469	-2.9
		営業利益	-155	30	黒字化	-114	40	黒字化	-57	25	黒字化	-19	19	黒字化
		営業利益率	-1.6%	0.3%		-1.6%	0.6%		-2.3%	1.1%		-0.7%	0.8%	
Seed Tech	IT人材育成ツールの販売、IT留学の主催、オフショア開発事業等	売上高	329	400	21.4	231	355	53.8	89	148	66.3	69	111	61.7
		営業利益	5	20	300.0	-7	33	黒字化	16	45	181.3	-10	-4	赤字
		営業利益率	1.5%	5.0%		-3.0%	9.3%		18.0%	30.4%		-14.5%	-3.4%	縮小
その他 (2023/3まで旧 x-Tech事業)	ゴルフ用品メーカー等向けマーケティング動画制作事業等	売上高	82	-	-	68	-	-	24	-	-	28	-	
		営業利益	-18	-	-	-14	-	-	-5	-	-	0	-	
		営業利益率	-22.0%	-	-	-19.8%	-	-	-20.8%	-	-	0.0%	-	
合計		売上高	25,162	26,600	5.7	18,705	19,667	5.1	6,358	6,518	2.5	6,521	6,776	3.9
	営業利益	495	800	61.6	348	654	87.9	112	253	124.9	154	217	40.5	
	営業利益率	2.0%	3.0%		1.9%	3.3%		1.8%	3.9%		2.4%	3.2%		

出所：同社IR資料よりSIR作成

グループ内再編

■ シードテックとアライブを戦略的統合

同社は、2026年4月付で、連結子会社のシードテック社が、同アライブ社を吸収合併する、グループ内再編に着手した。

その主眼は、単なるコスト削減ではなく、アライブ社の正社員リソースをシードテック社の受託開発案件や「DX職 -デジシヨク-」へ機動的に配置することで、リソースの最適化を図り、AIによる生産性向上をダイレクトに利益率向上へと繋げる体制を構築することにある。

■ 「誤算」と「カニバリ」の解消がグループ内再編のきっかけ

同社は2025年1月に、NTTグループを顧客とし、ITソリューションサービスの提供に強みを持つアライブ社をM&Aした。その狙いは、社員エンジニアとITフリーランスのハイブリッドチームを組成して構築した新たなIT人材供給モデルを、NTTグループ企業群という新規顧客に展開することで事業拡大を進めるというものであった。ところが、買収から約半年が経過した状況で、それまで定期的に受注できていた受託開発案件が想定を下回るようになっていった。同社経営陣はこの「誤算」を逆手に取り、アライブ社の約40名の正社員エンジニアを、NTTグループ以外へも柔軟に配置できる体制への移行を決断した。では、どこへシフトさせるべきか？

一方、シードテック社の事業内容を見直した時、受託開発領域においてアライブ社の営業と一部重複していたことが判明した。であれば、カニバリゼーションを解消し、両社が個別あるいは共同で提案を行っていた非効率を排除し、組織を一元化することで、人材調達や採用活動を加速する。加えてシームレスな営業体制を構築し、顧客への提案幅を広げられる。これが両社の合併の直接的な動機であるという。

■ リソース集約により受託開発を増やすことのメリット

同社経営陣は、シードテック社のオフショア開発力とアライブ社の国内コンサルティング機能を垂直統合し、高収益の「受託開発(請負)」へのシフトを加速させることも視野に入れているという。

従来の主力であるIT人材派遣(準委任契約)は、報酬が稼働時間に比例する「人月単価」に縛られるため、AI導入で作業を効率化して時間を短縮すると、かえって請求額(同社から見た売上)が減ってしまうという構造的課題がある。一方、成果物に対して対価を得る請負型の受託開発では「価値ベース」の見積もりが可能となる。自社内でAIを駆使し、本来10名必要なプロジェクトを5名で完遂できれば、削減した5名分の工数はそのまま同社の利益として留保される。

■ 「DX職 -デジシヨク-」の早期立ち上げをアシスト

シードテック社が展開する「DX職 -デジシヨク-」も社員人材の有望な社内シフト先である。アライブ社のエンジニアは、NTTグループ案件でのコンサルティング的なサポート経験が豊富であり、このスキルは「DX職 -デジシヨク-」として中小企業の現場をリードするのに最適と考えられた。合併により、アライブ社のリソースを即座にデジシヨク案件へ投入し、人材供給のボトルネックを早期解消するとともにグループ全体のエンジニア稼働率を引き上げるといふ、経営資源の最適配置が実現できる。

国内IT人材事業の動向

***人月(にんげつ)**とは、作業量(工数)を表す単位の一つで、1人が1ヵ月働いた作業量を1人月としたものである。業務の受発注金額を1人月当たりの価格で表したものを人月単価という。

稼働人月数は「稼働人数×月数」の意味で、ある作業に従事する人員の数と、月で表した1人当たりのプロジェクト従事期間の積を表す。

1人で1ヵ月要する仕事の量が「1人月」で、5人で6ヵ月掛れば30人月(5×6)となる。

****テイクレート**とは、売上高からITフリーランスへの支払い報酬を差し引いた分がエージェント・フィーとしての同社の粗利(純収入)で、それを売上高で除したものの。

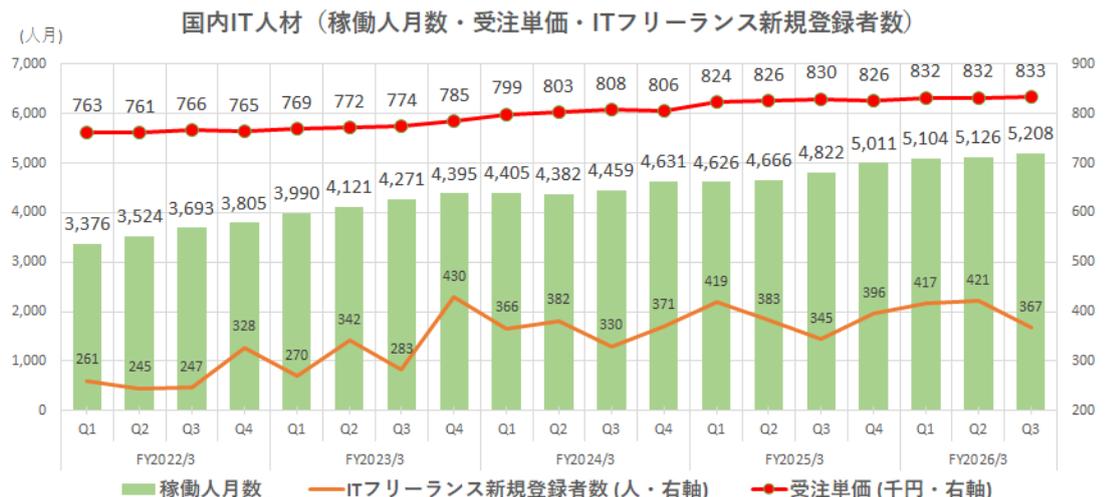
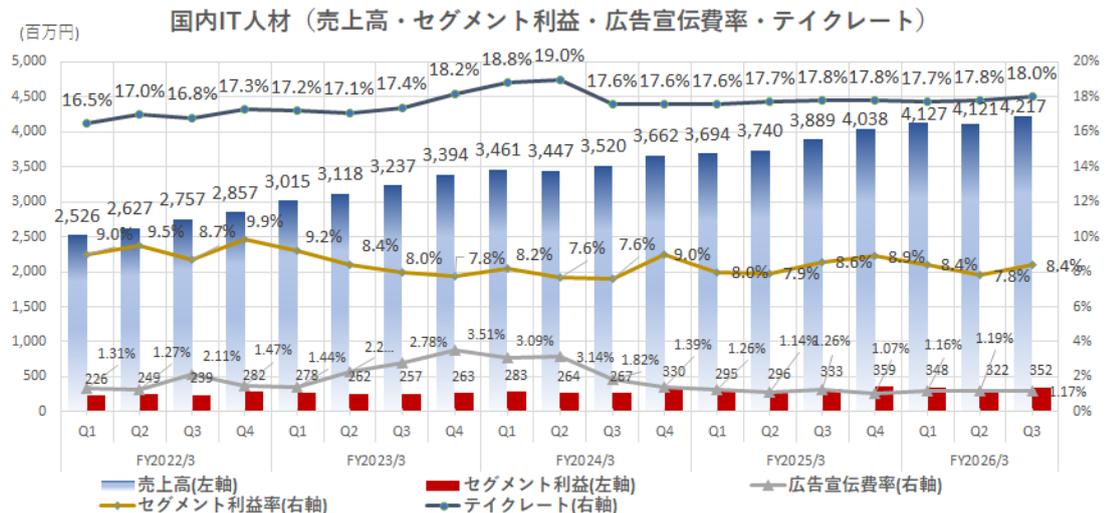
■ 国内 IT 人材事業は概ね順調に進捗していることを確認

同社の国内IT人材事業の期間損益上の売上高は、顧客企業からの仕事の依頼をITフリーランスにマッチングさせた金額、すなわち仕事の発注金額=取扱高である。国内IT人材事業の取扱高は、稼働人月数*人月(1人のITフリーランスが1ヵ月働いた作業量を1人月とする)受注単価で計算される。2026/3期Q3単体の**稼働人月数**は、ITフリーランスとの継続的なリレーションの強化により、過去最高の5,208人月に伸長した。**受注単価**はIT人材の需要が引き続き強いことに加え、賃金上昇に対応した価格交渉を含む営業努力が寄与したことで、前年同期比0.3%増の833千円と、順調な伸びを示した。それらを乗じると取扱高は4,338百万円となる。同社が同期の売上高として開示している4,217百万円に近い数字である。

テイクレート**は、2023年10月からのインボイス制度開始以降17%台後半で推移していたが、Q3に18.0%に小幅上昇した。これは制度的な一括引き上げではなく、契約更新タイミングでの個別交渉という「地道な営業努力」の成果である。その結果、2026/3期Q3は、売上高4,217百万円のうち759百万円が同社の粗利として歩留まった(前年Q3は688百万円だった)と試算される。

Q3の同社の**新規登録者数**は前年同期の345人から367人と伸長した。Q3だけで**新規取引企業数**は53社増え、2025年12月末時点での累計取引企業数は1,958社となった。

こういった取引先企業からのフリーランスの募集案件は、同社の案件検索サイト [geechs job \(https://geechs-job.com/\)](https://geechs-job.com/) を見ると、日々変動するが、2月19日時点では9,400件を超えている。



■ テイクレートの上昇の意義を考える

受注単価が83万円台でほぼ横ばい推移する中でのテイクレートの20bpの上昇は、制度的な一括値上げではなく、契約更新タイミングでの「個別交渉」という同社の営業努力の賜物である。

同社経営陣へのインタビューを通じ、テイクレートの上昇には、インフレ対応と価格転嫁の要素が影響していることが分かった。

同社は従業員の賃金引き上げや固定費増を賄うため、フリーランス側とのスプレッド(仲介手数料)を確保しつつ、顧客企業に対して「適正な予算を確保しなければ優秀な人材は他へ流れる」という市場実態を、受注単価の先高観も交えて、突きつけている。IT人材不足が深刻なエンタープライズ領域においては、このコスト増を「不可避な投資」として受容する動きが定着しつつある。

■ 「ITフリーランス案件倍率レポート」はIT人材需要の質的变化を示唆

同社では、セミマクロ的視点からITフリーランス市場の需給状況について、同社が取り扱う案件数÷案件を探す同社登録のITフリーランスの人数で算出した「案件倍率」をまとめた『ITフリーランス案件倍率レポート*』を四半期毎に発表している。それによると、2025年10-12月は四半期累計では6.74倍と高水準だった。ただし、4年前は10倍を超えていたところから見ると、徐々に右肩下がりになっている。しかし、これは市場の冷え込みを意味するものではない。

同社経営陣は、Slerやエンタープライズ領域におけるAI導入の現状を十分把握したうえで、IT人材需要が「汎用的な開発力(量)」から「AI活用能力を伴う生産性の高さ(質)」へと移行している点を指摘している。すなわち、単純な実装はAIに代替されつつある一方、AIを使いこなす生産性を数倍に引き上げる高度な人材のニーズは依然として旺盛であり、高付加価値人材への単価上昇といった市場の二極化傾向を解説している。

具体的には、直近の同レポートで「開発の上流工程を担当できるPM案件やAI連携に対応できるフリーランスが人気を集めており、AI活用が標準スキル化する中で、AIのアウトプットを精緻に言語化し、評価する判断力や、高度なAIリテラシーおよびセキュリティへの意識の醸成が不可欠となっている。AIに工程のすべてを委ねるのではなく、自らの業務を補完・拡張するツールとして『共創』できる人材が高く評価される傾向にある。」と、足元のトレンドが解説されている。

そして、案件を探すフリーランスに対して、「今後は、自発的に技術スタックを更新し続ける『AIネイティブ』な視点と、プロジェクト全体を俯瞰して課題解決を牽引する主体性を兼ね備えた人材が、市場価値をより高めていくこととなるでしょう。」と、励ましに近いアドバイスを兼ねたトレンド見込みを語っている。

同社は、引き続きマッチングの質と単価上昇を重視し、高付加価値なプラットフォームへの進化で利益成長を継続すると、SIRでは評価している。

*ITフリーランス市場における需給トレンドを表す「ギークス案件倍率レポート」～四半期累計での案件倍率は6.74倍に～

https://www.geechs.com/newsrelease/20260210_anke_nbairitsu/

株価インサイト

■ 配当割引モデルと現株価から逆算した同社の潜在成長率は0%未満？

今期会社予想PERは約11倍、EV/EBITDAは約5倍、直近期末基準PBRが約2.2倍など、単年度ファンダメンタル・バリュエーションの観点からは低位株の中でも市場の評価が低いまま放置されているとSIRでは見ている。同社経営陣も同社株に対する株式市場の評価が同社のファンダメンタルズの改善に追いついていないと認識し、株式市場における知名度と流動性の向上を課題としている。

SIRでは、直近の株価水準は同社のどの程度の配当成長性を見込んで形成されているのかを、配当割引モデルを使って逆算してみた。同社の株主資本コストを算定するにあたり、リスクフリー・レートは財務省の金利情報¹⁾から2.15%、インプライド市場リスクプレミアムは「株式マーケットデータ²⁾」のHPから2.82%、同社ベータ値はSPEEDAのデータから、同社株の日次3年分の0.866を用いて算出した。その結果、株主資本コストは4.59%と計算された。次に配当は2026/3期の30円を起点として永久成長率を2027/3期以降も同じとした。そのうえで、一株当たり理論株価が直近株価(2/19終値613円)に近くなるように永久成長率の調整を試みたが、マイナス圏の永久成長率でなければ直近株価は正当化できない結果になった。せいぜい0%成長でも理論株価は695円と試算される。下表の感応度分析は、市場リスクプレミアムと永久成長率を変数とするデータテーブルで、直近株価レンジ(水色ハイライト部分)から逆算される市場リスクプレミアム水準と永久成長率水準がどの辺りかをインプライしている。

すなわち、同社のキャッシュ創出力や旺盛な株主還元意欲は株価にほとんど反映されていない。いわんや同社のサステナブル成長率(≒BPSの予想年率成長率)の9.5%[=今期予想ROE19%×(1-公約配当性向50%)]までは株式市場から期待されていないこと、逆に利益成長性の確度が高まれば、その分の上値余地が非常に大きいことを意味しているとSIRでは考える。

¹⁾財務省の金利情報

https://www.mof.go.jp/jgbs/reference/interest_rate/index.htm

²⁾「株式マーケットデータ」の市場リスクプレミアム

<https://stock-marketdata.com/riskpremium-japan.html>

配当割引モデルから示唆された直近株価の成長性ポジション

	予測				
	2026/3	2027/3	2028/3	2029/3	2030/3
一株当たり配当(円)	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
同成長率(永久成長率と同じ)		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

資本コストの計算

負債コストの計算 (2025/3期末)		
支払利息	26	百万円
平均有利子負債残高	1,764	百万円
税引前負債コスト	1.45%	
税率	39.4%	
税引後負債コスト	0.88%	

資本コストの計算 (CAPMモデル)

リスクフリーレート	2.15%
ベータ	0.866
市場リスクプレミアム	2.82%
株主資本コスト	4.59%

有利子負債(2025/12末)	1,976	24.1%
時価総額(2026/2/19)	6,227	75.9%
合計	8,204	100.0%

加重平均資本コスト	3.70%
-----------	-------

出所: 同社財務諸表からSIR作成

DDM評価 (円)	
5年分の配当金の現在価値	139
永久成長率	0.0%
最終年度の配当金×永久成長率	30
ターミナルバリュー	654
ターミナルバリューの現在価値	556
一株当たり理論価値	695

感応度分析

市場リスクプレミアム	永久成長率				
	0.0%	0.5%	1.0%	1.5%	2.0%
2.50%	736	833	958	1,129	1,372
3.00%	673	752	852	984	1,163
3.50%	620	686	768	873	1,010
4.00%	575	632	700	785	894
4.50%	537	586	644	715	803
5.00%	504	546	596	656	729
5.50%	475	512	555	607	669

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレーム／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp