

ギークス | 7060

東証スタンダード

新生ギークスは着実な業績回復の真只中

◆ 2026/3期Q2決算レビュー

11月13日、ギークス株式会社(以下、同社)は2026/3期Q2(7-9月期)決算を発表した。売上高は前年同期比2.5%増の6,518百万円、EBITDAが同86%増の278百万円、営業利益が同124.9%増の253百万円だった。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事業の計画以上の伸長が寄与した。前期末で終了した事業ポートフォリオの整理を経て、「新生ギークス」はIT人材領域に特化した。その結果、生成AIを活用した生産性向上の継続や適切な費用コントロールにより、全社営業利益率は前年同期の1.8%から3.9%に改善し、収益性も着実に回復している。

◆ 2026/3期業績見通しを上方修正するも、業績回復の実力はそれ以上

同社は、上半期の各利益段階の期初業績予想からの上振れ分を概ね上乘せる形で通期業績予想の上方修正を10月27日に発表した。7月始動の「DX職-デジショク-」に重点的先行投資を行うため、今下半期の業績見通しを期初予想からやや保守的に再設定したものの、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。一方、中間配10円と期末配の10円予想に変更はなかった。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。

◆ 人材マッチングの知識集約化と非属人化を実現する戦略的AI活用に着手

同社は、「AIとはたらく、AIでつなぐ」をコンセプトとした「ギークスAIステートメント」を策定し、統合型AIエージェント「GEECHS AI」の開発とAI共創文化の確立により更なる生産性の向上を目指す、戦略的AI活用の取り組みを打ち出した。

◆ 株価インサイト

増配アナウンスを伴わなかった業績上方修正に株式市場の反応は鈍く、同社の株価バリュエーションは低位のままである。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、直近株価(612円)が示唆する同社の利益成長率は1~2%程度でしかなく、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ことが示唆された。

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会前予	26,600	5.7	780	24.6	700	41.3	660	33.5	474	853	46.37	20.00
2026/3会新予	26,600	5.7	880	40.6	800	61.4	770	55.7	550	1,022	53.71	20.00
2025/3中	12,183	2.2	256	3.5	193	84.3	199	99.7	164	N.M.	15.91	0.00
2026/3中会予	12,200	0.1	330	28.8	300	55.0	280	40.4	244	48.7	23.77	10.00
2026/3中実績	12,891	5.8	476	85.8	437	126.2	427	114.5	343	109.2	33.32	10.00

*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

Q2 Follow-up

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 (11/28)	612
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)	10,330
時価総額 (百万円)	6,269
企業価値 (百万円)	4,614
25/9 自己資本比率	37.9%
25/3 実績ROE	1.8%
25/9 実績PBR	2.17x
26/3 予想PER	11.4x
26/3 予想EV/EBITDA	5.24x
26/3 予想配当利回り	3.27%

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



戦略的AI活用の 取り組み

■「ギークスAIステートメント」を策定

同社では「AIとはたらく、AIでつなぐ」をコンセプトとした、「ギークスAIステートメント」を策定し、従業員との対話を通じ、AIと共創する組織マインドセットの醸成に取り組むことを明確にした。その目指す姿とは、1)人材ビジネスのスタンダードそのものをアップデートし業界変革を牽引する、2)「AIと人との共創」によって、より効率的かつ高付加価値なサービスを提供する、である。このAIステートメントは、単なる技術導入宣言ではなく、組織文化の変革を狙うものである。また、2026/3期中に、従業員評価にAI活用度を組み込み、評価軸を変えることで「AIと共創するデジタル人材」を社内標準に据えるという、中長期構想に向けた基盤作りに着手する。

もっとも、同社がAIステートメントを掲げ、人事制度や評価にAI活用度を組み込もうとしている背景には、従来の「労働集約型」モデルを限界突破する必要性がある。人手でマッチングし個別に教育する手法は、人件費や待機コストが膨らみ、マージンが圧迫される。生成AIやデータ駆動の自動化で一人当たり生産性を引き上げなければ、成長と収益性の両立が困難になるという危機感が根底にあると考えられる。

■「GEECHS AI」の開発とAI共創文化の確立により、更なる生産性の向上を目指す

同社は長年蓄積したフリーランスと企業のマッチング・データを基盤に統合型AIエージェント「GEECHS AI」を開発する計画を示した。目的はマッチング精度の向上と社内教育の自動化である。具体的には高パフォーマンスなコンサルタントの特徴を学習させ、候補者の提案文面等をAIが支援することで、コンサルタントは顧客との関係構築や新案件の追加獲得に専念できる。結果として稼働開始までのリードタイム短縮と人月生産性の向上が期待されるほか、個人差に依存する社員のスキル供給のばらつきを抑え、全社的なデジタル・リテラシーを底上げすることができる。

この「GEECHS AI」をマッチングの中核ツールとして活用することによって、同社内の生産性向上、最終的には「知識集約型」要素を高めたビジネスモデルへの変革とセグメント利益率の向上の実現につなげていく考えである。

「GEECHS AI」の概念図



出所：同社IR資料

2026/3期Q2 決算レビュー

* 2023年4月からサービス提供開始のGEECHS DIRECTは、企業が直接ギークスのデータベースからIT人材を探すことができる人材サーチ型のプラットフォームサービス。企業は、ITフリーランスに月々の業務委託費を支払い、契約成立時に成果報酬として一律80万円を同社に一括で支払う。

* **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ブ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。

■ 海外IT人材事業はもはや不採算要素でなくなった

成長の柱である**国内IT人材事業**は、売上高が同10.2%増の4,121百万円と、四半期ベースで過去最高となったQ1の4,127百万円とほぼ同水準を達成した。生成AIを活用した従業員の生産性向上が進み、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。また、利益率の高いGEECHS DIRECT*が好調に推移したことも加わり、営業利益は同8.7%増の322百万円と、Q2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。同社は8月29日付でLaunch社の残り30%の株式を103百万円で追加取得し完全子会社とした。低採算案件の受注を抑えたこともあり、現地4-6月期の売上高は同9.7%減の2,264百万円となった。一方で、昨年から行ってきた組織体制の見直しやコンサルタントの入れ替え、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。この結果、同セグメントの営業利益は25百万円の黒字に転換した。会社側は「もはや不採算要素ではない」との認識を示し、同セグメントの営業利益予想を従来の30百万円の赤字から30百万円の黒字に上方修正した。なお、現地7-9月期の収益も順調だったとのことで、現地10-12月期に大きな下振れがなければ、通期営業利益計画を上回る可能性もあるという。

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。オフショア開発を中心に受注が順調に積み上がったことに加え、今夏はデジタル留学の団体パッケージ・プランが好評で、現地は多忙を極めたという。その結果、同66.3%増収、セグメント営業利益は45百万円の大幅黒字を達成し、Q1の8百万円の赤字をカバーして上半期累計では37百万円の黒字を計上した。しかし会社側は、同セグメントの通期営業利益予想を従来の10百万円から20百万円への上方修正にとどめている。これは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うためと、会社側は説明している。

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	(%)	H1累計	H1累計	(%)	4-6期	4-6期	(%)	7-9期	7-9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	7,434	8,248	10.9	3,694	4,127	11.7	3,740	4,121	10.2
		営業利益	1,284	1,400	9.0	591	670	13.3	295	348	17.8	296	322	8.7
		営業利益率	8.4%	8.0%		7.9%	8.1%		8.0%	8.4%		7.9%	7.8%	
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	4,555	4,427	-2.8	2,048	2,163	5.6	2,507	2,264	-9.7
		営業利益	-155	30	黒字化	-94	21	黒字化	-36	-4	赤字	-57	25	黒字化
		営業利益率	-1.6%	0.3%		-2.1%	0.5%		-1.8%	-0.2%	縮小	-2.3%	1.1%	
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	162	243	49.9	72	95	31.0	89	148	66.3
		営業利益	5	20	300.0	3	37	1052.3	-13	-8	赤字	16	45	181.3
		営業利益率	1.5%	5.0%		2.0%	15.2%		-18.1%	-8.4%	縮小	18.0%	30.4%	
その他	ゴルフ用品メーカー等向け(2023/3まで旧のマーケティング動画制作x-Tech事業)事業等	売上高	82	-		40	-		14	-		24	-	
		営業利益	-18	-		-14	-		-9	-		-5	-	
		営業利益率	-22.0%			-36.2%			-64.3%			-20.8%		
合計		売上高	25,162	26,600	5.7	12,183	12,891	5.8	5,825	6,373	9.4	6,358	6,518	2.5
		営業利益	495	800	61.6	193	437	126.2	80	183	127.9	112	253	124.9
		営業利益率	2.0%	3.0%		1.6%	3.4%		1.4%	2.9%		1.8%	3.9%	

出所：同社IR資料よりSIR作成

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ヵ月掛ければ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。

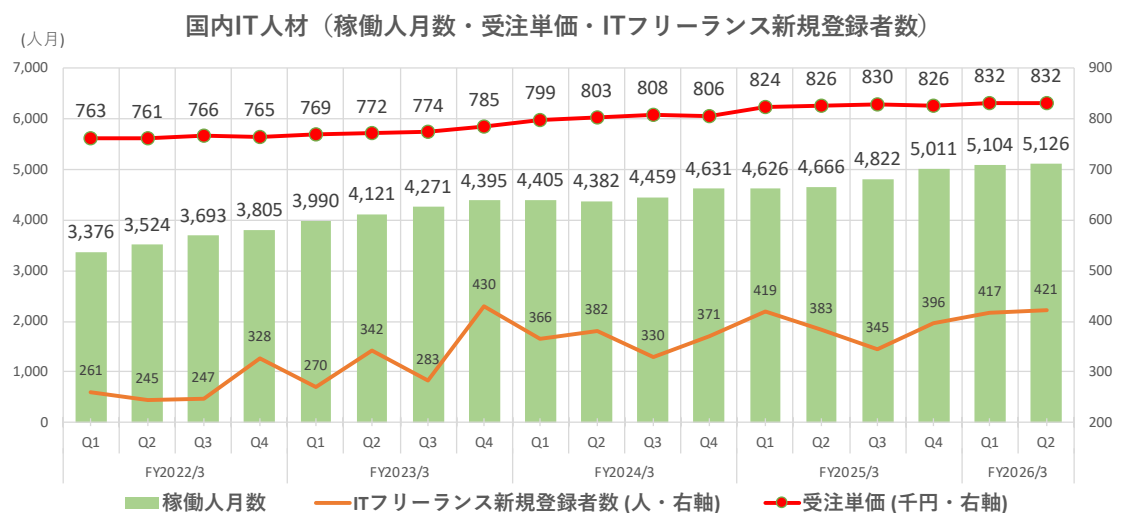
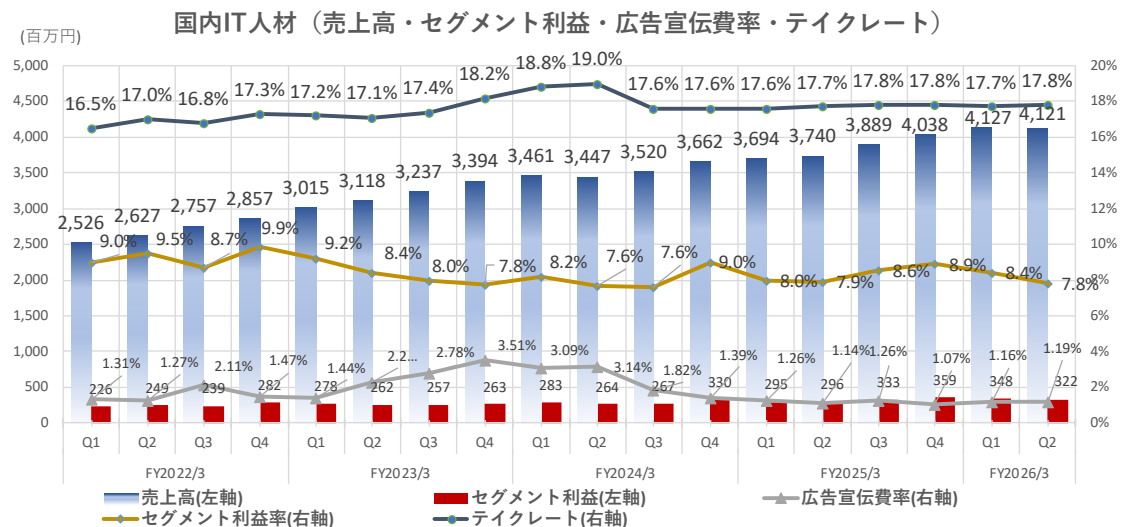
■ 国内 IT 人材事業は概ね順調に進捗していることを確認

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Q2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5,126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0.7%増の832千円と、順調な伸びを示した。それらを乗じると取扱高は4,265百万円となる。同社が同期の売上高として開示している4,121百万円に近い数字である。

テイクレート**も会社想定通りに安定的に推移し、Q2は17.8%となった。2023年10月からのインボイス制度開始に伴いITフリーランスの消費税について一部負担が発生したものの、2024/3期Q3から同水準を維持できている。制度施行前から当影響を見越したテイクレートの見直しを図っていたため、獲得利益にかかる影響は限定的であったとしている。2026/3期Q2は、売上高4,121百万円のうち733百万円が同社の粗利として歩留まった(前年Q2は661百万円だった)。

Q2の同社の**新規登録者数**は前年同期の383人から421人と伸長した。Q2だけで**新規取引企業数**は45社増え、2025年9月末時点での累計取引企業数は1,905社となった。



出所: 同社IR資料よりSIR作成

■ 国内IT人材事業の採算性は最高領域を更新

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/>) を見ると、日々変動するが、11月28日時点では8,800件を超えている。

これを、1人のITフリーランスを介して得られる採算性の観点から時系列で比較分析してみた。同社では、収益の源泉となるITフリーランスの確保状況を、いくつかのKPIで管理し、また半期ごとに情報開示している。2026/3期上半期では、**ARPU** (Average Revenue per User)は、企業から受注したグロスの売上高から、ITフリーランスへの報酬やその他同社原価を控除した、ITフリーランス1人当たりの平均月額単価で、前年同期比微増の142千円であった。1人のITフリーランスの**平均継続期間**もITフリーランスとのエンゲージメント向上により、過去最長となる19.6ヵ月(年率換算)に伸びた。この両者を乗じれば、1人のITフリーランスが稼働中に生み出した平均粗利総額**LTV**(Life-Time Value)は2,776千円となる。広告宣伝費を計画通りに抑制できたこともあり、1人のITフリーランスを集めるのにかかる平均コストである**CAC**(Customer Acquisition Cost)が472千円に収まり、「ITフリーランス獲得コストに対するリターン」を意味する**ユニットエコノミクス**は過去最高の5.9となった。

売上高広告宣伝費率は概ね適正水準である1%台前半の水準でコントロールされている。そのほか、組織強化のための増員、研修などの社内教育のブラッシュアップなど、持続的成長のための先を見据えた事業体制づくりに注力するなど、(販売費および一般管理費全体の約4割相当の)人件費を中心に計画的に予算を消化した結果、同事業の上半期の**セグメント利益**は前年同期比13.3%増の670百万円となった。

■ 「ITフリーランス案件倍率レポート」は旺盛な需要の継続を示唆

なお、KPIではないが、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7-9月は四半期累計では7.53倍と高水準だった。また、企業から求められるスキルとして、「Java」、「PHP」、AI開発に関連する「Python」などサーバサイドの言語の需要が堅調に推移しているとしている。

興味深いことに、同レポートでは2025年10-12月のトレンド見込みを掲載している。それによると、案件および案件を探すフリーランスともに、例年通り、1月以降開始の案件に向けて、10月後半から11月にかけて動きが活発化する見込み、とある。

*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7.53倍に～

https://geechs.com/new_srelease/20251111_anke_nbairitsu/

「国内IT事業」のKPIの推移

KPI	定義	FY22/3	FY23/3	FY24/3	FY25/3	FY25/3 H1	FY26/3 H1
ARPU (千円)	ITフリーランス1人当たりの平均月額単価 (粗利)	123	130	141	142	141	142
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}	16.4	17.3	17.8	18.9	18.8	19.6
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)	2,017	2,249	2,510	2,683	2,650	2,776
CAC (千円)	ITフリーランス一人当たりの平均獲得コスト	473	998	1,036	473	466	472
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)	4.5	2.3	2.4	5.7	5.7	5.9

出所: 同社IR資料

※1) FY2023/3までは各KPIの期間平均値を算出していたが、FY2024/3上期よりARPU・平均継続期間・CACの値を元に算出している。この変更に伴い、FY2023/3の数値も新しい算出方法で修正。一方、FY2022/3以前の数値とは連続性に若干欠ける点がある。

※2) プロジェクト変更を含めた稼働期間の合計の平均。

株価インサイト

1) 財務省の金利情報

https://www.mof.go.jp/jgb/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>

■ 配当割引モデルと現株価から逆算した同社の潜在成長率は1~2%程度

2026/3期Q1決算発表を踏まえての業績回復期待を反映してか、同社の株価は、業績・配当の下方修正と中期経営計画を取り下げる直前の2023年10月以来の高値水準まで戻ってきた。それでも今期会社予想PERは約11倍、EV/EBITDAは約5.2倍、直近期末基準PBRが2.17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付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。

同社では、配当性向の目安を50%とし、EPS成長に応じた配当増額の可能性を明示している。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1.81%、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3.65%、同社ベータ値はSPEEDAのデータから、同社株の日次3年分の0.919を用いて算出した。その結果、株主資本コストは5.16%と計算された。次に配当は2026/3期の20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(11/28終値612円)に近くなるように永久成長率を調整すると、概ね1.5%で一株当たり理論株価が579円となった。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、直近の株価が示唆する同社の利益成長率は1~2%程度でしかなく、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-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。

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

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	1.81%
ベータ	0.919
市場リスクプレミアム	3.65%
株主資本コスト	5.16%

有利子負債(2025/9末)	2,062	24.8%
時価総額(2025/11/26)	6,269	75.2%
合計	8,331	100.0%
加重平均資本コスト	4.10%	

	予測				
	2026/3	2027/3	2028/3	2029/3	2030/3
一株当たり配当(円)	20.00	20.30	20.60	20.91	21.23
同成長率(永久成長率と同じ)		1.5%	1.5%	1.5%	1.5%

DDM評価 (円)

5年分の配当金の現在価値	94
永久成長率	1.5%
最終年度の配当金×永久成長率	22
ターミナルバリュー	588
ターミナルバリューの現在価値	485
一株当たり理論価値	579

感応度分析

		永久成長率				
		0.5%	1.0%	1.5%	2.0%	2.5%
市場 リス ク プ レ ミ ア ム	3.00%	517	590	686	820	1,018
	3.50%	467	525	600	699	837
	4.00%	426	474	533	610	712
	4.50%	392	432	481	541	620
	5.00%	363	397	438	487	550
	5.50%	339	368	402	443	494
	6.00%	318	343	372	407	449

出所: 同社財務諸表からSIR作成

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレター／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