

2022年3月期～2025年3月期
中期経営計画「G100」について

Medium-Term Management Plan “G100”

2021年5月14日

ギークス株式会社

東証一部: 7060

Key Points of G100

G100の重点ポイント

2025年3月期に、

売上高 **100** 億円

営業利益 **25** 億円

CAGR **30**%

1

技術リソースシェアリング
プラットフォーム

国内

No.1

を目指す

2

ゲーム事業での
パイプライン増加による
安定的かつ着実な成長

3

x-Tech・Seed Tech事業の
成長やM&Aにより
次なる事業柱を創出

4

Growth Trajectory

成長の軌跡

Chapter1: 創業期

- (株)ベインキャリアジャパン設立

ITフリーランス事業拡大

Chapter2: 事業拡大・成長期

- ゲーム事業開始
- IT人材育成事業開始
- x-Tech事業開始
- IPO
マザーズ(2019.3)
東証一部(2020.4)

事業ポートフォリオの拡充とIPO

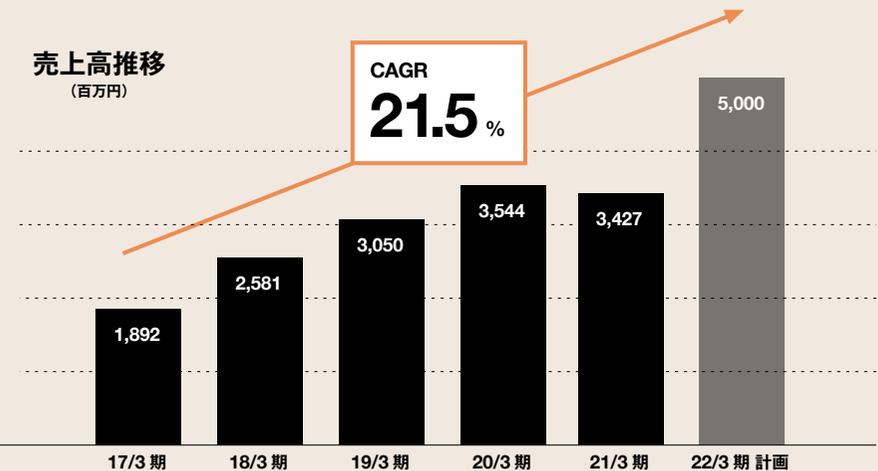
Chapter3: after IPO

- 収益の柱であるIT人材事業とゲーム事業の更なる成長
- x-Tech・Seed Tech事業の成長やM&Aにより次なる事業柱を創出

次なる成長への布石



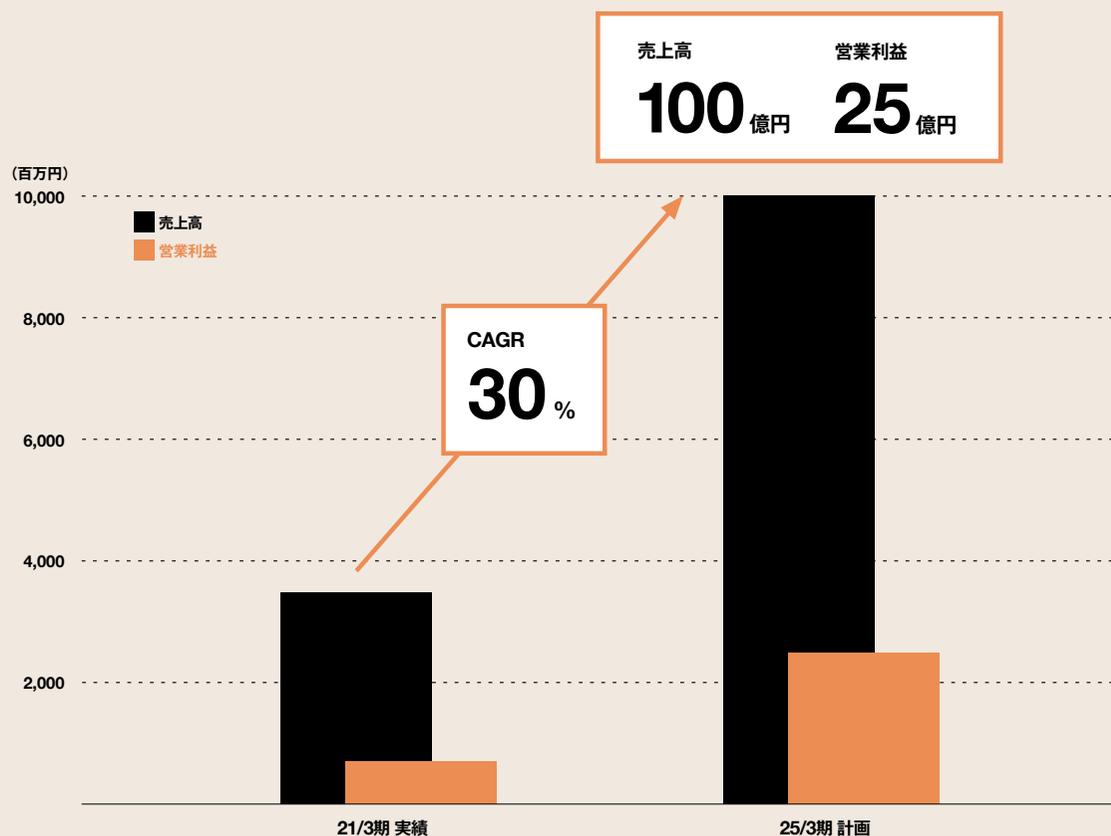
売上高推移
(百万円)



Medium-Term Management Plan Figures

中期経営計画数値

売上高・利益ともに **2025年3月期に 3倍超**を目指す



業績(25/3期) (CAGR)

売上高 **10,000** 百万円
(+30.7%)

営業利益 **2,500** 百万円
(+35.7%)

経常利益 **2,500** 百万円
(+36.8%)

純利益 **1,500** 百万円
(+34.6%)

IT Freelance Matching Business

IT人材事業

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

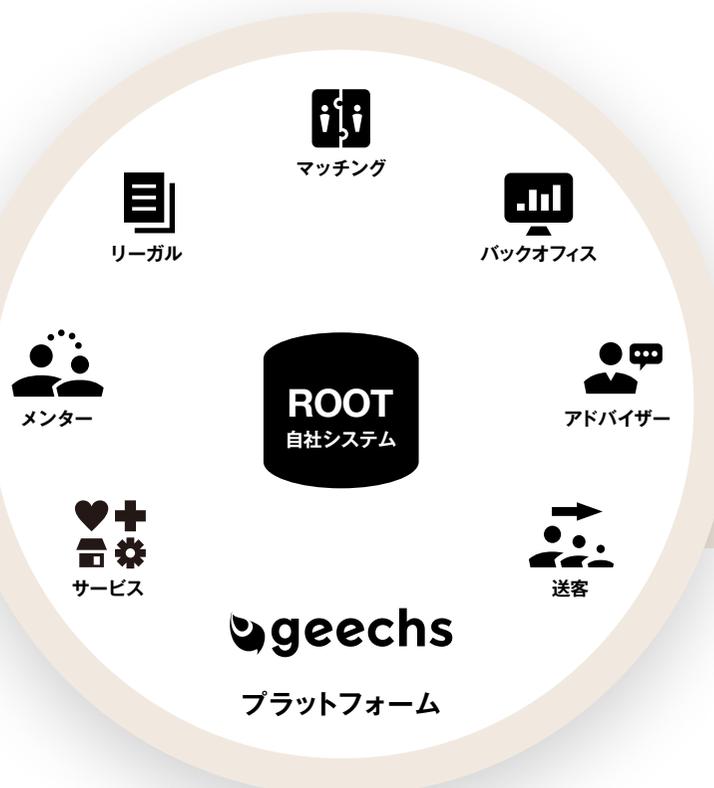


ITフリーランス

年間
約1,000名
新規登録



フリーランス向け
福利厚生プログラム



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



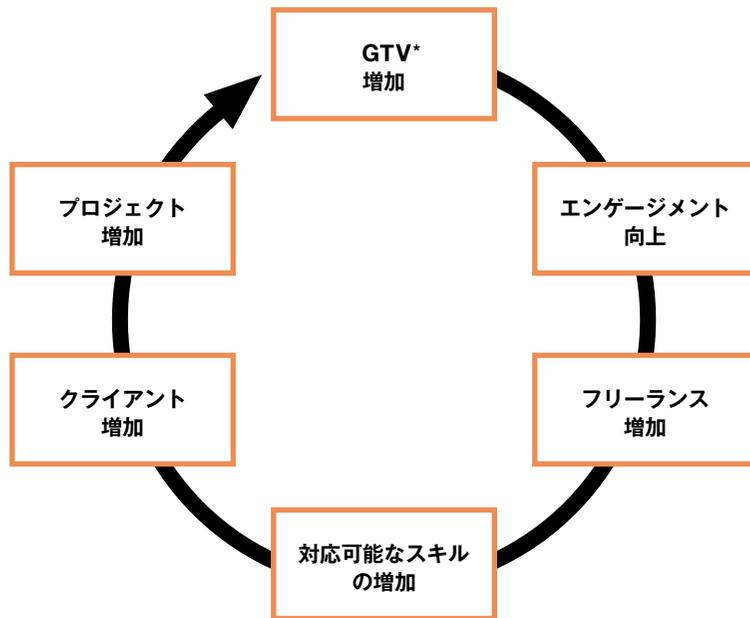
(一部抜粋)

geechs Business Cycle

ギークスのビジネスサイクル

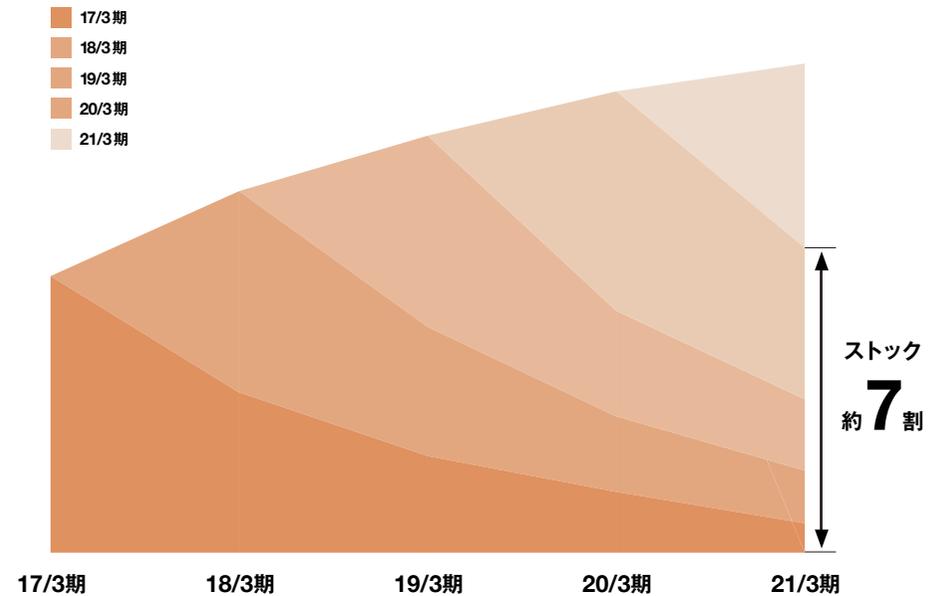
- 優秀なフリーランス獲得とクライアントサポートによる成功体験がプロジェクト増加へ繋がる価値増大モデル
- ストック型で安定性と成長性を兼ね備えた事業基盤

収穫逡増型(フライホイール)サイクル



* GTV (Gross Transaction Value): 取引総額(取扱高)

初回取引開始年度別取引企業数



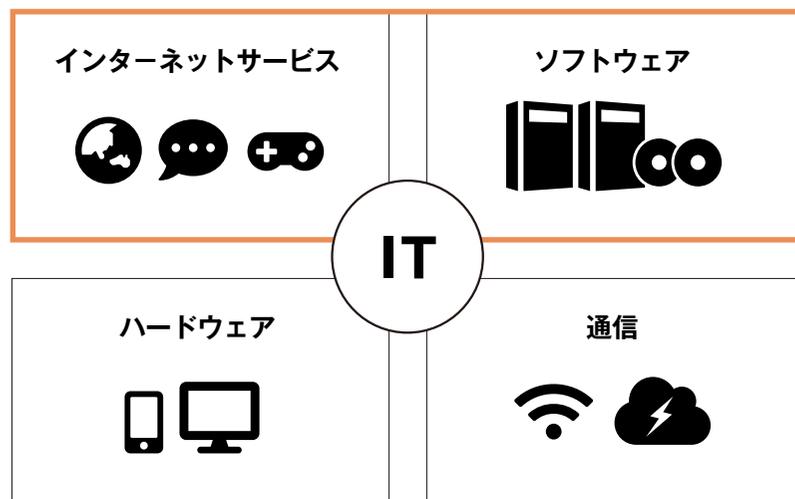
Market Size and Growth Potential

市場規模と成長性

特に成長が期待できるインターネットサービスとソフトウェア業界を
当社の注力市場と捉え、経営資源を投入

IT市場

当社注力市場



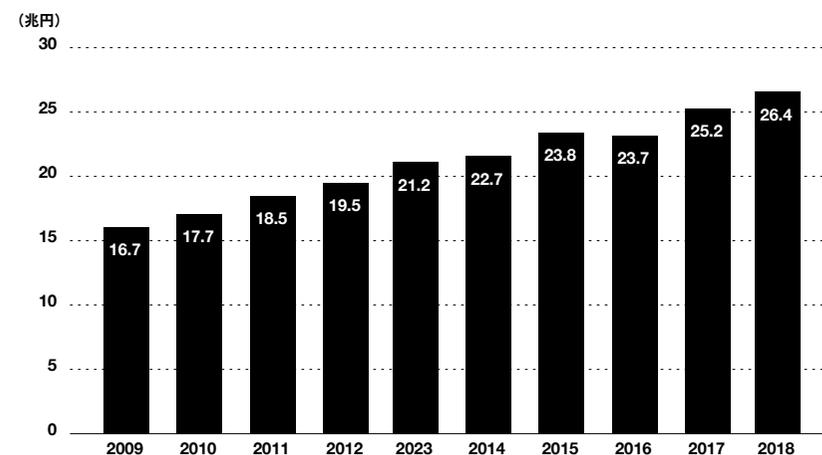
当社注力市場の推移

市場規模

26.4 兆円

成長率

5.2%



出所: 経済産業省「2019年情報通信基本調査」

Focus Market Representative Field

注力市場の代表的な分野

注力市場全体で8,300億円を超える大きなポテンシャル

SaaS

市場規模予測
1.1兆円
(2024年)

成長率
13%

当社ポテンシャル
1,803億円

FinTech

市場規模予測
1.2兆円
(2022年)

成長率
52%

当社ポテンシャル
1,948億円

AdTech

市場規模予測
2.0兆円
(2025年)

成長率
5%

当社ポテンシャル
3,306億円

EdTech

市場規模予測
3,210億円
(2025年)

成長率
8%

当社ポテンシャル
517億円

HealthTech

市場規模予測
2,834億円
(2025年)

成長率
26%

当社ポテンシャル
456億円

HRTech

市場規模予測
1,710億円
(2025年)

成長率
31%

当社ポテンシャル
275億円

以下の情報を基に当社独自で試算

出所:スマートキャンブ「SaaS業界レポート2020」、矢野経済研究所「国内FinTech市場に関する調査(2019年)」、野村総合研究所「ITナビゲータ2020年版」

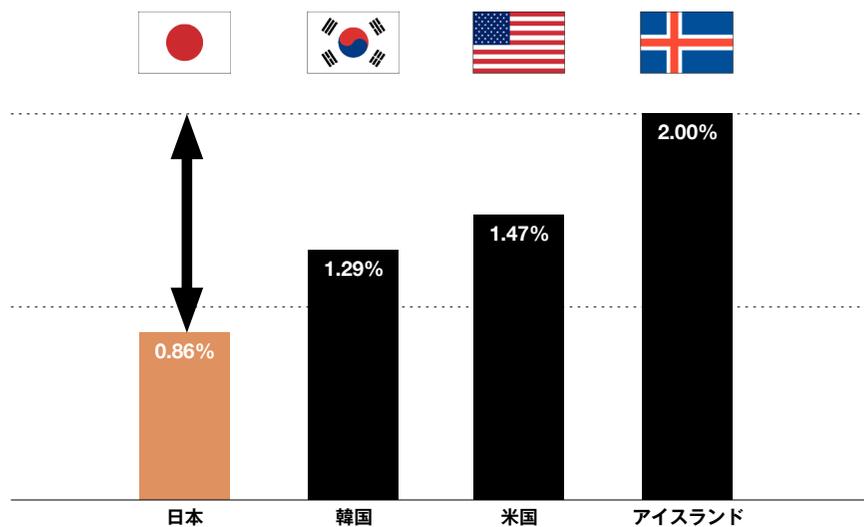
デロイト トーマツ ミック経済研究所「HRTechクラウド市場の実態と展望 2020年度版」、情報サービス産業協会「情報サービス産業基本統計調査2019年版」

Potential of IT Freelance Market

ITフリーランス市場のポテンシャル

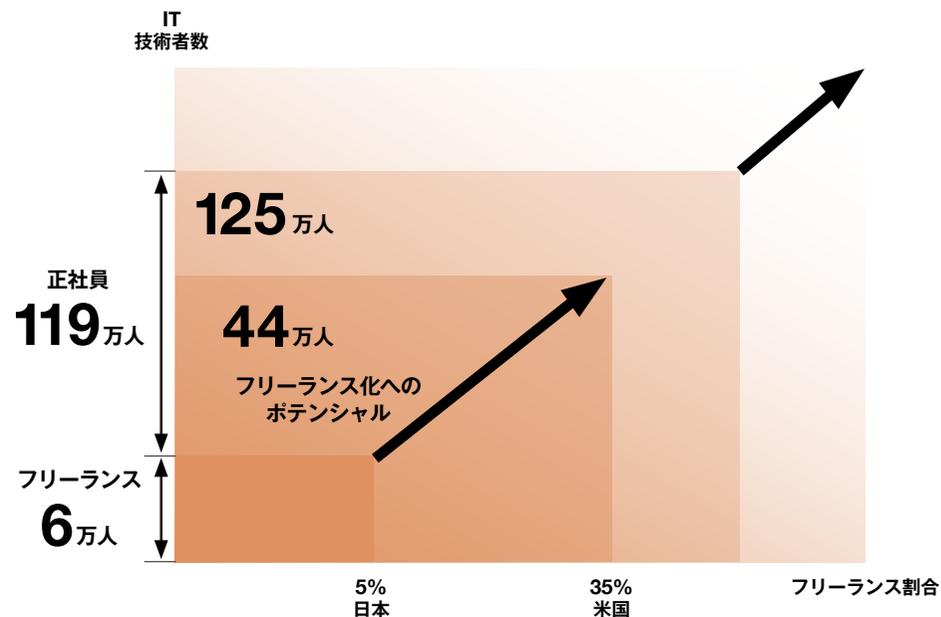
日本のIT技術者125万人のフリーランス比率は5%と
米国の35%と比べ低水準、今後フリーランス市場の拡大を見込む

国別のIT技術者が全人口に占める割合^{*1}



*1 出所: ヒューマンリソシア「92カ国をデータで見るITエンジニアレポートvol.1」

ITフリーランス市場のポテンシャル^{*2}

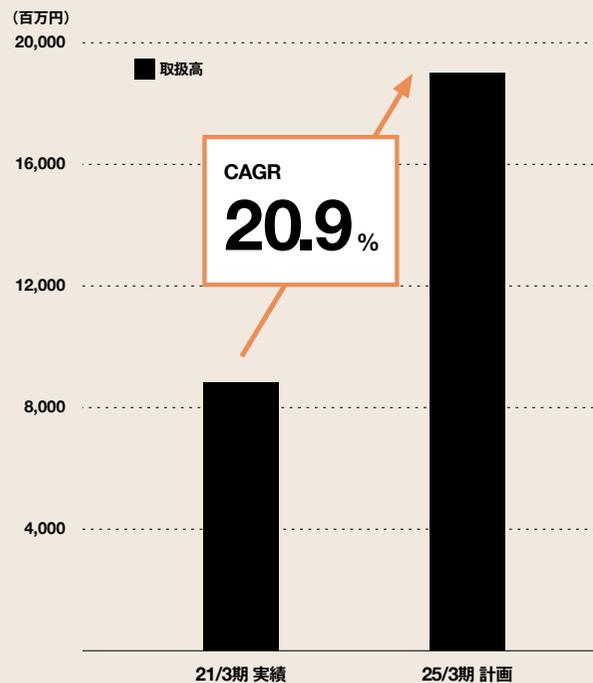
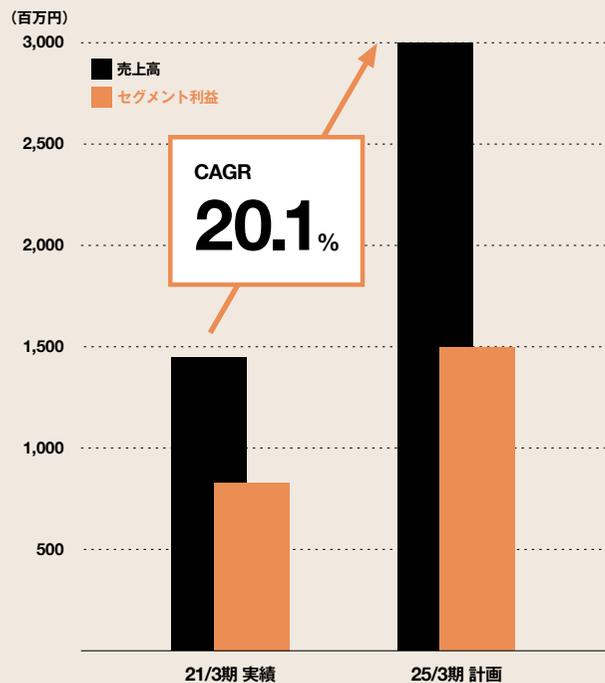


*2 以下の情報を元に、当社独自で試算
出所: 内閣府「第17回」日本のフリーランスについて—その規模や特徴、競争避止義務の状況や影響の分析—(令和元年7月24日)」、
独立行政法人情報処理推進機構「IT人材白書2020」、総務省統計局「労働力調査(基本集計)2019年 平均結果の概要」
ランサーズ「フリーランス実態調査2019」

Medium-Term Management Plan Figures : IT Freelance Matching Business

中期経営計画数値:IT人材

- 売上高・セグメント利益・取扱高ともに **2025年3月期に2倍を目指す**
- KPIにおいては、稼働人月数**2倍超**、受注単価**80万円超**を目指す



* 広告宣伝費率:取扱高(グロス売上高)に対する広告宣伝費の比率

業績(25/3期) (CAGR)

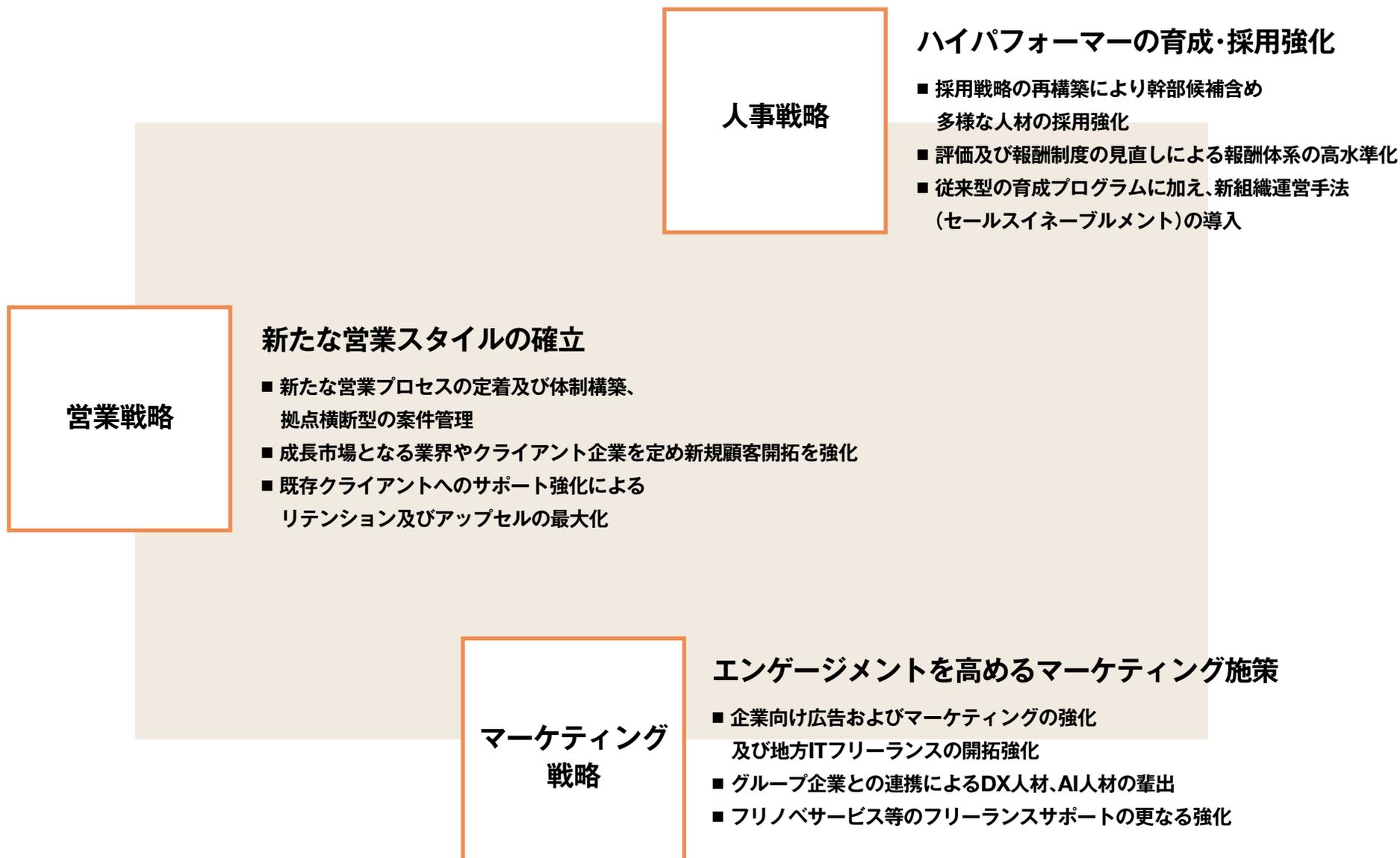
売上高	3,000	百万円 (+20.1%)
セグメント利益	1,500	百万円 (+16.2%)
利益率	50.0	%

KPI(25/3期) (CAGR)

取扱高	19,000	百万円 (+20.9%)
広告宣伝費率*	1.2	%
稼働人月数	24,500	人 (+19.5%)
受注単価	81.2	万円 (+1.7%)

Functional Strategy: IT Freelance Matching Business

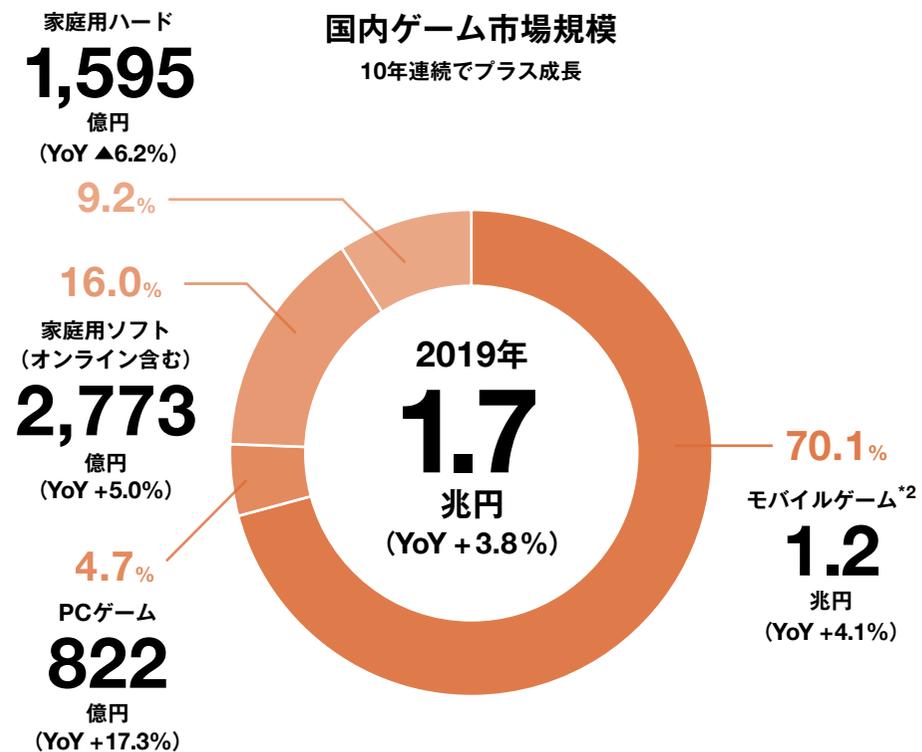
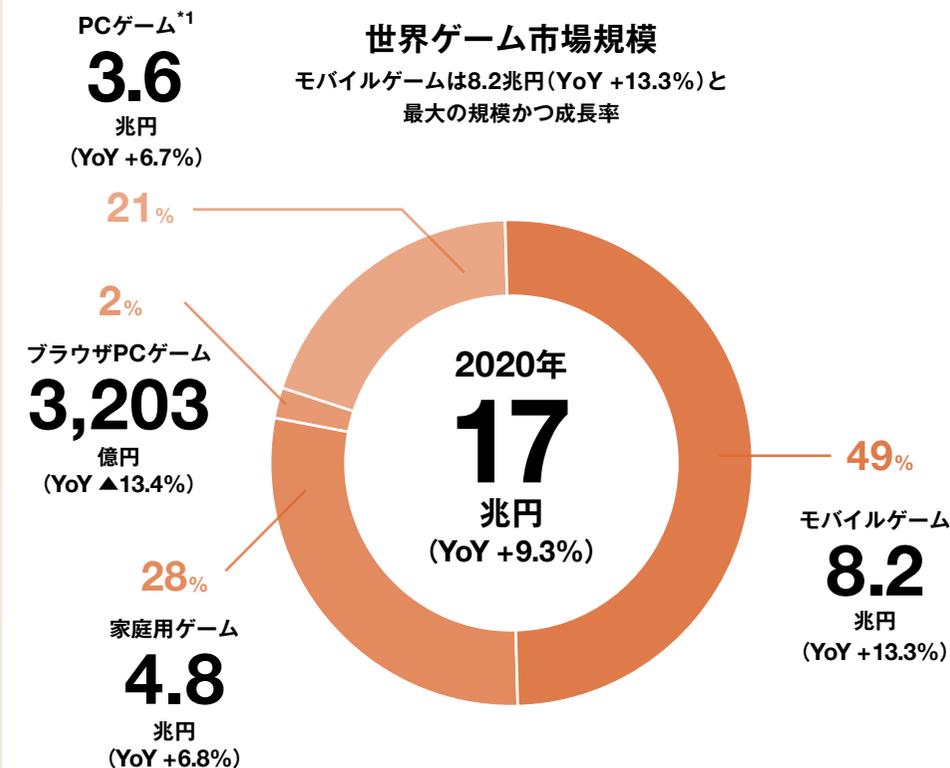
機能戦略:IT人材



Domestic and Foreign Game Markets Size

国内外のゲーム市場規模

- 市場全体でプラス成長により過去最高を更新。モバイルゲームはヒット率低下や開発費高騰でリスク回避傾向
- よって、協業型開発が増加し、ディベロッパーの重要性が一層高まると予想

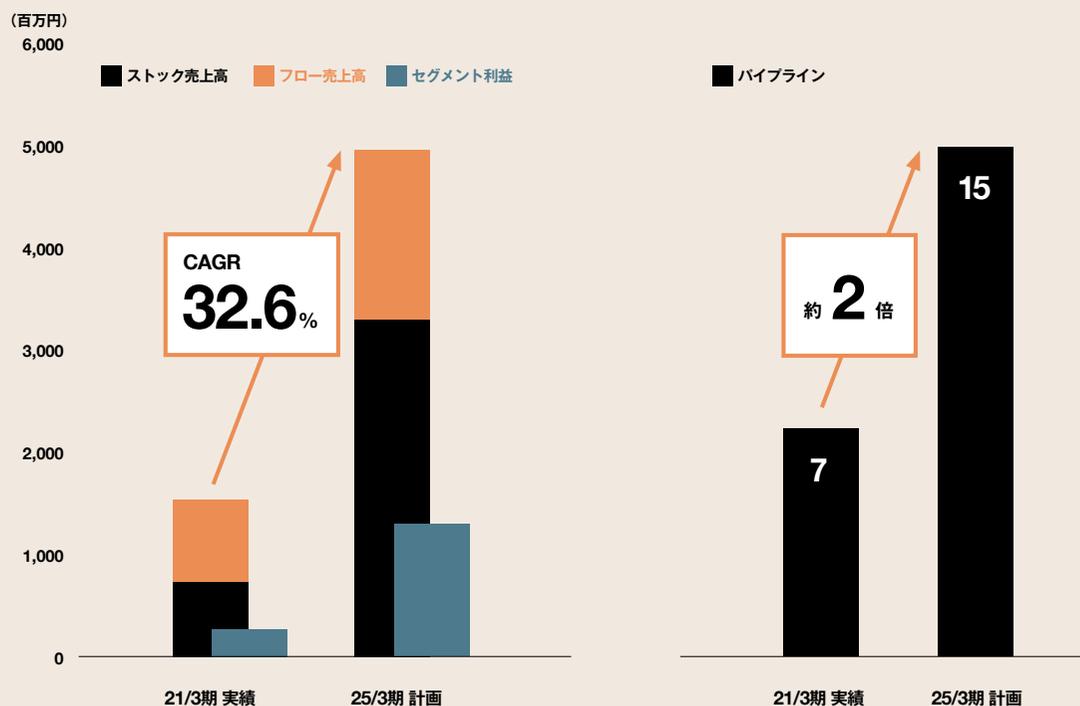


出所:「グローバルゲームマーケットレポート2020(フリー版)」,「ファミ通ゲーム白書2020」を基に当社で作成 *1:パッケージ、ノンパッケージ *2:スマートデバイス+SNSを含めたゲームアプリ

Medium-Term Management Plan Figures: Game Business

中期経営計画数値: ゲーム

- 年間2~3本のタイトル獲得及び安定運用によるパイプラインの増加で、売上高**3倍**、セグメント利益**5倍**を目指す
- 開発ラインに合わせた適切なリソースコントロールを継続実施



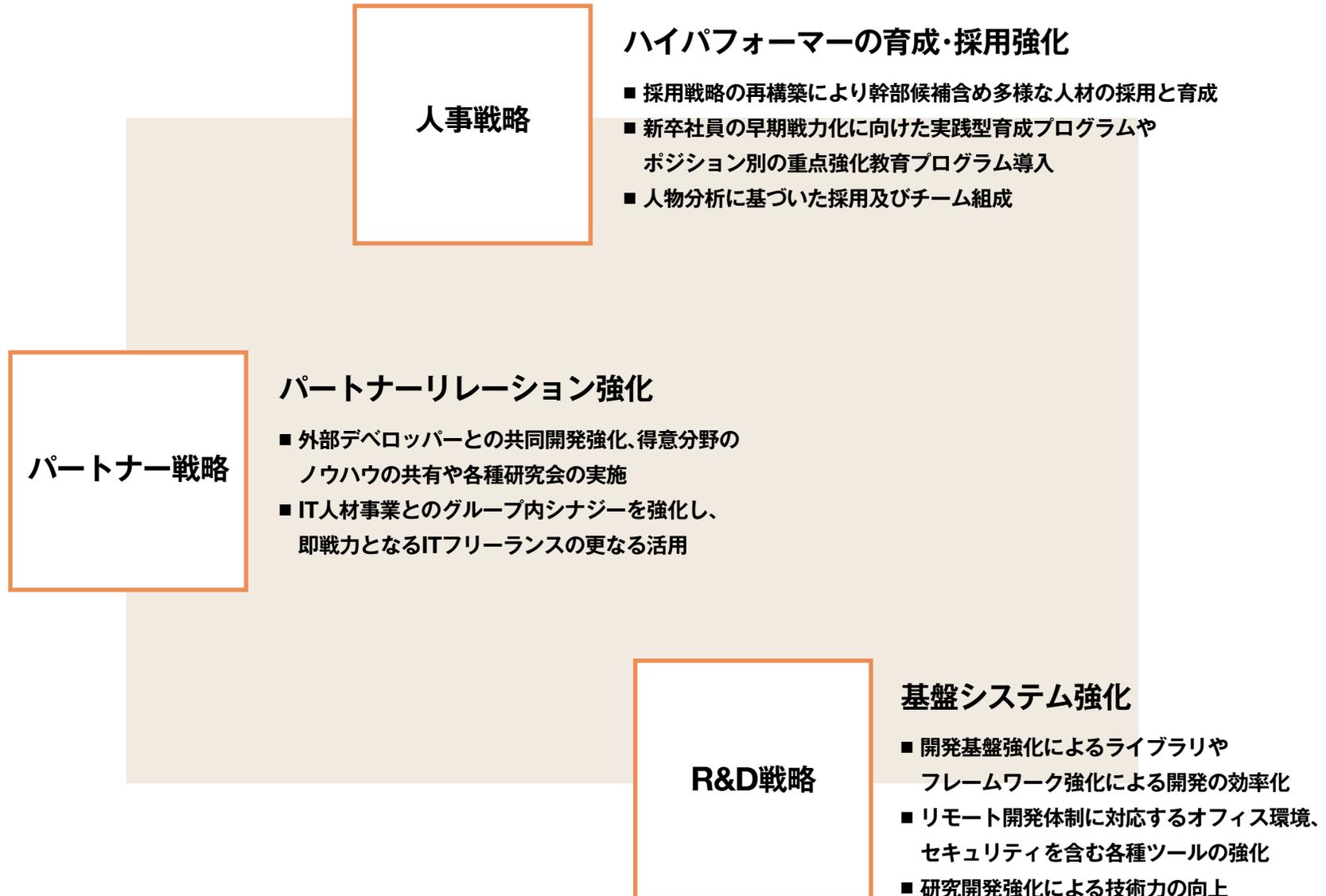
ストック売上高: 運営ゲームの運営受託売上・レベニューシェア売上
 フロー売上高: 新規ゲーム開発受託売上・既存運営ゲームの追加機能開発受託売上・その他の開発受託売上

(25/3期) (CAGR)

売上高	5,000 百万円	(+32.6%)
セグメント利益	1,300 百万円	(+48.1%)
利益率	26.0 %	
パイプライン	15 本	
従業員数	400 人	(正社員:300人、業務委託等:100人)

Functional Strategy: Game Business

機能戦略:ゲーム



x-Tech Business

x-Tech事業



1. 新たな技術「xR」で未来を切り拓く

自社開発のARアプリを通じて、既に市場にある様々な商品へ新たな付加価値・体験を提供し、アップサイクルを創出

2. スポーツ領域のデジタルマーケティング支援

主にゴルフ×ITを推進。オウンドメディア開発、D2C構築、SNS運用代行・オンライン・オフラインマーケティングを提供

3. 豊富な制作実績と運営ノウハウ

YoutuberやInstagramerを活用したゴルフ特化型エージェント、各種動画編集/制作
Youtubeチャンネル「Gridgeチャンネル」、国内最大級のゴルフメディア「Gridge」を運営

ビジネスモデル変革のテクノロジーパートナー

最先端の技術や手法を活用し、「テクノロジー×データ」で、ビジネスモデル変革のテクノロジーパートナーとなり、これまで培った、xRを活用した動画制作技術や、スポーツ領域でのデジタルマーケティングやD2C支援のノウハウを掛け合わせ価値を提供。

Renaming IT Human Resource Development Business Segment

IT人材育成事業のセグメント名称変更

- 日本での事業展開の強化を目的に、オフショア開発・プログラミングスクールに特化したシードテック(株)を新設
- 「IT人材育成事業」のセグメント名称を「Seed Tech事業」へ変更

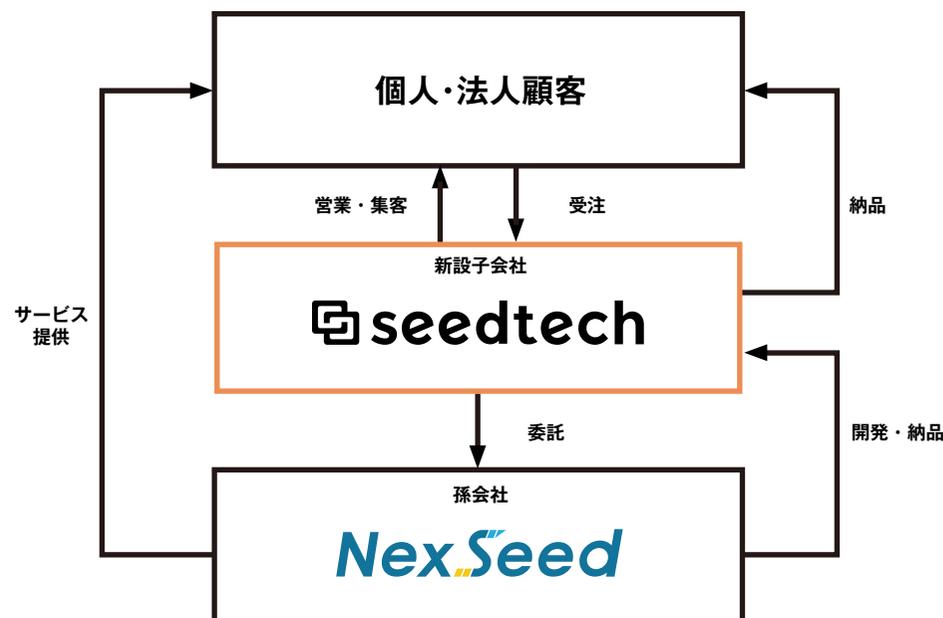
セグメント名称変更



新設子会社の概要

商号	シードテック株式会社(英語表示: Seed Tech Inc.)
代表者	高原大輔
所在地	東京都渋谷区渋谷二丁目24番12号
設立日	2021年1月29日(営業開始: 2021年4月1日)
資本金	5,000万円
決算期	3月
事業内容	・教育事業: IT・グローバル人材育成、スクール受託運営 ・開発事業: 自社開発、オフショア開発

事業運営スキーム



Seed Tech Business

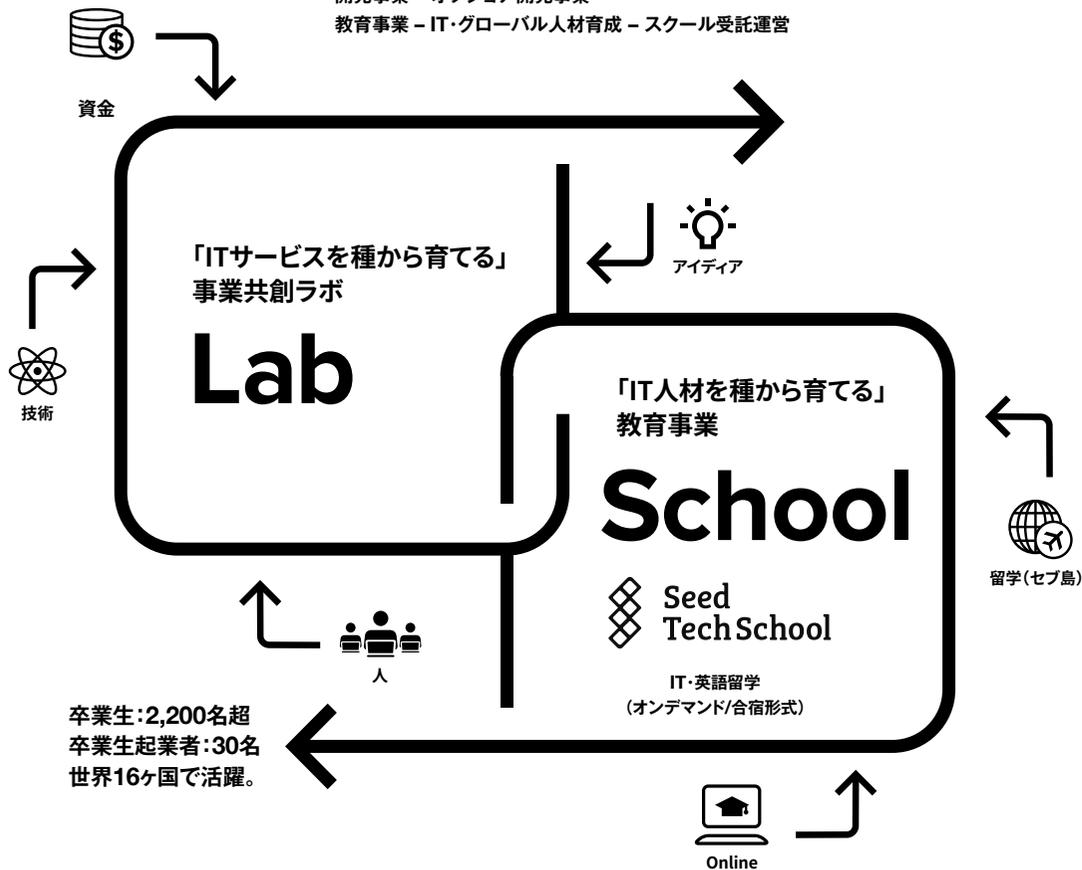
Seed Tech事業



Seed Tech Inc.

開発事業 - オフショア開発事業

教育事業 - IT・グローバル人材育成 - スクール受託運営



1. 世界標準の事業共創ラボ型オフショア開発

新規事業・DX・プロダクト開発を成功に導くため、テック、デザイン、ビジネスの専門チームが、包括的に支援し、長期的な「成功するサービス」開発に最適。世界最大級ECプラットフォーム「Shopify」の開発も手掛ける。

2. プログラミングスクールの運営

オンデマンド型プログラミングスクールを運営。オフショア開発で実績のある企業が運営するプログラミング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します。

テクノロジーの力で、世界を前へ

開発と教育の2事業からITサービスとIT人材を、種から育てる。

Segment Policy and Positioning

各セグメントの位置づけと方針

- IT人材事業とゲーム事業を収益の柱とし、高い成長性と収益性を維持し更なる成長を図る
- x-Tech・Seed Tech事業を第三の収益の柱にすべく継続投資を実施、更にはM&Aによる飛躍的な事業拡大を目指す

IT人材

- メイン事業としてグループ全体を牽引する収益の柱
- 高い成長性と収益性を維持しつつ、更なる事業拡大を目指す

ゲーム

- ストック型で安定性と成長性を兼ね備えた第二の収益の柱
- 海外タイトル含めパイプラインを増加させ成長

x-Tech

- 最先端の技術力を活かし新サービスや新分野へのチャレンジ
- 継続投資しつつも早期の収益化を図る

Seed Tech

- コロナ影響等で成長モデルを再定義し、オフショア開発とオンライン留学で再成長
- アフターコロナを見据え、継続投資方針

Investment Strategy / Areas of Focus (1/2)

投資戦略/重視する領域について(1/2)

投資領域

SaaS

HR:エンゲージメント、労務・採用管理等
データ分析:BI、開発、予算管理等
EC系サプライチェーン:受発注管理、在庫管理、販売管理等
営業・マーケ:ABM・MA、CRM・SFA等
その他:プロジェクト管理、ワークフロー等

AR / VR / MR

コンテンツ制作等で
強みを持った会社は幅広く検討

シェアリング

人材・スキルプラットフォーム
エンジニア、デザイナー、
会計士などのプロ人材等

投資実績
株式会社クラス
■家具・家電のシェアリング

ブリッジコンサルティンググループ株式会社
■会計士シェアリング

投資戦略

- 当社との事業シナジーの創出を念頭に、
事業提携や将来的な新規事業創出を見定めること
- インターネット/テクノロジー領域全般をカバー

EC / D2C

案件ベースで検討

投資実績
株式会社Brandit
■ EC / D2C

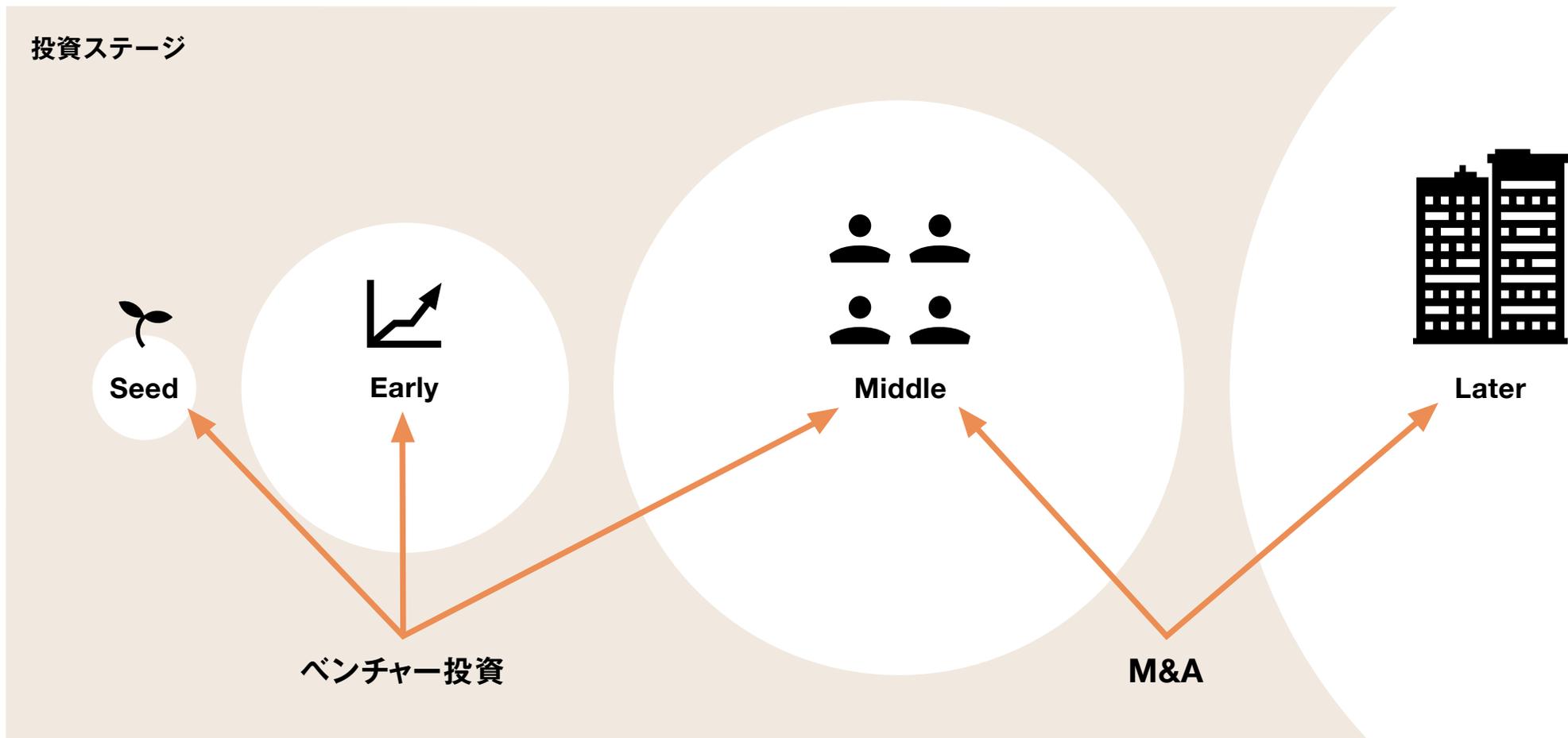
DX

DX人材育成等の各々で
強みを持った会社は幅広く検討

Investment Strategy / Areas of Focus (2/2)

投資戦略/重視する領域について(2/2)

- Seed～Earlyでは、将来的な新規事業創出等を主眼にベンチャー投資の主なターゲットとする
- Middle～Laterでは、事業シナジー創出等による早期の収益化を主眼にM&Aの主なターゲットとする



Cash Allocation

キャッシュアロケーション

オーガニックな成長及び更なる成長加速のための
事業・成長投資を優先しつつ、配当性向30%を目指す

(単位:百万円)

営業CF



成長投資



株主還元

直近4ヶ年累計

1,350

3.5倍

約 4,500

110

15倍

約 1,500

104

10倍

約 1,000

中期経営計画(4ヶ年累計)

事業投資: 約2,000~2,500百万円
広告宣伝費、人件費、採用費、
研究開発費等への投資

M&A・ベンチャー投資
: 約1,000~1,500百万円
事業シナジー創出を念頭に
成長領域を特定した投資

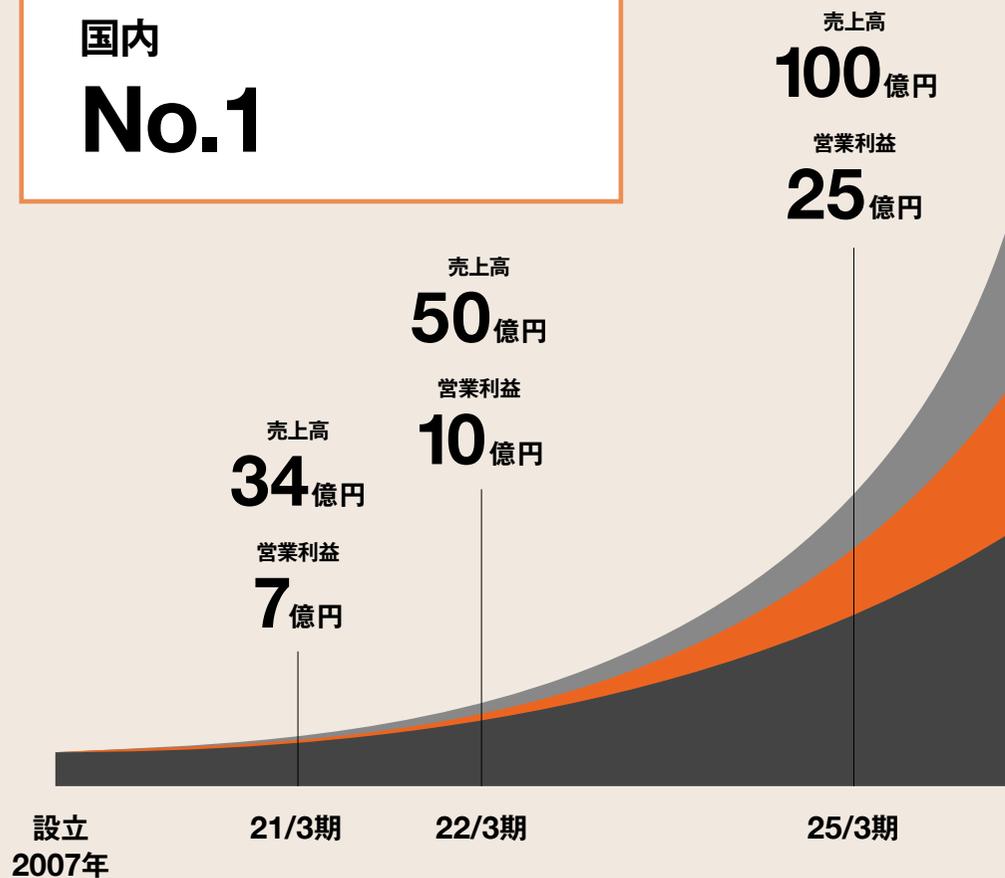
配当

- 新たに策定した基本方針に則り、
安定的・継続的に実施
- 配当性向30%を目標とする

Company-Wide Strategy

全社戦略

技術リソースシェアリング
プラットフォーム
国内
No.1



注力テーマ

ビジネスモデル変革領域での新規事業・M&Aによる成長

新規事業のx-Tech事業の更なる成長
積極的なM&Aによる事業領域の深化と拡大

ゲーム開発・運営パイプラインの増加

既存タイトルの長期運営、新規開発タイトル2~3本/年の獲得による
パイプラインの増加により、年間10本超の多タイトル運営体制の構築

シナジー発揮によるオーガニックな成長

IT技術者シェアリング、育成・教育、海外リソース活用
(オフショア開発)の既存事業の更なる成長

Financial Goals

財務目標

- 売上高成長率は成長戦略とM&Aにより従来の2倍、営業利益率は更に高い水準を目指す
- 株主還元の基本方針は、持続的な利益成長と企業価値向上に繋がる成長投資を優先しつつ、株主に対して安定的・継続的な配当を実施する方針とし、25/3期には配当性向30%を目標とする

		21/3期	中期目標
成長性指標	売上高成長率	17/3期~CAGR 16.0%	21/3期~CAGR 30.7%
収益性指標	営業利益率	21.5%	25.0%
効率性指標	ROE	12.7%	20.0%
株主還元指標	配当性向	11.4%	30.0%

*Make the biggest impression
in the 21st century*



www.geechs.com

見直しに関する注意事項

当資料に記載されている内容は、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ください。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「見直し情報」の更新・修正を行う義務を迫るものではありません。