

ギークス | 7060

東証スタンダード

Full Report

新生ギークスはDX・AX・FDE拡大に本気

GEECHS

サマリー

■ 国内最大級のネットワークとデータドリブン運営で市場競争をリード

ギークス株式会社(以下、同社)の中核事業は、外部の人材に仕事を委託したい企業と、仕事を請け負いたいITフリーランスをマッチングさせ、その仲介手数料を得る国内IT人材事業である。実績豊富なプロのキャリアアドバイザーによるマッチングや可視化ツールによる高精度コーディネート、Seed Techによる次世代人材育成を強みとし、顧客企業のDX・AIプロジェクトを一気通貫で支援している。

■ 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2027/3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。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660円と試算された。約5.5%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。

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 (6/22)	583
52週高値 (25/8/25)	713
52週安値 (25/6/27)	462
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)	5,923
企業価値 (百万円)	4,146
26/3 自己資本比率	38.7%
26/3 実績ROE	22.2%
26/3 実績PBR	1.95x
27/3 予想PER	9.4x
27/3 予想EV/EBITDA	3.80x
27/3 予想配当利回り	5.49%

株価チャート(直近1年間:日次)



TradingView

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

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

2026年5月、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段階のリスキリング(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.14参照

会社概要

*同社が定義するフリーランスとは、

特定の企業や組織に雇用されるのではなく、自らの専門スキルを提供することで報酬を得る、社会的に独立した個人事業主のことである。

そのため、正社員として働きながら副業を行うIT人材は、同社のサービスの対象外としている。

* **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。

*経済産業省2026年3月発表『2040年の就業構造推計（改訂版）について』

https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/shin_kijiku/pdf/030_s02_00.pdf

■ 日本をDX・AXでアップデートする会社

同社の現在の中核事業は、「ITフリーランスのシェアリングエージェント」として、外部の人材に仕事を委託したい企業と、仕事を請け負いたいITフリーランス*をマッチング(仲介)させる**①国内IT人材事業**である。システムの開発案件の中で最も工数にかかるコーディングを顧客企業から受託し、同社の案件検索サイト **geechs job** (<https://geechs-job.com/>)を通じITフリーランスに再委託する。同社は顧客企業の業務委託費から一定料率(テイクレイト)をエージェント・フィーとして差し引いて、残額をITフリーランスに仕事の報酬として支払う。そのエージェント・フィーが同社の期間損益における実質的なトップラインとなる。

今2027/3期からは、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領域へとサービス範囲を拡大していくことで、稼働の安定性と品質保証を両立する構造を構築する考えである。

②海外IT人材事業は、2023年1月に同社が豪州IT人材サービス会社(Launch Group Holdings Pty Ltd.)の株式70%を1,721百万円で買収し、Launch社とその子会社Launch Recruitment Pty Ltd を2024/3期1Qから同社の連結子会社としたことを契機に新設された。買収目的は、日本・フィリピン・豪州でクロスボーダーのIT人材のマッチングビジネス拡大および事業シナジーの創出である。

現在、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)を展開している。クライアントは、ITインターネット系やSIer系企業に限らず、様々な業種の事業会社や州政府の行政機関の中のIT関連部門など多岐にわたり、顧客の約50%以上が5年以上の継続取引を有する。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。前2026/3期に初めて営業利益が黒字に転換した。

③Seed Tech事業は、IT人材不足の解消とグローバルに活躍する人材を育成することを目的に、1) 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」の提供およびフィリピンのセブ島留学型スクールで英語・プログラミングを組み合わせた実践型研修、2) フィリピン拠点でのオフショア開発ラボ運営、3) 2025年7月開始の中小企業向けデジタル人材提供サービス『DX職-デジシヨク-』のサービス提供、および4) 正社員派遣等を行うIT人材ソリューション、の4軸で構成される。2025/3期に初めて営業利益が黒字に転換した。

■ グランドビジョン

同社グループは、「21世紀で最も感動を与えた会社になる」ことをグランドビジョンに掲げ、提供するサービスを通じて顧客への継続的な成功体験を届け、大きな感動へ繋げることが同社グループが目指す姿であるとしている。そのうえで、同社はIT・DX・AX人材の「人材数」と「実行力」不足を解決すべき社会課題と捉えている。経済産業省の2040年の就業構造推計(改訂版)*では、同年までに最大で約339万人のAI人材が不足すると予測されており、IT・DX・AX人材の育成・確保は社会課題であると同時に、魅力あるサービス・プロダクトを提供していきたい企業の経営課題でもあるとしている。

沿革

*「**その他事業**」では、ゴルフ等のスポーツ領域を中心としたデジタルマーケティング支援やD2C支援を行っていた。営業赤字が続いていたため、事業ポートフォリオの見直しの一環として、一部のサービスを売却し、残った部分から撤退する経営判断を行った。特別利益に事業譲渡益5百万円が2025/3期末に計上されたが、売却減損や除却損などは全く発生しなかった。

■ 経験豊富な創業経営者の決断力で発展、そして転機

新興のインターネットの業界には終身雇用的な会社が少なく、2000年代前半から転職者が始まっていた。スキルを持ったITエンジニアはフリーランスとしても個人で仕事を受けた方がいいというトレンドを、同社の代表取締役社長 曾根原稔人(そねはら なるひと)氏は逸早く察知し、2007年8月にIT人材事業を展開する株式会社ペインキャリアジャパンを設立。2009年4月にMBOによりその全株式を取得し、2013年10月に現在のギークス株式会社に商号変更した。2019年3月に東京証券取引所マザーズに株式を上場、2020年4月に同市場第一部に市場変更、2023年10月に同プライム市場から同スタンダード市場に移行した。

同社は事業のリスク分散と人的資産の有効活用の観点から事業多角化を進めてきた。2012年2月当時に曾根原氏個人で所有していたゲーム開発の(株)ブラフマーズ・ジャパン社を吸収合併しゲーム事業(G2 Studios株式会社)を開始。2021年1月にはIT人材育成のためのシードテック株式会社を設立し、翌年11月にフィリピン・セブ州でIT留学事業や同地を拠点としたオフショア開発受託を開始。また、2023年1月に豪州人材サービス会社Launch Group Holdingsを約17億円で買収・連結子会社化し、海外IT人材事業を展開し始めた。一方で、不採算続きだったゲーム事業から撤退し2024年3月にG2 Studiosの全株式を844百万円で売却し、2025/3期から連結対象から外した。

2025年3月末に、事業ポートフォリオの見直しの一環として、「その他事業」の一部のサービスを売却および事業撤退*した。その結果、2026/3期からは同社は、IT人材事業に特化した会社に生まれ変わった。

2025年1月に同社は、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株式会社アライブの全株式を596百万円で取得し、2月14日付で連結子会社化した。

グループ内再編

■ 「誤算」と「カニバリ」の解消がグループ内再編のきっかけ

アライブ社をM&Aした狙いは、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。

■ シードテックとアライブを戦略的統合

2026年4月付で、連結子会社のシードテック社が、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。

**「DX職
-デジシヨク-」****■ 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ヴ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。

■ 中小企業向けデジタル化人材提供サービスで新規顧客層を開拓

同社は、SaaS型IT/DX/AI人材育成サービス「ソダテク」を使って非エンジニアのリスキリングを支援している。Seed Techを核とした新規事業としてのDX・AIコンサルティングでは、「ソダテク」にDX・AI人材育成カリキュラムを追加し、中小企業向けのDXコンサルティング事業へと展開する。その一環として、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-』の提供を、2025年7月から開始した。

そもそも、日本の中小企業のDX化が進まないことに対して同社経営陣は、「デジタル人材」と呼ばれる存在が企業の中に不足しているためとの問題意識を共有している。中小企業は、いわゆる情報システム部のようなIT/DXの専門部署・スタッフを有していないことが多い。そこで同社は、「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。この新規サービスが「DX職 -デジシヨク-」である。

具体的には、まず、顧客企業のDXの現状を正確に把握し、ゴール設定を行うための「デジシヨク診断」を同社が無料で行う。この診断結果をもとに、企業のデジタル化推進に必要な道筋を「DX地図」として整理し、派遣された「DX職 -デジシヨク-」スタッフが中心となって個別派遣先企業の実情に合わせたDX推進施策を提案しつつ、一定期間にわたってDX推進への並走を行う。

「DX職 -デジシヨク-」は2026/3期からの事業モデル構築フェーズを経て、次なる中核事業の一つとして成長させる計画である。セブ島へのIT留学プログラムの卒業生を中心に社員として採用を進め、今後6ヵ月で10~20名規模にスケールさせるロードマップを想定している。

国内IT人材事業の
ビジネスモデル

***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。

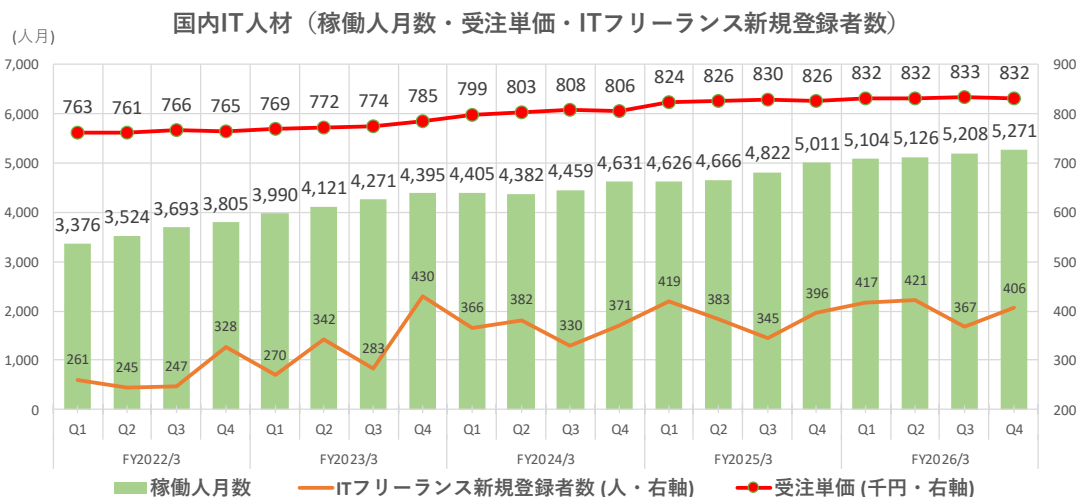
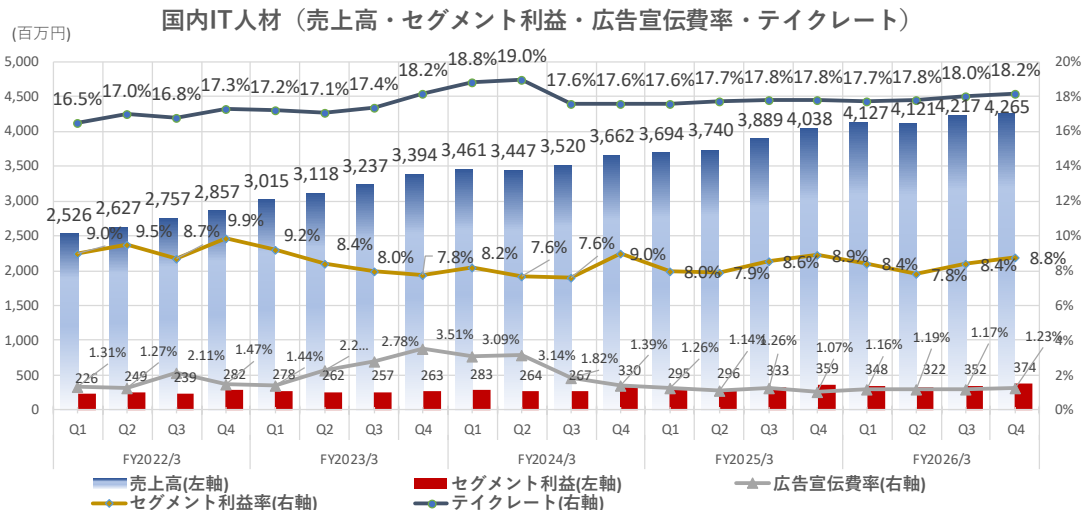
****テイクレート**とは、売上高からITフリーランスへの支払い報酬を差し引いた分がエージェント・フィーとしての同社の粗利(純収入)で、それを売上高で除したものだ。

■ 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、6月25日時点で約1万件となっている。

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

マッチング・プラットフォーム上での3つの強み

* geechs job経由で関東エリアの案件に参画したITフリーランサーの平均月報酬額(税込)を基に、12ヵ月稼働したケースを想定して算出。

スキルで選ぶ

■ iOS	■ Android
■ Go	■ Java
■ Python	■ Scala
■ PHP	■ Ruby
■ Perl	■ Unity
■ Cocos2d-x	■ C#.NET
■ VB.NET	■ VB/VBA
■ C/C++	■ COBOL
■ HTML5/CSS3	■ JavaScript
■ Photoshop/Illustrator	■ SQL
■ DB(インフラ)	■ NW(インフラ)
■ サーバ(インフラ)	■ AWS
■ TypeScript	■ Flutter
■ Node.js	■ ReactNative
■ Salesforce	■ UnrealEngine

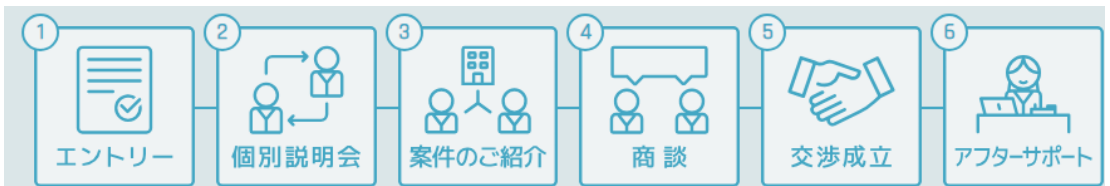
出所: 同社 geechs job

■ 強みーその1：スピーディかつ最適なマッチングを行うノウハウ

主力の国内IT人材事業では、同社は案件情報検索サイト geechs jobの運営を通じて、外部のIT人材に仕事を依頼したい企業と、仕事を引き受けたいITフリーランスとのマッチングを支援するサービスを行っている。ITフリーランスはまず、 geechs jobで無料登録を行う。 geechs jobには、2026年6月時点で約1万件の募集案件がある。また2026年3月までの取引実績は約4,000社、 geechs job経由での案件参画者の平均年収*が901万円以上と記載されている。案件検索は、左欄のようなスキル、こだわり、エリア、ポジション、フリーワードなどの条件で希望案件を絞り込むことができる。

①エントリー後は、同社の専任キャリア担当から連絡が行き、②約90分間の個別説明会で同社サービスの説明に加え、職務経歴書を確認しながら過去実績を仔細に聞き出したうえでスキル・チェックを行い、応募者の要望業務や希望受注単価などをヒアリングし、経歴書の書き方などのアドバイスなども行われる。非常に手間のかかるプロセスであるが、担当者とお客のWin-Winな信頼関係が構築され、将来的な同社の資産価値につながる最重要工程と言える。③同社は社内システム「ROOT」に顧客企業からの依頼案件とITフリーランスの情報を登録し、データベース化した上で、システム上でのマッチングの後に担当者の「目利き」により、希望に沿った案件やキャリアアップを見越した案件などの紹介に加え、応募者の経歴がしっかりと的確に伝わるよう、各クライアントごとの商談時の回答ポイントなどもアドバイスする。④商談当日は担当者が同行し、応募者の経歴・スキルアピールや、クライアントから案件詳細を引き出す手助けを行う。⑤商談後の契約条件交渉を経て、案件が受注できた時点で、案件ごとに締結する個別契約書の処理を行い、正式発注となる。⑥案件参画初日は担当者が現場まで同行し、作業開始後は専任フォロー担当が定期的に状況をモニター・サポートする。

同社のホームページでは、顧客企業の依頼を受けてからITフリーランスとのマッチングを実現するまでの期間は「最短1営業日で即戦力のエンジニアを紹介」とある。



出所: 同社 geechs job

■ 強みー2：高めの受注単価がスキルフルなITフリーランスを集める

同社はIT系の成長企業を主な顧客ターゲットとしており、インターネット事業者 (Ad Tech、Med Tech、Fin Tech、Real Estate Tech、HR Tech、EC、Ed Tech、ゲーム、Health Tech、その他 各種SaaS)やIT事業者(各種事業系システム、社内業務システム)に重点を置いている。関東圏だけでなく、リモートワークの普及により地方都市圏にあるITベンチャーや新興企業が多いという。

同社はITフリーランスの報酬額が正社員並みもしくはそれ以上となる、ミドル～ハイスキルに見合った中高価格帯の案件(Web系、AI言語でのプログラミング経験など)を多く取り扱っている。同社の2026/3通期平均の受注単価は83.2万円/人月であり、その結果、同社経由での案件参画者の平均年収を900万円超に押し上げている。

中高価格帯の案件が呼び水となって、同社のITフリーランスの平均継続期間は19.5ヵ月(2026/3期)と比較的長期である。同社とITフリーランスとの契約は、準委任契約である。準委任契約では工数管理は顧客企業側で行う。顧客企業がその人材の仕事に満足すればリピート受注に繋がり、またITフリーランスも顧客企業の対応への満足度が高ければ、継続して働く期間も長くなる。これも同社の資産価値につながる。

顧客企業とITフリーランスを仲介してマッチングさせる同社のプロセスは、顧客企業とITフリーランスの当事者間で仕事の直接の受発注が可能なオープンなマッチング・プラットフォームを提供するクラウドソーシング・モデルと対比する意味で「クラウド」であり、登録人材の本業や副業の別、顧客企業及び登録者の属性、受注単価や報酬額の高低等の点でビジネスモデルが異なる。同業他社が行っているクラウドソーシング・モデルでは、デザインの制作等多種多様な単発業務を、本業・副業問わずフリーランスが隙間時間を見つけて請け負う、比較的ロースキルで低価格帯の案件のマッチングが多い。契約形態も仕事の完成に対して報酬が支払われる請負契約が主で、成果不十分でも事務処理自体が適切に実施されれば対価を請求できる履行割合型の準委任契約の同社とは違って、一定以上の根気が求められる。それゆえ、収入の安定性を求めるITフリーランスは、契約期間が単発であるクラウドソーシングを敬遠し、長期間の継続契約が得られる同社との結びつきを大事にしたいとなる。

類似ビジネスとの違い

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

	ギークス	クラウドソーシング・モデル	IT技術者派遣モデル
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	・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

出所: 同社IR資料

■ 強みー3：手厚いサポートでITフリーランスを繋ぎ留め

同社の強みは、ITフリーランス一人当たり概ね3名のサポートチーム体制を敷いている点にある。フリーランスのエンジニアは組織に属していないため、何らかのサポートしてくれる人を欲している。例えば、フリーランスが個人で直接仕事を受けた場合、適正な市場価値がわからないことが多い。同社ならプロジェクトメンターとしての機能があたり、今後の市場傾向を踏まえたキャリアアドバイザーによる的確なキャリア形成のアドバイスを行ったりして、フリーランスの市場価値を客観的に伝える体制ができていることがフリーランス・コミュニティに浸透しているという。

加えて、同社はITフリーランスが仕事をする上での不安を軽減するため、ITフリーランス向けに福利厚生プログラム「フリノベ」を提供している。そのサービスの例を挙げると、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、健康診断や人間ドック受診の割引提供、英語留学の優待提供、結婚等のライフイベント時の特典進呈、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、など全部で50近い数のサービスを展開している。

このように同社は、ITフリーランスとのエンゲージメントを高めることで、しっかりとITフリーランスを繋ぎ留め、継続的なパートナーシップを強固なものとし、顧客企業・同社・ITフリーランスの間でのWin-Win-Winの信頼関係を同社固有の差別化資産として、ビジネスの最大化と安定化を図ることができている。

一方で、ITフリーランスが増えることに比例してサポートスタッフも増やしていく必要が出てこよう。業容拡大に伴う必要人件費であろうが、コスト・コントロールがうまくいかないと、採算低下にもなりうる。そのバランスの取り方が重要になってこよう。

■ 同社に登録するITフリーランスの特性

同社は、ITフリーランスとしての資質、スキル、経験、年齢等様々な要素をスコア化して、社内システム「ROOT」上でデータベースを構築している。同社はITフリーランスの即戦力としての能力を重視しており、例えばプログラミング言語を学んだだけで実務経験がない場合は、登録資格基準を満たさない。

同社に登録しているITフリーランスの年齢層は30～40代が約7割を占めるが、最近では20代が増加する等、若年化する傾向があるという。年齢に関係なく実力次第で高額報酬を得られるITフリーランスという働き方に若い世代が魅力を感じる時代背景にあるのであろう。保有スキル別に見ると、特にWeb系エンジニアの割合が60%超と多く、PM・アーキテクト系が10%超、続いてインフラ系、スマホアプリ系、クリエイティブ系となっている。

個別説明会を経て晴れて新規登録されるITフリーランスは、2026/3期は1,611人と、前年通期の1,543人から増加した。データベースに登録されているITフリーランスの数は累計で24,000人超である(2026年3月末時点)。

■ ギークスが選ばれる理由を顧客候補企業にアピール

同社は、ITフリーランスを探している顧客候補企業に対して、「足りない時に採用するのではなく、必要な技術者、必要な技術力を、必要な期間、活用してください」との提案と同時に、「(他社ではなく)geechsが選ばれる3つの理由」を強力にアピールしている。それらは、①最短1営業日で即戦力のエンジニアを紹介できる、②深い企業理解による根拠のある提案、③データベースから直接IT人材を探せる*、である。企業側からすれば、「エンジニアがちよっと不足している時にギークスに相談すれば、当プロジェクトに一定期間、スキルと実績を持ったエンジニアを必要数集めてくれる。それが問題解決につながる」となる。

2026/3期末時点での同社の顧客企業数は1,992社である。これは、同社が2017/3期以降に取引を開始した企業の累計数で、2025/3期末から190社増えた。なお、geechs jobのホームページで公表している取引実績企業数の約4,000社は2016年3月期以前も含めた累計の取引企業数である。

同社では、直近、月平均1,600人強のITフリーランスに案件を発注している。

* 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人材を探る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50万円を同社に一括で支払う。



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 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、2026/3期に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事業では、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-デジシヨク-」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。

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	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
	スと顧客企業とのマッチング事業	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	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
	スと顧客企業とのマッチング事業	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、	売上高	329	478	45.2	231	355	98	123	25.5	852	1,000	17.2
	IT留学の主催、DX職	営業利益	5	34	504.3	-7	33	12	1	-91.7	-2	20	N/A
	オフショア開発事業等	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	売上高	82	-		68	-	13	-		-	-	
	(2023/3まで旧のマーケティング動画制作事業等)	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-デジショク-」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-デジショク-」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-デジショク-」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-デジショク-」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。

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(6/22終値583円)の今期会社予想PERは9.4倍、EV/EBITDAは3.8倍、配当利回りは約5.5%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2.72%、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5.02%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(583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660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	2.72%
株主資本コスト	5.02%

有利子負債(2026/3末)	1,970	25.0%
時価総額(2026/6/22)	5,923	75.0%
合計	7,893	100.0%
加重平均資本コスト	4.13%	

DDM評価 (円)

5年分の配当金の現在価値	143
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	637
ターミナルバリューの現在価値	517
一株当たり理論価値	660

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%	686	765	865	995	1,171
3.00%	631	697	779	882	1,018
3.50%	584	641	709	793	901
4.00%	545	593	651	721	808
4.50%	510	552	602	661	734
5.00%	480	517	560	611	672
5.50%	453	486	524	568	620

出所: 同社財務諸表からSIR作成

連結損益計算書

百万円、%	2022/3期連	2023/3期連	2024/3連	2025/3連	2026/3連	2027/3連(会予)
売上高合計	14,341	15,998	23,740	25,162	26,376	28,300
売上原価	11,557	12,999	19,596	21,591	22,414	
売上総利益	2,783	2,999	4,144	3,571	3,086	
売上総利益率	19.4	18.7	17.5	14.2	15.0	
販売費及び一般管理費	1,650	2,409	4,053	3,076	3,086	
営業利益	1,134	589	91	496	876	1,000
営業利益率	7.9	3.7	0.4	2.0	3.3	3.5
営業外収益	4	1	12	27	19	
受取利息配当金	0	0	3	4	9	
営業外費用	2	23	20	28	52	
支払利息割引料	0	2	18	26	45	
経常利益	1,136	568	82	495	843	970
経常利益率	7.9	3.6	0.3	2.0	3.2	3.4
特別損益	-30	-60	-1,550	-534	77	
特別利益			47	7	77	
特別損失	30	60	1,597	541		
税金等調整前当期純利益	1,106	508	-1,468	-39	919	
税引前利益率	7.7	3.2	-6.2	-0.2	3.5	
法人税等	400	264	154	80	271	
法人税等 - 当期分	266	228	374	173	289	
法人税等調整額 - 繰延分	134	36	-220	-93	-17	
当期純利益又は当期純損失	705	244	-1,622	-119	648	
非支配株主に帰属する当期純利益			-149	-169	5	
親会社株主に帰属する当期純利益	705	244	-1,473	50	643	630
親会社株主に帰属する当期純利益率	4.9	1.5	-6.2	0.2	2.4	2.2
EBITDA	1,200	607	362	616	965	1,090
EBITDAマージン	8.4	3.8	1.5	2.4	3.7	3.8

(一株当たり情報：円)

一株当たり年間配当金	10.00	10.00	10.00	10.00	30.00	32.00
EPS	67.18	23.20	-142.75	4.82	62.73	62.01
BPS	422.26	416.94	272.09	267.71	299.19	

(流動性・安全性・レバレッジ)

流動比率、%	394.9	269.6	242.0	243.3	218.9	
現預金/総資産、%	57.2	44.4	52.3	48.9	47.7	
株主資本比率、%	76.1	51.7	40.1	38.5	38.9	
財務レバレッジ X	1.31	1.94	2.49	2.60	2.57	
D/Eレシオ X	0.00	0.42	0.57	0.75	0.64	
ネットD/Eレシオ X	-0.75	-0.44	-0.73	-0.52	-0.58	

出所：SPEEDAおよび同社決算短信よりSIR作成

連結貸借対照表・連結キャッシュフロー計算書

百万円	2021/3期連	2022/3期連	2023/3期連	2024/3期連	2025/3期連	2026/3期連
資産合計	6,486	5,874	8,999	7,174	7,375	7,852
流動資産	5,915	5,524	6,409	6,301	6,452	6,973
現金同等物及び短期性有価証券	3,150	3,357	3,755	3,750	3,607	3,747
売上債権	1,519	2,027	2,475	2,320	2,731	3,114
棚卸資産	1,118	6	4	1	0	0
貸倒引当金 - 流動	-3	-3	-14	-15	-11	-7
固定資産	571	350	2,590	873	923	879
有形固定資産	83	25	127	83	21	97
無形固定資産	1	1	2,130	510	640	580
のれん			944		283	247
投資その他の資産	487	325	333	280	261	202
投資有価証券	110	130	80	35	26	25
繰延税金資産 - 固定	201	67	30	39	30	8
流動負債	2,647	1,399	2,377	2,604	2,652	3,185
買入債務	858	1,034	1,140	1,149	1,248	1,264
未払金・未払費用	64	150	474	462	506	551
短期借入債務	12	14	226	268	404	469
短期借入金（リース債務含む）					108	181
一年以内返済の長期借入債務	12	14	226	268	270	267
一年以内償還社債					26	21
前受金	1,125	10	24	59	53	74
固定負債	9	5	1,935	1,500	1,851	1,613
長期借入金（リース債務含む）	7	3	1,627	1,379	1,709	1,494
社債					27	6
繰延税金負債 - 固定			300	103	84	79
資産除去債務 - 固定	56		4	4	2	5
純資産合計	3,830	4,471	4,688	3,071	2,871	3,055
株主資本等合計	3,830	4,471	4,367	2,879	2,842	3,055
資本金	1,094	1,102	1,110	1,112	1,112	1,112
資本剰余金	1,044	1,051	1,060	1,062	1,062	992
利益剰余金	1,714	2,315	2,454	556	503	940
自己株式	-21	-21	-321			-100
新株予約権		27	71	69	77	15
非支配株主持分			72	192	29	0

百万円	2021/3期連	2022/3期連	2023/3期連	2024/3期連	2025/3期連	2026/3期連
営業活動によるキャッシュフロー	662	369	688	-4	47	744
減価償却費及び正ののれん償却費 - CF	77	66	18	238	120	89
減価償却費 - CF	77	66	18	162	114	53
正ののれん償却費 - CF				76	6	36
有価証券及び投資有価証券売却損益		30	60	40		
投資活動によるキャッシュフロー	-49	-69	-1,561	317	-419	79
連結範囲変更を伴う子会社株式取得の支出	-80	-50	-1,554		-408	
連結範囲変更を伴う子会社株式売却の収入				336		
有形固定資産の取得及び売却	-9	-23	-6	-4	-3	-2
無形固定資産の取得及び売却	-1		-2	-1	-1	0
財務活動によるキャッシュフロー	-23	-91	1,274	-330	227	-692
短期借入による収入					41	81
長期借入による収入			1,720		596	50
社債の償還					-11	-26
長期借入金の返済			-43	-172	-189	-304
株式の発行	16	15	17	4	0	
株式の償還及び消却	0	0	-300			-100
支払配当金		-105	-105	-104	-103	-206
現金及び現金同等物の増加額	590	208	398	-5	-143	140
現金及び現金同等物期首残高	2,559	3,150	3,357	3,755	3,750	3,607
現金及び現金同等物期末残高	3,150	3,357	3,755	3,750	3,607	3,747
フリーキャッシュフロー	613	300	-873	313	-372	823

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