

Financial Results Briefing

決算説明資料

2026年3月期第2四半期

2025年11月13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 FY2026/3 2Q	
2. セグメント別業績	9
Financial Results by Segment	
3. 戦略的AI活用の取り組み	18
Strategic AI Utilization Initiatives	
4. 付録	23
Appendix	

**業績
ハイライト**

**Financial Highlights
for FY2026/3 2Q**

1

Key Messages

Key Messages

2026年3月期 2Q 業績

- 四半期売上高は65.1億円、営業利益は2.5億円と好調に推移。
- 第2四半期累計売上高は128.9億円（前年同期比5.8%増）、
累計営業利益は**4.3** 億円（同**126.2**%増）と大幅に伸長。

戦略的 AI活用の取り組み

- AIを事業戦略上の重要テーマと位置づけ、今後は「知識集約型」要素を高めるビジネスモデルへの転換を推進。
- 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って、更なる生産性の向上を目指す。

2026年3月期 業績予想の修正

- 全てのセグメントの業績が好調に推移したため、10月27日に連結業績予想の上方修正を開示。
- 通期売上高は266億円（据え置き）、営業利益は8億円（プラス1億円）を計画。

2026年3月期2Q：業績ハイライト

FY2026/3 2Q : Financial Highlights

- 第2四半期累計売上高128.9億円（前年同期比5.8%増）、営業利益4.3億円（同126.2%増）と好調に推移。
その結果、上期及び通期計画の上方修正を実施。
- 営業利益以下の利益項目において、生産性の向上や費用コントロールにより、前年同期比100%超の増益を達成。

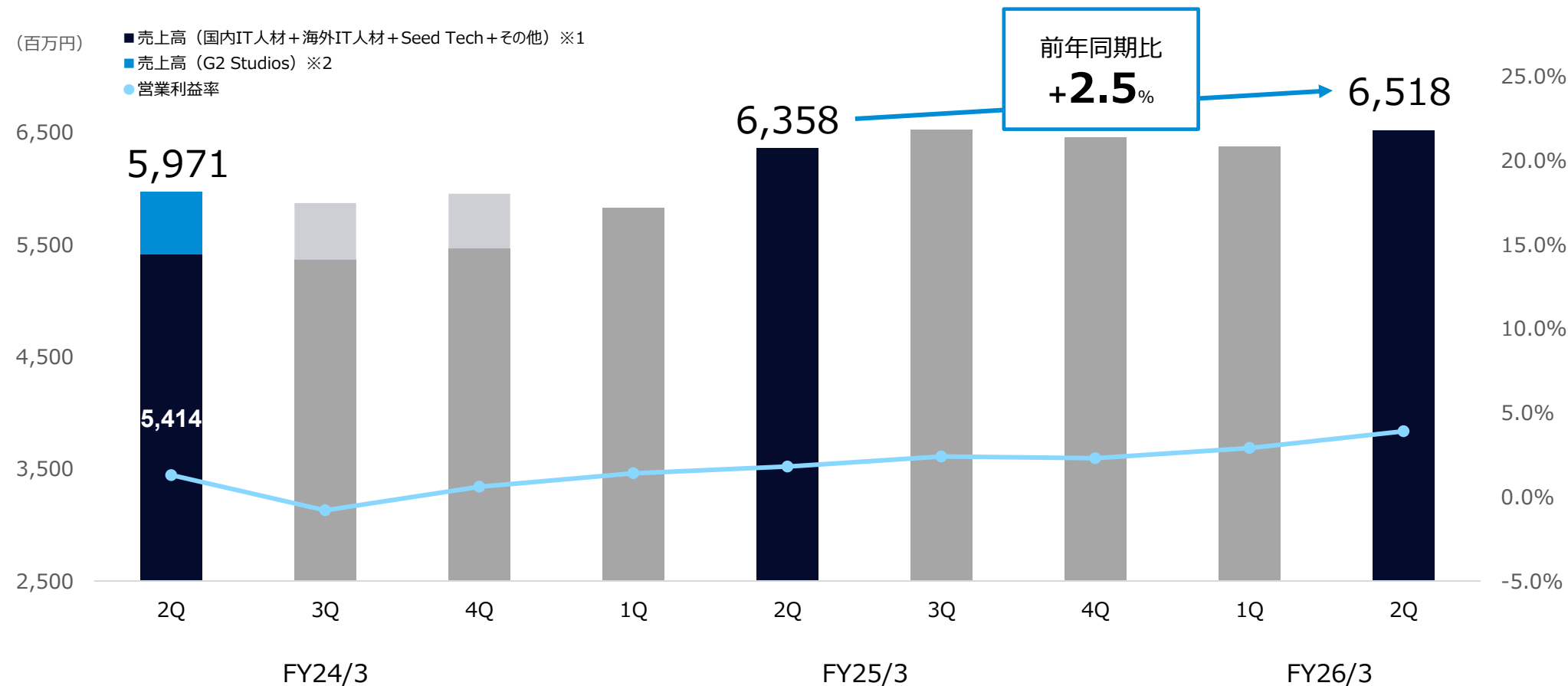
(百万円)	25年3月期 2Q累計	26年3月期 2Q累計	26年3月期 2Qのみ	前期比 2Q累計	上期計画	通期計画	
						計画	進捗率
売上高	12,183	12,891	6,518	+5.8 %	12,800	26,600	48.5 %
EBITDA	256	476	278	+85.8 %	440	880	54.1 %
営業利益	193	437	253	+126.2 %	400	800	54.7 %
経常利益	199	427	246	+114.5 %	390	770	55.5 %
当期純利益※	164	343	229	+109.2 %	320	550	62.5 %

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

2026年3月期2Q：業績ハイライト（売上高・営業利益率）

FY2026/3 2Q : Financial Highlights (Gross Sales, Operating Profit Margin)

- 第2四半期の売上高は65.1億円（前年同期比2.5%増）と、海外IT人材の売上高が前年から減少しつつも、プラス成長を維持。
- 営業利益率は、生産性の向上や適切な費用コントロールにより、前年同期の1.8%からへ3.9%へ上昇（2.1%増）。

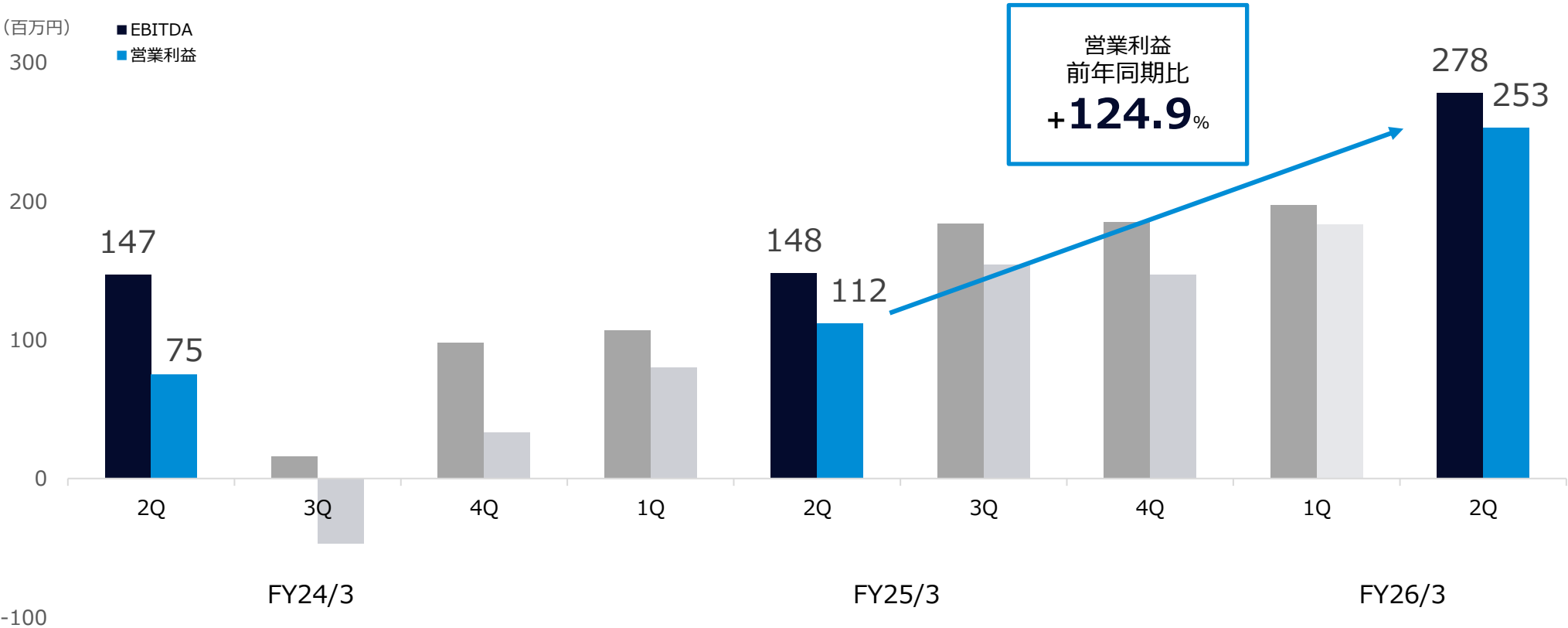


※1海外IT人材は2024/3期第1四半期よりの連結開始、その他事業は2025/3期に一部事業譲渡及び事業撤退し連結対象から除外
※2 2024/3期に株式譲渡を施行、連結対象から除外

2026年3月期2Q：業績ハイライト（EBITDA・営業利益）

FY2026/3 2Q : Financial Highlights (EBITDA, Operating Profit)

- 第2四半期の営業利益は、順調に利益体質へと改善が進み、前年同期から124.9%の増益となる。
- 2024年3月末のゲーム事業（G2 Studios(株)）の株式譲渡後、IT人材領域に特化したことで着実な利益回復を達成。



2026年3月期2Q：セグメント別業績ハイライト

FY2026/3 2Q : Financial Highlights by Segment

- 国内IT人材は売上高・セグメント利益ともに堅調に推移し、グループの主力事業として継続した成長を示す。
- 海外IT人材は、業績の改善が進み累計セグメント利益が21百万円となる。通期計画では営業利益をマイナスから30百万円に上方修正。
- Seed Techはデジタル留学事業とオフショア開発が好調に推移し、会社計画を上回り着地。下期に来期の成長に向けた投資を見込む。

(百万円)		25年3月期 2Q累計	26年3月期 2Q累計	26年3月期 2Qのみ	前期比 2Q累計	計画	
						通期	進捗率
国内IT人材	売上	7,434	8,248	4,121	+10.9 %	17,500	47.1 %
	利益	591	670	322	+13.3 %	1,400	47.9 %
海外IT人材	売上	4,555	4,427	2,264	-2.8 %	8,700	50.9 %
	(AUD million)	45	47	24	+3.6 %	96	40.9 %
	利益	-94	21	25	-	30	70.9 %
	(AUD million)	-0.7	0.2	0.2	-	0.3	75.3 %
Seed Tech	売上	162	243	148	+50.4 %	400	60.9 %
	利益	3	37	45	+1,065.0 %	20	187.1 %
全社費用及び調整費		-292	-291	-139	-	-650	-

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

- 業績の改善による利益増額と法人税等の支払いの減少により、営業CFが大きく増加。

連結貸借対照表

(単位：百万円)	25/3期末	26/3期 2Q	増減額
流動資産	6,452	6,773	320
現預金	3,606	3,716	110
売掛金及び契約資産	2,730	2,863	132
固定資産	922	844	-78
有形固定資産	21	13	-7
のれん	282	264	-18
顧客関連資産	356	344	-12
投資有価証券	25	31	5
資産合計	7,374	7,617	242
負債	4,503	4,729	225
買掛金	1,247	1,247	-0
借入金・社債	2,050	2,027	-22
純資産	2,871	2,888	17
負債純資産合計	7,374	7,617	242

キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)	25/3期 2Q	26/3期 2Q	増減額
営業CF	-137	390	527
税金等調整前当期純利益	200	504	303
減価償却費（のれん償却額含む）	56	38	-17
新株予約権戻入益	-1	-76	-75
売上債権及び契約資産の増減額	-287	-164	123
法人税等の支払額	-258	-6	251
投資CF	-8	50	59
FCF	-145	441	586
財務CF	-247	-329	-81
短期借入金の増減額	-	126	126
借入金の返済	-86	-135	-49
自己株式の取得による支出	-	-48	-48
配当金の支払額	-103	-103	0
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	-	-103	-103

※ 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

**セグメント別
業績**

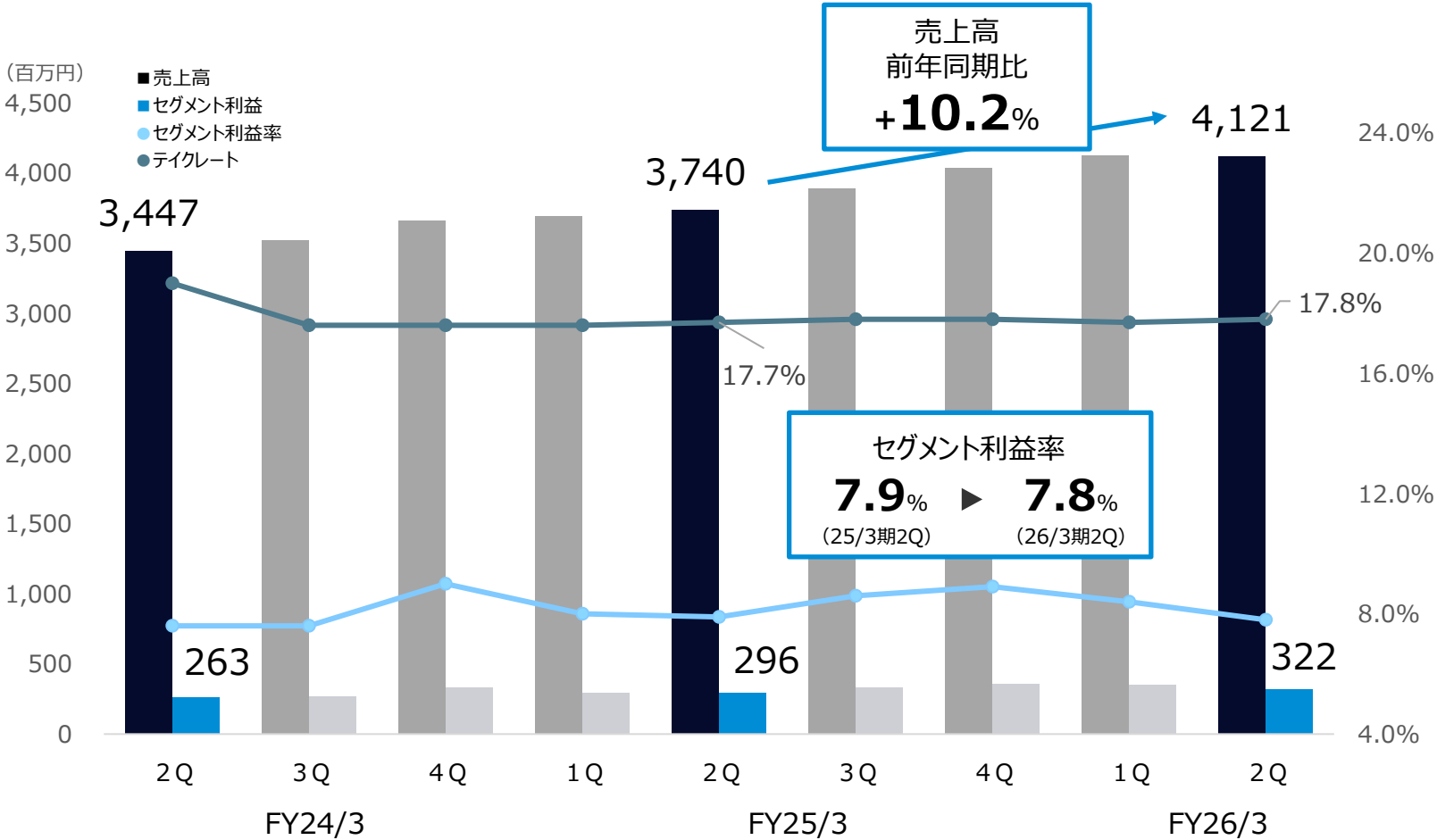
**Financial Results
by Segment**

2

国内IT人材（売上高・セグメント利益・広告宣伝費率）

IT Human Resources Matching Business, Japan (Sales, Operating Profit, Advertising Expense Ratio)

- 第2四半期の累計売上高は82.4億円（前年同期比10.9%増）と伸長。
- 累計セグメント利益はギークスダイレクトが好調に推移し、前年同期比13.3%増加。
- ITフリーランス領域のテイクレートは17.8%と安定して推移。（当第1四半期17.7%）



2Q		(YoY)
売上高	4,121	百万円 (+10.2%)
セグメント利益	322	百万円 (+8.7%)
広告宣伝比率	1.2	%

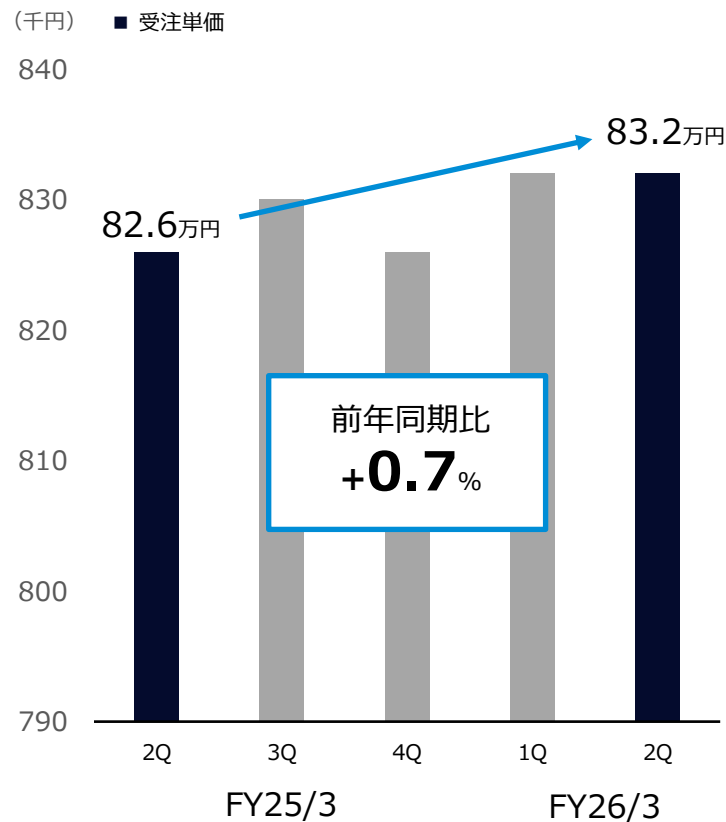
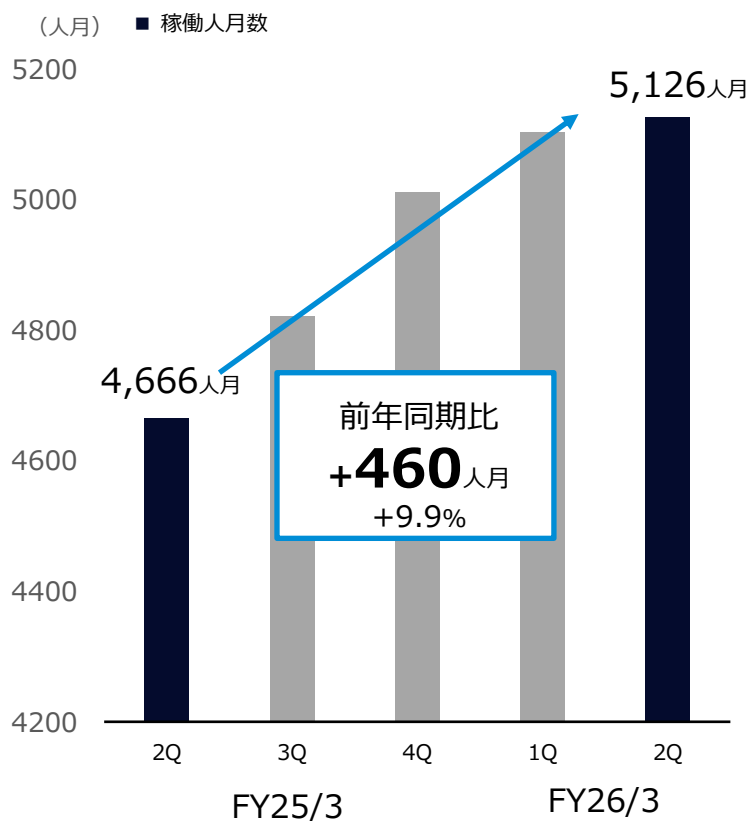
2Q累計		(YoY)
売上高	8,248	百万円 (+10.9%)
セグメント利益	670	百万円 (+13.3%)
広告宣伝比率	1.2	%

※ 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

国内IT人材（稼働人月数・受注単価）

IT Human Resources Matching Business, Japan (Person-months, Unit Price of Orders)

- 第2四半期の稼働人月数は若干足踏みしたものの、累計稼働人月数は1万人月を超えた。
第3四半期以降の稼働人月数は順調に推移中。
- 累計受注単価は前年同期から0.8%上昇し、83.2万円。
- ITフリーランス領域の案件数及び案件を探すフリーランス数は前四半期から増加するも、
案件倍率は7.53倍となる。IT人材への強い需要は継続。



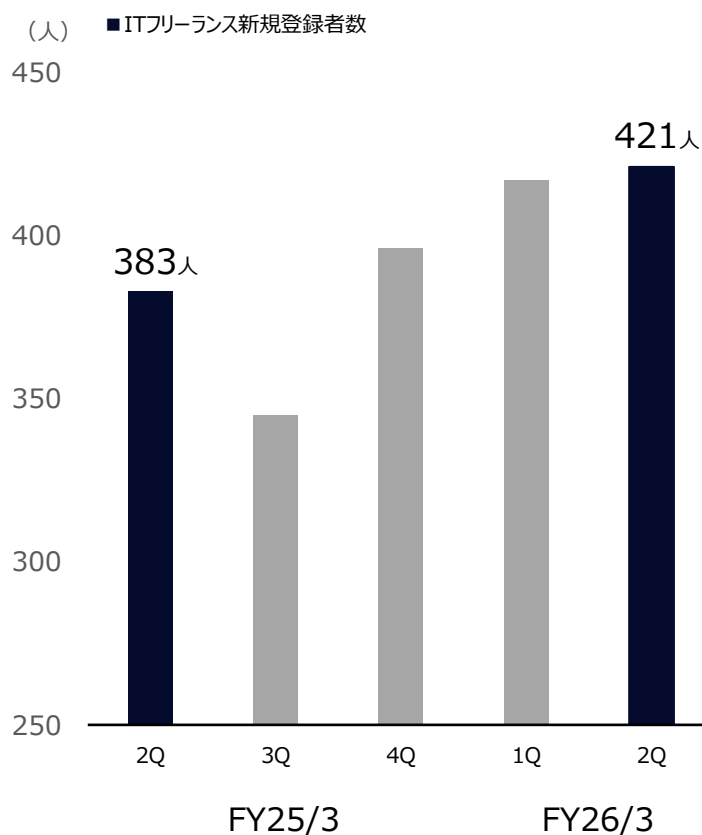
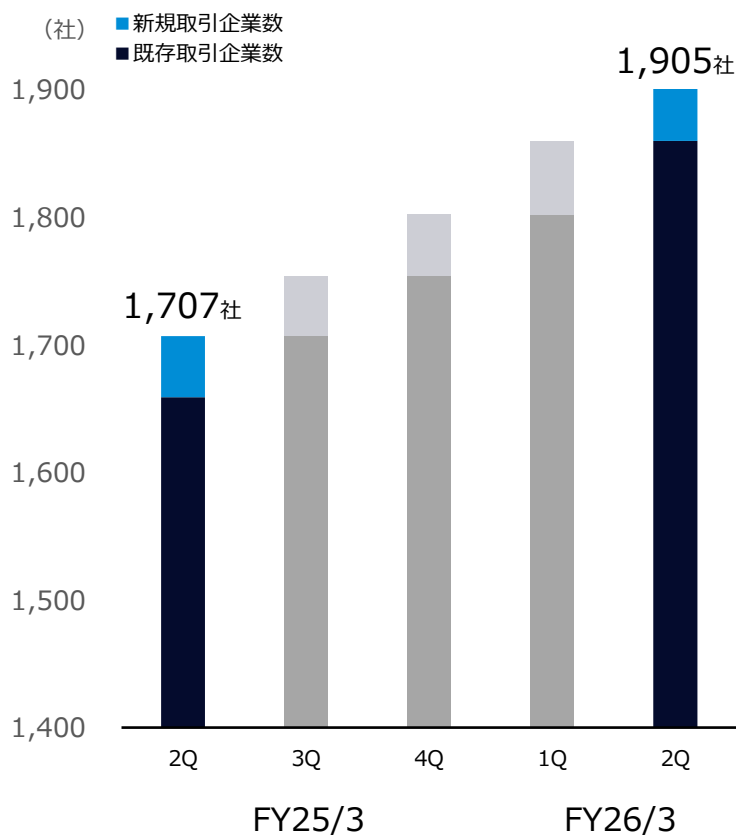
2Q	(YoY)
稼働人月数	5,126 人月 (+9.9%)
受注単価	83.2 万円 (+0.7%)

2Q累計	(YoY)
稼働人月数	10,230 人月 (+10.1%)
受注単価	83.2 万円 (+0.8%)

国内IT人材（取引企業数・ITフリーランス新規登録者数）

IT Human Resources Matching Business, Japan (New Business Partners, New Registrants)

- 新規取引企業数は45社増加し、累計取引企業数は1,905社となった。
- 第2四半期のITフリーランスの新規登録者数は順調に獲得でき過去最高となる。



2Q

新規取引企業数 **45** 社

ITフリーランス
新規登録者数 **421** 人

2Q累計

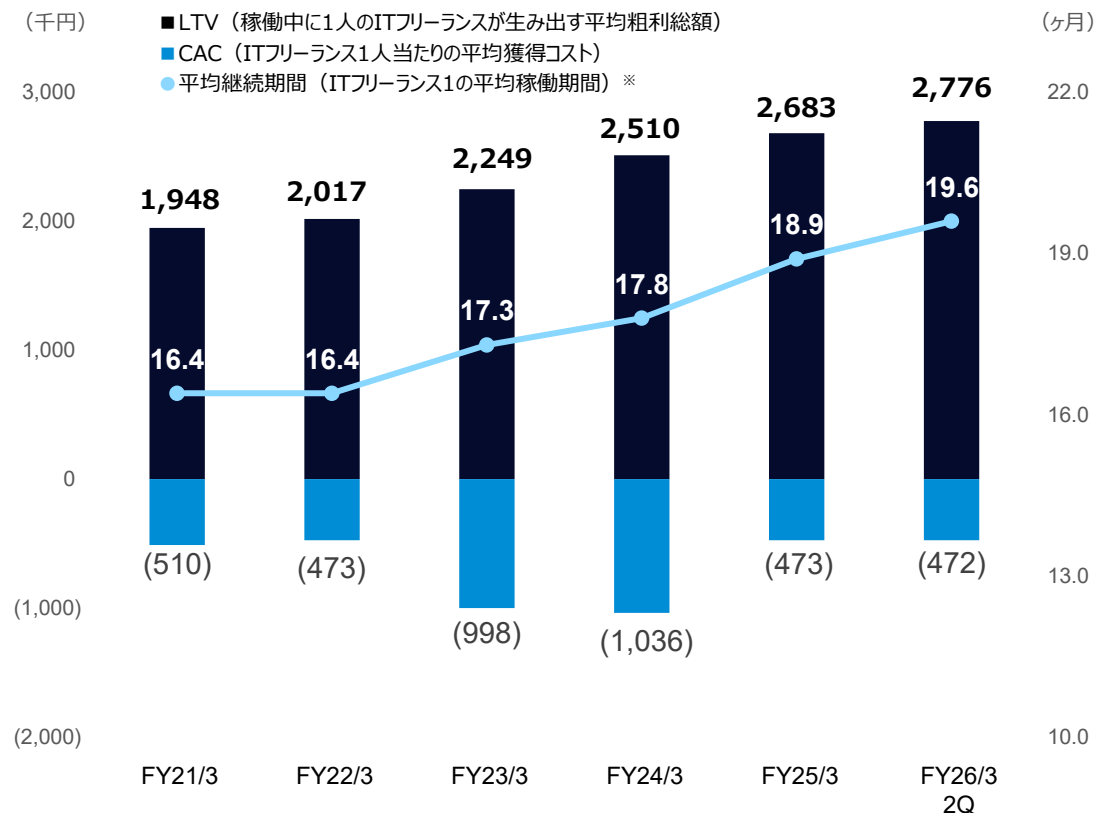
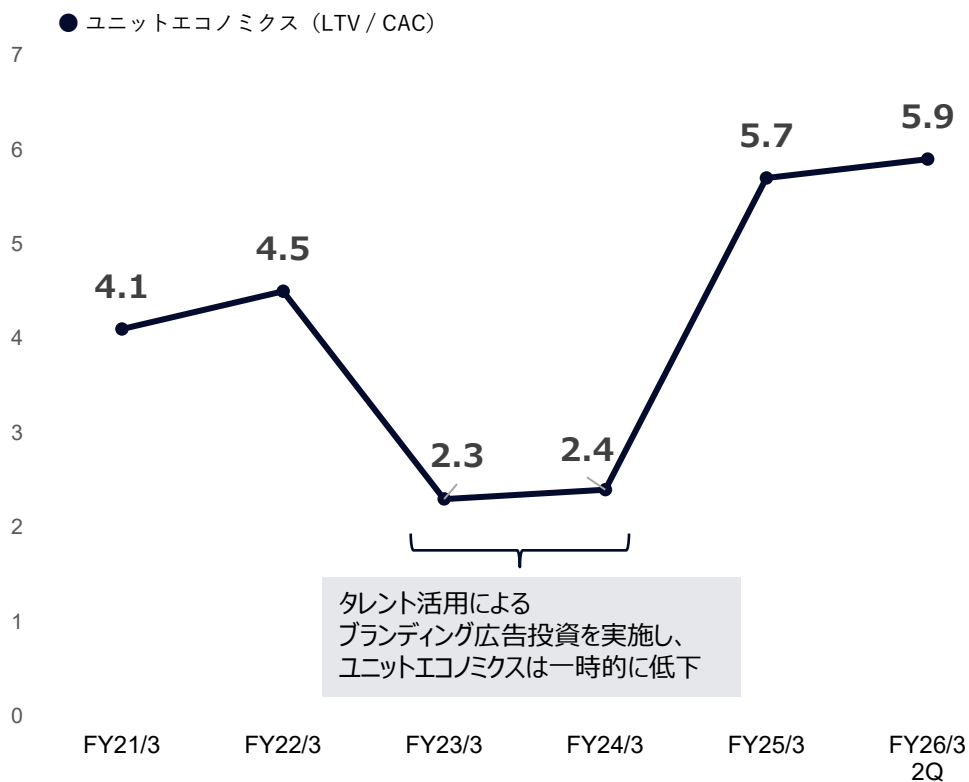
新規取引企業数 **103** 社

ITフリーランス
新規登録者数 **838** 人

国内IT人材（ITフリーランスの収益性）

Profitability of IT Freelancer

- ユニットエコノミクスは前年通期の5.7から過去最高の5.9となる。
- 主にITフリーランスの平均稼働期間が伸長したことがLTVの向上に寄与。

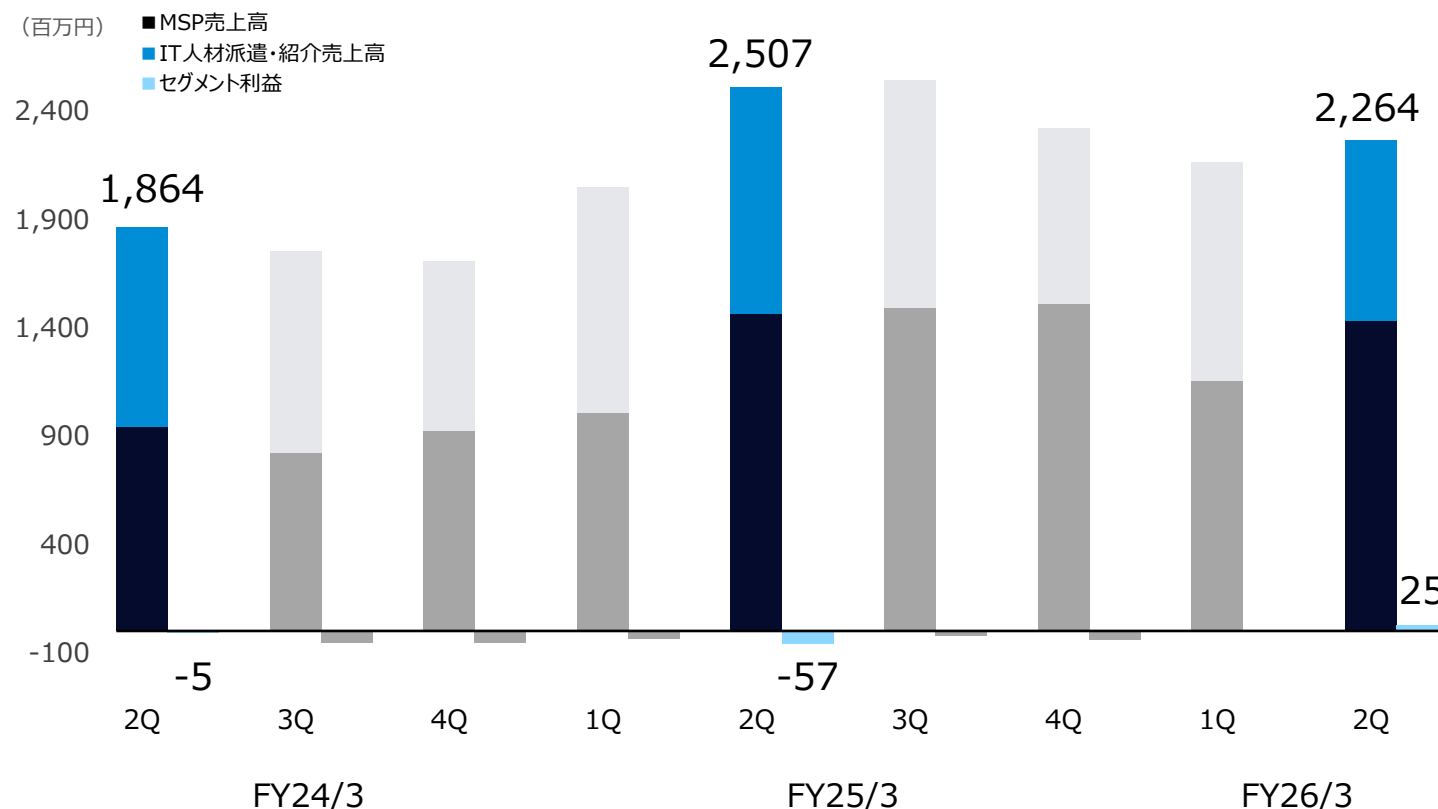


※プロジェクト変更含めた稼働期間の合計の平均

海外IT人材（売上高・セグメント利益）

IT Human Resources Matching Business, Overseas (Sales, Operating Profit)

- 第2四半期にあたる連結決算取込期間（4月～6月）は会社計画を上回り着地。収益構造についても、コストの見直しにより改善傾向。
- 通期の営業利益は30百万円へ上方修正（期初計画からプラス60百万円）。



2Q	(YoY)
売上高	2,264 百万円 (-9.7%)
セグメント利益	25 百万円 (-)

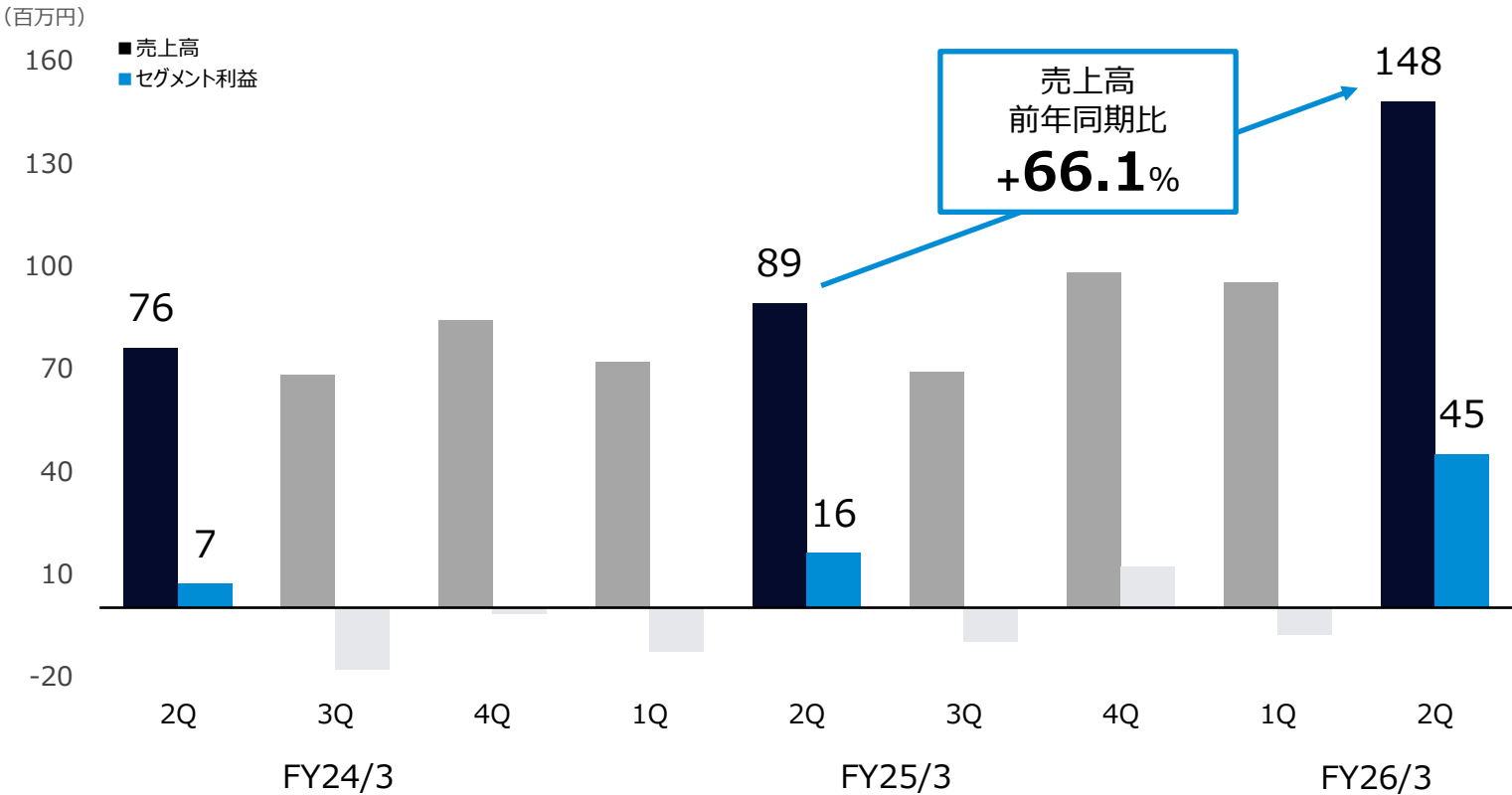
累計	(YoY)
売上高	4,427 百万円 (-2.8%)
セグメント利益	21 百万円 (-)

※ Launch社の連結決算取込期間4月～6月。業績は期中平均レートを適用し、豪1ドル=94.07円で日本円換算。期初想定為替レートは豪1ドル=90円。

Seed Tech (売上高・セグメント利益)

Seed Tech (Sales, Operating Profit)

- オフショア開発における受注や、デジタル留学が好調に推移したことで会社計画を上回り着地。
- 上期で過去最高のセグメント利益となる一方で、下期にデジシヨク事業の先行投資を見込み、上方修正後の通期セグメント利益計画は20百万円となる。



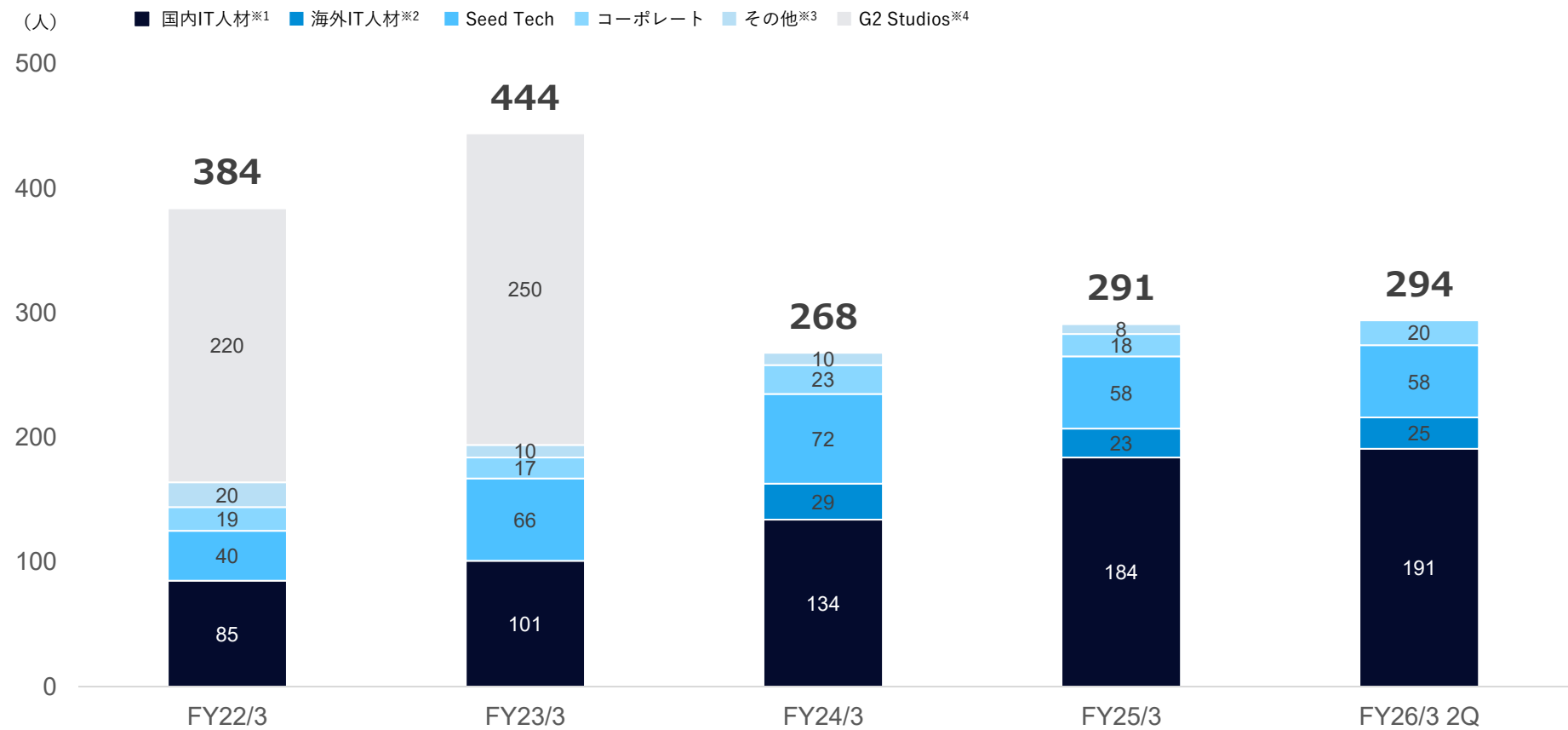
2Q	(YoY)
売上高	148 百万円 (+66.1%)
セグメント利益	45 百万円 (+171.9%)

累計	(YoY)
売上高	243 百万円 (+50.4%)
セグメント利益	37 百万円 (+1,065.0%)

従業員数推移

Changes in the Number of Employees

- 戦略的事業ポートフォリオの見直しと人員構成の最適化を進めた結果、23年3月期の444人をピークに大幅に減少。
- 今後もAI活用等を積極的に取り組み、生産性を意識した組織作りを継続する方針。

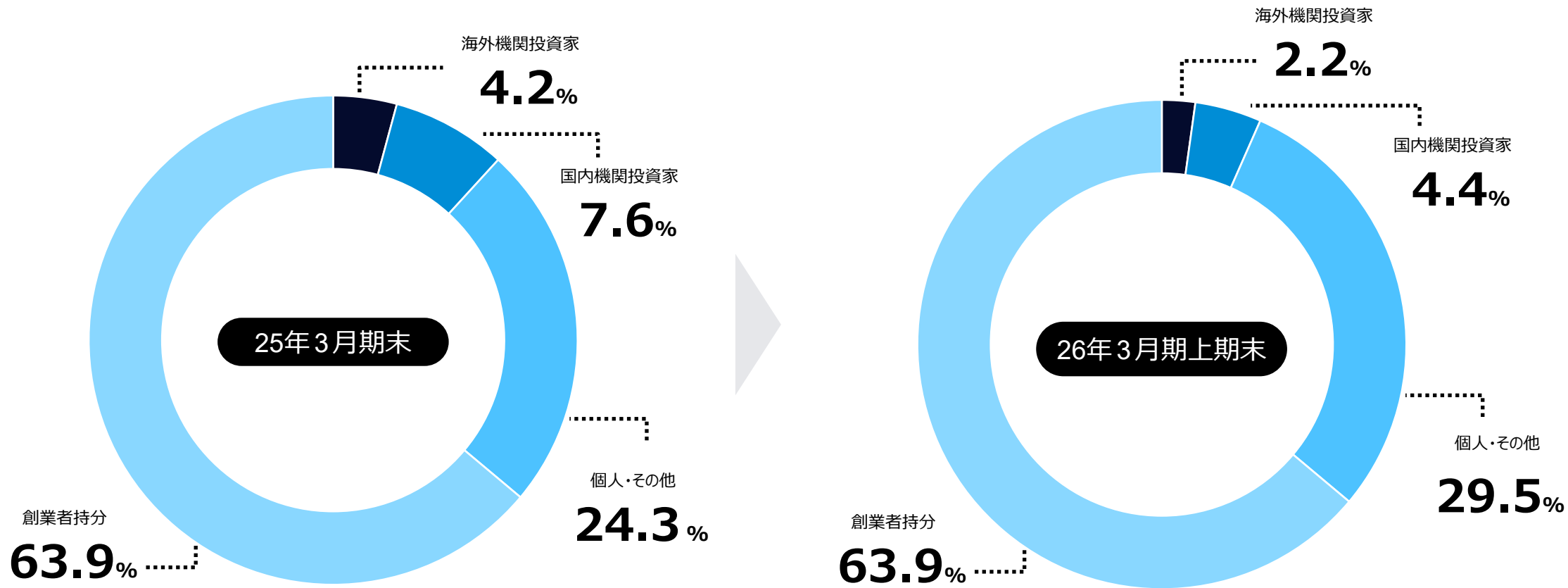


※1 2025/3期よりアライブ社の連結開始
※2 2024/3期より海外IT人材の連結開始
※3 2025/3期末にその他事業の一部事業譲渡および撤退
※4 2024/3期末にG2 Studiosの株式譲渡を実行し、連結対象から除外

株主構成

Shareholder Composition

- 個人投資家向けIRセミナーの開催等のIRを強化した結果、個人投資家比率は29.5%と前期末より5.2%増加。



戦略的AI活用の 取り組み

**Strategic AI
Utilization Initiatives**

3

「ギークスAIステートメント」を策定

Developed the “GEECHS AI Statement”

- 「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。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。

策定の背景

- AIの急速な進化により、人が介在する本質的な価値が改めて問われる状況。
- AIを人材エージェントの使命をより深く果たすための、戦略的共創パートナーと位置づけ。

コンセプト

- 「AIとはたらく、AIでつなぐ」をコンセプトとする
- AIの力を最大限に活用し、すべての業務を「AIと人が掛け合う設計」に組み換え。様々な業務プロセスの中でAIと人との共創のあり方を整理し、介在価値を伝える。

目指す姿

- 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。
- 「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の提供を目指す。

AIとはたらく、 AIでつなぐ

“人とAIの共創”が、人材ビジネスの未来をひらく。

人材エージェントとは何か？
ただの仲介ではなく、誰かの選択を助け、未来を創る介在者であるべき。
わたしたちは、そう結論づける。

AIが情報を探し、人が意志を読み取る。AIが整理し、人が関係を築く。

わたしたちは、すべての業務を「AIと人が掛け合う設計」に組み替え、
人材ビジネスの“スタンダードそのもの”を、アップデートしていく。

「誰と、どこで、どう働くか」。その選択に、人とAIの共創がある未来を、GEECHSはつくっていきます。

情報収集

「検索」はAI、「問いかけ」は人
AIで、市場動向や過去事例を迅速で検索・要約し、選択肢を振る。
人が、状況に応じた問いを立て、複数な観点に情報を与える。

データ蓄積

「記録・整理」はAI、「構造化・判断」は人
AIで、日々の共有事項やセリング内容を整理・分類し、データとして蓄積する。
人が、正確性や精度を判断し、業務に活かせる形へと構造化する。

コミュニケーション

「論点整理」はAI、「意思伝達」は人
AIで、文章や資料の要点を整理し、伝達の土台を整える。
人が、相手の感情や状況をくみ取り、言葉に意志と意味を込めて伝える。

会議・振り返り

「要約」はAI、「仕掛け」は人
AIで、発言や行動のログを要約し、論点や事実を整理する。
人が、その背景にある意図や学びを見出し、次の価値ある一手につなげる。

制作

「素案生成」はAI、「意図表現」は人
AIで、発言や行動のログを要約し、論点や事実を整理する。
人が、その背景にある意図や学びを見出し、次の行動につなげる。

GEECHS

中長期構想に向けた基盤作り

Establishing Foundations for Medium- to Long-Term Vision

- 当期の戦略である、従業員のAI教育・AI活用を推進。今後もデジタル人材が活躍する組織作りを積極的に行う。

2026年3月期の戦略

人事制度との 連動

- AI活用度合いを人事評価項目に設定
- 業務プロセスにAI活用を組み込み、成果を上げるにはAI活用が必須となる構造とする

組織文化の 変革

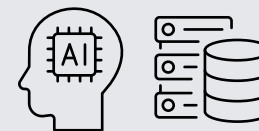
- 従業員がデジタル人材となる文化形成
- 「ギークスAI」と共創して価値を生み出す未来

対 社内

- AI教育とAI活用の推進
- 従業員のデジタル人材化

取り組みの経過

- AI活用をプロジェクト化し、推進力をアップ
- AIツールの活用による業務効率化を強化
- AI活用を業務プロセスへ組み込み
- 生成AI活用のガイドライン整備

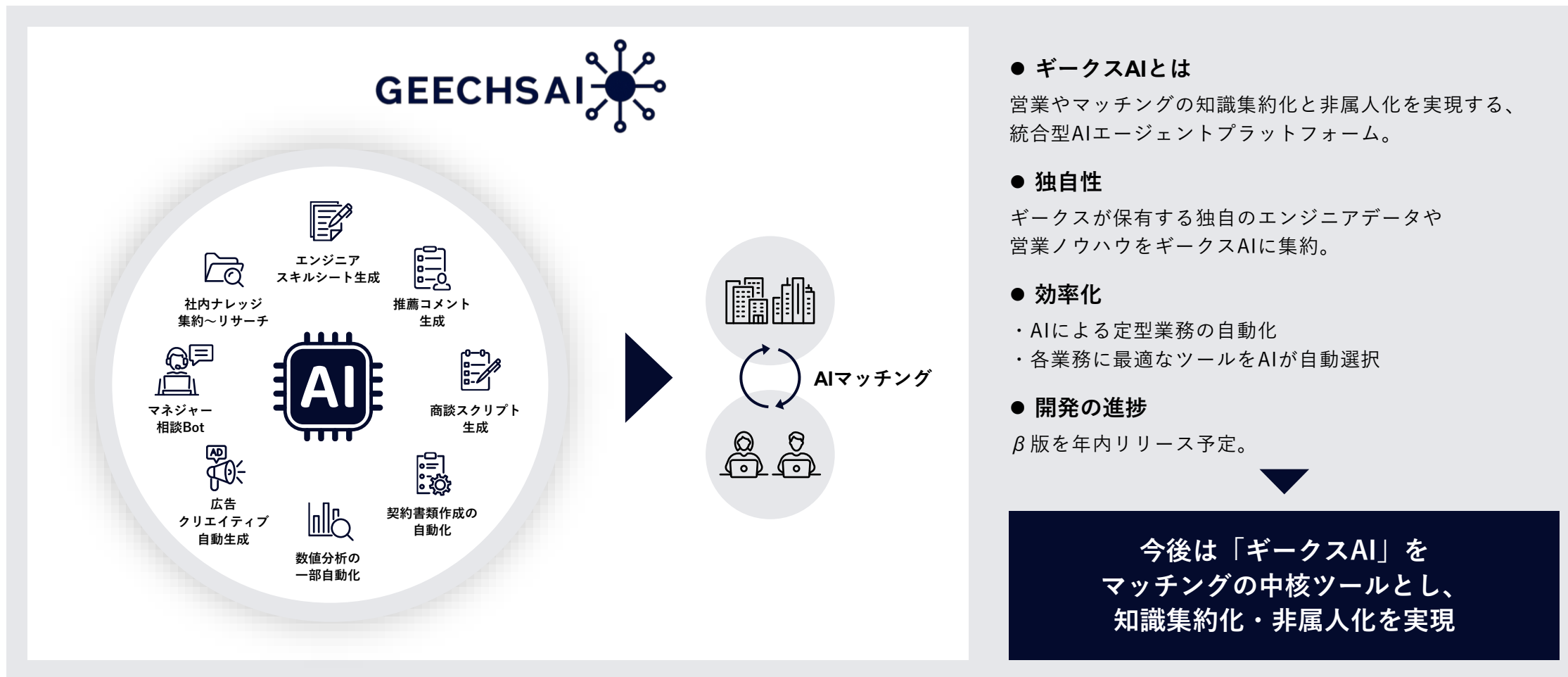


「知識集約型」要素を高めたビジネスモデルへの変革とセグメント利益率の向上

「GEECHS AI」について

About “GEECHS AI”

- 統合型AIエージェント「GEECHS AI」を開発し、全社員がトップレベルの成果を再現できる環境を実現。



国内IT人材における中長期構想

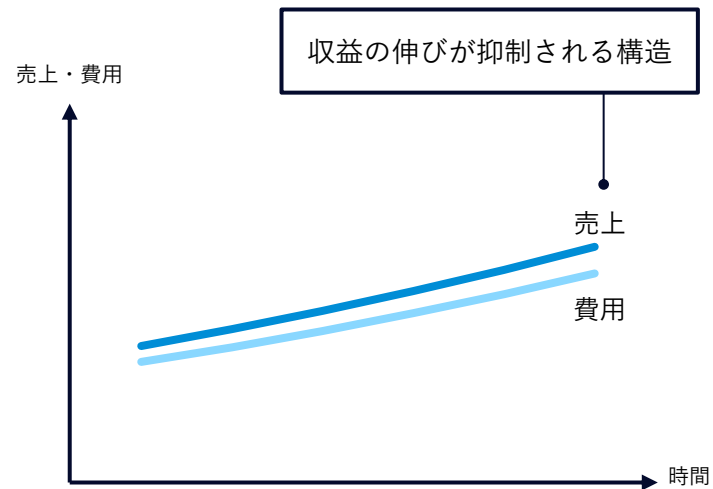
IT Human Resources Matching Business (Japan) : Medium- to Long-Term Vision

- AI活用を重要テーマと位置づけ、既存課題についての対策を推進

中長期構想：「知識集約型」要素を高めたビジネスモデルへ

課題

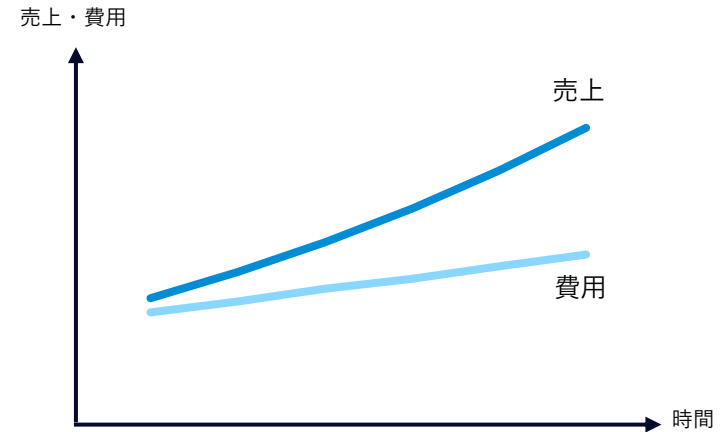
- 営業スキルの属人性
- 労働集約型ビジネス



「知識集約型」要素を
高め、売上成長率
アップと売上成長に
対するコスト増の
抑制を狙う

課題に対する取り組み

- AI活用から更に踏み込んだ「AIとの共創」を実現する働き方への意識改革
- 課題解決を改善する中核ツールとして、統合型AIエージェント「GEECHS AI」を開発



付録

Appendix

4

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デジタル人材育成や、リスキリングによる組織内からデジタル人材創出によって、

日本企業のIT・DX・AI活用課題に向き合い、グローバルにも精通する企業として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。

ギークスIT人材圏

GEECHS IT Talent Ecosystem

■ 日本の全産業に、デジタル人材で貢献

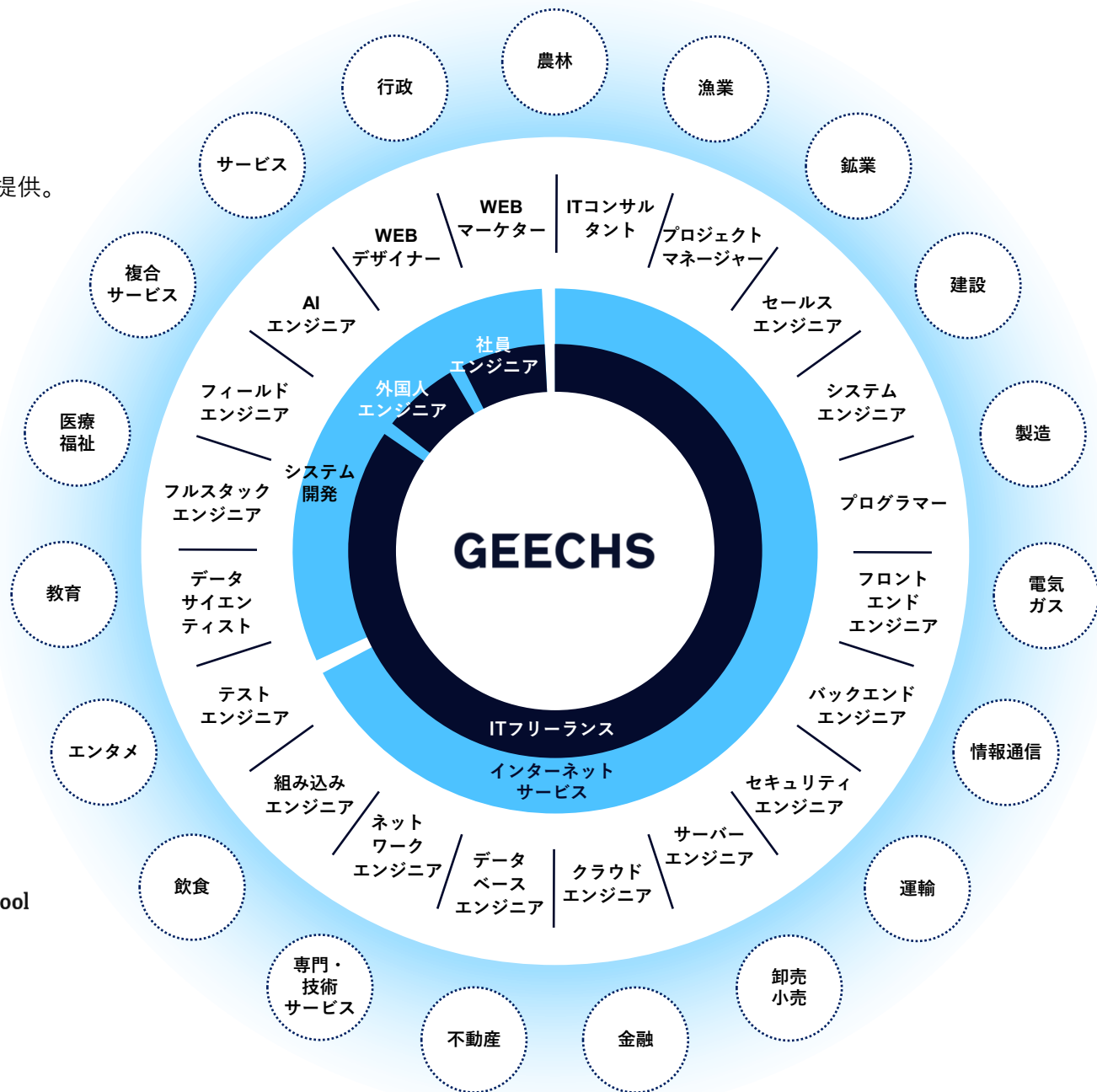
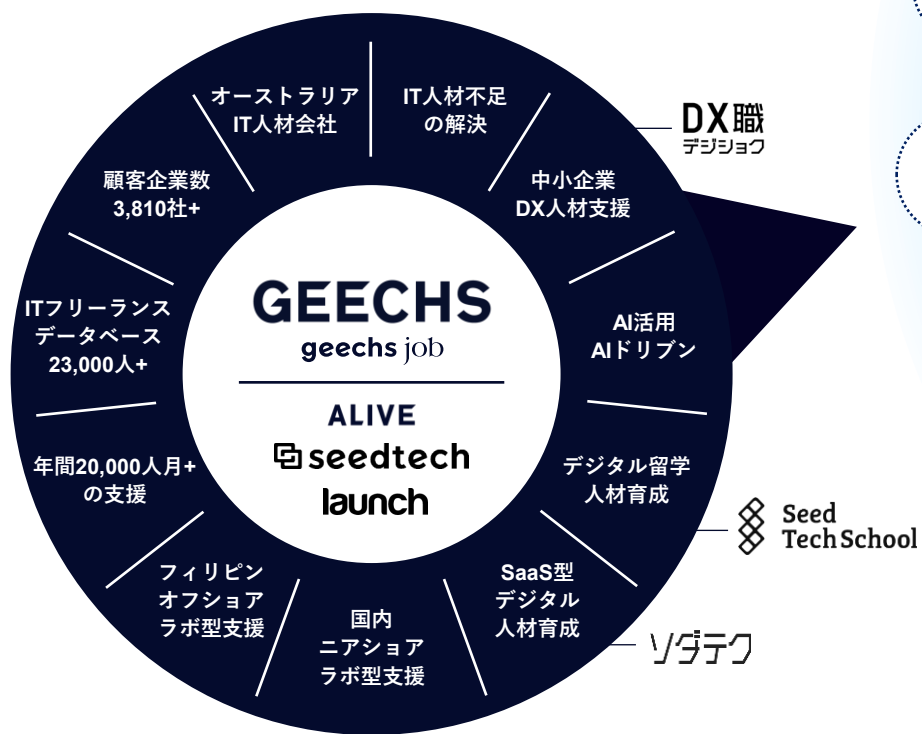
日本のIT人材不足の解決をミッションとし、デジタル人材の力で価値を提供。

■ デジタル人材の多様な働き方を支援

ライフステージやキャリア設計に応じた、最適な人材配置とキャリアの流動性を支援。

■ 非エンジニア層のスキルアップ支援

非エンジニアに対してもデジタル教育を提供、新たなキャリアパスを創出し、デジタル人材の裾野拡大に取り組む。



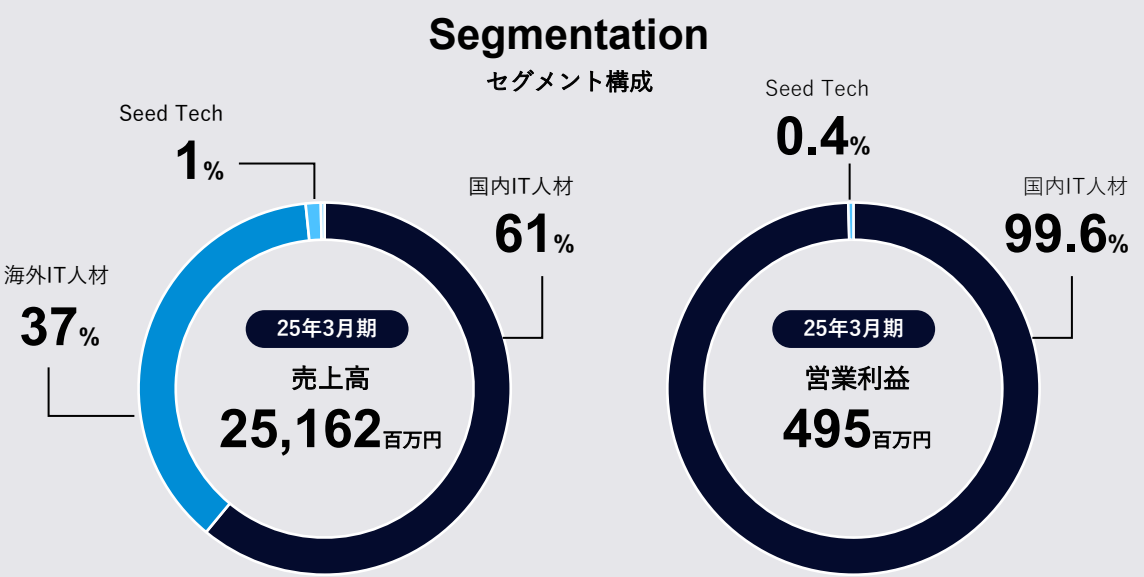
グループ会社概要

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〔2025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
	取締役	高原 大輔		
	社外取締役	松島 俊行		
	社外取締役	佃 友貴		
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	25,162百万円〔2025年3月期〕			
従業員数 （連結）	294名〔2025年9月30日現在〕			
拠点	東京本社、北海道支店、大阪支店、広島支店、 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

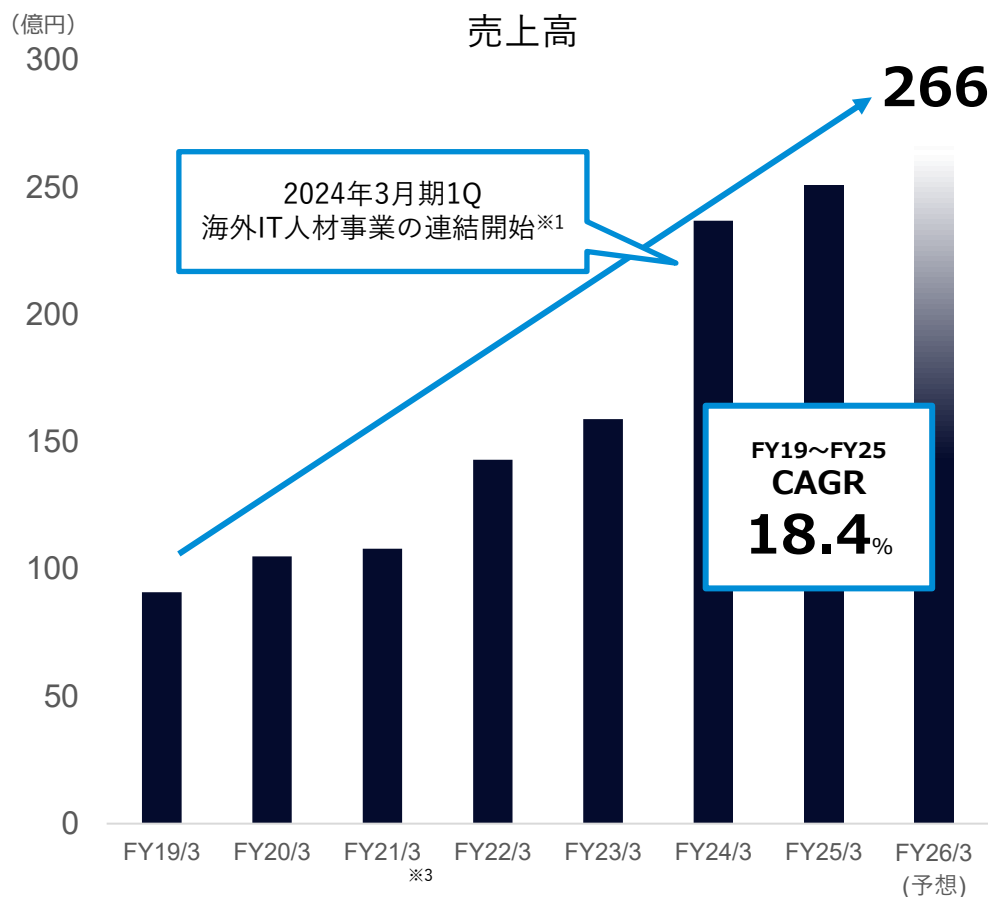
グループ会社



上場以降の業績推移（売上高・営業利益）

Performance Trend since IPO (Sales, Operating Profit)

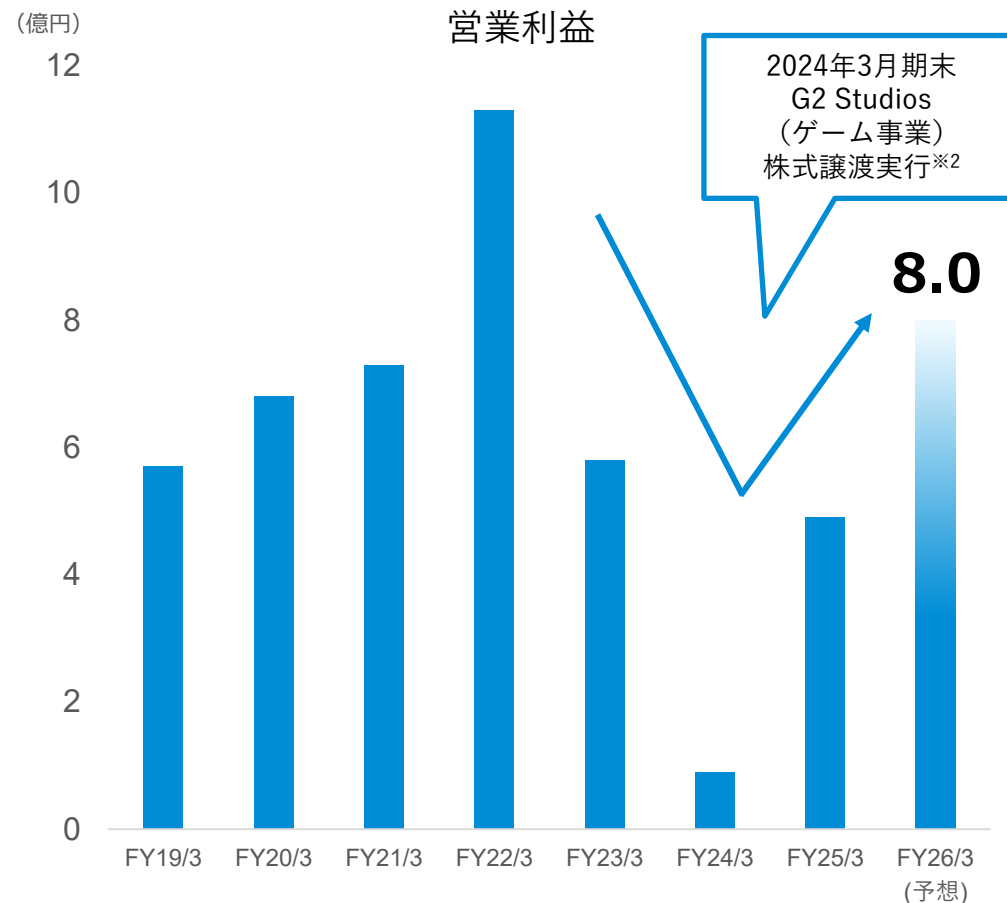
- 2019年3月上場以降、右肩上がりで業績成長。今後も国内IT人材領域を中心に事業拡大を計画。
- 2024年3月期第1四半期より海外IT人材事業をM&Aにより連結開始。一方で、2024年3月末に大幅な赤字となったG2 Studios（ゲーム事業）の株式譲渡を実行。事業ポートフォリオの見直しを実施し、2025年3月期には営業利益のV字回復を果たす。



※1 2024/3期第1四半期より海外IT人材の連結開始

※2 2024年3月末に株式譲渡を実行し、2024/3期より連結対象から除外

※3 2022/3期より収益認識基準を変更しているため、2021/3期以前は取扱高で売上高推移を作成



価値創造サイクル

GEECHS Social Impact Flow



国内IT人材

IT Human Resources Matching Business, Japan

geechs job

(フリーランス)



ROOT
自社システム

Strength

- 創業依頼蓄積されてきた独自のデータとノウハウによるマッチング力
- 企業の人事担当者レベルで的確にニーズを把握する解像度
- メンターとしてエンジニアに寄り添うサポート力

ALIVE

(正社員)

“正社員×長期伴走”

IT人材会社



Strength

- エンタープライズ企業に対し、長期配属の安定稼働
- 顧客の成長戦略に寄り添い伴走するプロフェッショナル人材
- 正社員を中心に、顧客ニーズに合わせたハイブリッドチーム提案

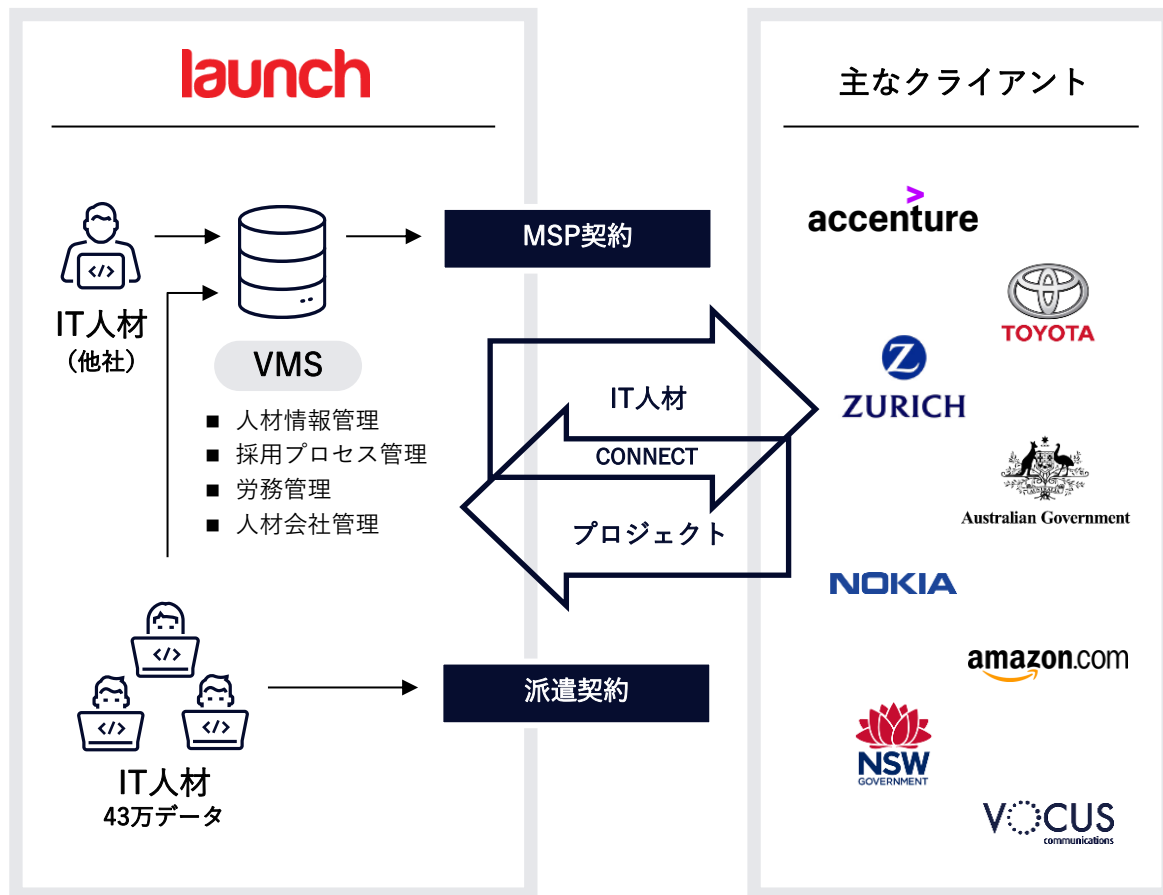
フリーランスから
社員への登用

フリーランスを
含めた
ハイブリッド
チーム提案

1. **長年の実績を持つITフリーランスエージェント**
ITフリーランスのシェアリングエージェントとして長年業界のトップ企業との取引を有する。厳選したハイスキルなITフリーランスの登録者数は23,000名を超える。
2. **正社員×ITフリーランスのハイブリッド提案**
エンタープライズ企業に対し、伴走型の支援サービスを提供。長期的なサポートにより顧客課題を解決。更に、ITフリーランスを組み合わせた柔軟なハイブリッドチームの組成も可能。
3. **雇用形態の捉われないIT人材サポート**
ITフリーランスから正社員への登用に柔軟に対応し、IT人材のライフステージに合わせた活躍の場を提供するギークスIT人材循環サイクルを構築。

海外IT人材（Launch Group）

IT Human Resources 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. 豊富かつ専門性の高いIT人材データベース

43万人超の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。インフラ&クラウド、ソフトウェア開発、セキュリティ等、幅広いIT分野での人材提供が可能。

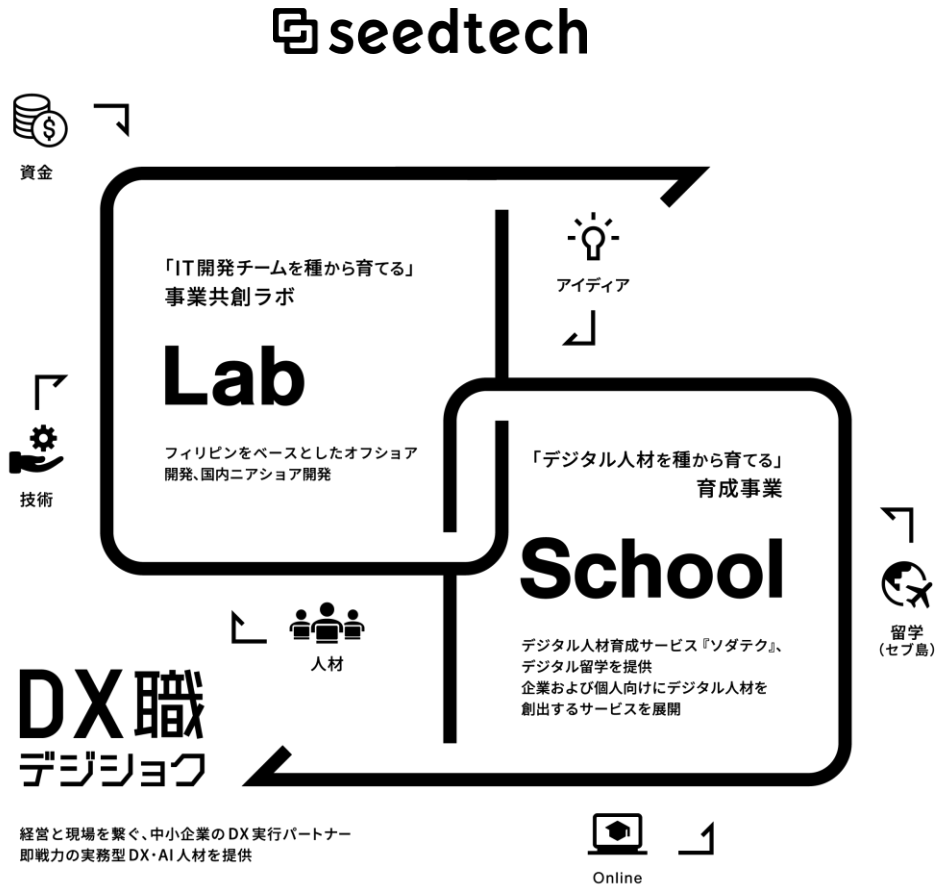
3. IT人材派遣・人材紹介・MSP事業の展開

IT人材派遣・人材紹介に加え、MSPを通じて顧客の人材調達プロセス全体を包括的に支援することで、長期的な契約関係と強固な顧客基盤を構築。独自開発のVMSにより、複雑化するカジュアル雇用やオンサイト人材の管理課題にも対応し、安定的かつ効率的なサービス提供を実現。

※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



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開発チームとデジタル人材を、種から育てる。

1. デジタル人材を“種”から育成

[IT・DX・AI人材育成サービス“ソダテク”]

SaaS型 人材育成プラットフォームを法人・個人向けに500本以上の動画教材を提供。未経験・非ITエンジニア層のリスクリングから、現場で活躍できるデジタル人材の育成まで幅広く支援。

[デジタル留学]

英語×プログラミングやデジタル人材スキルを、短期集中で学ぶ合宿型の実践カリキュラムを海外で展開。エンジニア転職・副業支援までを一貫サポートし、グローバル人材を輩出。

2. 中小企業向けデジタル人材提供サービス

自社で育成したデジタル人材を核に、企業課題に寄り添う実務型DX・AI人材を提供。上流からの課題解決を通じて、DX支援・システム開発・人材育成と有機的に連携し、価値創造を最大化。

3. グローバル開発チームによる事業共創型ラボ

国内外のエンジニアを活用した開発チームを提供。採用・育成・マネジメントまで一気通貫で支援し、“成功する開発チーム”を中長期的に構築。

業績ハイライト

Performance Highlights

決算年月		2023/3 期	2024/3期	2025/3期	2026/3期 上期	2026/3期 通期計画
売上高	(千円)	15,997,838	23,739,835	25,162,448	12,891,665	26,600,000
EBITDA	(千円)	651,393	362,120	625,903	476,067	880,000
営業利益	(千円)	589,410	90,859	495,539	437,647	800,000
経常利益	(千円)	567,920	82,483	494,535	427,562	770,000
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	244,215	-1,473,379	49,795	343,659	550,000
包括利益	(千円)	239,739	-1,516,051	-104,464	344,991	-
資本金	(千円)	1,109,972	1,112,183	1,112,363	1,112,363	-
純資産額	(千円)	4,687,486	3,070,641	2,871,147	2,888,412	-
総資産額	(千円)	8,999,379	7,174,136	7,374,904	7,617,452	-
1株当たり純資産額	(円)	441.05	272.09	267.71	-	-
1株当たり当期純利益	(円)	23.20	-142.75	4.82	33.32	53.71
自己資本比率	(%)	47.7	39.2	37.5	37.9	-
自己資本利益率	(%)	5.6	-41.5	1.8	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	688,038	-3,827	46,813	390,302	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-1,560,893	317,149	-418,942	50,997	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	1,274,450	-330,211	226,952	-329,498	-
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	3,755,033	3,749,726	3,606,612	3,716,964	-
従業員数	(名)	444	268	290	294	-

補足データ（国内IT人材）

Supplemental Data (IT Human Resources Matching Business, Japan)

決 算 年 月	2025/3期					2026/3期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
売上高 (千円)	3,694,229	3,740,740	3,889,417	4,038,811	15,363,198	4,127,455	4,121,220
広告宣伝費 (千円)	46,684	42,458	49,159	43,376	181,679	47,835	49,090
広告宣伝費率 (%)	1.3%	1.1%	1.3%	1.1%	1.2%	1.2%	1.2%
セグメント利益 (千円)	295,536	296,183	333,104	359,266	1,284,091	348,206	322,000
セグメント利益率 (%)	8.0%	7.9%	8.6%	8.9%	8.4%	8.4%	7.8%
稼働人月数 (人月)	4,626	4,666	4,822	5,011	19,125	5,104	5,126
受注単価 (千円)	824	826	830	826	827	832	832
新規取引企業数 (社)	37	48	47	48	180	58	45
フリーランス領域							
テイクレート (%)	17.6%	17.7%	17.8%	17.8%	17.7%	17.7%	17.8%
ITフリーランス新規登録者数 (人)	419	383	345	396	1,543	417	421

*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。