

G-NEXT

**2023年3月期
第1四半期決算説明資料**

株式会社ジーネクスト（証券コード：4179）

2022年8月12日



1 事業概要

2 エグゼクティブサマリー

3 2023年3月期第1四半期業績

4 中期成長戦略・進捗状況

5 Appendix

01

事業概要



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	38名 (2022年6月末)
資本金	6億4,818万円
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)





ビジネス現場に革命的な
「楽」をつくる

当社の事業領域「SRM*（Stakeholders Relationship Management）」

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、

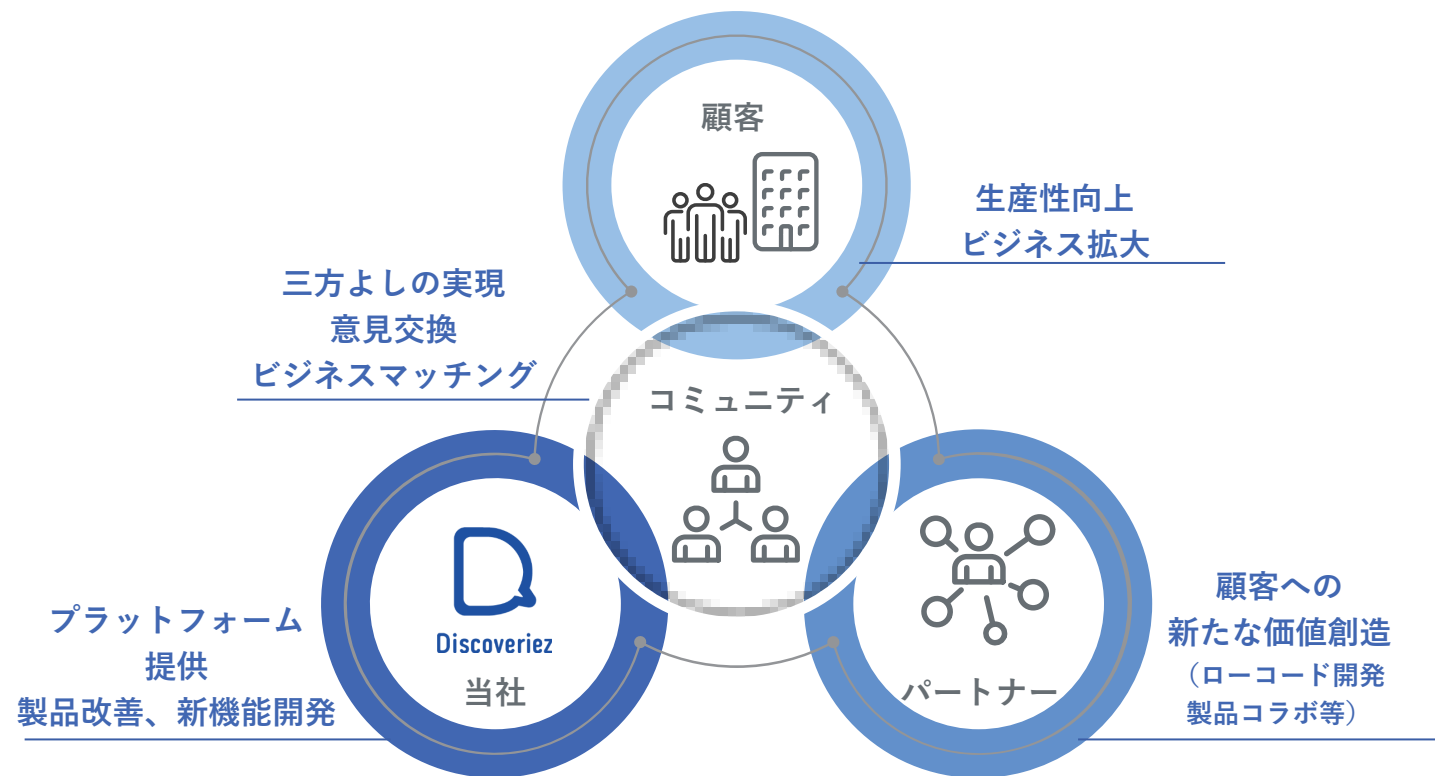
- ・販売/構築パートナーネットワーク拡大
- ・新たなサービスの創出、拡張

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おります。

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。

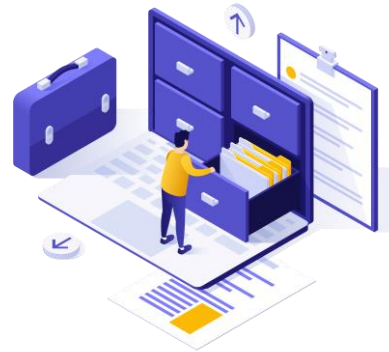
ビジネスで発生する「情報の分断」を「つなぐ」「まとめる」「活用する」ことで、 様々なステークホルダーの課題解決を支援するクラウドサービス

<企業におけるDiscoveriezの利用イメージ>



つなぐ

- ・他社のチャンネルをつなぐ
(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ンネルから入る
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/レポート/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断の検索ツールとして活用)

当社の事業領域（業界、業種ごとの事例）

デベロッパー

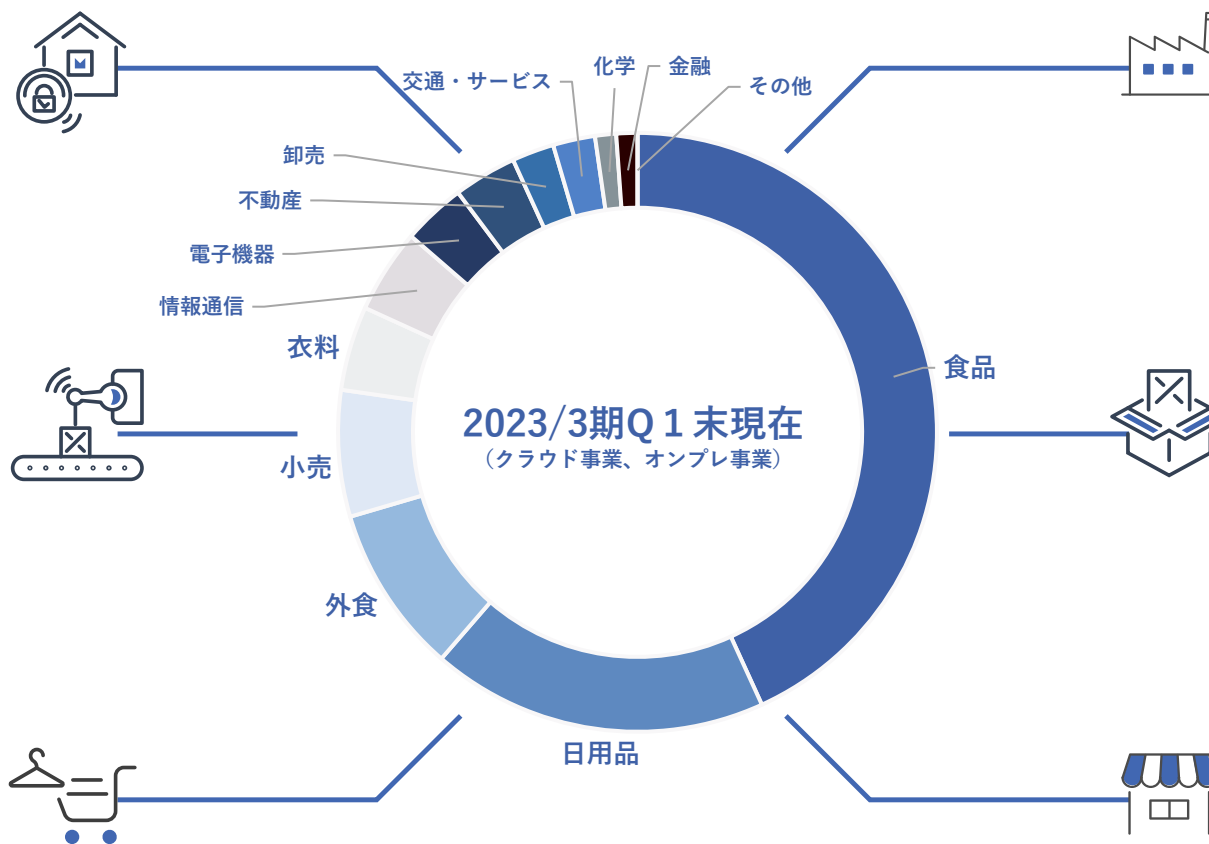
顧客からの問い合わせ情報を、営業担当者がスマートフォンで確認し、アップセル・クロスセルに迅速につなげる情報として活用。

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

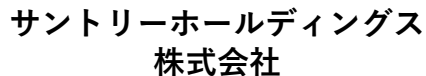
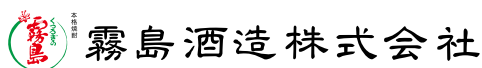
ステークホルダー（社内・取引先）双方がDiscoveriezを利用。適切なタイミングで情報共有、商品情報のデータベースとして活用。

外食

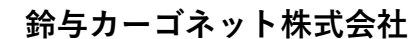
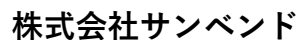
店舗で発生したクレームやお問い合わせを現場で登録。店舗と本部間の組織を超えた情報共有や、顧客対応事例集として活用。

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

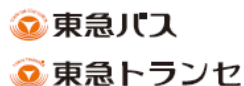
Manufacturer



Retail / Restaurant



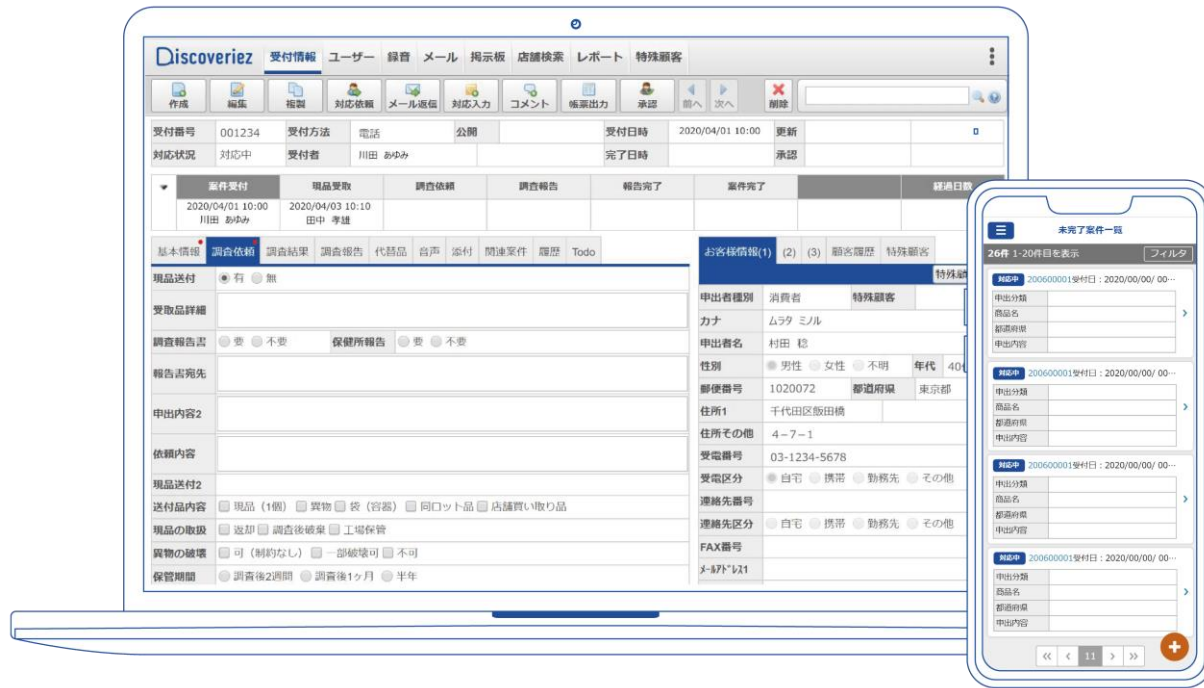
Infrastructure / Developer



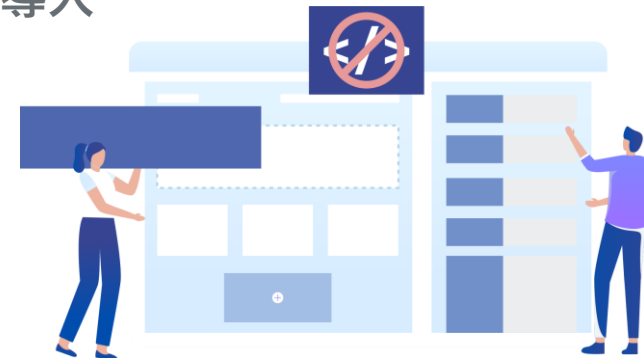
(五十音順)

Discoveriez

ステークホルダーDXプラットフォーム

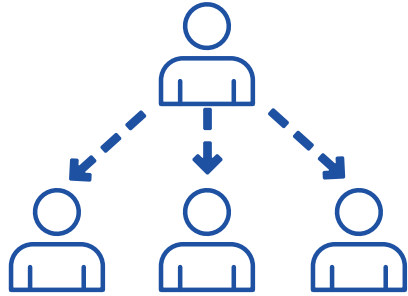


- 使いやすいUI/UX
- 企業内外で発生する情報の一元管理
- ステークホルダーへの情報共有
- 利用シーンに合わせた機能（パーツ）をノーコード・ローコードで組み合わせ、短期間で導入



「Discoveriez」の特徴

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



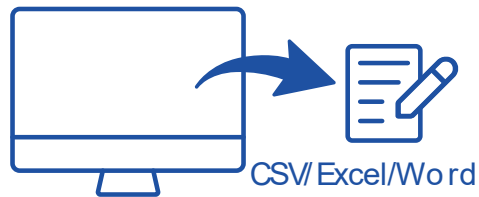
企業をとりまく **ステークホルダー** (社内外の関係者・取引先等) に **最適な情報共有を実現** します



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

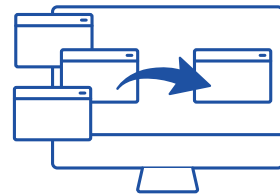


「散在する情報」から経営課題を設定でき、**全社で統一された経営管理・品質管理** ができます

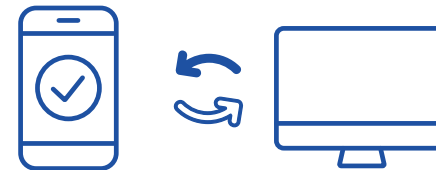


CSV/Excel/Word

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、短時間で利用可能



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

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化を強かに推進、営業活動における収益最大化施策を実施

02

エグゼクティブサマリー



当期は4つのテーマをもとに、中長期的な安定かつ高収益構造への転換、非連続な成長を目指す

1 収益構造をフロー型からストック型へ引き続き重点移行

50%を超える収益をストック型へ移行予定。低解約率（現在0.05%）に加え、
ストック型売上を中心とする安定高収益構造への変更を最優先で行い、中長期の成長基盤を構築

2 事業提携、アライアンスなどパートナービジネスを積極的に展開

パートナー販売網の拡大、パートナーによる導入拡大や、他社ソリューションとの連携、
提携によるサービスメニューの創出、拡販など、パートナービジネスを積極的に展開

3 Discoveriezの機能改善・新規事業開発への投資、研究開発

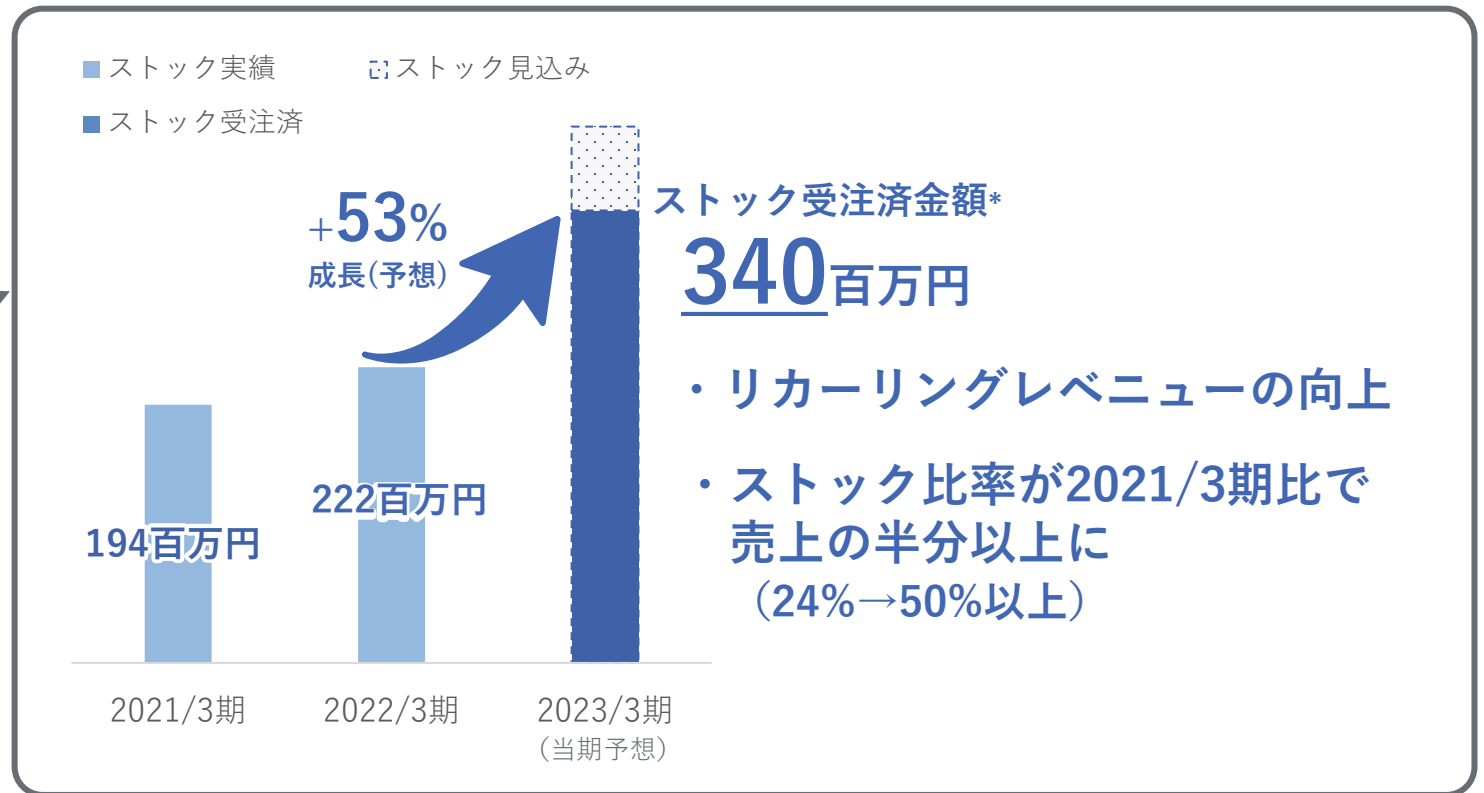
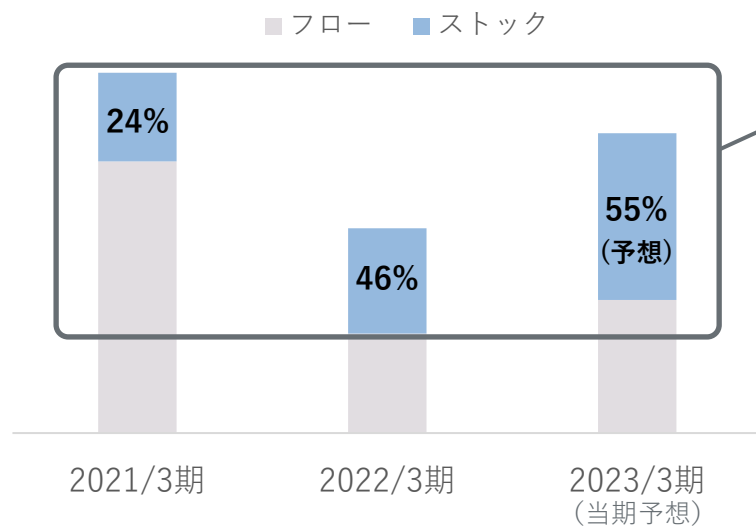
SaaSモデルとして顧客対応領域以外での新規マーケットの獲得、
売上・利益拡大に貢献する機能改善や新規事業開発、研究開発への投資を実施

4 新規事業領域は販路拡大フェーズへ

新規マーケット獲得領域であるDiscoveriez ライト版と優待WALLETは、販路拡大・開拓フェーズへ
来期以降の新しい利益寄与を見込み、セールス、CSを中心にROIを重視した投資を実行

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
既存・新規事業の成長率、立ち上がり等を考慮し、売上高は650～720百万円のレンジ方式を採用

<2023年3月期成長イメージ>



* クラウド事業及びオンプレ事業を含む

クラウド事業のARR*₁はYoY+80.6%の成長率と、引き続き力強い成長
ストック売上比率は約60%と、中期成長計画の目標達成に向けて順調に推移

売上高成長率

+30.7%

売上高

144百万円

ストック売上比率*₂

57.3%

ARR（ストック売上）

74百万円

クラウドARR*₁
成長率(YoY)

+80.6%

月次解約率*₃
(過去12か月平均)

0.05%

新規受注や既存クライアント様のクラウド化促進など利用シーン拡大が順調に進行中
また、他システム連携や社内外でのDiscoveriez利活用で新規マーケットを開拓中

新規導入決定クライアント様

(一部抜粋 導入済クライアント様も含む)

- ・ 鈴与カーゴネット株式会社 様
- ・ フジッコ株式会社 様
- ・ 三菱鉛筆株式会社 様
- ・ 株式会社ヤオコー 様

- ・ その他
大手百貨店 様
大手食品加工メーカー 様 等で
新規導入が決定

(五十音順)
※一部抜粋

既存クライアント様 クラウド化促進

- ・ 株式会社アレフ 様
(びっくりドンキー等を展開)
- ・ 霧島酒造株式会社 様
- ・ 株式会社ロック・フィールド様
(RF1 (アール・エフ・ワン) 等を展開)
- ・ 株式会社ワールド 様

(五十音順)
※一部抜粋

利用シーン拡大

(一部導入済クライアント様も含む)

【SMS連携】

- ・ 株式会社ミルボン 様
- ・ 株式会社ロック・フィールド様

【データベース化・ID管理】

- ・ 株式会社グローバルキャスト 様

【ヘルプデスク利活用】

- ・ 日本トータルテレマーケティング
株式会社 様

Retail

大手百貨店 様

【利用範囲】

百貨店 主管部門・顧客対応部門等
計約1,500名

・導入前の課題：

既存システムの保守満了に伴い、従来からの課題であった相談室・対応部門間の煩雑な業務フローやメール対応による情報セキュリティの課題解決と、利便性向上の両軸が実現できるシステムを検討

・効果：

1つのシステム上案件内容のやりとり、セキュア環境での個人情報管理、検索性の高いマスター構築により、シームレスな顧客対応を実現。スマートフォンやタブレット利用により、リアルタイムの情報共有を実現

・今後の取組：

LINEやチャット等、様々なチャネルからの受付情報をDiscoveriezに集約

Database

利用シーン拡大

鈴与カーゴネット株式会社 様

【利用範囲】

本社・地域拠点・ドライバー

・導入前の課題：

トラック運行時に携帯義務のある通行許可証を紙で複数件持ち歩くため、紛失リスクが課題。ドライバーが現場で用紙を探す時間を要す

・効果：

運送トラック通行許可証のデジタル化ツールとして活用。通行許可証のデジタル化により携帯性と検索性が向上

・今後の取組：

通行許可証のデータ登録やパスワード更新などのメンテナンスを内製化

Contact Center

利用シーン拡大

日本トータルテレマーケティング株式会社 様

【利用範囲】

ITサポートデスク

・導入前の課題：

機材と問い合わせ情報を別ツールを使用していたため、対応が完了や機材管理が煩雑な状態であった

・効果：

進捗と資材管理を統合。アラート機能により、対応が完了するまでフローを可視化。迅速な完了に導く

・今後の取組：

複数ある窓口のチャネルや、社内チャットツール（Chatwork等）との連携を実施し、よりシームレスなコミュニケーションを実現

03

2023年3月期第1四半期業績



2023年3月期第1四半期業績サマリー

売上高は、クラウドARRの力強い成長（YoY+80.6%）が貢献し、YoYで+30.7%の増収一方で、組織強化に伴う人件費増加により、営業利益以下の各段階利益はわずかに減益

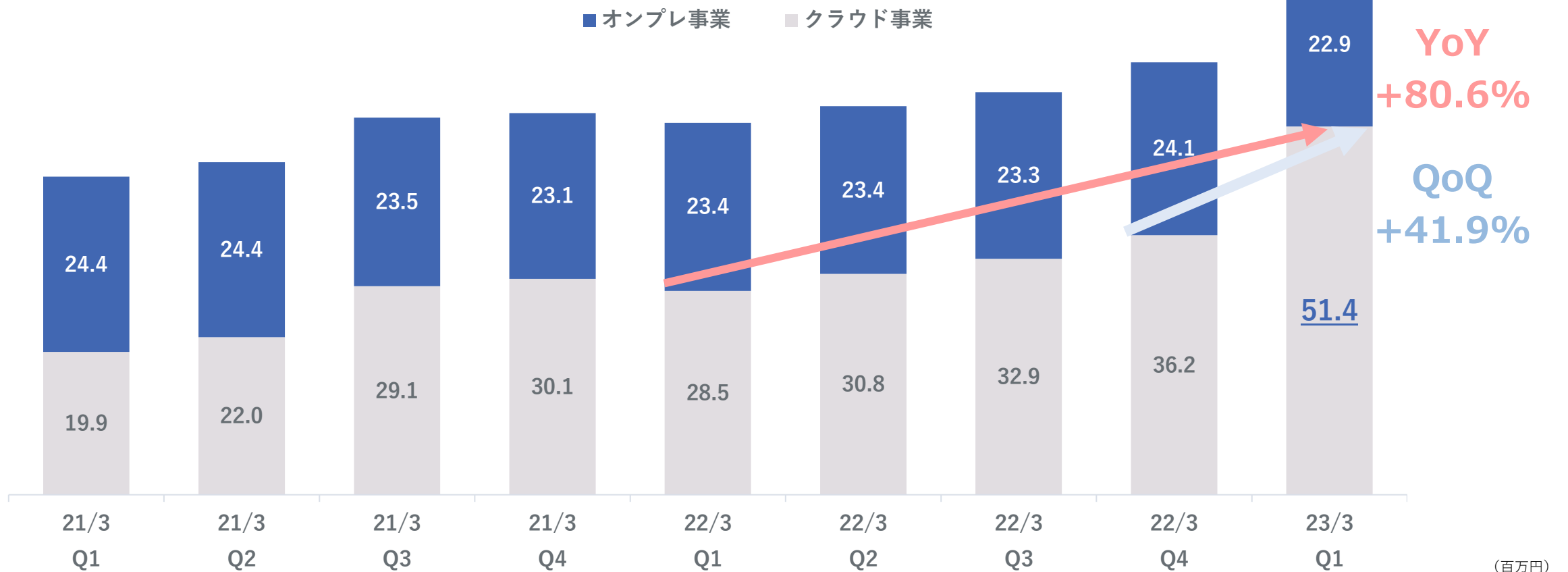
	2023年3月期 Q1実績 (A)	2022年3月期 Q1実績 (B)	対前年 同期増減 (C)=(A)-(B)	対前年 同期比 (D)=(A)/(B)-1	2023年3月期 通期予想
売上高	144	110	+33	+30.7	650~720*
売上総利益	48	36	+12	+34.6	—
販売費および一般管理費	145	126	+18	+14.7	—
営業損失 (△)	△96	△90	△6	—	—
経常損失 (△)	△97	△90	△6	—	—
四半期純損失 (△)	△97	△92	△4	—	—

(百万円)

* 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

クラウドARRは新規案件に係る月次ライセンス料の積み上がりにより、
YoY+80.6%、QoQ+41.9%と力強く成長。フロー型からストック型への移行は順調に継続

四半期毎リカーリングレベニューの推移*

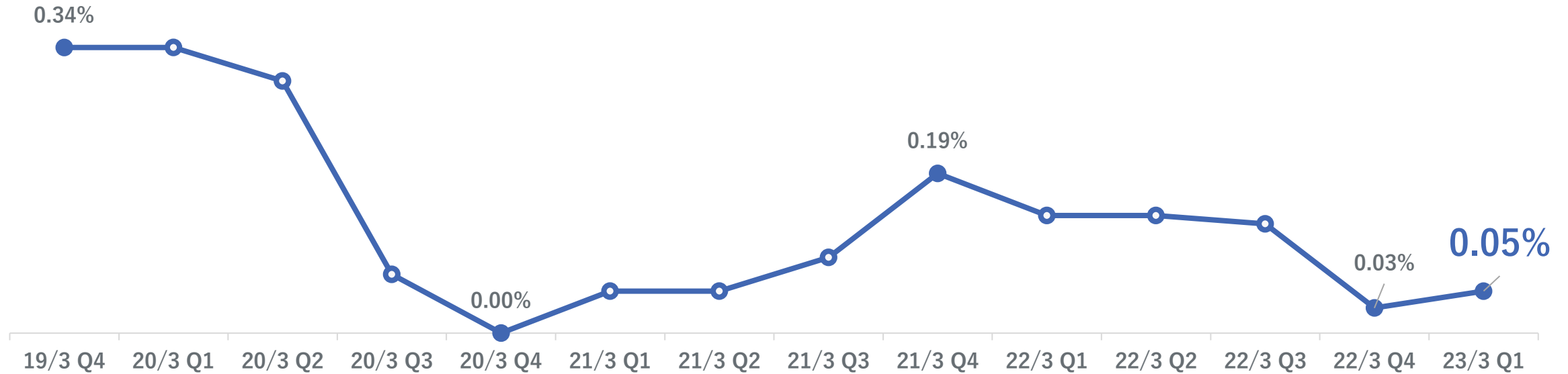


* 小数第2位を四捨五入

月次解約率の推移

過去12か月平均の月次解約率は0.05%と前期末より0.02%上昇したものの、引き続き低水準を維持

月次解約率*の推移



* 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

04

中期成長戦略・進捗状況



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

CAGR+40%

売上高

1,500百万円

ストック売上比率

70%以上

ARR（ストック売上）

1,000百万円

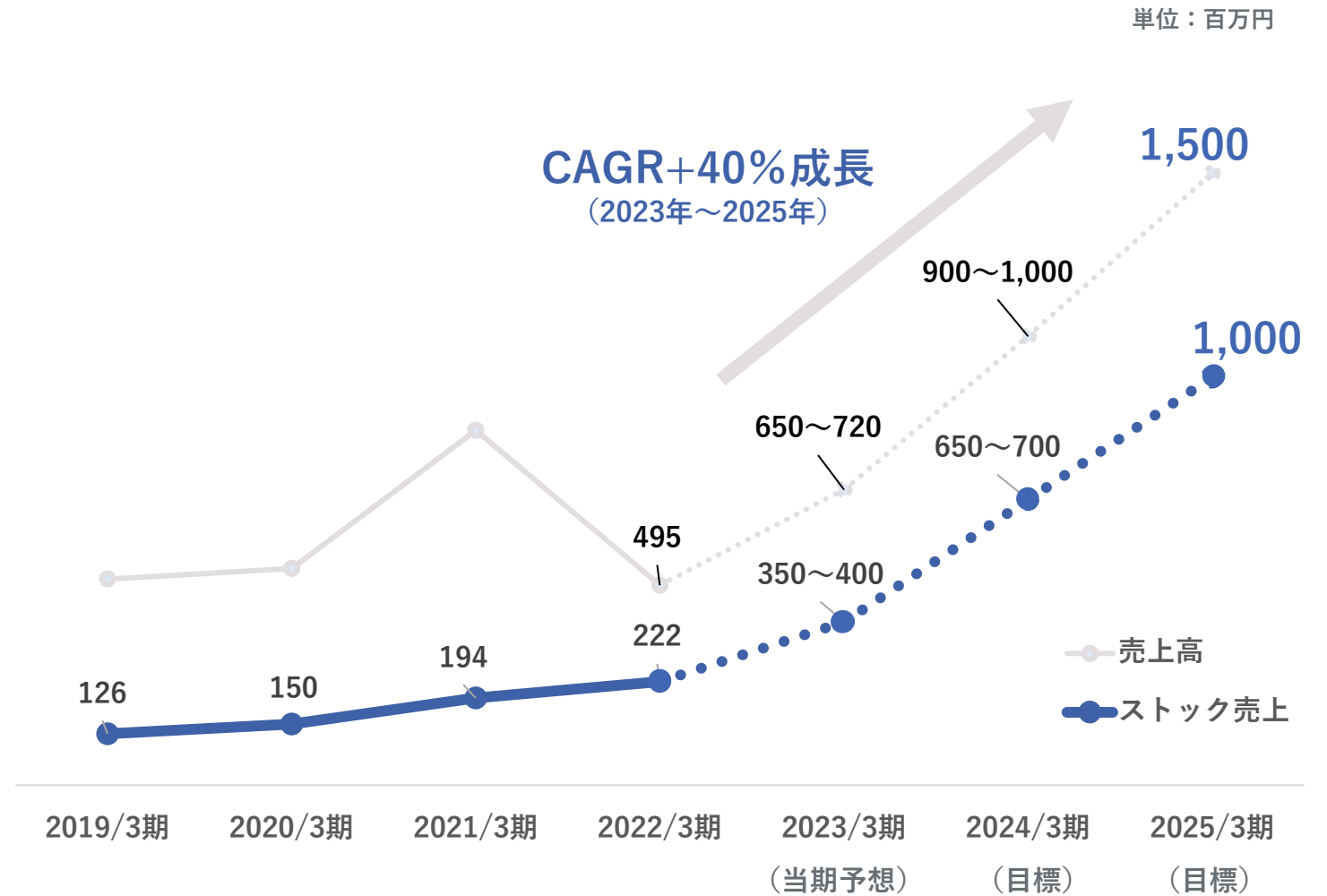
解約率

1%未満

2025年に向けて

- ・ 売上高成長率
 - └ 毎年CAGR+40%以上成長
- ・ ストック売上比率
 - └ 70%以上
- ・ ARR（ストック売上）
 - └ 10億円
- ・ 解約率
 - └ 1%未満

の達成を目指す

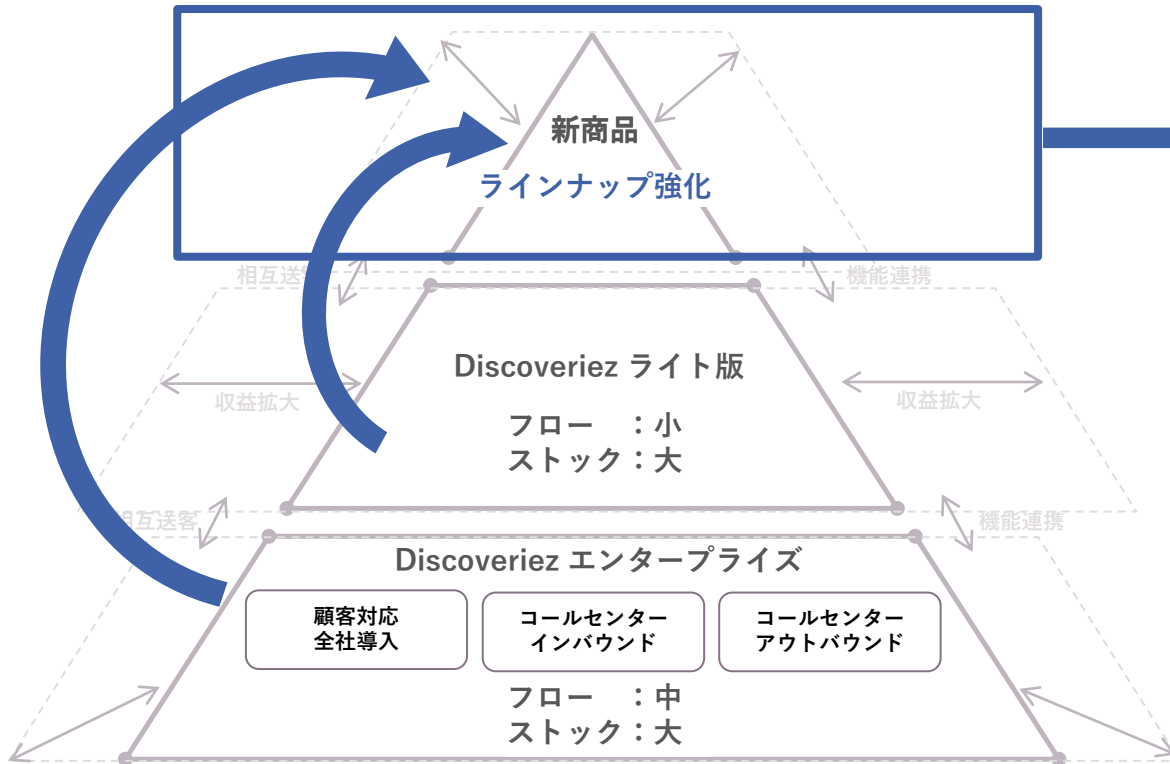


* 既存事業の成長率や新規事業の立ち上がり等を考慮し、より有用かつ合理的な情報提供を行う観点から、レンジ方式による売上高予想開示を採用しております。

<参考> 利用シーン拡大 進捗状況について

2022/3期における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等での利用シーンが拡大し、当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

株式会社サンバンド

nappa

NTM

Realize Customize Maximize
TRIPLEIZE

Discoveriez for Retail / Restaurant

Discoveriez for Infrastructure / Developer

Discoveriez for Database / Agency management

株式会社鈴与カーゴネット

GlobalCast



Discoveriez for Field Service

BPM

Discoveriez for

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

「情報の分断」を解決する企業として、安定かつ持続的成長可能な安定高収益企業への転換を果たすため、利用シーン拡大を中心に企業活動を実行中

中期成長戦略

「安定高収益企業への転換」 → FY2022~FY2025 テーマ : Discoveriezの利用シーン拡大

戦略方針	実行計画	2023年3月期Q1実績 & 進捗
1. クラウド化促進・収益構造のフロー型からストック型への重点移行、完了	<p>ストック収益拡大・クラウド化促進</p> <ul style="list-style-type: none">・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	<p>ストック比率*1 : 57.3%</p> <p>クラウド比率*1 : 77.3%</p> <p>解約率*2 : 0.05%</p>
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	<p>パートナーアライアンス拡大</p> <ul style="list-style-type: none">・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	<p>販売 : 顧客紹介契約を中心に3社拡大中</p> <p>導入 : パートナーによる導入が5件に拡大</p> <p>プロダクト : CTI/チャットを中心に連携強化中</p>
3. Discoveriezの機能改善・新規事業開発への投資	<p>顧客対応以外の利用シーン拡大</p> <ul style="list-style-type: none">・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	<p>SaaSモデル : 提供体系の見直し</p> <p>新規領域 : ニッチ領域のDatabase市場進出</p> <p>機能改善 : 利用シーン拡大、パートナー向け機能の拡充を実施中</p>

*1 一時的なその他（オフショア開発等）の売上を除いて算定

*2 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

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
営業方針	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・優待WALLETの継続マーケット獲得 ・フィールドサービス、データベース構築等への利用シーン拡大
ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・BPO会社 ・事業会社の中～大規模コールセンター 	<ul style="list-style-type: none"> ・上場企業 ・事業会社
マーケティング方針	<ul style="list-style-type: none"> ・ Discoveriezの端的なベネフィット訴求の再構築 ・ クライアントコミュニティの活性化 / ナレッジ促進 ・ 販売パートナー開拓 / 導入パートナー開拓 / パートナーコミュニティの新設および運営 		
営業進捗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 販売パートナー経由での案件受注増 ・ 既存顧客のクラウド化促進 順調 ・ 営業活動（見積提示方法等）の変更によるターゲット拡大 順調 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 販売パートナー経由での案件相談増（インバウンド、アウトバウンド） ・ 連携販売メニューの拡充を加速化（公共BPOでのDX推進） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 優待WALLET 引き合い堅調 ・ ニッチ領域のDX促進におけるデータベース活用が続々と展開（代理店管理、ペーパーレス推進）
販売/マーケティング進捗	<p>Discoveriezブランドの価値向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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Discoveriez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の利用シーン事例紹介再整理 		

パートナー（販売、プロダクト）と共同での販売促進活動を積極的に実施 顧客獲得に向けて、パートナーとともに今後も営業活動を展開予定



Partner

ジェネシスクラウドサービス 株式会社 様

2022年6月27日
株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、ジェネシスクラウドサービス主催の ウェブセミナー G-Summit Japan 2022に出展

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、東証グロース：4179、以下「ジーネクスト」）は、クラウド・カスタマーエクスペリエンスおよびコンタクトセンター・ソリューションのグローバルリーダーであるジェネシスクラウドサービス株式会社主催のオンラインイベント『G-Summit Japan 2022』に出展いたします。



■Chrome拡張機能でGenesys Cloud CXとDiscoveriezのシームレスな連携を紹介
DX推進や働き方改革が提唱されている中で、コールセンターではシステム見直しも重要な課題となっておりますが、CTIと親和性の高いCPMサービスを採るのには大変時間がかかります。



BIPROGY 株式会社 様

2022年6月15日
株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、BIPROGY主催のウェビナーに登壇

顧客対応業務をDX化！
新たな顧客体験創造／VOC（顧客の声）利活用を実現するコンタクトセンターとは？

～次世代コンタクトセンターの在り方をご紹介～

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、東証グロース 4179、以下「ジーネクスト」）は、システムインテグレーターのリーディングカンパニーとしてICTソリューションを提供しているBIPROGY株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役社長：平岡昭良、東証プライム：8056、以下「BIPROGY」）が主催するオンラインセミナー『顧客対応業務をDX化！新たな顧客体験創造／VOC（顧客の声）利活用を実現するコンタクトセンターとは？～次世代コンタクトセンターの在り方をご紹介～』（6月29日開催）にて登壇することをお知らせいたします。本セミナーでは、ジーネクスト CS推進室長がチャットボット開発のコニアデックス株式会社と基調ディスカッションに登壇します。また、自社で開発・提供している顧客対応DXプラットフォーム「Discoveriez」をご紹介予定です。



■顧客対応DXプラットフォーム「Discoveriez」は多様で複雑な顧客対応業務のDX化を一気通貫でサポート
ジーネクストは、顧客起点の情報収集・活用方法を仕組化する顧客対応DXプラットフォーム「Discoveriez」をはじめとしたDX関連サービスを開発・提供するなど、顧客対応窓口業務のデジタルシフトを支援するほか、顧客対応業務のDX化を実現するための様々な業務プロセス改善に積極的なサポートを行っています。



LINE 株式会社 様

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、東証グロース：4179、以下「ジーネクスト」）は、2022年3月29日（火）に開催されたLINE株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：出澤剛、以下「LINE」）主催のウェブセミナーにて登壇し、LINEからはAIカンパニー AI事業推進室の村上氏、ジーネクストからは執行役員COOで新規事業室室長の村田及びCS推進室室長の酒井が、これからの顧客コミュニケーションの在り方について見解を共有しました。

本セミナーでは、LINEが提供する電話対応AIサービス「LINE AiCall」の最新活用事例や顧客の声と情報を一元管理しナレッジベース化するジーネクストの顧客対応DXプラットフォーム「Discoveriez」の活用事例についてそれぞれ紹介しつつ、この顧客データベースと音声AI連携による革新的な可能性に加えて、両社のサービス連携と包括的データの利活用がもたらすオートメーション化・パーソナライズ化によるCXの飛躍的進化への実現に向けて意見を交わしました。



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

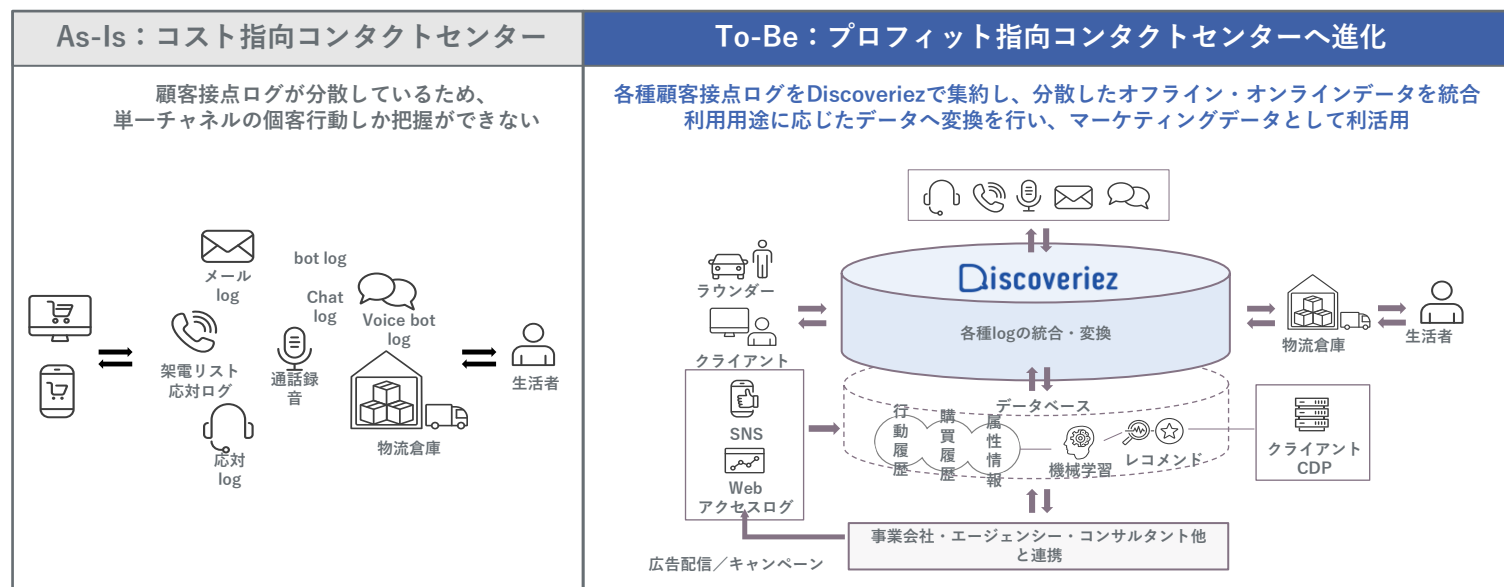
2022年5月13日
株式会社ジーネクスト

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「NTMJ」）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じ、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。



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



- ・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

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

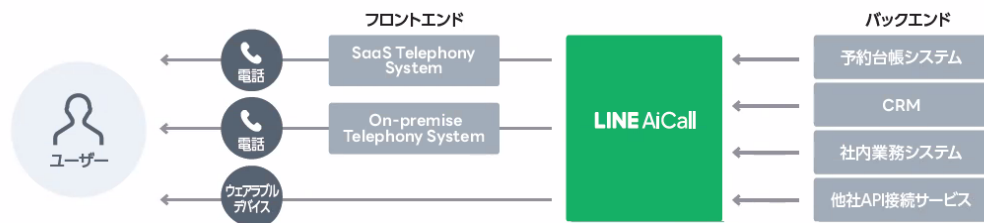


Discoveriezで取引先との情報やり取りをつなぐことで、
自社および取引先、双方の業務効率化を実現



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

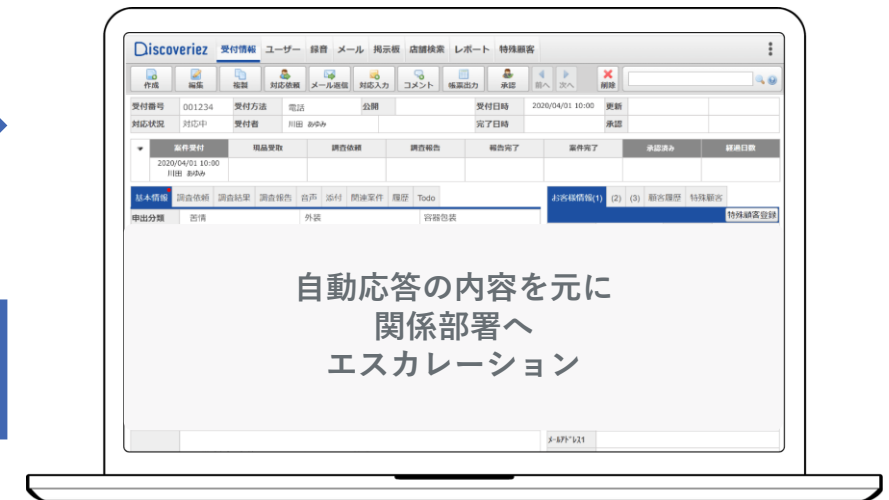
LINE AiCall



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対応AIサービスです。

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

日本アバイア



CT-e1
SaaS



GENESYS
Partner

BIZTEL

etc...

BI/分析系



Amazon QuickSight



tableau




見える化エンジン


YOSHINA

etc...

Database



earlyworks
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...

05

appendix



「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

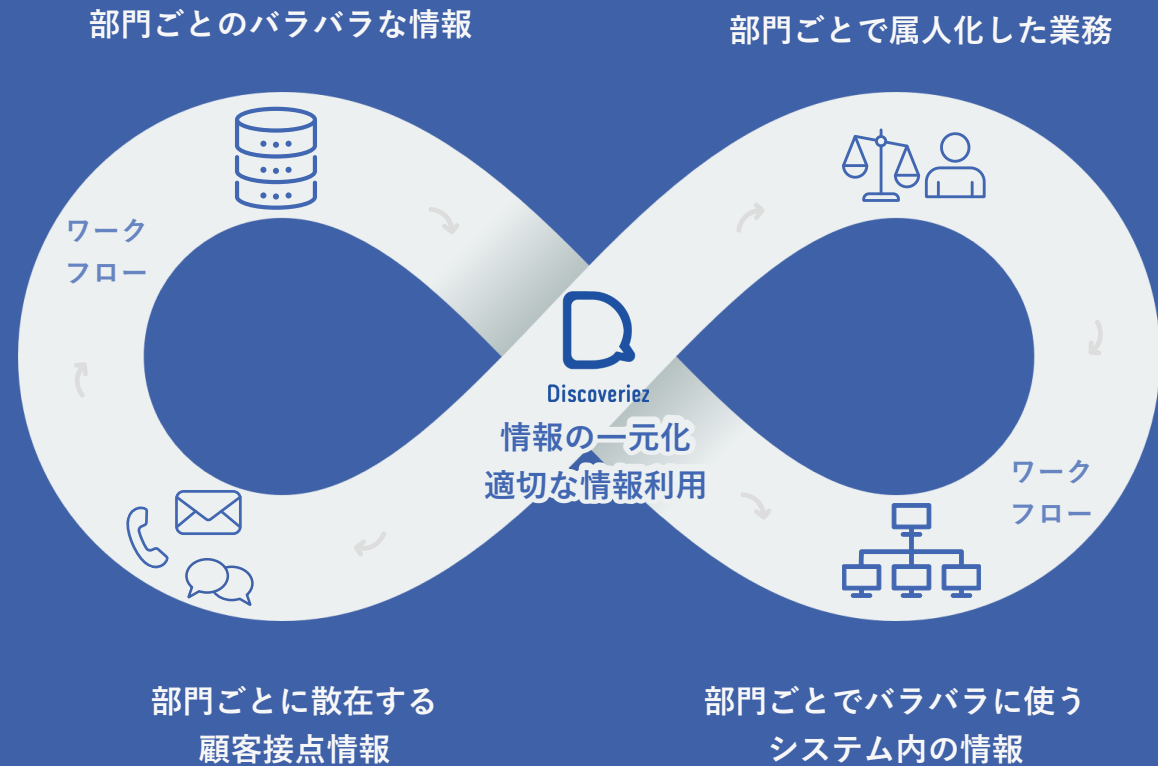
の**一元管理**ができ、加えて、

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。

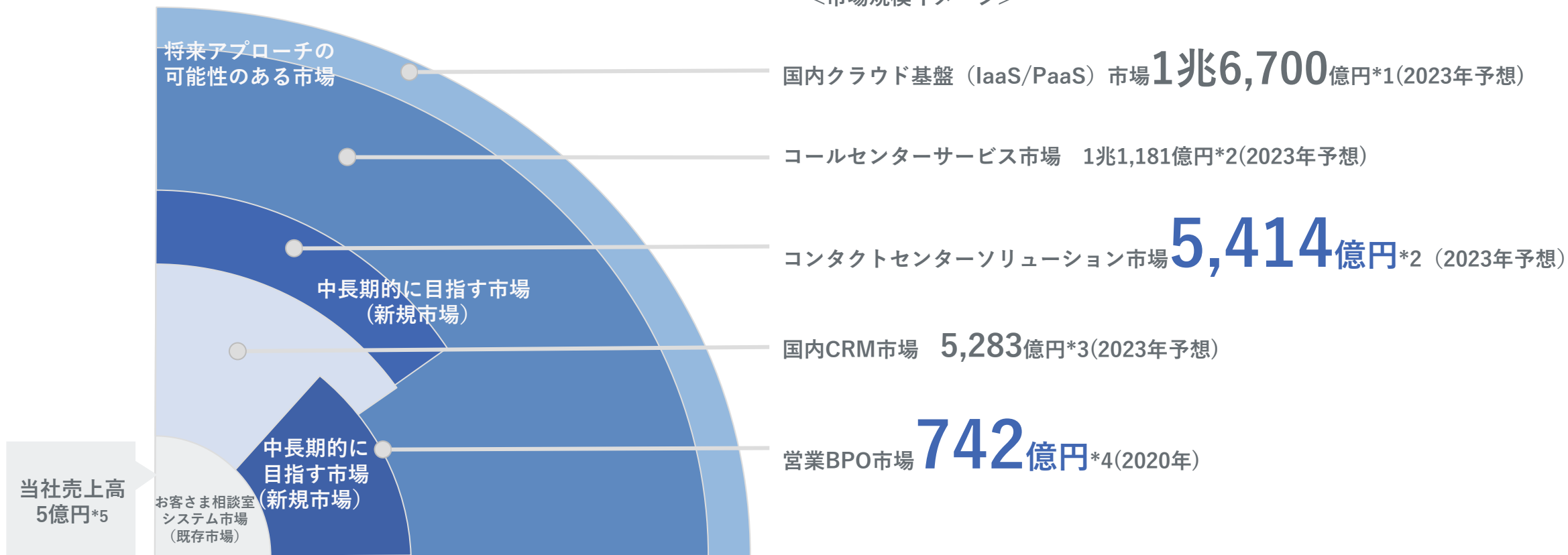
また、各機能を「ブロックのパーツのように」
組み合わせができるため、ノーコード/ローコードで
の設定を実現。
より短期間での利用開始を可能とします。

Discoveriezを中心に企業内外の情報が循環（概念図）



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

<市場規模イメージ>



*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

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



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ありません。



リセラーパートナー (ダイレクト (紹介) ・セルスルー (卸))

Discoveriezの導入・導入後のサポート等を実施

ヒアリング、デモンストレーションによる製品説明、受注後の一次対応、アップセル・クロスセル販売



コンサルティングパートナー (ソリューションパートナー+リセラーパートナー)

Discoveriezを顧客に対して提案から導入まで一貫したコンサルティング

受注前の提案活動・契約～受注後の導入から導入後のサポートまで (提案・販売・設計・運用支援・トレーニング)



ソリューションパートナー

Discoveriezの販売 (設計・運用支援・トレーニング)

業務コンサルティング、JSやAPIを利用した開発支援、製品活用支援、操作指導



プロダクトパートナー

SFA、CRM、CTI、基幹システム等
自社製品・サービスとDiscoveriezと連携

【パートナー様 一覧抜粋】
ジェネシスクラウドサービス株式会社様、モビルス株式会社様、
LINE株式会社様

etc...

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、保証していません。

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。



G-NEXT