

# ギークス株式会社

決算説明資料（スマホ向けサマリ版）

2026年3月期第3四半期

## 3Q業績ハイライト

営業利益・純利益 対通期計画 **80%超**

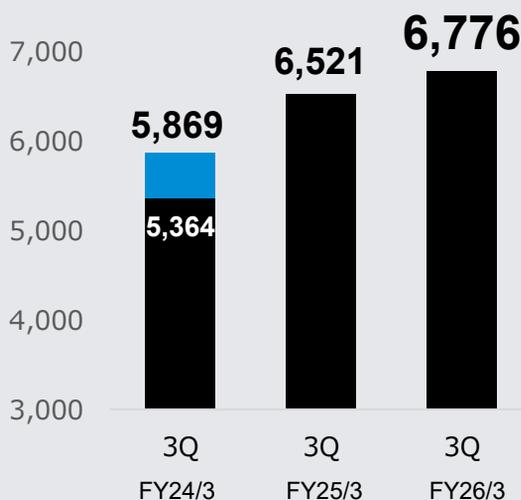
累計  
売上高 **196.6** 億円 (YoY **+5.1%**)

累計  
営業利益 **6.5** 億円 (YoY **+88.1%**)

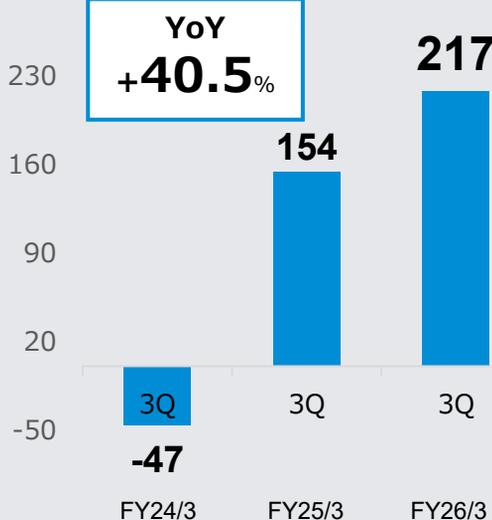
累計  
純利益 **4.9** 億円 (YoY **+88.3%**)

(百万円)

### 売上高推移



### 営業利益推移



※ グラフ青色は譲渡済みのゲーム事業の売上高

# 2026年3月期3Q：業績および通期計画進捗状況

(百万円)	25年3月期 3Q累計	26年3月期 3Q累計	通期計画	
			計画	進捗率
売上高	18,705	<b>19,667</b>	<b>26,600</b>	73.9 %
EBITDA	440	<b>720</b>	<b>880</b>	81.9 %
営業利益	348	<b>654</b>	<b>800</b>	81.8 %
経常利益	347	<b>633</b>	<b>770</b>	82.3 %
当期純利益	261	<b>491</b>	<b>550</b>	89.4 %

## 2026年3月期 3Q 業績

- 第3四半期累計営業利益は前期比88.1%増と大きく伸長。
- 営業利益は通期計画の8億円に対し、81.8%の進捗率。

## 新たな取組み

- ITフリーランス事業に加え、新たな成長エンジンとして中小企業の「DX支援」に挑戦。
- 「IT人材マッチング」から「組織のDXソリューション提供」へと事業領域を広げていく。

## 株主還元強化

- 期末配当額を期初予想の10円から20円に増額し、年間配当は30円、配当性向は55.5%。
- 期中に自社株式の取得を実施し、総還元性向は73.7%を見込む。

# 新たな取り組み：DX職 - デジシヨク - 中小企業の「DX支援」を牽引

## ターゲット

- 中小企業は日本企業の99.7%を占める、圧倒的な母数による巨大なマーケット
- 物価高や金利上昇、人手不足への課題
- DX/IT投資を成長投資と捉える経営者は増加しているものの、実際にDX推進ができている企業は限定的

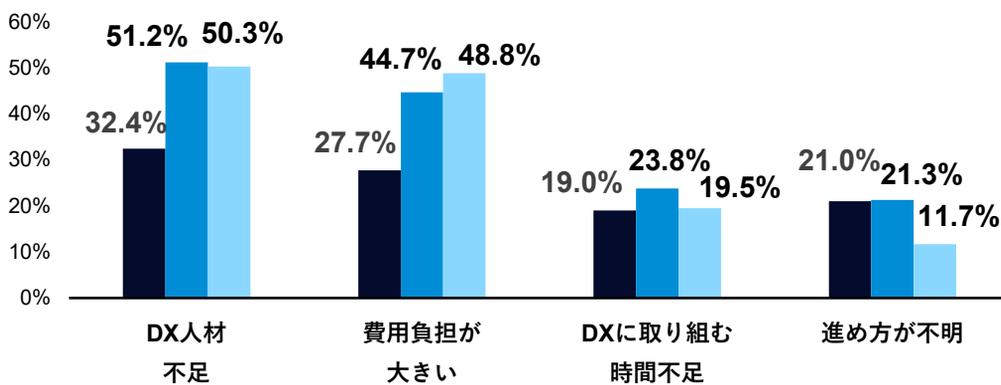
## 顧客の抱える課題

- DX人材不足、採用コストの高騰
- 社内ナレッジの欠如
- アドバイスに留まる既存コンサルとのミスマッチ、高コスト

## DX職 - デジシヨク - の提供価値

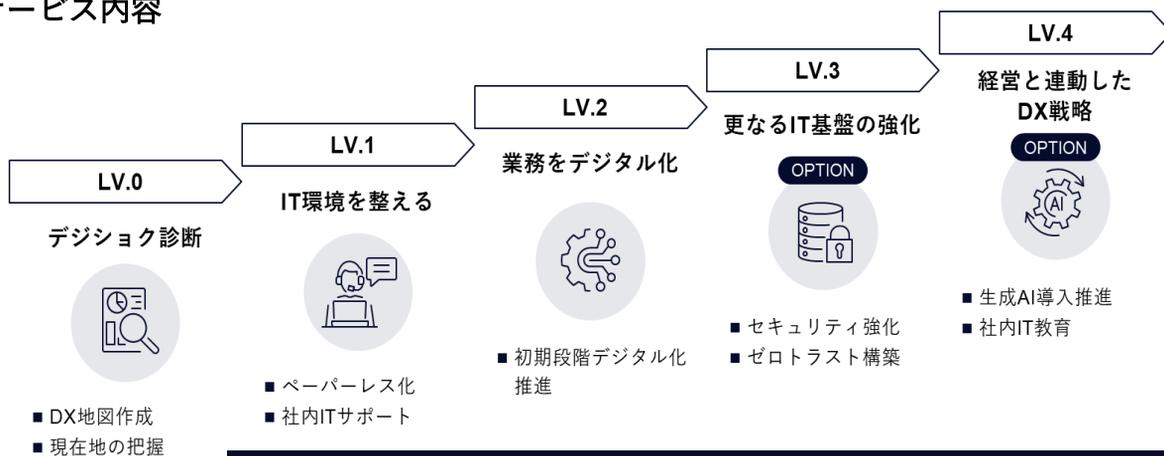
- DX提案だけでなく、「実務実行人材」として社内に入り込み伴走支援
- 自社でDX人材をゼロから採用、育成するより「低コスト・高スピード」で変革を実現
- 企業のDXフェーズ毎にあわせたDX推進

### 中小企業のDX進捗と「人材」「コスト」の課題



※『2025年版「中小企業白書」』を基に当社作成。DX推進の初期～進展段階にある企業（段階1～3）を対象として集計。

## サービス内容



中小企業へ、  
低コスト・高スピードで変革を提供