

ホリスティック企業レポート ギークリー 505A 東証スタンダード

新規上場会社フォローアップ・レポート
2026年7月31日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20260730

26年5月期決算は計画を上回る

効果的な広告宣伝と年収800万円～1300万円の層への事業拡大で成長を目指す

アナリスト:高木 伸行 +81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【505A ギーフリー 業種:サービス業】

株価(7月30日):1,313円 時価総額16,813百万円 発行済株式総数:12,805,000株

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2025/5	7,147	22.4	703	-41.4	704	-41.2	493	-42.3	44.2	225.8	6.8
2026/5 実	9,783	36.9	2,156	3.1×	2,130	3.0×	1,516	3.1×	132.6	341.2	32.0
予	9,703	35.8	2,004	2.9×	1,965	2.8×	1,346	2.7×	120.0	-	18.0
2027/5 予	12,080	23.5	2,506	16.2	2,504	17.6	1,701	12.2	140.9	-	57.0

(注) 1.単体ベース

2.2025年8月31日付けで1:2の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正

3.2026/5期の配当金32.0円の内訳は普通配当20.0円、上場記念配当12.0円

4.2026/5期及び2027/5期の予想は会社予想

> 事業内容

◆ IT・Web・ゲーム業界に特化した人材紹介サービスを展開

人材を求める求人企業と仕事を探している求職者の間に立ち、最適なマッチングを実現する人材紹介サービスを提供している。

ギーフリー(以下、同社)は、求人企業が内定を出し、求職者が入社した時点で売上を認識する成功報酬型の収益モデルである。ただし、求職者が入社後短期間で退職した場合には紹介手数料は契約に基づいて求人企業に返金されることになる。求職者が企業からの内定を承諾してから入社までの期間は、2カ月から3カ月程度が一般的であることから、数カ月先までの売上高がある程度見通せる収益モデルでもある。

IT・Web・ゲーム業界に特化した人材紹介事業を行ってきたが、新型コロナウイルス感染症の流行に触発されたDXの広がりにより食品、流通、電機といった事業会社に対してのIT人材採用支援も増加している。

26/5期の取引社数はIT人材への需要拡大を受けて25/5期の1,417社から1,755社へと大幅に増加した。また、業種別では、インターネット関連企業が33.0%(前期33.6%)、SIer・ITコンサルが30.9%(同32.3%)、事業会社が30.3%(同27.1%)、ゲームが5.8%(同7.0%)を占めた。取引先上位10社の売上構成比は11.1%(同10.0%)と低い水準が続いている。顧客の業種分散が進み、且つ特定企業への依存度が低いことから、フロー型の収益構造ではあるが、収益の安定性は比較的高い。

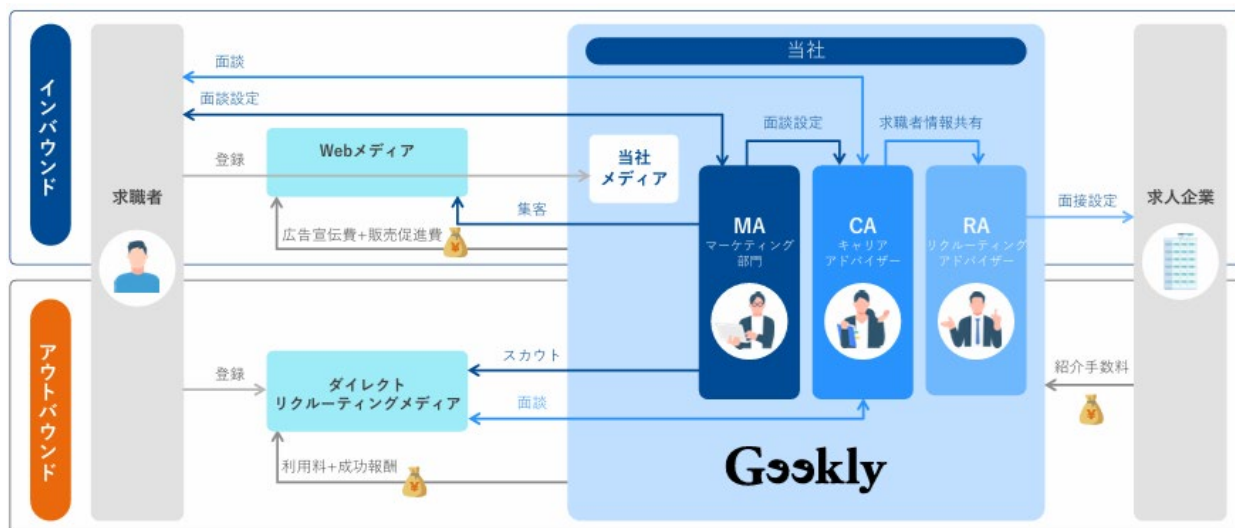
◆ 求職者の集客経路～インバウンド経路とアウトバウンド経路

ターゲットとする求職者は、ソフトウェア、AI、ゲーム開発に関する各種エンジニア職、ITコンサルタント、Webクリエイターなどの専門職、AI、IoT、クラウドといった先端技術分野に携わる人材や企業のDX推進に関わる人材である。

求職者の集客は、転職に関するノウハウや IT 職種の解説、IT 業界に関する最新情報などを幅広く発信している Geekly Media や IT・Web・ゲーム業界に特化した転職の面接対策、選考情報、クチコミ情報を提供する Geekly Review といった同社のオウンドメディアを始め、交通広告、テレビ CM、Web 広告、SNS を活用して同社のサービスサイトに登録してもらう(1)インバウンド経路と、doda やビズリーチといった外部の転職プラットフォームを活用した(2)アウトバウンド経路の両方で行っている(図表 1)。

同社は求職者の集客効率やコストを勘案しながらインバウンド経路とアウトバウンド経路を使い分け、求職者獲得に関するコストを最適化するように努めている。

【図表 1】複数の集客経路と分業化



(出所)決算説明資料

(1) インバウンド経路

インバウンド経路による集客は転職ニーズが顕在化していない層も対象となるため、他の人材サービス会社が接触していない層へのアプローチが可能となる。

インバウンド経路の主な費用としては認知度向上に向けた交通広告やスポンサー契約などの広告宣伝費、リスティング広告やアフィリエイト広告などの販売促進費などがある。

(2) アウトバウンド経路

アウトバウンド経路による集客は同業他社も同じ転職プラットフォームにアクセスしていることから競争が厳しいものの、インバウンド経路とは異なる層の集客が可能になるというメリットがある。アウトバウンド経路による成約は外部の転職プラットフォーム運営事業者に成果報酬などを支払うことになる。

◆ 分業による業務オペレーション

同社のオペレーションの特色は、求職者との面談設定をマーケティング部門(以下、MA)、求職者との面談・求人案件紹介をキャリアアドバイザー(以下、CA)、求人企業からの求人案件獲得をリクルーティングアドバイザー(以下、RA)が担当するという分業体制が敷かれている点にある(図表 1)。

MAはCAとの面談設定までを担当している。インバウンド経路については、広告宣伝戦略の立案、SEO 対策などの広告運用、同社のメディアに登録した求職者との面談設定を、アウトバウンド経路では、外部プラットフォームでのスカウトメールの送信、面談の設定までを行っている。

面談設定後は CA が担当し、求職者と求人企業のマッチングを始めとする人材紹介サービスに必要な機能を備えた同社独自の基幹システムの AI マッチングシステムを活用して、求職者の希望、スキル、経歴を基に、書類審査通過率の高い人材を求人企業に推薦している。

求人企業については RA が対応している。求人企業の開拓、求人企業の採用要件や求める人物像、スキルを把握し、CAと情報連携している。

この分業体制により、MA はマーケティングノウハウの高度化に、RA は求人先である IT・Web・ゲーム業界などの動向の把握に専念できる。CA については MA、RA との情報共有に加えて、基幹システムの活用により早期戦力化が可能になる。

> 業績

◆ 26 年 5 月期実績

26/5 期実績は、売上高 9,783 百万円(前期比 36.9%増)、営業利益 2,156 百万円(同 3.1 倍)、経常利益 2,130 百万円(同 3.0 倍)、当期純利益 1,516 百万円(同 3.1 倍)となり、新規上場時に公表された予想を上回った(図表 2)。

【図表 2】26 年 5 月期実績

	25/5期		26/5期			
	(百万円)	(%)	実績		会社計画	
			(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	7,147	100.0	9,783	100.0	9,703	100.0
売上原価	758	10.6	1,039	10.6	1,035	10.7
売上総利益	6,389	89.4	8,744	89.4	8,667	89.3
販売費及び一般管理費	5,685	79.5	6,587	67.3	6,663	68.7
営業利益	703	9.8	2,156	22.0	2,004	20.7
営業外収支	0	-	-26	-	-39	-
経常利益	704	9.9	2,130	21.8	1,965	20.3
税引前当期純利益	706	9.9	2,130	21.8	1,965	20.3
当期純利益	493	6.9	1,516	15.5	1,346	13.9

(出所) 決算短信、「東京証券取引所スタンダード市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に
証券リサーチセンター作成

堅調な集客と面談 CA 数の増加により、面談数及び成約件数が増加したことや成約単価の上昇により売上高は前期比 36.9%増と高い伸びとなった。26/5 期末の面談 CA 数は 112 人(前期末 81 人)となった(図表 3)。また、成約単価は第 1 四半期 212 万円(前年同期比 9.3%増)、第 2 四半期 211 万円(同 7.7%増)、第 3 四半期 220 万円(同 8.4%増)、そして季節的要因から売上高が増加する第 4 四半期は 237 万円(同 18.5%増)と堅調に推移した。賃上げを背景とした想定年収や紹介手数料率の改定が進んだことが貢献している。

【図表 3】四半期売上高、面談 CA、成約単価

	25/5期				26/5期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高 (百万円)	1,530	1,982	1,725	1,909	2,071	2,401	2,479	2,830
面談CA (人)	70	71	72	81	90	90	97	112
成約単価 (万円)	194	196	203	200	212	211	220	237

(出所)届出目論見書、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

転職プラットフォーム運営企業等の外部媒体に対するサービス利用料に相当する売上原価は前期比 37.1%増となり、売上原価率は前期と同水準の 10.6%となった(図表 4)。人件費は CA を始めとする増員があり、同 29.5%増、販売促進費はアウトバウンド集客に関するスカウトチケットの値上げの影響等から同 43.5%増となった。広告宣伝費は、25 年春に締結した e スポーツチーム ZETA DIVISION®とのスポンサー契約に関連する施策を展開することで、広告宣伝費を削減しつつ効率的に認知向上を図る戦略が奏功し、同 48.3%減となった。いずれの費用も計画から大きく乖離していない。

【図表 4】主要費用

	25/5期	26/5期	前期比
	(百万円)	(百万円)	(%)
売上原価	758	1,039	37.1
人件費	2,207	2,858	29.5
販売促進費	1,549	2,223	43.5
広告宣伝費	719	372	-48.3

(出所)決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

◆ 27 年 5 月期会社計画

同社は 27/5 期について、売上高 12,080 百万円(前期比 23.5%増)、営業利益 2,506 百万円(同 16.2%増)、経常利益 2,504 百万円(同 17.6%増)、当期純利益 1,701 百万円(同 12.2%増)を計画している(図表 5)。

【図表 5】27 年 5 月期会社計画

	26/5期		27/5期会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	9,783	100.0	12,080	100.0
売上原価	1,039	10.6	1,453	12.0
売上総利益	8,744	89.4	10,626	88.0
販売費及び一般管理費	6,587	67.3	8,120	67.2
営業利益	2,156	22.0	2,506	20.7
営業外収支	-26	-	-2	-
経常利益	2,130	21.8	2,504	20.7
税引前当期純利益	2,130	21.8	非公表	-
当期純利益	1,516	15.5	1,701	14.1

(出所) 決算短信、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

継続的な集客と面談 CA 数を 26/5 期末 112 人から 27/5 期末 140 人へと増加することにより、面談数を増加し、23.5%増収を計画している。

主要費用については、転職プラットフォームのサービス利用料に相当する売上原価は特定転職プラットフォームでの成功報酬料率の引き上げを織り込み、前期比 39.8%増の 1,453 百万円を計画している(図表 6)。このため、売上総利益率は同 1.4%ポイントの悪化を想定している。

人件費については面談 CA 数の増加を含む業容拡大に合わせた人員増により前期比 23.7%増の 3,534 百万円、販売促進費はスカウトチケット費用の値上げ等を反映し、同 28.2%増の 2,850 百万円、広告宣伝費は ZETA DIVISION®とのスポンサー契約の継続とスポンサー契約を活かした施策を実施することを想定しており、同 8.9%増の 405 百万円を見込んでいる。販売費及び一般管理費(以下、販管費)全体では 8,120 百万円(前期比 23.3%増)と増加を見込むものの、販管費率は前期とほぼ同水準の 67.2%に抑えている。

【図表 6】主要費用の会社計画

	26/5期	27/5期 会社計画	前期比
	(百万円)	(百万円)	(%)
売上原価	1,039	1,453	39.8
人件費	2,858	3,534	23.7
販売促進費	2,223	2,850	28.2
広告宣伝費	372	405	8.9

(出所) 決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

営業利益は前期比 16.2%増、営業利益率は売上総利益率の悪化を主因に前期比 1.3%ポイントの悪化を想定しているが、20.7%と 20%を上回る水準を

確保する計画である。

経常利益は 26/5 期に営業外費用に計上された上場関連費用 26 百万円が剥落することから、前期比 17.6%増と営業増益率を上回る計画である。

同社は、必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを重視し、毎年増配、または最低でも横ばいの水準で配当し続ける累進配当を基本方針としている。26/5 期の 1 株当たり配当金は記念配当 12.0 円を含めて 32.0 円(配当性向 24.1%)であったが、27/5 期については、57.0 円(同 40.5%)を予定している。

◆ 成長戦略

27/5 期の集客施策としては、テレビ CM では接点を持てなかった求職者の集客が好調なことから、ZETA DIVISION®とのスポンサー契約を継続するとともに ZETA DIVISION®とのコラボ企画により集客力を強化してゆく考えである。

中長期的な成長に向けては、IT 領域に特化したハイレイヤー、ハイクラスへの事業領域の拡大に取り組む方針である(図表 7)。年収 800 万円～1,300 万円のハイレイヤーについては専門性が高くなることから求職者の獲得コストが高くなる傾向があるとともに、これらの層における一定程度の認知度や洗練された企業ブランドイメージが必要となるため、参入障壁も高くなる。上場による知名度の向上などを梃にハイレイヤーへの事業領域拡大を進める方針である。また、将来的には、年収 1,300 万円以上のハイクラス領域も視野に入れている。

【図表 7】ハイレイヤー・ハイクラスへの事業領域拡大



(出所) 決算説明資料

➤ 経営課題/リスク

◆ ハイレイヤーへの事業領域の拡大に向けて、知名度や社会的信用の向上等が課題

①ハイレイヤーやハイクラスへの事業領域の拡大や関東地域以外での展開に向けて知名度や社会的信用の向上が重要であること、②同社の売上高は、4月入社を前提とした求職者が多いことや、年度替わり・賞与支給後のタイミング等に転職ニーズが高まりやすいことから、第4四半期(3月～5月)、特に4月に集中する傾向があること、③IT・Web・ゲーム業界に特化しているため、同社の事業はこのような業界の景気動向や規制の変化に影響を受けやすいこと、④新株予約権の権利行使による株式価値の希薄化の可能性があること、⑤流通株式比率が東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準に近接していることなどを同社の課題や投資に際しての留意点として引き続き注視したい。

本レポートでは、株式会社ギークリーの26年2月の新規上場後の業績動向および成長戦略の進捗状況を中心にアップデートしております。同社の事業概要や市場環境などの基礎情報につきましては、併せて発行済みの下記レポートをご参照ください。

「新規上場会社紹介レポート ギークリー (505A 東証スタンダード)」(2026年3月3日発行)
[ギークリー \(505A\) のアナリストレポート \(IR、株、IPO\) | 証券リサーチセンター](#)

【図表8】財務諸表

損益計算書	2024/5		2025/5		2026/5	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	5,840	100.0	7,147	100.0	9,783	100.0
売上原価	739	12.7	758	10.6	1,039	10.6
売上総利益	5,100	87.3	6,389	89.4	8,744	89.4
販売費及び一般管理費	3,900	66.8	5,685	79.5	6,587	67.3
営業利益	1,199	20.5	703	9.8	2,156	22.0
営業外収益	0	-	2	-	7	-
営業外費用	1	-	1	-	33	-
経常利益	1,198	20.5	704	9.9	2,130	21.8
税引前当期純利益	± 1,197	20.5	706	9.9	2,130	21.8
当期純利益	855	14.6	493	6.9	1,516	15.5

貸借対照表	2024/5		2025/5		2026/5	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	2,325	72.6	2,546	65.4	5,042	77.9
現金及び預金	1,747	54.5	1,825	46.9	3,917	60.6
売上債権	510	15.9	576	14.8	853	13.2
固定資産	878	27.4	1,345	34.6	1,426	22.0
有形固定資産	149	4.7	519	13.3	430	6.6
無形固定資産	101	3.2	59	1.5	16	0.2
投資その他の資産	627	19.6	766	19.7	979	15.1
総資産	3,204	100.0	3,892	100.0	6,469	100.0
流動負債	1,038	32.4	1,257	32.3	2,245	34.7
買入債務	128	4.0	139	3.6	219	3.4
固定負債	12	0.4	99	2.5	100	1.5
純資産	2,153	67.2	2,535	65.1	4,122	63.7
自己資本	2,147	67.0	2,528	65.0	4,121	63.7

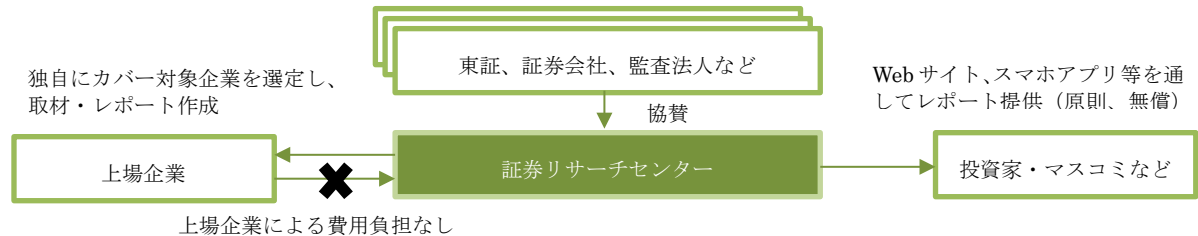
キャッシュ・フロー計算書	2024/5	2025/5	2026/5
	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	1,063	709	2,139
減価償却費	75	111	141
投資キャッシュ・フロー	-513	-519	-118
財務キャッシュ・フロー	402	-111	71
配当金の支払額	-22	-128	-75
現金及び現金同等物の増減額	952	78	2,091
現金及び現金同等物の期末残高	1,747	1,825	3,917

(出所)届出目論見書、決算短信を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス		
日本証券業協会	公益社団法人日本証券アナリスト協会		

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所	証券会員制法人福岡証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会	
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム	

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- 本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- 本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- 本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- 本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- 一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- 本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。