

ギークス | 7060

東証スタンダード

新生ギークス好発進～中小企業向け新サービスも始動

◆ 2026/3期Q1決算レビュー

8月8日、ギークス株式会社(以下、同社)は2026/3期Q1(4-6月期)決算を発表した。売上高は前年同期比9%増の6,373百万円、EBITDAが同84%増の197百万円、営業利益が同128%増の183百万円だった。中核の国内IT人材事業の順調な拡大に加え、海外IT人材事業とSeed Tech事業の採算改善が寄与した。例年Q1は新卒入社の費用が嵩み利益が抑えられがちではあるが、生成AIを活用した生産性向上の継続や前期末で終了した事業ポートフォリオの整理もあり、全社営業利益率は前年同期の1.4%から2.9%に改善し、収益性も着実に回復している。通期計画に対するQ1営業利益の進捗率は26.3%と過去最高を記録するなど、IT人材領域に特化した「新生ギークス」は総じて好スタートを切ったと言える。

◆ 2026/3期会社側業績見通し

2026/3期は国内IT人材事業の順調な拡大と海外IT人材事業の回復を見込み、41%営業増益の700百万円、当期利益474百万円を計画している。達成できれば約13%のROEが見えてくる。人材事業は積み上げ型ゆえ収益は下期偏重になりやすいため、業績進捗の透明性を担保する意図から今期から中間期予想の開示を始めた。また、業績回復に準じた株主還元を重視する姿勢から中間配10円を実施し年間配当を20円に増配する意向である。ただし、経営陣の目線は2027/3期営業利益1,000百万円の達成にあり、今期は通過点という位置づけである。

◆ 中小企業向けデジタル化人材提供サービスが始動

Seed Tech内の「ソダテク」で育成した「デジタル実務人材」を、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「DX職 -デジショク-」を開始。SI開発会社などの同社の伝統的顧客層に加える形で、新規顧客層の開拓を進める。

◆ 株価インサイト

同社では、50%を配当性向の目途とし、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(547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会予	26,600	5.7	780	24.6	700	41.3	660	33.5	474	852.7	46.37	20.00
2025/3Q1	5,825	-2.0	107	7.2	80	175.8	84	200.9	58	-	5.70	-
2026/3Q1	6,373	9.4	197	84.2	183	127.9	180	114.7	114	94.0	11.05	-
2025/3中	12,183	2.2	256	3.5	193	84.3	199	99.7	164	-	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

*EBITDA=営業利益+減価償却費。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

Q1 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 (8/15)	547
52週高値 (25/8/8)	558
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)	5,651
企業価値 (百万円)	3,911
25/6 自己資本比率	36.5%
25/3 実績ROE	1.8%
25/6 実績PBR	2.04x
26/3 予想PER	11.8x
26/3 予想EV/EBITDA	5.01x
26/3 予想配当利回り	3.66%

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Q1
決算レビュー

*** 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。

■ 安心感のある、収益性回復基調を確認

既報の通り、同社は前期末に海外IT人材事業で減損処理を行い、その他事業から撤退するなど、事業内容をリセットする経営判断を行った。**その結果、2026/3期から同社は、IT人材事業に特化した会社に生まれ変わった。**

成長の柱である**国内IT人材事業**は、売上高が同11.7%増の4,127百万円と、四半期ベースでは過去最高を更新した。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ことなどから、営業利益は同17.8%増の348百万円と、Q1時点における過去最高益を更新した。同社はDX施策による業務効率化に取り組み、国内IT人材事業で一人当たり最大40時間の工数を削減した実績がある。労働集約的な人材関連ビジネスは収益がマンパワーの増加に比例して拡大する構図が一般的であるが、同社では生成AIを活用することで(フリーランスのアドバイザーを行うスタッフなどの)中途採用人材を厳選し、コストをコントロールしながら利益率を高めるモデルを構築しつつある。

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)を展開している。現地での企業の採用活動が抑制された結果、売上高は同5.6%増の2,163百万円と限定的な成長となったが、各固定費の圧縮に努め、同セグメントの営業赤字幅は前年同期の36百万円から4百万円に縮小した。Q2(現地会計期間で4-6月期)と合わせた上半期実績推定は黒字化との見解を会社側は示しており、下半期(現地7-12月期)に大きな下振れがなければ、通期営業利益計画(30百万円の赤字)を上回る可能性が高まっている。

Seed Tech事業(非エンジニアのリスキングを支援する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)は、前年度Q4から今期に先送りされたオフショア開発を中心に受注が順調に積み上がり、前年同期比31.0%増収、セグメントの営業赤字幅は前年同期の13百万円から8百万円に縮小した。同社は7月から、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-』のサービス提供を開始した。

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	YoY
				会予	(%)	4-6期	4-6期	(%)
国内IT人材	国内におけるITフリーラン	売上高	15,363	17,500	13.9	3,694	4,127	11.7
	スと顧客企業とのマッチン	営業利益	1,284	1,400	9.0	295	348	17.8
	グ事業	営業利益率	8.4%	8.0%		8.0%	8.4%	
海外IT人材	豪州におけるITフリーラン	売上高	9,414	8,700	-7.6	2,048	2,163	5.6
	スと顧客企業とのマッチン	営業利益	-155	-30	赤字	-36	-4	赤字
	グ事業	営業利益率	-1.6%	-0.3%	縮小	-1.8%	-0.2%	縮小
Seed Tech	IT人材育成ツールの販売、	売上高	329	400	21.4	72	95	31.0
	IT留学の主催、	営業利益	5	10	100.0	-13	-8	赤字
	オフショア開発事業等	営業利益率	1.5%	2.5%		-18.1%	-8.4%	縮小
その他	ゴルフ用品メーカー等向け	売上高	82	-		14	-	
	(2023/3までのマーケティング動画制作	営業利益	-18	-		-9	-	
	旧 x-Tech事 事業等	営業利益率	-22.0%			-64.3%		
合計		売上高	25,162	26,600	5.7	5,825	6,373	9.4
		営業利益	495	700	41.4	80	183	127.9
		営業利益率	2.0%	2.6%		1.4%	2.9%	

出所：同社IR資料よりSIR作成

**「DX職
-デジシヨク-」****■ 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DX/IT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ティ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、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期を事業モデル構築フェーズとし、次なる中核事業の一つとして成長させる計画である。同社経営陣の説明では、「DX職 -デジシヨク-」は月額20万円～/人社の定額制でスタートする。カリキュラムを完了したスタッフは現在5名だが、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。7月にサービス開始したばかりだが、8～9月に受注が具体化し、下半期からの売上貢献を見込んでいるという。

加えて、将来的に「DX職 -デジシヨク-」スタッフが同一業種の企業を複数社担当するようになれば、業種に共通した提案内容やソリューションをパターン化できる。また、1人がサポートできる社数を増やすことも視野に入ってくる。それが進めばコストを効率化して利益率を高めていくという好循環が実現するという図式を経営陣は描いている。

資本戦略の動向**■ ストック・オプション消滅益と自社株買い**

同社は同社役職員に対して発行したストック・オプション(SO)の一部を新株予約権者が権利を放棄したことに伴って消滅したSOの新株予約権戻入益74百万円を、2026/3期Q2に特別利益として計上するため、通期の当期利益見通しを474百万円に上方修正すると7月31日に開示した。これは一過性の会計益にとどまり、配当増には直結しない。

一方、同社は6月27日に、100百万円または20万株を上限に今年末を期限とする自社株買いを発表した。20万株は同社発行済株式総数(自己株式を除く)の1.9%相当に過ぎないが、自社株買いを通じてEPS・ROEの向上といった「株主還元シグナル」と「業績への自信表明」を株式市場にアピールしたいとしている。

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。

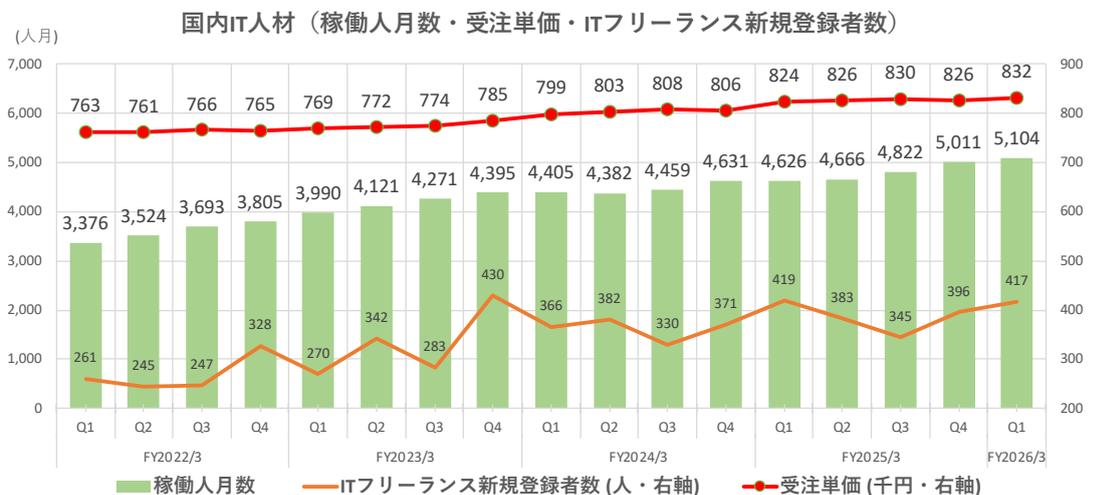
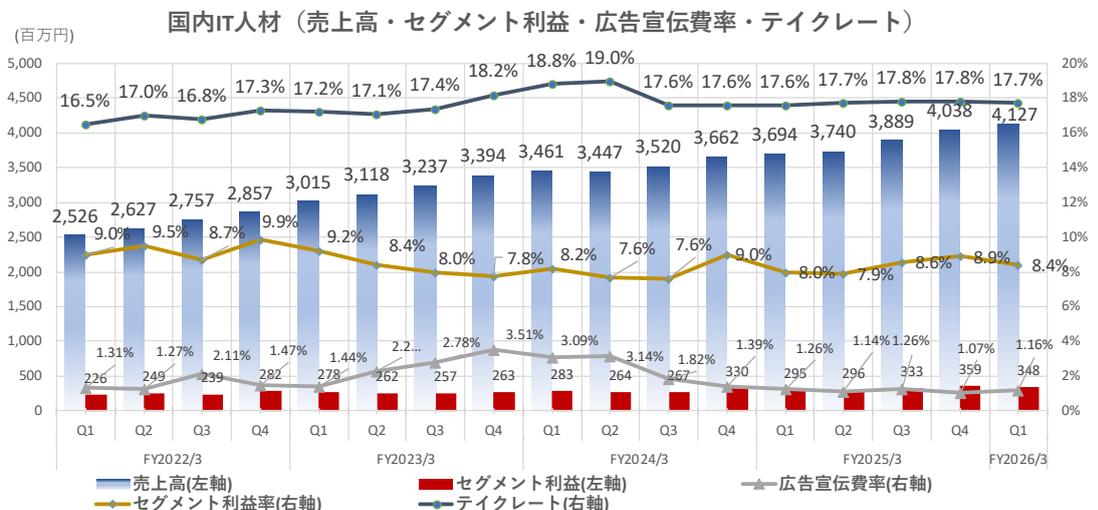
1人で1ヵ月要する仕事の量が「1人月」で、5人で6ヵ月掛ければ30人月(5×6)となる。

****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Q1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5,104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0.9%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4,247百万円となる。同社が同期の売上高として開示している4,127百万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、Q1は17.7%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Q1は、売上高4,127百万円のうち730百万円が同社の粗利として歩留まった(前年Q1は650百万円だった)。



出所: 同社IR資料よりSIR作成

■ 「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

Q1の同社の新規登録者数は前年同期の419人と同水準の417人を確保した。Q1だけで新規取引企業数は58社増え、2025年6月末時点での累計取引企業数は1,860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/>) を見ると、日々変動するが、8月12日時点では8,150件を超えている。

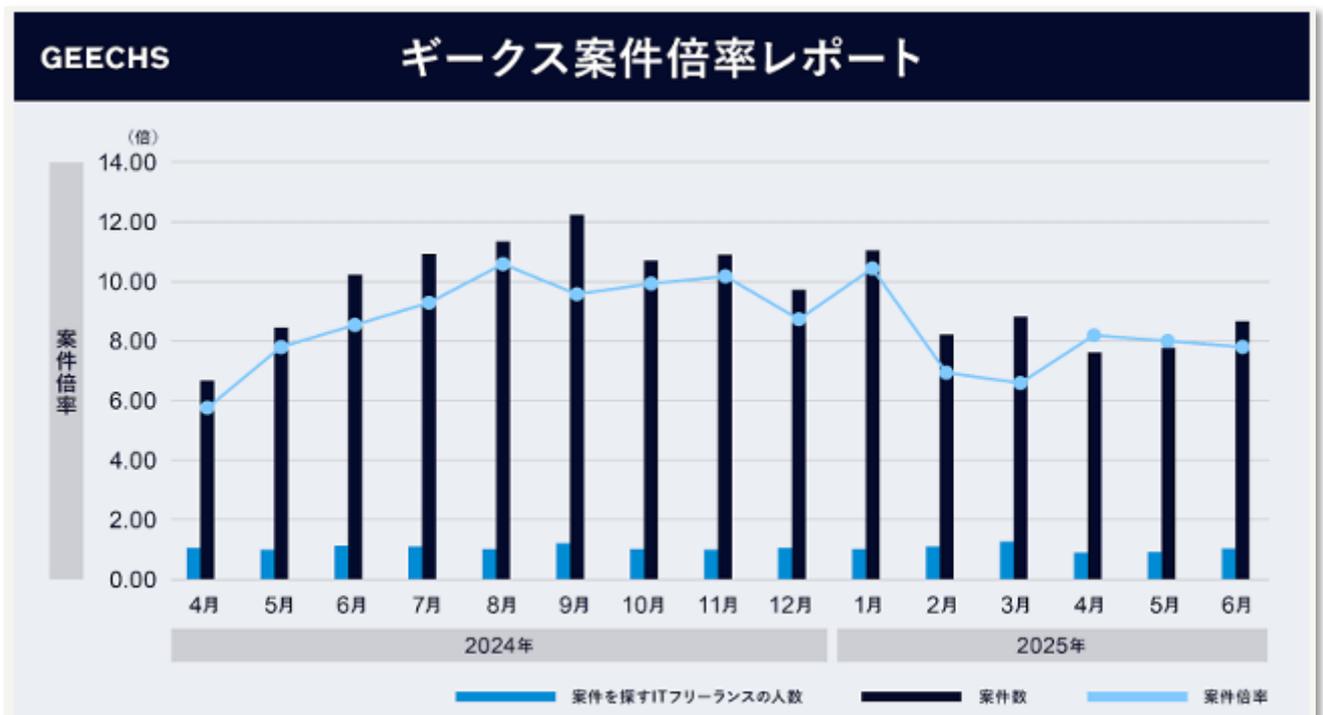
なお、KPIではないが、同社では、セミマクロ的視点からITフリーランス市場の需給状況について、同社が取り扱う案件数 ÷ 案件を探す同社登録のITフリーランスの人数で算出した「案件倍率」をまとめた「ITフリーランス案件倍率レポート*」を四半期毎に発表している。それによると、2025年4～6月は四半期累計では8.01倍と高水準だった。また、企業から求められるスキルとして、「JavaScript」からの移行が進んでいる「TypeScript」や、AI開発に関連する「Python」の需要も高まっているほか、「AWS」などのインフラエンジニアの人気も堅調であるという。

興味深いことに、同レポートでは2025年7～9月のトレンド見込みを掲載している。それによると、①案件数は、7～8月は横ばいで推移し、9月から徐々に増加する見込み、②案件を探すフリーランスに関しては、9月末で案件が終了し、次の案件を探すフリーランスが増える影響から7月は横ばいで推移し、8月中旬から増加する見込みとある。

以上からも、需要の強さが衰えないことを踏まえ、同社の稼働人月数や受注単価が急速に弱含むことは想定し難い。したがって、国内IT人材事業は今後も順調な拡大が続く可能性が高い。

*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8.01倍に～

https://geechs.com/newsrelease/20250806_ankenbairitsu/



出所：同社ホームページ

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1~2%程度

2025/3期実績での悪材料出尽くし感と2026/3期業績計画・増配予想の発表を契機に、同社の株価は徐々に下値を切り上げる形で上向き、業績・配当の下方修正と中期経営計画を取り下げた2023年11月以来の高水準まで戻ってきた。それでも今期会社予想PERは約12倍、EV/EBITDAは約5倍、直近期末基準PBRが2.0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1.50%、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4.31%、同社ベータ値はSPEEDAのデータから、同社株の日次3年分の0.924を用いて算出した。その結果、株主資本コストは5.49%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547円に近くなるように永久成長率を調整すると、概ね1.7%で一株当たり理論株価が553円となった。下表の感応度分析は、ベータ値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)から逆算されるベータ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(547円)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の6.5% [= 予想ROE13% × (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、および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)	20.00	20.34	20.69	21.04	21.40
同成長率(永久成長率と同じ)		1.7%	1.7%	1.7%	1.7%
DDM評価(円)					
5年分の配当金の現在価値	92				
永久成長率	1.7%				
最終年度の配当金 × 永久成長率	22				
ターミナルバリュー	575				
ターミナルバリューの現在価値	461				
一株当たり理論価値	553				

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	1.50%	
ベータ	0.924	
市場リスクプレミアム	4.31%	
株主資本コスト	5.49%	
有利子負債(2025/6末)	2,085	27.0%
時価総額(2025/8/15)	5,651	73.0%
合計	7,736	100.0%
加重平均資本コスト	4.24%	

ベータ	永久成長率				
	1.0%	1.5%	2.0%	2.5%	3.0%
0.875	489	554	639	754	919
0.900	477	539	619	726	878
0.925	466	525	600	700	841
0.950	456	512	583	677	807
0.975	446	499	566	655	775
1.000	436	487	551	634	746
1.025	427	475	536	614	720

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