

ギークス | 7060

東証スタンダード

DX・AX・FDE拡大で持続的高収益体質へ転換

サマリー

■ 2026/3期連結決算レビュー 生産性を極大化させる高収益体質への進化を確認

5月15日、ギークス株式会社(以下、同社)は2026/3期通期決算を発表した。中核の国内IT人材事業の順調な拡大および生成AIを用いた業務効率化に加え、海外IT人材事業の収益構造の改善、Seed Tech事業の順調な積み上げなどが寄与した。この結果、通期の営業利益は同76.7%増の875百万円と、期初計画時の700百万円および中間決算発表時の800百万円を超過着地。フリー・キャッシュフローも823百万円を確保し、借入金返済と年30円への大幅増配を両立させた。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。実績ROEは22.2%と株式公開後の最高値を更新した。

■ 課題解決型ソリューションへのモデル・チェンジを明示

同社は今期から企業ミッションを「日本をDX・AXでアップデートする会社」に刷新し、自社でDX・AXをソリューションとして直接提案するビジネスモデルへと進化させる考えを明示した。その主眼は、顧客の現場に深く入り込んでビジネス課題の発見からAI技術を用いた実装・運用・定着までを一気通貫で支援するFDE(前線配備エンジニア)領域へとサービス範囲を拡大する戦略にある。

■ 2027/3期業績見通し 持続的高収益体質への転換を進める

今期はビジネスモデルの再定義の一年とし、上期(H1)は人材採用・育成やAI活用戦略に先行投資するため一時的な減益を見込み、下期から利益拡大を加速させる考えである。通期では14%営業増益の1,000百万円、当期純利益は同2%減の630百万円を計画している。国内IT人材事業の稼働人月の勢い(2万人月突破)を考慮すれば、達成の蓋然性は高いとSIRでは見ている。

■ 株価インサイト

SIRの配当割引モデルでは、配当の永久成長率がマイナス圏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636円と試算された。約5.7%の配当利回りという強固な下値支持線を有しながら、持続的高収益構造への転換を進める成長戦略の実現可能性を考慮すれば、現在の株価のマージン・オブ・セーフティは厚いとSIR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 (円)	DPS (円)
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	26,375	4.8	975	55.8	875	76.7	842	70.4	643	-	62.73	30.00
2027/3 会予	28,300	7.3	1,090	11.8	1,000	14.2	970	15.1	630	-2.0	62.01	32.00
2026/3 H1	12,891	5.8	476	85.8	437	126.2	427	114.5	343	109.2	33.32	10.00
2027/3 H1予	13,600	5.5	380	-20.2	335	-23.5	320	-25.2	208	-39.5	20.47	15.00

*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

Q4 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ため、ビジネスモデルを変革。

主要指標

株価 (6/1)	564
52週高値 (25/8/25)	713
52週安値 (25/6/2)	453
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)	5,730
企業価値 (百万円)	3,953
26/3 自己資本比率	38.7%
26/3 実績ROE	22.2%
26/3 実績PBR	1.89x
27/3 予想PER	9.1x
27/3 予想EV/EBITDA	3.63x
27/3 予想配当利回り	5.67%

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

ビジネスモデルを再定義

■「日本をDX・AXでアップデートする会社」への進化を宣言

同社は自社の事業内容を象徴するキーワードとしての「日本のIT人材不足を解決する会社」を、企業ミッションとしての「日本をDX・AXでアップデートする会社」に刷新した。これは単なるスローガンの変更ではなく、同社の提供価値を従来の「ITフリーランス人材のマッチング」に加え、「企業の生産性自体を向上させるDX・AXソリューションの提供」へと再定義する決意を示している。

具体的には、単なる技術マッチングを越え、顧客の現場に深く入り込んでビジネス課題の発見からAI技術を用いた実装・運用・定着までを一気通貫で支援する「FDE(Forward Deployed Engineer：前線配備エンジニア)」領域へとサービス範囲を拡大していく考えである。これは、事実上の『第二の創業宣言』に等しいと、SIRでは見ている。

この背景には、生成AIの急速な普及によるソフトウェア開発環境の劇的な変化がある。これからのIT人材には、単なる実装技術だけでなく、AIを前提としたビジネスプロセスへの適応が求められる。同社は、登録フリーランス・データベースの質的アップデートを進めると同時に、自社でDX・AXをソリューションとして直接提案するビジネスモデルへと進化させる。

下表は、2027/3期からの同社のビジネスモデルの変革の内容を、従来の重点施策と比較したものである。

- ・DX：デジタル・トランスフォーメーション
- ・AX：AIトランスフォーメーション

主な論点	2026/3期までの重点施策(ビフォア)	2027/3期からの重点施策(アフター)
① 企業ミッション	「日本のIT人材不足を解決する会社」(企業メッセージとして)	日本社会そのものを仕組みから変革する「日本をDX・AXでアップデートする会社」
② 提供価値の形態	個別のITフリーランスを単発で繋ぐ「人材マッチング」	左記に加え、顧客現場に入り込み課題を解決する「FDE(前線配備エンジニア)」や「AIアジャイルチーム」
③ 契約・見積思想	稼働時間に比例して請求額が制限される「人月単価(準委任)」	左記に加え、AI等の効率化による余剰工数を自社のマージンに直結できる「価値ベース(請負・受託)」
④ データベース戦略	登録エンジニアの「量(稼働人数・登録数)」の確保	リスクリング支援を通じた「AI駆動開発・PMに強いデータベース」へのシフト
⑤ ターゲット顧客層	IT/インターネットサービス企業やシステム開発会社(Sler)が中心	IT/インターネットサービス企業やSlerに加え、DX/AX需要を抱える一般事業会社層(中堅～エンタープライズ、地方中小企業)を本格開拓
⑥ 開拓エリア・販路	首都圏などの大都市圏中心	大都市圏だけでなく、IT・AX人材不足が顕著な地方都市へも顧客基盤拡大
⑦ 中小企業支援策	個別の人材紹介やSaaS型動画学習サービス(ソダテク)	1名で5～10社を同時伴走支援し、専門知識を共有する「DX職-デジショク-」の本格展開
⑧ 社内AI・営業体制	GEECHS AIの活用で「人材ビジネス」マッチングの効率化・生産性向上	事業開発できる人材を育成し、ソリューションビジネス(顧客課題に密着し、要件定義～実行までを担う)体制へ移行
⑨ グローバル事業連携	豪州単体での固定費削減・人員最適化による黒字化(回復フェーズ)	豪州受注×フィリピン開発による「APACシナジー連携」(成長フェーズ)

出所：同社IR資料よりSIR作成

■ 顧客調査から浮き彫りとなった社会的課題の変化

この**変革契機**について同社は、自社顧客に対して行った独自アンケート結果および四半期毎に発行している「ITフリーランス案件倍率レポート」などでの分析データに基づき、AIが浸透し始めてくる中で日本のIT現場が直面する社会的課題が「IT人材の量的な不足」から「DX/AXの実装・実行力の不足」へと急速に変化しているとの環境認識の下、自社グループのあるべき姿をアジャストしていく必要性を痛感したためと説明している。

同社が認識した**環境変化**とは、1) 企業の96%以上が生成AI活用に着手しているものの、それを組織全体で標準化・定着できている企業はわずか12%に留まるという「アドプション・パラドックス(導入と定着のギャップ)」が起きている。2) セキュリティ要件に厳しいエンタープライズ領域やSIerの現場ではAI活用がPoC(概念実証)段階で停滞している。3) コーディング等の下流工程はAIにより自動化が進み、単純な実装者は余剰傾向にある。一方で、4) 要件定義からセキュリティと品質を牽引する能力がボトルネックになっており、5) 「何を作るか(What/Why)」を決定する上流人材が枯渇し、6) 同社の案件構成でも開発PM・PMO・ITコンサルといった上流工程への需要が急激に高まっている。

- **PM**：プロジェクト・マネージャー。プロジェクトの実質的責任者であり、最終的な意思決定や戦略の立案を行う。
- **PMO**：プロジェクト・マネジメント・オフィス。現場のPMを補佐し、事務作業やデータ分析、調整業務などを担う。

■ 新たな事業戦略の重点施策

顧客企業の課題解決力を底上げし、同社自身の高収益化を両立させるため、2027/3期は国内IT人材事業およびSeed Tech事業を中心に、以下の重点施策を実行する。

1) AI駆動開発・PM人材に強いデータベース(DB)へのシフト

同社が抱える約2.4万人の国内最大級の登録フリーランスに対し、AXコンサルティングやPM業務に対応できる「3段階のリスティング(フェーズ1：基礎座学、フェーズ2：応用+個人実践、フェーズ3：総合・チーム実践)」を提供する。AIを使いこなすプレミアム人材が集まる「AX/PMコミュニティ」を創設し、他社エージェントとの決定的な差別化と高単価案件の獲得力を強化する。

2) ラボ型開発の積極受注「AIソリューション」の展開

従来の個人のマッチングという形態から脱却し、同社の社員がPMとして全体を統括し、その配下でAIに強いフリーランスが実務を担う「AI活用型アジャイル混成チーム」を一括して提供するソリューション型受注を推進する。

3) 地方都市の顧客基盤強化と拡大

IT・AX人材不足が顕著な地方都市の企業の需要に応え、取引企業数の拡大を狙う。

4) 中小企業向け伴走サービス「DX職 -デジショク-」の確立

中小企業をメインターゲットに、実務型の即戦力DX・AI人材を「1社あたり月額20万円から」という低価格で提供する伴走サービスである。大手コンサルタントが1人月あたり約400万円を提示するのに対し、DX職は1名で5~10社を効率的に同時並行でプロデュースする「エキスパート・シェアリング・モデル」を採用することで、圧倒的な低コストと高収益性を両立している。このモデルは、同社のAI/DXプランナーによる後方支援や、同業種のノウハウの横展開、さらにはSeed Techのフィリピン・セブ島の英語×テックに強いオフショア開発ラボをシームレスに連携させることで、高品質なサービス・スケールを実現している。

5) 海外IT人材事業の黒字定着とAPACシナジー連携は、p.5参照

2026/3期 通期
決算レビュー

■ AI推進による「生産性を極大化させる高収益体質」への進化を確認

2026/3期Q4(1-3月)決算は、国内IT人材事業の伸長と海外IT人材事業の赤字縮小などが寄与し、前年同期比50%近い増益となる220百万円の営業利益を達成した。

通期合計の営業利益は前期比76.7%増の875百万円と、期初計画時の700百万円および中間決算発表時の上方修正値800百万円を超過して着地した。通期の営業利益率は3.3%と前2025/3期の2.0%から大幅に改善した。

成長の柱である**国内IT人材事業**は、通期売上高が同8.9%増の16,731百万円となった。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、同セグメント利益は同8.8%増の1,397百万円と、過去最高値を更新した。通期の稼働人月数は同8.3%増の20,709人月と、初めて2万人月を突破した。ここでの注目点は、自社開発の「ギークスAI」を活用したオペレーション効率化を徹底したことで、同セグメントの人員増加率をわずか1.6%に留めながら8.9%の増収率を実現した点であろう。これは、同社が「人員増に直接比例して固定費が増大する労働集約型モデル」から、AI推進により「一人当たり生産性を極大化させる高収益体質」へと構造的に進化している証左であると、SIRでは考える。

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。2026/3期は中小企業中心の高マージン案件へのシフトと組織体制強化で収益構造を再構築したことで、通期セグメント利益は前期の155百万円の赤字から33百万円の黒字に転換した。

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。2026/3期はオフショア開発が力強く成長を牽引したことに加え、Q2においてデジタル留学事業の好調もあり、通期売上高は同45.2%増の478百万円と過去最高を更新。Q4は2025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優先しつつも、通期セグメント利益は上方修正後の計画値20百万円を上回る34百万円となった。

* **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	2025/3	2026/3	YoY	2026/3	2027/3	YoY
			旧区分	旧区分	(%)	3Q累計	3Q累計	1-3期	1-3期	(%)	新区分	会社予想	(%)
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	16,731	8.9	11,324	12,465	4,038	4,265	5.6	16,371	17,300	5.7
		営業利益	1,284	1,397	8.8	925	1,022	359	374	4.2	1,434	1,550	8.1
		営業利益率	8.4%	8.3%		8.2%	8.2%	8.9%	8.8%		8.8%	9.0%	
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	9,243	-1.8	7,098	6,897	2,316	2,346	1.3	9,243	10,000	8.2
		営業利益	-155	33	黒字化	-114	40	-41	-6	赤字	33	60	77.2
		営業利益率	-1.6%	0.4%		-1.6%	0.6%	-1.8%	-0.3%	縮小	0.4%	0.6%	
Seed Tech	IT人材育成ツールの販売、IT留学の主催、DX職、オフショア開発事業等	売上高	329	478	45.2	231	355	98	123	25.5	852	1,000	17.2
		営業利益	5	34	504.3	-7	33	12	1	-91.7	-2	20	N/A
		営業利益率	1.5%	7.1%		-3.0%	9.3%	12.2%	0.8%		-0.2%	2.0%	
その他	ゴルフ用品メーカー等向け(2023/3まで旧x-Tech事業)	売上高	82	-		68	-	13	-		-	-	
		営業利益	-18	-		-14	-	-5	-		-	-	
		営業利益率	-22.0%			-19.8%		-38.5%					
合計	売上高	25,162	26,375	4.8	18,705	19,667	6,457	6,707	3.9	26,375	28,300	7.3	
	営業利益	495	875	76.7	348	654	147	220	49.8	875	1,000	14.2	
	営業利益率	2.0%	3.3%		1.9%	3.3%	2.3%	3.3%		3.3%	3.5%		

注) 2027/3期からアライブ社のセグメント区分が国内IT人材事業からSeed Tech事業に変更された。出所：同社IR資料よりSIR作成

2027/3期
会社計画

■ 持続的高収益体質への転換を進める

同社は、2027/3期通期で売上高28,300百万円(同7.3%増)、営業利益1,000百万円(同14.2%増)を計画しており、さらなる成長フェーズへの突入を掲げている。上期(H1)は、新事業戦略に伴う「DX職-デジシヨク-」等のサービス体制整備(人材採用・育成)やAI活用戦略への先行投資が集中するため、中間営業利益は335百万円に留まるが、下期(H2)にはこれらの投資回収と利益貢献が本格化し、665百万円へと急加速する利益配分設計がなされている。

当期純利益の予想は同2%減の630百万円。達成できればROEは約20%を維持できよう。EPS予想は62.01円で、50%を目安としている配当性向から年間配当は2円増配の32円(中間15円+期末17円)を予定している。

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、グループ内再編を行った。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「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。この組織再編に伴い、2026/3期まで国内IT事業に含まれていたアライブ社の収益が2027/3期初からSeed Tech事業に区分変更になった。

新区分での**国内IT人材事業**の通期売上高は5.7%増収の17,300百万円、セグメント利益は8.1%増の1,550百万円と計画され、同利益率は9.0%に向上する見通しである。引き続き受注単価とテイクレートの上昇が売上増に直結することに加え、前述のAIソリューションのサービス提供を開始する。

新区分での**Seed Tech事業**の通期売上高は17.2%増収の1,000百万円、アライブ社ののれん償却を加味したセグメント利益は20百万円と計画されている。受注パイプラインの拡充や「DX職-デジシヨク-」の体制整備と基盤投資を継続しつつ、オフショア開発/教育事業の成長を維持し、売上・利益をしっかりと伸ばす考えである。「DX職-デジシヨク-」は足元でパイプラインが増加しており、今期は受注増とアップセルの寄与の手応えがあるという。

■ 5番目の重点施策～海外IT人材事業の黒字定着とAPACシナジー連携

不採算領域のリストラクチャリングを進めてきた豪州の**海外IT人材事業**は、オフィス移転などの固定費削減およびCEO交代をはじめとする体制見直しが2026/3期までに完了した。

今2027/3期は、価格交渉力が高く需要も堅調な「通信・金融サービス・テクノロジー・政府関連」といった優良業界にターゲットを絞り込み、新規開拓と既存顧客のシェア拡大を狙う。人材調達が困難な中小企業や政府関連の高マージン案件を選別して獲得する戦略を徹底し、マージンの確保を強化する。さらに、今期からは同社グループ共通アセットを活かした「APAC(アジア太平洋地域)広域でのシナジー」を本格化させる。具体的には、Launch社が豪州内で獲得した現地プロジェクト(高単価案件)を、フィリピン・セブのSeed Techのオフショア開発ラボへ繋ぎ、コスト優位性の高いチームで開発実務を巻き取る連携スキームである。これにより、マージンの大幅な向上と新たな収益機会の創出を両立させ、通期売上高は8.2%増収の10,000百万円、セグメント利益は60百万円(前期比約1.8倍)への回帰を狙う戦略である。

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。

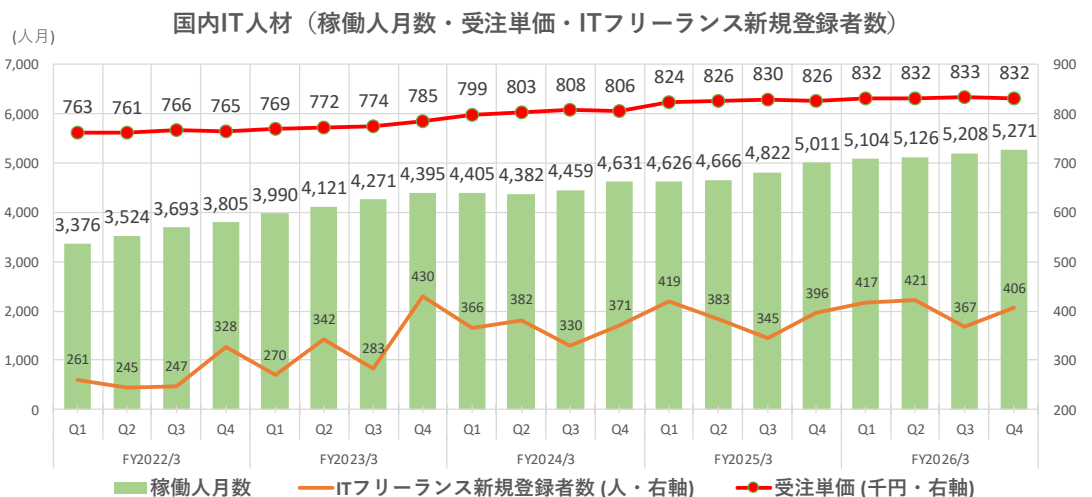
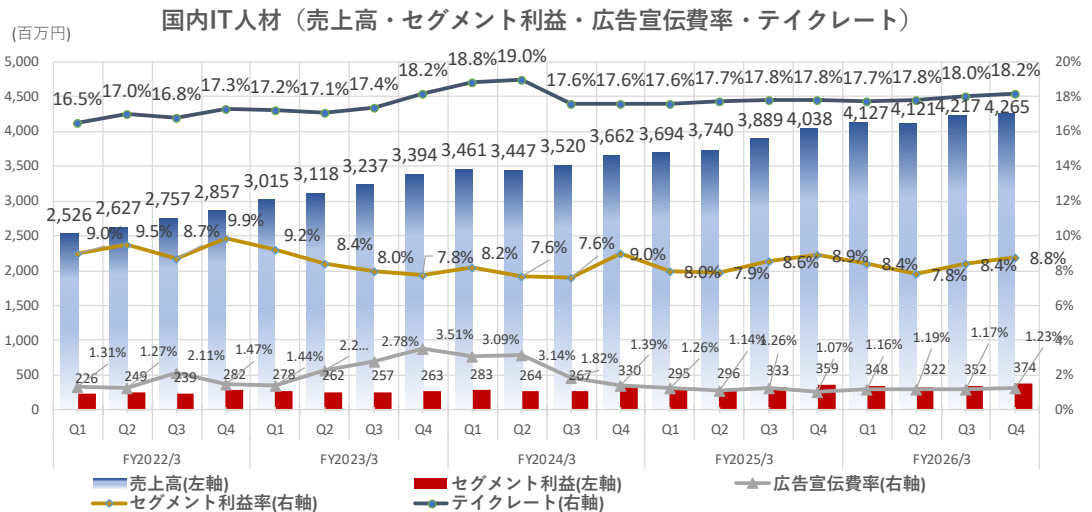
1人で1ヵ月要する仕事の量が「1人月」で、5人で6ヵ月掛ければ30人月(5×6)となる。

****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である。

■ 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Q4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5,271人月(通期では20,709人月と初の2万人月突破)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4,385百万円となる。同社が同期の売上高として開示している4,265百万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、Q4に18.2%に上昇した。その結果、2026/3期Q4は、売上高4,265百万円のうち776百万円が同社の粗利として歩留まった(前年Q4は719百万円)と試算される。同社は戦略的に新規受注の利益率引き上げを志向し、同時にインボイス制度対応でフリーランスに対し登録事業者化を促進している。その一環でテイクレートは構造的に改善方向にあるという。Q4の同社の**新規登録者数**は前年同期の396人から406人と伸長した。Q4だけで**新規取引企業数**は34社増え、2026年3月末時点での累計取引企業数は1,992社となった。



■ 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/>) では、5月28日時点で9,900件を超えている。

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たのが下表である。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144千円であった。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19.5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2,808千円となる。Q4に広告宣伝費を若干積み増したこともあり、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)が許容範囲ながら522千円に増加、「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5.4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、同事業の通期の**セグメント利益**は過去最高の前期比8.8%増の1,397百万円となった。

■ 「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

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、2026年1-3月は四半期累計では5.75倍と高水準だったものの、徐々に右肩下がりになっている。これは需要の減退ではなく、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)」へと移行していることを示唆している。直近の同レポートでは「AI技術の急速な普及に伴い、フリーランスに求められるハードルは『開発・実装』の先にある上流工程へとシフトしている。ソースコードを書く能力に加えて、AI導入に伴う流出リスク対策やガバナンス策定、ルールメイクといったセキュリティコンサルティングに近い知見が求められる」と、足元のトレンドが解説されている。

*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5.75倍に~

https://www.geechs.com/newsrelease/20260512_ankenbairitsu/

「国内IT人材事業」のKPIの推移

KPI	定義	FY22/3	FY23/3	FY24/3	FY25/3	FY26/3
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	144
平均継続期間 (ヵ月)	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	19.5
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	2,808
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	522
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	5.4

※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。

出所: 同社IR資料

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？

直近株価(6/1終値564円)の今期会社予想PERは9.1倍、EV/EBITDAは3.6倍、配当利回りは約5.7%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高収益体質への構造変化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2.66%、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2.93%、同社ベータ値はSPEEDAのデータから、同社株の日次3年分の0.869を用いて算出した。その結果、株主資本コストは5.20%と計算された。次に配当は2027/3期の32円を起点として永久成長率を2028/3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(564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636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9.8%[=今期予想ROE20%×(1-公約配当性向51%)]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				
	2027/3	2028/3	2029/3	2030/3	2031/3
一株当たり配当(円)	32.00	32.00	32.00	32.00	32.00
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 (2026/3期末)		
支払利息	45	百万円
平均有利子負債残高	2,041	百万円
税引前負債コスト	2.21%	
税率	34.3%	
税引後負債コスト	1.45%	
資本コストの計算 (CAPMモデル)		
リスクフリーレート	2.66%	
ベータ	0.869	
市場リスクプレミアム	2.93%	
株主資本コスト	5.20%	
有利子負債(2026/3末)	1,970	25.6%
時価総額(2026/6/1)	5,730	74.4%
合計	7,700	100.0%
加重平均資本コスト	4.24%	

DDM評価 (円)	
5年分の配当金の現在価値	142
永久成長率	0.0%
最終年度の配当金×永久成長率	32
ターミナルバリュー	615
ターミナルバリューの現在価値	494
一株当たり理論価値	636

		永久成長率				
		0.0%	0.5%	1.0%	1.5%	2.0%
市場リスクプレミアム	2.50%	684	763	862	992	1,167
	3.00%	629	695	776	880	1,014
	3.50%	583	639	707	791	898
	4.00%	543	591	648	719	805
	4.50%	508	550	599	659	731
	5.00%	478	515	558	608	669
	5.50%	451	484	521	565	617

出所: 同社財務諸表からSIR作成

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレームー／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