

Financial Results Briefing

決算説明資料

2025年3月期第2四半期

2024年11月8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 FY3/2025 2Q	
2. セグメント別業績	8
Financial Results for FY3/2025 2Q	
3. 中期成長戦略	18
Medium-term Growth Strategy	
4. 付録	24
Appendix	

Financial Results Briefing

業績 ハイライト

Financial Highlights
for FY3/2025 2Q

1

2025年3月期2Q：エグゼクティブサマリー

FY3/2025 2Q：Executive Summary

四半期売上高63.5億円、過去最高を更新

- 第2四半期累計売上高121.8億円超と、過去最高を更新。
- 第2四半期累計営業利益も、前年同期比84.3%増の1.9億円と順調に進捗。
- 事業ポートフォリオの再構築に取り組む中、純利益も前年同期のマイナスから大幅に改善。
- 国内IT人材は札幌・広島の新規営業拠点展開を計画、フリーランス活用による地域企業の成長推進を目指す。

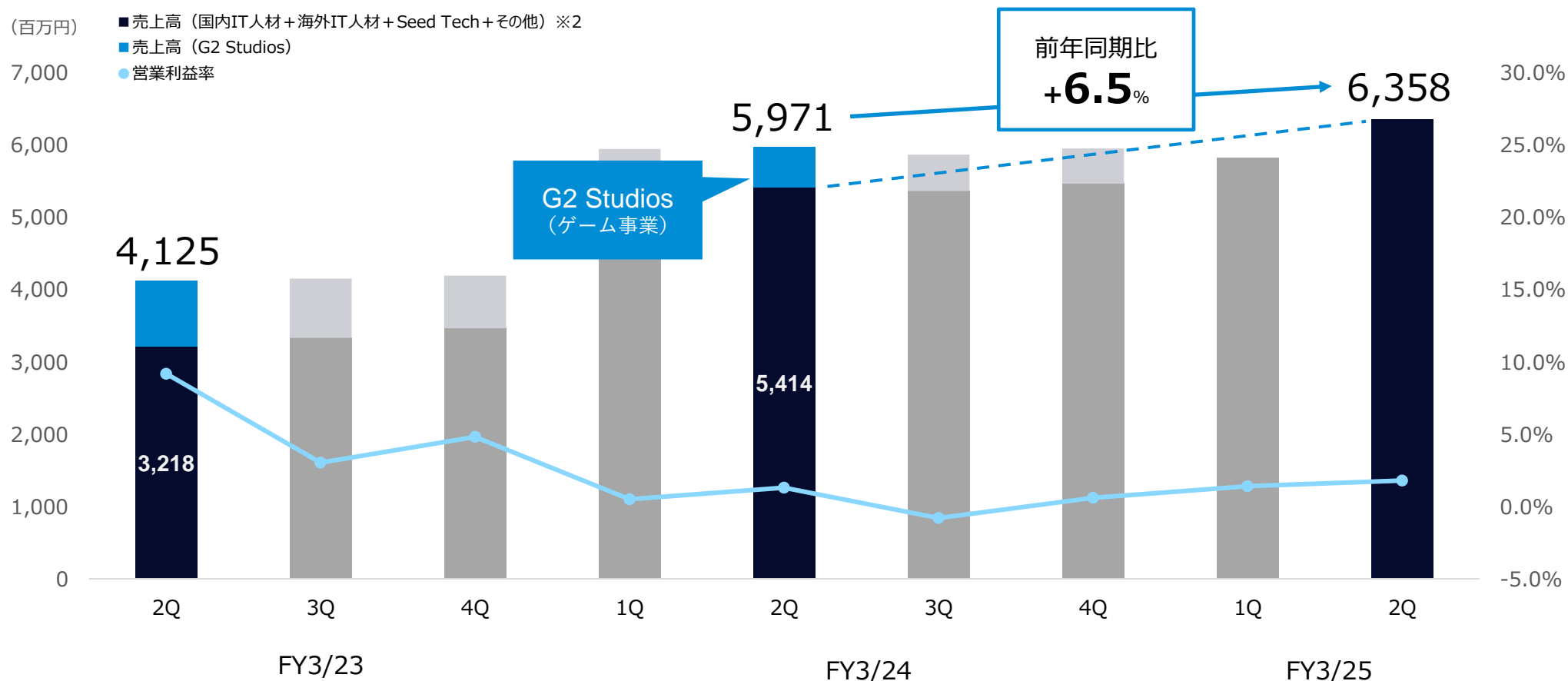
	売上高	EBITDA	営業利益	純利益※
2Q	6,358 百万円	148 百万円	112 百万円	105 百万円
YoY	(+ 6.5%)	(+ 1.0%)	(+ 49.0%)	(-)
2Q累計	12,183 百万円	256 百万円	193 百万円	164 百万円
YoY	(+ 2.2%)	(+ 3.5%)	(+ 84.3%)	(-)

※親会社株主に帰属する四半期純利益

2025年3月期2Q：業績ハイライト（売上高・営業利益率）

FY3/2025 2Q：Financial Highlights (Gross Sales, Operating Profit Ratio)

- 第2四半期売上高は63.5億円を超え、前年同期比6.5%増と成長を継続。（G2 Studios^{※1}除く売上高は前年同期比17.4%増）
- 海外IT人材の営業利益マイナスが影響し、営業利益率は1.8%。

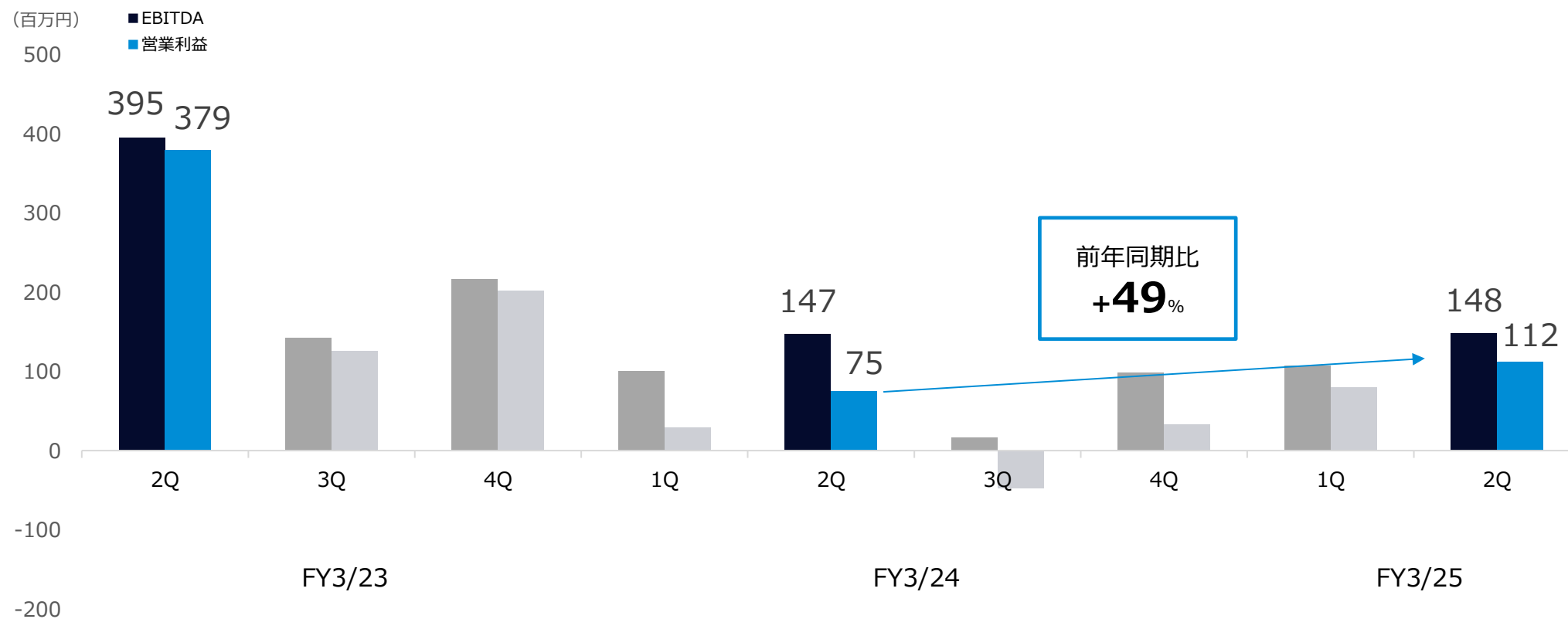


※1 2024/3期に株式譲渡を実行し、前期より連結対象から除外
※2 2024/3期第1四半期より海外IT人材の連結開始

2025年3月期2Q：業績ハイライト（EBITDA・営業利益）

FY3/2025 2Q：Financial Highlights (EBITDA, Operating Profit)

- 第2四半期の営業利益は112百万円、前年同期比 **49.0%** 増加。
- 事業ポートフォリオの再構築を行いつつ、四半期の営業利益もプラス成長を維持。



2025年3月期2Q：セグメント別業績ハイライト

FY3/2025 2Q : Financial Highlights by Segment

- 国内IT人材 : 上半期売上高74.3億円と過去最高を更新、営業利益は人件費が増加しつつも前年同期比8.3%増の伸長。
- 海外IT人材 : 上半期売上高45.5億円（前年同期比23.0%増）と会社計画をキャッチアップ。
- Seed Tech : ハイシーズンの留学事業の売上増加が寄与し、四半期売上高で過去最高の89百万円を達成。
- 全社費用及び調整費：適切な費用コントロールを実施。

(百万円)		24年3月期 2Q累計	25年3月期 2Q累計	25年3月期 2Qのみ	前年比 2Q累計	通期計画	
						計画値	進捗率
国内IT人材	売上	6,907	7,434	3,740	+7.6%	15,800	47.1%
	利益	546	591	296	+8.3%	1,280	46.2%
海外IT人材	売上	3,704	4,555	2,507	+23.0%	10,000	45.6%
	利益	-26	-94	-57	-	0	-
Seed Tech	売上	129	162	89	+25.6%	400	40.5%
	利益	-2	3	16	-	50	6.4%
その他	売上	68	39	24	-42.3%	100	39.8%
	利益	7	-14	-5	-	0	-
全社費用及び調整費		-282	-292	-137	-	-630	-

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

- キャッシュフロー計算書では、税金等調整前当期純利益が増加したものの、売上債権及び契約資産の増加とG2 Studios売却による法人税支払い額が一時的に増加し、営業CFが減少した。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3期末	25/3期 2Q	増減額
流動資産	6,301	6,376	75
現預金	3,749	3,364	-385
売掛金及び契約資産	2,319	2,694	374
固定資産	872	907	34
有形固定資産	83	99	16
顧客関連資産	507	537	29
投資有価証券	34	30	-4
資産合計	7,174	7,283	109
負債	4,103	4,103	-
買掛金	1,149	1,165	16
借入金	1,504	1,418	-86
純資産	3,070	3,180	109
負債純資産合計	7,174	7,283	109

注記：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

キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 2Q	25/3期 2Q	増減額
営業CF	-76	-137	-60
税金等調整前当期純利益	75	200	125
減価償却費（のれん償却額含む）	116	56	-60
売上債権及び契約資産の増減額	-127	-287	-160
仕入債務の増減額	-26	11	37
契約負債の増減額	16	10	-5
未払消費税等の増減額	-109	-39	70
法人税等の支払額	-75	-258	-182
投資CF	-17	-8	9
敷金及び保証金の差入による支出	-16	-22	-5
敷金及び保証金の回収による収入	1	17	16
FCF	-93	-145	-51
財務CF	-198	-247	-48
借入金の返済	-86	-86	-
配当金の支払額	-102	-103	0

業績
セグメント別

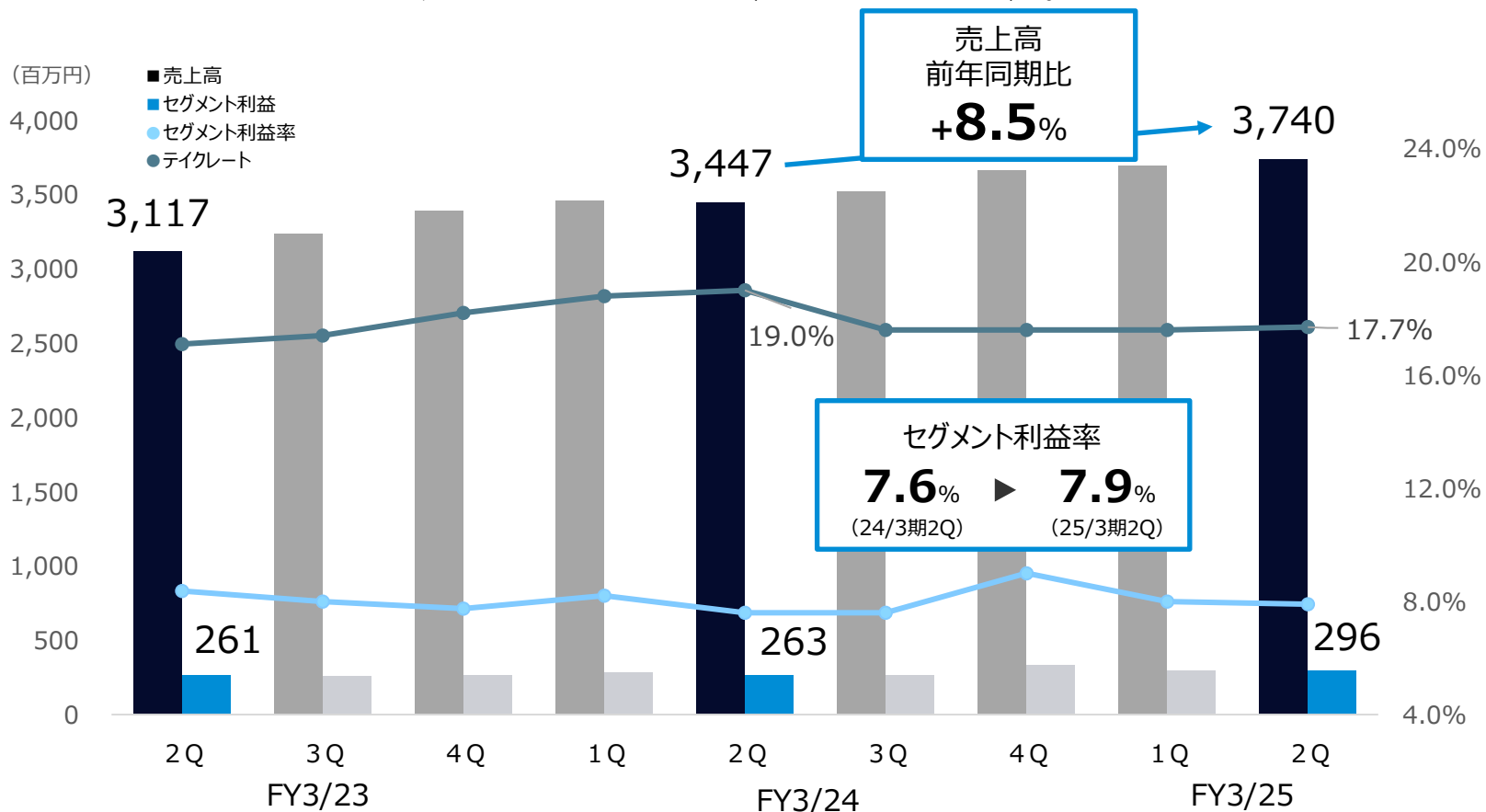
Financial Results
for FY3/2025 2Q

2

国内IT人材（売上高・セグメント利益・広告宣伝費率）

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

- 第2四半期売上高は37.4億円を超え、過去最高を更新。
- 広告宣伝費を計画的に抑制した一方で、人材採用により今期は人件費率が上昇し、セグメント利益率は7.9%となる。
- テイクレートは17.7%と、前四半期と同水準（第1四半期17.6%）。



2Q (YoY)

売上高 **3,740** 百万円 (+8.5%)

セグメント利益 **296** 百万円 (+12.4%)

広告宣伝比率 **1.1** %

2Q累計 (YoY)

売上高 **7,434** 百万円 (+7.6%)

セグメント利益 **591** 百万円 (+8.3%)

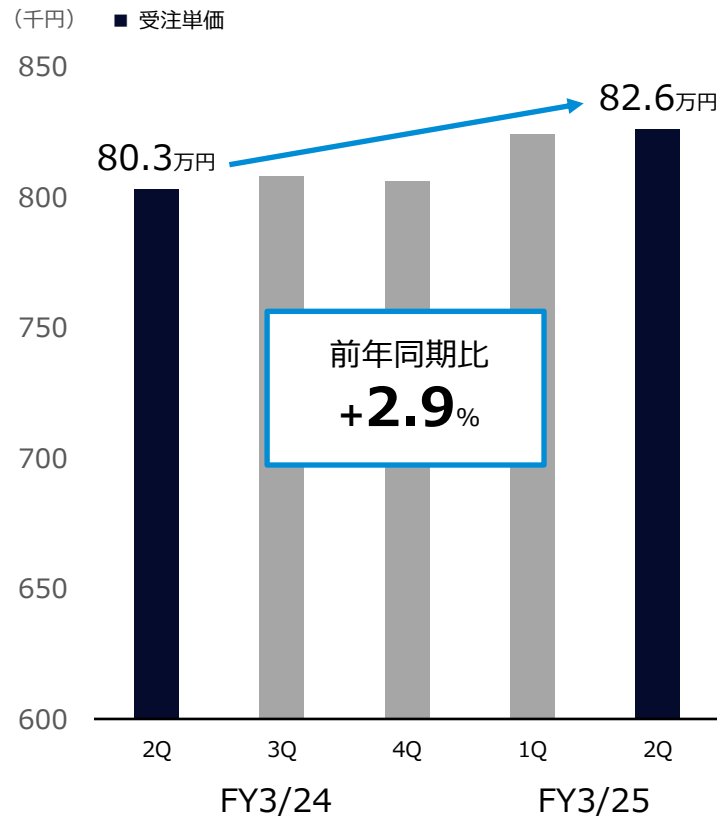
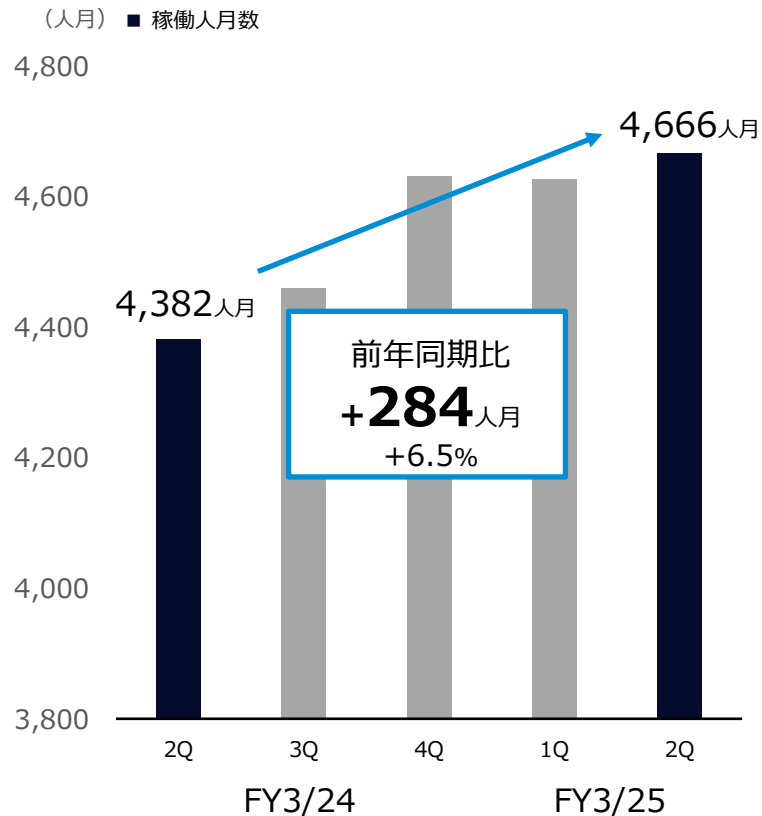
広告宣伝比率 **1.2** %

※ 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 Freelance Matching Business, Japan (Freelancers Under Contract, Unit Price of Orders)

- 稼働人月数は前期第4四半期から第1四半期にかけて業務系開発案件の契約終了数増加により苦戦するも、第2四半期では過去最高の4,666人月に伸長。
- 第2四半期の受注単価は82.6万円と前年同期比2.9%増加。
- DX化やシステム開発による需要は引き続き強く、案件倍率は9.66倍（前年同期10.65倍）となる。



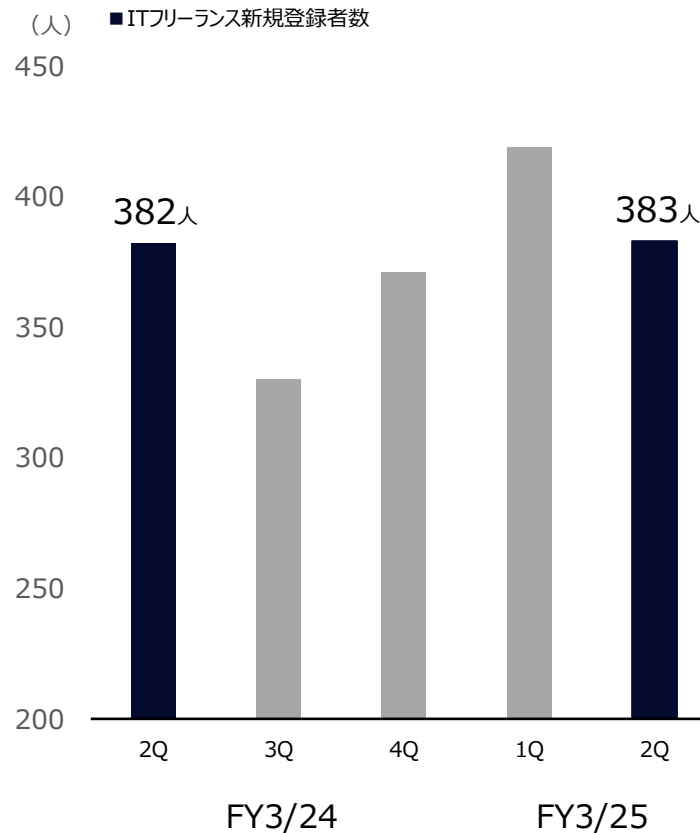
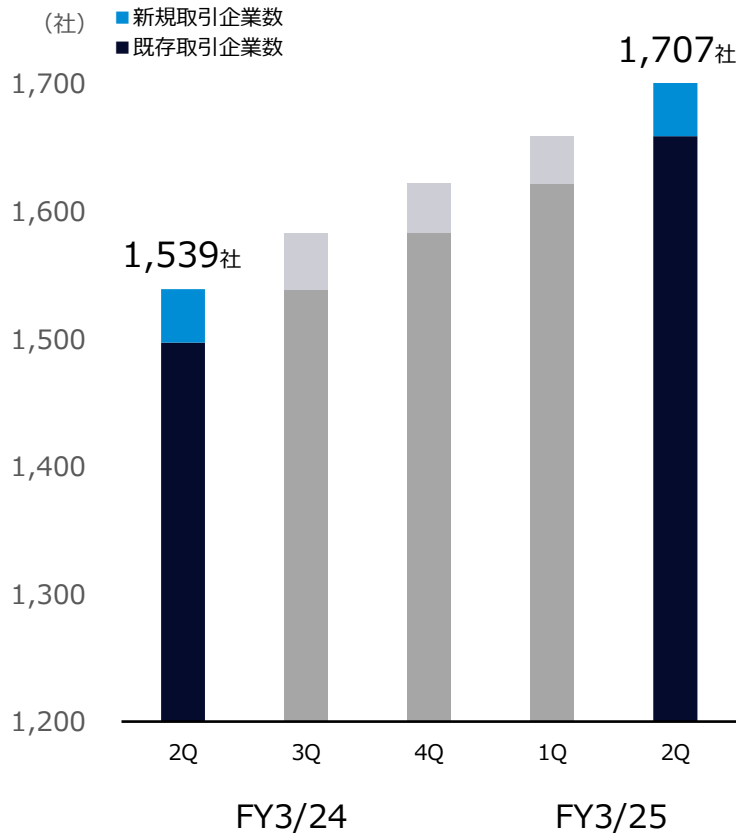
2Q		(YoY)
稼働人月数	4,666	人月 (+6.5%)
受注単価	82.6	万円 (+2.9%)

2Q累計		(YoY)
稼働人月数	9,292	人月 (+5.7%)
受注単価	82.6	万円 (+3.1%)

国内IT人材（取引企業数・ITフリーランス新規登録者数）

IT Freelance Matching Business, Japan (New Business Partners, New Registrants)

- 新規取引企業数は48社増加し、累計取引企業数は1,707社となった。
- 広告宣伝費を抑制しつつも、新規登録のITフリーランスを順調に獲得。



2Q

新規取引企業数 **48** 社

ITフリーランス
新規登録者数 **383** 人

2Q累計

新規取引企業数 **85** 社

ITフリーランス
新規登録者数 **802** 人

国内IT人材（収益性）

Profitability of IT Freelance Matching Business

- ブランディング広告投資の抑制によりCACが適切な水準に回復し、ユニットエコノミクスは5.7と24年3月期より大幅に改善。
- ITフリーランスとのエンゲージメント向上による、平均継続期間の上昇でLTVも伸長。
- 2024年11月にフリーランス新法がスタートしたことにより、更なる市場拡大に期待。

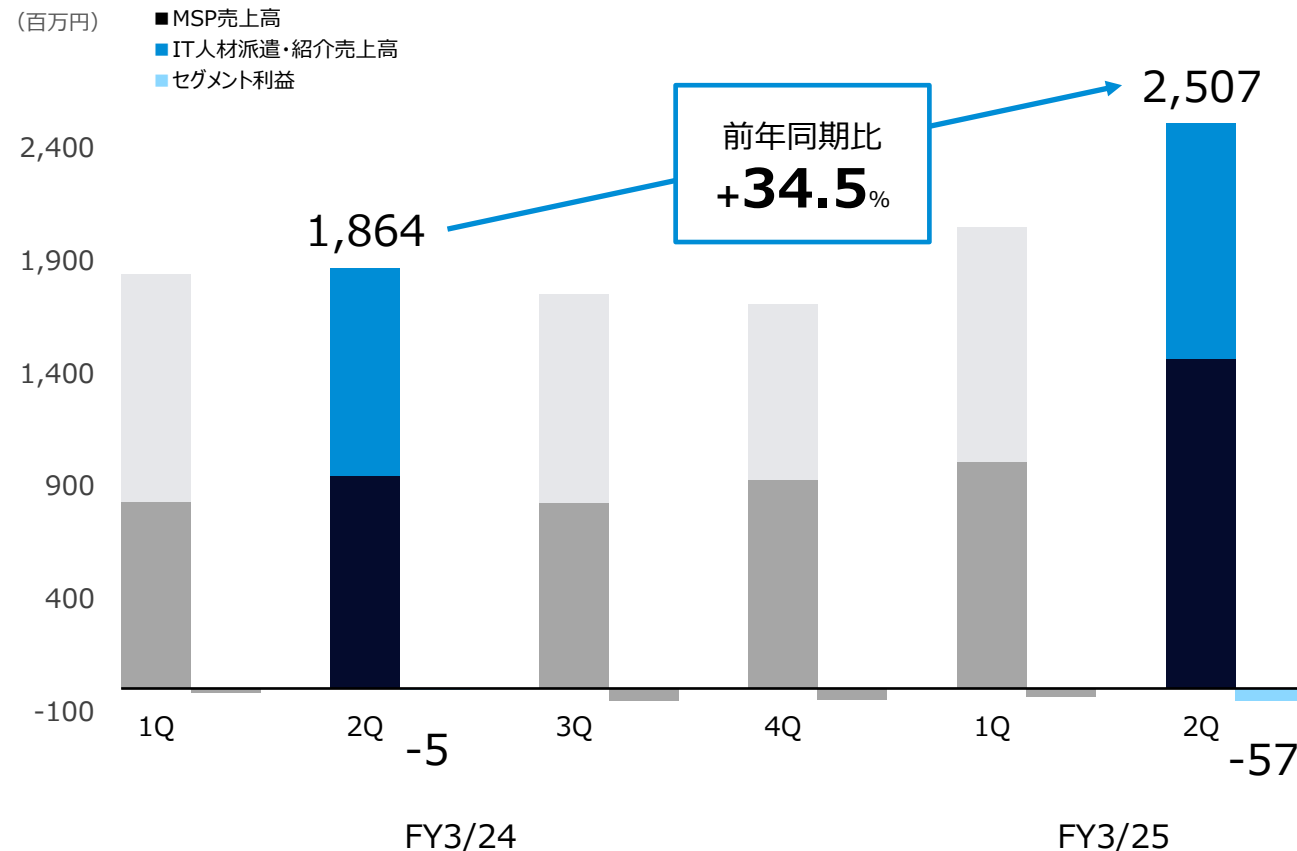
KPI	定義	2024年3月期通期	2025年3月期 上期
ユニットエコノミクス	ITフリーランス獲得コストに対するリターン (=LTV ÷ CAC)	2.4	5.7
LTV (千円)	稼働中に1人のITフリーランスが生み出す 平均粗利総額 (=ARPU × 平均継続期間)	2,510	2,650
ARPU (千円)	ITフリーランス1人当たりの平均月額単価 (粗利)	141	141
平均継続期間 (か月)	1人のITフリーランスの平均稼働期間※	17.8	18.8
CAC (千円)	ITフリーランス一人当たりの平均獲得コスト	1,036	466

※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 Freelance Matching Business, Overseas (Sales, Operating Profit)

- MSPの売上高が伸長し第2四半期売上高は25億円と前年同期比34.5%と増加した。一方で、IT人材派遣・紹介事業が苦戦し、粗利率が低下したためセグメント利益はマイナス57百万円。



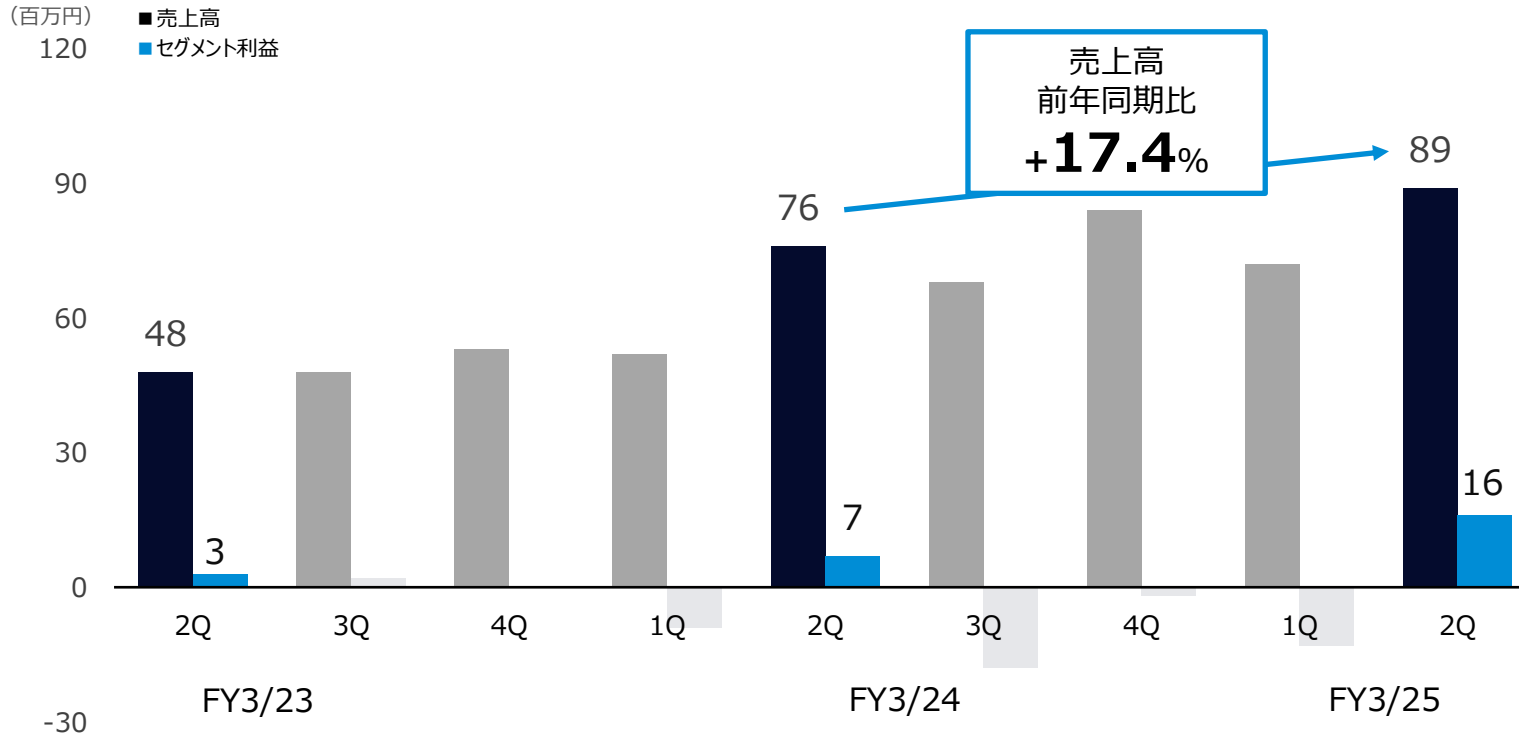
2Q	(YoY)
売上高	2,507 百万円 (+34.5%)
セグメント利益	-57 百万円 (-)
2Q累計	(YoY)
売上高	4,555 百万円 (+23.0%)
セグメント利益	-94 百万円 (-)

※ Launch社の連結決算取込期間は4月～6月。業績は期中平均レートを適用し、豪1ドル=100.26円で日本円換算。期初想定為替レートは豪1ドル=99円。

Seed Tech (売上高・セグメント利益)

Seed Tech (Sales, Operating Profit)

- 四半期売上高及びセグメント利益は過去最高を記録し、通期計画達成に向け着実に進捗。
- 法人・個人共に夏の留学需要が増加し、売上・利益増加に大きく寄与。
- クライアント企業の幅広いニーズに対応し、課題解決を提案するITソリューション事業をスタート。新たな利益創出及びグループシナジーの実現を目指す。



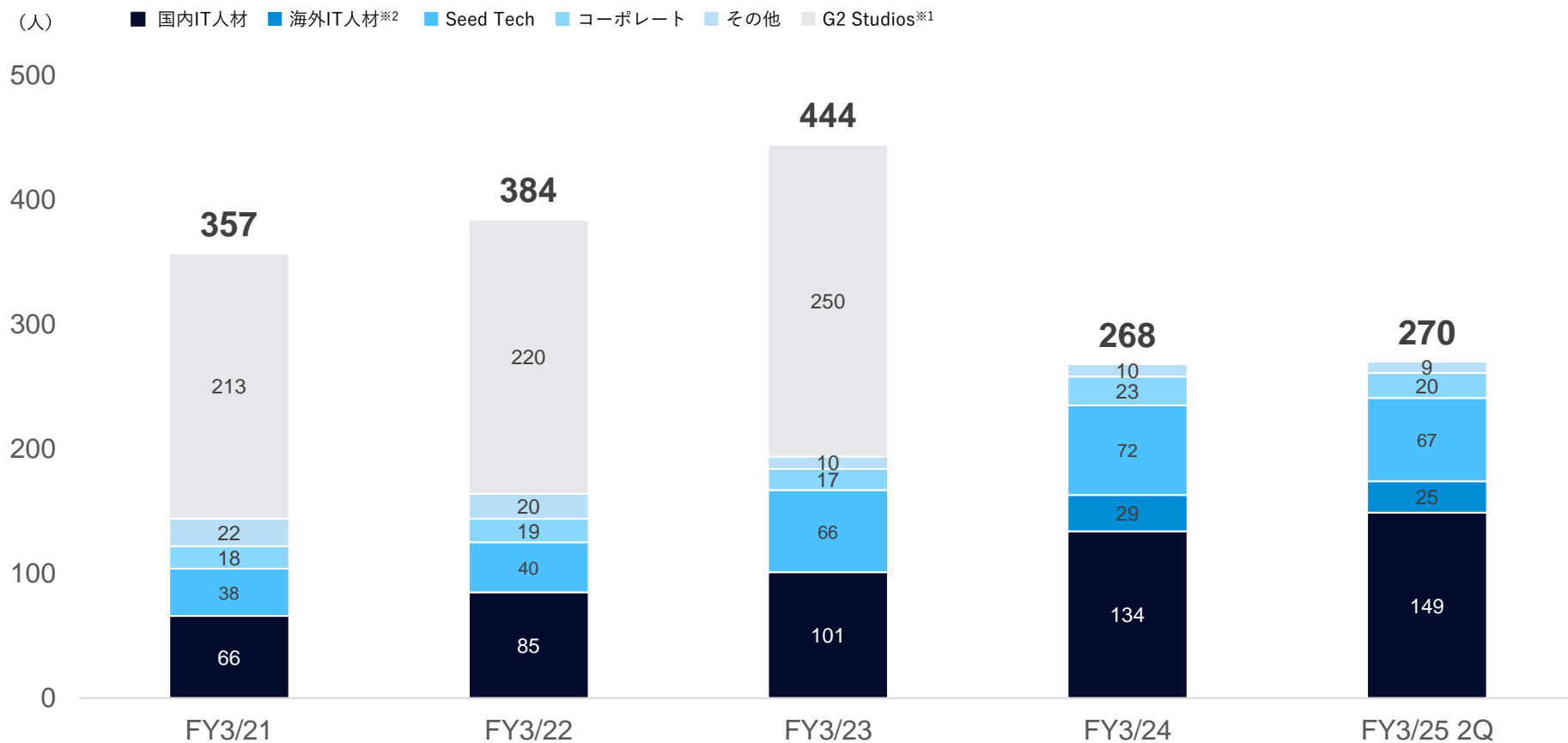
2Q	(YoY)
売上高	89 百万円 (+17.4%)
セグメント利益	16 百万円 (+135.2%)

2Q累計	(YoY)
売上高	162 百万円 (+25.6%)
セグメント利益	3 百万円 (-)

従業員数推移

Changes in the Number of Employees

- グループ全体の従業員数は23年3月期と比較して減少^{※1}しているものの、国内IT人材は計画的な採用強化を実施してきた結果、25年3月期上期末時点で149名の組織に拡大。



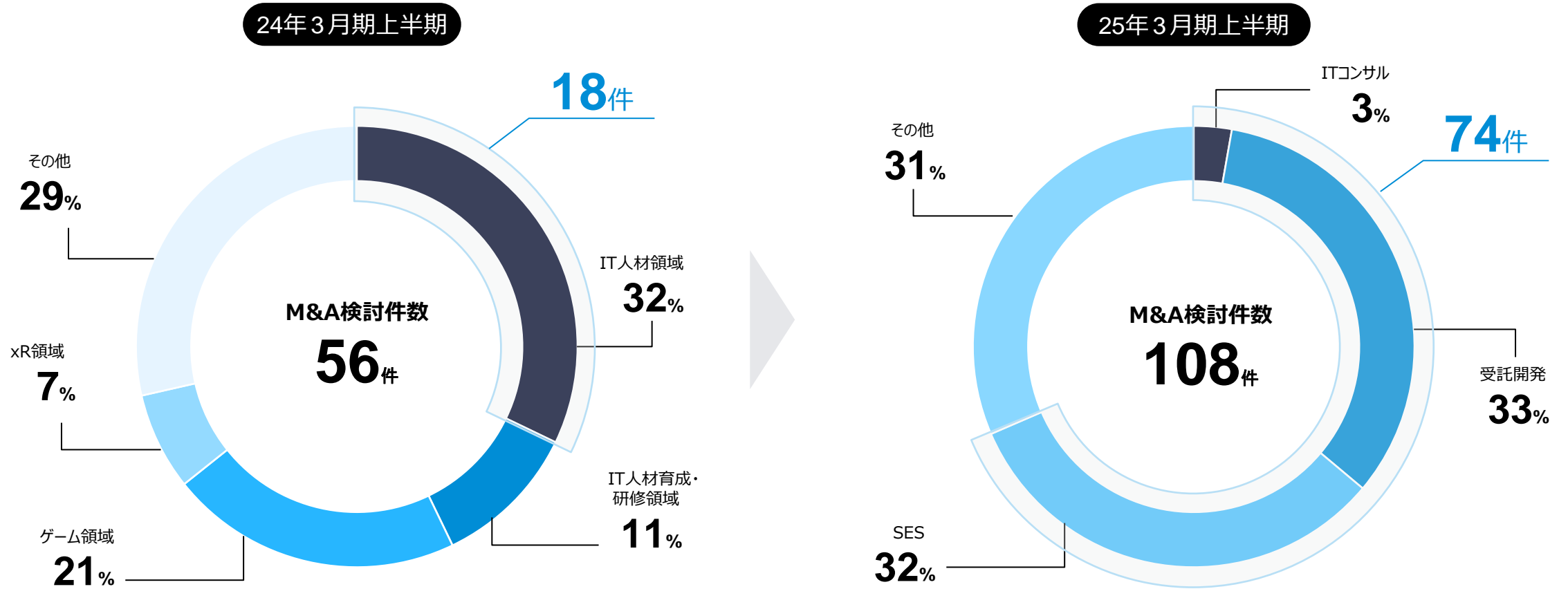
※1 2024/3期にG2 Studiosの株式譲渡を実行し、前期より連結対象から除外

※2 2024/3期第1四半期より海外IT人材の連結開始

M&Aに対する取り組み実績

Approach towards M&A

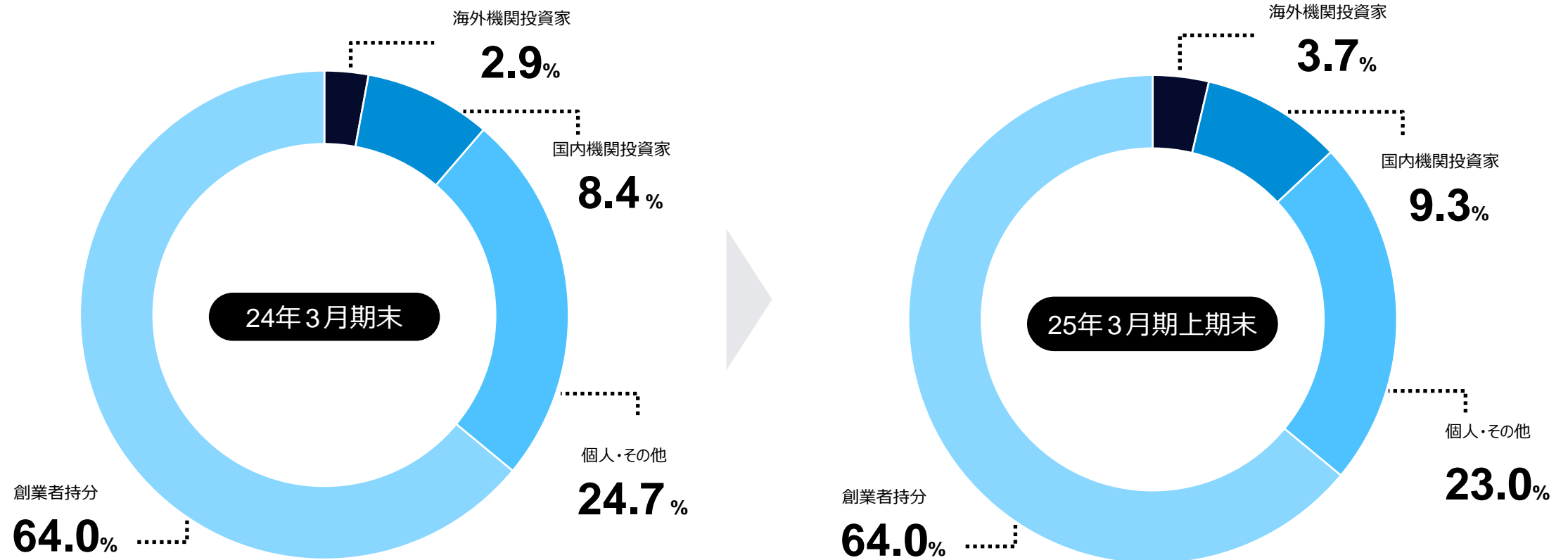
- 25年3月期上半期は、中期成長戦略に沿って前年同期のIT人材領域のソーシングスコープを拡大。ITコンサル・受託開発・SES事業に注力した結果、ソーシング件数は前年同期の18件から74件まで増加。



株主構成

Shareholder Composition

- 24年3月期末と比較し、減少傾向だった海外機関投資家及び、国内機関投資家比率が増加。



中期成長戰略

**Medium-term
Growth Strategy**

3

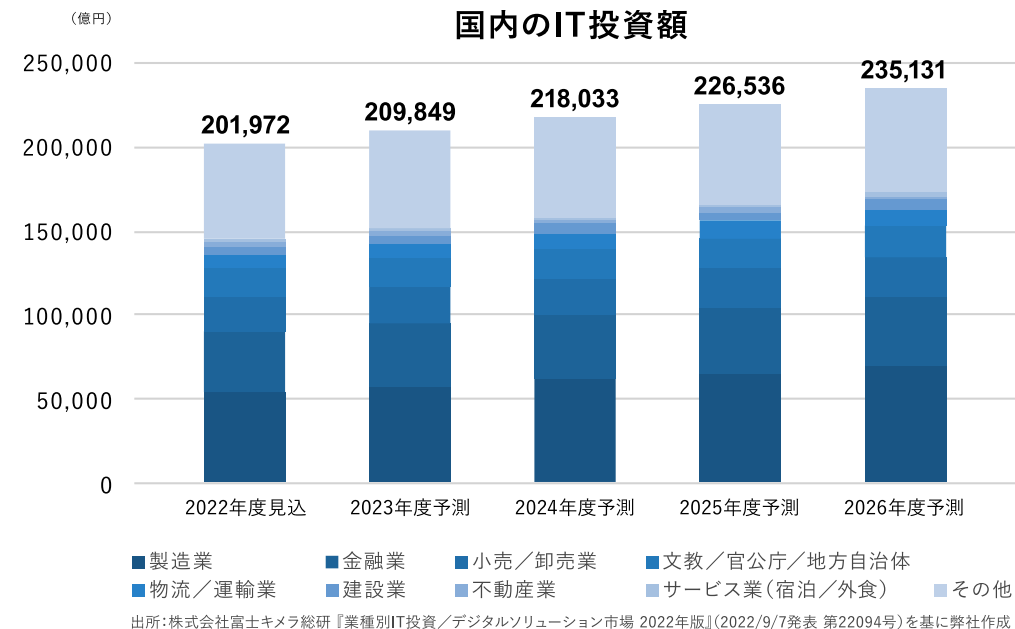
ギークスグループの今後の成長戦略

GEECHS Group's Future Growth Strategy

当社は創業より、ITフリーランスのシェアリングエージェント、オフショアIT人材活用、IT人材育成を事業として展開してきました。

その結果、3,500社以上のIT・インターネットサービス事業者の顧客と共に、国内IT人材事業の売上高は140億円を超える企業へと成長しました。

今後は国内IT市場規模が拡大していく中で、積極的なM&A戦略を推進し、DX/IT人材・組織コンサルティング、ITコンサルティング・PMO、システム開発領域までビジネス領域を拡大することで、企業向けのDX/IT推進案件の上流工程から参画します。開発フェーズにおいては、これまで培ってきたITフリーランス・オフショアIT人材を活用し、総合ITソリューションサービスを提供するグループを目指します。



進出領域

DX/IT人材・
組織コンサルティング

ITコンサルティング
PMO

システム開発

新たな進出領域

New Domain of Expansion

進出
領域

Domain 3

IT人材供給領域から ソリューション提供へ

ITコンサル・PMO・開発機能を
グループ内で保有し総合的支援

M&Aの実行により、コンサル分野を強化し、DX/IT人材・組織・ITシステム構築を展開、各職デリバリーメンバー採用、登録ITフリーランス、オフショアIT人材を活用した上流工程から実装までビジネス領域を拡大

Domain 2

ITエンジニア育成 オフショアIT人材ラボ

「ソダテク」によるIT人材育成
オフショアIT人材ラボ運営支援

IT人材育成ノウハウを保有し、企業・個人への豊富な研修実績と、フィリピンを拠点とした開発ラボチーム組成に貢献、現在では「ソダテク」を内製人材育成に活用し、ニアショアラボ構築までビジネスを拡大

Domain 1

ITフリーランスの シェアリング エージェント

日本のIT業界の事業推進・インターネット産業を
ITフリーランス活用で支援

登録者約2万人以上の多様なスキル・経験を持つITフリーランスデータベースと3,500社以上の顧客基盤を保有し、Web1.0後期から現在まで業界のトップカンパニーとして市場を牽引

戦略的M&Aによる目指すグループ像

Group Image through Strategic M&A

IT人材不足を解決する会社として
ワンストップソリューションの実現を目指す

GEECHS

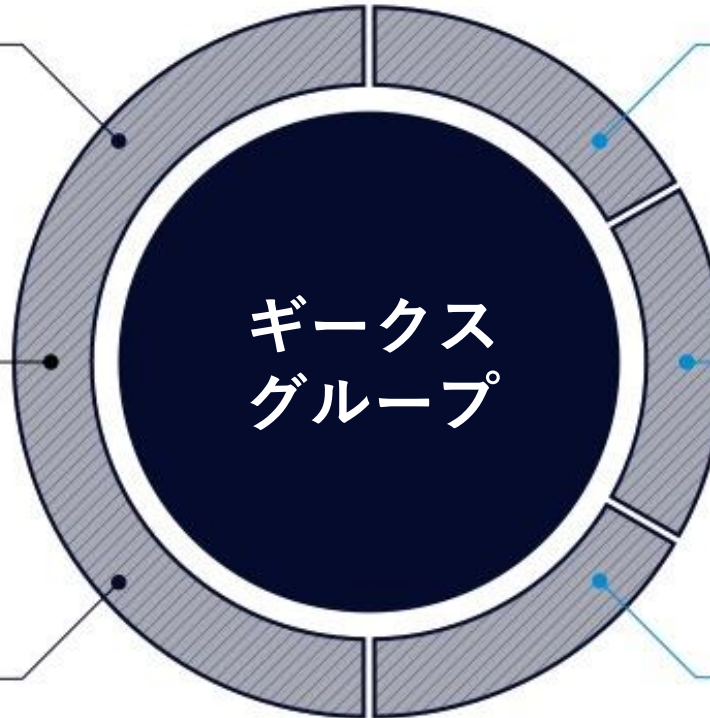
ITフリーランス
技術リソースシェアリング (JPN)

seedtech

オフショアIT人材
IT人材育成・開発ラボ運営(PHL)

launch

IT人材派遣・紹介
IT人材特化サービス(AUS)



DX/IT人材・組織コンサル
人材育成から組織構築まで支援

ITコンサルティング
ITを活用した企業課題解決

システム開発
最先端技術力を有する集団

M&Aの基本方針

Basic M&A Policy

中期成長戦略に沿ったM&Aのターゲット領域・企業選定

買収ターゲット	想定企業	クライテリア
DX/IT人材・組織コンサル	<ul style="list-style-type: none">■ 戦略立案～実行の実績やノウハウを保有する企業■ 売上規模5億円～	
ITコンサル	<ul style="list-style-type: none">■ 優良な顧客基盤を保有する企業■ 売上規模5億円～	<ul style="list-style-type: none">■ グループシナジーが見込める■ 適正な取得価格 (のれん負けしない)■ 早期に売上・利益貢献が見込める
システム開発	<ul style="list-style-type: none">■ 技術力を保有する企業■ 事業承継ニーズのある企業■ 売上規模5億円～	

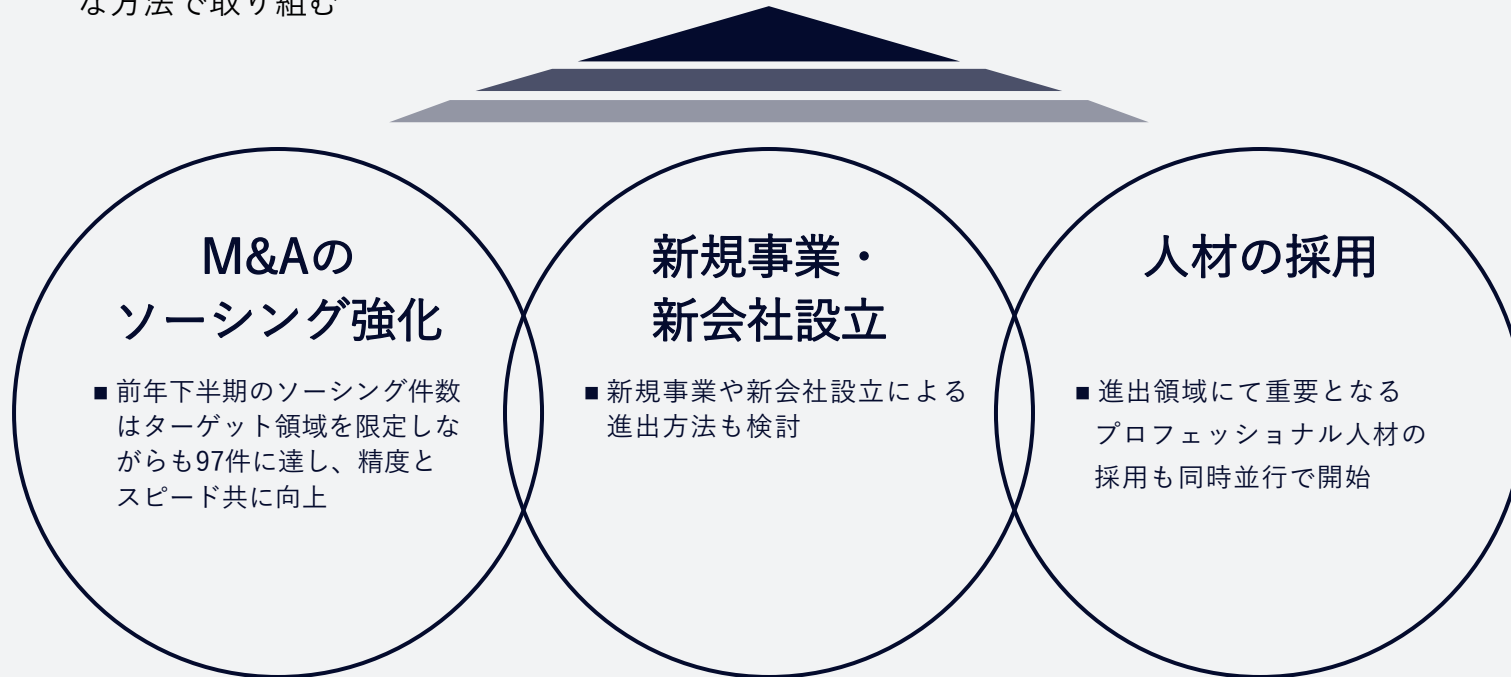
新領域進出への取り組み

Initiatives to Enter New Domains

M&Aの推進を強化しつつ、複数の進出方法を検討

新領域進出方法の最適化

- M&A候補先企業は適正なバリュエーションで評価
- プロフェッショナル人材の採用による新規事業創出も並行して検討、スピード感をもちつつ最適な方法で取り組む



M&Aの ソーシング強化

- 前年下半期のソーシング件数はターゲット領域を限定しながらも97件に達し、精度とスピード共に向上

新規事業・ 新会社設立

- 新規事業や新会社設立による進出方法も検討

人材の採用

- 進出領域にて重要となるプロフェッショナル人材の採用も同時並行で開始

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**IT人材育成**や、**リスキリング**による組織内からIT人材創出、

また、これから日本においてIT人材キャリアを目指す人を増やす環境作りとして、**グローバルに通じるビジネス**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。

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〔2024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	23,739百万円〔2024年3月期〕		
従業員数（連結）	270名〔2024年9月30日現在〕		
拠点	東京本社、大阪支店、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

GEECHS

IT人材事業（国内）

launch

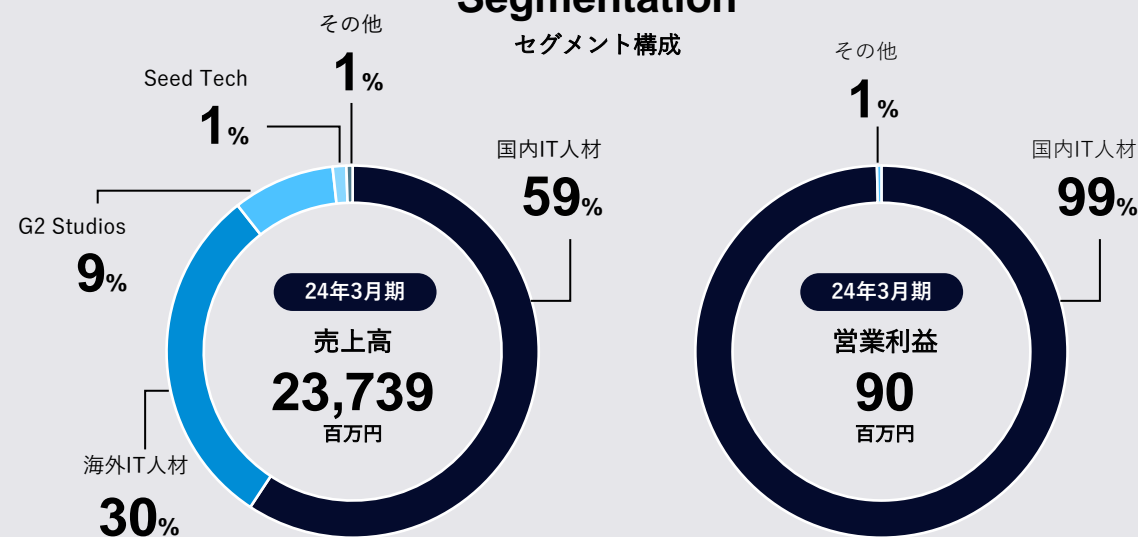
IT人材事業（海外）

seedtech

Seed Tech事業

Segmentation

セグメント構成



価値創造サイクル

GEECHS Social Impact Flow



※ Managed Service Providers(MSP)として独自のVender Management Systemを保有

国内IT人材

IT Freelance Matching Business (Japan)

技術リソースのシェアリングプラットフォーム

geechs job

案件情報サイト

常時 **1,500** 件以上保有



ITフリーランス

約 **1,400** 名
年間登録数



フリーランス向け
福利厚生プログラム



顧客企業
約 **3,630** 社



IT系の成長企業

インターネット事業者

- Ad Tech
- Fin Tech
- HR Tech
- Ed Tech
- Health Tech
- Med Tech
- Real Estate Tech
- EC
- ゲーム
- その他 各種SaaS

IT事業者

- 各種事業系システム
- 社内業務システム

提携企業
45 社



(一部抜粋)

ギークスの強み

GEECHS Strength

スピーディかつ最適なマッチング

- 全プロセスのオンライン化によるスピーディなマッチング
- ビックデータ活用により、スキル以外の趣向性まで考慮
- 東京、大阪、福岡、名古屋を繋ぐシームレスなマッチング

マッチング力

GEECHS
Strength

サポート力

ITフリーランス1名あたり3名の
サポートチーム体制

- プロジェクトメンターとしての手厚いサポート
- キャリアアドバイザーによる手厚いサポート
- フリノベサービス等によるエンゲージメント向上
- ITフリーランスのニーズに沿った各種イベントの定期開催

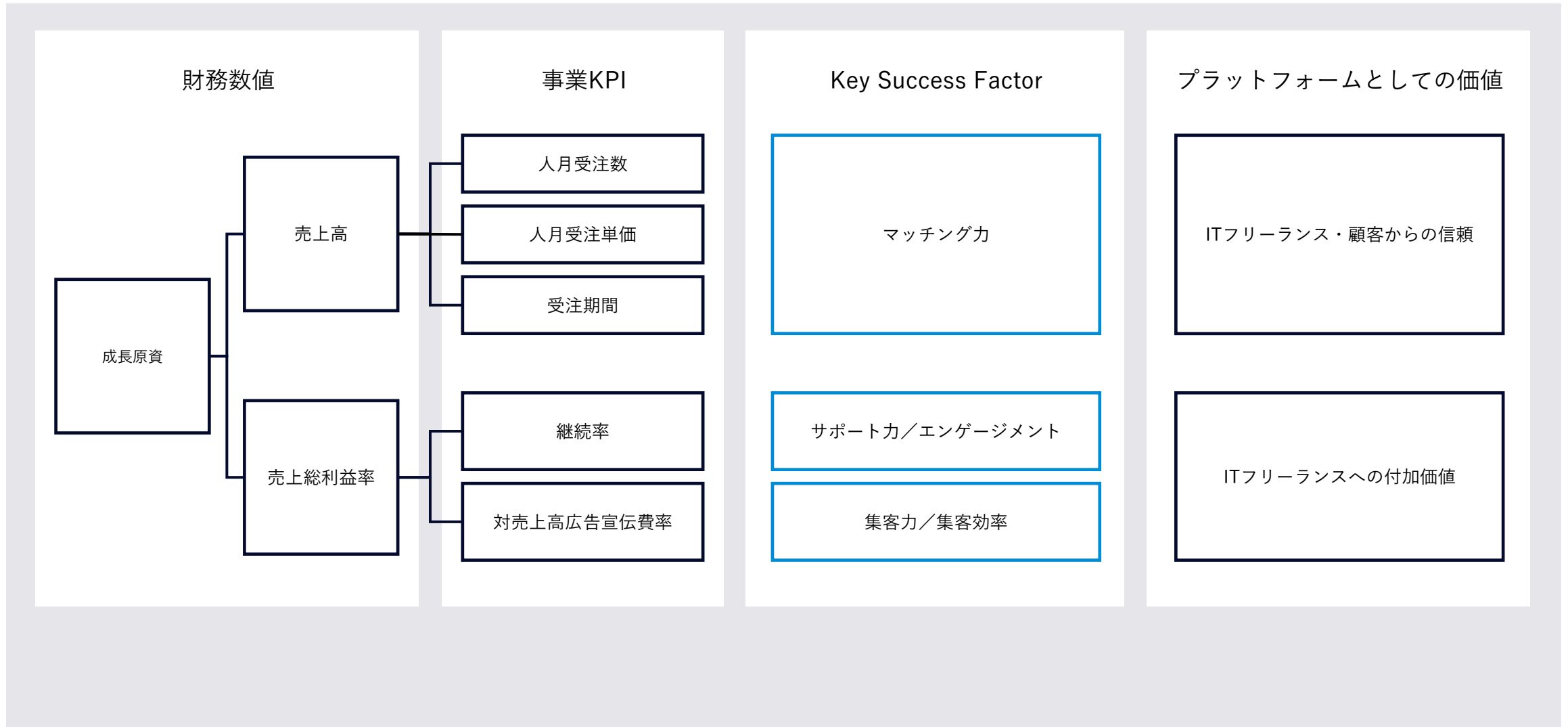
集客力

全て内製によるマーケティング

- 高速PDCAによる効率的／効果的なWebマーケティング
- マーケティングオートメーションを用いたリードナーチャリングの実行
- 登録ITフリーランスの声も生かした充実したコンテンツマーケティング
- 登録ITフリーランスからの紹介制度

成長源泉

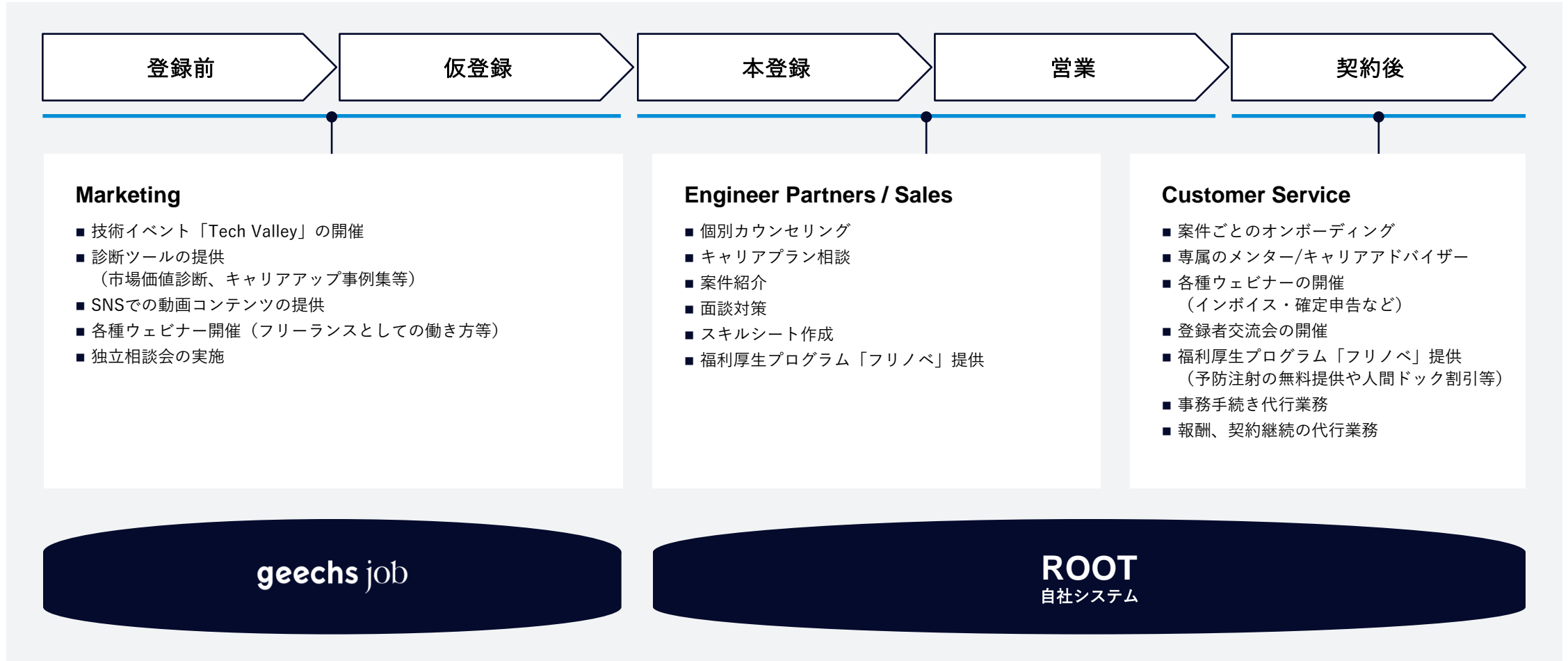
Source of Growth



ITフリーランスのエンゲージメント向上施策

Measures to improve engagement of IT freelancers

ITフリーランスとの効果的なタッチポイントを長期的に持つことで、
エンゲージメントの向上を図る



類似ビジネスとの違い

Differences from Similar Businesses

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

	当社	クラウドソーシング	IT技術者派遣
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	<ul style="list-style-type: none">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

ITフリーランスのエンゲージメント

Engagement

ITフリーランスとのエンゲージメントを高めることで、
継続的なパートナーシップを強固なものとし、ビジネスの最大化を図る

ITフリーランスの不安要因の解消に尽力し、
安心して長く働ける環境を提供する

55のサービスを展開中

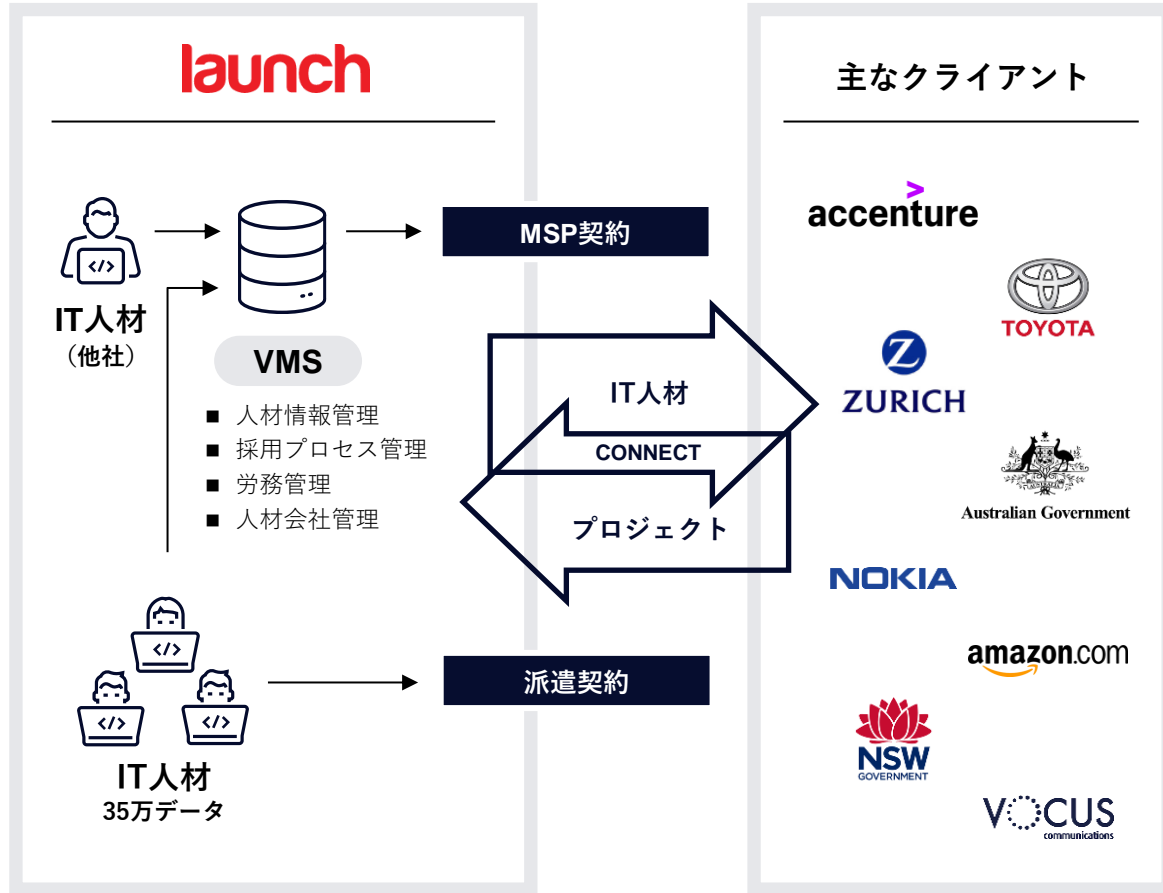
- 確定申告セミナーの開催
- 会計ソフトの割引提供
- 各種オンライン学習サービス支援
- 健康診断・人間ドック受診の割引提供
- 英語留学の優待提供
- 結婚などのライフイベントの特典進呈
- 住宅ローン事務手数料の割引提供
- 提携クレジットカードの提供と各種特典進呈
- AI技術の学習支援の特典進呈
- etc

ITフリーランス向け
福利厚生プログラム



海外IT人材 (Launch Group)

IT Freelance 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. 豊富なIT人材データベース

35万人超の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。

3. MSPとして自社開発VMSの提供

MSP(Managed Services Providers)は全世界で拡大傾向にあり、
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
を包括的に行うことで、強固な顧客基盤の構築により安定的な成長を見
込む。また、独自のVMS (Vendor Management System) によって、カ
ジュアル雇用における人材管理のあらゆる課題を解決するシステムを保
有している。

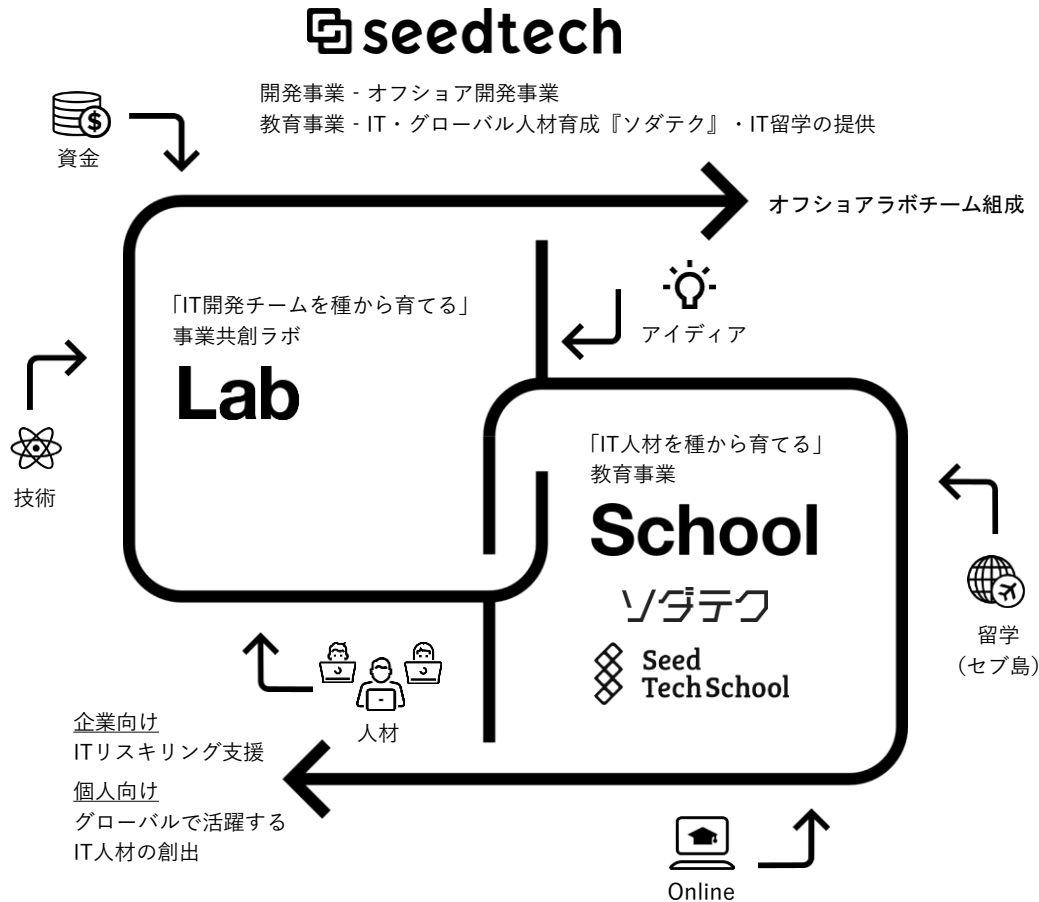
※MSP : Managed Services Providers

※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

Seed Tech

Seed Tech



1. 世界標準の事業共創ラボ型開発支援

国内外における開発チームのIT人材リソース確保、育成・マネジメントまで包括的に支援し、長期的に「成功する開発チーム」組成に最適。

2. DX/IT人材育成サービス『ソダテク』の提供

SaaS型DX / IT人材育成プラットフォームを法人・個人向けに提供。すべて動画による教材数400以上、総学習時間400時間以上の豊富なカリキュラムにより非エンジニアのリスクリングを支援。

3. プログラミングスクールの運営

海外において、合宿形式のプログラミング&英語スクールを運営。オフショアラボ開発で実績のある企業が運営するスクールだからこそ、実践的で高い技術を学ぶことが可能。転職や副業までサポートし、グローバルで活躍するエンジニアを育成。

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IT人材を、種から育てる。

業績ハイライト

Performance Highlights

決算年月		2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期 上期	2025/3期 通期計画
売上高	(千円)	14,340,774	15,997,838	23,739,835	12,183,230	26,300,000
EBITDA	(千円)	1,226,900	651,393	362,120	256,221	670,000
営業利益	(千円)	1,133,696	589,410	90,859	193,497	550,000
経常利益	(千円)	1,135,706	567,920	82,483	199,372	545,000
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	705,194	244,215	-1,473,379	164,309	336,000
包括利益	(千円)	703,843	239,739	-1,516,051	208,199	-
資本金	(千円)	1,101,531	1,109,972	1,112,183	1,112,183	-
純資産額	(千円)	4,470,860	4,687,486	3,070,641	3,180,208	-
総資産額	(千円)	5,874,294	8,999,379	7,174,136	7,283,575	-
1株当たり純資産額	(円)	422.26	441.05	272.09	-	-
1株当たり当期純利益	(円)	67.18	23.20	-142.75	15.91	32.54
自己資本比率	(%)	75.7	47.7	39.2	40.0	-
自己資本利益率	(%)	17.0	5.6	-41.5	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	369,207	688,038	-3,827	-137,042	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-68,653	-1,560,893	317,149	-8,359	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-91,339	1,274,450	-330,211	-247,551	-
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	3,357,198	3,755,033	3,749,726	3,364,588	-
従業員数	(名)	384	444	268	270	-

補足データ（国内IT人材）

Supplemental Data (IT Freelance Matching Business (Japan))

決算年月	2024/3期					通期	2025/3期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q		2Q	
売上高 (千円)	3,460,652	3,447,026	3,519,688	3,662,106	14,089,473	3,694,229	3,740,740	
広告宣伝費※ (千円)	106,986	108,202	63,917	50,774	329,879	46,684	42,458	
広告宣伝費率 (%)	3.1%	3.1%	1.8%	1.4%	2.3%	1.3%	1.1%	
セグメント利益 (千円)	282,780	263,527	267,060	330,370	1,143,739	295,536	296,183	
セグメント利益率 (%)	8.2%	7.6%	7.6%	9.0%	8.1%	8.0%	7.9%	
テイクレート (%)	18.8%	19.0%	17.6%	17.6%	18.0%	17.6%	17.7%	
稼働人月数 (人月)	4,405	4,382	4,459	4,631	17,877	4,626	4,666	
受注単価 (千円)	799	803	808	806	804	824	826	
新規取引企業数 (社)	53	42	44	39	178	37	48	
ITフリーランス新規登録者数 (人)	366	382	330	371	1,449	419	383	

※フリーランス向けのエンジニア集客費と企業向け広告宣伝費の合計金額

*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。