G-NEXT

中期経営戦略説明資料

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ジーネクスト（証券コード：4179）

2022年6月

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

1 会社概要/サービス概要

2 中長期経営VISION ～当社が実現したい世界～

3 中期経営戦略 ～成長戦略とポテンシャル～

4 財務戦略 ～会計・財務モデル～

5 appendix

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

01

会社概要/サービス概要

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

会社概要

2021年3月25日
東証マザーズ市場上場
2022年4月4日
東証グロース市場に移行
証券コード：4179

＜加盟団体＞
一般社団法人 日本クラウド産業協会 （ASPIC）
一般社団法人 日本コールセンター協会（CCAJ）
公益社団法人 消費者関連専門家会議 （ACAP）

社名	株式会社ジーネクスト［英語名：G-NEXT Inc.］
設立	2001年7月
代表取締役	横治 祐介
従業員数	48名（2022年3月末）
資本金	6億4,784万円
事業内容	**ステークホルダーDXプラットフォーム「Discoveriez」の開発・販売** 顧客接点データを活用したBI/AIの開発
本社所在地	〒102-0072 東京都千代田区飯田橋4-7-1 ロックビレイビル5F
電話番号	03-5962-5170
ホームページ	https://www.gnext.co.jp/
資格	プライバシーマーク付与認定 情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

日本のITにおける「情報の分断」をなくし、企業が競争力を勝ち得るご支援をしております

日本では（国産の）エコシステムを構築できている
ITプラットフォーム（SaaS）が少ないのが現状です。

当社は、企業活動における情報の分断をなくすため、
- プラットフォームの開発、販売
- 他社サービスや基幹システムとの連携
- 幅広くご利用いただくためのパートナー拡大

といった戦略を推し進めております。

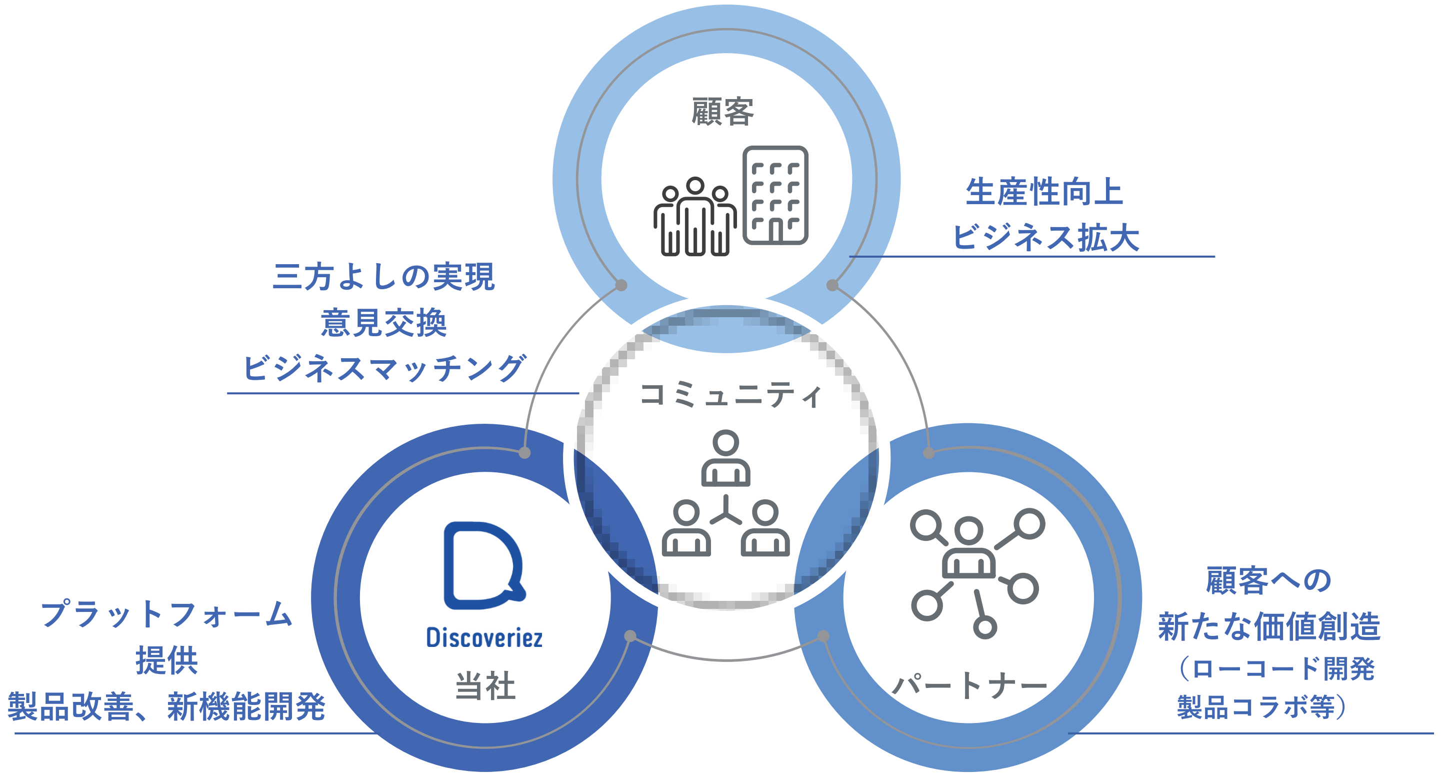
また、
- 販売/構築パートナーネットワーク拡大
- 新たなサービスの創出、拡張

のエコシステムを構築し、
企業活動のDXを促進することで、

“日本のITにおける「情報の分断」”

をなくし、
ビジネスの現場がより「楽」になることで
企業が新たな競争力を勝ち得るお手伝いをして
まいります。

当社が目指す「SRM（Stakeholders Relationship Management）」を
達成するためのサイクル

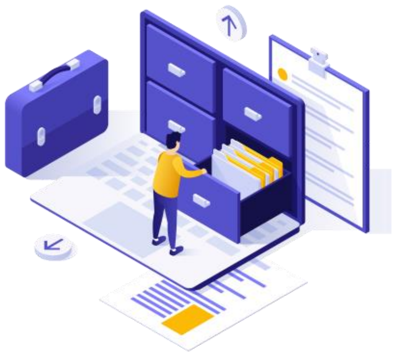


*SRMとは、Stakeholders Relationship Managementの略で、顧客、株主、従業員、取引先、地域社会、公的機関などあらゆるステークホルダー間の関係を可視化、シームレスに一元管理し、各ステークホルダーが有機的に協働する環境を整えるITソリューションを指します。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

ビジネスで発生する「情報の分断」を「つなぐ」「まとめる」「活用する」ことで、様々なステークホルダーの課題解決を支援するクラウドサービス

<企業におけるDiscoveriezの利用イメージ>



つなぐ

- 他社のチャネルをつなぐ
  （メール・CTI・チャットetc..）
- 他社のクラウドサービス
  （SFA・CRM・ERP etc...）をつなぐ
- 複数の基幹システム/マスタをつなぐ

まとめる

- 現場で発生する対応情報をまとめる
  （情報登録・共有）
- 複数に散在するチャネルから入る
  定性、定量情報をまとめる
- 他社のクラウドサービスや
  基幹システム/マスタに入っている
  バラバラな情報をまとめる

活用する

- まとめた情報を可視化し、潜在課題の発見と
  迅速な意思決定の情報として活用する
  （分析情報/レポーティング/帳票/ダッシュボード等に活用）
- 最適な情報を社内外に適切な形で連携するため
  に活用する（ワークフロー）
- 必要な情報がいつでも引き出せる情報
  として活用する
  （複数のマスタをまたいだ横串の検索ツールとして活用）

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

当社を取り巻く市場環境サマリー～顧客対応DXからステークホルダーDXへ～

現在、企業の業務アプリケーションのクラウド化（単機能SaaSの活用等）
が進んでおりますが、その実態は、各部門が業務ごとの
クラウドサービスを個々に利用している状態であり、これにより
企業全体の最適化ではなく、部分最適化が進んでしまったがために
情報が偏り、うまく使えていない状態が発生し、記憶と勘に頼った
企業活動をしている状態が課題になっていると当社は考えております。

加えて、企業における複数のクラウドサービスの利用は、
個別のサービス内にデータベースとして情報が蓄積されているため、
すぐに切り替えることができない状況という点も課題であると
考えております。

当社は創業以来、顧客対応DX領域で企業の「情報の分断」を
解決するご支援をさせていただいております。
引き続き、情報同士の隙間を埋めることで、情報が淀みなく
社内外に行き渡ることが、企業の競争優位性につながると考え、
当社はその仕組み作りをご支援してまいります。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

「顧客対応DXプラットフォーム事業」*1の単一セグメントで下記の構成で事業を展開
クラウド事業の需要拡大および注力していくことで売上比率が拡大中

Discoveriez

■提供サービス

ステークホルダーDXプラットフォーム「Discoveriez」

■提供経路

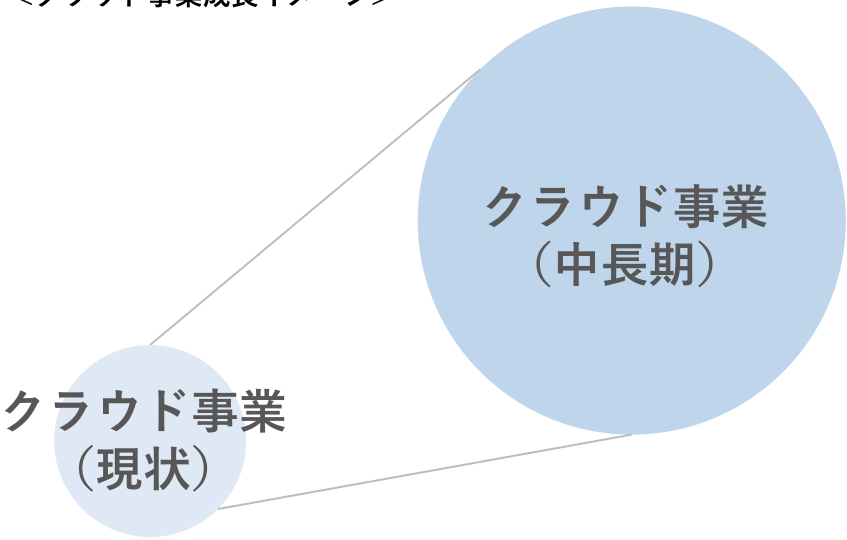
<u>クラウド事業</u>

- 「Discoveriez」のクラウド型提供
  導入料（初期費用）＋ライセンス利用料による収益モデル

<u>オンプレ事業</u>

- 「Discoveriez」のオンプレミス*2型提供
  導入料（初期費用）＋メンテナンス・保守費用による収益モデル

<クラウド事業成長イメージ>



*1 2023/3月期以降は、ステークホルダーDXプラットフォーム事業へセグメント名称の変更をいたします。

*2 ユーザーの施設の構内に機器を設置してシステムを導入・運用すること

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

当社の事業領域（業界、業種ごとの事例）

デベロッパー

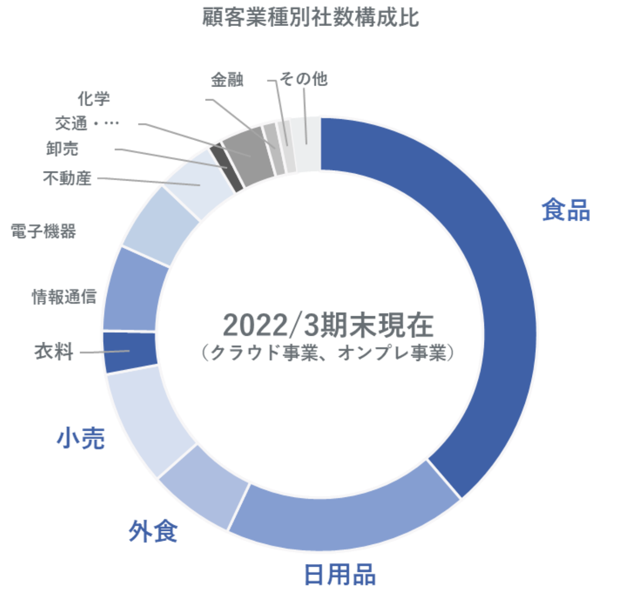
顧客からの問い合わせ情報を、営業担当者がスマートフォンで確認し、アップセル・クロスセルに迅速につなげる情報として活用。

製造メーカー

製品情報の発信や商品の販売店舗情報の照会に加え、顧客の声を分析し、製造工場へフィードバック。商品改善や販売店舗と連携。

アパレル

チャットやLINE等、トレンドに合わせたチャネル連携により、複数ブランドで店舗やECサイトから寄せられる情報を本部で集約。



食品製造メーカー

顧客の声を社内にフィードバックし商品開発やマーケティングに活用。アラート機能により商品やサービスの異常、重大リスクを検知。

日用品

ステークホルダー（社内・取引先）双方がDiscoveriezを利用。
適切なタイミングで情報共有、
商品情報のデータベースとして活用。

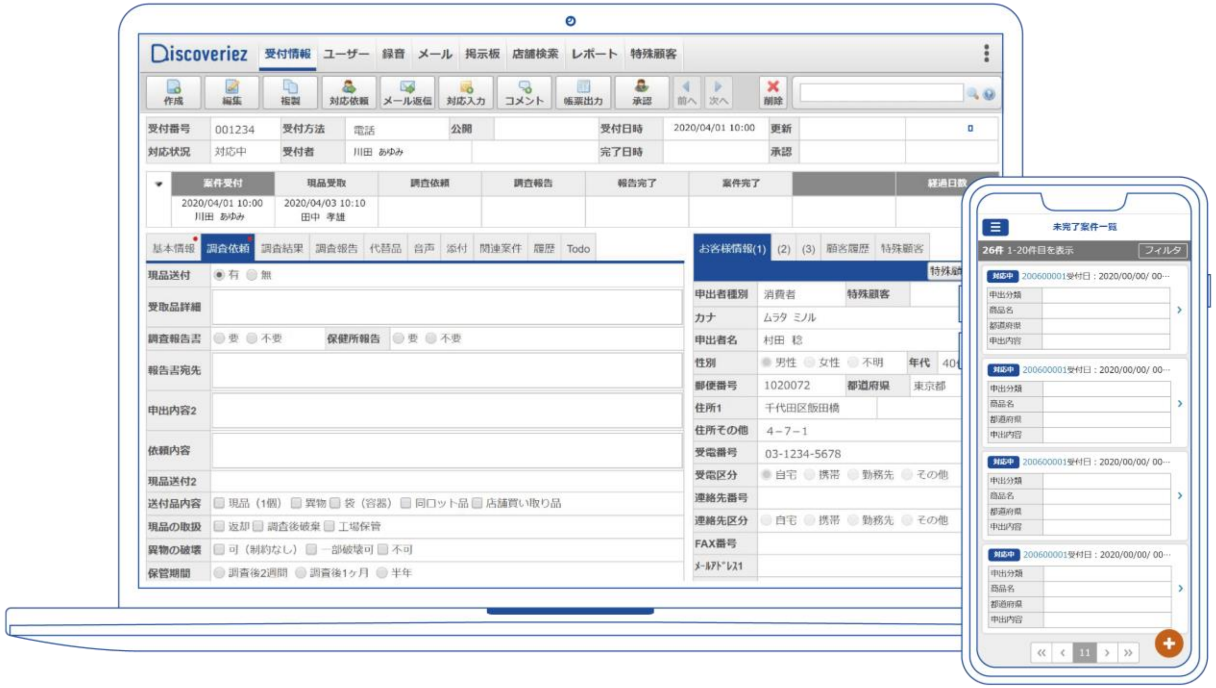
外食

店舗で発生したクレームやお問い合わせを現場で登録。店舗と本部間の組織を超えた情報共有や、顧客対応事例集として活用。

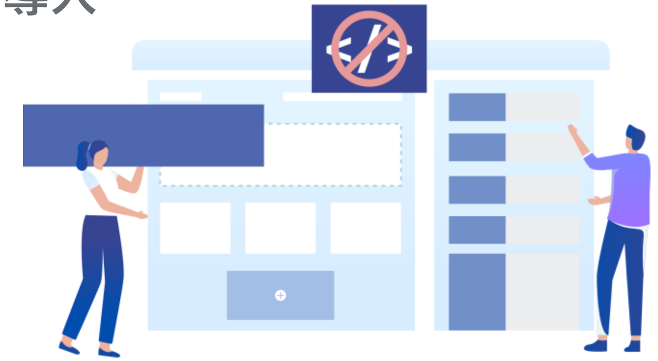
©G-NEXT Inc. All rights reserved.

Discoveriez

ステークホルダーDXプラットフォーム

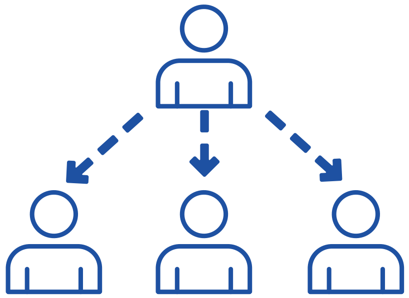


- 使いやすいUI/UX
- 企業内外で発生する情報の一元管理
- ステークホルダーへの情報共有
- 利用シーンに合わせた機能（パーツ）を ノーコード・ローコードで組み合わせ、短期間で導入



©G-NEXT Inc. All rights reserved.

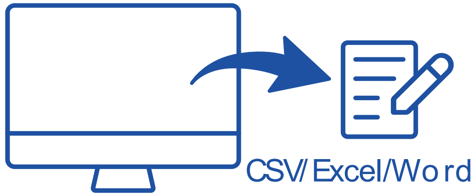
企業活動で「分断した情報」を「つなぐ」・「まとめる」・「活用する」ことで、それぞれに必要な情報が集約され、その情報をもとに社内外のやり取りを最適化します



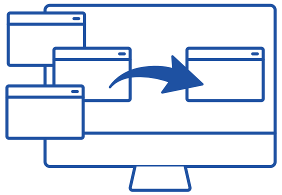
企業をとりまくステークホルダー(社内外の関係者・取引先等)に最適な情報共有を実現します

電話・メール・チャットなど様々な連絡手段に対応し、情報の一元化を実現します

「散在する情報」から経営課題を設定でき、全社で統一された経営管理・品質管理ができます



お問い合わせから完了報告、簡単な帳票出力



利用シーンに合わせた機能（パーツ）を組み合わせ、短期間で利用可能

スマートフォン・タブレット登録で時間短縮

他サービス（CRM・SFA・基幹システム等）と連携可能

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

各業種・業界のリーディングカンパニーを支援
社内外のステークホルダーとの情報のやり取りが多い業種・業界からご支持いただいております

Manufacturer

Asahi アサヒグループ食品
Eat Well, Live Well. AJINOMOTO
FRESH FROZEN AJINOMOTO
いちまさ
大島椿
紀文
CANMAKE TOKYO
CEZANNE
霧島酒造株式会社
月桂冠
KOKUBU
サカタのタネ
SAKURA
SAPPORO
SUNSTAR
サントリーホールディングス株式会社
住友化学
こころとからだに、おいしいものを。 DyDo
nippn 株式会社ニップン
pigeon
BRIDGESTONE Solutions for your journey
pokka sapporo
MILBON 株式会社ミルボン
理研ビタミン株式会社
Livedo
yamamori

Retail / Restaurant

AUTOBACS
GLOBERIDE A Lifetime Sports Company
CURRY HOUSE CoCo壱番屋
株式会社良品計画
WORLD
MINI STOP
The Mirai Salad Company ROCK FIELD

Contact Center／BPO

株式会社サンベンド
NTM

Infrastructure / Developer

東急バス
東急トランセ
Sweden House

ライト版

株式会社グローバルキャスト
Realize Customize Maximize TRIPLEIZE
株式会社ナプラ
セントラルパック
BPM

（五十音順）

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

企業事例

Retail

株式会社オートバックスセブン 様

【 利用範囲 】各種予約窓口等のシステムを統合・全店舗で利用

・導入前の課題：各種予約窓口・店舗がバラバラに情報管理（顧客対応履歴）しており、顧客対応に時間を要していた
・効果　　　　：お客様相談センターおよび予約受付センターの各窓口横断的な連携の迅速化
・今後の取組　：記録内容をもとにしたさらなる各種の運営改善

Manufacturer

サントリーホールディングス株式会社
サントリーシステムテクノロジー株式会社 様

【 利用範囲 】お客様センター、営業、マーケティング、サービス部門等、顧客接点部門が全社的に利用

・導入前の課題：システム維持費が高く、非効率。新機能開発適用にコストと時間を要す
・効果　　　　：顧客対応システムとして導入、サステナブルな機能更新、情報共有の効率化
・今後の取組　：さらなる顧客対応/VOC活用における全社CRM基盤活用

Contact Center

株式会社サンベンド
サントリーシステムテクノロジー株式会社 様

【 利用範囲 】自販機、ディスペンサー等のコールセンター業務

・導入前の課題：マルチチャネルへの対応、オンプレミスシステムの運用負荷増、システム・業務の最適化
・効果　　　　：BIPROGY株式会社を通じた導入支援
顧客管理を完全クラウド化（2拠点システムの統合）
コールセンター業務のノウハウを生かした安定運用
・今後の取組　：さらなるCS向上・業務効率の向上

Manufacturer

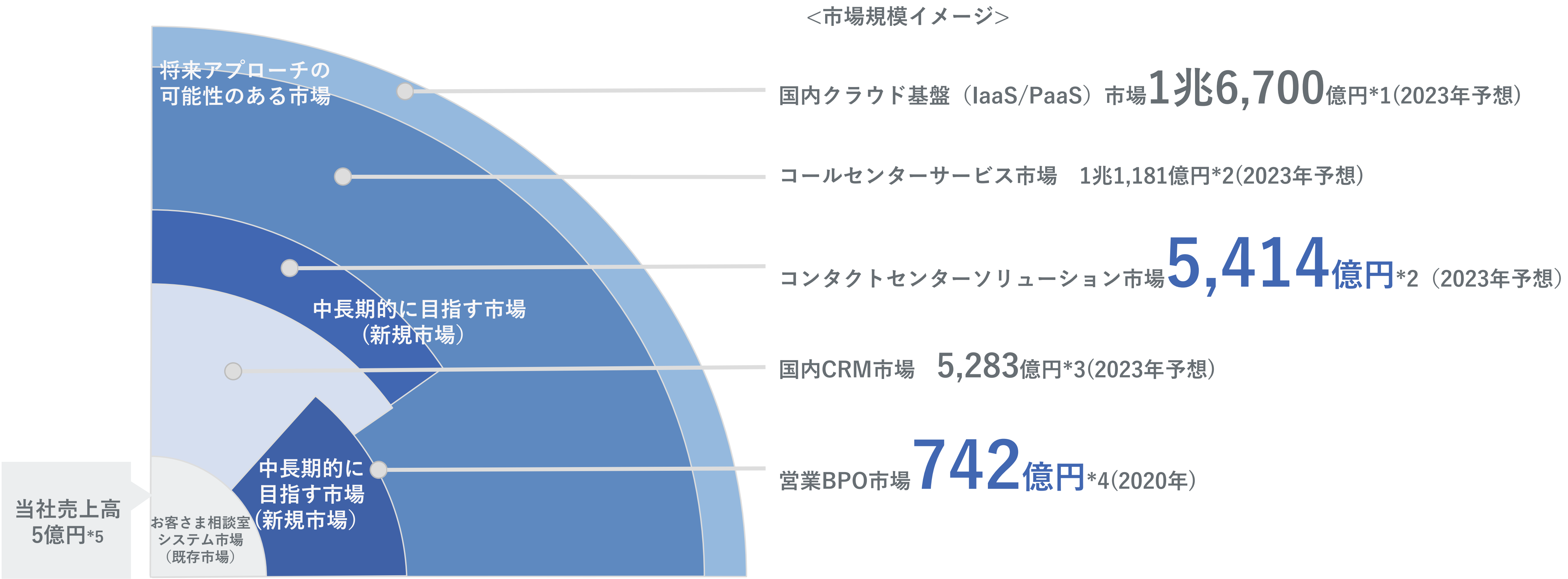
ヤマモリ株式会社 様

【 利用範囲 】法人営業・マーケティング・販売戦略、生産戦略部門

・導入前の課題：商談履歴の可視化、営業の行動管理等が属人的かつバラバラであり、売上予測の精度に懸念
・効果　　　　：営業における顧客との商談情報および日報等、対応情報を一元化
・今後の取組　：全社における営業・マーケティング活動のDX化を強力に推進、営業活動における収益最大化施策を検討

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

営業BPO市場、コンタクトセンター市場を中長期的なターゲットとし、市場拡大 前期からの早急な対応が実を結び、安定的なストック型売上を続々と受注



*1 矢野経済研究所「クラウド基盤(IaaS/PaaS)サービス市場に関する調査」（2020/5/12）　*2 矢野経済研究所「2021 コールセンター市場総覧 ～サービス＆ソリューション～」（2021/10/28）
*3 デロイト トーマツ ミック経済研究所「マーテック市場の現状と展望2021　クラウド型CRM市場編」（2021/5/25）　*4 矢野経済研究所「2021-2022 BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場の実態と展望」（2021/10/27）
*5 億円未満を四捨五入

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

多角的な業種・業界での利用可能なノーコード/ローコードの国産クラウドサービス
企業規模に関わらず、ご利用いただけるユニークな存在

多業種利用型
多機能モデル

大手システムインテグレーター
・個別開発が多く、ビジネス変化への対応遅延
・開発期間が長期かつ費用が高くなる傾向
・自社での運用が難しい

当社（Discoveriez）
・組み合わせ可能な機能（パーツ）が豊富
・受託開発より短納期、低コスト
・自社での運用が簡単
・充実のサポート体制

受託開発

ノーコード/ローコード
クラウドサービス

中小システムインテグレーター
・単機能であっても個別開発が多い
・自社での運用が難しく、属人的な運用が多い

単機能業種別SaaS
・限定的な機能が多い
・低コストだが自社での導入前提
・サポートが限定的

業界特化型
単機能モデル

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

02

中長期経営VISION
～当社が実現したい世界～

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

当社が実現したい世界を体現するためのミッション再定義

これまで

お客さまの声で
世界を変える

顧客共創経営を実践する企業は、
より顧客に選ばれ、その集合体が
幸福な未来社会を創造する。
そして日本の高度な顧客対応を
世界へインストールする。

これから

創業以来、顧客対応DXプラットフォームを提供していく中で
お客さまの声を利活用するためには、ビジネスの現場において
社内外で発生する様々な情報を迅速に「つなぐ」「まとめる」
「活用する」という仕組みが、クライアントさまに
高く評価されており、当社の大きな強みとなっております。

改めて、お客さまの声を社内外で活用される世界を作り
さらには当社が提唱するSRMを実現するために
我々の使命（ミッション）を再定義し
現場をより良く変えていく仕組みづくりを具体化してまいります。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

ミッション

ビジネス現場に革命的な「楽」をつくる

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

ビジネス現場に革命的な「楽」をつくる

当社は、ステークホルダーDX*1プラットフォーム Discoveriezを通じて、ビジネスで発生する「情報の分断」を「つなぐ」・「まとめる」・「活用する」ことを社会に提案しており、その中で、「業務が楽になった」・「見えなかった情報が見えるようになったことで仕事が楽しくなった」などの喜びの声を多数いただいてきました。

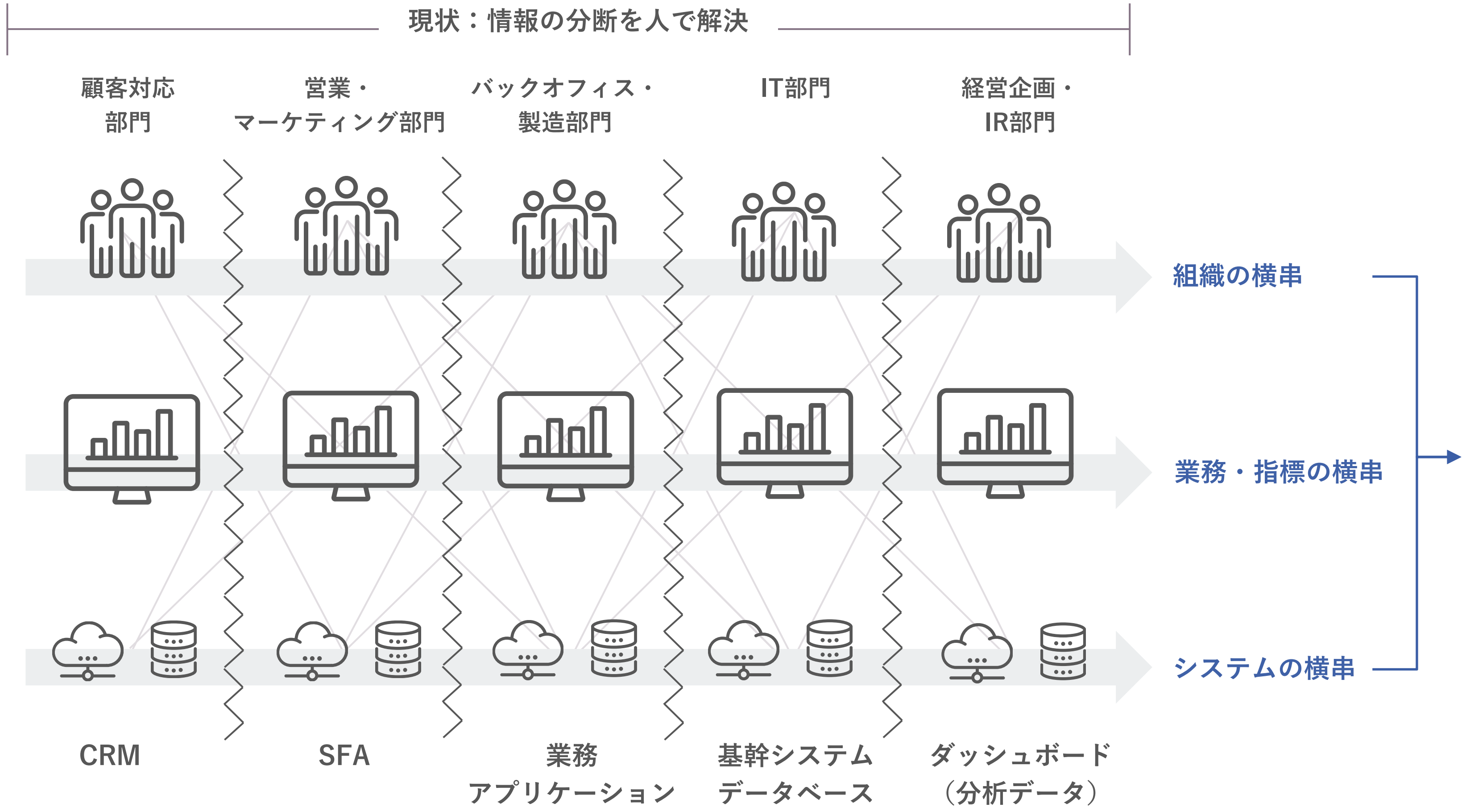
日本の将来に目を向けると、2065年に高齢化率（全人口に占める65歳以上の老年人口の比率）は38.4%（国民の約2.6人に1人が65歳以上）まで上昇する一方、生産年齢人口は現在と比べて約4割の減少が見込まれるような予測*2を踏まえ、より日本企業が成長するためには、ビジネス現場に「楽」と「楽しさ」をもたらすことは将来の社会課題への備えとして、極めて重要であります。

創業よりご支援してきた顧客対応DXやその中で、新たに拡張したステークホルダーDXを通じて、社内外のビジネス現場の「情報の分断」を解決することで、無駄な作業を減らし、人（だけ）ができる仕事への注力を増やし、持続可能できるように楽しく、ビジネス現場を変えていくことがこれからの日本に最も必要なことであると考えております。

*1 当社が考えるステークホルダーDXの定義としては、顧客、株主、従業員、取引先、地域社会、公的機関などあらゆるステークホルダー間の関係を可視化、シームレスに一元管理し、各ステークホルダーが有機的に協働する環境を整えるITソリューションを指します。
*2 出典：内閣府　令和2年版高齢社会白書（全体版）第1章 高齢化の状況より抜粋

システム・データ・組織システム・会社といったあらゆる情報を横串で「つなぐ」「まとめる」「活用する」ことで、日本のITにおける「情報の分断」を解決していきます

Discoveriezで組織間の情報の分断を解決するイメージ



Discoveriez

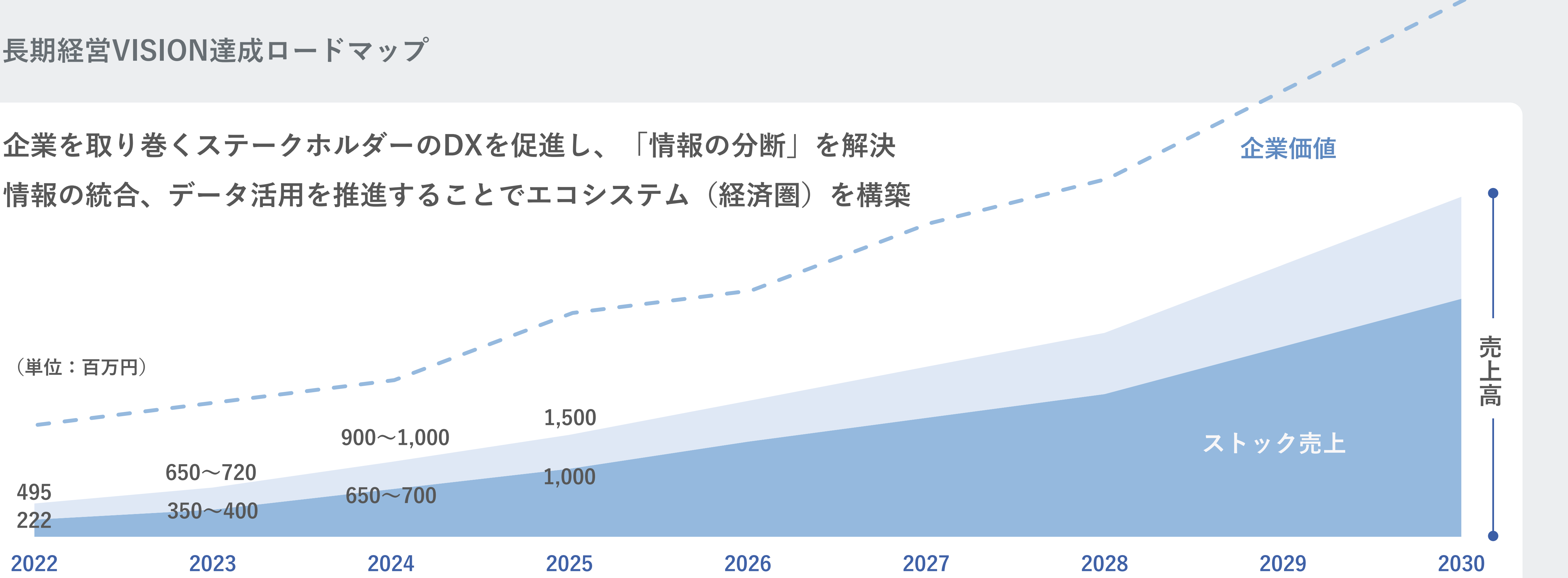
組織を超えた情報を「つなぐ」「まとめる」「活用する」ことで実現する世界

- ステークホルダー間の円滑なコミュニケーション促進
- 一貫性のあるカスタマーサポート
- カスタマイズされた顧客体験・CX
- 売上、収益の向上
- 全社横断でのDXによる効率化
- イノベーション（新規事業・新規開発等）

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

中長期経営VISION達成ロードマップ

・企業を取り巻くステークホルダーのDXを促進し、「情報の分断」を解決
・情報の統合、データ活用を推進することでエコシステム（経済圏）を構築



	「フェーズ1」FY22 – 利用シーン拡大	「フェーズ2」FY25 – システム・情報の分断を解決	「フェーズ3」FY28 – データ活用
＜目標＞	・安定利益の創出（黒字化） - 顧客対応領域以外の新市場拡大 - アライアンス拡張（販売/導入支援）	・収益拡大による企業価値向上 - 新規事業創出 - 事業提携、M&Aの模索	・ITプラットフォームへの成長 - AI/データサイエンスへの活用 - マーケットプレイス化
＜実行計画＞	・フロー重視→ストック重視への営業方法 ・販売方法の変更（直販→間接販売へ） ・販売パートナーアライアンス拡張 ・SaaSプラットフォーム化の推進（安価 × 短期間導入） ・プロダクトパートナーアライアンス強化 （他プロダクトとのパッケージ開発、販売）	・DiscoveriezのOEM提供 ・事業提携、M&Aによる事業シナジーの模索 ・新規事業創出による安定収益の更なる拡大 ・他プラットフォームとの連携	・マーケティング利活用の促進 ・データプラットフォーム組成 AI活用によるデータ販売 ・マーケットプレイスでの他プラットフォームとのコネクター開発、販売

＊2023/3期及び2024/3期については、既存事業の成長率や新規事業の立ち上がり等を考慮し、より有用かつ合理的な情報提供を行う観点から、レンジ方式による売上高予想開示を採用しております。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

初期費用の導入支援、コンサルティング費用と月額ライセンス料のシンプルな価格体系
オプション機能はご利用途中でも契約可能なため、導入ハードルが低い点も特徴

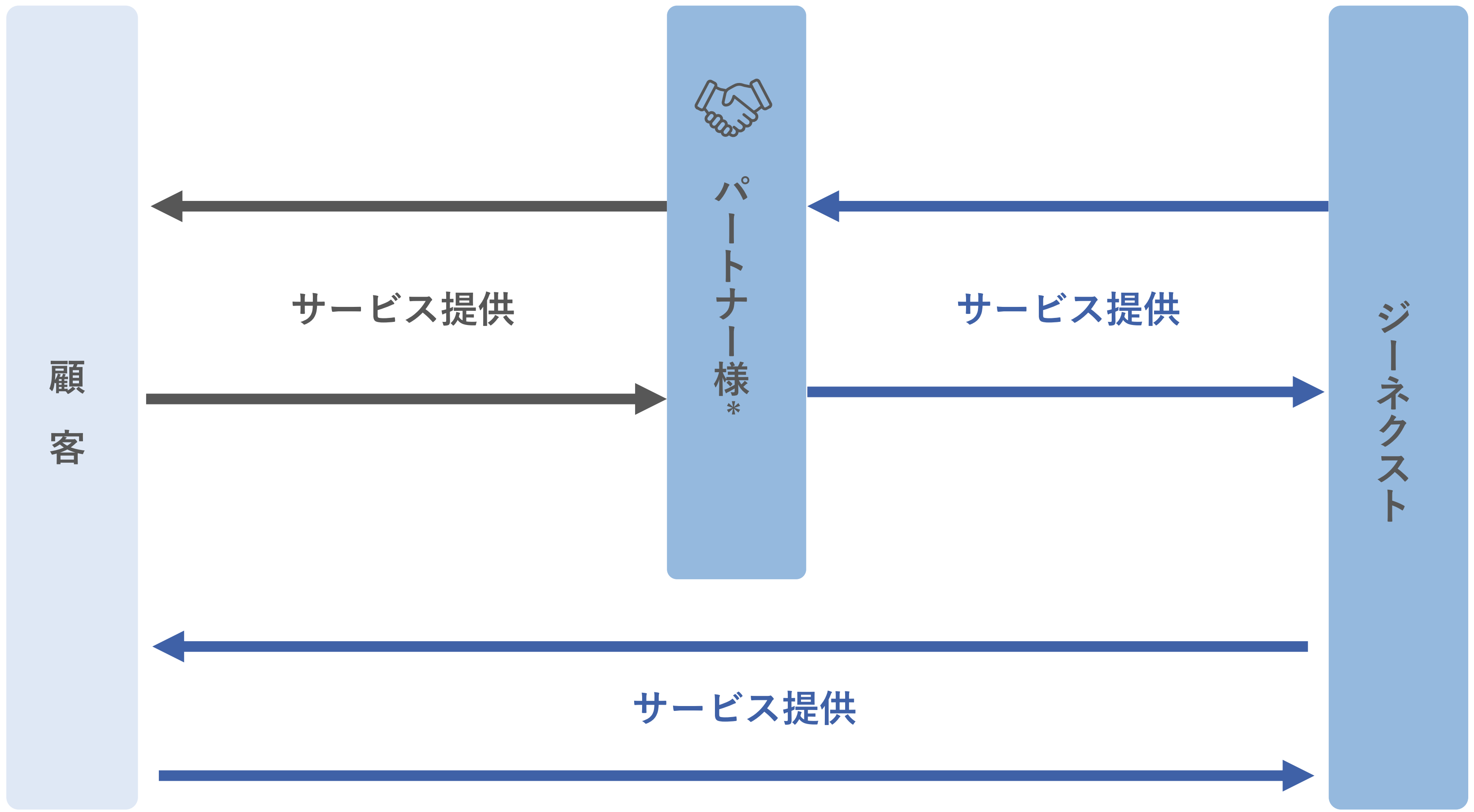
Discoveriez

クライアント		導入料（初期費用）		月額利用料
Discoveriez利用数＊	×	導入支援 コンサルティング	＋	ライセンス利用 オプション機能

*当社の利用数の定義としては、クライアントの各部署や利用シーンごとに複数環境をご用意させていただくため、クライアント1環境に限定されるものではございません。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

パートナー様経由でのサービス提供を基本とした提供体系に変更
パートナー様と顧客課題の解決支援を行うことでのバリューアップを目指す



*当社が考えるパートナー様の定義としては、システムインテグレーター、ディストリビューター、アウトソーサー、BPO会社、事業会社をはじめとする会社様を対象としており、紹介・卸・導入支援・コンサルティングの4カテゴリーに分類しております。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

03

中期経営計画
～成長戦略とポテンシャル～

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

2025年に向けて、下記目標数値を設定し、安定的かつ非連続な成長の実現を目指す

売上高成長率	売上高	ストック売上比率
CAGR＋40%	1,500百万円	70%以上

ARR（ストック売上）	解約率
1,000百万円	1%未満

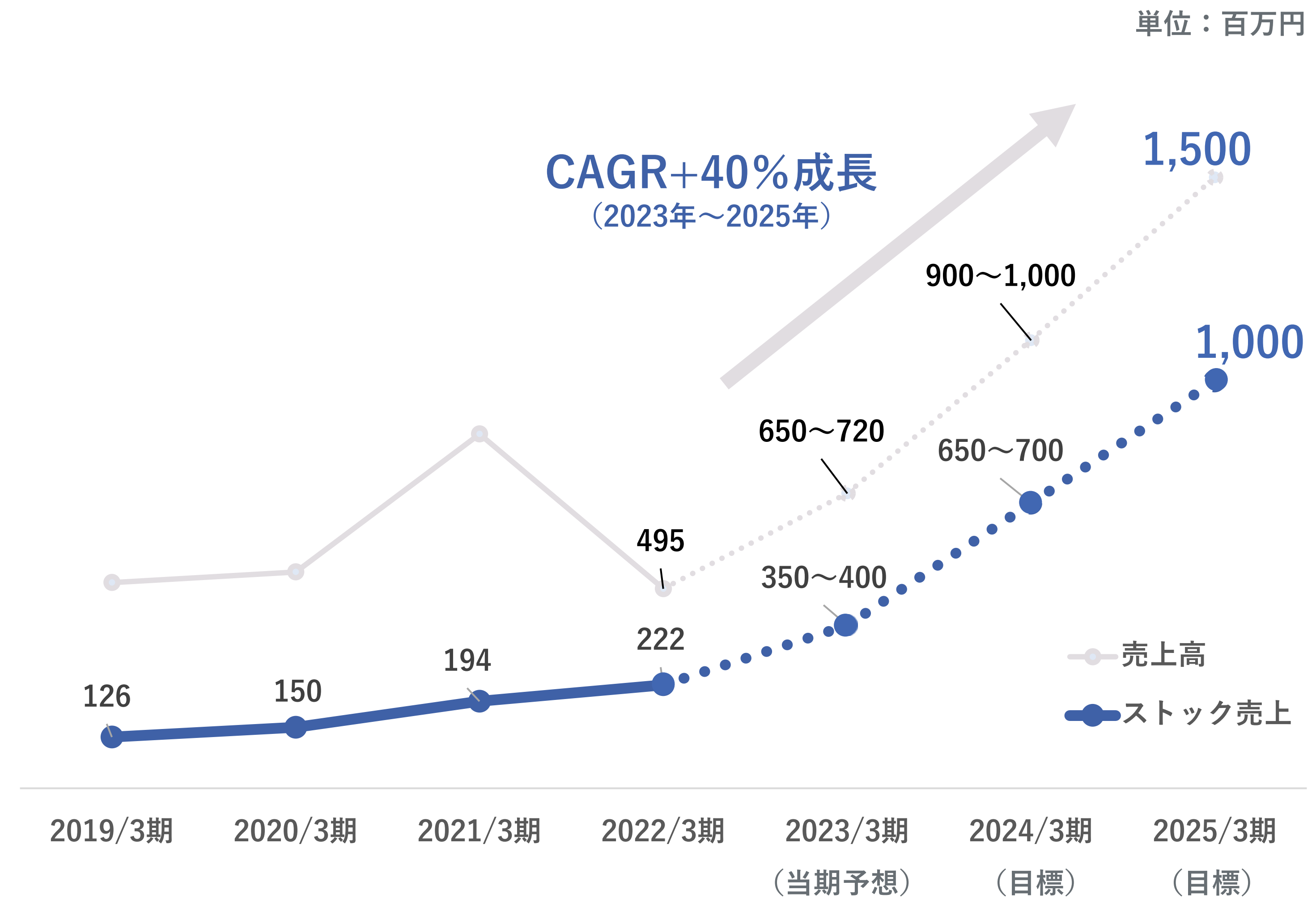
©G-NEXT Inc. All rights reserved.

中期成長計画（FY23～25年３カ年計画）達成に向けて

2025年に向けて

2025年に向けて、売上高成長率は、毎年CAGR+40%以上成長を目指す

ストック売上比率は70%以上
ARRは10億円
解約率は引き続き低い1%未満
の達成を2025年には目指す



* 2023/3期及び2024/3期については、既存事業の成長率や新規事業の立ち上がり等を考慮し、より有用かつ合理的な情報提供を行う観点から、レンジ方式による売上高予想開示を採用しております。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

業界構造、環境変化（コロナ等）の影響を見誤り、想定外の事態への対応力の弱さが露呈
激しい環境変化に対応できる安定的な成長、収益確保ができる企業体質への転換が不可欠

1．前中期経営計画の振り返り

基本方針１：利用シーンの拡大　〇

・顧客対応領域以外の利用シーンが拡大中
・ライト版のマーケットポテンシャルが明確に
・ライト版を今後は事業セグメントへ本格組込

基本方針２：ビジネスモデルの改善　▲

・フロー中心からストック中心での受注増
・環境変化への対応力の弱さが露呈
・ビジネスモデルの完全移行に苦戦

基本方針３：経営指標の達成（売上、利益）　×

・売上、利益ともに下方修正
・導入意思決定リードタイムの長期化、延期
・ストック売上の成長が堅調

基本方針4：成長戦略の達成（契約拡大、単価向上）　▲

・新規契約件数は22件（前期同期比△7件）
・契約単価はストック重視の営業手法変更により減少
・成長戦略をストック重視への変更により、ストック収益増

2．事業上の課題

課題	内容
営業/販売方法の課題	**利用シーンの拡大、販売手法の変更** ・ストックを重視した営業活動への完全移行 ・パートナー販売を重視した販売方法への移行、徹底 ・受託開発要素のないSaaS型での受注活動への移行
開発/導入時の課題	**生産性向上を目的とした開発/導入体制の再整備** ・個別最適化から全体最適化での開発、導入の徹底 ・導入オペレーションの効率化による生産性向上 ・導入支援パートナーとのアライアンス拡張
コスト構造の課題	**高コスト構造の解消、ビジネスモデルの改善** ・開発/導入リソースの分配、コスト最適化 ・マーケティング/PR強化を通じた当社の存在価値向上 ・1人あたり利益の高い骨太な体制への移行

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

売上：導入までの意思決定リードタイムが長期化・遅延した結果、期初予想を大幅に下回る
利益：売上高の減少およびR&D費用の前倒しにより、赤字予想に修正
新規導入件数：案件の先延ばしの影響から、当初予想より大幅な減少

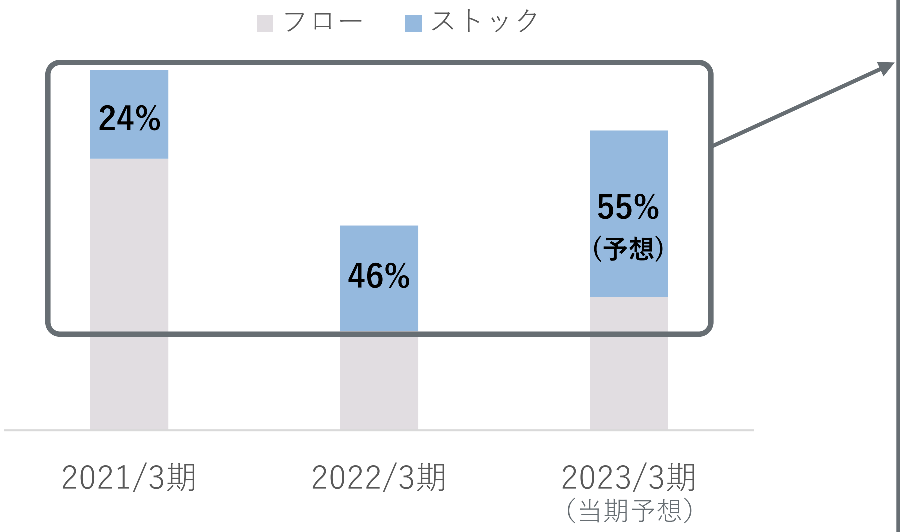
（単位：百万円）

		2022年３月期 期初予想 (a)	2022年３月期 実績 (b)	2022年３月期 予実差異 (c) = (b) – (a)	2023年３月期 予想 (d)
売上高		1,041	495	△546	650～720*1
営業利益又は営業損失(△)		105	△ 383	△488	―*2
クラウド事業	新規導入件数	39	20	△19	―*3
オンプレ事業	新規導入件数	3	2	△1	―*3

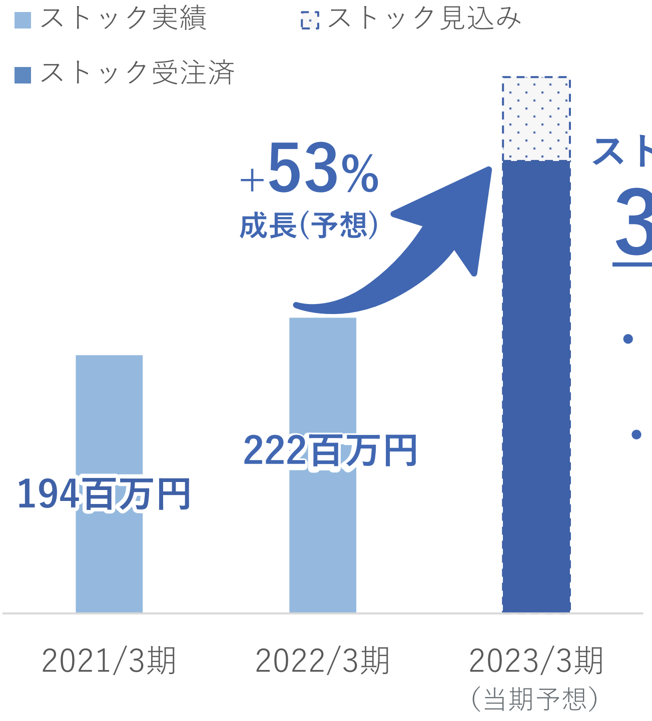
*1既存事業の成長率や新規事業の立ち上がり等を考慮し、より有用かつ合理的な情報提供を行う観点から、レンジ方式による通期業績予想開示を採用しております。
*2 競合・市場環境に対応し、戦略的・機動的な投資判断が必要との観点から、具体的な金額の予想を見合わせております。
*3 ビジネスモデルをフロー型からストック型へ移行するにあたり、当期より重要な経営指標を変更しております。詳細はP42をご覧ください。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

売上構成をフロー型からストック型への移行を実施し、将来の安定的な収益を計上予定



＜2023年3月期成長イメージ＞



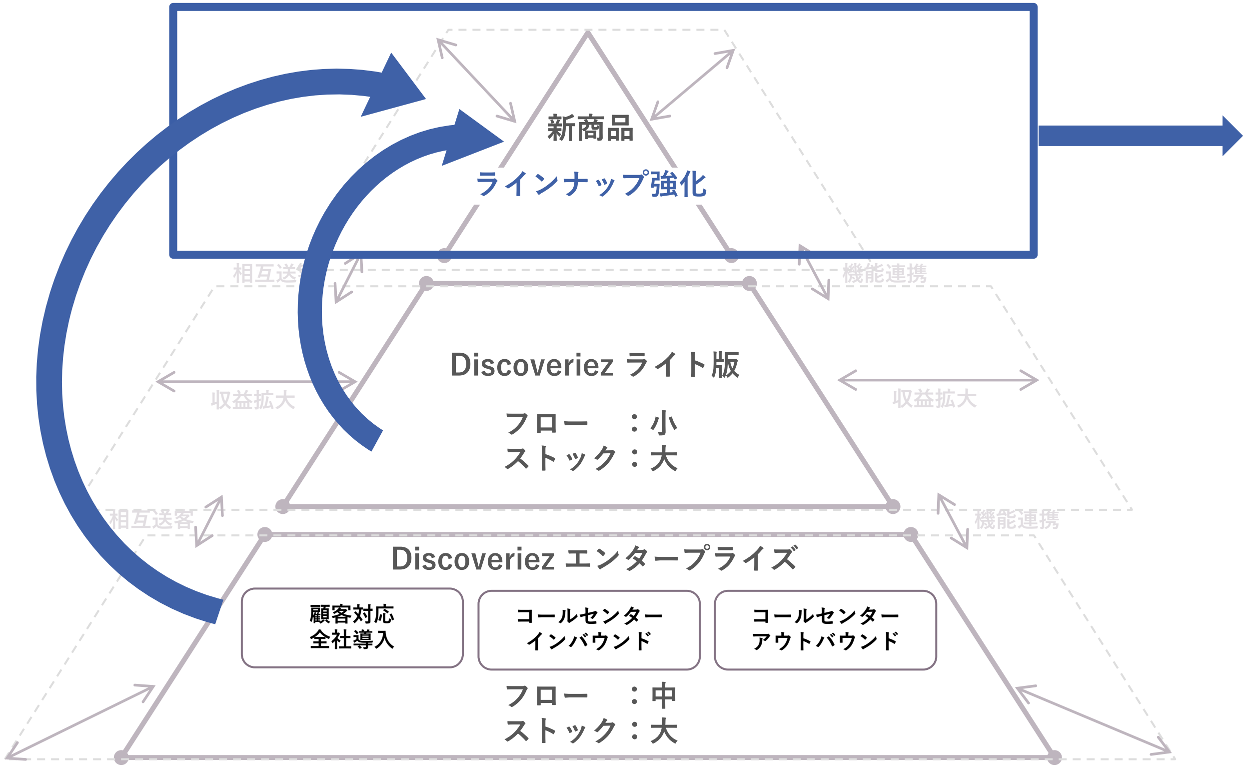
ストック受注済金額
340百万円

- リカーリングレベニューの向上
- ストック比率が2021/3期比で売上の半分以上に（24%→50%以上）

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

2022/3期のライト版受注件数増加に伴い、コンタクトセンター・データベース構築・フィールドサービスでの利用シーンが拡大し、2023/3期以降の収益に寄与

＜プロダクトサイクルイメージ＞



＜Discoveriez　業務アプリケーションラインナップ＞

Discoveriez for Manufacturer

Discoveriez for Contact Center

株式会社サンベンド　株式会社ナプラ

Discoveriez for Retail / Restaurant

Discoveriez for Infrastructure / Developer

Discoveriez for Database / Agency management

株式会社グローバルキャスト

Discoveriez for Field Service

Discoveriez for ・・・・・

<u>低コスト・短期間で導入を実現</u>
<u>今後もマーケットフィットしたセグメントを追加予定</u>

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

「情報の分断」を解決する企業として、激しい環境変化にも柔軟に対応できる持続的な成長が可能な安定高収益企業への転換を果たす

中期成長戦略「安定高収益企業への転換」

	フェーズ1	フェーズ2
	利用シーン拡大	**システム・情報の分断を解決**
	売上高15億　ストック売上10億	CAGR+40%　ストック売上比率70%以上
1. 収益構造をフロー型からストック型へ前期に引き続き重点移行、完了	**ストック収益拡大** ・50%を超える収益をストック型へ移行 ・オンプレからクラウドへの置き換え推進 ・低解約率の継続	**新規市場での成長** ・70%を超える収益をストック型へ移行 ・新マーケットでのストック収益の増加 ・ストック型モデルへの完全移行
2. 事業提携、アライアンスなどでのパートナービジネスを積極的に展開	**パートナーアライアンス拡大** ・販売パートナー網の拡大 ・導入パートナー網の拡大 ・プロダクトパートナーとの協業拡大	**パートナーを中心とした成長** ・マーケットインでの事業提携の模索 ・プロダクトパートナーとの連携パッケージ拡販 ・パートナー経由での売上比率70%以上
3. Discoveriezの機能改善・新規事業開発に引き続き投資	**顧客対応以外の利用シーン拡大** ・SaaSモデルとしての提供体系の確立 ・新規マーケットの獲得（ライト版の昇華） ・収益貢献する機能改善、新規事業開発	**SRM市場での成長** ・新マーケットでの収益ラインナップの構築 ・新規事業での収益安定化 ・データ活用事業の模索、マーケットフィット

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

「Discoveriez」の強み（競争優位性）について

Discoveriezの強み（競争優位性）は、

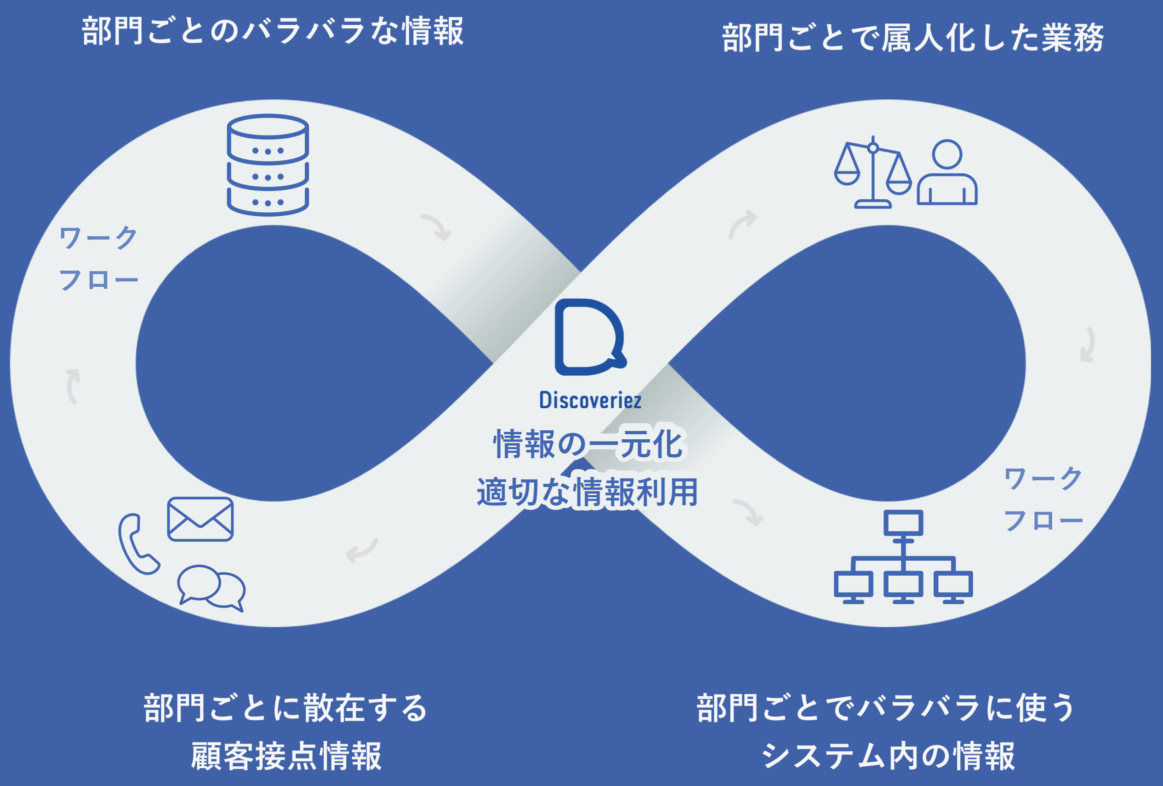
企業内に多く存在する
部門ごとの
・バラバラな情報
・属人化した業務
・散在する顧客接点情報
・個別で使われているシステム内の情報
の**一元管理**ができ、加えて、

その情報を適切な状態で
各部門、取引先、顧客など
さまざまなステークホルダーに

“最適な情報伝達、共有ができる” プラットフォーム です。

また、各機能を「ブロックのパーツのように」
組み合わせができるため、ノーコード/ローコードでの設定を実現。
より短期間での利用開始を可能とします。

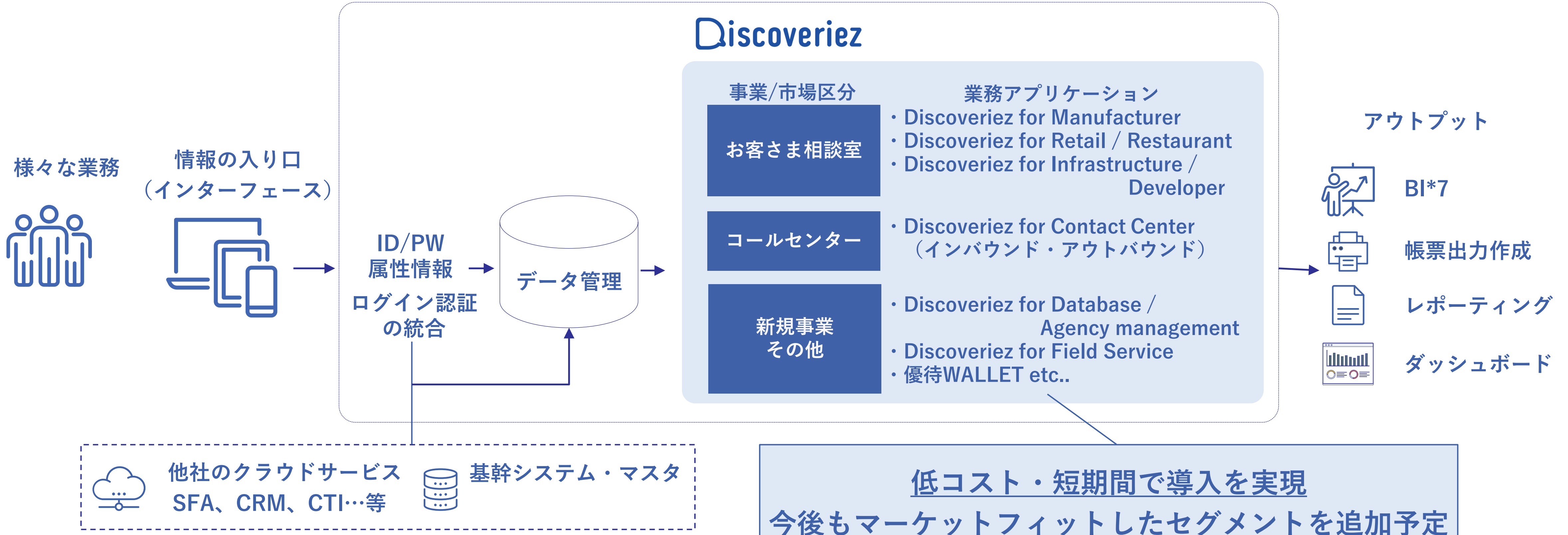
Discoveriezを中心に企業内外の情報が循環（概念図）



©G-NEXT Inc. All rights reserved.

顧客の利用シーンごとにセグメントを分けることで、低コスト・短期間で導入 マーケットフィットしたセグメントを随時リリース予定

<プロダクト将来イメージ>



低コスト・短期間で導入を実現
今後もマーケットフィットしたセグメントを追加予定

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

ステークホルダーDXプラットフォームとして、様々なマーケットへの利用シーン拡大、コア機能の横展開をするために、各用途に応じた投資を積極的に行ってまいります。

＜IPO時の投資方針＞
・主に広告宣伝費に重点的に投資

＜今後の投資方針＞
・主に新規機能の追加や新規プロダクト開発のためのR&D費用*1に重点的に投資

*1 ソフトウェア等の資産計上するものを含む

Discoveriezをパッケージ化

・ Discoveriez市場拡大に向けた既存機能の整備、機能拡張
・新規サービス開発

ライト版、優待WALLET

・ライト版の販売として複数のマーケットに販売
・マーケットポテンシャルを調査
（業種に特化したテンプレートを構築）

事業区分に分け、名称を具体化

・ Discoveriezの強みが活かせるマーケットセグメント毎のアプリケーションを短期間かつ低コストで提供
・各々のマーケット戦略で販売

2019/3期　2022/3期　2023/3期

（単位：百万円）

資金使途	IPO時計画（2021年４月～2023年３月）	2022/3期実績*2	2023/3期予算	目的
R&D費用	130	146	134	新規機能追加・新規プロダクトの開発費用等
広告宣伝費	180	78	51	マーケティング、PR費用等
人件費	120	107	149	営業人員の増員等

*2 IPO時の資金調達及び運転資金、手元資金より捻出

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

営業戦略～短期・中期～

＜方針＞
- ・**ストック売上重視**（全体売上に占めるストック比率を中期的に70%以上へ）
- ・**パートナー開拓**（全体売上に占めるパートナー経由での受注比率を中期的に60%以上へ）
- ・**クライアント、パートナーコミュニティの構築**（ステークホルダー満足度向上、新規事業領域の横展開等）

営業戦略：「長期安定収益（ストック収益）の獲得」

事業/市場区分

	お客さま相談室	コンタクトセンター	新規事業・その他
方針	・ストック型への営業活動 ・オンプレからクラウド化への促進	・パートナーと連携した営業活動の促進 ・BPO会社へのOEM提供	・優待WALLETの継続マーケット獲得 ・フィードサービス、データベース構築等への利用シーン拡大
ターゲット	・エンタープライズだけでなく、ミッドマーケットへのターゲット本格拡大	・BPO会社 ・事業会社の中～大規模コールセンター	・上場企業 ・事業会社
フェーズ1 利用シーン拡大	売上高15億　ストック売上10億		
	市場での存在感の復権 ・業界団体経由での営業活動の本格再開 ・初期費用が抑えられた見積提示への変更 ・プロダクトパートナーと連携パッケージ拡販（CTI、チャット等）	**マーケットシェア約0.05%の獲得*** ・業界団体経由での営業活動の開始 ・初期費用が抑えられた見積提示への変更 ・パートナーとの連携販売の加速化（SIer、BPO、CTI、チャット等）	**プロダクトマーケットフィットの完了** ・販売パートナー、提携企業を通じた紹介、アポイントメント強化 ・効果検証を中心にマーケットフィット化 ・既存顧客へのアップセル/クロスセル
フェーズ2 情報の分断解決	CAGR+40%　ストック売上比率70%以上		
	市場での存在感の確立 ・首都圏中心→地方展開でのエリアを拡大した営業活動 ・より安価な形でのテンプレート販売 ・ターゲット対象にSMB＊を追加	**マーケットシェア約0.1%の獲得*** ・コールセンター市場への本格参入 ・業界団体活動の活発化、実績創出 ・データを活用したマーケティング提案活動の本格化	**新たな収益源の確立** ・効果検証後の成功事例創出による販売パートナー連携強化、横展開 ・プロダクトパートナーとの新規事業領域での連携パッケージ拡販、周辺市場領域での提案

*P14に記載済のコンタクトセンターソリューション市場　5,414億円を基準としたマーケットシェアを想定

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

販売・マーケット戦略～短期・中期～

＜方針＞
・ストック重視での販売、マーケティング活動（直販→パートナー販売への展開）
・パートナービジネスの本格化（成功事例の訴求、勉強会等の開催、経済条件の整備・合意等）
・クライアント導入事例、パートナーとの受注事例等の発信体制強化（クレデンシャル刷新、PR/IR強化）

販売・マーケット戦略：「クライアント満足度向上、パートナー認知度の拡大、実績創出」

事業/市場区分

	お客さま相談室	コンタクトセンター	新規事業・その他

方針

・マーケットに対する事業区分ごとでの端的なベネフィット訴求の再構築（販売価格、課題解決事例集 etc..）
・事業区分ごとの販売パートナー開拓　（経済条件の再設定 etc.. ）
・導入パートナー開拓（役割分担、経済条件の再設定 etc.. ）
・クライアントコミュニティ（カスタマーサクセス）の活性化相互交流を通じたナレッジ促進
・パートナーコミュニティ（パートナーサクセス）の新設および運営、事業区分ごとでの勉強会のシリーズ化（営業・マーケティング支援 etc..）

フェーズ1　利用シーン拡大

売上高15億　ストック売上10億

Discoveriezブランドの価値向上

・端的なベネフィット訴求および各種営業資料・マニュアル等の再整備
・利用シーンごとのテンプレート拡充
・アライアンス先とのマーケティング連携アライアンスプログラムの実施、ウェビナー・イベントの共同開催
・Discoveriezの利用シーンの事例紹介
・ユーザー会、パートナー交流会の実施
・サービスサイト、LP等のリニューアル（オウンドメディア、コミュニティサイト）
・オンラインマーケティング強化

フェーズ2　情報の分断解決

CAGR+40%　ストック売上比率70%以上

Discoveriezの認知度、純粋想起の拡大

フェーズ１の実行計画を継続、更新していくとともに、
・エコシステムの構築、コミュニティ継続運用（クライアント、パートナー、自社）
・マーケットシェア拡大のための事業区分、ターゲットを絞った広告宣伝の投下の検討、実行
・パートナーセールスの強化・導入パートナーとのアライアンス深化
・PR/IR活動の強化
・オンラインマーケティング強化による流入数の拡大
・事業提携、M&Aによるシナジー強化の模索

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

データマーケティングの加速化
日本トータルテレマーケティング（NTM）と業務提携

News Release

報道関係者各位
No. 00000000-00

2022 年 5 月 13 日
株式会社ジーネクスト

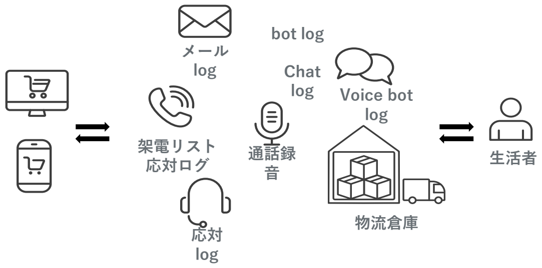
ジーネクスト、データマーケティングの加速化に向けて
日本トータルテレマーケティングと業務提携

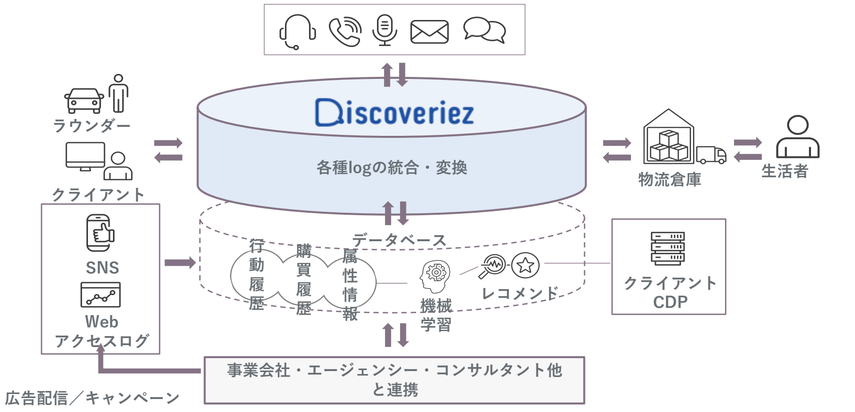
株式会社ジーネクスト（本社：東京都千代田区、代表取締役：横治祐介、東証マザーズ：4179、以下「ジーネクスト」）は、コンタクトセンター事業・フルフィルメント事業を運営する日本トータルテレマーケティング株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：森 真吾　以下「NTM」）と、データマーケティング推進パートナーとして業務提携したことをお知らせします。両社は本業務提携を通し、顧客対応のデータマーケティング活用を強力に推進します。

NTM　G-NEXT

クライアントおよび生活者の体験価値創造（CX向上や収益増加）NTMや博報堂グループとデータマーケティング推進パートナーとして提携、利用拡張

As-Is：コスト指向コンタクトセンター	To-Be：プロフィット指向コンタクトセンターへ進化
顧客接点ログが分散しているため、 単一チャネルの個客行動しか把握ができない	各種顧客接点ログをDiscoveriezで集約し、分散したオフライン・オンラインデータを統合 利用用途に応じたデータへ変換を行い、マーケティングデータとして利活用

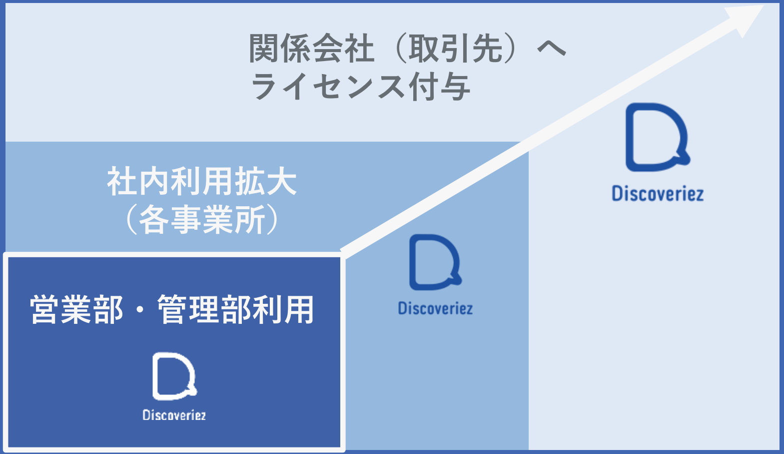




・データに基づく顧客対応（対応品質の向上・アップセル/クロスセルの推進）
・顧客接点全体の行動データサービスの強化
・双方の知見を活用したシステム開発・外販スキームの展開
・広告マーケティングだけでは獲得できなかった顧客を顕在化

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

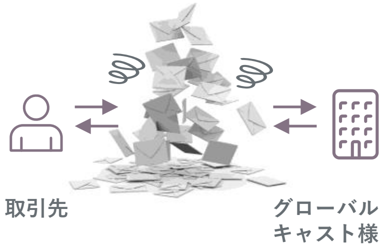
営業管理のDXを加速させ、生産性向上を図るための取り組みをグローバルキャスト社と協業



Discoveriezで取引先との情報やり取りをつなぐことで、自社および取引先、双方の業務効率化を実現

As-Is

数100を超える取引先との情報のやりとりが大量に発生



・グローバルキャスト様の1担当者あたり毎日3,000件の膨大なメールを処理

・添付ファイルのパスワード連絡漏れによる問い合わせ（電話対応）や、ファイルストレージサービス利用によるダウンロード等、膨大な作業処理が発生。

To-Be

取引先からの報告書等のやり取りを、アナログなメール運用から、Discoveriezを双方が利用し、情報をやり取りする運用に変更。

取引先にDiscoveriezのライセンスを付与。グローバルキャスト様へ提出する資料を登録。

契約書管理・ワークフロー管理・ファイル授受・連絡事項等、取引に応じた情報をDiscoveriezに登録

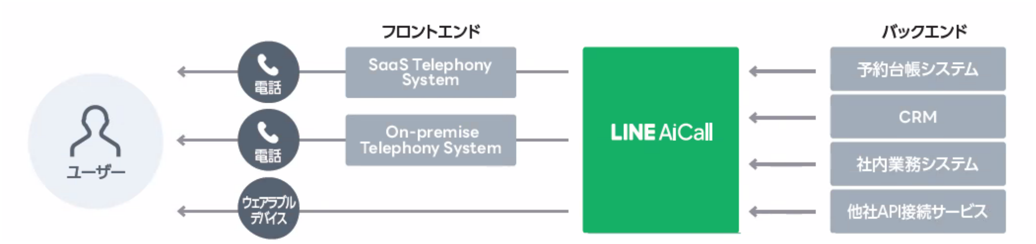
＜取引先メリット＞
複雑な情報のやり取りが、Discoveriezで完結し、作業や報告漏れが減少。より自社の業務に注力できた。

＜グローバルキャスト様メリット＞
担当者の1社あたりの確認作業時間が4分の1に削減し、効率化を実現。
より多くの件数を迅速に対応することができた。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

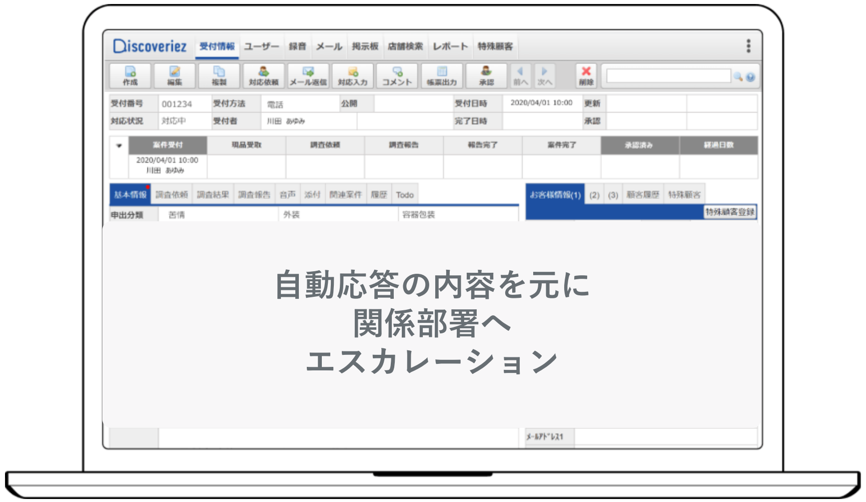
LINE CLOVAとのアライアンス（LINE AiCall*との技術連携）によるお問い合わせの自動化の模索

LINE AiCall



問い合わせのオートメーション化

Discoveriez



顧客対応のワークフローの
オートメーション化強化

* LINE AiCallは、LINE CLOVAのAI技術である「CLOVA Speech」（音声認識）と「CLOVA Voice」（音声合成）
および会話制御の仕組みを組み合わせ、AIによる自然な対話応答を実現する電話応対AIサービスです。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

Discoveriezで情報の分断を解決するサポート体制を構築
パートナーとのパッケージメニューのリリースも随時発表予定

CTI

Amazon Connect

CT-e1 SaaS

GENESYS Partner

BIZTEL

etc…

BI/分析系

Amazon QuickSight

tableau

etc…

Database

early works System development

trocco

etc…

Chat

MOBILUS

LINE AiCall

そらいろ

etc…

業種別SaaS

BPM

SKYDISC

HENNGE

Realize Customize Maximize TRIPLEIZE

etc…

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

04

財務戦略
～会計・財務モデル～

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

ビジネスモデルをフロー型からストック型へ移行するにあたり、より適切な経営指標をKPIとするべきとの考えから、当期から重要な経営指標を下記に変更*1

- 成長性・収益性・効率性をチェックする財務KPI：MRR*2
- 成長性に影響する事業KPI：月次解約率*3

	2019年３月期 期末実績	2020年３月期 期末実績	2021年３月期 期末実績	2022年３月期 期末実績	2023年３月期 期末予想
MRR（百万円）	10	14	17	21	48～57
月次解約率(%)	0.34	0.00	0.19	0.03	1%未満

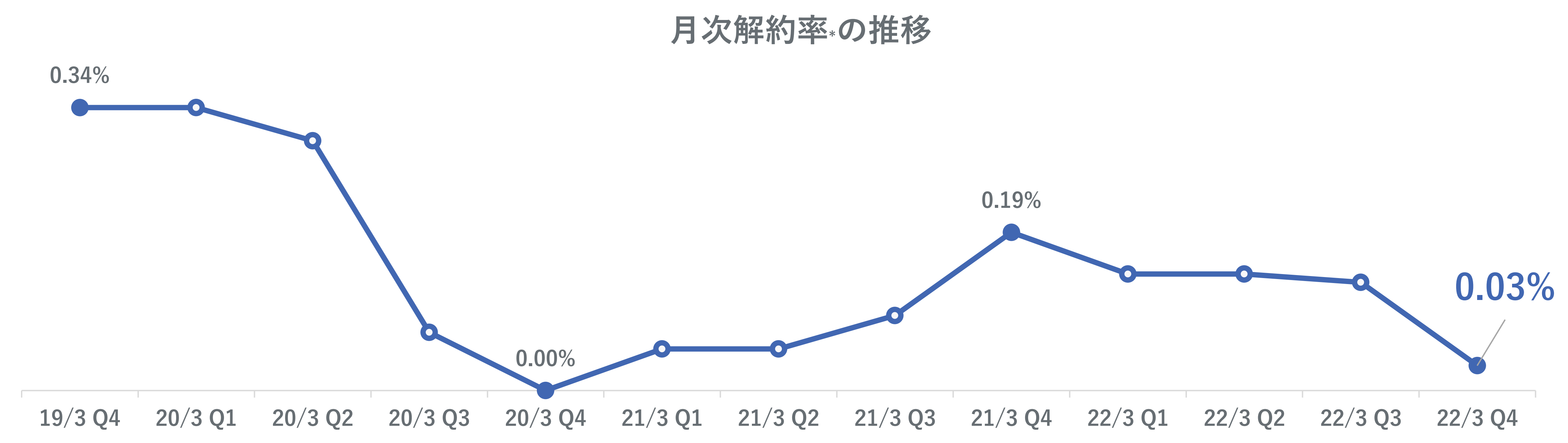
*1 フロー型からストック型への移行については、P48をご参照ください。

*2 Monthly Recurring Revenueの略で、月次の経常収益（ライセンス利用料及び保守料金）のこと。上記表の金額は、3月の月額金額を記載しております。

* 3 月次解約率（導入料、改修を除いた月次のライセンス料およびメンテナンス・保守料について、当月解約によって減少した月次収益を、前月の月次収益合計で除して算出　）の過去12か月平均。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

過去12か月平均の月次解約率は2022年3月末時点で0.03%と引き続き低下し、過去低水準に到達



* 月次解約率（導入料、改修を除いた月次のライセンス料およびメンテナンス・保守料について、当月解約によって減少した月次収益を、前月の月次収益合計で除して算出 ）の過去12か月平均

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

事業等のリスク

企業の成長に影響する事業上のリスク	顕在化の可能性・時期	顕在化した場合の影響	対応策
クラウド市場の動向 ✓新たな法的規制の導入 ✓技術革新の停滞	低／不明	大	・法的規制対応のための人員強化 ・エンジニアの採用・育成に努めるとともに、技術的な知見・ノウハウの取得に注力
新規事業の展開 ✓人件費・外注費等の先行投資 ✓想定していない新たなリスク	中／中長期	大	・毎月開催の取締役会における予算執行状況のモニタリング ・毎週開催の経営会議においてタイムリーに事業展開を議論・検討
情報の流出 ✓人的・技術的な過失 ✓違法・不正アクセスのリスク	中／不明	大	・従業員・外注先へのセキュリティ教育の徹底 ・セキュリティ領域に知見のある人材の活用や、技術的な知見・ノウハウの取得に注力
サービスの解約 ✓顧客からの不満 ✓技術革新への未対応	低／中長期	大	・カスタマーサクセス、テクニカルサポート部隊の人員増強による体制強化 ・エンジニアの採用・育成に努めるとともに、技術的な知見・ノウハウの取得に注力

*上記は成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋し掲載しています。その他のリスクは、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

05

appendix

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

沿革

年月	内容
2001年 7月	コンピュータシステムの設計及び維持管理、導入保守に関する運用管理、データベースの設計、企画、開発及び提携業務並びにデータベース構築のコンサルティング、ソフトウェアの開発及び販売を目的に東京都新宿区神楽坂三丁目４番1号に有限会社ジーネクストを設立
2003年 4 月	お客さま相談室専門サービス「CRMotion」を提供開始
2005年 4 月	有限会社ジーネクストから株式会社ジーネクストに商号変更
2012年 4 月	本店所在地を東京都千代田区飯田橋四丁目７番１号へ移転
2018年10月	顧客接点業務向けサービスとして、ナレッジのサービス「QA Doc」を提供開始 顧客接点業務向けサービスとして、音声認識のサービス「BizVoice」を提供開始
2019年 4 月	顧客接点業務向けサービスとして、顧客管理サービス「BizCRM」を提供開始 顧客接点業務向けサービスとして、メール返信文自動サジェストサービス「BizMail」を提供開始
2019年11月	「CRMotion」、「BizCRM」、「QA Doc」、「BizVoice」、及び「BizMail」を統合して顧客対応DXプラットフォーム「Discoveriez」にリニューアル
2021年 3 月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2021年11月	株主優待を一元管理するスマホアプリ「優待WALLET」をローンチ
2022年 4 月	東京証券取引所グロース市場に移行
2022年 6 月	顧客対応DXプラットフォーム「Discoveriez」をステークホルダーDXプラットフォーム「Discoveriez」に名称変更

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

財務ハイライト

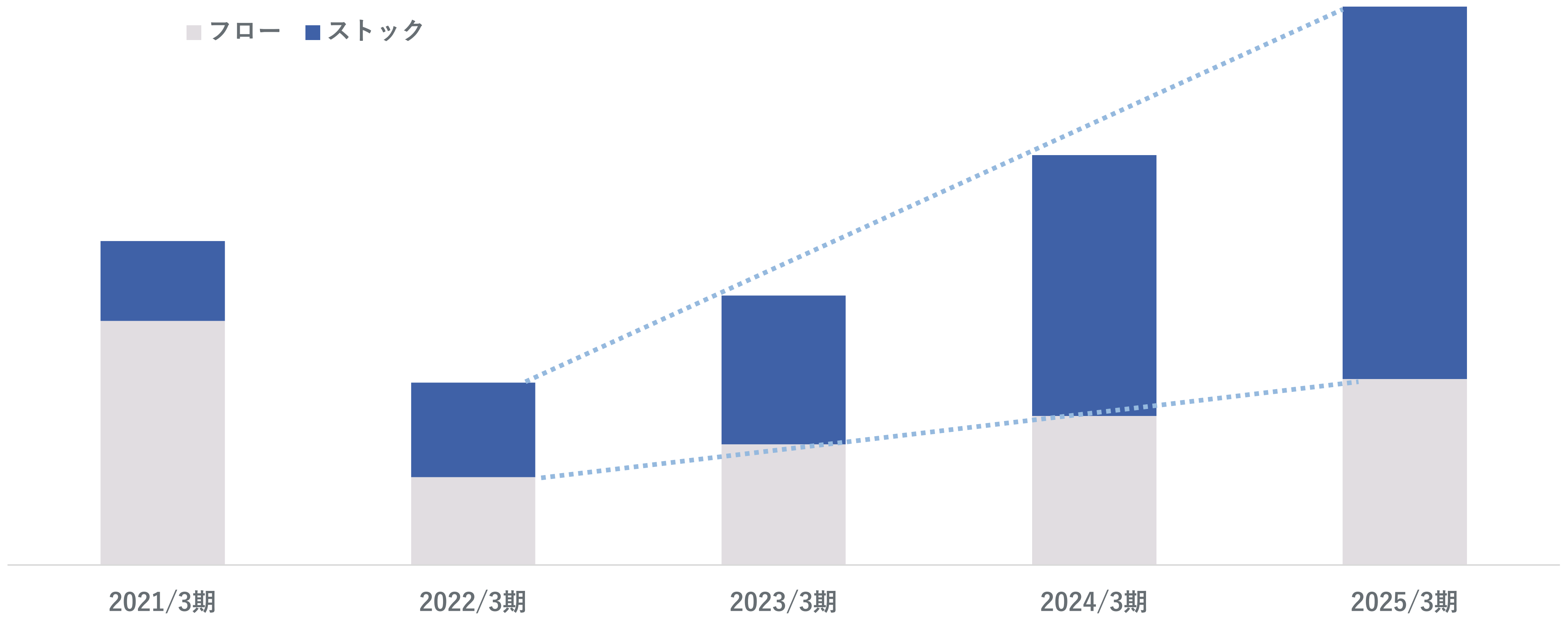
決算年月		2018年3月*1	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月
売上高	(千円)	460,200	505,294	531,252	872,860	**495,150**
経常利益又は経常損失（△）	(千円)	△231,331	△109,902	△183,480	185,254	**△388,561**
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失（△）	(千円)	△245,421	△110,064	△184,433	181,930	**△421,744**
資本金	(千円)	87,500	99,900	263,550	594,167	**647,844**
発行済株式総数	(株)	1,140	2,404,000	3,222,250	4,082,200	**4,179,650**
純資産額	(千円)	△157,579	△238,998	△96,449	747,402	**441,517**
総資産額	(千円)	173,414	187,916	242,871	1,232,467	**808,914**
１株当たり純資産額*2	(円)	△138,227.79	△99.73	△30.09	182.96	**105.59**
１株当たり当期純利益又は１株当たり当期純損失（△）*2	(円)	△241,358.57	△46.44	△63.49	53.26	**△101.24**
自己資本比率	(%)	△90.9	△127.6	△39.9	60.6	**54.6**
自己資本利益率	(%)	―	―	―	56.0	―
営業キャッシュ・フロー	(千円)	―	△137,098	△119,604	151,263	**△460,583**
投資キャッシュ・フロー	(千円)	―	△2,904	△2,210	△1,676	**△55,572**
財務キャッシュ・フロー	(千円)	―	123,063	233,095	701,362	**64,923**
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	―	14,479	125,657	974,381	**523,844**
従業員数	(人)	19	29	39	41	**48**

*1 単体決算

*2 当社は2019年３月29日付で普通株式１株につき40株の分割、2020年12月22日付で普通株式１株につき50株の分割を行っております。
2019年３月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、１株当たり純資産額及び１株当たり当期純利益又は１株当たり当期純損失（△）を算定しております。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

中長期的に持続的な事業成長を図るため、ボラティリティの高いフロー型*1から安定性の高いストック型*2へと移行する計画



*1 導入料金の一括計上が中心となるため、一過性の数字に寄与　*2 月額料金が中心となるため、売上の中長期的な安定に寄与

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

ディスクレーマー（本資料の取り扱い）

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

当資料のアップデートは今後、毎年６月末を目途として開示を行う予定です。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

G-NEXT

©G-NEXT Inc. All rights reserved.