



2025年3月28日

各位

会社名 株式会社ジーネクスト
代表者名 代表取締役 村田 実
(コード番号：4179 東証グロース)
問合せ先 執行役員 酒井 亜子
(TEL. 03-5962-5170)

中期経営計画（事業計画及び成長可能性に関する事項）の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2028年3月期を最終年度とする中期経営計画（事業計画及び成長可能性に関する事項）を決議いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画

当社では、既存事業を黒字化し、収益体制の確保による経営再建を実現し、事業ポートフォリオの多角化を推進し、事業収益拡大を行うべく中期経営計画の目標を以下のとおり定めることといたしました。当計画を確実に実行し、安定的かつ変動性の少ない収益基盤を構築してまいります。

(1) 成長戦略

Discoveriezを中心とする既存事業領域においては、収益安定化に貢献する事業として、目標数値実現に向け、現在赤字要因である既存事業の再建、黒字化を最優先事項とし、事業展開してまいります。SRM Design Labを中心とする成長事業領域においては、売上高に貢献する事業として、パートナーとの連携強化による課題解決手法の拡大、課題解決集団へと成長してまいります。新規事業領域においては、事業親和性やシナジーが生み出せる事業での新規事業、M&A、アクハイアリングを推進してまいります。財務面については、事業別での原価管理を徹底し、利益を創出していくことで、財務基盤の建て直しを行い、与信リスクや継続企業の前提に関する注記記載の解消を実現していく方針であります。

(2) 2026年3月期～2028年3月期までの業績目標

(単位： 百万円)	2025年 3月期 (予想)	2026年 3月期 (計画)	前年比 (計画)	2027年 3月期 (計画)	前年比 (計画)	2028年 3月期 (計画)	前年比 (計画)
売上高	673	970 ~1,050	144.1% ~156.0%	1,500 ~1,600	142.9% ~164.9%	2,200 ~2,500	137.5% ~166.7%
営業利益	△169	5~10	-	30~40	300.0% ~800.0%	80~90	200.0% ~300.0%

本中期経営計画の詳細及び概要は添付資料をご参照ください。

以上

G-NEXT

中期経営計画 FY2026-2028

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

(東証グロース市場 証券コード：4179)

2025年3月

株式会社ジーネクストのステークホルダーの皆さまへ

日頃より、株式会社ジーネクスト（以下、「当社」といいます。）をご支援いただき、誠にありがとうございます。

当社は、2025年3月25日で東京証券取引所マザーズ（当時）に上場してから、丸4年となりました。上場後、赤字が続いておりますが、2026年3月期以降は、継続的な黒字化および「継続企業の前提に関する注記」の記載解消を早期に実現し、投資家さま、クライアントさまをはじめとするステークホルダーの皆さまの信頼を取り戻し、経営再建および企業価値向上を成し遂げます。株価については、first stepとして、公募価格に戻せるような、力強い成長と企業価値向上を続けていきます。

2026年3月期以降は、過去の赤字体制から脱却するための経営再建および継続的な収益化を大前提として、中期経営方針策定における方向性（※2025年3月期第三四半期決算説明資料P.49）にて記載の通り、「情報の分断」をITや先端テクノロジーを活用し、生活者や企業の課題解決やその先の継続した伴走支援を実践し、社会とともに成長できる課題解決集団としてクライアントにとって、なくてはならない存在となるべく、「ソフトウェア」・「ソリューション」・「ハードウェア」の3軸で事業を展開していきます。黒字化による利益創出を第1としつつ、成長投資とのバランスを図り、さらなる飛躍を目指します。

既存事業（祖業）の事業再建、強化に加え、新規事業やM&A、アクハイアリングを積極的に進めます。既存事業では、CX（顧客体験）と生成AI（Discoveriez AI）の2領域にてさらなる成長を進めます。新規事業としては、生成AI、ブロックチェーンをはじめとした先端技術の活用を軸に、データ利活用やIoT、ネットワーク等を中心に事業検討、展開を進めてまいります。

株主の皆様への還元を大切にしつつ、持続的な企業価値向上を目指し、継続的な株主還元施策を検討していきます。

引き続きのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社ジーネクスト
代表取締役 村田 実

経営基本方針

ステークホルダーから信頼される、「新生・ジーネクスト」へ

目指すべき姿

- 経営再建の実現へ（目標数値達成、既存事業の再建）
- 事業ポートフォリオの多角化を推進
- 安定的かつ変動性の少ない収益基盤を構築

株主還元方針

経営の安定化により「株主優待の開始、継続」・「配当方針の設定」を早期に実現します。

中期経営目標

FY2025 (25/3期) 業績予想	FY2028 (28/3期) 経営目標
売上高 673百万円	売上高 2,500百万円以上
営業利益 ▲169百万円	営業利益 90百万円以上
時価総額 ※1 2,112百万円	時価総額 ※2 7,000百万円以上

目標達成に向けた施策については、
P.16を参照ください

中期経営方針/戦略

基本方針/戦略	<ul style="list-style-type: none"> 売上高、営業利益の目標実現に向け、現在赤字要因である「Discoveriez」事業の再建、黒字化 AI/生成AIの全社徹底活用による売上拡大/売総率UP/人的作業削減/固定費圧縮による収益化貢献 財務基盤の建て直し（与信リスク/GC注記記載の解消、事業別原価管理徹底、営業利益創出） 新規事業投資による新収益拡大、営業とエンジニアを中心とした採用、業務提携強化
既存事業（Discoveriez）：収益安定化に貢献する事業として位置づけ	
Discoveriez ソフトウェア	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業全体でCAGR+20%成長、新規案件獲得、値上げ施策による収益拡大 旧提供サービスCRMotionからDiscoveriezへのリプレイス促進によるARR向上 Discoveriez AIの提供拡大/導入加速、旧提供サービスBizVoiceのリプレイス促進 Discoveriezデータを活用したクライアントとの事業開発、SRM Design Labへのクロスセル強化
成長事業（SRM Design Lab）：売上TOP LINEに貢献する事業として新たに位置づけ	
SRM Design Lab ソリューション ハードウェア	<ul style="list-style-type: none"> 成長事業であるSRM Design Lab CAGR+70%以上の成長による売上拡大（FY2025よりハードウェア販売およびリユース領域に参入し、売上高を牽引中） クライアントの課題解決の為にコンサルティング、BPO、受託開発の強化 パートナーとの連携強化による課題解決手法の拡大、課題解決集団へと成長 ソフトウェア×ソリューション×ハードウェアでの連携による新規サービス開発、市場投入
新規事業（新規事業開発、M&A）：非連続な成長に挑戦・投資する事業として位置づけ	
新規事業 M&A 投資方針	<ul style="list-style-type: none"> 事業親和性や有力なシナジーが生み出せる事業での新規事業、M&A、アクハイアリングを推進（AIデータセンター事業をはじめとする生成AIを活用した新規事業開発、「稼げる」開発体制の実現） 成長性の高い事業や売上収益に寄与する事業に重点を置き、ソーシング 投資家、金融機関等とのコミュニケーションを強化し、急な資金ニーズにも対応できる体制へ進化

※1 25/3期の時価総額は、2025/03/27株価（終値）×発行済株式総数

※2 時価総額の目標数値は、今後の経営方針の指針を示すものであり、具体的な前提条件に基づくものではありません。2021年3月25日東証マザーズ上場時の公募価格を参考に目標数値を算出しております。

Discoveriez



ソフトウェア事業： Discoveriez

当社のコア事業である「Discoveriez」を軸に「Discoveriez AI」やデータ活用を行うことで早期に当社の収益性の安定化を目指してまいります。

SRM Design Lab



ソリューション事業： SRM DESIGN LAB

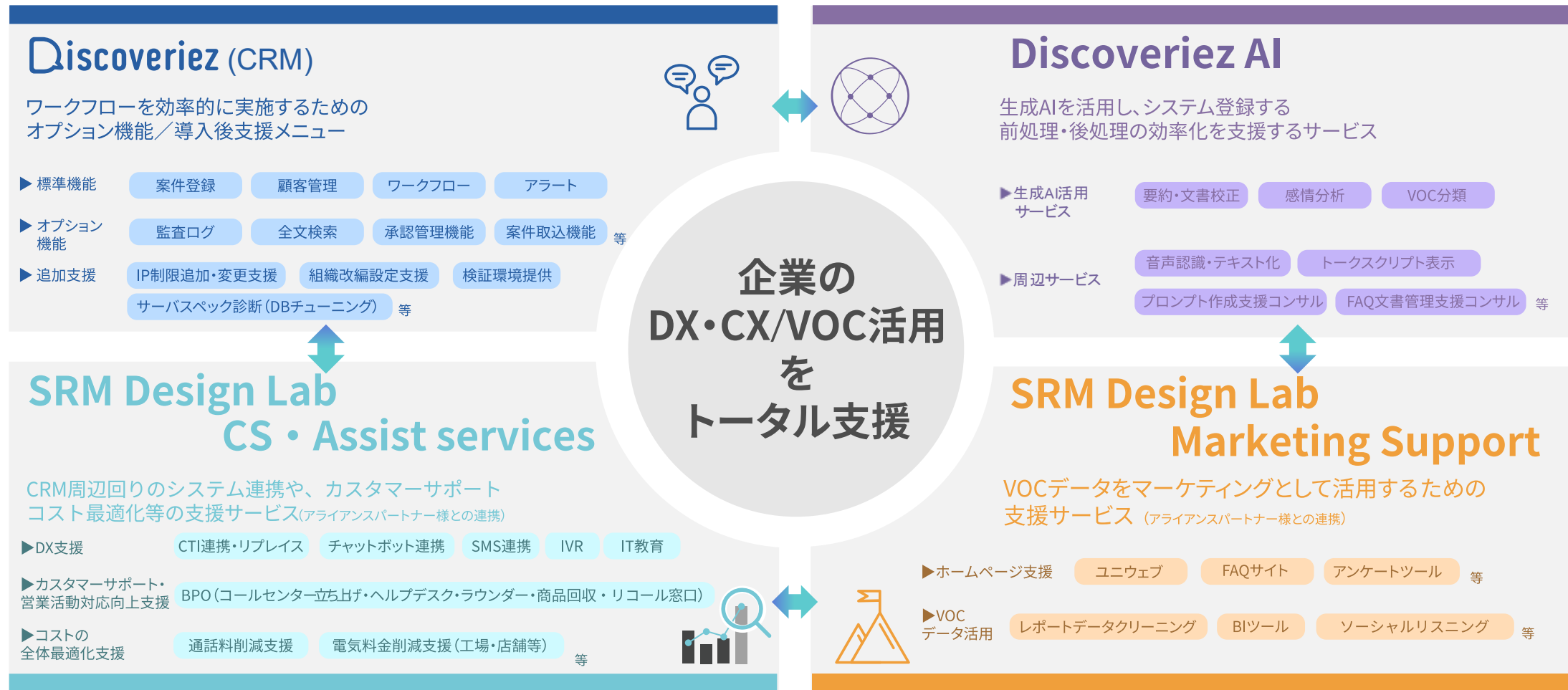
2023年4月にリリース開始した当社の新規事業であり、BPOやコンサルティング、受託開発などクライアントの課題解決を行います。



ハードウェア事業： SRM DESIGN LAB

SRM DESIGN LABではクライアントのニーズを解決するためにハードウェアの調達やAIデータセンターの導入支援なども提供していきます。

- Discoveriez利用シーンの拡大を推進する中で、自社プロダクトに加えパートナーとの複数領域での共創により、クライアントへの本質的な課題解決を実行支援
- クライアントからの声をもとに、DX・CX/VOCの課題解決に向けメニュー化



ステークホルダーDXプラットフォーム

Discoveriez



企業内のステークホルダーとの
 情報連携・情報一元化、検索・分析に優れた
 クラウドサービス
 各組織での業務効率化、情報利活用を促進！

基本機能



受付情報登録

お客さま情報登録
(個人情報管理)

メール機能



リスク検知



帳票出力



csv出力



集計分析

オプション機能

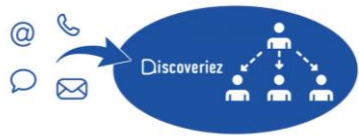
データベース
連携FAQ
(ナレジジ)スマートフォン
対応販売店
検索機能CTI
連携オムニチャネル
対応CRM他
システム連携

「Discoveriez」の活用効果

- 使いやすいUI/UX、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、短期間導入を実現
- 業務効率化をはじめ、顧客体験の改善、売上UP、収益化を促進
- 生成AI（Discoveriez AI）活用により、通話情報の音声認識と要約情報を自動分類、データ集計自動化や回答文作成支援も可能

企業内外で発生する情報の一元管理

メール・電話・チャットのやり取りの履歴を一元管理

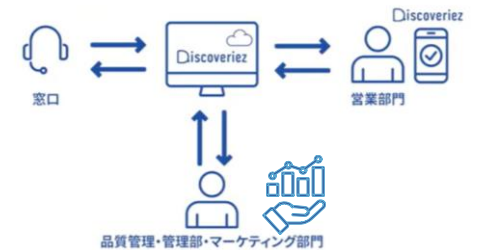


今ある他システム情報と連携し必要な情報を簡単に検索



ステークホルダーへの情報共有

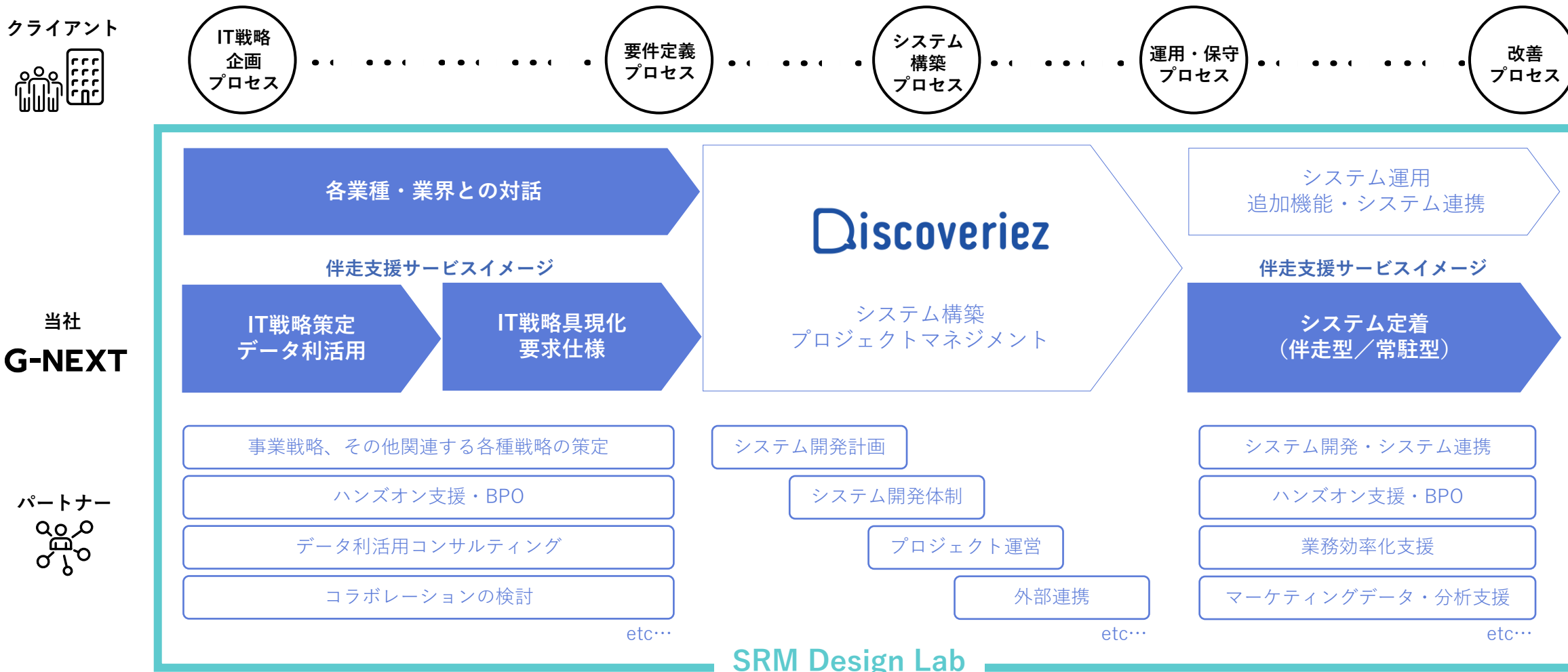
情報連携したい担当者・部署へ適切に連携、AIやビッグデータ活用によるVOCデータの活用促進



自動アラートによりインシデントや対応漏れを検知



- Discoveriezでのプロダクトレベニューに加え、SRM Design Labにおいてサービスレベニュー獲得により、マーケット全体からの収益獲得、収益力強化を実現



「SRM Design Lab」共創パートナー ※一部抜粋

- 他システム連携や、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
- パートナー経由で地方自治体やインフラ事業者、EC系クライアントにも続々とDiscoveriezと併用でのご利用が加速

CTI・SMS・音声認識・ボイスボット



分析 (BI・テキストマイニング)



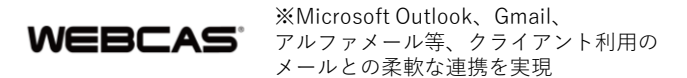
Database・ETL



Marketing



Mail



Chat



販売・提携パートナー



業種別SaaS



株式会社ジーネクスト [G-NEXT Inc.]

本社所在地 東京都千代田区平河町2丁目8-9 HB平河町ビル3F

設立 2001年7月

資本金 8億3,379万円

事業内容 ステークホルダー (SRM) 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
課題解決プログラム「SRM Design Lab」の提供

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)

役員一覧

代表取締役	村田 実
取締役	小林 潤一
取締役	小沼 忠國
取締役 (社外)	江頭 敬太
取締役 (社外)	高橋 智
監査役 (常勤)	信原 寛子
監査役 (非常勤)	齊藤 友紀
監査役 (非常勤)	江本 卓也

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 日本コンタクトセンター協会 (CCAJ)
公益社団法人 消費者関連専門家会議 (ACAP)
特定非営利活動法人 日本データセンター協会 (JDCC)
一般社団法人 生成AI活用普及協会 (GUGA)



製品サイト



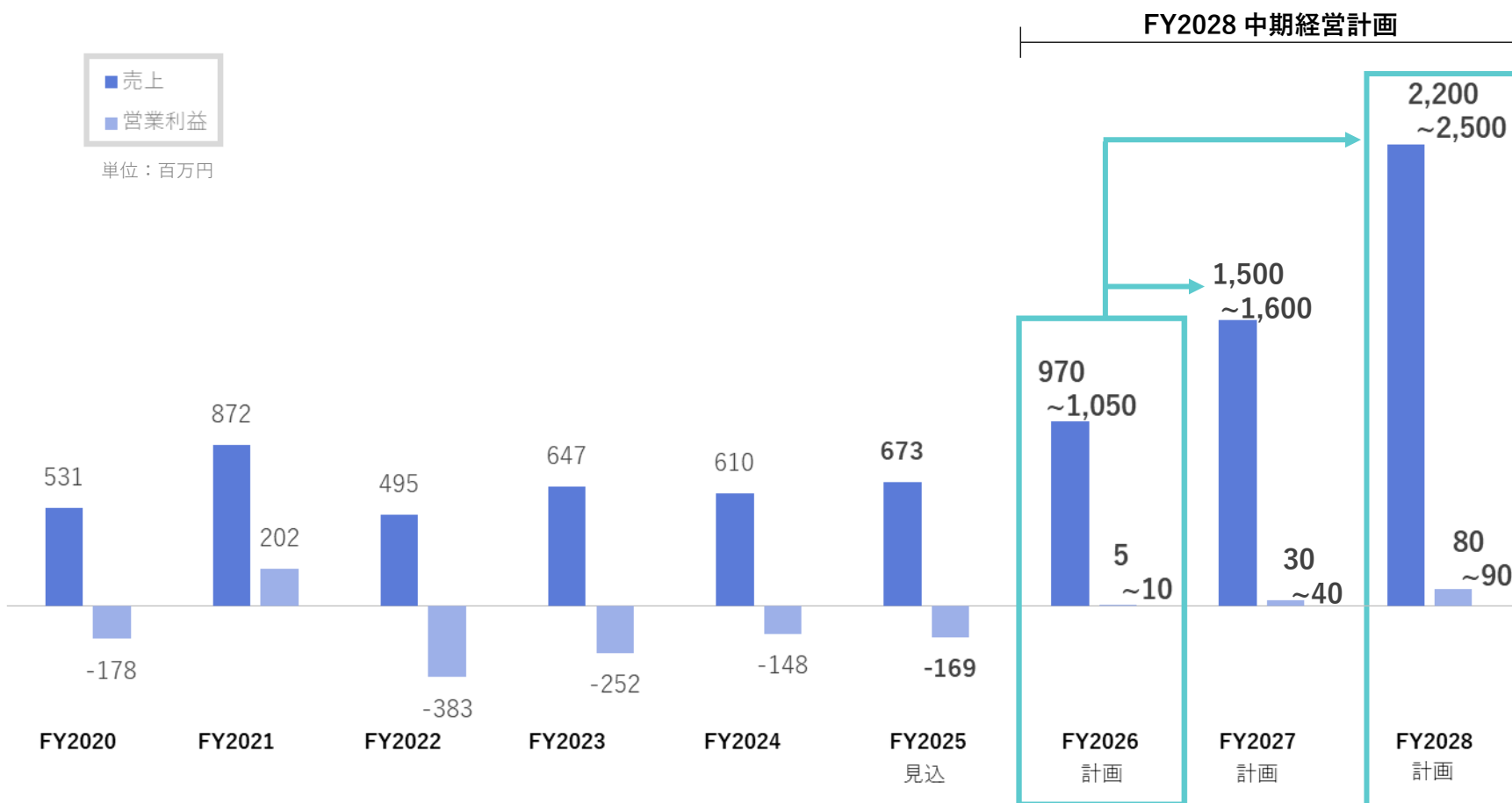
紹介動画

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

1. 中期経営計画
2. FY2025（2025年3月期）の業績予想について
3. 市場環境、ビジネスモデル
4. 財務戦略とリスク情報
5. Appendix. サービス概要等

1. 中期経営計画
2. FY2025（2025年3月期）の業績予想について
3. 市場環境、ビジネスモデル
4. 財務戦略とリスク情報
5. Appendix. サービス概要等

FY2028に向けて、売上高25億円、営業利益0.95億円の達成を目指す
 継続的な黒字化による株主還元施策として、配当の開始を目指し、企業価値向上を実現する



FY2028 売上高

25億円

CAGR
約55.0%

FY2028 営業利益

0.90億円

営業利益率
3.5%

FY2025 (2025年3月期) の業績予想に関しては、2025年3月28日開示の「2025年3月期 業績予想のお知らせ」を参照ください。

2026年3月期の業績予測については、現時点での見積に基づく予測値であり、2025年6月以降に改めて公表いたします。

* 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。

以下の目標数値と施策を実行することで、新中期経営計画の達成を目指す

【各事業の定義】

既存事業 (Discoveriez) : 全社の収益化に貢献する事業 (再建対象事業)

成長事業 (SRM Design Lab) : 売上TOP LINEに貢献する事業

新規事業 (新規事業、M&A) : 非連続な成長に挑戦・投資する事業

【各期の事業別収益目標】

単位：百万円

	FY2026		FY2027		FY2028	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
既存事業	600~650	4~8	710~748	18~23	890~970	43~44
成長事業	370~400	1~2	740~788	2~4	1235~1400	19~20
新規事業	-	-	50~64	10~13	75~130	19~26
合計	970~1,050	5~10	1,500~1,600	30~40	2,200~2,500	80~90

【各事業別施策】

施策別凡例：短期・中長期・事業投資/M&A

事業	方針	FY2026 施策	FY2027 施策	FY2028 施策
既存事業 (Discoveriez) ソフトウェア	コスト最適化	価格改定・コスト削減	AI活用推進(提案資料作成、事務処理等)	顧客対応、社内業務自動化拡大
	顧客深耕、維持強化	生成AIサービス(Discoveriez AI)強化	コミュニティプログラム	新サービス/オプション開発、展開
成長事業 (SRM Design Lab) ソリューション ハードウェア	マーケット拡大	新規市場調査(ソリューション開発・拡販)	PR活動、ユーザープログラム拡充	グローバル展開
	売上拡大	市場(ハードウェア)深耕、拡販	既存事業とのシナジー強化	継続改善
新規事業 (事業投資/ M&A)	マーケティング	β版開発、テストマーケティング	PR活動拡大、立ち上げ(AI DC等)	本格展開
	事業投資/M&A	情報収集、市場調査	グループシナジー強化、組織形成	収益貢献、PMI

* 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。

FY2028に向けて、下記数値を重要な経営指標とし、目標達成および安定的な成長の実現を目指す
引き続き、ストック売上の積み重ねによるボラティリティの低い経営を目指す

売上高成長率

CAGR+50%

売上高

2,500百万円

ストック売上比率

40%以上

月額顧客単価(平均)

100万円/月以上

解約率

0.8%未満

News Release

関係者各位

2024年10月11日
株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、顧客対応における自動化支援ソリューション「Discoveriez Automation」β版を発表

2025年より、順次機能を強化し、実証実験を重ねることで、サービスの本格提供開始予定

株式会社ジーネクスト（本社：東京都千代田区、代表取締役：村田 実、証券コード：4179、以下「ジーネクスト」）は、生成AI（人工知能）を活用し顧客対応における作業負担の軽減・業務効率化およびVOC活用を支援するサービス「Discoveriez AI」とステークホルダーDXプラットフォーム「Discoveriez」上のデータを相互連携し、クライアント内部の情報管理や生活者への新たな体験を実現する新サービス、「Discoveriez Automation」β版の提供を開始することをお知らせいたします。

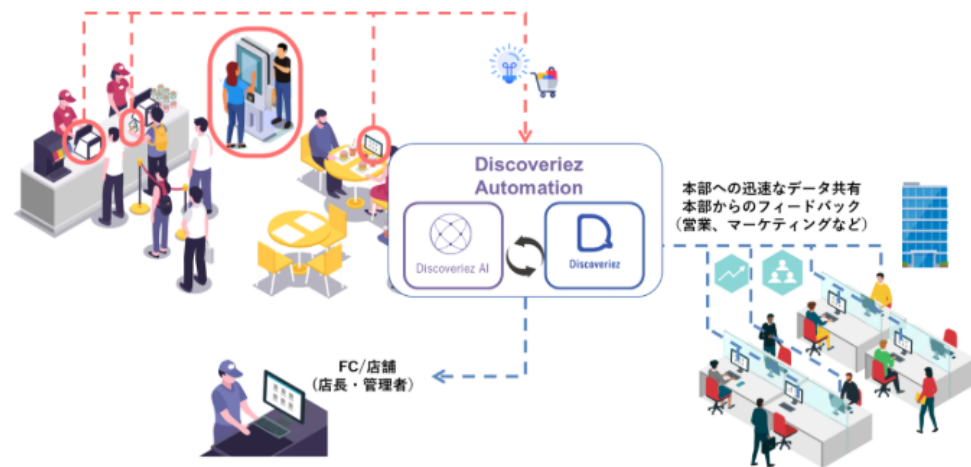


図: 「Discoveriez Automation」β版のサービス概要図

2024年12月25日
株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、日本データセンター協会（JDCC）入会のお知らせ

株式会社ジーネクスト（本社：東京都千代田区、代表取締役：村田 実、以下「当社」といいます。）は、この度、日本データセンター協会（JDCC）に入会したことをお知らせいたします。

入会の背景

現在、クラウドやAIなどの先進技術により、取り扱うデータ量の急激な増加の課題を背景に、データセンターの社会的な需要が高まっております。当社は、顧客対応窓口をはじめとした、企業を取り巻くステークホルダーのDXを支援するプラットフォーム事業者として、「Discoveriez」や「DiscoveriezAI」を展開しておりますが、クライアントに対し蓄積されたデータの活用を促進する中で、生成AIやブロックチェーン等の先進技術を取り入れた個人情報管理、顧客の声のデータ活用やカスタマーハラスメント対策による業界を横断したデータ活用に加え、クライアントのBCP（事業継続計画（Business Continuity Planning））対策によるデータ保管場所確保といった課題が顕在化しております。この課題解決のために、大規模なデータ管理やセキュア環境の確保といった安定稼働を支える運用環境の必要性が高まっております。

今回の入会は、将来的なAIデータセンター事業への事業参入検討等、業界およびクライアントへのDX促進を加速させるための提供価値強化を視野に置き、今後のデジタル社会における環境の変化（web3.0、4.0時代）にいち早く対応できるよう、データセンター業界のビジネス発展に寄与し、デジタル社会の安心安全を守る一助となるものです。

News Release

関係者各位

2025年1月23日

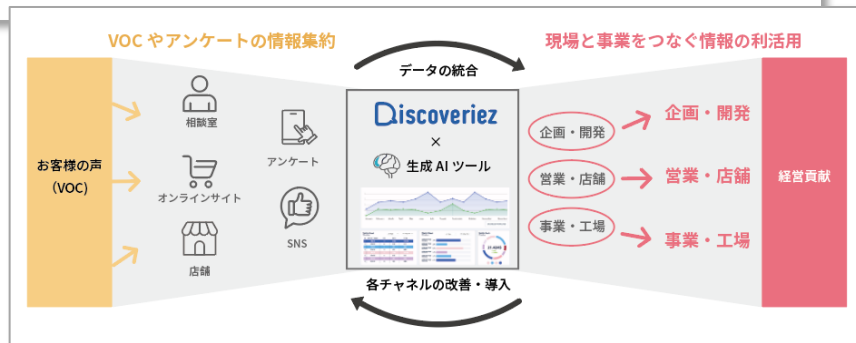
株式会社ジーネクスト

プレジィール、ジーネクストと協同で、「Discoveriez」を導入

～顧客の声を経営戦略に活用する新時代の経営 Cockpit 構築へ～

株式会社プレジィール（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：安井 元浩、以下、プレジィール）は、株式会社ジーネクスト（本社：東京都千代田区、代表取締役：村田 実、証券コード：4179、以下「ジーネクスト」）が提供する「Discoveriez」の導入を2024年7月より段階的に開始しました。2025年初旬の本導入により、プレジィールは顧客の声を活用した「経営 Cockpit の構築」を目指します。

plaisir ×  G-NEXT



News Release

関係者各位

2025年3月21日

株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、ONFET、OIOとブロックチェーンを活用した顧客情報与信管理サービス「Discoveriez Credit Database」(仮) リリースに向け、業務提携に関する基本合意書を締結

株式会社ジーネクスト（本社：東京都千代田区、代表取締役：村田 実、証券コード：4179、以下「ジーネクスト」）は、ONFET PTE. LTD.（本社：シンガポール、CEO：Chia Hock Lai、以下「ONFET」）およびOIO Holdings Ltd（本社：シンガポール、Executive Director：Yusaku Mishima、Singapore Exchange：KUX：以下「OIO」）と、ONFETが提供するブロックチェーン（分散台帳技術）インフラソリューション「TSURU」を活用したセキュア環境での顧客情報の共有を実現する「Discoveriez Credit Database (仮)」のリリースに向けた業務提携に関する基本合意書を締結したことをお知らせします。

 ×  G-NEXT ×  OIO

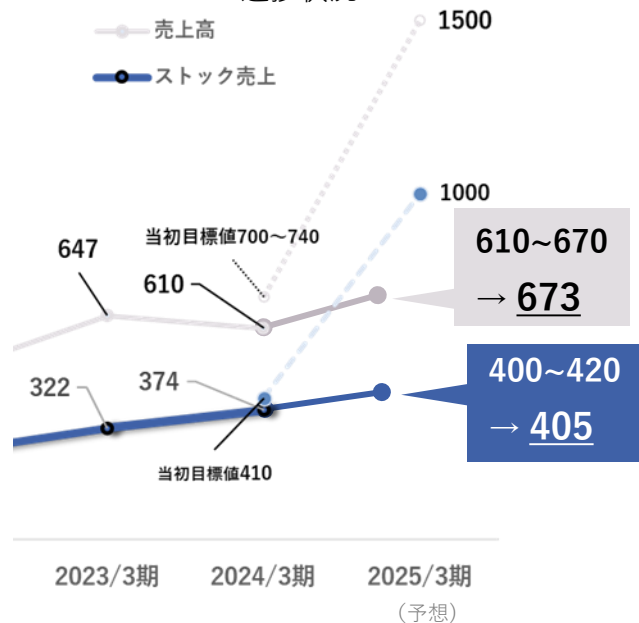
重要指標である売上高/ARR/売上高成長率においては、現状未達である一方、
中期成長計画の根幹を支える指標であるストック売上比率と解約率目標に関しては目標到達

- ✕ 売上高成長率
毎年CAGR+40%以上成長
- ✕ 売上高 1,500百万円
ARR (ストック売上) 1,000百万円

○ スtock売上比率 70%以上

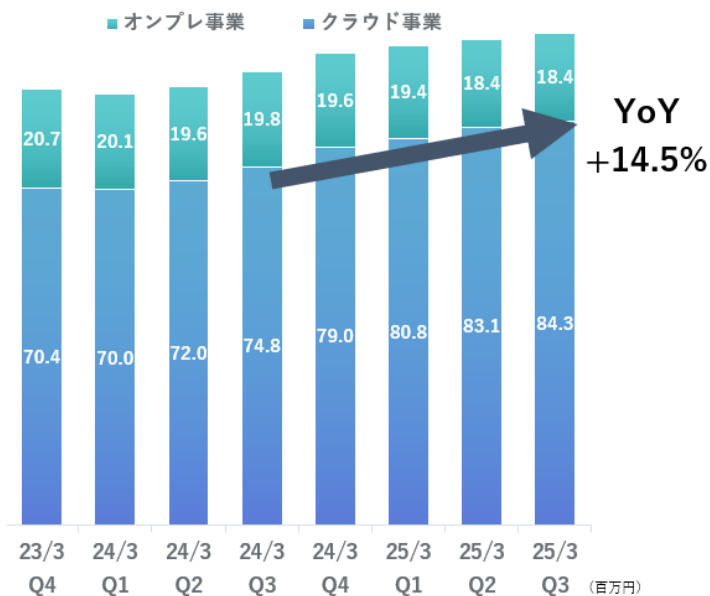
○ 解約率 1%未満

中期成長計画 (FY23~25年 3カ年計画)
進捗状況

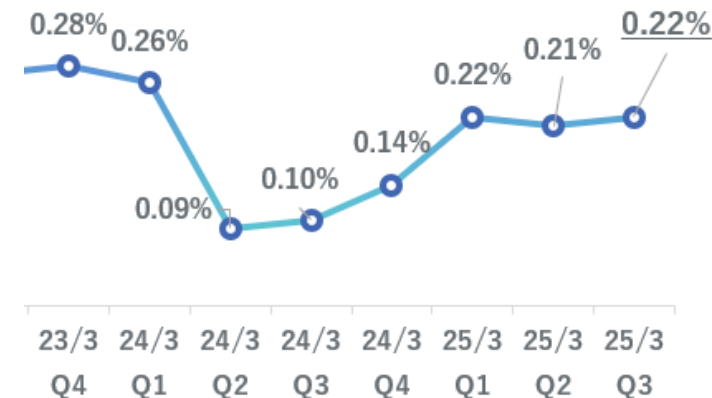


ストック売上の推移

単位：百万円



月次解約率*の推移

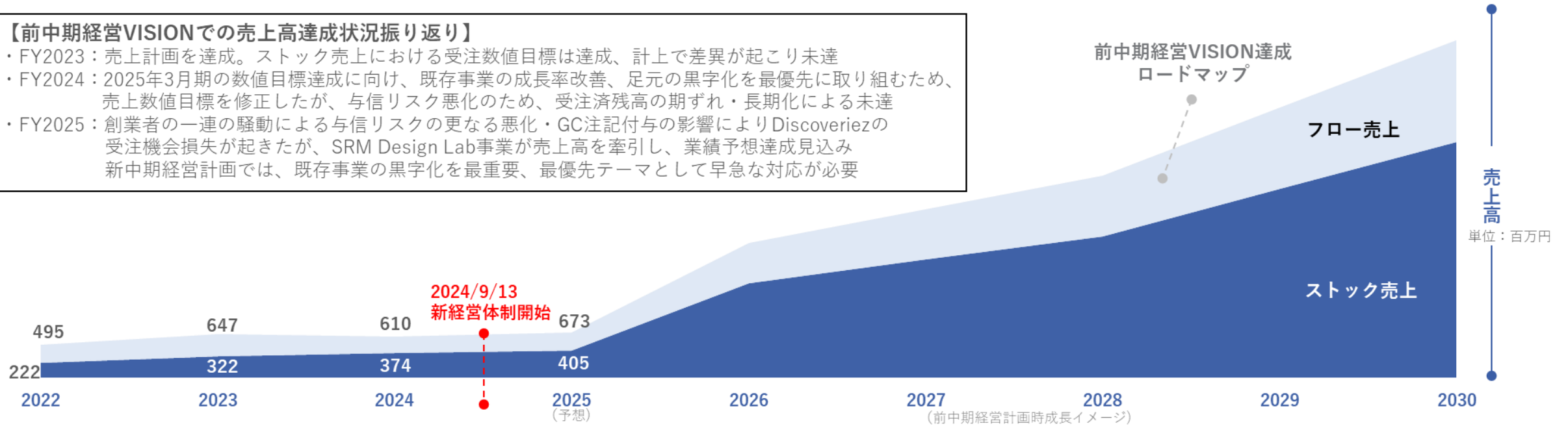


*月次解約率 (導入料、改修を除いた月次のライセンス料およびメンテナンス・保守料について、当月解約によって減少した月次収益を、前月の月次収益合計で除して算出) の過去12か月平均

前中期経営VISIONを大幅かつ大胆に見直し、着実な収益化とポートフォリオ拡大による企業成長を目指す

【前中期経営VISIONでの売上高達成状況振り返り】

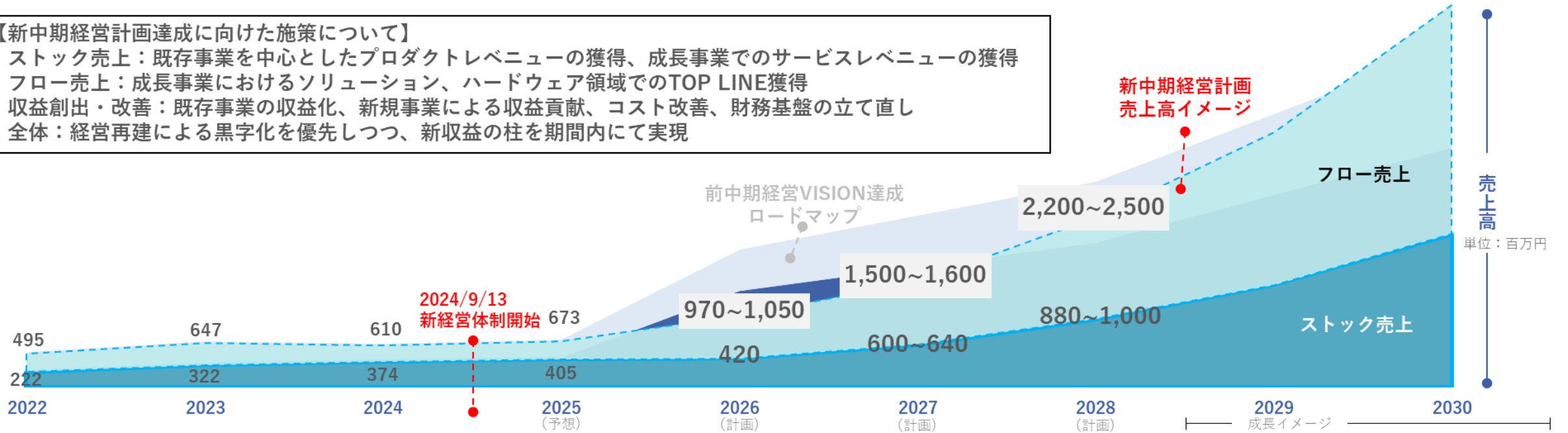
- ・ FY2023：売上計画を達成。ストック売上における受注数値目標は達成、計上で差異が起こり未達
- ・ FY2024：2025年3月期の数値目標達成に向け、既存事業の成長率改善、足元の黒字化を最優先に取り組むため、売上数値目標を修正したが、与信リスク悪化のため、受注済残高の期ずれ・長期化による未達
- ・ FY2025：創業者の一連の騒動による与信リスクの更なる悪化・GC注記付与の影響によりDiscoveriezの受注機会損失が起きたが、SRM Design Lab事業が売上高を牽引し、業績予想達成見込み
新中期経営計画では、既存事業の黒字化を最重要、最優先テーマとして早急な対応が必要



	「フェーズ1」 FY22 - 利用シーン拡大	「フェーズ2」 FY26 - システム・情報の分断を多方面で解決	「フェーズ3」 FY27 - データ活用、プラットフォーム化	凡例 (結果、施策)
△目標	<ul style="list-style-type: none"> 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) 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 (web3.0) 	<ul style="list-style-type: none"> 結果、継続施策
△施策・状況	<ul style="list-style-type: none"> 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) 	<ul style="list-style-type: none"> 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 SRM Design Lab領域の拡大 Discoveriez AIの拡販 	<ul style="list-style-type: none"> 「フェーズ2」の施策継続 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 既存事業との事業親和性、収益力の高い新規事業領域参入 	<ul style="list-style-type: none"> フロー売上 寄与施策 ストック売上 寄与施策

前中期経営VISIONを大幅かつ大胆に見直し、着実な収益化とポートフォリオ拡大による企業成長/価値向上を目指す
 新中期経営方針の3つの事業を中心に、前中期経営VISIONの選択と集中を行い、収益拡大を実行

- 【新中期経営計画達成に向けた施策について】
- ・ストック売上：既存事業を中心としたプロダクトレベニューの獲得、成長事業でのサービスレベニューの獲得
 - ・フロー売上：成長事業におけるソリューション、ハードウェア領域でのTOP LINE獲得
 - ・収益創出・改善：既存事業の収益化、新規事業による収益貢献、コスト改善、財務基盤の立て直し
 - ・全体：経営再建による黒字化を優先しつつ、新収益の柱を期間内にて実現



目標	「フェーズ1」 FY22- 利用シーン拡大	「フェーズ2」 FY26- システム・情報の分断を多方面で解決	「フェーズ3」 FY27- データ活用、プラットフォーム化	凡例 (結果、施策)
▲ 目標 ▼	<ul style="list-style-type: none"> 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) 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 (web3.0) 	<ul style="list-style-type: none"> 結果、継続施策
▲ 施策・状況 ▼	<ul style="list-style-type: none"> 未達成 利用シーン/新市場拡大 パートナー拡張 	<ul style="list-style-type: none"> フロー売上に寄与/進行中 ストック売上に寄与 	<ul style="list-style-type: none"> フロー売上に寄与 ストック売上に寄与 	<ul style="list-style-type: none"> フロー売上に寄与 ストック売上に寄与
	<ul style="list-style-type: none"> 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) 	<ul style="list-style-type: none"> 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 SRM Design Lab領域の拡大 Discoveriez AIの拡販 	<ul style="list-style-type: none"> 「フェーズ2」の施策継続 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 既存事業との事業親和性、収益力の高い新規事業領域参入 	<ul style="list-style-type: none"> 結果、継続施策 フロー売上寄与施策 ストック売上寄与施策

マーケット開拓

Discoveriez / Discoveriez AI / SRM Design Labともに
下期の営業活動、黒字化に繋がるマーケット開拓を実行中

Discoveriez

新規開拓・既存深耕ともに、継続して伸長中（収益化に向けた取り組みの加速）

新規拡大 既存深耕

- ・製造、卸、小売におけるエンタープライズ企業新規3件、Discoveriezへの乗換1件受注し、Q4以降も受注加速予定
- ・円安によるサーバコスト/エンジニア人件費増に伴う既存クライアントを中心とした値上げ施策による収益改善進行中

パートナー 施策

- ・パートナー経由でのリード獲得、協業案件獲得数継続増加（パートナーを介した製造業、流通小売での新規受注やアップセル/クロスセルを中心に行政関連案件やコマース領域での来期以降の引き合い拡大が継続中）

Discoveriez AI / SRM Design Lab

Discoveriez AI：正式ローンチし、市場の後押しもあり、生成AIの引き合いが増加中
SRM Design Lab：新規開拓・既存深耕ともに、新たな収益源として確立

新規拡大 既存深耕

- ・DiscoveriezにDiscoveriez AIを内蔵（オプション化）した形での実証実験がスタート。既存クライアントへのアップセル含めて、DiscoveriezのAI強化による業務効率化、マーケティングへのデータ活用案件を継続的に増やしていく

売上領域 拡大

- ・Discoveriez提供の周辺領域でのSRM Design Labでの課題解決案件が増加し、売上高成長を牽引
- ・Discoveriezでは従来補えなかった支援を形にし、Q4や来期以降の成長ドライブとして積極的に対応予定

コストマネジメント

コストマネジメント施策と投資を区分して、実行中
固定費の削減効果が継続しており、収益改善にも寄与

人件費

- ・Q2から組織の配置転換を経て、行動指標および行動計画の統合を継続して実行中。
- ・来期以降の収益化に向けて、下期で解像度を高め、無駄なく行動に移す闘う組織への変革を遂げる予定（FY2028までに35名程度の組織を目指す。※現在、24名）
- ・現場主導での業務フロー改善/効率化が継続して進行中
- ・Discoveriez AI、新規事業への投資を加速
- ・開発人員を中心に採用、提携先開拓を強化中（稼げる開発へ）

業務委託費 ／外注費 ／通信費

- ・業務委託費の精査は継続して進んでいるものの、売上貢献と投資とのリソース配分について、Q3は投資を優先
- ・サーバコスト増に伴う改善施策により、円安の影響はあるもののQ3にて大きく改善（月平均0.7～0.6百万円）

その他費用

- ・不採算案件の撤退・終了について、新経営体制として、明確な期日を決め、値上げおよびDiscoveriezへのリプレースを中心にクラウド移行提案を加速、実行中
- ・来期以降にかけて約100百万円以上の収益増を見込む予定

中期経営方針策定における方向性

当社は、世の中で分断されている様々な「情報」を **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」を解決するソフトウェアであるステークホルダー（SRM）DXプラットフォーム「Discoveriez」をクライアントさまへ提供することで、各クライアントを取り巻くマルチステークホルダー管理を実現し、業務効率化・収益アップ・競争力強化におけるIT戦略企画～運用後も含め、その先の顧客体験の改善までを継続的に伴走型支援する課題解決型ソリューションである「SRM Design Lab」にてご支援をしております。

また、昨今は、生成AIやブロックチェーンを含めた先端技術を活用することで、ソフトウェアとソリューションの競争力を高める動きも実践し始めており、実証実験等での成果が出てきている分野も出てきております。2025年以降の通信ネットワーク産業の変化の中心は、AIおよびAIを活用するための半導体をはじめとした周辺領域およびデータセンターであり、例えば、当社は日本の自動販売機、電子ロッカー、デジタルサイネージ等のハードウェアをIoTデバイス化し、ネットワーク化していくことがローカル5G等の情報通信を支えていく存在であり、通信ネットワークの強化により、日本の産業全般、ひいてはIT業界が活性化していくと認識しております。

当社は、常々「情報」を正確に適切に得られることは、富がある人だけでなく、誰でも簡単に必要な情報を安全に正しくアクセスできること、「情報格差」・「情報の非対称性」をビジネスに悪用されない環境を作り、有機的に人々が動くことで、経済環境をより発展できる世界を実現し、生活者や企業が正しく生活、ビジネスできる環境を提供していくことで、社会から貧困や貧富、争いをなくす存在になりたいと考え、企業活動を行っております。

だからこそ当社は、

「情報の分断」をITや先端テクノロジーを活用し、生活者や企業の課題解決や、その先の継続した伴走支援を実践し、社会とともに成長できる課題解決集団でありたい

と考えており、

- ・ソフトウェア
- ・ソリューション
- ・ハードウェア

の各解決先を兼ね揃えた課題解決集団となるための第一歩として、当社は黒字化し、利益を社会やステークホルダーに還元する必要性があり、その還元がまた新たな投資となり、既存のビジネスの改善、成長と合わせて、新しいビジネスの発展となると考えております。

- ソフトウェア：現状、赤字の要因となっている祖業「Discoveriez」事業の収益化、「Discoveriez AI」のマーケット開拓
- ソリューション：「SRM Design Lab」により既存顧客基盤からの周辺領域予算獲得、新規クライアント基盤開拓実行
- ハードウェア&ソリューション：既存事業との事業親和性、収益力の高い新規事業領域参入
(AI × データセンター、ブロックチェーン、web3.0/4.0など)
- 人材：プロパーエンジニア獲得による内製強化のための、M&Aおよびアクハイアーを検討、「稼げる」開発体制へ

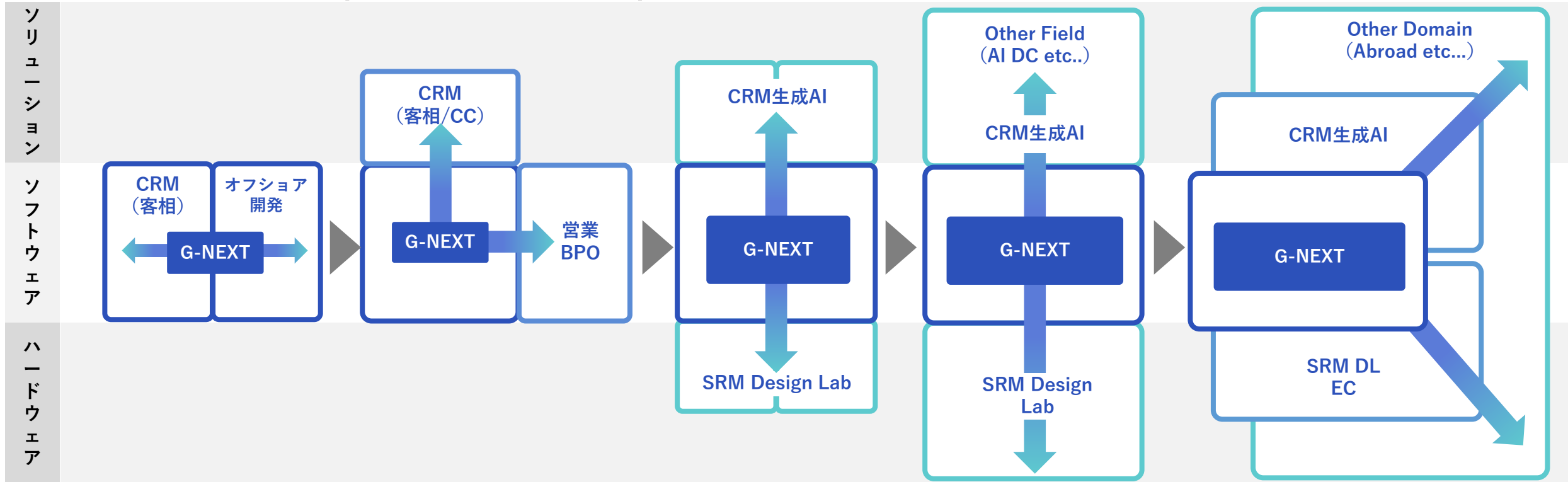
活動方針	目的	内容	状況
<p>1</p> <p>ストック売上 寄与施策</p> <p>「Discoveriez」事業の収益化</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 慢性的に不採算事業である祖業の収益化、赤字案件撲滅 • 正確な原価計算による正しいコスト把握 • 低解約率継続によるストック売上の強化 	<ul style="list-style-type: none"> • 原価集計、管理、モニタリングを行い、正しくコスト把握をし、対価をクライアントへ正しく請求する • クライアントとの契約条件の見直し、交渉をトップダウンで行い、収益力強化施策を拡大する • 社内メンバーの意識改善、配置転換などによる収益意識、顧客満足度強化 	<p>進行中</p> <p>重点対応中</p> <p>進行中</p>
<p>2</p> <p>フロー売上 寄与施策</p> <p>「SRM Design Lab」、生成AI、テクノロジー領域での事業拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 既存顧客基盤を活用した課題解決支援範囲の拡大、収益幅UP • 「Discoveriez」1本足打法からの脱却による新規クライアント獲得、収益貢献 	<ul style="list-style-type: none"> • 課題解決支援範囲を拡大することにより、顧客満足度向上、収益獲得領域の拡大する • パートナーと連携した課題解決支援ソリューションを拡大し、クライアントニーズに合った支援を行い、事業領域を拡大する • 「Discoveriez AI」を軸にしたAI領域での受託開発を含めた獲得を実行 	<p>進行中</p> <p>調整中</p> <p>今後加速</p>
<p>3</p> <p>シナジー重視、開発力強化</p> <p>新規事業参入、M&Aを活用した成長</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 開発体制の外注依存脱却による内製化の強化、コスト削減 • 既存事業との関連性のある新規事業への参入 • 企業価値向上 	<ul style="list-style-type: none"> • プロパーエンジニアによる開発内製化の早期実現のため、採用と合わせて、アクハイアーを中心に検討を行い、稼げる開発体制への変貌を遂げる • 収益力強化＝株主利益最大化による企業価値向上のためにも、祖業との関連性、ストーリー性のある事業への参入、マーケット開拓を実行する 	<p>加速</p> <p>進行中</p>

- CRMシステム開発会社から実業も組み合わせた「課題解決集団」へと変貌を遂げ、領域とともに事業を拡張

上場前（～2021/3期）

上場後4ヵ年（～2025/3期）

経営再建・成長期（2026/3期～2028/3期）



事業収益化を経営の中心とした多角的な事業ポートフォリオとビジネスを形成、企業価値向上を図る

- ソフトウェア、ソリューション、ハードウェアの3軸を中心に今後の事業を展開

<Business Development Image>

Discoveriez AI (本格販売開始)

Discoveriez Automation (仮)

Discoveriez AI Human (仮)

Discoveriez AI DC (Data Center) (仮)

Discoveriez IoT Network (仮)

Discoveriez Credit Database (仮)



今後の事業展開構想について

- ソフトウェア、ハードウェアを組み合わせた事業展開を行い、SRM Design Labでの課題解決手段を拡張
- データ、テクノロジー、実業でのアプローチで社会課題の解決に貢献、ステークホルダーDXを実践する課題解決集団となる

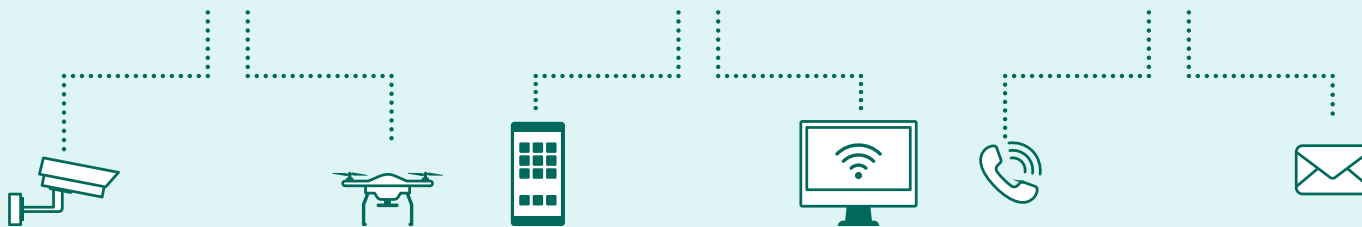
状況凡例： 実装済 ・ 進行中

クラウド
サービス
レイヤー

Discoveriez
Discoveriez AI
Discoveriez Automation
Discoveriez AI Human
Discoveriez Credit Database

データベース
レイヤー

Discoveriez AI DC

IoT デバイス
レイヤー

Discoveriez IoT Network

中長期での成長方針～「ステークホルダーDXプラットフォーム/マーケットプレイス」構想～

- ソフトウェア、ハードウェア、ソリューションを組み合わせ、収益性、成長性の高いビジネスモデルへ転換
- テクノロジーと実業を組み合わせ「課題解決集団」として、国内外をターゲットとし、非連続な成長を図る

今後のマーケット
(目指す市場)

APAC / World Wide
将来的に時価総額300億円以上を目指す

CX / DX / AI / ブロックチェーン / 先端テクノロジー / web3.0.4.0 / コミュニティ組成
(SRM Design Lab 3.0)

×

資本業務提携 M&A 営業力強化 開発力強化 (Acqui-hiring含む) 新規事業

Edge computing / IoT

生成AI / BI / 統計学
(SRM Design Lab 2.0)

生産性向上 (業務効率化) データ可視化 (マーケ、与信活用) 収益向上

Discoveriezによる
クライアントの課題解決プログラム、データ利活用の促進
(SRM Design Lab 1.0)

AI DC
(データセンター)

フィードバック / 改善・実行

データ解析 / 分析

データ収集

↑

スケールする
事業モデル

↑

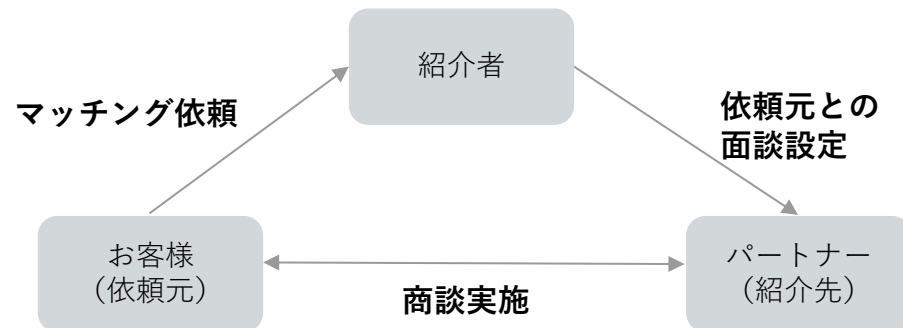
課題解決手法の
拡張

↑

システム (祖業)
当社の強み

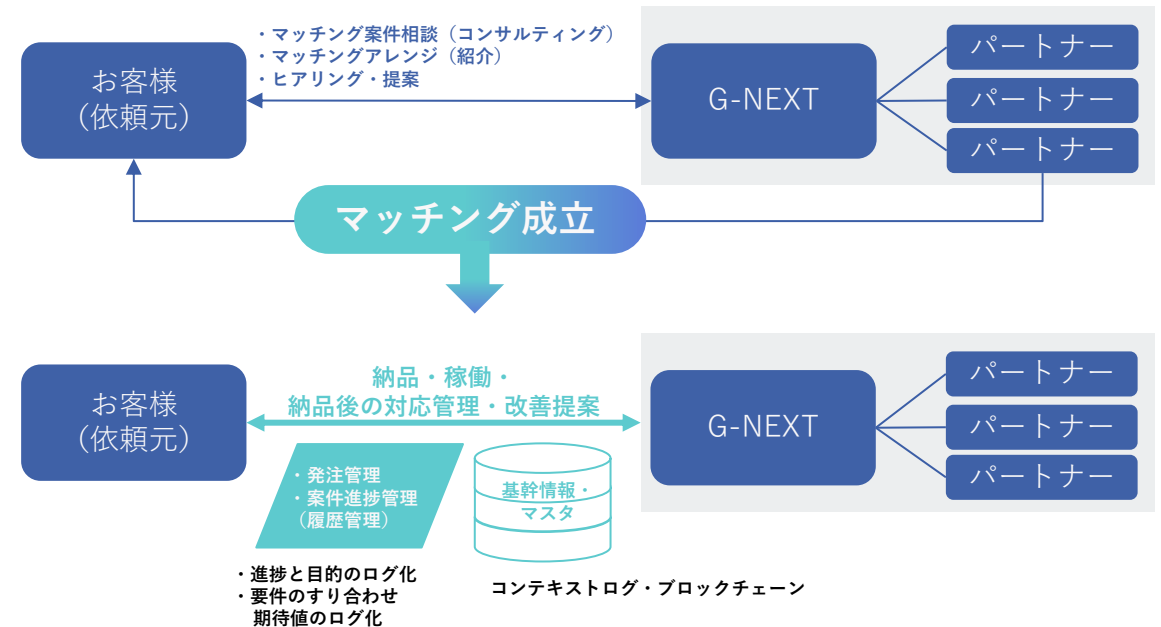
「Discoveriez × ブロックチェーン × AI」によるBtoBtoBマッチングプラットフォーム構想

従来のマッチングスキーム



ジーネクストが考えるマッチングプラットフォーム

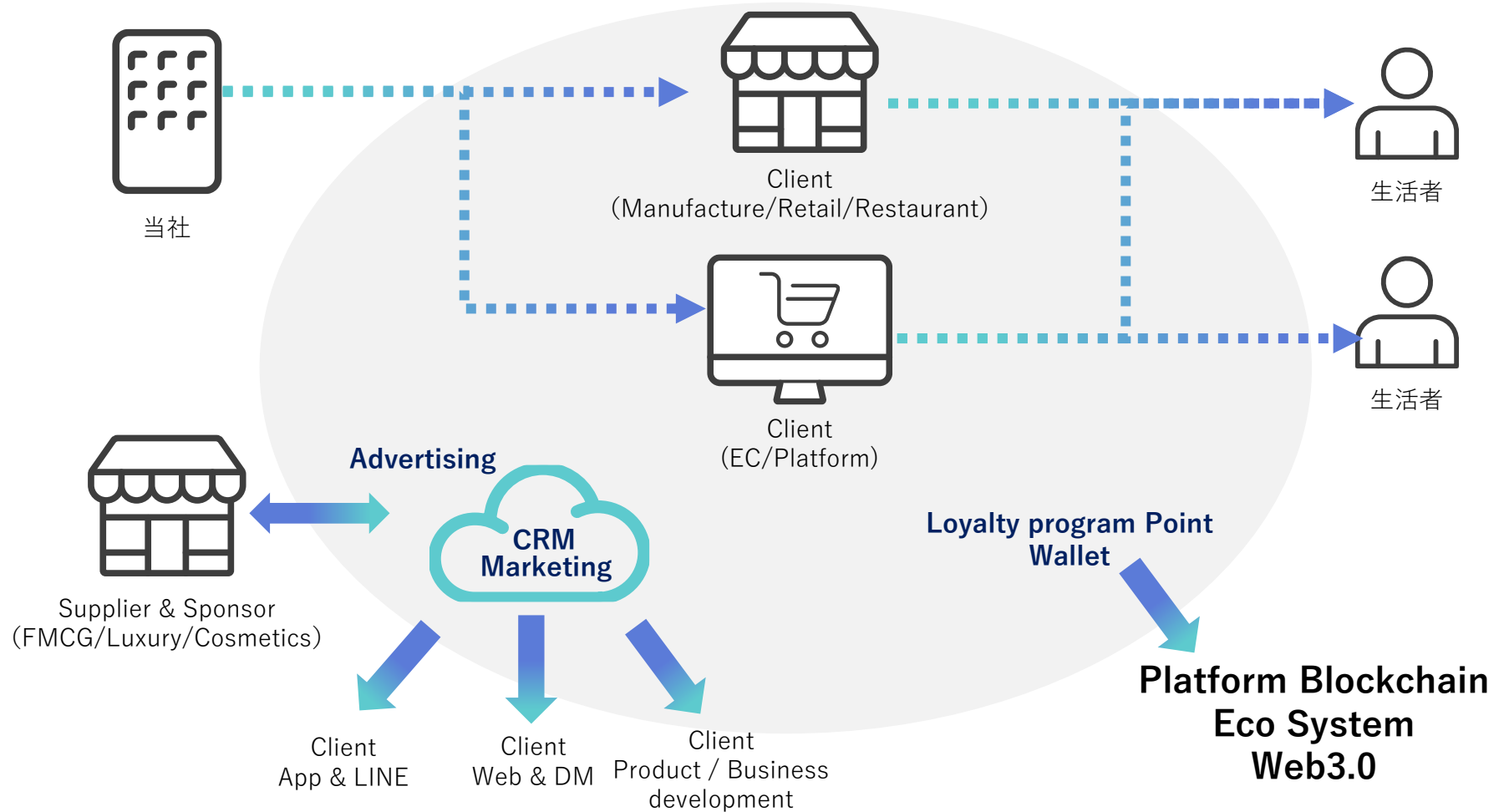
マッチング後も一気通貫で案件管理・データ利活用の提案を実施



マッチング後の案件管理システムまでを提供し、「流れや結果」までを蓄積、ブロックチェーン活用により、ログの改ざんを不可能とするプラットフォーム
AIによるデータ分析にてマッチング精度向上を実現

マッチングサービスからBtoBtoBビジネスプラットフォームへ

「Discoveriez × ブロックチェーン (web3.0) × AI」によるBtoBtoC マーケットプレイス



1. 中期経営計画
2. FY2025（2025年3月期）の業績予想について
3. 市場環境、ビジネスモデル
4. 財務戦略とリスク情報
5. Appendix. サービス概要等

2025年3月期事業方針

- ・2025/3期以降の継続的な黒字化に向けた安定かつ高収益構造企業への転換・改革
- ・収益構造をフロー型からストック型への移行を重点的に推進（Discoveriez、SRM Design Lab、Discoveriez AI活用すべてにおいて、ストック重視での営業活動）
- ・既存事業のテコ入れ（Price Up施策、旧システムのサービス終了/リプレイスの加速）、不採算事業、案件の解消（コストマネジメントの更なる厳格化）により大きく収益改善を実行
- ・営業収益率の改善および採用活動、組織再整備の強化

2025年3月期業績見通し（2025/3/28開示）

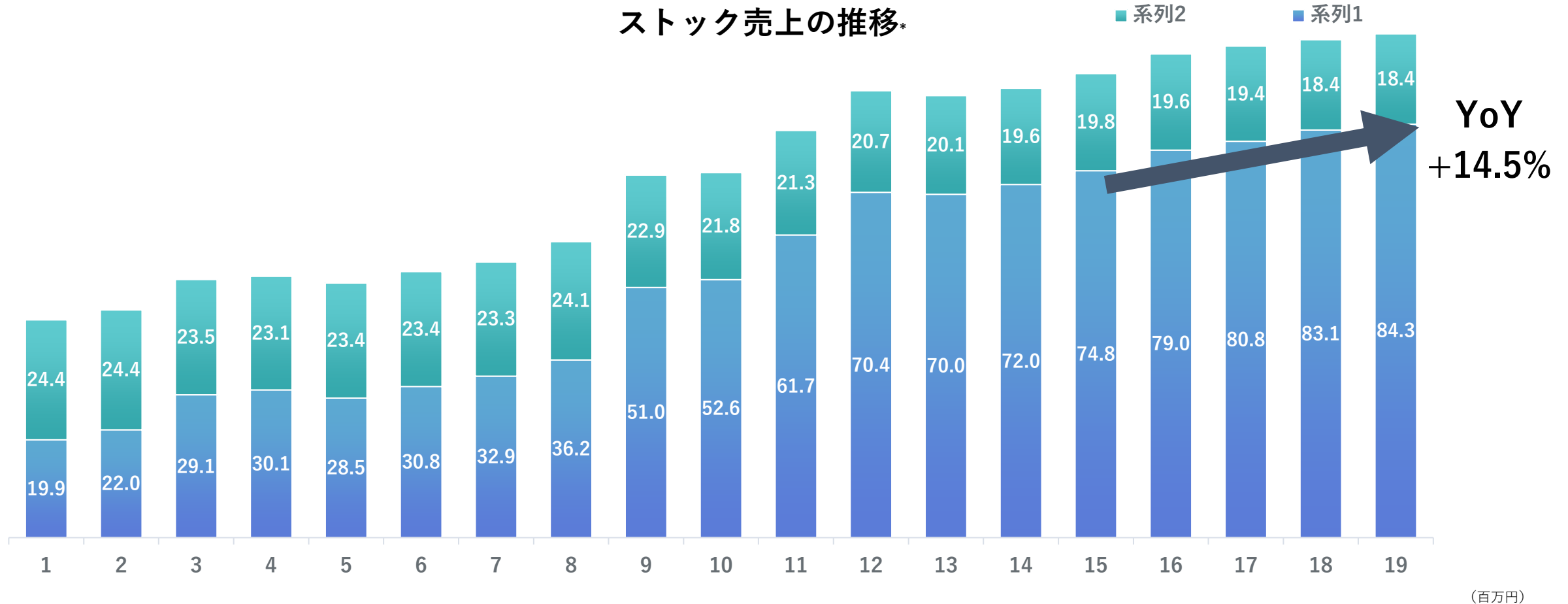
売上高：創業者による一連の騒動やその騒動による継続企業の前提に関する注記が付された影響による当社の与信起因による案件の期ずれ等があったものの、クラウド型サービスのMRRの伸長、「SRM Design Lab」事業の成長の結果、業績予想より+4.5%～+10.3%増加する見通しです。

営業利益：「SRM Design Lab」事業拡大に伴う仕入高の増加、生成AIへの投資による研究開発費の増加、早期の収益構造改革実行による外部専門家への支払報酬料等の増加により、見通しについては△169百万円に修正しております。一方で、コストマネジメント施策の遂行により、通信費、業務委託費等の削減は実現しております。

単位：百万円	2025年3月期通期 業績予想 2025/03/28開示 (A)	2024年3月期 通期実績 (B)	対前年同期増減 (C)=(A)-(B)	対前年同期比 (D)=(A)/(B)-1	2025年3月期通期 業績予想 2024/06/21開示
売上高	673	610	+63	+10.3	610～670
売上総利益	199	201	△2	-1.2	—
販売費および一般管理費	368	349	+19	+5.5	—
営業利益/損失（△）	△169	△148	△21	—	△140～△100
経常利益/損失（△）	△185	△150	△34	—	—
四半期純利益/損失（△）	△214	△149	△64	—	—

- クラウド累計MRRはYoY+14.5%と継続して成長。新規獲得済案件により月次ライセンス料が計画通り積み上がる予定
- フロー型からストック型への移行は、当社の現況を踏まえても、順調に継続

ストック売上の推移*

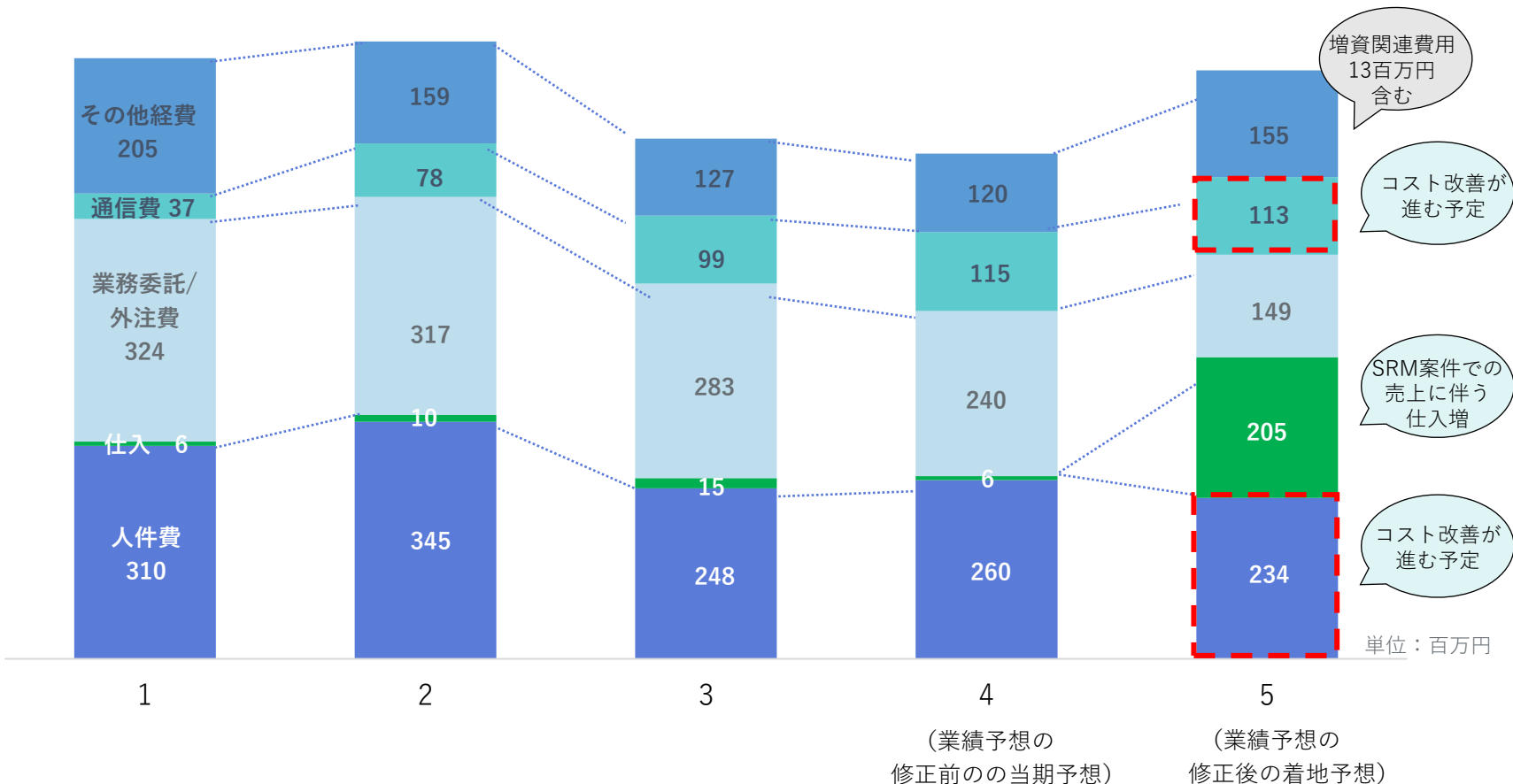


* 小数第2位を四捨五入

* 小数第2位を四捨五入

- コストマネジメント（事業効率化）の強化により、早期の黒字化を目指す（一部コスト改善が大きく進む）
- コストマネジメント施策と並行して、売上に貢献し得る投資対象を精査した上で、収益力向上のための投資を強化予定
- 売上进行を戦略的に獲得するための変動原価については、その他経費とし、売上のTOP LINE向上に寄与すべく管理を実行中

<コスト内訳推移>



コストマネジメント施策改善状況

【その他経費】

- ・ 不採算サービスの撤退・終了によるコスト減（旧サービスの完全終了、移行）
- ・ Q4の売上に応じた原価、販管費の精査を行い、予測値として記載

【通信費】

- ・ 円安、案件数増加等のインフラコスト増加要因があったものの、コストの改善が進み当期予想より削減見込み

【業務委託 / 外注費】

- ・ オペレーション効率化
- ・ 委託内容の精査、工数管理強化
- ・ 最適アサインの実施

【仕入】

- ・ SRM案件の売上に伴う仕入が増加（3Q時点ではSRM売上高はYoY127.1%、QoQ496.3%増加）

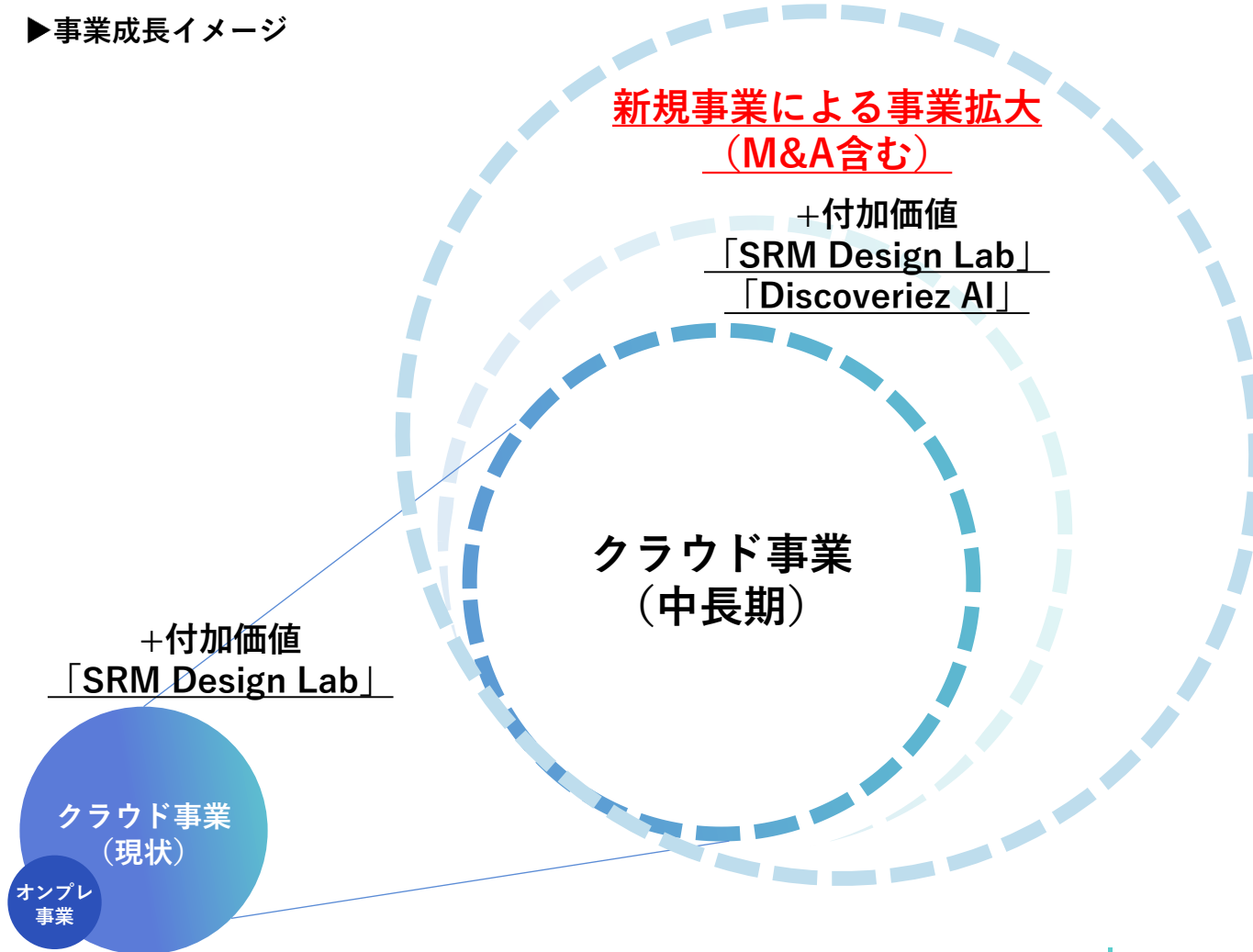
【人件費】

- ・ 最適配置の実施
- ・ 採用活動、組織再整備強化
- ・ 業務フローの効率化

1. 中期経営計画
2. FY2025（2025年3月期）の業績予想について
3. 市場環境、ビジネスモデル
4. 財務戦略とリスク情報
5. Appendix. サービス概要等

- 「ステークホルダーDXプラットフォーム事業」の単一セグメントで下記の構成で事業を展開
- クラウド事業および生成AI活用の需要拡大および付加価値創出に注力していくことで売上比率が拡大中

▶事業成長イメージ



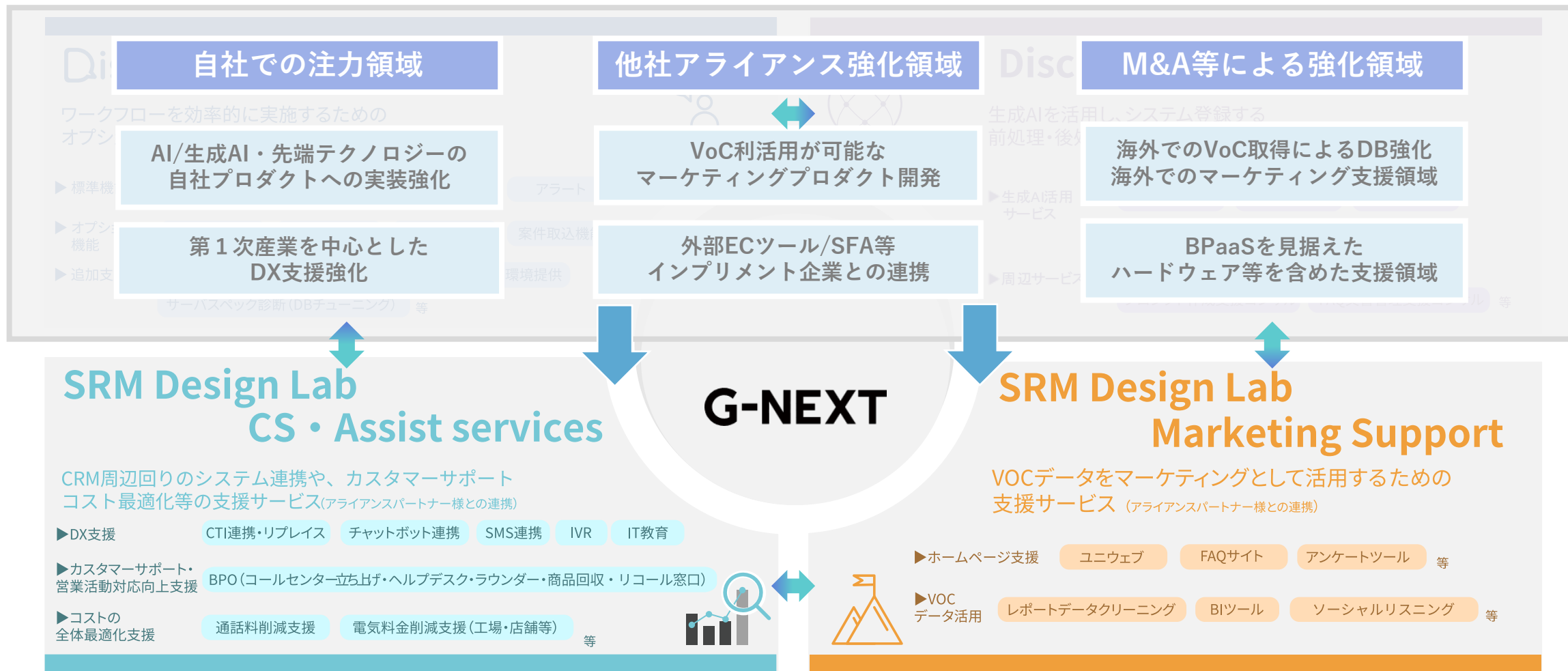
▶提供サービス

- ・ステークホルダーDXプラットフォーム「Discoveriez」
- ・生成AI活用支援プラットフォーム「Discoveriez AI」
- ・顧客価値共創型プロジェクト「SRM Design Lab」

▶提供経路

- ・クラウド事業
「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
- ※ 音声認識ツール「BizVoice」は、
「Discoveriez AI」へ2025年1月よりVersion UP完了、移行予定
- ・オンプレ事業
「Discoveriez」のオンプレミス*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
- ※ 旧提供体系モデル「CRMotion」は、2024年12月末より
段階的に終了、2026年9月末には、完全終了予定

- 既存事業「Discoveriez」、成長事業「SRM Design Lab」、新規事業「新規事業開発、M&A」の各事業間での連携を重視
- 当社の優良クライアント基盤を活かしたマーケットインの視点での課題解決集団となることで収益力を強化



- コンタクトセンター関連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

国内クラウド基盤 (IaaS/PaaS) 市場 **2兆3,100**億円*1(2024年予測)

(注) 事業者売上高ベースで算出。市場規模にSaaS(Software as a service)は含まない

AI (生成AIを含む) 国内市場 **1兆4,735**億円*2(2024年見込)

(注) AIシステム開発/構築にともなうSIサービスや、AIが搭載されたアプリケーション、AI機能を提供するプラットフォーム、AI活用のリソースであるインフラを対象とする

コールセンターサービス市場 **1兆886**億円*3 (2024年度予測)

(注) インバウンド・アウトバウンドの電話対応やWeb/FAX等の顧客対応業務を請け負うアウトソーシング事業者 (コールセンターサービス提供事業者) の売上高ベースで算出

国内CRM市場 **6,836**億円 *4 (2024年度予測)

コンタクトセンターソリューション市場

5,013億円 *3 (2024年度予測)

(注) コールセンター・コンタクトセンター向けに、コンタクトセンターソリューションを提供する事業者 (ソリューションベンダー) の売上高ベースで算出

お客さま相談室システム市場
(既存市場)

当社売上高
6.7億円*5

将来アプローチの
可能性のある市場

中長期的に目指す市場
(新規市場)

*1 株式会社矢野経済研究所「クラウド基盤(IaaS/PaaS)サービス市場に関する調査(2024年)」(2024/4/23発表)

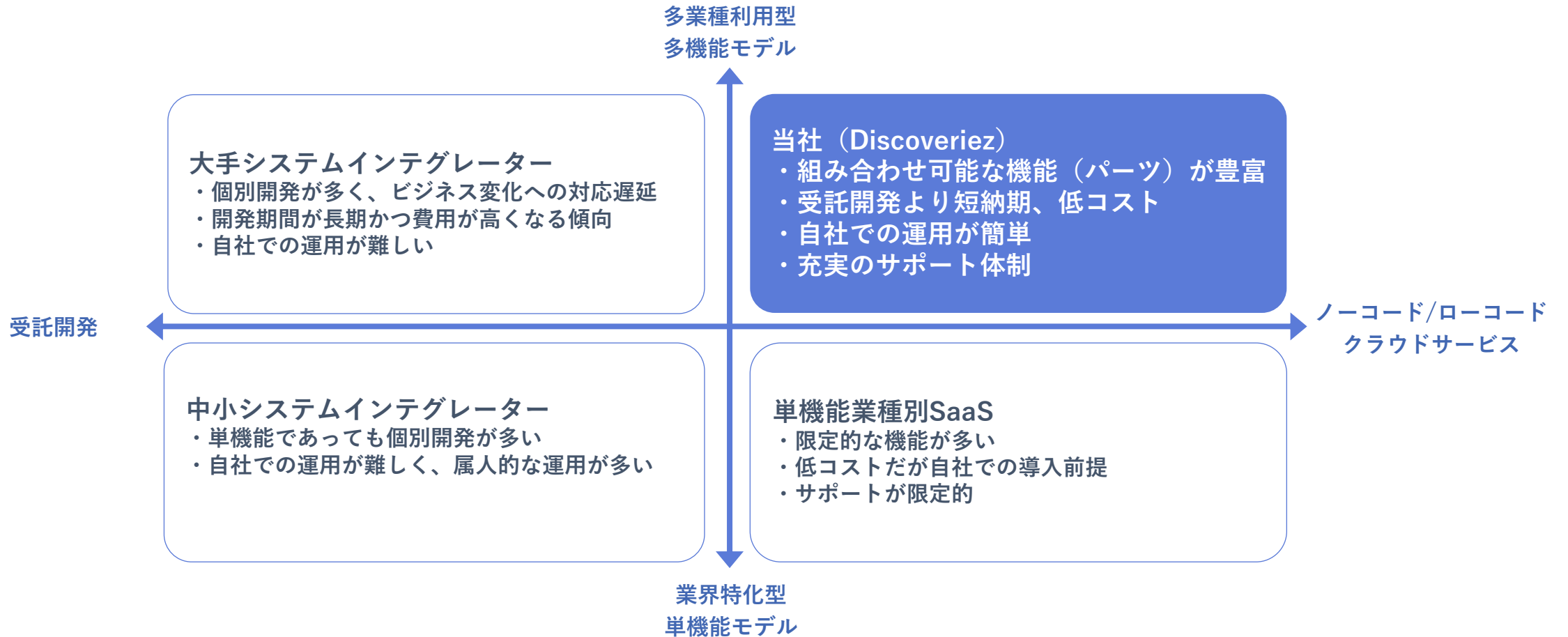
*2 株式会社富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」(2024/11/15 発刊)

*3 株式会社矢野経済研究所「コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場の調査(2023年)」(2023/12/13発表)

*4 デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「マーケティング市場の現状と展望2023年度版<クラウド型CRM市場編>第7版(2023/12/11発表)

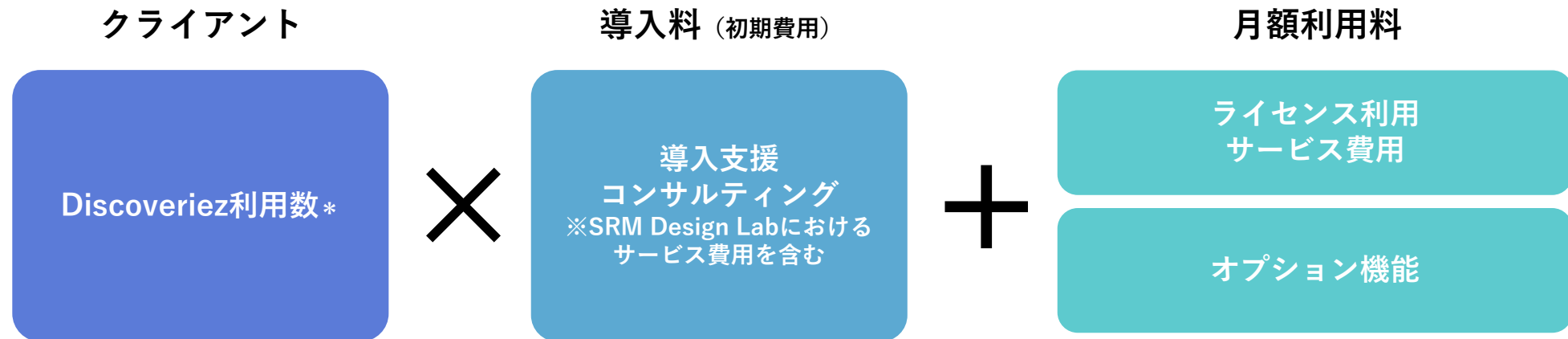
*5 億円未満を四捨五入 2025年3月期売上高予想数値

- 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

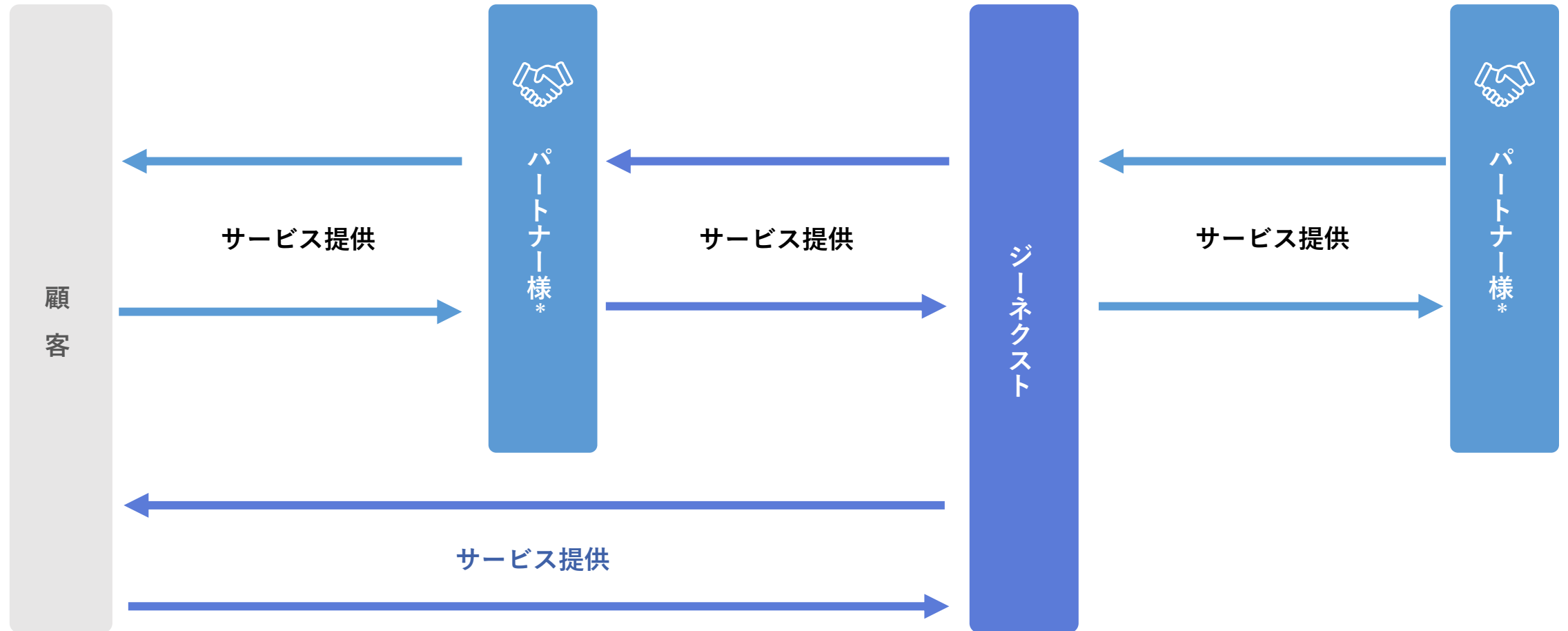


ビジネスモデル～サービス価格体系～

- 初期費用の導入支援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



- 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



1. 中期経営計画
2. FY2025（2025年3月期）の業績予想について
3. 市場環境、ビジネスモデル
4. 財務戦略とリスク情報
5. Appendix. サービス概要等

前中期成長計画 (2023/3期(FY2023)~2025/3期(FY2025) ~成長投資振り返り~

- 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う
- 2025年3月期は、Discoveriez AIを中心に投資を実行

< IPO時の投資方針 > ・主に広告宣伝費に重点的に投資

< 投資実績 > ・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



2019/3期

2022/3期

2023/3期

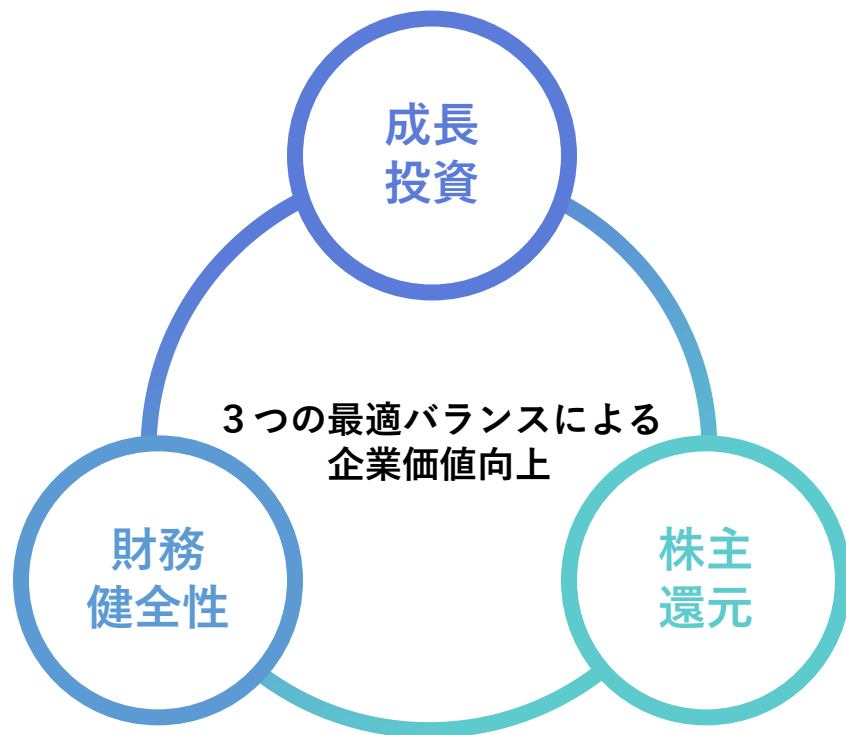
2024/3期

2025/3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期実績	2024/3期実績	目的
R&D費用	130	146	149	52	Discoveriezの品質安定化による開発費用等
広告宣伝費	180	78	33	28	マーケティング、PR費用等の精査
人件費	120	107	120	99	人員計画の見直し、最適配置

「成長投資」・「財務健全性」・「株主還元」の3つの視点から
適切なキャピタル・アロケーションを定め、中期経営計画を実現していきます



成長投資

- ・ 経営再建による黒字化、新中期経営計画達成に向け、成長投資を優先
- ・ 既存事業と親和性のある新規事業に投資
- ・ あくまで、経営再建による黒字化を優先し、丁寧かつ柔軟に投資判断を行う
- ・ 主な投資領域
 - Discoveriez事業の収益化に寄与する品質改善
 - 人材採用、組織再整備（セールス&マーケティングおよびエンジニア）
 - M&A（アクハイアリング含む）

財務健全性

- ・ 経営再建による黒字化を最優先し、資本効率を高める
- ・ 新中期経営計画終了時には財務健全性のある会社への変貌を遂げる
- ・ 利益体質へ早期転換し、資金調達手段を幅広く持てるよう、数字にこだわった経営を推進することで、前々体制の負債を解消

株主還元

- ・ 2026年3月期以降の継続的な黒字化を達成すべく、新中期経営計画を策定
- ・ 株主優待の継続及び拡充を目指す
- ・ 新中期経営計画終了時には、株主配当開始を目指し、ステークホルダーの皆さまとともに、継続的な企業価値向上を実現する

株式会社舞花との資本提携後の投資実行方針および連携について（進捗状況更新）

- 増資後の経営再建を優先実行するため、運転資金への充当を行いながら、まずは、Discoveriezの品質改善が進んでおり、今後は、Discoveriez AIへの本格的な投資と合わせて、人材採用・組織再整備への投資を並行し、収益改善を図る

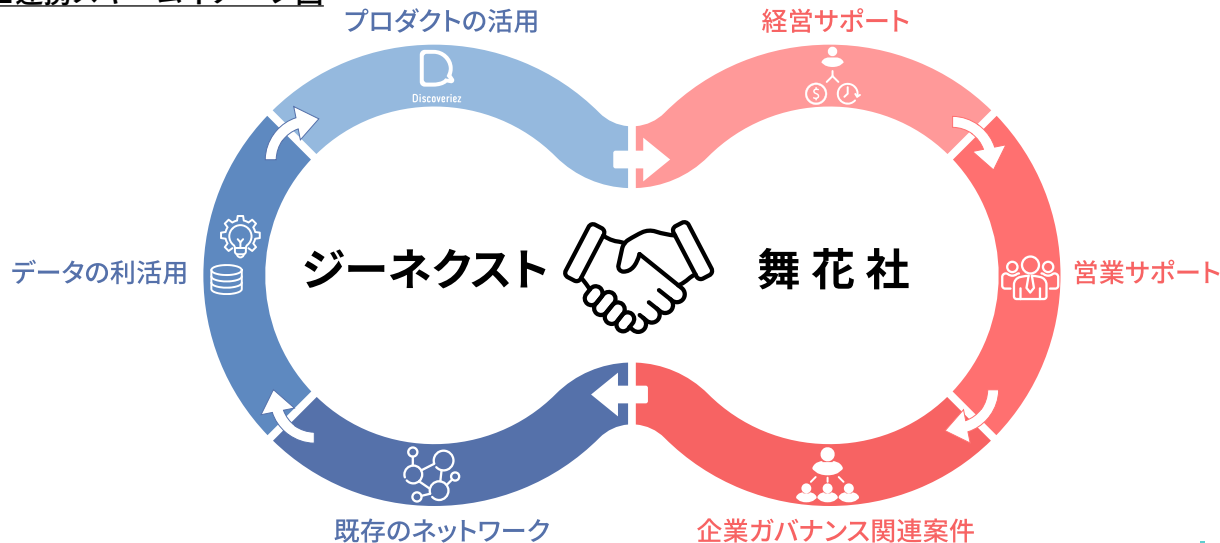
■舞花社との業務支援合意内容

内容	状況
① 新規サービスに関するコンサルティング	進行中
② 当社との親和性の高い業務提携先の紹介及び共同開拓	重点加速中
③ M&A案件の紹介、及びターゲットをリストアップした上での当社からの能動的なM&A提案活動に係る支援	加速中
④ 人材採用・人材強化に係る支援	進行中
⑤ IRに関するアドバイスの提供、IR支援、投資家の紹介	進行中

■資金調達における資金使途充当状況

資金使途の目的	充当金額 (百万円)	充当内容
「Discoveriez」における品質改善・AIプロダクトへの投資	70	「Discoveriez」における品質改善にかかる業務委託費用・AIへの研究開発費用に充当
人材採用・組織再整備	4	組織再整備にかかる人事制度構築費用・人材採用費用に充当
運転資金	132	円安で高騰するサーバー代や社内人件費に充当

■連携スキームイメージ図



シナジーその1

- 当社が参入できていない企業ガバナンス関連案件やスタートアップ案件でのDiscoveriezおよびAIの利活用

シナジーその2

- 経営、営業などの支援として、当社の収益安定化に向けたコンサルティング、業務提携先の共同開拓サポート

シナジーその3

- 資本提携および業務提携先の共同開拓における、資金力の増強及び、サービスのアップデートなど

財務指標KPI（重要な経営指標の裏付け）

- クラウドMRR成長率が伸長していることから、ストック売上を財務KPIとしております
- 新たにSRM Design Lab事業成長率が著しく伸びていることから、売上高成長率を事業KPIに追加しております

成長性、収益性、効率性をチェックする財務KPI：ストック売上

成長性に影響する事業KPI：月次解約率*1、売上高成長率

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 (予想)	2026年3月期 (目標)
ストック売上 (百万円)	150	194	222	322	○ 374	○ 405	420~450
月次解約率(%)	0.00	0.19	0.03	0.28	○ 0.14	○ 1%未満	0.8%未満
売上高成長率(%)	4.2%	64.1%	-42.8%	31.1%	-5.6%	10.2%	50%以上
(参考) MRR (百万円)	14	17	21	31	33	35	-

開示予想数値の
達成予定

2025年3月期
(目標)

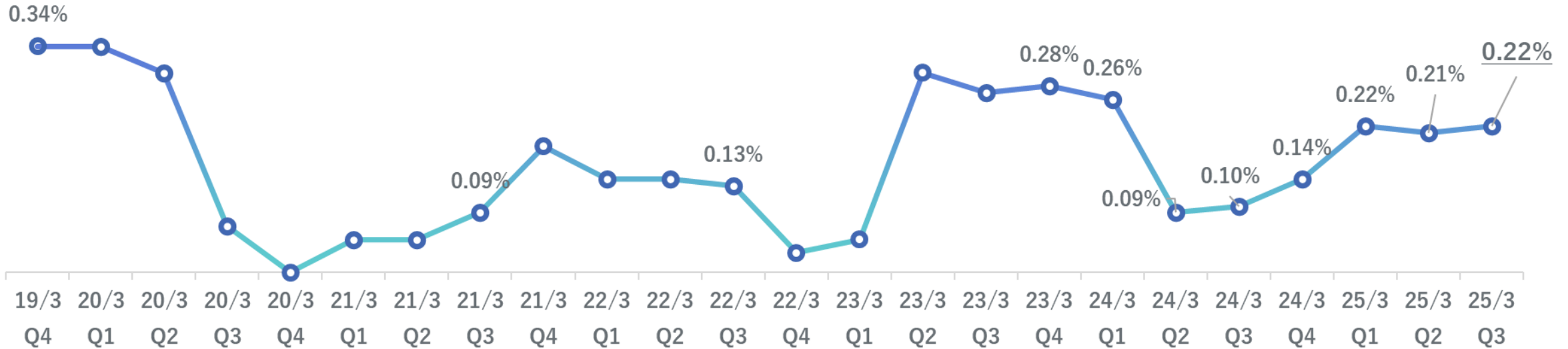
400~420

1%未満

-

- 過去12か月平均の月次解約率は0.22%と引き続き低水準を維持。通期に向け、より低下する予定
- 新経営体制に移行し、プロダクト品質をより安定化、改善活動を実施し、生成AI活用提供含め収益拡大および高い顧客満足度の維持、継続を実行

月次解約率^{*}の推移



主要なリスク		顕在化の 可能性・時期	顕在化した 場合の影響	対応策
情報セキュリティ	不正アクセス、コンピュータウイルスによる被害、内部者・外注先による情報漏洩等により、顧客の企業情報や顧客が保有する個人情報等、様々な機密情報が漏洩するリスク	中／不明	大	<ul style="list-style-type: none"> ・従業員・外注先へのセキュリティ教育の徹底 ・プライバシーマーク、ISMSの認証を取得して、継続して更新 ・社内でのアクセス権限の設定
システム障害	システム障害等によりクラウドサービスが停止すると、顧客企業から信頼を失い、取引の解消による売上高の減少や損害賠償請求等が発生するリスク	小／不明	中	<ul style="list-style-type: none"> ・サーバの負荷分散、定期的なバックアップの実施 ・専門家による脆弱性診断とその対策の実施 ・有事に備えてBCPを策定
新規顧客獲得	当社プラットフォームの市場競争力の低下や見込み顧客の意思決定の遅延等によって新規顧客の獲得が想定以上に進まないリスク	中／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・セールスパートナーの強化 ・カスタマーサクセス、テクニカルサポート部隊の体制強化 ・ユーザー会の実施等による既存顧客とのネットワーク強化
技術革新・競合環境	当社の事業展開の領域において技術革新や低価格製品・サービス等強力な競合他社が出現するリスク	中／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・当社の競争力の源泉であるプラットフォームの継続的強化の実施 ・エンジニアの採用・育成に努めるとともに、現従業員のレベルアップを図るために教育・ナレッジの共有 ・M&Aおよびアクハイアリングの検討
人材の確保	専門技術・知識を有する技術者、システムの知識・販売ノウハウを有する営業部員などを中途採用により確保していますが、人材の確保が進まなかった場合や流出するリスク	中／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・採用担当者の増員により、採用活動の強化 ・現従業員のレベルアップを図るために教育の実施やナレッジの共有 ・より適正な評価を実施するために新評価制度の立案

*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、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

- 2024年9月13日より新経営体制にて運営
- 経営再建、持続的成長とガバナンス強化を両立する観点から、多様なバックグラウンドを持つ取締役を配置し、経営を推進

代表取締役

村田 実MINORU MURATA
1988年12月7日生

2011年、関西大学卒業後、光通信グループにて、OA機器営業に従事した後、デジタルガレージグループにて不動産業界向けに制作・メディアバイイング、マーケティング支援、クライアントとの新規事業開発まで幅広く経験。その後、博報堂DYデジタル（現Hakuhodo DY ONE）にて、デジタルプラットフォーム担当として、様々なクライアントに対し、オンライン/オフラインの統合マーケティング提案、運用まで一貫して推進。また、デジタル販促に特化した子会社設立準備等に従事。2018年12月に当社に参画し、営業責任者として、上場を牽引。以降、コールセンター領域への新規事業開発やSRM Design Labの立ち上げ等を実施。再度、営業管掌に戻った後、管理管掌を経て、2024年9月代表取締役就任。

取締役（開発管掌）

小沼 忠國TADAKUNI KONUMA
1984年07月23日生

2007年に新卒で株式会社ヴィンクスに入社。大手小売業向けPOSシステム・顧客管理システムの新規開発から運用を一貫して担当。2015年に自身が代表を務める法人を設立し、技術だけではなく経営者としての視点も持ち合わせ、多数の大手Web系企業の新規事業立ち上げや、システムリプレイス案件に従事し、上流下流を問わない幅広い開発運用スキルとマネジメント力、海外拠点でのオフショア開発等の知見を有し、様々なクライアントの課題解決に貢献。2023年4月より当社に業務委託として参画し、プロダクト負債の解消やコスト削減に貢献。開発体制の再整備に取り組む。2024年9月取締役CTO就任。

取締役（社外）

高橋 智SATORU TAKAHASHI
1972年03月17日生

1995年、法政大学文学部史学科卒業。公認不正検査士。株式会社ワークスアプリケーションズをはじめ複数の事業会社での財務経理業務を経て、株式会社スタートトゥデイ（現株式会社ZOZO）東証マザーズ上場時の準備業務に従事。同社において、経営管理本部長として管理全般を担当。2010年に上場準備実務支援を行う株式会社アクロスガシーを設立。上場準備支援に加え、上場企業の適時開示支援や上場準備企業の管理部門体制構築支援を手掛ける。個人として、在任時に上場した株式会社アイリッジ、室町ケミカル株式会社はじめ複数の社外取締役、社外監査役を歴任。2024年9月に当社社外取締役就任。

取締役（導入・サポート管掌）

小林 潤一JUNICHI KOBAYASHI
1984年11月14日生

2007年 早稲田大学卒業後、トヨタ自動車株式会社に入社。車載電子制御システムの開発業務や仮想空間上で車両を走行させるシミュレーション環境構築の技術領域において、燃料電池車MIRAI や自動運転搭載車両の開発実績を持つ。2019年～2021年には、新規事業企画分野において、モビリティに関連するモバイルアプリケーションのマーケティング、営業、開発を経験。2021年8月にはヤマモリ商事（現Y&K VENTURE PARTNERS）においてITコンサルティング事業の責任者として従事した後、2023年10月より当社からDiscoveriez 導入支援の業務委託を受ける。2024年7月より当社に参画し、導入・サポート責任者として製造業で培った原価管理の仕組み化を主導し、2024年9月取締役就任。

取締役（社外）

江頭 敬太KEITA ETO
1985年05月09日生

2009年株式会社博報堂に入社。営業職にてファッション通販大手、航空会社等を担当。その後、株式会社アイスタイルにて事業戦略室に従事。ベンチャーキャピタルを経て、2013年株式会社IROYA を創業。キュレーションコマース事業、OMO-SaaS事業を運営し、大手事業会社数社などの資本業務提携などを行い資金調達も実行。System Service部門でGood Design 受賞（2015）、筑波大学との産学連携、Red Herring top100global(2017)に選出。2018年TOPPAN 株式会社へOMO-SaaS 事業をカーブアウトし、同年株式会社Monoposの代表就任。2020年4月ハンズオン型コンサルティングを軸にした株式会社ANON を創業。上場時より株式会社G-NEXT に従事し、IR や事業計画策定、SRM Design Lab の立ち上げなどに従事、2024年9月社外取締役就任。

監査役 ～ Auditor ～

常勤監査役

信原 寛子

Hiroko Nobuhara

監査役（非常勤）

齊藤 友紀

Tomokazu Saito

監査役（非常勤）

江本 卓也

Takuya Emoto

免責事項

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。

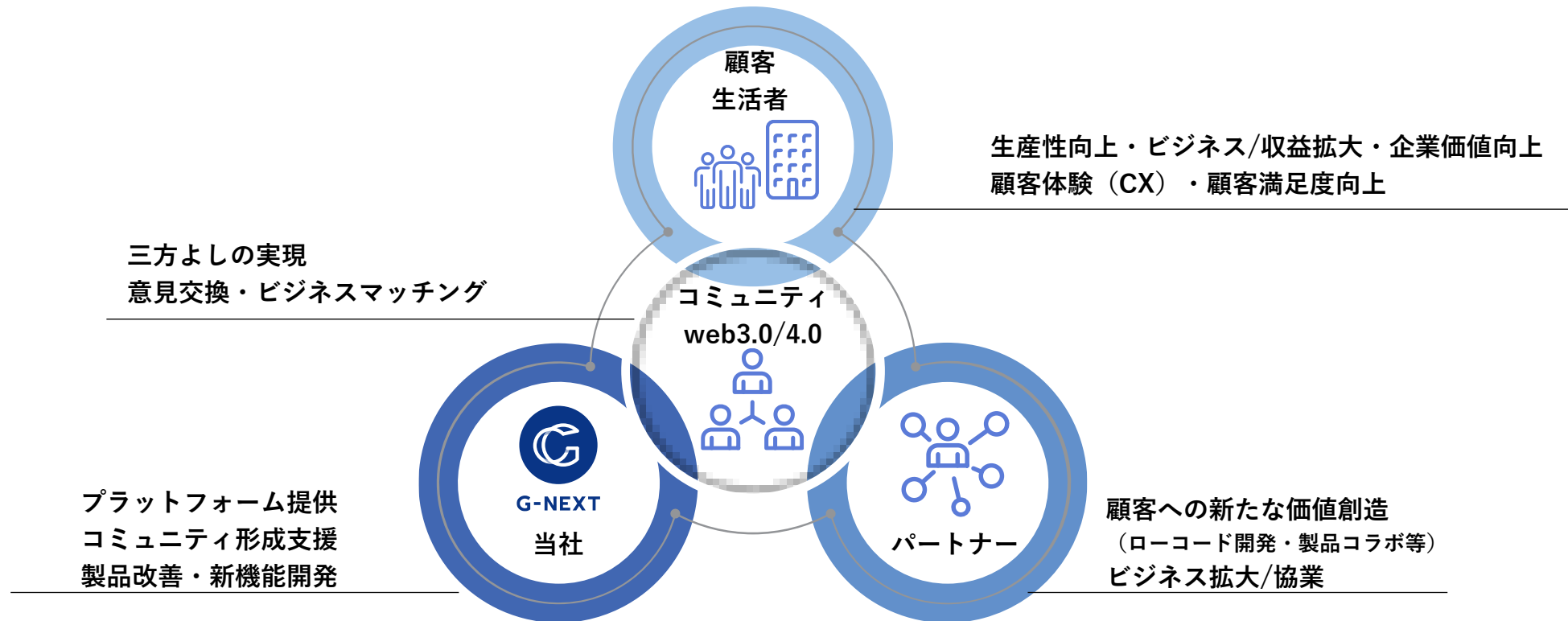
本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきましては、アップデートは毎年6月末を目途として開示を行う予定です。

1. 中期経営計画
2. FY2025（2025年3月期）の業績予想について
3. 市場環境、ビジネスモデル
4. 財務戦略とリスク情報
5. Appendix. サービス概要等

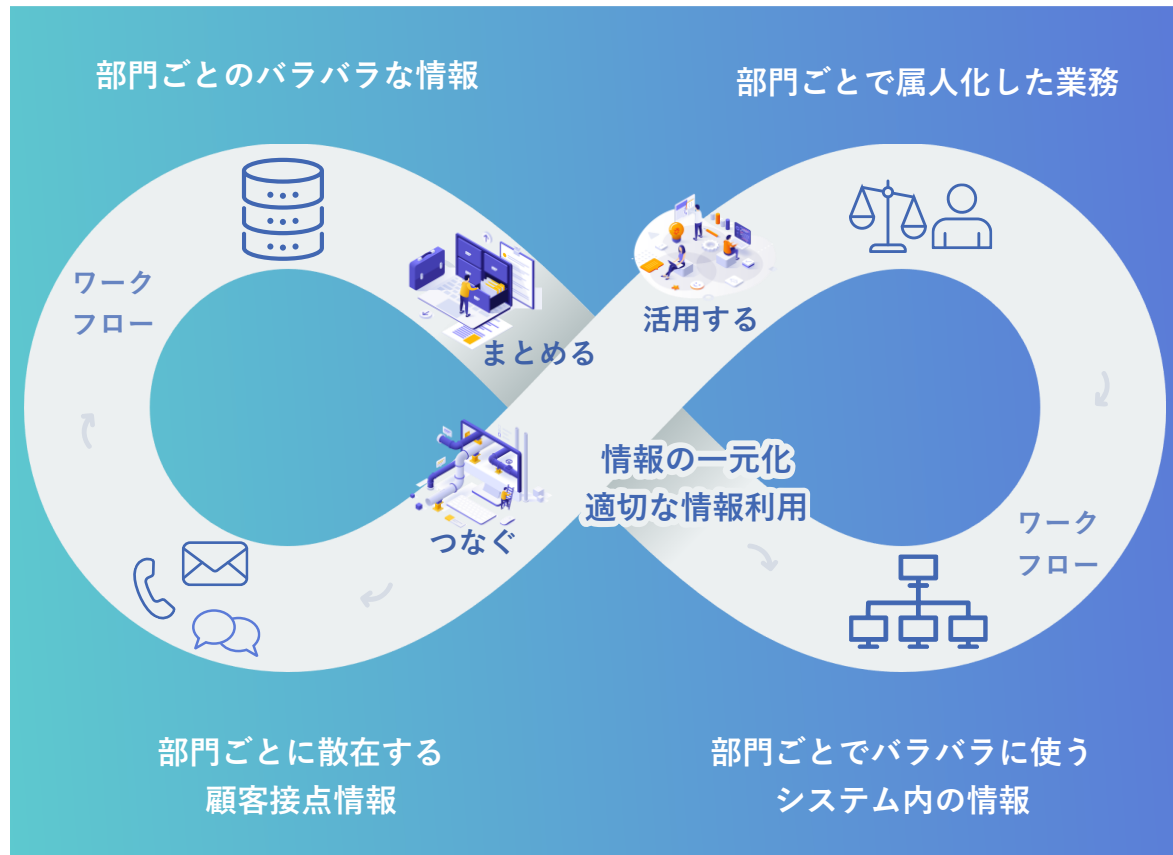
■ 当社が目指す「SRM (Stakeholders Relationship Management)」の概念図

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



- 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を中心に企業内外の情報が循環（概念図）



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
- ・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）

業務
効率化

サービス
顧客体験
改善

売上
UP!

- ステークホルダーと顧客価値(カスタマーバリュー)の創造につなげる共創型の取り組み「SRM Design Lab」
業務効率化・収益アップ・競争力強化におけるIT戦略企画～運用後も含め、継続的に伴走型支援

SRM Design Labは、

創業以来、顧客対応システムに取り組んできたジーネクストの経験をもとに、顧客価値創造を実現するために、客観的な視点で業務フローとシステムフローを整理し、企業における本質的な課題解決に向けた仕組み作りを伴走支援するサービス

【サービス提供イメージ】

・ 伴走支援サービス

クライアント様のビジネス課題の解決に向けた最適なパートナー企業を紹介し、その後の案件管理からデータ利活用の提案まで一気通貫で支援

・ 各業種・業界との対話

顧客対応の課題や生活者の声の収集に関する情報発信・共有の場の創出

・ Discoveriezの機能開発・改善、パートナーとのコラボレーション

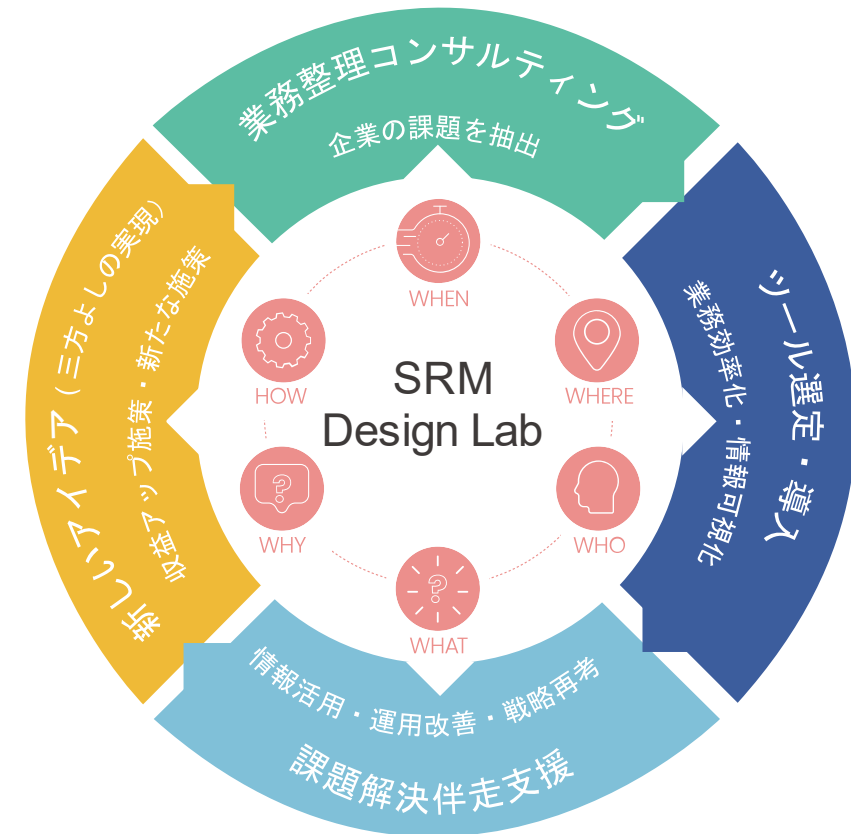
顧客対応の課題や生活者の声の収集に関する情報発信・共有の場の創出

・ 生成AIを活用したサービス

自律型AIによる完全自己解決を目指す顧客対応

・ AIデータセンターおよびGPU/サーバ等の調達ご支援

ソフトウェア、ソリューション、ハードウェアを組み合わせた包括的な課題解決支援



デベロッパー

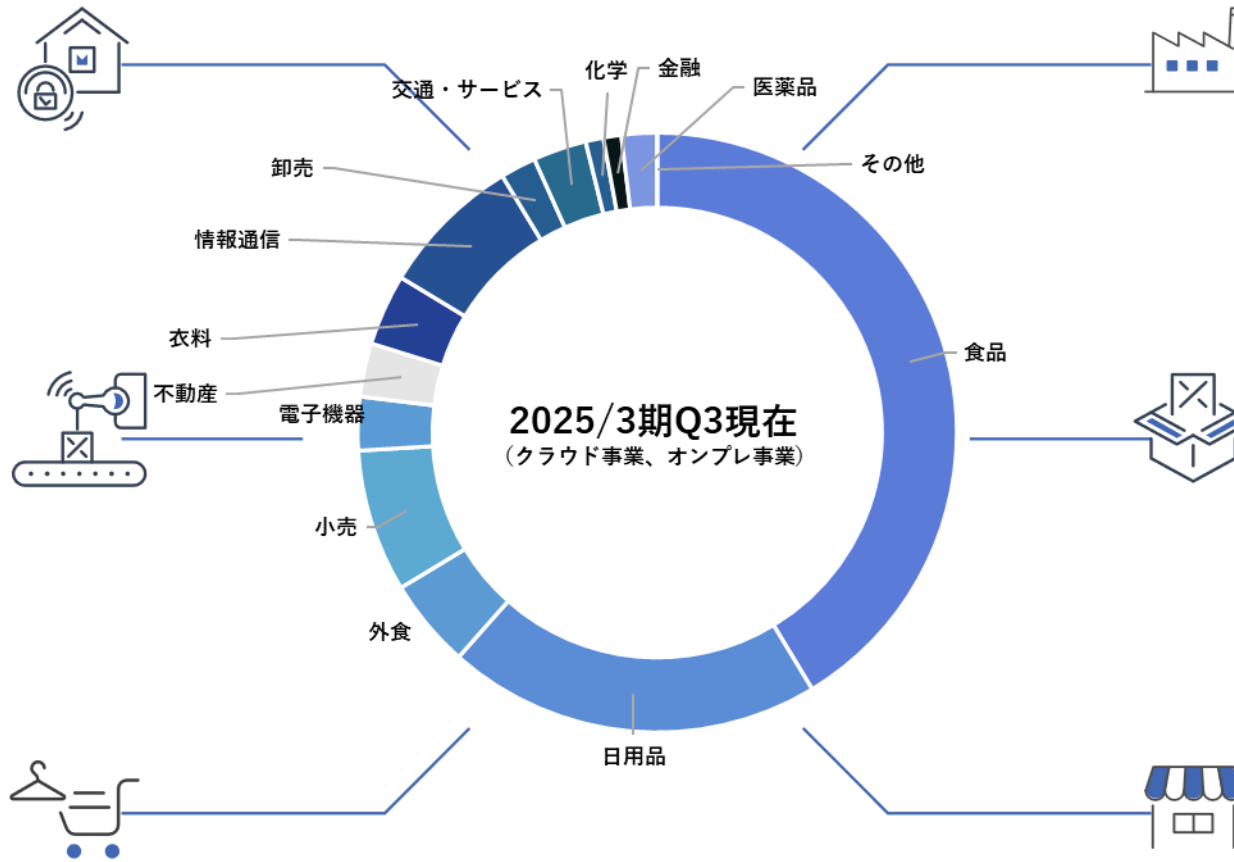
顧客からの問い合わせ情報を、営業担当者がスマートフォンで確認し、アップセル・クロスセルに迅速につなげる情報として活用。

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。

- オペレーターの迅速な回答、対応時間の短縮（ACWにかかる時間を大幅に削減し省人化） および顧客データの正確な管理を実現。Discoveriezとの連携も段階的に実装中（オプション化完了）



CTI/PBX

連携



反映



要約

Discoveriez		受付情報	ユーザー	録音	メール	掲示板	店舗検索	レポート	特殊顧客	
作成	編集	複製	対応依頼	メール返信	対応入力	コメント	帳票出力	承認	前へ 次へ	
受付番号	001234	受付方法	電話	公開		受付日時	2020/04/01 10:00			
対応状況	対応中	受付者	川田 あゆみ			完了日時				
▼		案件受付	現品受取	調査依頼	調査報告	報告完了	案件完了			
基本情報		調査依頼	調査結果	調査報告	代替品	音声	添付	関連案件	履歴	Todo
現品送付	<input checked="" type="radio"/> 有 <input type="radio"/> 無									
受取品詳細										
調査報告書	<input type="radio"/> 要 <input checked="" type="radio"/> 不要		保健所報告	<input type="radio"/> 要 <input checked="" type="radio"/> 不要						
優先										
依頼内容										

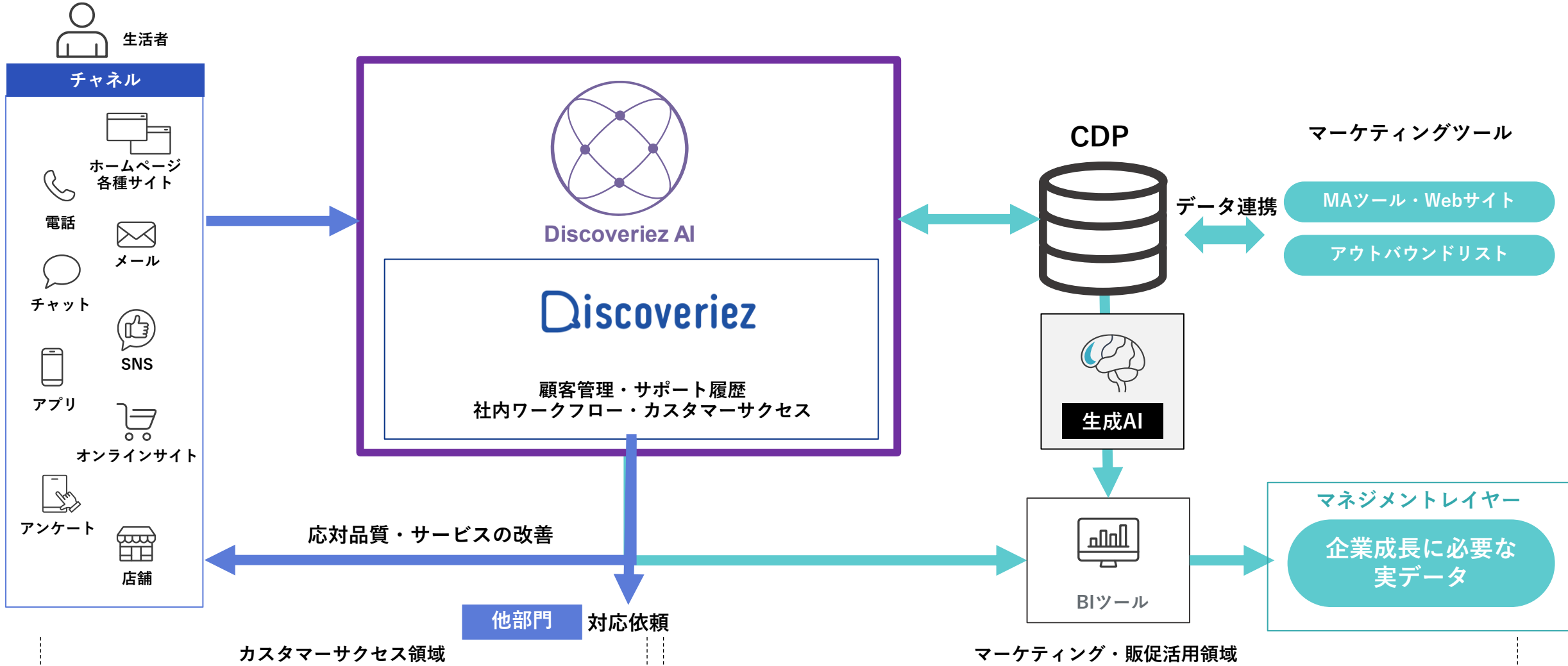


オペレーターが電話対応終了後、自動的に文字起こしデータと要約データがDiscoveriezに組み込まれる

Discoveriez AI 生成AI活用に関連する取り組み状況について

- Discoveriez内のデータを生成AIを活用し、カスタマーサクセスだけでなく、経営、マーケティングへの活用を促進中

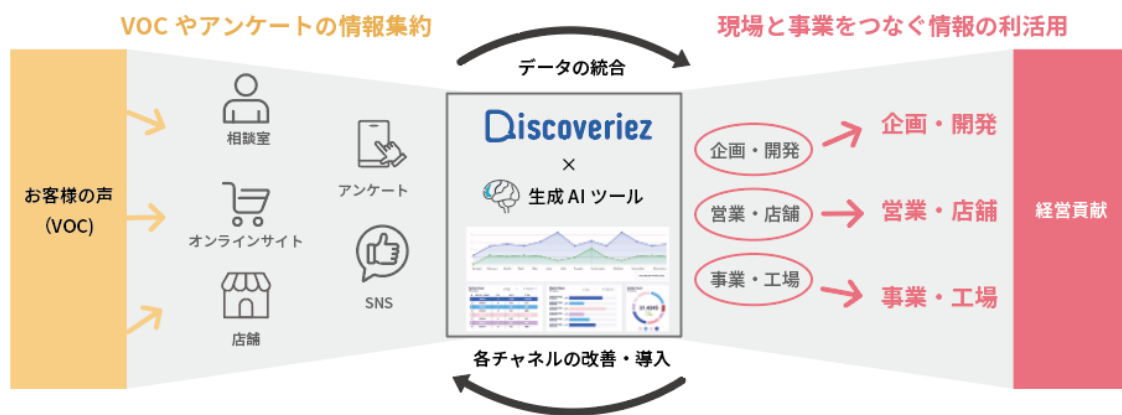
<顧客体験改善における生成AI活用例>



■ プレジール様と協同で「Discoveriez」を導入

プレジール様

「GRAMERCY NEWYORK（グラマシーニューヨーク）」、
「FOUNDRY（ファウンドリー）」、「AUDREY（オードリー）」、
「Tartine（タルティン）」、「薫るバターSabrina」など、
それぞれに独自の個性を持ったブランドを展開し、企画・製造・販売までを
一貫して自社で手掛ける洋菓子メーカー



Discoveriez導入の背景

百貨店や空港を中心に多角的な店舗展開を進める一方、店舗、ECサイト、メールを通じたデジタルチャネルでの顧客対応が急速に拡大。

急速な市場環境の変化に伴い、顧客接点から得られる顧客の声（VOC：Voice of Customer）を経営と現場双方で活用し、顧客満足度向上と事業の更なる成長を図るための仕組みづくりが急務となっており、顧客の行動履歴管理・VOCデータベースとして汎用的に利用できるツールとしてジーネクストの「Discoveriez」を採用。

Discoveriez導入の目的

VOCを軸としたシステム構築の第一弾の施策として2024年7月より段階的に「Discoveriez」の導入を開始。

- 顧客対応データの蓄積と統合（DB化）
ブランドごとに分散していた問い合わせ情報を統合管理し、迅速かつ的確な対応を実現。
- 対応ステータスの可視化
問い合わせの進捗状況を一目で把握可能にし、対応品質の向上を目指す。
- お褒めの言葉の社内見える化
顧客からのポジティブなフィードバックを製造現場で共有しモチベーション向上と品質改善を促進。
- 属人化の解消と品質統一
食品業界のノウハウを活用しつつ、効率的かつ最適なコストでの構築を実現。

※今後の展望：

第二弾として連携ダッシュボード化の連携支援、製造、店舗の最前線にも顧客の声の活用の文化を浸透させる取り組みを加速化

- カスタマーセンターの構築、システム導入から、導入後の改善提案まで一気通貫で対応し、新たなマーケット開拓の下支えや、顧客対応における業務品質の向上を実現

<提供ソリューション>



伴走支援サービス

×



サイト修繕支援

上流支援～Discoveriez導入

顧客対応の戦略立案・構築

Discoveriez導入



データ分析、利活用

スクレイピング(クローリング)

FAQ改善



下流支援

カスタマーセンター運用最適化

<解決アプローチ>

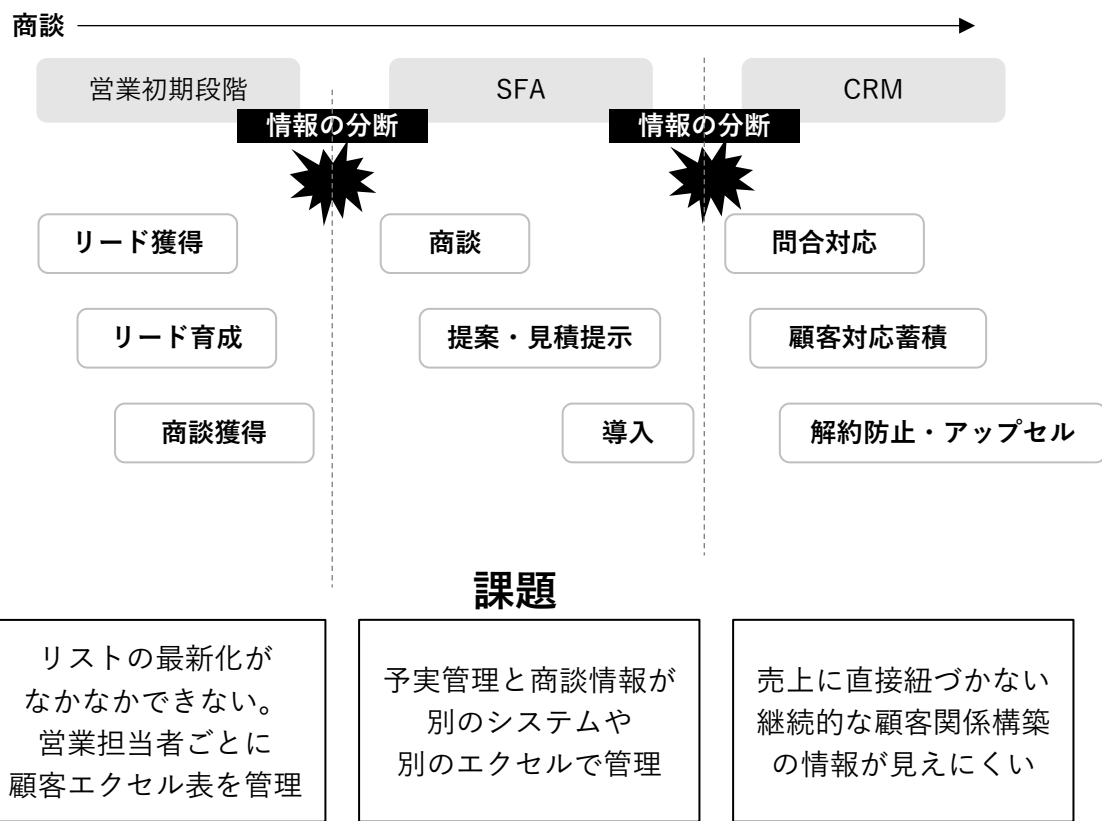
システムとBPOコールセンターのあるべき姿の設計を行い、Discoveriezの導入とカスタマーセンターの構築を実現。

Discoveriezに蓄積したVOCデータ（3年分）のクローリング作業および、商品単位、問合せ単位での傾向値の解析を実施。クライアント様は、その情報をもとに、ホームページの「よくある質問」のFAQページ改修の素材として活用。点在していた情報を整理し、より使いやすいWebサイトへの進化を支援。

自社ECサイトを立ち上げるため、より専門性の高い対応ができるBPOの切り替えを検討。

As - Is

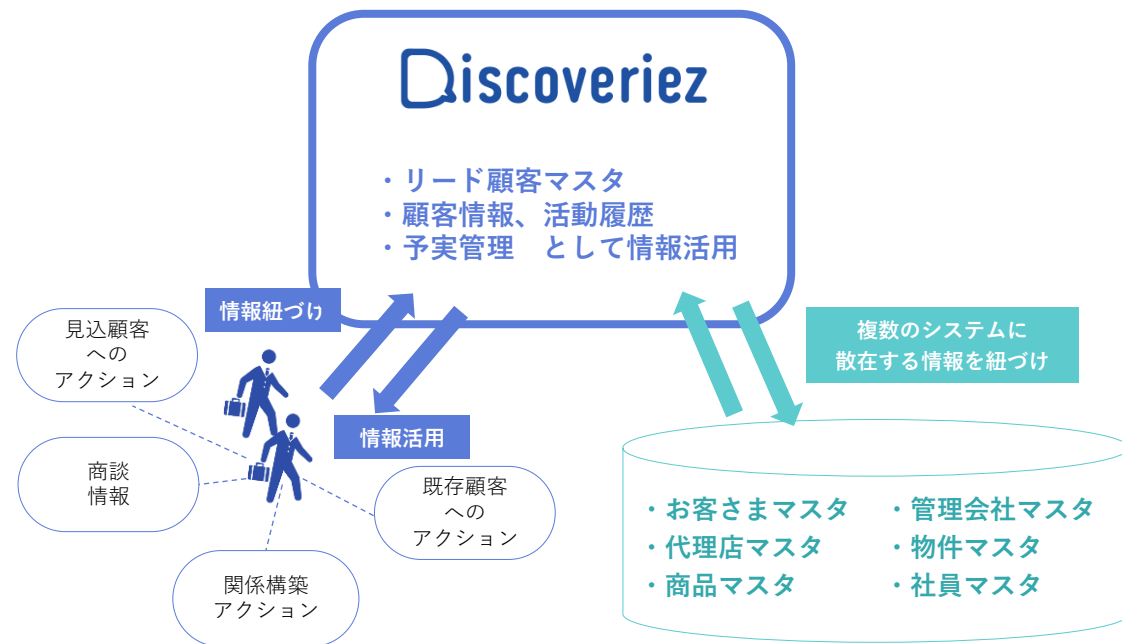
営業ツールが部分最適化されており、複数サービスの横並びでの他の営業担当者の活動履歴が取得しにくい



To - Be

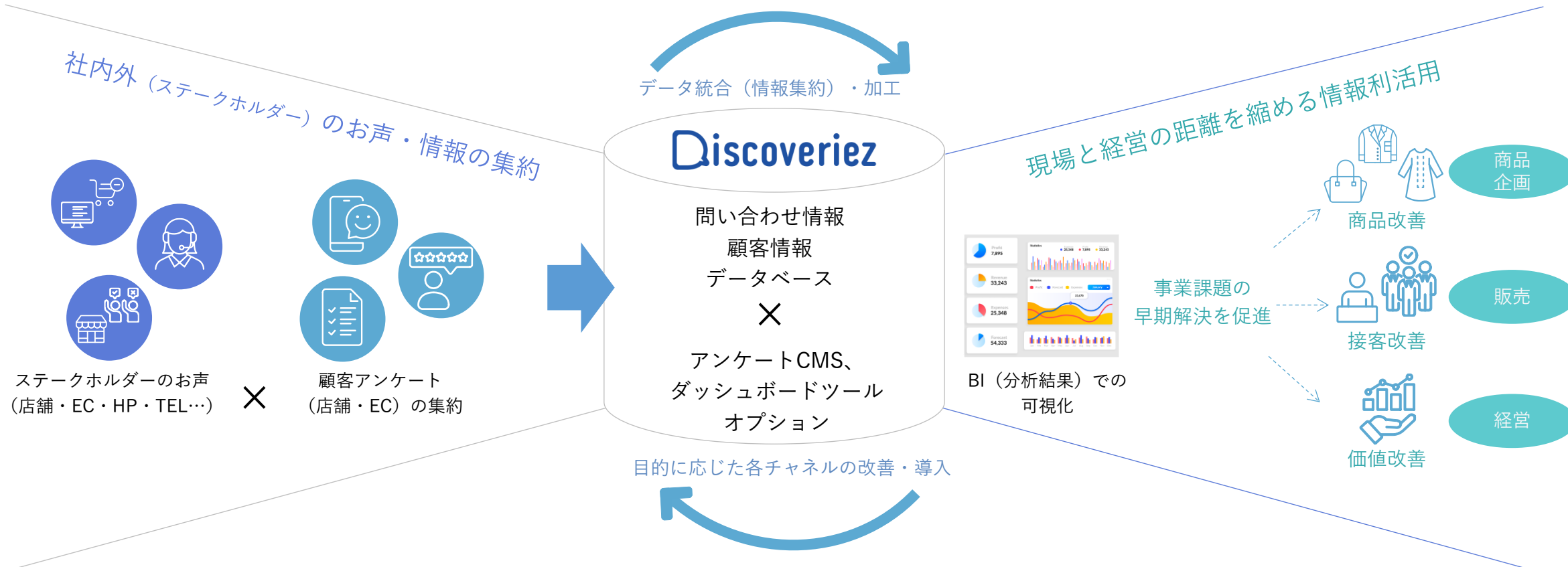
各営業担当者のアクションがわかりやすくなり、部署をまたいだ営業担当者の履歴管理を実現し、ナレッジを増やし、売り上げにつながるアクションへ

営業情報の蓄積を目的とした営業履歴を集約・管理するシステムの構築 (複数システムのマスタの情報一元化)



店舗やEC等でバラバラに管理されていたステークホルダーの声の入口やツールを統合し、Discoveriezへ集約
販売チャネルに関係なく、ステークホルダーのお声をダッシュボード（BIツール）へ反映
リアルタイムかつ最適な粒度での情報が経営の中核となるデータとして活用

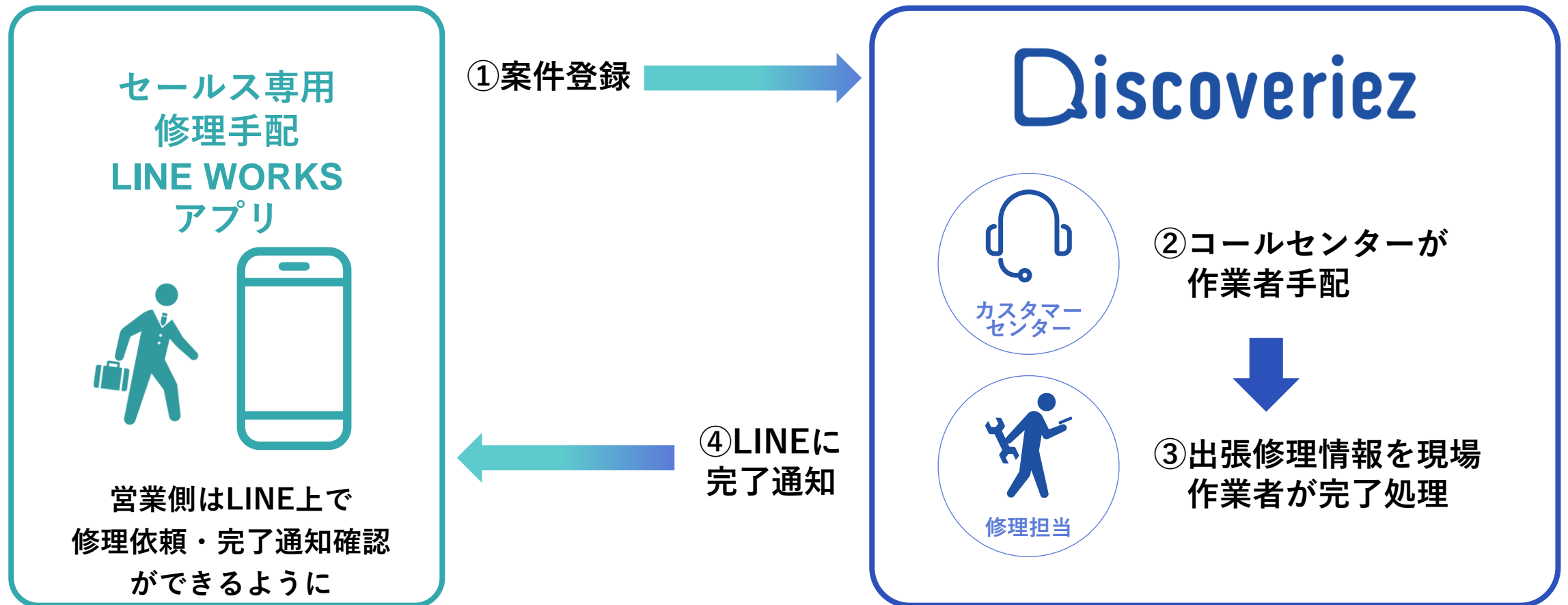
<提供イメージ>



SRM Design Labとして上流から運用支援までをトータルでエグゼキューションからサポートまでを対応中
更なる運用改善を経て、「お客様の声を中心とした経営の実現を推進する企業様のニーズ」に応えるパッケージ化

- セールス向けLINE WORKSアプリとDiscoveriezのデータ連携の実現事例

コールセンター、修理担当者、営業のワークフローをつなぎ、
修理対応における業務効率化、収益化に貢献





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...

G-NEXT