

ホリスティック企業レポート ギークス

7060 東証マザーズ

ベーシック・レポート
2020年1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 20200128

ITフリーランスの働き方を支援するIT人材事業、スマートフォン向けゲームの企画・開発・運営を行うゲーム事業など複数の事業を行う

1. 会社概要

- ・ギークス(以下、同社)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、IT人材の働き方支援や育成、スマートフォンゲームの開発や動画制作など、複数の事業を行っている。
- ・同社の事業セグメントは「IT人材事業」、「IT人材育成事業」、「ゲーム事業」、「動画事業」、「インターネット事業」に分類されている。

アナリスト:佐々木加奈
+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

2. 財務面の分析

- ・IT人材事業における受注人月数の増加やゲーム事業における新タイトルのリリースが寄与し、業績は拡大基調にある。20/3期の会社計画は16.4%増収、17.5%営業増益と、売上高、営業利益とも過去最高を見込んでいる。
- ・他社との財務指標比較では、経常利益の成長率が他社を上回る水準にある。

【主要指標】

	2020/1/24
株価(円)	1,738
発行済株式数(株)	10,445,800
時価総額(百万円)	18,155

	前期実績	今期予想	末期予想
PER(倍)	36.2	43.9	36.1
PBR(倍)	6.4	5.4	4.7
配当利回り(%)	0.0	0.0	0.0

3. 非財務面の分析

- ・同社の知的資本の源泉は、ITフリーランスと企業ニーズの精度の高いマッチングを実現する体制(組織資本)を構築していることや、創業以来蓄積されたノウハウなどにある。

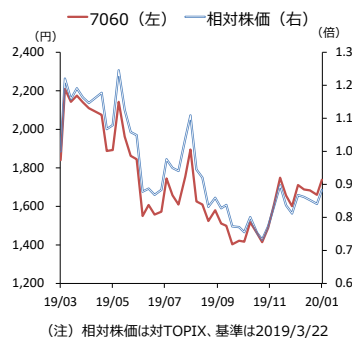
【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	6カ月
リターン(%)	3.0	15.9	2.2
対TOPIX(%)	2.4	11.7	-7.5

4. 経営戦略の分析

- ・同社は、新たなIT人材育成とグループ内連携の強化、事業ポートフォリオの更なる拡大などに注力し、持続的な事業規模拡大を図る考えである。
- ・対処すべき課題として、ITフリーランスを継続的に確保することなどが挙げられる。

【株価チャート】



5. アナリストの評価

- ・証券リサーチセンターでは、同社がIT人材事業を中心としたポートフォリオ経営により事業規模を拡大し続けることは可能と考えている。
- ・20/3期業績については会社計画を若干上回る水準を予想し、21/3期以降も増収増益が続くと予想する。

【7060ギークス 業種: サービス業】

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)
2018/3	2,581	36.4	379	69.5×	379	497.7×	277	-	33.5	125.4	0.0
2019/3	3,050	18.1	552	45.6	532	40.3	411	48.2	48.0	272.0	0.0
2020/3 CE	3,550	16.4	650	17.5	645	21.2	403	-2.1	38.9	-	0.0
2020/3 E	3,580	17.4	655	18.7	650	22.2	414	0.7	39.6	322.7	0.0
2021/3 E	4,190	17.0	780	19.1	775	19.2	503	21.5	48.2	370.9	0.0
2022/3 E	4,850	15.8	918	17.7	913	17.8	593	17.9	56.8	427.6	0.0

(注) CE: 会社予想、E: 証券リサーチセンター予想。19年3月の上場時に620,000株の公募増資、4月に120,000株のオーバーアロットメントに伴う第三者割当増資を実施
19年9月1日付けで1:2の株式分割を実施、過去のEPS、BPSは株式分割を考慮に入れて修正

目次

1. 会社概要

- － 事業内容
- － 業界環境と競合
- － 沿革・経営理念・株主

2. 財務面の分析

- － 過去の業績推移
- － 他社との比較

3. 非財務面の分析

- － 知的資本分析
- － ESG 活動の分析

4. 経営戦略の分析

- － 対処すべき課題
- － 今後の事業戦略

5. アナリストの評価

- － 強み・弱みの評価
- － 経営戦略の評価
- － 今後の業績見通し
- － 投資に際しての留意点

補. 本レポートの特徴

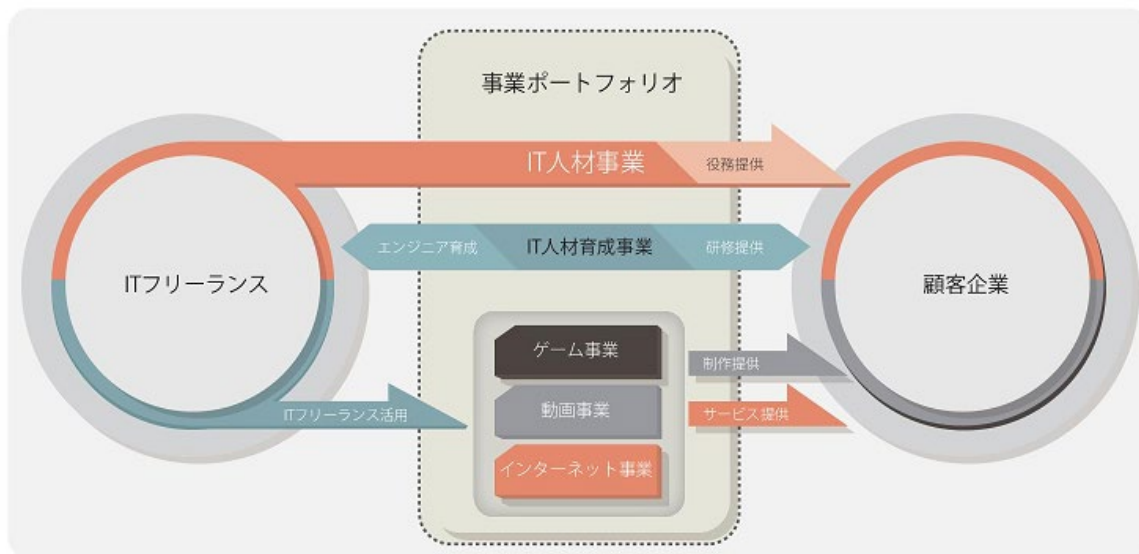
1. 会社概要

> 事業内容

◆ IT人材事業を中心に複数の事業を手掛ける

ギークス(以下、同社)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、IT人材の働き方支援や育成、スマートフォンゲームの開発や動画制作など、複数の事業を行っている(図表1)。

【図表1】事業の概要



(出所) ギークス決算説明会資料

事業セグメントは「IT人材事業」、「IT人材育成事業」、「ゲーム事業」、「動画事業」、「インターネット事業」に分類されており、「ゲーム事業」が20/3期第2四半期累計期間(以下、上期)の売上高の57.7%、「IT人材事業」が31.6%を占めている(図表2)。同社の連結子会社は2社で、G2 Studiosが「ゲーム事業」、フィリピンのNexSeed Inc.が「IT人材育成事業」を行っている。

【図表2】セグメント情報

(単位:百万円)

	売上高					セグメント利益				
	18/3期	19/3期	20/3期 第2四半期累計	前年同期比	構成比	18/3期	19/3期	20/3期 第2四半期累計	前年同期比	セグメント 利益率
IT人材事業	921	1,101	626	22.3%	31.6%	499	566	329	22.7%	52.6%
IT人材育成事業	161	225	112	-2.3%	5.7%	34	35	2	-93.0%	2.2%
ゲーム事業	1,266	1,541	1,142	67.3%	57.7%	170	311	260	11.4%	22.8%
動画事業	98	128	61	-14.4%	3.1%	16	35	9	-48.6%	16.2%
インターネット事業	55	63	40	79.8%	2.0%	-86	-70	-22	-	-55.6%
グローバルリクルーティング事業	118	-	-	-	-	-5	-	-	-	-
調整額	-39	-9	-4	-	-	-249	-324	-165	-	-
合計	2,581	3,050	1,978	41.5%	100%	379	552	414	15.6%	20.9%

(注) グローバルリクルーティング事業を行う子会社ベイングローバルを18年4月に売却したため、現在は事業を行っていない。前年同期比は19/3期上期と20/3期上期との比較。構成比及びセグメント利益率は20/3期上期のもの

(出所) ギークス決算短信、決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

注1) ITフリーランス

企業等に属さず個人事業主として活動し、システムやソフトウェア、アプリケーションの開発などに従事するエンジニアやデザイナー等のこと。

◆「IT人材事業」

日本で社会問題化している慢性的なIT人材不足を、ITフリーランス^{注1}を活用した技術リソースシェアリングによって解決することを目指して事業を行っている。同社が、ITフリーランスが保有する技術スキル、経験などをデータベース化し、企業のニーズに合わせてIT人材の提供を行うプラットフォームを運営している。これにより、企業は採用や教育にコストをかけず、必要な人材を効率的に確保することが可能となる。

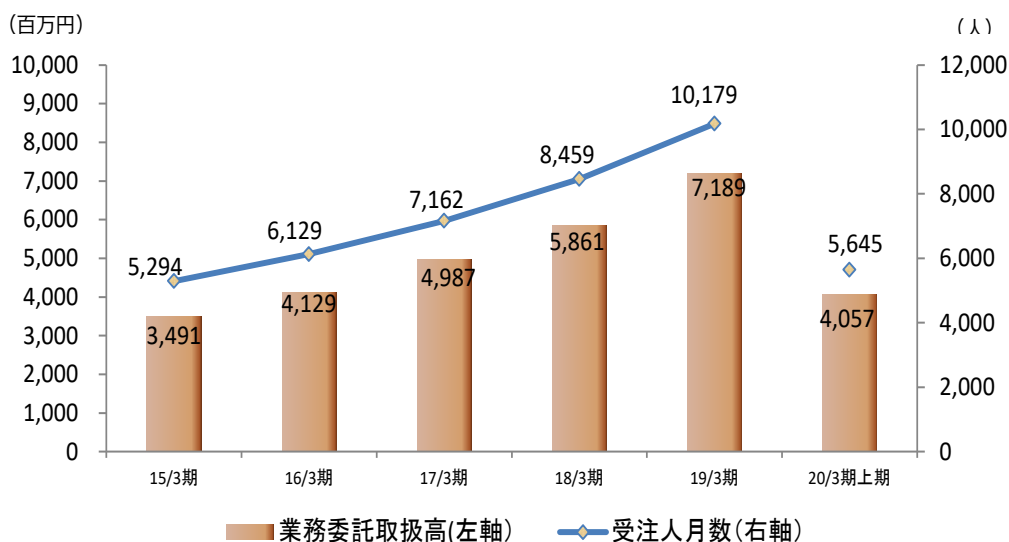
ITフリーランスは、同社が運営する求人案件検索サイト「geechs job(ギークスジョブ)」を利用して希望の職場を見つけることが可能となる。「geechs job」は、案件検索の他に登録者の市場価値診断やキャリアアップ事例集、イベント情報など多数のコンテンツを掲載するサイトで、大手からベンチャーまで数多くのIT企業の求人案件を掲載している。

使用するプログラミング言語や職場でのポジションなどITフリーランス自身のこだわりから希望の案件検索が可能で、スマホアプリ系やWebシステム系、インフラ系、クリエイティブ系など様々な分野のITフリーランスの登録者数が順調に伸びている。19/3期末時点の累計登録ITフリーランス数は約16,000名、19/3期の年間契約企業数は518社である。

また、同社はITフリーランスが安心して長く働けるように福利厚生プログラム「フリノベ」を17年1月から提供しており、「geechs job」に登録したITフリーランスは、確定申告のサポートや会計ソフトの利用、英語留学や健康診断などの各種サービスを優待利用できる仕組みとなっている。

IT人材事業の売上高は、企業から受け取る人月単価、契約期間等で決まる業務委託取扱高に応じた業務委託料とITフリーランスへ支払う業務委託料との差額であり、業務委託取扱高の15~16%程度である。受注人月数、業務委託取扱高ともに順調に増加している(図表3)。

【 図表 3 】 IT 人材事業の業務委託取扱高と受注人月数の推移

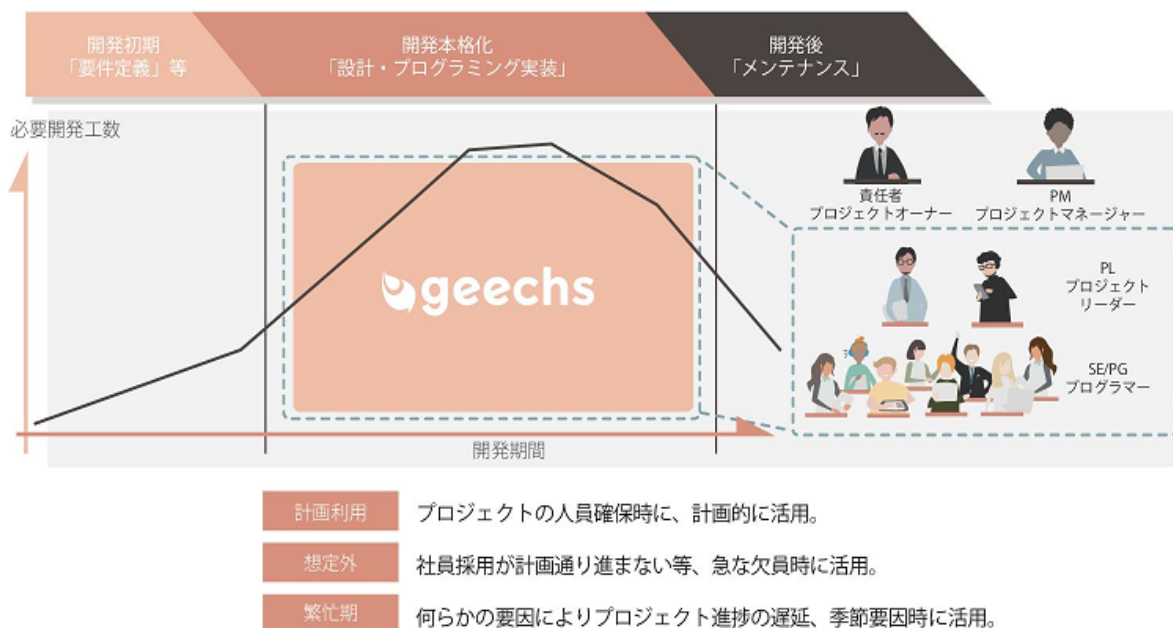


(注) 業務委託取扱高は顧客からの業務委託受注額、受注人月数は月々の受注人数の年間累計
 (出所) ギークス有価証券報告書、決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

尚、業務委託料を売上高とし、ITフリーランスへ支払う報酬を原価とし、差額を売上総利益とする同業他社も存在するが、同社は前述のように業務委託料とITフリーランスへ支払う業務委託料との差額を売上高としており、その他の原価はエンジニアの労務費である。同事業の費用は、求人企業を開拓する営業員を含む従業員の人件費が主である。増収率と人件費の増加のバランスによりセグメント利益率は多少の変動があるものの、同社の事業セグメントのなかで最も高い水準である。

IT技術者が行う開発プロジェクトの工程は、開発初期(要件定義等)、本開発工程(設計・プログラミング実装)、開発後(メンテナンス)という段階を経るが、同社はこのなかで最も人材(工数)を必要とする本開発工程をビジネス領域として登録者と求人企業とのマッチングを行っている(図表4)。企業は、プロジェクトの人員確保時に計画的に利用できるとともに、急な欠員時やプロジェクトの進捗が遅延して人員確保が必要となった場合など様々な場面で利用が可能である。ビジネスボリュームの大きい領域における、精度の高いマッチングがIT人材事業における同社の強みとなっている。

【 図表 4 】 IT 人材事業のビジネス領域



(出所) ギークス成長可能性に関する説明資料

また、同社は、登録された IT フリーランスを他事業でも活用することで、IT 人材事業とのシナジー効果を創出することにも注力している。

一例としては、ゲーム事業における実装工程において、「geechs job」に登録している IT フリーランスに開発業務を発注する場合がある。これにより、開発スピードを上げることが可能となり、発注主からの信頼獲得につながっている。

◆「IT 人材育成事業」

グローバルに活躍する IT 人材を育成することを目的として、13 年にフィリピンのセブ州に子会社 NexSeed Inc. を設立し、エンジニア留学、英語留学の機会を提供するスクール事業を行っている。現在、「NexSeed」はフィリピンで最大級の日系テックスクールとなっており、ノウハウを活かした受託型スクールの運営も行っている。

IT 人材育成事業では、プログラミングと英語を同時に学び、グローバルに活躍できる IT 人材を育成していることや、学習進捗を管理するマネジメントシステムを独自に開発して運用していることなどが同社の特徴となっている。

IT 人材育成事業の売上高は、留学生からの留学費用や提携企業からの運営受託売上から成り、「NexSeed」で働く職員の労務費が主な売上原価である。同事業では、今後の拡大のために職員の採用を強化しており、労務費の増加が 20/3 期上期のセグメント利益率の低下につながっている。

注2) Unity

ユニティ・テクノロジーズ・ジャパン(東京都中央区)が提供するゲームエンジンのこと。

注3) ネイティブアプリゲームストアからアプリをダウンロードし、端末にインストールして利用するゲームのこと。

注4) リズムゲーム

音楽に合わせてアクションすることでスコアを競うゲームのこと。

注5) リズムゲームエンジン

リズムゲームを行うためのソフトウェアのこと。

◆ 「ゲーム事業」

大手ライセンサーやゲームメーカー等のゲーム配信事業者と協業・パートナーシップを組み、Unity^{注2}を使ったネイティブアプリゲーム^{注3}の企画・開発・運営を受託している。主な開発タイトルは、男性アイドルユニットの育成が楽しめるリズムゲーム^{注4}「アイドルリッシュセブン」(バンダイナムコオンラインとの協業タイトル)、ライブを通じて男性アイドルを育成する「ツキノパラダイス。」(バンダイナムコエンターテインメントとの協業タイトル) などである。

同社は主に女性向けゲームの企画・開発を得意分野としており、自社開発したリズムゲームエンジン^{注5}を保有していることや、IT 人材事業との連携により柔軟に開発人員を確保できることなどが強みとなっている。

ゲーム配信事業者からの企画・開発の制作料と運営受託料がゲーム事業の売上高となる。新規案件の開発売上については、契約に基づき総開発工程に単価を乗じた金額が開発売上となり、運営売上については、毎月の運営工数に単価を乗じた金額が運営売上となる。また、協業の内容によって、ゲーム配信事業者の課金売上収入から一部分配によるロイヤリティー収入を得ている。新規案件の開発売上をフロー売上、運営売上及びロイヤリティー収入をストック売上と捉えると、20/3 期上期の同事業売上高に占めるフロー売上の割合は約 45%、ストック売上は約 55%となっている。

ゲーム事業の売上原価は、開発人員に係る労務費、クリエイティブ制作企業などへ支払う外注費が主である。ストック売上が増加傾向にあることで同事業の売上高に占める労務費及び外注費の比率が低下し、セグメント利益率は上昇傾向にある。

◆ 「動画事業」

主に、パチンコ・パチスロ等の遊技機系とスマホゲーム・アプリのPV(プロモーションビデオ)、企業のサービスや商品、採用ホームページ用の映像や動画の制作を行っている。また、VR(仮想現実)、AR(拡張現実)、プロジェクションマッピングといった新技術を活用した動画コンテンツの制作を行っている。

動画事業における同社の特徴は、多数のVRコンテンツやARアプリなどの制作実績を持つことや、企画立案から制作までを自社で一貫して行えることである。

広告代理店や顧客企業からの受託制作料が動画事業の売上高で、主な売上原価は労務費である。動画事業はまだ事業規模が小さく、利益率は安定していない。案件によって利益率のばらつきがある模様であり、案件数が増加し、売上規模が大きくなれば収益性は安定してくると推測される。

◆「インターネット事業」

ゴルフ専門の情報サイト「Gridge(グリッジ)」の運営を行っている。「Gridge」は、若い層や女性ゴルファーをターゲットとし、一般ゴルファーをライターとして活用して記事や動画コンテンツを掲載している。

インターネット事業における同社の特徴は、女性ゴルファーだけでラウンドする「ラウンド女子会」や、シミュレーションゴルフを体験する「インドアゴルフ女子会」などのオフラインイベントを定期的実施することにより女性の利用を促していることである。

インターネット事業の売上高は、ゴルフ用品メーカーやアパレル企業からの記事広告、動画配信、リアルイベント連動広告、求人広告などの配信料である。主な売上原価はライターに支払う費用である。同事業の事業規模は小さく、セグメント損失が続いている。売上高が増加して固定費を吸収するためには、もうしばらく時間を要すると推測される。

> 業界環境と競合

注 6) IoT

Internet of Things の略で、あらゆるものがインターネットを通じてつながることで実現する新たなサービス、ビジネスモデル、それを可能とする要素技術の総称。

◆ IT 人材不足は更に深刻化することが予想される

現在、わが国では大型の IT 関連投資が続いていること、情報セキュリティ等に対するニーズが増大していることなどから IT 人材の不足が深刻化している。今後は、ビッグデータや IoT^{注 6} といった新たな技術やサービスの普及により、IT 活用の高度化・多様化が更に進むことが予想され、中長期的にも IT 人材に対する需要は高まる可能性が高い。

しかし、若年層の労働人口は減少傾向が続いており、IT 人材不足は一層深刻化することが予想されている。経済産業省の「IT 人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」によると、30 年には約 59 万人の IT 人材不足（中位シナリオの場合）に陥るとの推計結果が出ている。このため、今まで以上に柔軟な人材活用や人材育成強化の必要性が高まっており、国や関連団体などが様々な取り組みを実施している（図表 5）。

【 図表 5 】 国や関連団体の取り組み

内閣府	第4次産業革命には、オープンイノベーションの実践が必要とし、企業の内外リソースを効率的かつ柔軟に活用することを訴求
経済産業省	「雇用によらない新しい働き方」（フリーランス等）について研究会を立ち上げ、環境整備に着手。IT人材の最適配置を実現するための人材流動性の向上策などに取り組む
文部科学省	コンピュータに意図した処理を行わせるために必要な論理的思考力を身に付けるための学習活動として、2020年から小学校でのプログラミング教育を必修化
一般社団法人 プロフェッショナル&パラレルキャリア・ フリーランス協会	フリーランスとして活動するプロフェッショナルや、企業に属しながら複数のキャリアを築くパラレルワーカーの有志が主体となって2017年に設立されたフリーランスのための支援団体。多様な働き方を可能とする土壌作りや、啓蒙活動への取り組みを行っている

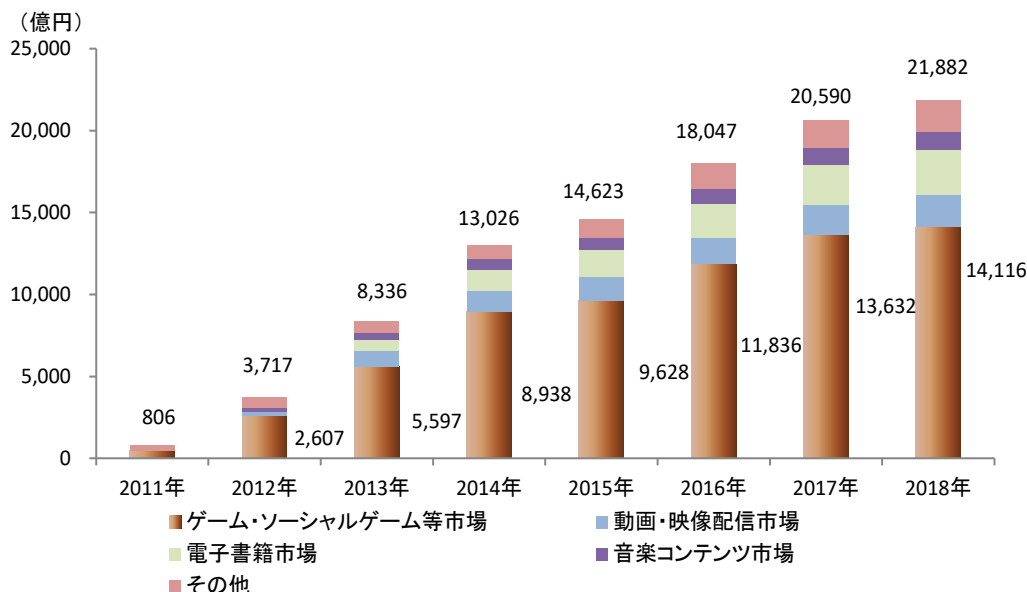
(出所) 各種公表資料を基に証券リサーチセンター作成

◆ スマートフォンコンテンツ市場は拡大が続く

一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラムによると、18 年の国内スマートフォンコンテンツ市場は 2 兆 1,882 億円（前年比 6.3% 増）となった（図表 6）。そのなかで大きな部分を占めるのがゲーム・ソーシャルゲーム等市場で、18 年は 1 兆 4,116 億円（同 3.6% 増）とプラス成長が続いている。

また、同社の動画事業ではスマホゲームやアプリの PV 用の動画制作を行っていることに加え、インターネット事業のゴルフ専門の情報サイト「Gridge」へのアクセスは 9 割近くがスマートフォンからとなっている。スマートフォンコンテンツ市場の拡大は、同社の動画事業及びインターネット事業にとってもプラスの要素である。

【 図表 6 】 スマートフォンコンテンツ市場規模の推移



(出所) 一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラムのリリース(2019年7月30日)より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

IT 人材事業については、総合求人情報サイトを運営するパーソルホールディングス(2181 東証一部)、エン・ジャパン(4849 東証一部)などが IT 人材も扱っている他、IT 人材に特化した人材紹介企業としてはギークリー(東京都渋谷区)、エンジニアの派遣を中心とする企業としてはメイテック(9744 東証一部)などがあり、同社の IT 人材事業に近いのはギークリーである。企業からの求人需要が増加していることもあり、同社では競合状況が悪化しているとは捉えていない。

また、フリーランスを中心とする登録者に仕事を紹介するクラウドソーシング事業を行うクラウドワークス(3900 東証マザーズ)、企業とフリーのコンサルタントをマッチングするサービスを提供するみらいワークス(6563 東証マザーズ)などがある。

ゲーム事業については、主に女性向けやアイドル関連のネイティブゲームの開発や運営を行う会社としては、恋愛ゲームが主体のボルテージ(3639 東証一部)、「ラブライブ！」などを運営する KLab(3656 東証一部)などがある。女性向けゲームの分野は伸びているものの、次々と新作がリリースされるためにヒットが長続きしない傾向があり、同社を含む関連企業にとっての事業環境は厳しくなっている。

各事業の一部においては上記各社と競合するものの、同社は 5 つの事業によるポートフォリオ経営を行っている点が、他社との違いとなっている。

> 沿革・経営理念・株主

◆ 07年に設立し、13年に現社名に商号変更

07年8月に、クルーズ(2138 東証JQS)の子会社としてベインキャリージャパンが設立された。09年4月に現代表取締役社長である曾根原稔氏がベインキャリージャパンの全株式をMBOにより取得し、13年10月にギークスに商号変更した(図表7)。

曾根原氏は、ホテル業界、不動産業界で勤務した後、01年5月にクルーズの前身であるウェブドゥジャパンをクルーズの現代表取締役社長である小淵宏二氏と共同で設立し、代表取締役副社長としてクルーズの株式上場を経験している。

ベインキャリージャパン設立時からの事業がIT人材事業で、07年10月に海外に留学している日本人留学生や、日本に留学している外国人学生の就職を支援するグローバルリクルーティング事業を開始した(同事業は18年4月のベイングローバル売却に伴い終了)。12年にゲーム事業、13年にスクール事業(現IT人材育成事業)、14年に映像・動画制作事業(現動画事業)、15年にインターネット事業を開始し、事業ポートフォリオを拡大していった。

19年3月に東京証券取引所マザーズ市場へ株式を上場した。

【図表7】沿革

年	月	事項
2007年	8月	IT人材事業を展開するベインキャリージャパン(現ギークス)を設立
	10月	グローバルリクルーティング事業を開始
2012年	2月	ブラフマーズ・ジャパンを吸収合併し、ゲーム事業を開始
	4月	グローバルリクルーティング事業の子会社としてベイングローバルを設立
	10月	東南アジアでの海外事業展開の市場調査及びマーケティング活動を行う拠点として、海外子会社Vein Carry Asia Pte.Ltd(現BA Consulting Pte.Ltd.)をシンガポールに設立
2013年	1月	グローバル人材の英語留学及びエンジニア留学を支援するスクール事業(現IT人材育成事業)を目的として、海外子会社NexSeed Inc.(現連結子会社)をフィリピンのセブ州に設立
	10月	ギークスに商号変更 子会社Vein Carry Asia Pte.Ltd(現BA Consulting Pte.Ltd.)をGeechs Asia Pte.Ltd.に商号変更
2014年	1月	映像・動画制作事業(現動画事業)を開始
2015年	1月	インターネット事業を開始
2016年	3月	Geechs Asia Pte.Ltd.を売却
	4月	ゴルフ情報サイト「Gridge(グリッジ)」をリリース
2018年	4月	ベイングローバルを売却
	5月	ゲーム事業を分社化し、G2 Studios(現連結子会社)を設立
2019年	3月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場

(出所) ギークス有価証券報告書、開示資料より証券リサーチセンター作成

◆ 経営理念

同社は、グランドビジョンとして「21世紀で最も感動を与えた会社になる」を掲げており、サービスやコンテンツの提供を通して顧客にとって価値となる成果を届け、継続的に喜びを与えて大きな感動に繋げることを目指して事業を行っている。

◆ 株主

四半期報告書に記載されている株主の状況は図表8の通りである。19年9月末時点で代表取締役社長の曽根原氏が34.3%を保有する筆頭株主で、第2位である同氏の資産管理会社と合計で67.1%を保有している。尚、19年11月27日に実施した立会外分売の結果、曽根原氏は31.9%を保有する第2位株主となり、資産管理会社と合計で64.7%の保有となっている。

第3位以下は、信託銀行や事業会社、ベンチャーキャピタルが組成した投資事業組合、証券会社などが占めており、第6位の加賀電子(8154 東証一部)、第7位の丸山氏(会社関係者以外の個人)、第8位のWMグロース3号投資事業有限責任組合、第9位のグッドスマイルカンパニーは上場前からの株主である。上位10名で82.6%が保有されている。

【図表8】大株主の状況

株主(敬称略)	19年9月末時点			備考
	株数(千株)	割合	順位	
曽根原 稔人	3,552	34.3%	1	代表取締役社長
合同会社アトム	3,400	32.8%	2	
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	549	5.3%	3	
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	416	4.0%	4	
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	272	2.6%	5	
加賀電子株式会社	100	1.0%	6	
丸山 大	80	0.8%	7	
WMグロース3号投資事業有限責任組合	69	0.7%	8	
株式会社グッドスマイルカンパニー	66	0.6%	9	
野村證券株式会社	60	0.6%	10	
(大株主上位10名)	8,566	82.6%	-	
(新株予約権による潜在株式数)	46	0.4%	-	
発行済株式総数	10,367	100.0%	-	

(出所) ギークス四半期報告書より証券リサーチセンター作成

2. 財務面の分析

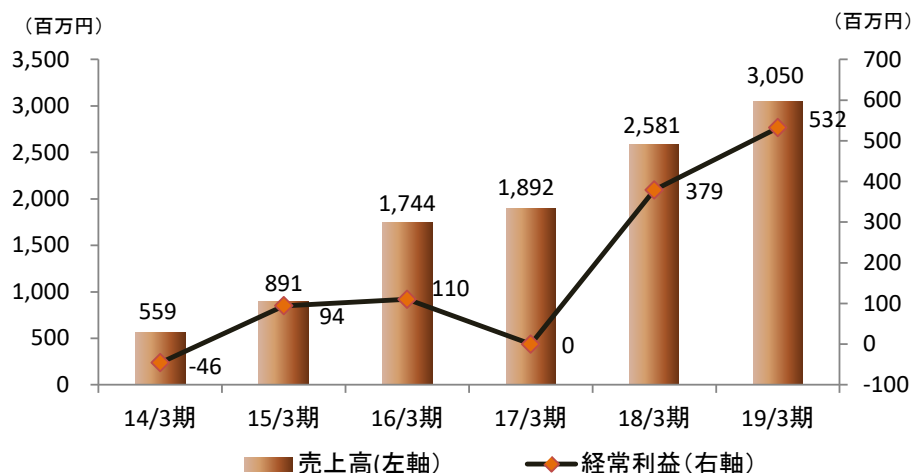
> 過去の業績推移

◆ 過去の業績

同社の業績は14/3期以降の分が開示されている(図表9)。IT人材事業における受注人月数の増加や伸びやゲーム事業における新タイトルのリリースが寄与して売上高は順調に増加している。利益面では、17/3期はゲーム事業において新規リリースがなかった一方、開発のための労務費や外注費が増加したことにより経常利益は0百万円となった。

18/3期は、IT人材事業の登録者数が増加したことに加え、大阪エリアや福岡エリアでの求人企業の開拓を強化した効果で成約件数が増加し、同事業の売上高が前期比19.0%増、セグメント利益は同14.0%増となった。利益の伸び率が増収率を下回ったのは、人員増に伴う人件費の増加が主因である。ゲーム事業の売上高は3本の新規タイトルのリリースがあったことで、同67.2%増、セグメント利益は170百万円(17/3期は149百万円の損失)となった。IT人材事業の伸びとゲーム事業の損益改善が寄与し、経常利益は17/3期の0百万円から379百万円と大きく伸びた。

【図表9】売上高、経常利益の推移



(注) 連結決算導入は17/3期から。16/3期までは単体数値

(出所) ギークス有価証券届出書、決算短信より証券リサーチセンター作成

◆ 19年3月期は会社の利益計画を上回る結果

19/3期の売上高は前期比18.1%増の3,050百万円、営業利益は同45.6%増の552百万円、経常利益は同40.3%増の532百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同48.2%増の411百万円であった。

事業セグメント別では、IT人材事業は売上高1,101百万円(前期比19.5%増)、セグメント利益566百万円(同13.3%増)であった。登録者数の増加が成約件数の増加に結び付いたことで二桁増収増益とな

った。セグメント利益率が18/3期の54.2%から51.4%に低下したのは人員増に伴う人件費の増加が主因である。

IT人材育成事業は売上高216百万円(同33.7%増)、セグメント利益35百万円(同1.0%増)である。生徒数の増加により二桁増収となった一方、労務費の増加によりセグメント利益は伸び悩んだ。

ゲーム事業は売上高1,541百万円(同21.7%増)、セグメント利益311百万円(同82.7%増)と、既存ゲームの好調と新規タイトル1本がリリースされたことが要因で大幅増収増益となった。

動画事業は売上高128百万円(31.1%増)、セグメント利益35百万円(同115.9%増)、インターネット事業は売上高63百万円(同310.4%増)、セグメント損失70百万円(18/3期86百万円の損失)である。

ゲーム事業の収益改善が寄与して営業利益率は18/3期の14.7%から18.1%に上昇した。親会社株主に帰属する当期純利益は、関係会社株式売却益150百万円を特別利益に計上したため、伸び率が高くなっている。

◆ 20年3月期上期決算概要

20/3期上期の業績は、売上高1,978百万円(前年同期単体比41.5%増)、営業利益414百万円(同15.6%増)、経常利益415百万円(同16.3%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益267百万円(同16.3%減)であった。親会社株主に帰属する四半期純利益が減益となった要因は、前年同期に関係会社売却益を計上した反動である。

事業セグメント別では、IT人材事業は売上高626百万円(前年同期比22.3%増)、セグメント利益329百万円(同22.7%増)となった。「フリノベ」のサービス拡充や資産形成サポートなどのセミナーを積極的に行った効果で登録ITフリーランス数が順調に増加したことに加え、企業からの人材需要も高水準で推移した。結果として受注人月数が順調に伸び、売上高、セグメント利益ともに過去最高を更新した。

IT人材育成事業は売上高112百万円(前年同期比2.3%減)、セグメント利益2百万円(同93.0%減)であった。減収となったのは、「NexSeed」と同様のスクールが増加し、競合が激化したことが主因である。人員増に伴う人件費の増加が主因で同事業は大幅な減益となった。

ゲーム事業は売上高1,142百万円(前年同期比67.3%増)、セグメント利益260百万円(同11.4%増)である。増収率が高いのは、既存タイトルが好調だったことに加え、新規タイトル1本のリリースがあっ

たためである。セグメント利益の伸び率が増収率を下回ったのは、来期以降にリリース予定の案件に係る外注費の増加が主因である。

動画事業は売上高 61 万円 (前年同期比 14.4%減)、セグメント利益 9 百万円 (同 48.6%減)、インターネット事業は売上高 40 百万円 (同 79.8%増)、セグメント損失 22 百万円 (前年同期は 42 百万円の損失) である。

同社は上期計画については公表していないものの、IT 人材育成事業の未達を他の事業でカバーして会社計画をクリアした模様である。期初に公表した通期の会社計画に対しての進捗率は、売上高で 55.7%、営業利益で 63.7%となっている。

> 他社との比較

◆ 人材事業やゲーム事業を行う企業などと比較

同社と同様の事業ポートフォリオで事業展開を行う上場企業がないため、人材事業やゲーム事業などを行う企業と財務指標を比較した。

比較対象企業として、「ラブライブ！」などのゲームを運営する KLab、フリーランスを中心とする登録者に仕事を紹介するクラウドソーシング事業を行うクラウドワークス、総合求人情報サイトを運営するエン・ジャパン、企業とフリーのコンサルタントをマッチングするサービスを提供するみらいワークスを選定した (図表 10)。

【 図表 10 】 人材事業やゲーム事業などを行う企業との財務指標比較

項目	銘柄	コード	ギークス	K L a b	クラウドワークス	エン・ジャパン	みらいワークス
			6070	3656	3900	4849	6563
		直近決算期	19/3	18/12	19/9	19/3	19/9
規模	売上高	百万円	3,050	32,673	8,749	48,733	3,596
	経常利益	百万円	532	4,997	67	11,834	133
	総資産	百万円	4,515	19,245	6,328	49,852	1,382
収益性	自己資本利益率	%	21.8	19.0	-4.8	25.8	13.1
	総資産経常利益率	%	11.8	26.4	1.1	26.2	10.1
	売上高営業利益率	%	18.1	15.3	0.5	23.9	3.6
成長性	売上高 (3年平均成長率)	%	20.5	16.0	63.8	23.1	28.2
	経常利益 (同上)	%	68.8	37.6	-	32.9	29.3
	総資産 (同上)	%	36.9	15.1	29.5	20.4	37.6
安全性	自己資本比率	%	60.6	75.1	50.4	69.8	54.1
	流動比率	%	265.3	197.9	198.3	280.7	204.9
	固定長期適合率	%	14.3	68.7	30.5	35.1	11.1

(注) 数値は直近決算期実績、平均成長率は前期実績とその3期前との対比で算出 (前期または3期前に連結がない場合は単体の数値を用いて算出)

自己資本利益率、総資産経常利益率については、期間利益を期初及び期末の自己資本ないし総資産の平均値で除して算出

流動比率は流動資産÷流動負債、固定長期適合率は固定資産÷(自己資本+固定負債)

クラウドワークスの経常利益成長率は3期前の経常利益がマイナスのため表示していない

(出所) 各社有価証券報告書および決算短信より証券リサーチセンター作成

事業規模及び事業構成、事業開始からの年数、会計処理の方法などに違いがあるため単純比較はできないものの、収益性については自己資本利益率、売上高営業利益率がエン・ジャパンに次ぐ水準である。尚、6頁に述べたように同社は企業から受け取る業務委託料とITフリーランスへ支払う業務委託料との差額をIT人材事業の売上高としている。みらいワークスと同様に企業から受け取る業務委託取扱高を売上高として試算すると、19/3期のIT人材事業のセグメント利益率は7.9%、全体の売上高営業利益率は6.1%となる。

成長性については経常利益の成長率が60%超と、他社を大きく上回っている。

安全性の面では、自己資本比率がKLab、エン・ジャパンを下回るものの60%超の水準である。その他安全性の各数値についても良好で、財務基盤の安定性については問題ないと言える。

3. 非財務面の分析

> 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉は蓄積されたノウハウなどにある

同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表 11 に示した。知的資本の源泉は、IT フリーランスと企業ニーズの精度の高いマッチングを実現する体制(組織資本)を構築していることや、創業以来蓄積されたノウハウなどにある。

【 図表 11 】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI		
		項目	数値	
関係資本	ユーザー ・ITフリーランス	・受注入月数	10,179人 5,645人※20/3期上期	
		・業務委託取扱高	7,187百万円 4,057百万円※20/3期上期	
	クライアント ・顧客企業	・顧客企業の業種	Web系システム、インフラ系など	
		・顧客企業数(年間契約企業数)	518社	
	ブランド ・案件検索サイト「geechs job」 ・ゴルフ情報サイト「Gridge」	・提供開始からの年数	4年	
		・提供開始からの年数	3年	
ネットワーク	・Web系システム、インフラ系など多様な企業	・取引のある企業数	非開示	
	・フィリピンセブ州のスクール「NexSeed」	・運営開始からの年数	6年	
	・協業・パートナーシップを組むゲーム配信業者	・バンダイナムコオンライン ・バンダイナムコエンターテインメント ・スクウェア・エニックス	特になし	
組織資本	・ITフリーランスの技術スキル、経験、志向性をデータベース化 ・企業の求人ニーズに応える最適なマッチングを実現 ・福利厚生プログラム「フリノベ」を提供し、ITフリーランスの生活をサポート	・ITフリーランスを活用した技術リソースシェアリングにより、日本で社会問題となっている慢性的なIT人材不足の解決を目指す	特になし	
		・蓄積されたノウハウ	・07年の創業以来蓄積したノウハウ	12年
		・ゲーム開発の実装工程で、登録しているITフリーランスを活用	・多数の開発実績	特になし
人的資本	知的財産 ノウハウ ・キャリアアドバイザーや「geechs job」の開発エンジニアなどスキルを有する人材を保有	・エンジニア数	社員の2割以上	
		・社員数	347名 ※19年9月末時点	
		・代表取締役社長下での体制	・在任期間	12年
	経営陣 ・インセンティブ	・代表取締役社長の保有(資産管理会社を含む)	6,952千株(67.1%) ※19年9月末時点	
		・ストックオプション(取締役)	46,000株(0.9%)	
		・役員報酬総額(取締役) *社外取締役は除く	37百万円(3名)	
従業員 ・企業風土(経験者、技術者を積極採用) ・インセンティブ	・従業員数	347名 ※19年9月末時点		
	・平均年齢	30.8歳 ※19年3月末単体84名平均		
	・平均勤続年数	2.7年 ※19年3月末単体84名平均		
	・Buddy賞、月間MVPなどの表彰制度を導入	半期に一度、月に一度		
	・フレックスタイム制、アンバーサリー休暇などを導入	アンバーサリー休暇(年1回)		
	・ストックオプション制度を導入	特になし		

(注) KPI の数値は、特に記載がない場合は 19/3 期か 19/3 期末のものとする

(出所) ギークス有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料、株主総会招集通知書、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

> ESG活動の分析

◆ 環境対応 (Environment)

同社の会社資料等の中で環境対応に関する具体的な取り組みについての言及は確認できない。

◆ 社会的責任 (Society)

同社は、グランドビジョンとして「21 世紀で最も感動を与えた会社になる」を掲げ、IT フリーランスの活用を軸に事業領域の拡大を進めている。

IT フリーランスを様々な面で支えると同時に、IT 人材不足に悩む企業と IT フリーランスをマッチングする事業を展開することで、深刻化する IT 人材不足の解消に寄与することを目指している。

◆ 企業統治 (Governance)

同社の取締役会は 4 名(社外取締役は 1 名)で構成されている。社外取締役の松島俊行氏は税理士、公認会計士で、13 年 6 月に同社の社外取締役に就任した。

監査役会は常勤監査役 1 名、非常勤監査役 2 名の合計 3 名で構成されており、3 名とも社外監査役である。常勤監査役の佐々木貴氏は、日本勧業角丸証券(現 みずほ証券)、アメリカン・ライフ・インシュアランス・カンパニー日本支社(現 メットライフ生命保険)、宝印刷(現 TAKARA & COMPANY 7921 東証一部)を経て、16 年 6 月に同社の常勤監査役に就任した。

非常勤監査役の秦信行氏は野村総合研究所(4307 東証一部)からジャフコ(8595 東証一部)への出向などを経て、16 年 6 月に同社の社外監査役に就任した。國學院大學経済学部教授、一般社団法人ベンチャーエンタープライズセンター理事を務めている。同じく非常勤監査役の花木大悟氏は税理士、公認会計士で、FPC 会計事務所のパートナー、合同会社 FPC の代表社員である。16 年 6 月に同社の社外監査役に就任した。

尚、19/3 期の取締役会は 17 回、監査役会は 13 回開催された。松島氏は全ての取締役会に、3 名の監査役も全ての取締役会及び監査役会に出席している。

4. 経営戦略

> 対処すべき課題

◆ IT フリーランス人材の確保

日本の技術者不足は当面継続すると予想されている。そうした環境下、同社の持続的な事業拡大のためには、IT フリーランスを継続的に確保すると同時に、企業ニーズとのマッチング精度の更なる向上を図ることが必要と当社では認識している。

当社では、「フリノベ」のサービス拡充などにより登録 IT フリーランスの増加を図っているが、上場による社会的信用の向上も追い風となり、IT フリーランスの確保は順調に進んでいる模様である。

◆ 技術革新への対応

当社は、新たな IT・インターネット関連及びゲーム関連の技術革新に対し、タイムリーに対応することが必要であると認識している。そのため、世界の事業者の動向を把握し、技術革新への対応を進めることに継続して取り組んでいる。

◆ 内部管理体制の強化

今後の事業規模拡大のためには、内部管理体制の強化とコーポレート・ガバナンスの充実が必要であると当社は認識しており、財務、経理、人事、総務等の管理部門の人材確保及び育成に注力している。

> 今後の事業戦略

◆ IT 人材の育成やグループ内連携の強化などに取り組む

当社は成長戦略として、1) 新たな IT 人材育成とグループ内連携の強化、2) 事業ポートフォリオの更なる拡大などを掲げている。

1) 新たな IT 人材育成とグループ内連携の強化

IT 人材の需給は中長期的に逼迫することが予想されている。当社は、子会社 NexSeed Inc.が運営するテックスクール「NexSeed」への入校者の増加を図り、卒業生を「geechs job」に登録して活用することに注力していく考えである。また、同スクールを卒業して起業する人に対して当社が IT フリーランスを紹介するなど、グループ内での連携を活かした事業展開にも注力する考えを示している。

尚、人材育成事業においては、19 年 4 月に storage（ストレージ、東京都渋谷区）と業務提携し、フィリピン・セブ州に社会人英語スクールを開校したことに加え、同年 7 月には「NexSeed」で英語教員を対象とした短期の英語留学プログラムを実施している。20 年度に実施予定の英語教育改革に向けて、英語教員の英語力と指導力向上へのニーズが高まっていることを受け、当社は短期の英語留学プログラムを継続的に実施して、多くの教員の受け入れを図る考えである。

2) 事業ポートフォリオの更なる拡大

多くの業界で人材不足が深刻化するなか、外部人材の活用を求める企業が増加傾向にある。同社は、IT 技術者以外の営業や販売といった職種においても、企業ニーズとフリーランスをマッチングするビジネスの拡大余地があると考えており、IT 人材事業で培ったノウハウを活かして取り組むことを視野に入れている。尚、この部分についての具体的な事業計画については現時点では開示がない。

5. アナリストの評価

> 強み・弱みの評価

◆ SWOT 分析

同社の内部資源(強み、弱み)、および外部環境(機会、脅威)は、図表 12 のようにまとめられる。

【 図表 12 】 SWOT 分析

強み (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> ・グループのシナジーを活かしたポートフォリオ経営を実現していること ・IT人材事業を07年から行っており、ノウハウの蓄積とデータベースの構築が進んでいること ・独自の福利厚生プログラムを導入し、ITフリーランスのサポート体制を充実させていること
弱み (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> ・特定人物(代表取締役社長)への依存度が高い事業運営 ・ゲーム事業における競合環境が厳しいこと ・事業規模が小さいこと
機会 (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> ・IT人材不足が中期的に続く見通しであること ・IT人材以外でもフリーランス人口が増え、人材紹介ニーズが高まる可能性があること ・上場による人材確保の容易化や知名度向上による顧客獲得の容易化
脅威 (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> ・事業モデルを模倣される可能性があること ・競合先の増加による事業環境の悪化 ・法的規制や環境の変化によりITフリーランスへのニーズが減少する可能性があること

(出所) 証券リサーチセンター

> 経営戦略の評価

◆ IT 人材事業の中長期的な成長を予想

IT 人材不足は一層深刻化することが予想されており、同社の IT 人材事業にとっての事業環境は良好である。このなかで、同社が事業拡大を継続するためには、IT フリーランスの継続的な確保と、マッチング精度の向上を図ることが重要となる。

IT フリーランスの確保については、IT 人材紹介を創業以来継続してきた実績や、同社及び「geechs job」の知名度向上が追い風となり、当面は順調に進むと証券リサーチセンター(以下、当センター)では考えている。

また、同社は事業戦略の一つとして、新たな IT 人材育成とグループ内連携の強化を掲げ、NexSeed Inc.が運営するスクールでの IT 人材育成に注力する考えを示している。当センターでは、グループ内で人材育成事業も行っていることが、同社の強みの一つであり、こうした取り組みが中期的な収益拡大につながると考えている。

同社は事業ポートフォリオの更なる拡大も目標としており、企業ニーズとフリーランスをマッチングするビジネスを IT 技術者以外に拡大

することも視野に入れている。当センターでは、当面はIT人材の分野のみでも成長が持続すると考えているが、IT人材事業で培ったノウハウを活かして事業を横展開する事業戦略は、同社の中長期的な成長に有効であると判断している。

今後の事業規模拡大に欠かせないのが人員の拡充である。同社では、キャリアアドバイザーや開発担当のエンジニア人材、人材育成事業の現地スタッフなどを積極的に採用しており、20/3期上期は39名の増員を実現した(19/3期は通期で39名の増員)。当センターでは、今後も継続的に採用を進めると同時に教育体制の強化を進めることが必要と考えている。

> 今後の業績見通し

◆ 20年3月期も増収増益となる会社計画

20/3期の会社計画は、売上高 3,550 百万円(前期比 16.4%増)、営業利益 650 百万円(同 17.5%増)、経常利益 645 百万円(同 21.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 403 百万円(同 2.1%減)である(図表 13)。

【図表 13】20年3月期の会社計画

(単位:百万円)

	18/3期 実績	19/3期 実績	20/3期 会社計画	前期比
売上高	2,581	3,050	3,550	16.4%
IT人材事業	921	1,101	1,280	16.3%
IT人材育成事業	161	216	300	38.8%
ゲーム事業	1,266	1,541	1,750	13.5%
動画事業	98	128	120	-6.7%
インターネット事業	15	63	100	57.6%
売上総利益	1,349	1,698	-	-
売上総利益率	52.3%	55.7%	-	-
営業利益	379	552	650	17.5%
営業利益率	14.7%	18.1%	18.3%	-
経常利益	379	532	645	21.2%
経常利益率	14.7%	17.4%	18.1%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	277	411	403	-2.1%

(出所) ギークス決算短信、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

事業セグメント別では、IT人材事業は売上高 1,280 百万円(前期比 16.3%増)、セグメント利益 650 百万円(同 14.8%増)、IT人材育成事業は売上高 300 百万円(同 38.8%増)、セグメント利益 30 百万円(同 14.8%減)、ゲーム事業は売上高 1,750 百万円(同 13.5%増)、セグメント利益 340 百万円(同 9.1%増)、動画事業は売上高 120 百万円(同 6.7%減)、セグメント利益 30 百万円(同 14.3%減) インターネット事業は売上高 100 百万円(同 57.6%増)、セグメント損失 20 百万円(同 70 百万円の損失)である(図表 14)。

【 図表 14 】 20 年 3 月期のセグメント別計画

(単位:百万円)

	売上高				セグメント利益				
	18/3期	19/3期	20/3期 (予)	前期比	18/3期	19/3期	20/3期 (予)	前期比	利益率
IT人材事業	921	1,101	1,280	16.3%	499	566	650	14.8%	50.8%
IT人材育成事業	161	225	300	38.8%	34	35	30	-14.8%	10.0%
ゲーム事業	1,266	1,541	1,750	13.5%	170	311	340	9.1%	19.4%
動画事業	98	128	120	-6.7%	16	35	30	-14.3%	25.0%
インターネット事業	55	63	100	57.6%	-86	-70	-20	-	-
グローバルリクルーティング事業	118	-	-	-	-5	-	-	-	-
調整額	-39	-9	-	-	-249	-324	-380	-	-
合計	2,581	3,050	3,550	16.4%	379	552	650	17.5%	17.5%

(出所) ギークス決算短信、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

増収効果により営業利益率は 18.3%と前期比 0.2%ポイントの上昇を想定している。親会社株主に帰属する当期純利益が減益計画なのは、19/3 期に關係会社株式売却益 150 百万円を特別利益に計上した反動である。

株主還元に関しては、成長重視の投資を優先するという判断から、内部留保を優先して無配を継続する予定である。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想

当センターでは、同社の 20/3 期業績について、売上高が前期比 17.4%増の 3,580 百万円、営業利益が同 18.7%増の 655 百万円、経常利益が同 22.2%増の 650 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 0.7%増の 414 百万円と、会社計画を若干上回る水準を予想する(図表 15)。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の想定をした。

1) IT 人材事業は売上高 1,302 百万円(前期比 18.3%増)、セグメント利益 650 百万円(同 14.8%増)と予想した。IT 人材事業の受注人月数は 19/3 期の 10,179 人から 20/3 期は 12,214 人、業務委託取扱高は 19/3 期の 7,189 百万円から 20/3 期は 8,150 百万円と想定した。

2) ゲーム事業は売上高 1,810 百万円(同 17.5%増)、セグメント利益 355 百万円(同 14.1%増)と予想する。ゲーム事業の運営タイトルは 5 本、新規タイトルのリリースは 1 本、ストック売上の構成比は 55%を想定した。

3) 他の事業セグメントについては IT 人材育成事業は売上高 240 百万円(同 11.1%増)、セグメント利益 20 百万円(同 42.9%減)、動画事業は売上高 128 百万円(前期並み)、セグメント利益 30 百万円(同 14.3%減)、インターネット事業は売上高 100 百万円(同 57.6%増)、セグメント損失 20 百万円(同 70 百万円の損失)と想定した。

4) 20/3 期の売上総利益率は、増収効果で前期比 0.1%ポイント改善の 55.8%と予想した。販管費率については、人件費の増加を増収効果で吸収し前期比横ばいを想定した。社員数は前期末より 45 名増加(内エンジニア 10 名)の 353 名とし、これに伴い人件費は 150 百万円の増加の 591 百万円を想定した。

【 図表 15 】証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書) (単位:百万円)

	18/3	19/3	20/3CE	20/3E	21/3E	22/3E
損益計算書						
売上高	2,581	3,050	3,550	3,580	4,190	4,850
前期比	36.4%	18.1%	16.4%	17.4%	17.0%	15.8%
IT人材事業	921	1,101	1,280	1,302	1,550	1,840
IT人材育成事業	161	216	300	240	380	480
ゲーム事業	1,266	1,541	1,750	1,810	1,970	2,170
動画事業	98	128	120	128	140	160
インターネット事業	15	63	100	100	150	200
売上総利益	1,349	1,698	-	1,997	2,346	2,725
前期比	64.4%	25.9%	-	17.6%	17.5%	16.2%
売上総利益率	52.3%	55.7%	-	55.8%	56.0%	56.2%
販売費及び一般管理費	969	1,145	-	1,342	1,566	1,807
販管費率	37.5%	37.5%	-	37.5%	37.4%	37.3%
営業利益	379	552	650	655	780	918
前期比	69.5%	45.6%	17.5%	18.7%	19.1%	17.7%
営業利益率	14.7%	18.1%	18.3%	18.3%	18.6%	18.9%
経常利益	379	532	645	650	775	913
前期比	497.7%	40.3%	21.2%	22.2%	19.2%	17.8%
経常利益率	14.7%	17.4%	18.2%	18.2%	18.5%	18.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	277	411	403	414	503	593
前期比	-	48.2%	-2.1%	0.7%	21.5%	17.9%

◆セグメント利益の予想

	売上高			セグメント利益					
	20/3期 (予)	21/3期 (予)	22/3期 (予)	20/3期 (予)	セグメント 利益率	21/3期 (予)	セグメント 利益率	22/3期 (予)	セグメント 利益率
IT人材事業	1,302	1,550	1,840	650	49.9%	780	50.3%	920	50.0%
IT人材育成事業	240	380	480	20	8.3%	35	9.2%	45	9.4%
ゲーム事業	1,810	1,970	2,170	355	19.6%	365	18.5%	405	18.7%
動画事業	128	140	160	30	23.4%	40	28.6%	50	31.3%
インターネット事業	100	150	200	-20	-	-10	-	0	-
全社費用	-	-	-	-380	-	-430	-	-502	-
合計	3,580	4,190	4,850	655	18.3%	780	18.6%	918	18.9%

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

(出所) ギークス決算短信、決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

21/3 期以降についても、良好な事業環境が続くなか主力の IT 人材事業を中心とした業績拡大が継続することを予想する。21/3 期の売上高は前期比 17.0%増の 4,190 百万円、営業利益は同 19.1%増の 780 百万円、22/3 期の売上高は前期比 15.8%増の 4,850 百万円、営業利益は同 17.7%増の 918 百万円を予想する。業績予想を策定する上で、以下の想定をした。

1) IT人材事業については、受注人月数が前期比20%程度の増加が継続すると想定し、21/3期の売上高1,550百万円(前期比19.0%増)、セグメント利益780百万円(同20.0%増)、受注人月数は14,657人、業務委託取扱高は9,687百万円、22/3期は売上高1,840百万円(同18.7%増)、セグメント利益920百万円(同17.9%増)、受注人月数は17,589人、業務委託取扱高は11,500百万円を予想した。

2) ゲーム事業については、21/3期の売上高1,970百万円(同8.8%増)、セグメント利益365百万円(同2.8%増)、運営タイトルは6本、新規タイトルのリリースは1本を想定した。セグメント利益の伸び悩みは大型タイトルの開発に伴う外注費の増加を見込むためである。22/3期は売上高2,170百万円(同10.2%増)、セグメント利益405百万円(同11.0%増)の運営タイトルは7本、新規タイトルのリリースは1本を想定した。

3) 他の事業セグメントについては、21/3期のIT人材育成事業は売上高380百万円(同58.3%増)、セグメント利益35百万円(同75.0%増)、動画事業は売上高140百万円(同9.4%増)、セグメント利益40百万円(同33.3%増)、インターネット事業は売上高150百万円(同50.0%増)、セグメント損失10百万円(同20百万円の損失)と想定した。

22/3期のIT人材育成事業は売上高480百万円(同26.3%増)、セグメント利益45百万円(同28.6%増)、動画事業は売上高160百万円(同14.3%増)、セグメント利益50百万円(同25.0%増)、インターネット事業は売上高200百万円(同33.3%増)、セグメント損益0百万円(同10百万円の損失)と想定した。

4) 売上増に伴い売上総利益率は年率0.2%ポイントの改善、販管費率は人件費の増加を売上増で吸収して同0.1%ポイントの改善を想定した。従業員数は45名ずつ増加し、それに伴い人件費は毎年150百万円程度の増加を想定した。

【 図表 16 】証券リサーチセンターの業績予想 (貸借対照表/キャッシュ・フロー計算書)

(単位:百万円)

	18/3	19/3	20/3CE	20/3E	21/3E	22/3E
貸借対照表						
現預金	1,243	2,615	-	2,916	3,280	3,728
受取手形及び売掛金	975	1,132	-	1,324	1,550	1,794
商品及び仕掛品	150	254	-	297	347	402
前払費用	23	46	-	55	65	75
その他	18	40	-	55	51	50
流動資産	2,419	4,091	-	4,648	5,294	6,050
有形固定資産	129	160	-	198	206	213
無形固定資産	1	0	-	0	0	0
投資その他の資産	270	262	-	272	278	272
固定資産	400	423	-	471	485	487
資産合計	2,819	4,515	-	5,120	5,780	6,537
買掛金	605	657	-	769	900	1,042
1年内償還予定の転換社債型新株予約権付社債	199	-	-	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	54	57	-	-	-	-
未払金	53	58	-	62	65	69
未払費用	37	42	-	55	65	75
未払法人税等	86	224	-	240	245	249
未払消費税等	87	81	-	93	94	95
預り金	28	31	-	35	36	37
前受金	112	350	-	360	370	380
前受収益	265	37	-	42	45	48
リース債務	-	-	-	18	11	3
その他	0	0	-	0	0	0
流動負債	1,531	1,542	-	1,677	1,834	2,002
長期借入金	189	167	-	-	-	-
資産除去債務	54	67	-	65	67	65
リース債務	-	-	-	5	3	2
固定負債	243	235	-	71	70	67
純資産合計	1,044	2,737	-	3,371	3,874	4,467
(自己資本)	1,044	2,737	-	3,371	3,874	4,467
キャッシュ・フロー計算書						
税金等調整前当期純利益	411	682	-	650	775	913
減価償却費	25	26	-	26	26	26
事業譲渡損益(ーは益)	-31	-	-	-	-	-
受注損失引当金の増減額(ー減少)	-8	-	-	-	-	-
受取利息及び受取配当金	0	0	-	0	0	0
支払利息	2	2	-	1	1	1
株式交付費	-	5	-	1	-	-
自己株式取得費用	-	0	-	-	-	-
為替差損益(ーは益)	1	-	-	-	-	-
関係会社株式売却損益(ーは益)	-	-150	-	-	-	-
売上債権の増減額(ーは増加)	-169	-183	-	-192	-225	-244
棚卸資産の増減額(ーは増加)	-60	-103	-	-42	-50	-54
仕入債務の増減額(ーは減少)	40	55	-	112	131	141
前受金の増減額(ーは減少)	52	257	-	10	10	10
前受収益の増減額(ーは減少)	222	-219	-	4	3	3
未払消費税等の増減額(ーは減少)	68	-5	-	11	1	1
その他	18	-23	-	15	14	14
小計	572	343	-	596	685	812
利息及び配当金の受取額	0	0	-	0	0	0
利息及の支払額	-2	0	-	-1	-1	-1
法人税等の支払額	-112	-151	-	-235	-271	-319
営業活動によるキャッシュ・フロー	457	191	-	360	413	491
有形固定資産の取得による支出	-14	-45	-	-40	-40	-40
無形固定資産の取得による支出	0	0	-	0	0	0
敷金及び保証金の回収による収入	0	0	-	0	0	0
敷金及び保証金の差入による支出	-46	-2	-	-5	0	0
事業譲渡による収入	30	-	-	-	-	-
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	-	171	-	-	-	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	-31	124	-	-45	-40	-40
長期借入金による収入	43	40	-	-	-	-
長期借入金の返済による支出	-50	-58	-	-225	-	-
株式の発行による収入	50	1,098	-	220	-	-
リース債務の返済による支出	-	-	-	-9	-9	-3
自己株の取得による支出	-	-21	-	-	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	42	1,058	-	-14	-9	-3
現金及び現金同等物の増減額(ーは減少)	467	1,370	-	300	364	448
現金及び現金同等物の期首残高	777	1,244	-	2,615	2,916	3,280
現金及び現金同等物の期末残高	1,244	2,615	-	2,916	3,280	3,728

(注1) 20/3期は第三者割当増資により純資産合計(自己資本)が220百万円増加

(注2) CE:会社予想 E:証券リサーチセンター予想

(出所) ギークス決算短信、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

> 投資に際しての留意点

◆ 個人情報の管理について

同社は、「geechs job」に登録した IT フリーランスの個人情報を有している。個人情報保護については、社内でのアクセス権限の設定や、システムのセキュリティ強化などを実施している。しかし、個人情報流出に関しては一定のリスクがつきまとうことに留意する必要がある。

◆ フィリピンのカントリーリスクについて

NexSeed Inc.は、フィリピンで事業を展開している。フィリピンでは賃金水準の上昇が続いており、同社の想定金額での人材確保が困難になる可能性がある。また、台風等の自然災害が発生した場合や、テロ活動が拡大した場合には、事業活動に悪影響が及ぶ可能性がある。

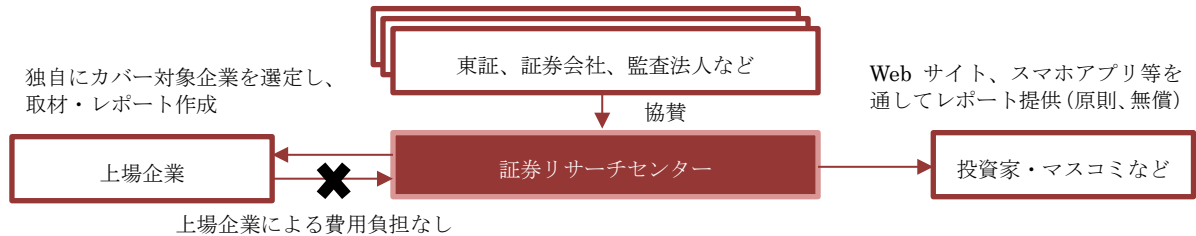
◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定である。

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

(協賛)

株式会社東京証券取引所

SMBC 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

有限責任あずさ監査法人

有限責任監査法人トーマツ

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

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ため、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。