

キャピタル・アイ特別企画：～新規上場企業のいま～

ギークス 〈7060〉：IT フリーランスをずっと



曽根原稔人代表取締役社長

ギークスが2019年3月20日に東証マザーズに上場し、2020年4月3日に東証1部にくら替えした。同社はITフリーランスと企業をマッチングする人材事業やゲーム開発事業などを手掛ける。上場当時を振り返りつつ、今後の展望などを曽根原稔人代表取締役社長に聞いた。

―上場による変化は

2020年3月期第3四半期までの実績が出ているが、メインのIT人材事業は昨年からの伸び率を見ても、しっかり成長している。ゲーム事業では、信頼のおける会社として多くの案件が寄せられ、その規模も大きくなっている。

―人材面については

新卒・中途採用の両方を行っていて、この4月入社の新卒（新卒）応募者は非常に多く、採用には困っていない。

中途採用のIT人材がより伸びてきている。もしかしたら上場したことが大きいかもしれない。同じ人材事業からの転職者もいるし、そうでない業界からの者もいるが、人材業界にいる人間からすると、新しい人材マーケットを作っていくことに挑戦したい人が入ってくる。

―東証1部にくら替えした印象は

（新型コロナウイルス感染症の拡大という）このタイミングではあるが、マザーズ上場から最短の約1年でのくら替えは、マザーズ上場前から考えており、その目標を達成できたことは良かった。

■東証の関心事

―上場はMBOの時点から考えていたのか

クルーズ<2138>から MBO した 2009 年は、リーマンショックを引き摺っている状況のなかで、事業をどう立て直すかというタイミングだった。そこから 2~3 年は、どのような方向に持っていくか、当時の IT 人材事業をどうリビルドしていくかという戦略で動いていた。2012 年頃から上場を意識し始め、監査法人との契約などの準備を始めた。

―上場準備でのキーポイントは

マザーズには、最終証券審査のスケジュールの見通しが立ったタイミングから 1 日もずれずに上場できた。今回の東証 1 部についても、予定を立ててから 1 日もずれずに上場できており、スピード感は良かったと思う。

ただ、その前にキックオフを 1 年ずらした。当時、ゲーム事業でパブリッシングをしていたため、売り上げがなかなか安定せず、いまの事業モデルに切り替えるタイミングで、業績で思ったほどの数字が出せなかったことがあり決断した。それ以降は、多少の入り絡りはあるものの、マザーズ・1 部ともに立てた予算に対して、トータルで全グループの売り上げ・利益を計画通り達成できた。

―手続きで大きな支障はなかったのか

（前社で）1 度目を経験し、2012 年からという期間もあり、ある程度準備ができていたことは事実だが、一方で海外子会社を持つての上場は初めてだった。海外子会社を活用した不正が話題に上がっていたため、東証がガバナンスに関して想像以上にかなり細かくチェックし、我々としても改めて対応する事が多かった。

独立性が求められることはもちろんだが、海外子会社に対してどこまで管理・監督、監視、牽制ができているか、その姿勢が問われた。我々としてもしっかりやっているが、東証としてもホット 이슈であり、審査のなかでよく聞かれた。課題があったというよりは、「そこを見るのか」という印象だった。

■DX でニーズ高まる

―業務の現状について

IT 人材事業については、2018 年 3 月期から 2019 年 3 月期にかけての売り上げが約 19.5%で伸びている。2020 年 3 月期第 3 四半期は、前四半期比 20.8%で進捗している。営業利益率も改善傾向にあり、セグメントで 50%を超え、至って順調に推移している。企業とフリーランスのマッチングが進み、上場によって、IT フリーランスのプラットフォームかつエージェントであるという我々の認知度が、より上がってきている。

非常に多くのフリーランスに登録してもらっており、年間登録者数は1000人ほど。WEBでの問い合わせが多いが、企業のニーズによりマッチしている人をスクリーニングする。(登録者数は)WEBからの問い合わせ数の30%ぐらいで、質がかなり上がってきている。フリーランスに挑戦する人が増えている環境や、技術や経験・知見を持っている人たちが、雇用よりもシェアリングを選び始めている点で、フリーランス化が進んでいる実感がある。新規企業の開拓に労力を掛けるより、(見込客である)企業側からのホームページでの問い合わせの増加に対応しながら契約数を伸ばしている。

—KPIにしているテイクレートを上場時に15～20%だったが現状はどうか。また、3月に受注人月が単月で1000人を超えたが

テイクレートを大きくは変わっていない。受注人月については、いまのところ急激に伸びる状態ではないが、今の売り上げの伸び率と同様に、毎四半期ごとに伸びていくと思う。

—コロナショックの影響は

我々の顧客はインターネット系の企業が多い。リモート環境での業務に慣れているところも多く、開発を止めることもあまりない。中途採用が止まっている一方で、フリーランスを活用しやすい。いわゆる採用プロセスが多くあるわけではなく、「来週からこういう人が欲しい」とオーダーがある時に我々から提案できるため、活用されている。コロナ問題で、産業によっては企業のIT化が進んでいないことが一部で露呈したと考えており、今後もDX(デジタルフォर्मーション)のような分野がより加速していった場合、フリーランスのITエンジニアのニーズが上がっていく可能性がある。

—登録者向けのリモートワークの取り組みは

登録しているフリーランスはクライアント企業に常駐しているが、約半分はリモートで業務に当たっている。通常であれば我々のサポートメンバーが訪問して状況を確認するが、それができない環境であり、新規のエンジニアとの、あるいは、顧客とフリーランスと我々3者での案件に関する打ち合わせは、基本的にはオンラインのミーティングで対応できている。

そのほか、最近はフリーランス向けの「フリノベ」という福利厚生プログラムのサポートのなかで、業界で初めてソニー銀行と(住宅ローンの)提携を始めた。住宅ローンの審査は個人事業主については、銀行内で審査が厳しい。過去3年間のフリーランスとしての実績などを見るものの、勤めている人と同様なレーティングでローンを組める提携ができたため、サポートを広げられた。



利用者向けホームページ「ギークスジョブ」で、フリーランスは自分に合った案件を検索できる



家具や家電を月額でレンタル。利用中の商品を生活環境や気分に合わせて交換できる

■登録者のニーズからサービスを

ークラスと組んだ家電・家具レンタルのサブスクリプション事業をどう伸ばすか

これからリモートでの業務が増えていくなかで、自宅には仕事がしやすい椅子やテーブルがないことが多いようだ。昨年12月の投資プログラムの最初の1社として、クラスに偶然資本投資をしていた。その関係から、どう伸ばしていくかというよりも、サービスをフリーランスへのサポートとして、特典のある形で使ってもらうことを実現している。リモートワークが増えているため、良いタイミングであり、当社の社員も利用していると思う。

—今の投資先はクラスのみか

1社のみだが、「ギークスはこういう投資をするんだ」という情報がマーケットに広がったため、話がだいぶん入ってくるようになった。そのなかでフリーランスの活用や事業シナジーが将来的に見込めるところに関して検討していく段階にある。

—どのような企業に投資していきたいのか。また、提携の考え方は

特段ここでなければいけないというものはないが、我々としてはフリーランスをより活用して伸ばしていけるであろう企業を中心に见ている。(事業シナジーや将来的な事業と接点があれば)この分野でなければというのではないが、どうしてもインターネット系のカンパニーになってしまう。投資に限らず、M&Aや業務提携などはケースバイケースと考えている。

—フリノベで、テックジムと提携するスクールや、東京海上日動火災保険との保険でのサポートについて

新しい提携先については、登録しているフリーランスへのアンケートから、どのようなものを欲しているか情報を得ている。そのなかで「AIに関しては興味もあるしアンテナも張っていて、そういうものを学べる機会があると嬉しい」といったコメントを基に提携先を探している。今回はコロナの問題もあり人を集められなくなってしまったので、すぐに大きな稼働はしていないが、スタートしてすぐに何人かが学びに来ていた。フリーランスは組織に属していないため、なかなか保険を契約できないが、我々の登録者であれば契約できる点も評価されているのではないかな。



2月上旬に開催したフリーランス向けスクールの様子

東京海上日動やソニー銀などは、フリーランスに注目しており、我々のマザーズ上場後に先方から、フリノベについて問い合わせがあった。

■開示で信頼性アップ

ゲーム事業の売り上げは、2019年3月期第3四半期対比約15%で伸びている。今期は、2019年4月に新タイトルを1本リリースし、しっかり運営できている。営業利益率で見れば進捗は計画に対し80%で、ある程度順調。ポイントとしては、今期以降の業績への影響になるが、新しい開発の仕込みが足下で3本走っている。開示資料では「IP」や「大型」という言い方をしており、大きなタイトルの開発が進んでいる。

IT人材事業を伸ばして利益を出していることが情報開示で分かるため、大手ゲーム会社からすると、より信頼できる会社になっている。いまはゲーム開発の発注単価が上がっており、大手ゲームメーカーは、数億円規模の仕事の発注先を探すことが大変になっている。我々は、社員としてプロデューサーやディレクター、プランナー、エンジニア（2D、3D）、QA（Quality Assurance）、デバッグ担当者などを抱え、全てを一気通貫で行い、フリーランスを活用した開発ラインも作れる。

動画事業の計画に対する進捗は、売り上げで75%、利益で44%弱となっている。案件の重なりの中なかで、一部に外注を活用する案件が増えて利益率が下がったが、計画通りの売り上げが取れている。前期からの伸び率などは前期とほぼ同様で、XR系のAR（Augmented Reality、拡張現実）の案件が増えている。

■IT人材以外の領域も視野に

—今後の事業展開について

メインのIT人材事業をどう伸ばしていくかについては、今回の新型コロナの影響で企業のデジタル化がより進んでいった場合、我々が顧客としているインターネットカンパニーを活用する会社が増え、それらの業績が伸び、より忙しくなる。そうするとIT人材が必要になるため、成長率を維持しながら伸ばしていけると見ている。人材紹介や派遣で、正社員や派遣社員として働くマーケットの中なかで、フリーランスで働くというマーケットの拡大に対して、IT人材分野を牽引していく、ずっと引っ張っていく形を取っていきたい。

—ITフリーランスで圧倒的ナンバー1になった後に、そのほかの分野への展開も考えているというが

ITエンジニアやITフリーランスのビジネスモデルを、そのまま別の職種に展開していければよいが、ITエンジニアは特殊なところであるため、そのまま当てはめるのは難しい。一方、これから労働力人口が減っていくなかで、能力や経験がある人たちが、どこか一社に雇用されるという概念は多分壊れ、シェアリングという形での仕事の仕方や働き方を選ぶ可能性がある。この傾向は、人事や広報のプロなど、経験や知識、技術、スキルを持ついろいろな職種に広がり得る。

プロジェクトにコミットメントするためにフル常駐する IT エンジニアと異なり、コンサルティングのようなアドバイスをするフリーランスが増える可能性がある。この分野のマッチングのプラットフォームも、もしかしたらありかもしれないし、形は違えどフリーランスで働く人たちを支援するモデルへの横展開はあり得る。

例えば、人事のプロフェッショナルをマッチングして、コンサルティングのアドバイスをする際に、社内で、システム開発や、SaaS を使ってカスタマイズしたほうが良いかもしれない場合、フリーランスのエンジニアが必要になり得る。そのような連携ができる可能性もある。



フィリピンの子会社などで、プログラミングと英語を同時に学ぶ IT 留学サービスなどを提供する NexSeed を運営する

もう一つ、IT 人材はフリーランスに限らず日本全体で不足が続くと考えられるため、(新型コロナ問題で) 海外子会社の稼働がしづらい状況ではあるが、フィリピンのセブでの知見がある。若い人が多く、IT エンジニアを目指す人も増えていて英語を話せる彼らのようなエンジニアの技術を活用しながら、日本の開発案件を請けることもできる。中国やベトナムのように単価が上がっていないため、コストメリットもある。こういったことで企業の IT 化をサポートできていい。

— 動画事業 (現 x-Tech 事業) の XR コンテンツの今後は

これからどこまでというのはあるが、少し前の温度感で言えば、AR の分野は、企業は非常に注目し、活用し始めている。AR はリアルな場所で映像を出すものだが、テーマパークなどで活用されていく。いまはなかなか外出できないためブレーキがかかり気味だが、今後も注目されていくのではないかと。5G の進展とともに、情報量が多

いデータのコンテンツの動きを間断なく速くできれば、その活用性はかなり出てくる。いま面白い話が来ている、あり得ると思う。

■セグメント間で補完

— ポートフォリオ経営の考え方について

いまずぐに新しいことを始める状況ではないが、動画・XR 系の事業と、インターネット事業がつながる可能性が出てきている。インターネット事業 (現 x-Tech 事業) はゴルフに特化したメディアを運営し、そのなかで企業のデジタルマーケティングのサポートコンサルをしている。



初心者・女性ゴルファー向けに、専門メディア「Gridge」を展開している

メディアを活用して商品のプロモーションをする一方、例えば SNS 運用サポート、EC サイト運用のサポートをしている。これらを連携させながら新しい領域に挑戦していきたい。デジタルマーケティングといったところをよりサポートできたらと思う。 いろいろなプラットフォームでの販売よりも、自社コンテンツでユーザーの心をどう掴んで商品を販売していくか考え始める企業もあり、あくまでもゴルフ業界からの経験ではあるが、広げていけると見ている。

「IT 人材事業に特化して成長したほうがいいのではないか」という機関投資家もいる。ただ、新型コロナウイルスの影響が出てくると、一企業一業種という体制は逆にリスクで、ポートフォリオ経営が我々にとっていい形で補完できている。どこかが苦しくても他で補うことが、成長や持続性のためには良いのではないかと。

—今後の投資計画について

大きな投資はない。設備投資が必要な業態でもないため、いままで通り、主にフリーランスを集める資金が必要である一方、社内でフリーランスをサポートする人材を採用していかなければならない。人材採用・育成への投資がメインになる。

—流動比率の考え方は

東証 1 部上場に当たり 35%の流動比率を維持する基準をクリアしているが、どうしても私が持っている分が多くなっているため、これから株主を増やしていくことも含めて徐々に下げていかなければならない。

—株価の推移についてどう思うか

3～5 年というスパンのなかで株価が形成されていくと考えているため、今の状態で一喜一憂はしていない。

■上場にデメリットなし

—株主へひとこと

IT 人材の新しい領域を広げていくことには多少なりとも時間がかかるが、毎年しっかり成長させていきたい。そのため、どちらかといえば一時点の状況ではなく 将来の日本経済や労働の状況、生産性、働き方がどう変わっていくか見込んだ時の我々をしっかり見てもらいたい。また、投資計画も含めた内部留保を検討するなかで、株主への配当という形での還元も考えていきたい。

―上場を考えている企業へひとこと

いまのタイミングで一つの視点から申し上げると、上場することによるデメリットは一つもないと思っているため、企業活動をするなかでは、上場を目指すべきと思っている。上場すると知名度が上がったり、資金を調達できるという話があるが、その資金を調達したら皆さんそれを投資し、次の成長につなげるという言い方をする。

一方で、上場していることや、資金を調達して資金に余裕を持つことによって、こういう新型コロナ問題やリーマンショックなどのタイミングでキャッシュを持っていることは、企業にとっての強さになり、安心感につながると思う。また、上場後のほうが、金融機関との取り引きを増やすことで資金をより厚くしやすいと思う。企業を経営していく環境としてはプラスになる材料しかない。



曽根原社長は自分自身のコントロールについて、野球のイチロー選手に影響を受けているという

画像などの出典：ギークス（2020年5月）

[2020/4/24:キャピタルアイ・ニュース 鈴木 洋平]