

ホリスティック企業レポート

ギークス

7060 東証一部

アップデート・レポート
2020年7月17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 20200714

ギークス(7060 東証一部)

発行日:2020/7/17

ITフリーランスの働き方を支援するIT人材事業やゲーム事業など複数の事業を行う 21年3月期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を考慮して減益を計画

> 要旨

◆ 事業内容

- ・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」に分類されていたが、21/3期から「動画事業」、「インターネット事業」を統合して「x-Tech(クロステック)」事業としている。

◆ 20年3月期決算の概要

- ・20/3期の売上高は前期比16.2%増の3,544百万円、営業利益は同23.7%増の684百万円であった。主力のIT人材事業が受注人月数の順調な増加により20.8%増収、セグメント利益は前期比27.1%増となり、期初に公表した会社計画を若干上回る営業増益を達成した。

◆ 21年3月期の業績予想

- ・21/3期の会社計画は、売上高が前期比18.5%増の4,200百万円、営業利益が同12.3%減の600百万円である。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により主力のIT人材事業の伸びが鈍化すること、ゲーム事業が開発人数の増加に伴い小幅な減益となることを想定し、営業減益を計画している。
- ・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、事業環境を踏まえて前回の利益予想を減額修正し、ほぼ会社計画と同水準の業績を予想した。

◆ 事業戦略と中期業績見通し

- ・同社は、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。
- ・当センターでは、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することは可能と考えており、22/3期以降は増収増益が続くと予想した。

【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)
2019/3	3,050	18.1	552	45.6	532	40.3	411	48.2	48.0	272.0	0.0
2020/3	3,544	16.2	684	23.7	675	26.9	390	-5.1	37.8	322.0	0.0
2021/3 CE	4,200	18.5	600	-12.3	580	-14.1	340	-13.0	32.6	-	0.0
2021/3 E	4,210	18.8	620	-9.4	600	-11.1	372	-4.6	35.5	355.8	0.0
2022/3 E	4,885	16.0	850	37.1	830	38.3	518	39.2	49.4	405.2	0.0
2023/3 E	5,680	16.3	1,063	25.1	1,043	25.7	651	25.7	62.1	467.4	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

アナリスト:佐々木 加奈
+81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら
info@stock-r.org

【主要指標】

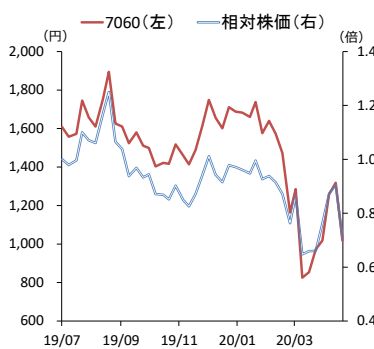
	2020/7/10
株価(円)	1,140
発行済株式数(株)	10,477,600
時価総額(百万円)	11,944

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	30.2	32.1	23.1
PBR(倍)	3.5	3.2	2.8
配当利回り(%)	0.0	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	-9.2	-3.4	-32.9
対TOPIX(%)	-7.8	-7.9	-31.6

【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2019/7/5

アップデート・レポート

2/16

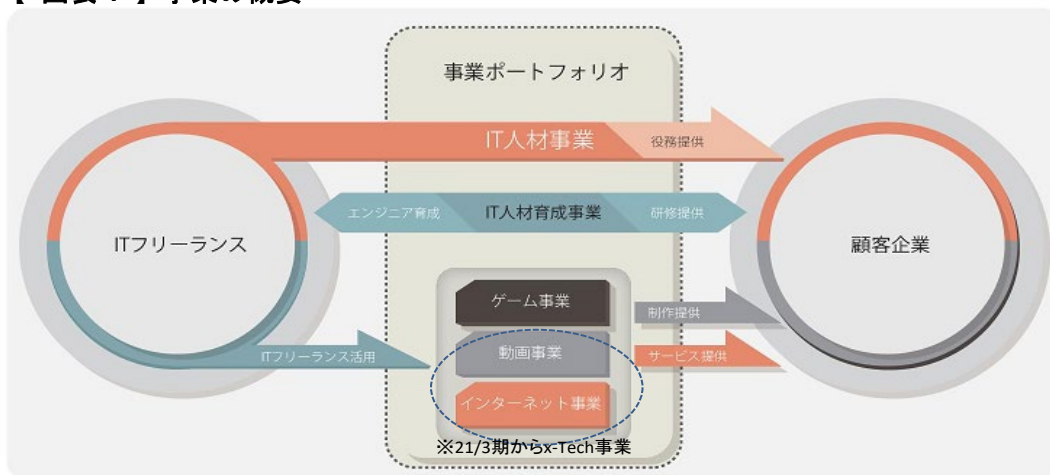
本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

➤ 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 】 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 20/3 期までは「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」に分類していたが、映像制作技術やウェブメディア運営ノウハウを融合して新たな価値を提供することを目的に 21/3 期からは「動画事業」、「インターネット事業」を統合して「x-Tech」事業とした(図表 1)。

20/3 期の売上構成比は、「ゲーム事業」50.5%、「IT 人材事業」37.5%、IT 人材育成事業 6.2%、「x-Tech」事業 5.8%である (図表 2)。

同社が「IT 人材事業」と「x-Tech 事業」を担当し、連結子会社の 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	前期比	構成比	18/3期	19/3期	20/3期	前期比	セグメント利益率
IT人材事業	921	1,101	1,329	20.8%	37.5%	499	566	719	27.1%	54.1%
IT人材育成事業	161	225	223	-1.3%	6.2%	34	35	-4	-	-
ゲーム事業	1,266	1,541	1,789	16.1%	50.5%	170	311	323	3.8%	18.1%
動画事業	98	128	124	-2.9%	3.5%	16	35	22	-34.3%	18.4%
インターネット事業	55	63	81	28.8%	2.3%	-86	-70	-47	-	-
グローバルリクルーティング事業	118	-	-	-	-	-5	-	-	-	-
調整額	-39	-9	-4	-4	-	-249	-324	-330	-	-
合計	2,581	3,050	3,544	16.2%	100%	379	552	684	23.7%	19.3%

(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。前期比は 19/3 期と 20/3 期との比較。構成比及びセグメント利益率は 20/3 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。20/3 期末時点の累計登録 IT フリーランス数は約 17,000 名、20/3 期の取引企業数は 564 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。

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と IT フリーランスへの発注額の差額を IT 人材事業の売上高としている。IT 人材事業の売上高は業務委託取扱高の 15~16%程度に相当している。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

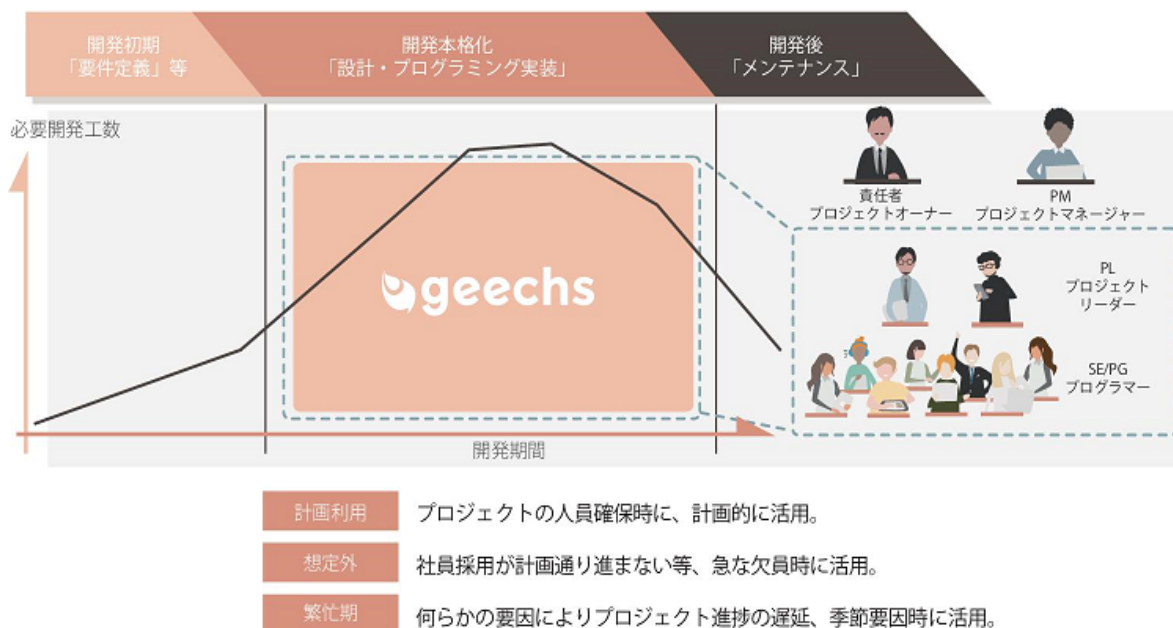


(注) 業務委託取扱高は顧客からの業務委託受注額、受注人月数は月々の受注人数の年間累計
 (出所) ギークス有価証券報告書、決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

IT 人材事業に係る費用は、「geechs job」の開発やメンテナンスを行うエンジニアの労務費、求人企業を開拓する営業員などの人件費が主である。増収率と人件費の増加率の差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期のセグメント損失の計上につながっている。

◆ ゲーム事業

大手ライセンス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期の同事業売上高に占めるフロー売上の割合は約40%、ストック売上は約60%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すると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となる。尚、20/3期については21/3期以降にリリース予定の3タイトルの開発がスタートしたことに伴い開発人数が増加したため、セグメント利益率は19/3期より若干低下している。

◆ x-Tech 事業

「x-Tech 事業」は、20/3期までの「動画事業」、「インターネット事業」を統合したものである。「動画事業」では主に、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

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。

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」では、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に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。

> 強み・弱みの分析

◆ 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5のようにまとめられる。

【 図表 5 】 SWOT 分析

<p>強み (Strength)</p>	<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
<p>弱み (Weakness)</p>	<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
<p>機会 (Opportunity)</p>	<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
<p>脅威 (Threat)</p>	<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

> 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6に示し、KPIの数値をアップデートした。

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6】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	・受注人月数	11,606人
			・業務委託取扱高	8,370百万円
	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)	564社
	ブランド	・案件検索サイト「geechs job」	・提供開始からの年数	5年
		・ゴルフ情報サイト「Gridge」	・提供開始からの年数	4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	7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	特になし	
		・スクウェア・エニックス		
組織資本	プロセス	・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	・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
		・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		
	知的財産ノウハウ	・蓄積されたノウハウ	・07年の創業以来蓄積したノウハウ	13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	
	・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	391名	
人的資本	経営陣	・現代表取締役社長下での体制	・在任期間	13年
		・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)	6,702千株(64.3%)
			・ストックオプション(取締役・監査役)	44,000株(0.4%)
			・役員報酬総額(取締役) *社外取締役は除く	46百万円(3名)
	従業員	・企業風土(経験者、技術者を積極採用)	・従業員数	391名
			・平均年齢	30.8歳 ※20年3月末単体96名平均
			・平均勤続年数	2.9年 ※20年3月末単体96名平均
		・インセンティブ	・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、アニバーサリー休暇などを導入	アニバーサリー休暇(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20/3期か20/3期末のもの

(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

> 決算概要**◆ 20年3月期決算概要**

20/3期の売上高は前期比16.2%増の3,544百万円、営業利益は同23.7%増の684百万円、経常利益は同26.9%増の675百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同5.1%減の390百万円であった。同社が期初に公表した計画(売上高3,550百万円、営業利益650百万円、経常利益645百万円、親会社株主に帰属する当期純利益403百万円)に対しては、営業利益、経常利益が若干上回った。親会社株主に帰属する当期純利益が減益となったのは、19/3期に関係会社株式売却益150百万円を特別利益に計上した反動と、20/3期に海外子会社の固定資産の減損損失34百万円を特別損失に計上した影響によるものである。

事業セグメント別では、IT人材事業は売上高1,329百万円(前期比20.8%増)、セグメント利益719百万円(同27.1%増)となった。「フリノベ」のサービス拡充を行ったこと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。尚、20/3期における新型コロナウイルス感染症拡大による影響はほとんどなく、第4四半期(20年1月~3月)においても前年同期比20.5%増収となっている。

IT人材育成事業は売上高218百万円(前期比1.0%増、内部売上高4百万円を除く)、セグメント損失4百万円(19/3期35百万円の利益)であった。売上高がほぼ横ばいになったのは、「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。人員増に伴う労務費の増加が主因で同事業はセグメント損失を計上した。尚、同事業を行う子会社NexSeed Inc.は12月決算であり、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が本格化する前の決算数値が連結されている。

ゲーム事業は売上高1,789百万円(前期比16.1%増)、セグメント利益323百万円(同3.8%増)である。増収となったのは、既存タイトルの好調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、21/3期以降にリリース予定の3タイトルの開発がスタートしたことに伴い開発人数が増加したことが主因である。同事業も新型コロナウイルス感染症拡大による影響はなかった模様である。

動画事業は売上高124百万円(前期比2.9%減)、セグメント利益22百万円(同34.3%減)、インターネット事業は売上高81百万円(同28.8%増)、セグメント損失47百万円(19/3期70百万円の損失)である。

> 事業戦略の進捗

◆ IT人材の育成やグループ内連携の強化などに取り組む

同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。同社は、時代にマッチした IT 技術を持つ人材育成を強化し、安定的な人材供給を図るため、20 年 2 月にフリーランス向け AI プログラミング塾「テックジム ギークス渋谷校」を開校している。

また、同社は、子会社 NexSeed Inc.が運営するテックスクール「NexSeed」への入学生の増加を図り、卒業生を「geechs job」に登録して活用すること、同スクールを卒業して起業する人に対して同社が IT フリーランスを紹介することなど、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である。そのために「NexSeed」では、職員の採用を進め、受け入れ態勢の強化を進めている。ただ、20 年 3 月以降は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、日本からの渡航が困難な状況になっていることに加え、フィリピン政府により行動規制が発令されていることで事業に悪影響が出ている。

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。

> 業績予想

◆ 21 年 3 月期は増収減益を見込む

21/3 期の会社計画は、売上高 4,200 百万円（前期比 18.5%増）、営業利益 600 百万円（同 12.3%減）、経常利益 580 百万円（同 14.1%減）、親会社株主に帰属する当期純利益 340 百万円（同 13.0%減）である（図表 7）。

【 図表 7 】 21 年 3 月期の会社計画

(単位: 百万円)

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	前期比
	実績	実績	実績	会社計画	
売上高	2,581	3,050	3,554	4,200	18.5%
IT人材事業	921	1,101	1,329	1,460	9.8%
IT人材育成事業	161	225	223	80	-64.1%
ゲーム事業	1,266	1,541	1,789	2,380	33.0%
動画事業	98	128	124	280	35.5%
インターネット事業 } 21/3期からx-Tech事業	15	63	81		
売上総利益	1,349	1,698	2,042	-	-
売上総利益率	52.3%	55.7%	57.6%	-	-
営業利益	379	552	684	600	-12.3%
営業利益率	14.7%	18.1%	19.3%	14.3%	-
経常利益	379	532	675	580	-14.1%
経常利益率	14.7%	17.4%	19.1%	13.8%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	277	411	390	340	-13.0%

(出所) ギークス決算短信、会社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 1,460 百万円(前期比 9.8%増)、セグメント利益 730 百万円(同 1.4%増)、IT人材育成事業は売上高 80 百万円(同 64.1%減)、セグメント損失 80 百万円(20/3期 4 百万円の損失)、ゲーム事業は売上高 2,380 百万円(前期比 33.0%増)、セグメント利益 320 百万円(同 1.1%減)、x-Tech 事業(20/3期の動画事業、インターネット事業合計)は売上高 280 万円(同 35.5%増)、セグメント損益 0 百万円(20/3期 24 百万円の損失)である(図表 8)。

【 図表 8 】 21 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				
	19/3期	20/3期	21/3期(予)	前期比	19/3期	20/3期	21/3期(予)	前期比	利益率
IT人材事業	1,101	1,329	1,460	9.8%	566	719	730	1.4%	50.0%
IT人材育成事業	225	223	80	-64.1%	35	-4	-80	-	-
ゲーム事業	1,541	1,789	2,380	33.0%	311	323	320	-1.1%	13.4%
動画事業	128	124	280	35.5%	35	22	0	-	-
インターネット事業 } 21/3期からx-Tech事業	63	81							
調整額	-9	-4	-	-	-324	-330	-370	-	-
合計	3,050	3,544	4,200	18.5%	552	684	600	-12.3%	14.3%

(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

主力の IT 人材事業は新型コロナウイルス感染拡大の影響による案件数の減少により小幅な増益にとどまること、IT人材育成事業は新型コロナウイルス感染拡大の影響で日本からの留学生が減少して損失額が拡大すること、ゲーム事業は開発人数の増加に伴い小幅な減益となることを想定し、営業減益を予想している。

配当については、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

証券リサーチセンター（以下、当センター）では、20/3 期決算及び事業環境を踏まえ、21/3 期業績予想を修正した。売上高は前期比 18.8%増の 4,210 百万円、営業利益は同 9.4%減の 620 百万円、経常利益は同 11.1%減の 600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 4.6%減の 372 百万円と予想する（図表 9）。

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 1,470 百万円（前期比 10.6%増）、セグメント利益 750 百万円（同 4.3%増）と予想した。IT 人材事業の受注人月数は 20/3 期の 11,606 人から 21/3 期は 12,882 人、業務委託取扱高は 20/3 期の 8,370 百万円から 21/3 期は 9,245 百万円と想定した。

2) ゲーム事業は売上高 2,370 百万円（前期比 32.5%増）、セグメント利益 330 百万円（同 2.2%増）と予想する。新規タイトルのリリース 2 本により大幅増収となる一方、開発人数の増員に伴う労務費の増加や、在宅勤務に必要な機材の購入費用などの発生により小幅な増益にとどまると予想した。

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 80 百万円（前期比 64.1%減）、セグメント損失 80 百万円（20/3 期 4 百万円の損失）、動画事業とインターネット事業を統合した x-Tech 事業は売上高 290 百万円（前期比 40.8%増）、セグメント損失 10 百万円（20/3 期 24 百万円の損失）と予想した。

4) 21/3 期の売上総利益率は、主にゲーム事業における労務費の増加により前期比 0.6%ポイント悪化の 57.0%と予想した。販管費率については、主に人件費の増加により同 4.0%ポイント悪化の 42.3%と予想した。社員数は 20/3 期末より 45 名増加(内エンジニア 10 名)の 436 名とし、これに伴い人件費は 170 百万円の増加の 746 百万円を想定した。

【 図表 9 】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)

	19/3	20/3	21/3CE	21/3E (前回)	21/3E	22/3E (前回)	22/3E	23/3E
損益計算書								
売上高	3,050	3,544	4,200	4,190	4,210	4,850	4,885	5,680
前期比	18.1%	16.2%	18.5%	17.0%	18.8%	15.8%	16.0%	16.3%
IT人材事業	1,101	1,329	1,460	1,550	1,470	1,840	1,705	1,980
IT人材育成事業	216	218	80	380	80	480	100	120
ゲーム事業	1,541	1,789	2,380	1,970	2,370	2,170	2,720	3,130
動画事業	128	124	280	140	290	160	360	450
インターネット事業	63	0		150		200		
※両事業を統合して 21/3期からx-Tech事業								
売上総利益	1,698	2,042	-	2,346	2,399	2,725	2,794	3,266
前期比	25.9%	20.3%	-	17.5%	17.5%	16.2%	16.5%	16.9%
売上総利益率	55.7%	57.6%	-	56.0%	57.0%	56.2%	57.2%	57.5%
販売費及び一般管理費	1,145	1,358	-	1,566	1,779	1,807	1,944	2,203
販管費率	37.5%	38.3%	-	37.4%	42.3%	37.3%	39.8%	38.8%
営業利益	552	684	600	780	620	918	850	1,063
前期比	45.6%	23.7%	-12.3%	19.1%	-9.4%	17.7%	37.1%	25.1%
営業利益率	18.1%	19.3%	14.3%	18.6%	14.7%	18.9%	17.4%	18.7%
経常利益	532	675	580	775	600	913	830	1,043
前期比	40.3%	26.9%	-14.1%	19.2%	-11.1%	17.8%	38.3%	25.7%
経常利益率	17.4%	19.0%	13.8%	18.5%	14.3%	18.8%	17.0%	18.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	411	390	340	503	372	593	518	651
前期比	48.2%	-5.1%	-13.0%	21.5%	-4.6%	17.9%	39.2%	25.7%

◆セグメント利益の予想

	売上高			セグメント利益					
	21/3期 (予)	22/3期 (予)	23/3期 (予)	21/3期 (予)	セグメント 利益率	22/3期 (予)	セグメント 利益率	23/3期 (予)	セグメント 利益率
IT人材事業	1,470	1,705	1,980	750	51.0%	880	51.6%	1,023	51.7%
IT人材育成事業	80	100	120	-80	-	-20	-	0	-
ゲーム事業	2,370	2,720	3,130	330	13.9%	380	14.0%	440	14.1%
x-Tech事業	290	360	450	-10	-	20	5.6%	50	11.1%
全社費用	-	-	-	-370	-	-410	-	-450	-
合計	4,210	4,885	5,680	620	14.7%	850	17.4%	1,063	18.7%

(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

> 中期業績予想

◆証券リサーチセンターの中期業績予想

当センターでは、22/3期の業績予想を見直すとともに、23/3期の業績予想を新たに策定した。22/3期の売上高は前期比16.0%増の4,885百万円、営業利益は同37.1%増の850百万円、23/3期の売上高は同16.3%増の5,680百万円、営業利益は同25.1%増の1,063百万円と予想する。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15%程度の増加が継続すると想定し、22/3期の売上高1,705百万円(前期比16.0%増)、セグメント利益880百万円(同17.3%増)、受注人月数は14,815人、業務委託取扱高は10,723百万円、23/3期は売上高1,980百万円(同16.1%増)、セグメント利益1,023百万円(同16.3%増)、受注人月数は17,037人、業務委託取扱高は12,452百万円と予想した。

2) ゲーム事業については、毎期1本の新規タイトルのリリースを想定し22/3期の売上高2,720百万円(前期比14.8%増)、セグメント利益380百万円(同15.2%増)、23/3期の売上高3,130百万円(同15.1%増)、セグメント利益440百万円(同15.8%増)と予想した。

3) IT 人材育成事業については、22/3 期の売上高 100 百万円（前期比 25.0%増）、セグメント損失 20 百万円（21/3 期 80 百万円の損失）、23/3 期の売上高 120 百万円（前期比 20.0%増）、セグメント損益 0 百万円と予想した。

4) x-Tech 事業については、22/3 期の売上高 360 百万円（前期比 24.1%増）、セグメント利益 20 百万円（21/3 期 10 百万円の損失）、23/3 期の売上高 450 百万円（前期比 25.0%増）、セグメント利益 50 百万円（同 150.0%増）と予想した。

4) 売上増に伴い売上総利益率は 22/3 期に前期比 0.2%ポイント、23/3 期に同 0.3%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 22/3 期に同 2.5%ポイント、23/3 期に同 1.0%ポイントの改善を予想した。従業員数は 30 名ずつ増加し、それに伴い人件費は毎年 100 百万円程度の増加を想定した。

> 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保有している。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、個人情報の管理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、同社の想定する賃金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。

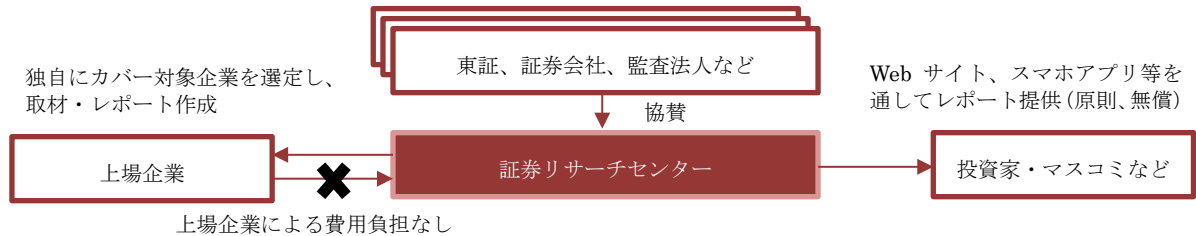
◆ 新型コロナウイルス感染拡大による影響について

新型コロナウイルスの感染拡大の影響が長引いた場合や緊急事態宣言が再度発令された場合には、企業の事業活動停滞や人材採用活動の遅れ、採用人数の減少などにより同社の IT 人材事業への悪影響が大きくなる可能性がある。また、フィリピンへの渡航が困難な状況が長引いた場合などは、IT 人材育成事業への悪影響が大きくなる可能性がある。

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・間接的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。