

G-NEXT

2026年3月期 通期決算説明資料

株式会社ジーネクスト

2026年5月14日

証券コード：4179（グロース市場）

V
O
I
C
E

AGENDA

01

エグゼクティブサマリー

決算ハイライト / トピックス

02

2026年3月期 通期連結業績

詳細業績 / KPI推移 / 投資方針

03

2027年3月期 通期連結業績予想

振り返り / 事業方針

04

中期経営方針（サマリー）

経営目標 / 事業ポートフォリオ

05

事業／サービス概要

会社概要 / プロダクト / 事例

06

Appendix

市場環境 / 競合優位性 / リスク

01

エグゼクティブサマリー

V
O
I
C
E

創業以来初の売上高10億超にて着地

Q4、5年ぶりに四半期営業黒字化、企業再建の成果が見え始める 2月3月ともに単月営業利益が黒字着地

5年ぶりに四半期営業利益黒字化を達成。対前年同期比で赤字幅が大幅縮小。

既存（ソフトウェア）事業とソリューション事業にて収益改善、ハードウェア事業が売上の成長をけん引。

FY2027連結予想

- ・ FY2027も継続大幅改善見込み。通期黒字化予定。継続企業の前提に関する注記解消を目指す
- ・ FY2027ガイダンスは、中期経営計画通り、売上高：1,500～1,600百万円、営業利益30～40百万円を予定
- ・ 営業赤字の脱却を目指し、収益力強化のため営業活動およびパートナーとの連携・提携を活発化
- ・ 現中期経営計画の最終年度FY2028ガイダンス（売上高：2,500百万円、営業利益90百万円）に変更なし

Q4、5年ぶりに四半期営業黒字化、企業再建の成果が見え始める

2月3月ともに単月営業利益が**黒字着地**

■ FY2026 通期業績サマリー

連結 / 単位: 百万円

売上高 (通期)

1,015 百万円

売上総利益 (YoY)

180.0 百万円 **改善**

営業利益 (YoY)

104.0 百万円 **改善**

売上高成長率 (YoY)

+46.8%

売上総利益成長率 (YoY)

+88.1%

営業利益改善率 (YoY)

+ 59.7% **改善**

■ FY2026 通期業績サマリー

売上高（通期）

1,015 百万円



ストック売上（通期）

465 百万円

クラウドMRR成長率（YoY）*1

+16.0 %

クラウド売上比率（YoY）*2

85.8 %

SRM Design Lab売上高成長率（YoY）

231.4 %

解約率*3

0.74 %

売上総利益（YoY）

180.0 百万円 **改善**



Discoveriez売上総利益成長率（YoY）

+39.4 %

SRM Design Lab売上総利益成長率（YoY）

+713.4 %

*1 クラウド事業におけるストック売上（月次のライセンス料）の月額合計額

*2 一時的なその他（ハードウェア事業、オフショア開発等）の売上を除いて算定。その他の売上を含むクラウド売上比率50.3%

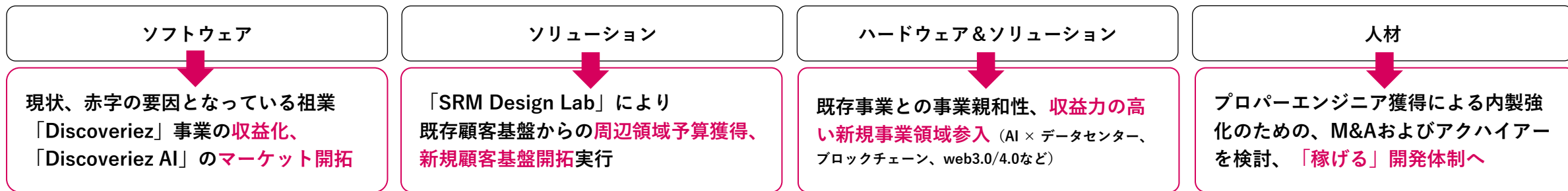
*3 月次解約率（導入料、改修を除いた月次のライセンス料およびメンテナンス・保守料について、当月解約によって減少した月次収益を、前月の月次収益合計で除して算出）の過去12か月平均

02

2026年3月期 通期連結業績

V
O
I
C
E

■ FY2026 事業方針 経営再建に向けた直近の活動サマリ



| 活動方針 | 目的 | 内容 | 状況 (更新箇所) |
|---|---|--|--------------|
| 【ストック売上寄与施策】 「Discoveriez」事業の収益化 5年ぶり四半期黒字化 | 慢性的に不採算事業である祖業の収益化、赤字案件撲滅 | 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 | 継続改善中 |
| | 正確な原価計算による正しいコスト把握 | 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 | 改善中 |
| | 低解約率継続によるストック売上の強化 | 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 | 継続進行中 |
| 【フロー売上 寄与施策】 「SRM Design Lab」、生成AI、テクノロジー領域での事業拡大 | 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 | 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 | 進行中 |
| | 「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 | 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 | 進行中 |
| | | 「Discoveriez AI」、「音声AI」を軸にしたAI領域での受託開発を含めた獲得を実行 | 進行中 |
| 【シナジー重視、開発力強化】 新規事業参入、M&Aを活用した成長 Japan Spark/VoX Live/ハードウェア | 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 | 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、アクハイアを中心に検討を行い、稼げる開発体制への変貌を遂げる | 継続強化中 |
| | 既存事業との関連性のある新規事業への参入 | 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 | 進行中 |
| | 企業価値向上 | | |

■ 2026年3月期 通期連結業績サマリー（対業績予想比）

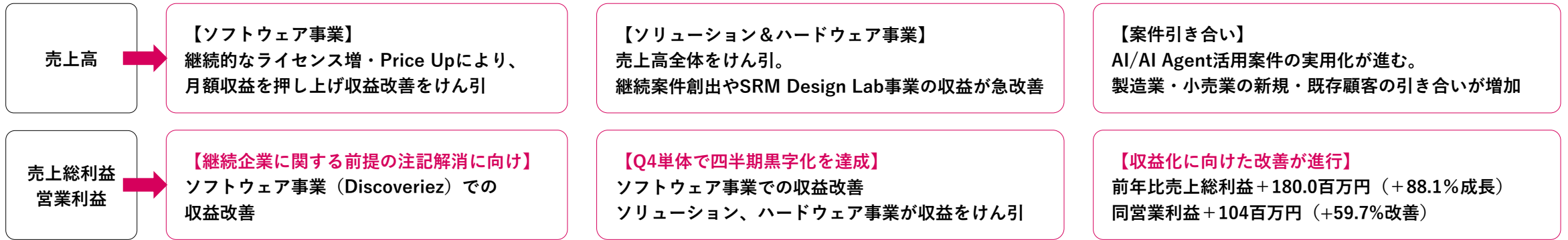
当初、通期黒字化予想であったが足元の状況を鑑み営業利益を見直し（2026年2月13日付開示）
 通期売上高は、前期比46.8%増加と創業来初の10億円超を達成。
 売上総利益88.1%増加、営業利益は59.7%改善と経営再建、黒字化に向け堅調な着地。

（金額：百万円）

| 科目 | FY25/3 (実績) | FY26/3 (実績) | 前期比 (%) | 業績予想達成率 (%) | FY26/3 (業績予想) |
|------------|----------------|----------------|----------------|-------------------|-------------------------|
| 売上高 | 691 | 1,015 | +46.8 | 92.2~96.6 | 1,050~ 1,100 |
| 売上原価 | 487 | 631 | +29.5 | - | - |
| 売上総利益 | 204 | 384 | +88.1 | - | - |
| 売上総利益率 | 29.5% | 37.8% | +28.1 | - | - |
| 販売費及び一般管理費 | 378 | 454 | +20.1 | - | - |
| 営業損失（△） | △174 | △70 | +59.7改善 | 71.4~100.0 | △70~△50 |
| 営業利益率 | - | - | - | - | - |
| 経常損失（△） | △189 | △71 | - | - | - |
| 当期純損失（△） | △218 | △72 | - | - | - |

■ FY2026 Q4 連結業績ハイライト

創業来初の通期売上高10億円、5年ぶりの四半期での営業利益黒字を達成。
苦戦をしていたソフトウェア事業をはじめ、全事業において大幅収益改善。



<事業別ハイライト>

| | | |
|--|---|--|
| <p>ソフトウェア事業 (Discoveriez)</p> <p>単年での営業利益の計画未達</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存顧客リプレイスが計画通り進まず、利益減 ・新規大型案件の受注時期のスライド <p>来期以降の事業全体の収益化の実現</p> <ul style="list-style-type: none"> ・収益重視を重点活動とし、既存顧客のライセンス拡大提案やPrice Upによりストック売上が増加 | <p>ソリューション事業 (SRM Design Lab / Japan Spark / VoX Live)</p> <p>既存顧客への他社アライアンス製品のクロスセルが好調</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基幹システムや生成AI関連のプロダクト開発依頼など受託開発案件が進行中。来期も収益柱となる予定 <p>Japan Spark、公共案件や海外案件が進行</p> <ul style="list-style-type: none"> ・DiscoveriezとVoX Liveとの連携についても進行中 | <p>ハードウェア事業 (SRM Design Lab / VoX Technology)</p> <p>ハードウェア事業が継続して好調</p> <ul style="list-style-type: none"> ・期末案件の失注、期ズレがあったものの、売上高/収益化が予想比よりも大幅かつ早期に実現 ・来期以降は、子会社VoXテクノロジーが売上高をけん引する存在へ |
|--|---|--|

■ 2026年3月期 第4四半期および通期連結業績実績

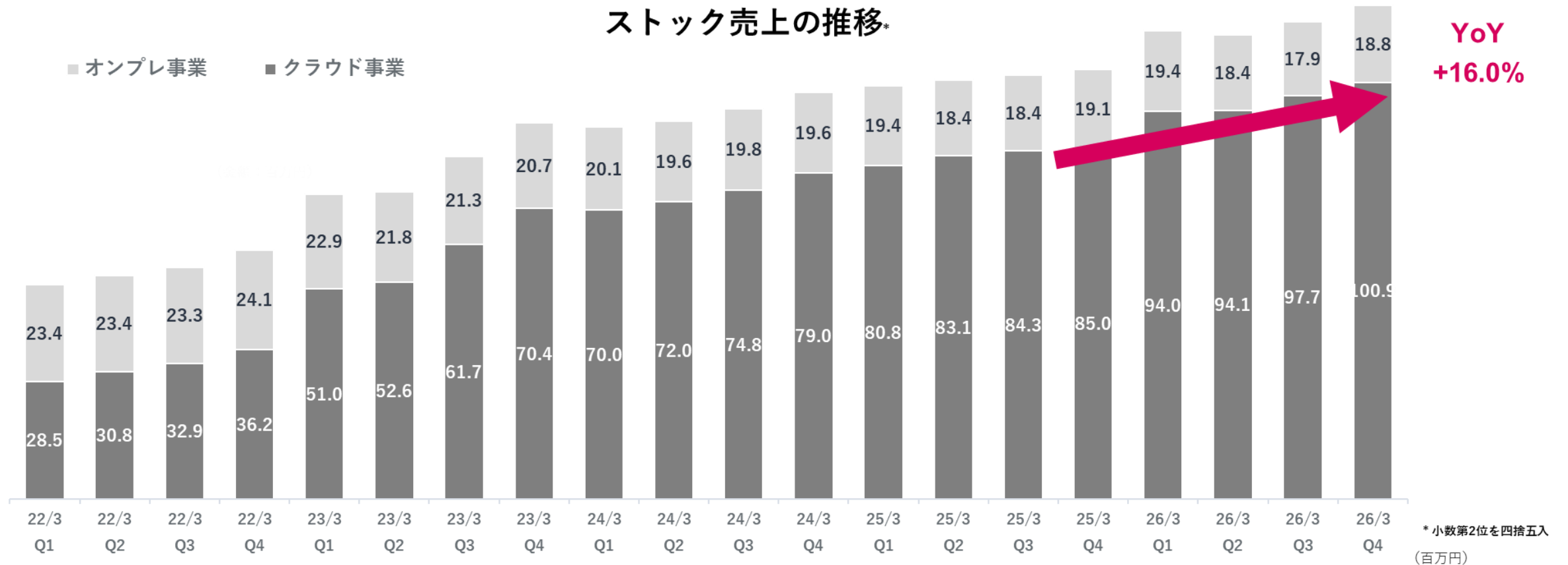
直近四半期の売上高は前年同期比71.5%増加、同売上総利益101.8%増加、営業利益は5年ぶりの四半期黒字を達成。
苦戦をしていたソフトウェア事業をはじめ、全事業において大幅収益改善。

| 科目 (金額：百万円) | 通期 | | | 4Q単体 | | |
|----------------|--------|--------|---------|-----------|-----------|---------|
| | FY25/3 | FY26/3 | 前期比 (%) | FY25/3 4Q | FY26/3 4Q | 前期比 (%) |
| 売上高 | 691 | 1,015 | +46.8 | 221 | 379 | +71.5 |
| 売上原価 | 487 | 631 | +29.5 | 155 | 246 | +58.0 |
| 売上総利益 | 204 | 384 | +88.1 | 65 | 133 | +101.8 |
| 売上総利益率 | 29.5% | 37.8% | +28.1 | 29.7% | 35.0% | +5.3% |
| 販売費及び一般管理費 | 378 | 454 | +20.1 | 105 | 114 | +8.6% |
| 営業損失 (△) | △174 | △70 | +59.7改善 | △39 | 18 | - |
| 営業利益率 | - | - | - | - | 4.7% | - |
| 経常損失 (△) | △189 | △71 | -62.2 | △40 | 17 | - |
| 当期純損失 (△) | △218 | △72 | -66.9 | △40 | 17 | - |

■ FY2026 Q4ストック売上の推移（クラウド・オンプレサービス）

- 月額料金のPrice Up施策を中心にクラウド累計MRRはYoY+16.0%と継続して成長
- Japan SparkやVoX Liveなどの他事業においてもストック型への移行を推進、全事業でストック売上が積み上がる予定
- ソフトウェア事業（Discoveriez）のストック売上での黒字化によるGC注記解消を目指し、来期も継続重点領域として対応

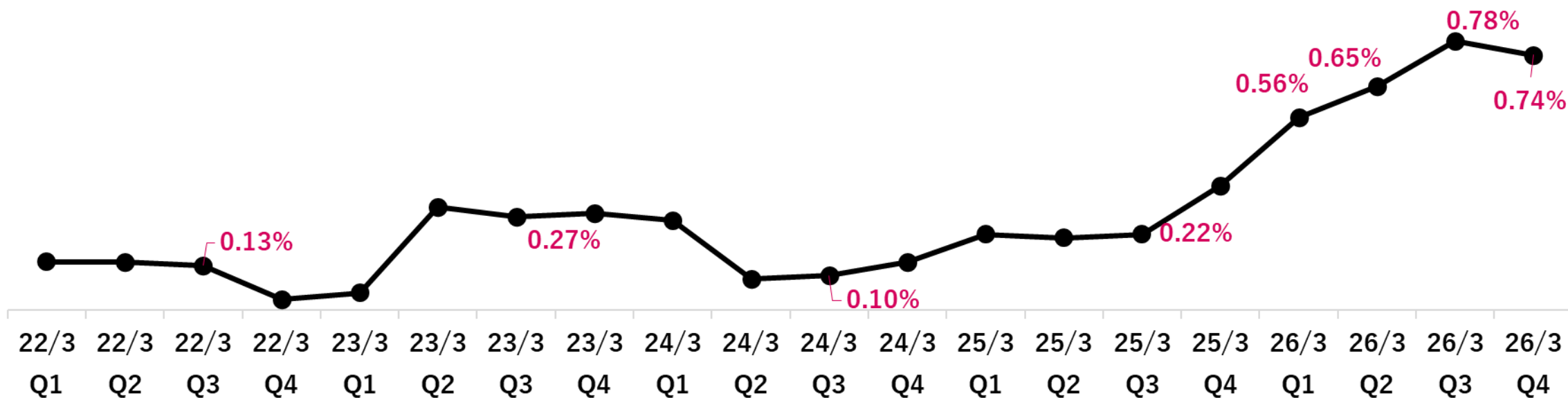
ストック売上の推移*



■ FY2026 Q4 月次解約率の推移（ソフトウェア事業「Discoveriez」）

過去12か月平均の月次解約率は0.74%とKPI比でも低水準を維持しており収益改善にも寄与。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



* 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

■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に追加。
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
MRR着地予想についても、予測可能な状態につき追加。

| | | 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 | 2026年3月期 (目標・修正) | 2026年3月期 (実績) |
|--------------|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------------|--|
| ストック売上（百万円） | 成長性、収益性、 効率性をチェック する財務KPI | 150 | 194 | 222 | 322 | 374 | 408 | 420~450 →455~460 |  465 開示予想数値達成 |
| 月次解約率（%）*1 | 成長性に影響する 事業KPI | 0.00 | 0.19 | 0.03 | 0.28 | 0.14 | 0.36 | 0.8%未満 |  0.74 開示予想数値達成 |
| 売上高成長率（%） | | 4.2 | 64.1 | -42.8 | 31.1 | -5.6 | 13.2 | 50%以上 →52~59% |  47.0 未達（進捗率90.4%） |
| （参考）MRR（百万円） | | 14 | 17 | 21 | 31 | 33 | 34 | 39 |  38.6 概ね達成 |

*1 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。

■Discoveriez / Japan Spark導入実績

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 (五十音順)

Manufacturer / Wholesale Business



Infrastructure / Developer



Contact Center / BPO



Insurance

Media



Retail / Restaurant

Others



■FY2026 Q4 受注 / 導入案件サマリー

▶ Discoveriez 受注 / 導入案件（一部）：ロイヤルカスタマー

【Discoveriez 移行】

- ・王子ネピア株式会社 様
- ・タカノフーズ株式会社 様

【導入後支援】カスタマーサクセス

- ・石井食品株式会社 様
- ・伊藤ハム株式会社 様
- ・株式会社オークワ 様
- ・オリジン東秀株式会社 様
- ・KINCHO園芸株式会社 様
- ・霧島酒造株式会社 様
- ・サントリーホールディングス株式会社 様
- ・株式会社トライアルカンパニー 様
- ・三菱鉛筆株式会社 様
- ・株式会社ロック・フィールド 様
- ・株式会社 ユニオントラスト 様 etc...

【導入支援】運用定着ご支援

- ・株式会社博報堂コンタクト&ロジスティクス 様

▶ SRM Design Lab 導入支援案件（一部）：ロイヤルカスタマー

【導入支援】運用サポートご支援

- ・カルビー株式会社 様
- ・グンゼ株式会社 様
- ・宝ホールディングス株式会社 様
- ・東急バス株式会社 様
- ・株式会社日立システムズ 様
- ・株式会社ミルボン 様
- ・株式会社良品計画 様 etc...

▶ JapanSpark 導入案件

【インバウンド支援&制作受託導入支援】

- ・医療AIプラットフォーム技術研究組合 様
- ・一般財団法人食品産業センター 様
- ・茨城県庁 様
- ・日島貿易 様
- ・BIPROGYチャレンジド株式会社 様
- ・フジッコ株式会社 様
- ・ましこラボ 様 etc...

▶ VoX Live

- ・テレビショッピング経由での購買

*五十音順

■Q4 トピックス (適示開示/PR情報)

企業・ブランド・クリエイターの“声 (VoX)”をリアルタイムで届けることをコンセプトとした、ジーネクスト独自のライブ配信・番組制作サービス「VoX Live (ボックスライブ)」を提供開始



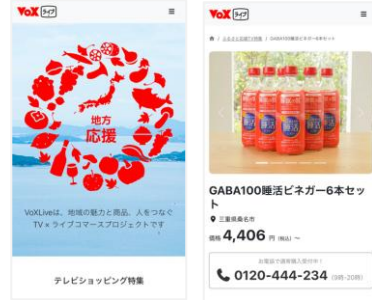
テレビショッピング

TikTokショップ・ライブコマース

ECサイト



『いいもの・美味しいもの お取り寄せ天国』BS、CS等で放映



2026年1月22日
株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、「VoX Live」の番組『いいもの・美味しいもの お取り寄せ天国』BS11での番組放映を開始！CS放送他への拡大も決定！

～公式サイトの特設ページリニューアル、TikTok新企画も始動～

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、当社が展開するライブコマース支援サービス「VoX Live (ボックスライブ)」の番組『いいもの・美味しいもの お取り寄せ天国』において、2026年1月23日（金）よりBS11にてテレビ番組の放映を開始いたします。

本放映を皮切りに、2026年2月以降は、その他BS局やCS放送等への展開も順次開始予定です。合わせて、「VoX Live公式サイト (https://voxlive.jp/)」をリニューアルし、新たに協賛企業の追加掲載を行いました。番組・イベント・デジタルコンテンツを横断した取り組みを通じ、多様な企業・お客さまの“声 (VoX)”を社会へ届ける基盤を強化してまいります。

テレビ番組について
VoX Liveのテレビ番組は、「リアルな声」が社会を動かす。想いや背景に光を当てる番組です。

- ・放映開始日：2026年1月23日（金）～
- ・放送局：BS11
- ・今後の展開：2026年2月以降、CS放送等へ順次拡大予定。視聴者に新たな価値観と発見を提供すると同時に、協賛創出します。



2026年3月31日
株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、ECサイト「VoX Liveショップ」を新規開設！

～「テレビ × TikTok × EC」の融合を加速し、番組紹介商品のリピート購入やオンライン購買体験を強化～

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、当社が展開するライブコマース支援サービス「VoX Live (ボックスライブ)」において、新たに自社ECサイト「VoX Liveショップ」をオープンいたしました。

VoX Liveショップ：<https://www.voxlive.shop/>

今回のECサイト開設により、BS11等で放映中のテレビ番組『いいもの・美味しいもの お取り寄せ天国』で紹介された商品をいつでも購入できる環境を整えます。これにより、番組を視聴できなかった層へのリーチや、テレビ通販で購入されたお客さまのリピート購入の受け皿として、顧客接点を大幅に拡大いたします。既に展開している「VoX Live公式TikTok Shop」と合わせ、SNS・テレビ・ECを横断したオンライン物販体制をさらに強化し、多様な企業・お客さまの“声 (VoX)”を社会へ届ける基盤をより強固なものにしてまいります。

■Q4 トピックス (適示開示/PR情報)

MOBIPARKのE-BIKE (電動アシスト付自転車) 事業を支える
基幹システム開発を支援

2026年2月27日

株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、MOBIPARKのE-BIKE (電動アシスト付自転車) 事業を支える基幹システム開発を支援

～仕入、販売からアフターサポートまでを統合するE-BIKE特化基盤を構築し、普及拡大面でも協業を開始～

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) は、株式会社MOBIPARK

(本社：東京都港区、代表取締役：村田 実) と提携協業を推進し、E-BIKE (電動アシスト付自転車) 事業において、E-BIKE (電動アシスト付自転車) 事業について、お知らせいたします。MOBIPARKは、「移動を“着こなす”時代へ。E-BIKE (電動アシスト付自転車) 事業において、E-BIKE (電動アシスト付自転車) 事業について、お知らせいたします。MOBIPARKは、「移動を“着こなす”時代へ。E-BIKE (電動アシスト付自転車) 事業において、E-BIKE (電動アシスト付自転車) 事業について、お知らせいたします。MOBIPARKは、「移動を“着こなす”時代へ。」



AIデータセンター事業へ本格参入し、日本ローカライズの
GPUクラウドサービス提供を7月開始で目指す

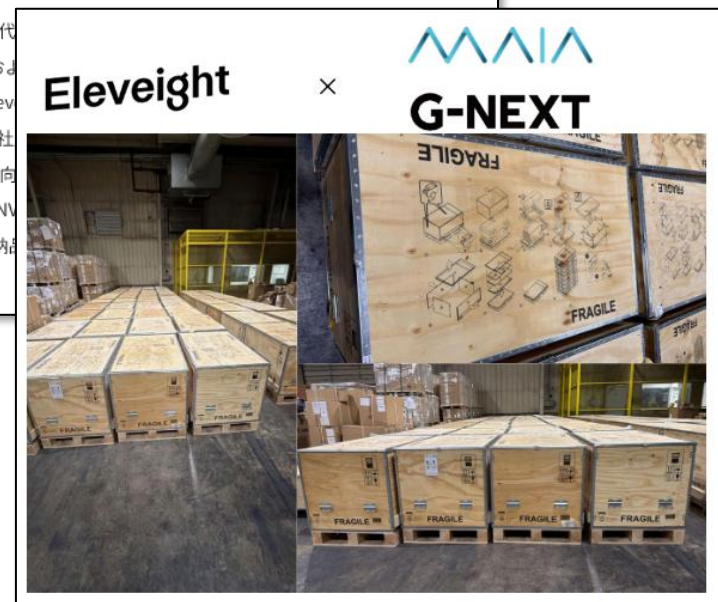
2026年3月24日

株式会社ジーネクスト

ジーネクストの業務提携先であるEleveight AI社のAIデータセンターにおいて最新GPU「NVIDIA DGX B300 Blackwell GPU」納品完了のお知らせ

～AIデータセンター事業へ本格参入し、日本ローカライズのGPUクラウドサービス提供を7月開始で目指す～

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) は、2025年6月17日および2025年12月17日、Eleveight AI社 (CEO: Arman Aleksanian、以下「Eleveight AI社」) と提携協業を推進し、Eleveight AI社からのGPUクラウドサービス本格提供に向け、Eleveight AI社が運営するAIデータセンターにおいて、NVIDIA DGX B300 Blackwell GPUが2026年2月20日から3月20日にかけて納品完了することをお知らせいたします。



03

2027年3月期 通期連結業績予想

V
O
I
C
E

■FY2026/3の振り返りとFY2027/3の位置付け

| | FY26/3 振り返り | FY27/3 位置付け |
|----------|---|--|
| 事業方針 | <ul style="list-style-type: none"> 赤字要因である「Discoveriez」事業の再建、黒字化AI領域のマーケット開拓 財務基盤の建て直し (GC注記記載の解消、営業利益創出) 新規事業投資による新収益拡大、採用、業務提携強化 | <ul style="list-style-type: none"> ソフトウェア（「Discoveriez」）事業の黒字化完了収益事業へとスピードUP 継続した財務基盤の建て直し (GC注記記載の解消、赤字脱却) 業務提携の加速、新規事業での収益拡大 |
| 実績・ガイダンス | <ul style="list-style-type: none"> 創業来初の売上高10億超の成長 5年ぶりの四半期黒字化 FY25/3期比売上高+47.0%、同売上総利益+88.6% 同営業利益+60.3% ソリューション、ハードウェア事業の成長 | <ul style="list-style-type: none"> 売上高15億超の成長 企業再建に時間を要したが、新規事業投資含めて、黒字化予定（営業利益30～40百万円） FY26/3期比売上高+47.6～+57.5%、同営業利益+42.7～+56.9%と約1億の改善を見込む |

■2027年3月期の事業方針

ガイダンス

方針・主な施策

売上高 **15.0~16.0**億円
(YoY +47.6 ~ +57.5%)

営業利益 **0.3~0.4**億円
(YoY +42.7 ~ 56.9%改善)

ソフトウェア（「Discoveriez」）含めた事業全体の黒字化
継続企業の前題に関する注記記載の解消
業務提携の加速、新規事業での収益拡大
クライアントコミュニティプログラム推進

ソフトウェア
(Discoveriez)

売上高

営業利益



方針

- ・売上高
 - 業務提携深化による新規案件獲得
 - 既存顧客深耕による顧客単価UP
- ・営業利益
 - 利益重視の受注、原価管理の徹底継続
 - 値上げ施策の継続
- ・AI領域のマーケット開拓
 - Discoveriezに蓄積されたデータ活用
 - 音声AIによる自動化対応の推進

ソリューション
(SRM Design Lab / Japan Spark / VoX Live)

売上高

営業利益



方針

- ・Japan Spark
 - 地方自治体案件のマーケット開拓、収益化
 - 海外案件の獲得（台湾、東南アジア、CIS等）
- ・VoX Live
 - 中堅、中小、地方企業の更なるクライアント開拓、Discoveriezとの連携
- ・新規事業
 - AIデータセンター事業の構築、初期収益化
 - 業務提携による共同事業構築

ハードウェア
(VoXテクノロジー)

売上高

営業利益



方針

- ・ハードウェア領域での売上高獲得
 - Discoveriezクライアントへのクロスセル
 - 新規クライアント開拓
- ・資本業務提携先との連携深化
 - アールデバイス社との
 - サークュラーエコノミー推進
 - ソリューション事業でのAIデータセンター領域での連携による収益化推進
- ・営業組織構築、採用強化

■FY2027 通期連結業績予想

売上高で前年同期比最大57.5%の増収、事業全体として黒字化（増益）を目指す。
ソフトウェア（Discoveriez）事業に対する一定の再建コストおよび新規事業への先行投資はあるが、
営業利益は最大+56.9%の改善を見込む

(金額：百万円)

| 科目 | FY2026 通期 実績 | FY2027 通期 予想 | YoY (%) |
|----------------|-----------------|-----------------|----------------------|
| 売上高 | 1,015 | 1,500～1,600 | <u>+47.6 ~ +57.5</u> |
| 営業損失 (△) | △70 | 30～40 | <u>+42.7 ~56.9改善</u> |
| 経常損失 (△) | △71 | - | - |
| 四半期（当期）純損失 (△) | △72 | - | - |

04

中期経営方針（サマリー）

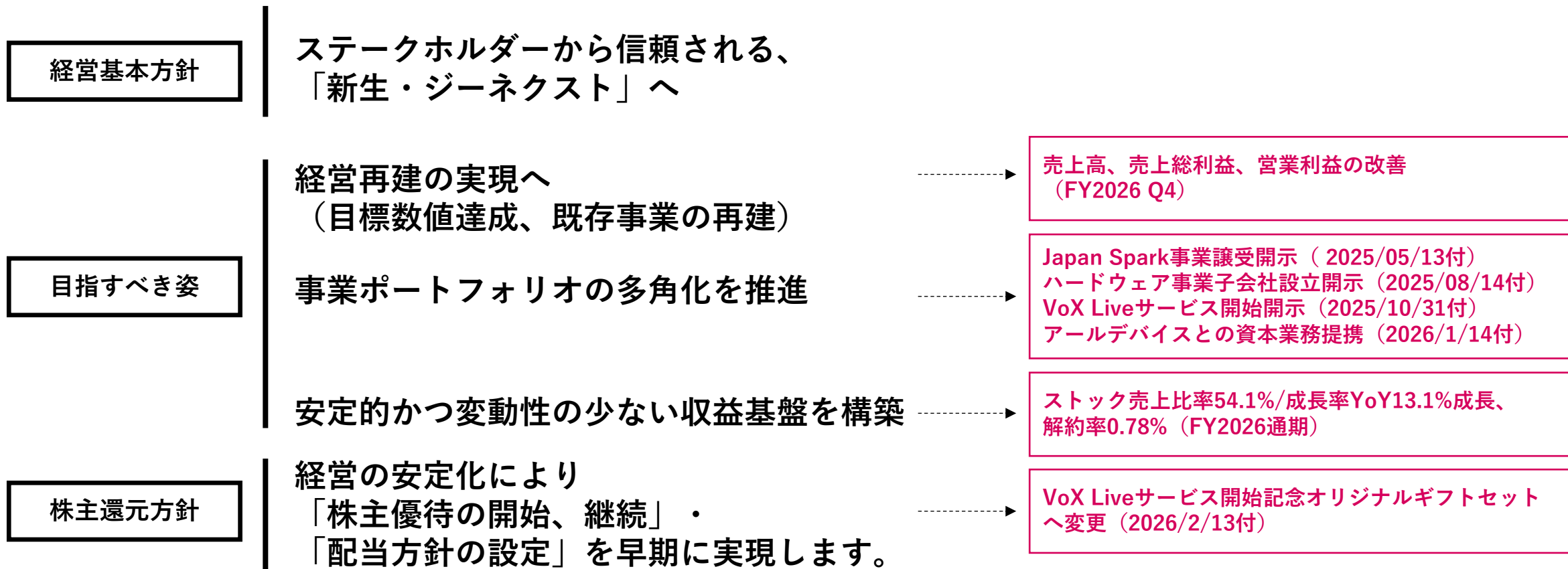
V
O
I
C
E

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6月

■中期経営計画（FY2026~FY2028）基本方針



■新中期経営計画（FY2026～FY2028 3カ年計画）目標数値サマリー（重要な経営指標）

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

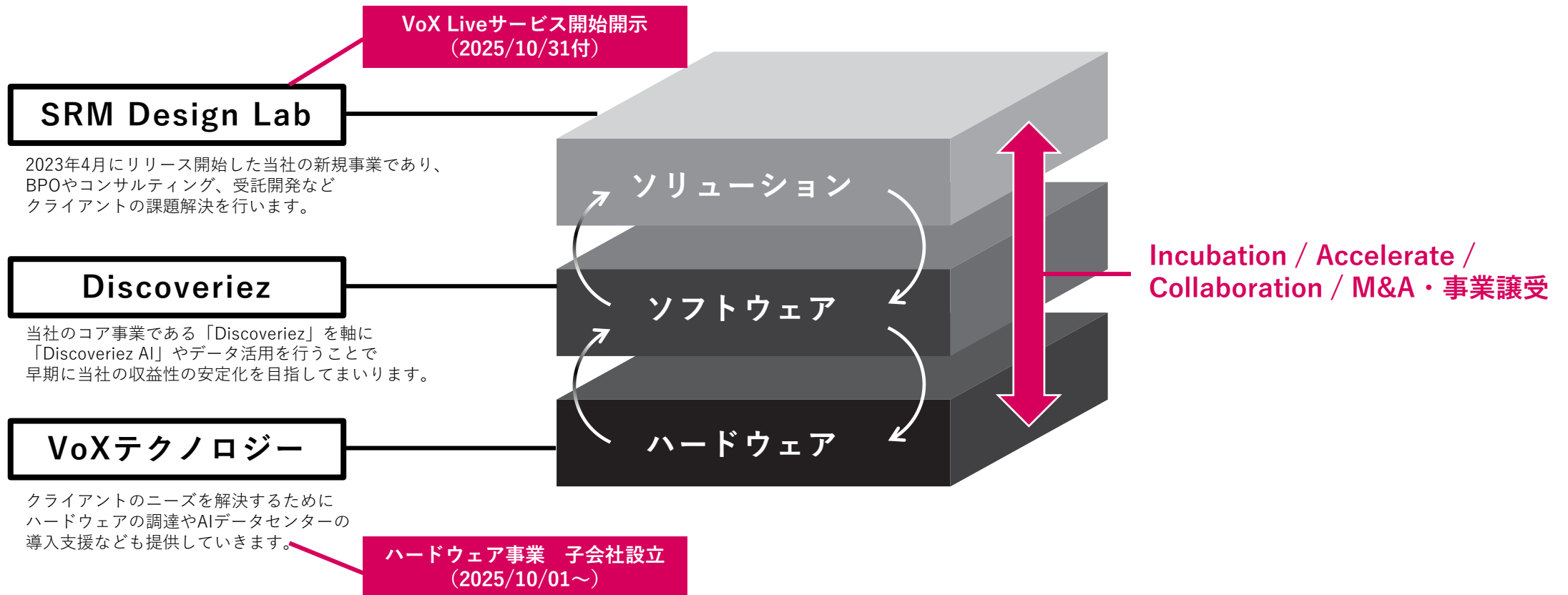
40%以上月額顧客単価（平均）**100**万円/月以上

解約率

0.8%未満

■中期経営計画（FY2026~FY2028） 事業方針について

子会社のVoXテクノロジーの営業開始により3つの事業柱による収益基盤を確立



■中期経営計画（FY2026~FY2028） サマリー

2030年以降、時価総額10,000百万円以上を継続する企業成長を目指し、中期経営計画を策定

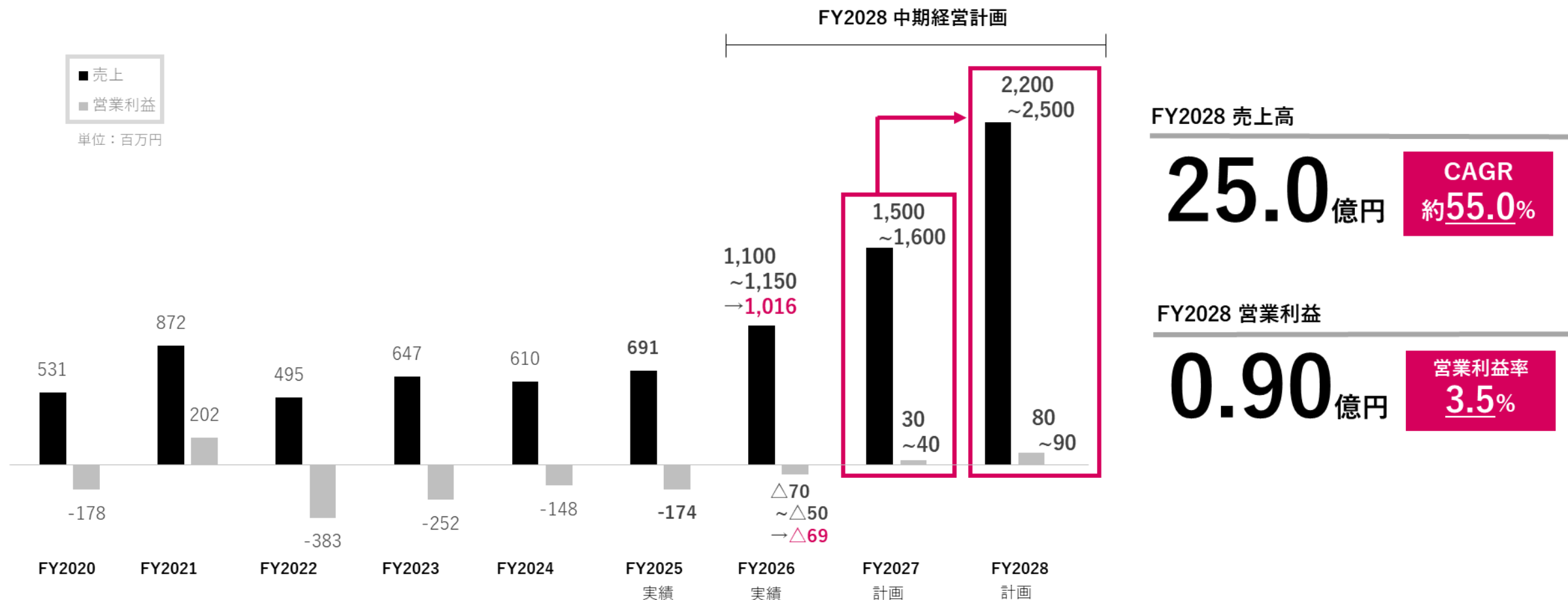
| 中期経営目標 | | 中期経営方針/戦略 | |
|--|---|---|--|
| <p>FY2026(26/3期)業績</p> <p>売上高 1,016百万円</p> <p>営業利益 ▲69百万円</p> <p>時価総額 1,629百万円 <small>※1</small></p> | <p>FY2028(28/3期)経営目標</p> <p>売上高 2,500百万円以上</p> <p>営業利益 90百万円以上</p> <p>時価総額 7,000百万円以上 <small>※2</small></p> | <p>基本方針/戦略</p> <ul style="list-style-type: 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 | <p>既存事業（Discoveriez）：収益安定化に貢献する事業として位置づけ</p> <p>Discoveriez ソフトウェア</p> <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 |
| <p>目標達成に向けた施策については、P.32を参照ください</p> | | <p>成長事業（SRM Design Lab、VoX Technology）：売上TOP LINEに貢献する事業として新たに位置づけ</p> <p>SRM Design Lab ソリューション ハードウェア</p> <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ため、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 | <p>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</p> <p>新規事業 M&A 投資方針</p> <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 26/3期の時価総額は、2026/05/13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。

■新中期経営計画（FY26～FY28）業績目標

FY2028に向けて、売上高25億円、営業利益0.90億円の達成を目指す（現時点で変更の予定なし）
 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



* 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。

■新中期経営計画（FY26～FY28）各事業の目標数値および施策について

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

【各期の事業別収益目標】 単位：百万円

【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

| | FY2026（実績） | | 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 | 565~580 →563 | △60 →△60 | 710~748 →650~700 | 18~23 →12~20 | 890~970 | 43~44 |
| 成長事業 | 485~520 →453 | △10~10 →△9 | 740~788 →800~850 | 2~4 →8~10 | 1235~1400 | 19~20 |
| 新規事業 | - | - | 50~64 →50 | 10~13 →10 | 75~130 | 19~26 |
| 合計 | 1,050~1,100 →1,016 | △70~△50 →△69 | 1,500~1,600 | 30~40 | 2,200~2,500 | 80~90 |

* 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。

■新中期経営計画（FY26～FY28）各事業の目標数値および施策について

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】

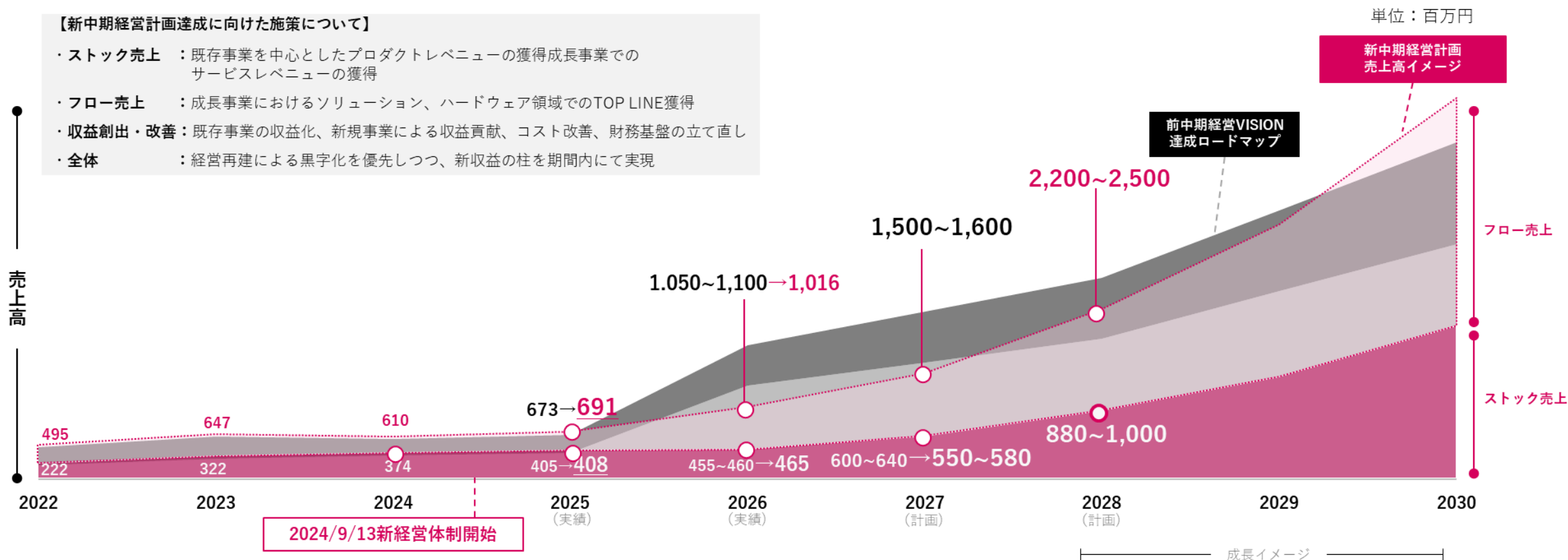
施策別凡例：短期・中長期・事業投資/M&A

| 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 |

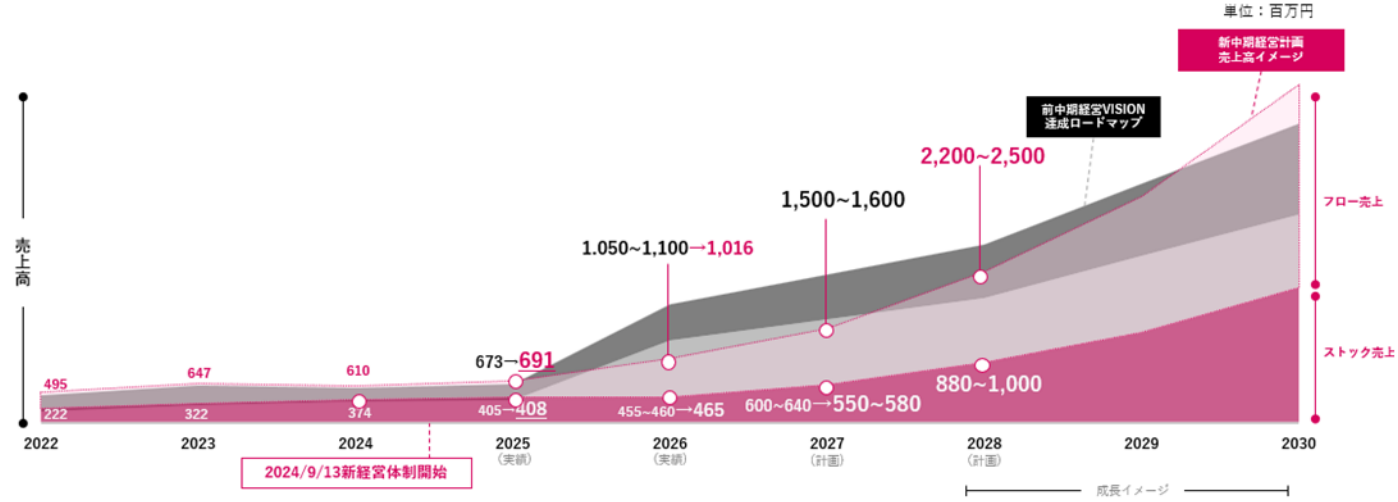
■新中期経営計画売上高拡大イメージ

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。



■新中期経営計画売上高拡大イメージ



「フェーズ1」FY22- 利用シーン拡大

| | | |
|------|---------------------|-------------|
| ↑目標↓ | ・ 安定利益の創出（黒字化） | 未達成 |
| | - 顧客対応領域以外の新市場拡大 | 利用シーン/新市場拡大 |
| | - アライアンス拡張（販売/導入支援） | パートナー拡張 |

「フェーズ2」FY26- システム・情報の分断を多方面で解決

| | | |
|-----------------|------------------|---------------|
| ・ 収益拡大による企業価値向上 | フロー売上 寄与済/進行中 | ストック売上 に寄与 |
| - 新規事業創出 | | |
| - 事業提携、M&Aの模索 | | |

「フェーズ3」FY27- データ活用、プラットフォーム化

| | |
|----------------------|-----------|
| ・ ITプラットフォームへの成長 | ストック売上に寄与 |
| - 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） | |

| | | |
|---------|--------------------------------|----------|
| ↑施策・状況↓ | ・ フロー重視→ストック重視への営業方法 | 定着、深耕中 |
| | ・ 販売方法の変更（直販→間接販売へ） | パートナー拡張中 |
| | ・ 販売パートナーアライアンス拡張 | 収益化を優先 |
| | ・ SaaSプラットフォーム化の推進（安価 × 短期間導入） | パートナー拡張中 |

| | | |
|----------------------------------|-------------------|---------------|
| ・ DiscoveriezのOEM提供 | ストック売上に寄与 / 再深耕中 | |
| ・ 事業提携、M&Aによる事業シナジーの模索 | フロー売上 寄与済/進行中 | ストック売上 に寄与 |
| ・ 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 | ストック売上に寄与 / 連携強化中 | |
| ・ SRM Design Lab領域の拡大 | ストック売上に寄与 / 強化中 | |
| ・ Discoveriez AIの拡販（データ活用、Agent） | | |

| | | |
|------------------------------|------------------|-------------------|
| ・ 「フェーズ2」の施策継続 | フロー 売上 寄与済 | ストック 売上 に寄与 |
| ・ 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 | | |

※下線箇所：結果として継続施策を実施している項目

■当社の事業内容（今後の拡張方針について）

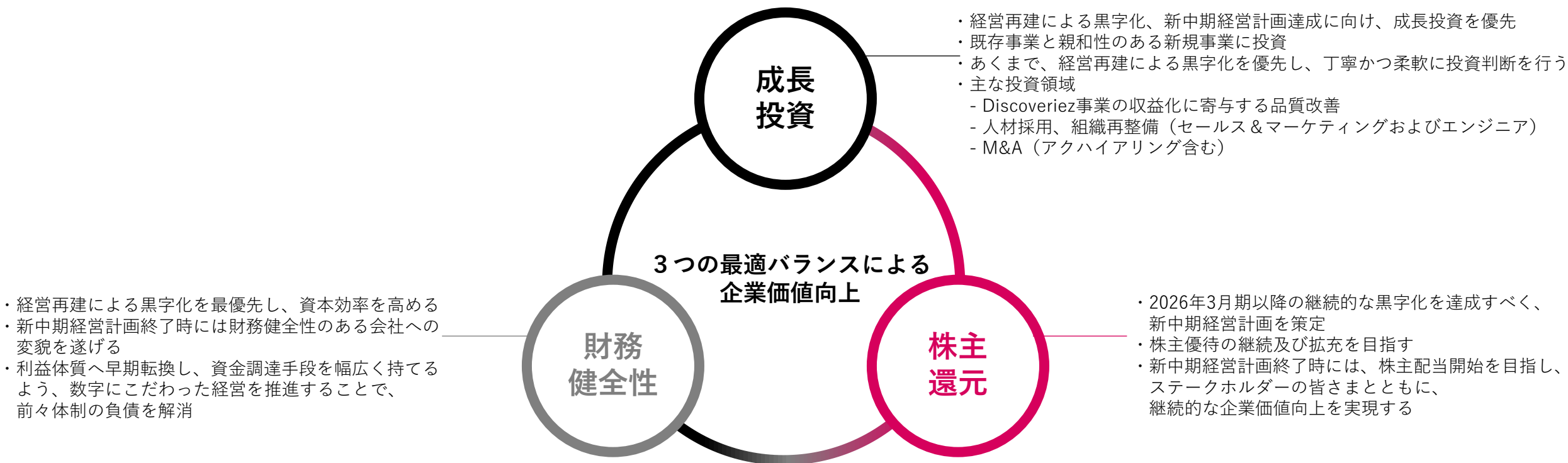
既存事業「Discoveriez」、成長事業「SRM Design Lab」、新規事業「新規事業開発、M&A」の各事業間での連携を重視
 当社の優良クライアント基盤を活かしたマーケットインの視点での課題解決集団となることで収益力を強化

| 自社での注力領域 | 他社アライアンス強化領域 | M&A等による強化領域 |
|------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------|
| AI/生成AI・先端テクノロジーの 自社プロダクトへの実装強化 | VoC利活用が可能な マーケティングプロダクト開発 | 海外でのVoC取得によるDB強化 海外でのマーケティング支援領域 |
| 第1次産業を中心とした DX/IoT支援強化 | 外部ECツール/SFA等 インプリメント企業との連携 | BPaaSを見据えた ハードウェア等を含めた支援領域 |



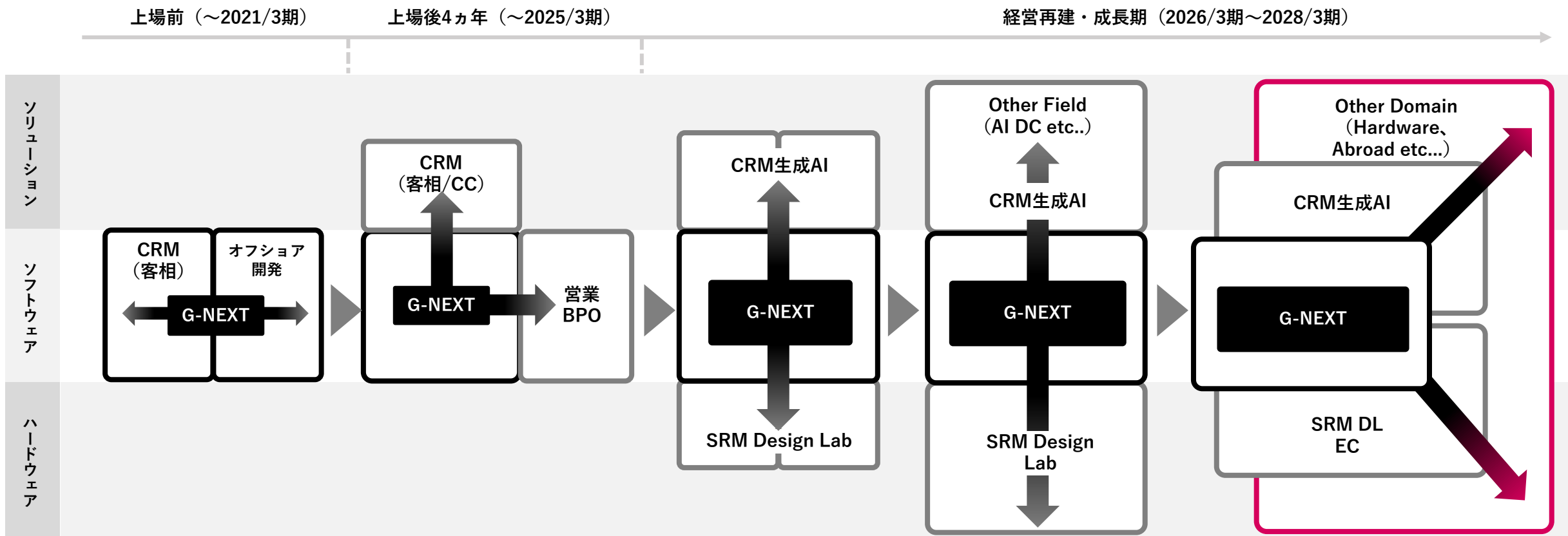
■新中期成長計画（2026/3期(FY2026)～2028/3期(FY2028)～投資方針～

「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



■中期経営方針策定におけるマーケットポジション想定

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



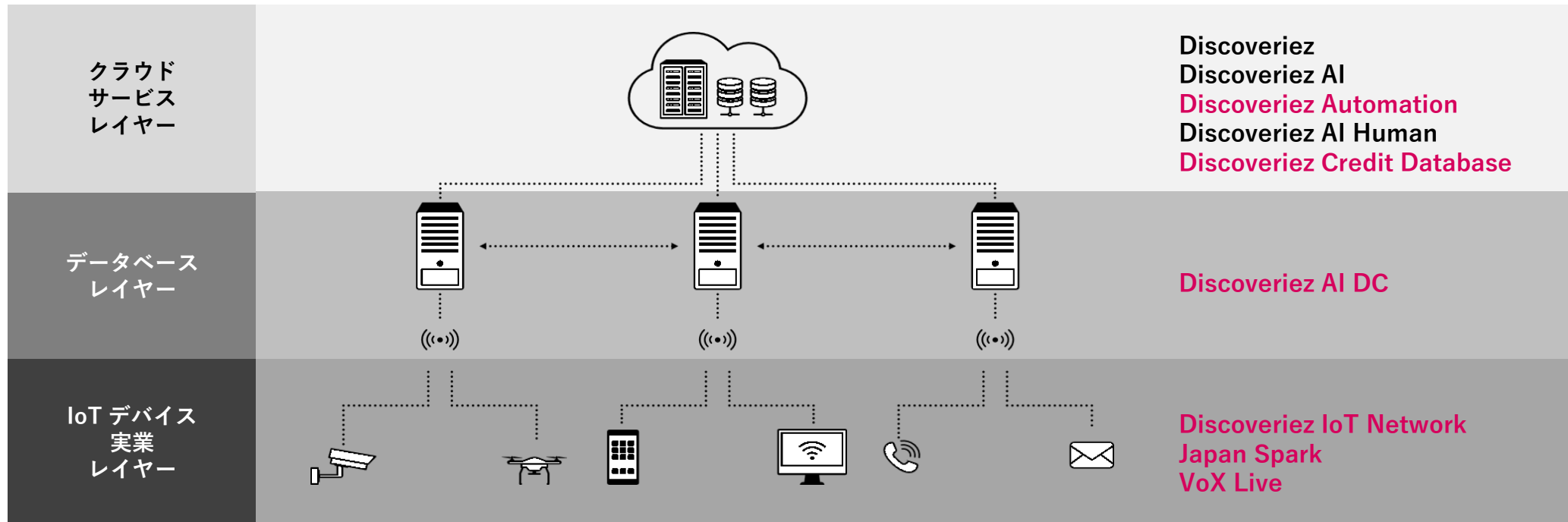
事業収益化を経営の中心とした多角的な事業ポートフォリオとビジネスを形成、企業価値向上を図る

■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。

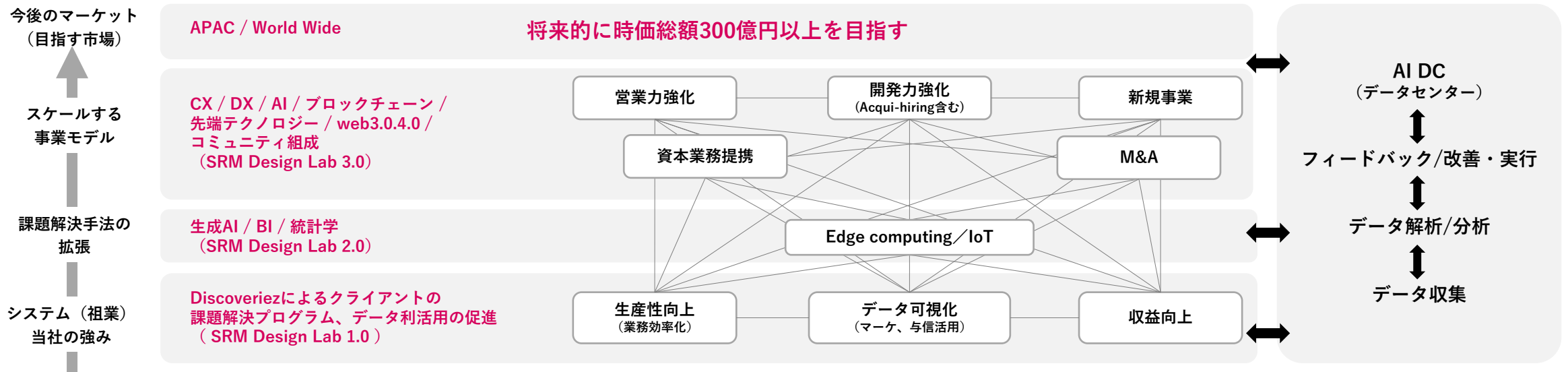
データ、テクノロジー、実業でのアプローチで社会課題の解決に貢献、ステークホルダーDXを実践する課題解決集団となる。

状況凡例： 実装済 ・ 進行中



■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た「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。



05

事業／サービス概要

V
O
I
C
E

■会社概要

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 | 役員一覧 | 代表取締役 | 村田 実 |
| 設立 | 2001年7月 | | 取締役 | 小林 潤一 |
| 資本金 | 1,000万円 | | 取締役 | 小沼 忠國 |
| 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 | | 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 |
| 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） | 加盟団体 | 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） | |



製品サイト



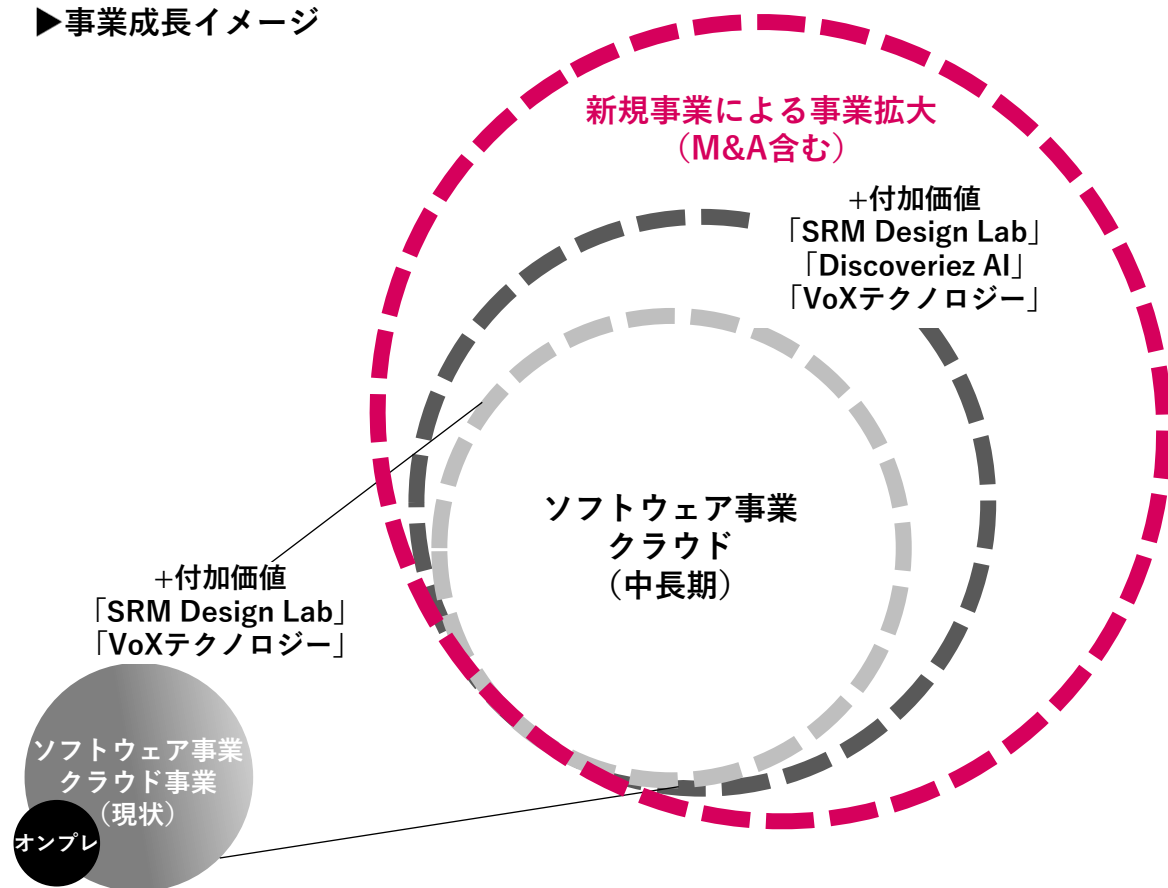
紹介動画

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

■当社の事業内容

「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。
ソフトウェア事業(Discoveriez)を中心に生成AI活用支援(Discoveriez AI)、付加価値創出(SRM Design Lab、ハードウェア)に注力し、売上比率が拡大中。

▶事業成長イメージ



▶提供サービス

- <ソフトウェア事業>
 - ・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」 etc...
- <ソリューション事業>
 - ・顧客価値共創型プロジェクト「SRM Design Lab」
- <ハードウェア事業>
 - ・「VoXテクノロジー」(子会社)

▶提供経路

- ・ソフトウェア事業 (クラウド)
 - 「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Version UP完了、移行提案加速中](#)
- ・ソフトウェア事業 (オンプレ)
 - 「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、[2026年9月末に完全終了予定。Discoveriezへの移行提案加速中](#)
- ・ソリューション事業
 - 「SRM Design Lab」、「受託制作、開発」の提供
 - 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
- ・ハードウェア事業
 - 「物販」、「サービス」の販売、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

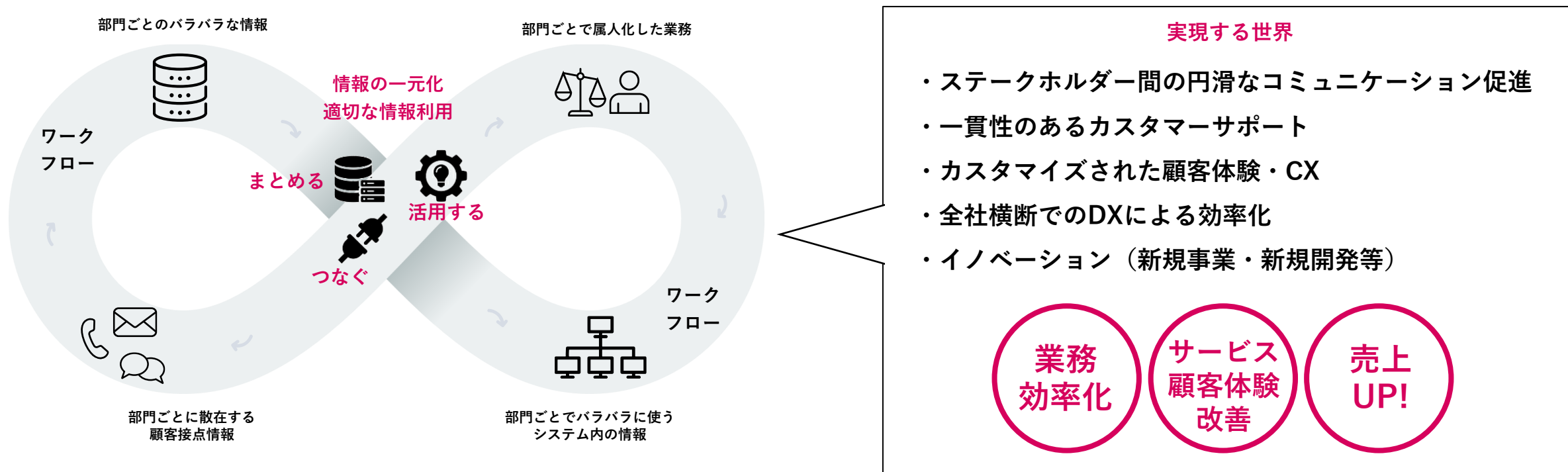
* ユーザーの施設の構内に機器を設置してシステムを導入・運用すること

■プロダクト/サービスが目指す世界

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

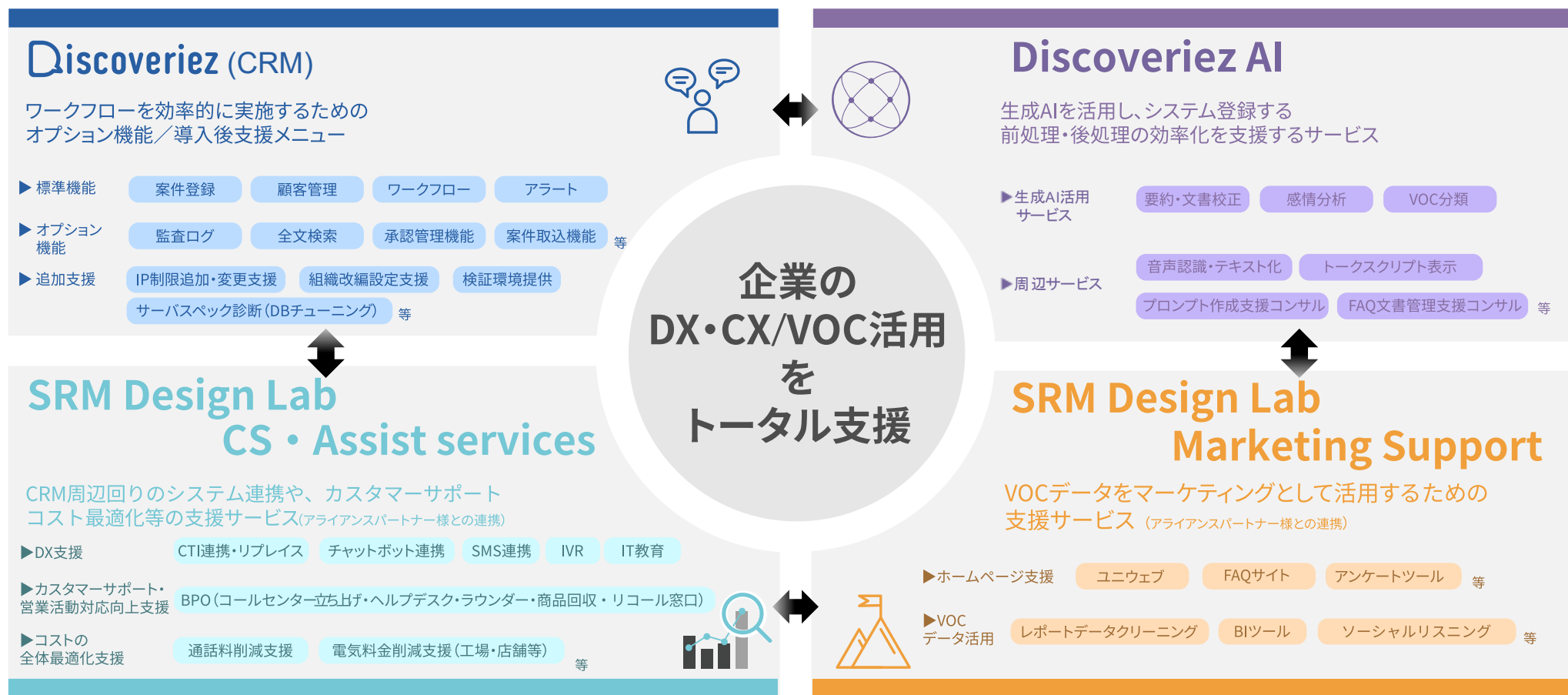
「つなぐ」「まとめる」「活用する」ことで、日本のITにおける「情報の分断」を解決していきます

Discoveriezを中心に企業内外の情報が循環（概念図）



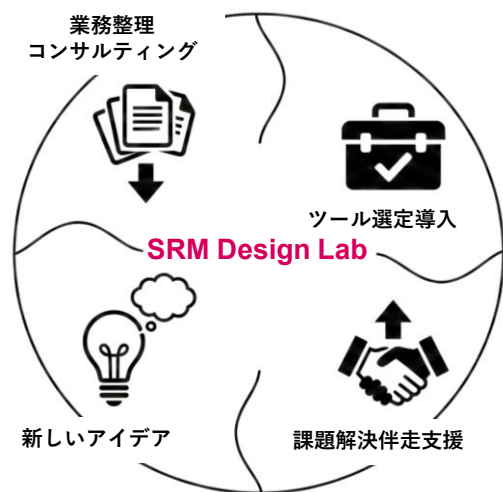
■当社の事業内容（課題解決手法のラインナップ）

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

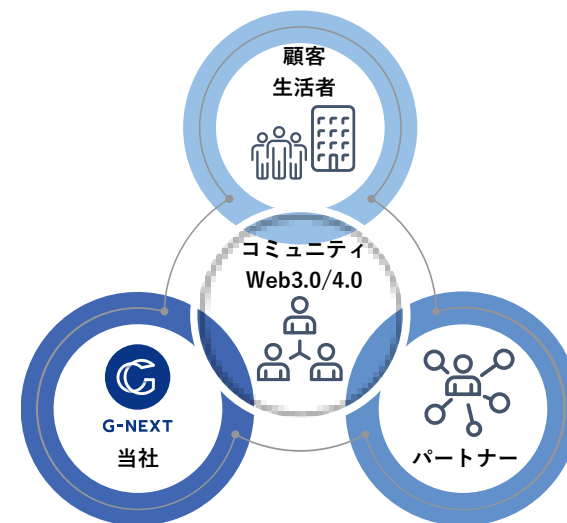


■当社の事業内容（付加価値の創造「SRM Design Lab」）

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。



ジーネクストの顧客対応の経験を武器に、
業務・システムの最適化を通じて
本質的な課題解決と顧客価値創造を伴走支援するサービス

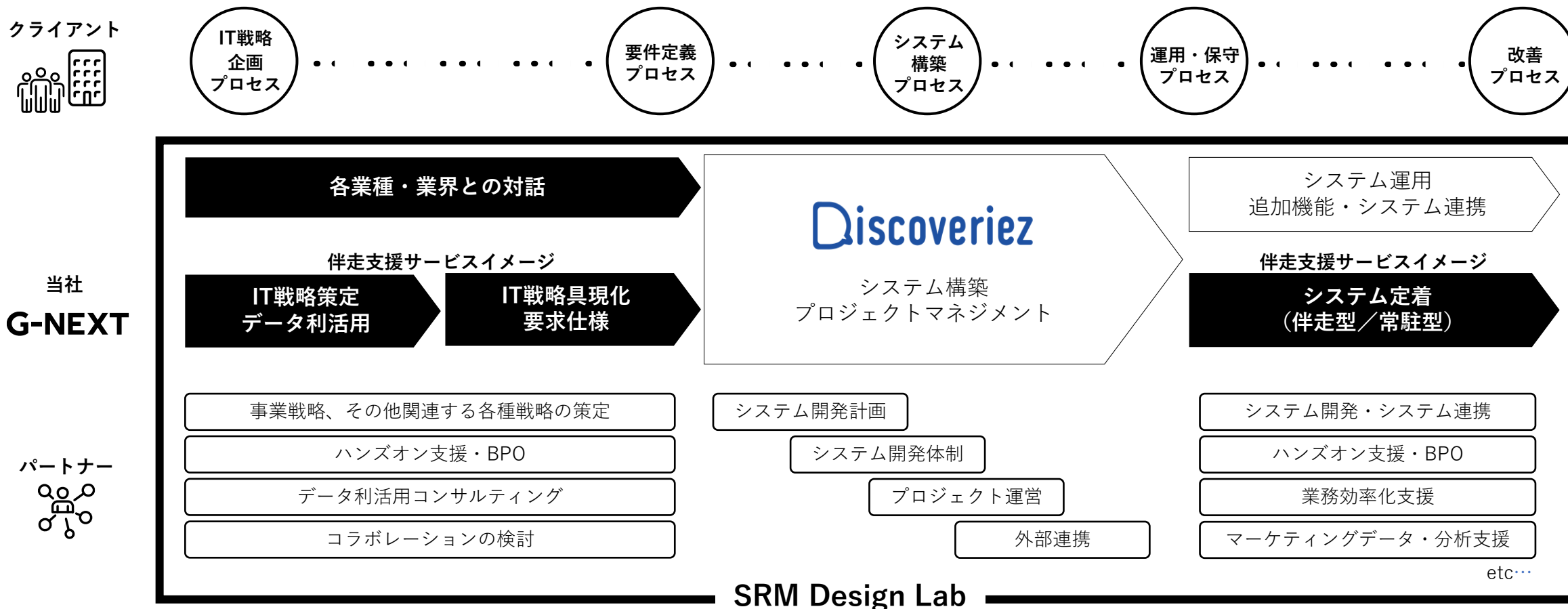


【サービス提供イメージ】

- ・ **一気通貫の伴走支援**
最適なパートナー選定から案件管理、データ活用までトータルサポート。
- ・ **共創コミュニティ**
業界を超えた対話を通じて、顧客対応や生活者の声に関する情報を発信・共有。
- ・ **プロダクトの進化**
現場の課題や外部連携をもとに、Discoveriezの機能を継続的にアップデート。
- ・ **AIによる自己解決**
生成AIを活用し、顧客が自ら解決できる「自律型AI窓口」を構築。

■ 「SRM Design Lab」 対応領域

Discoveriez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

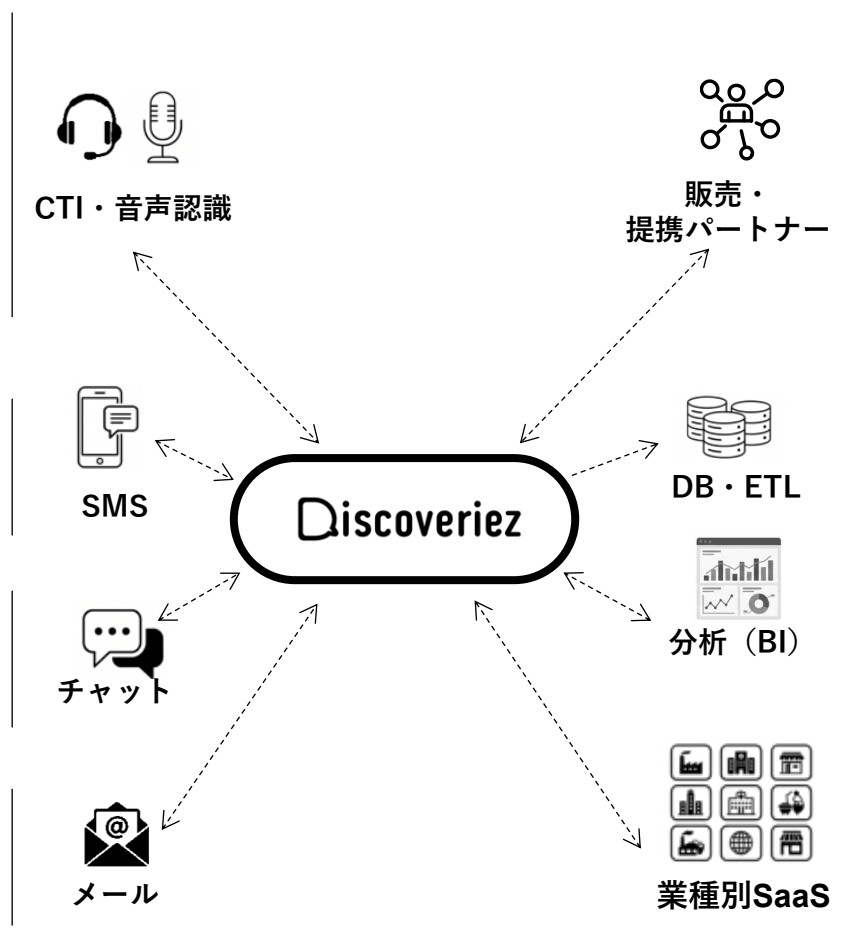


■ 「SRM Design Lab」のパートナー ※一部抜粋

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と併用での利用加速。



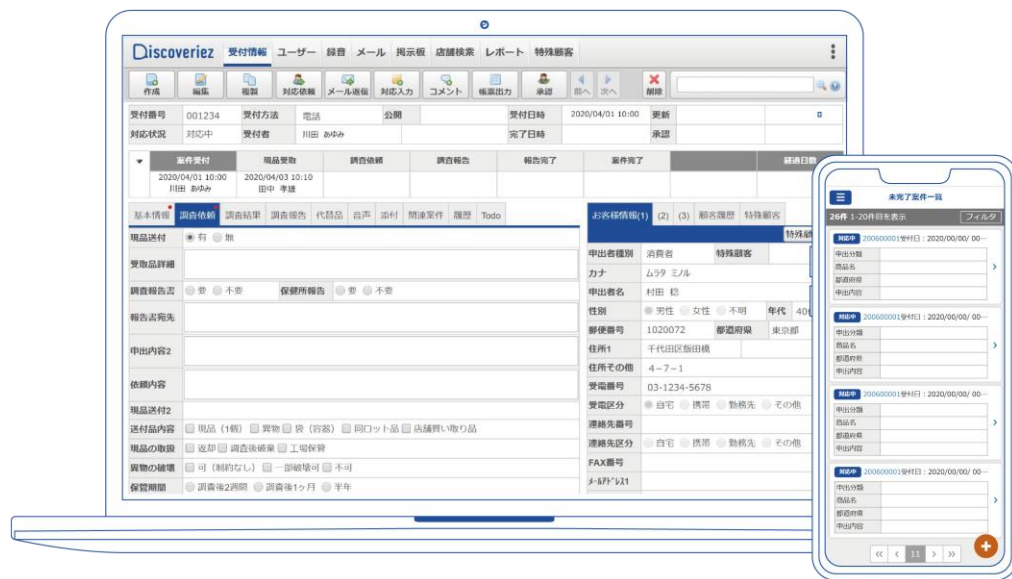
※Microsoft Outlook、Gmail、アルファメール等、クライアント利用のメールとの柔軟な連携を実現



■プロダクト / サービス概要 (「Discoveriez」について)



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

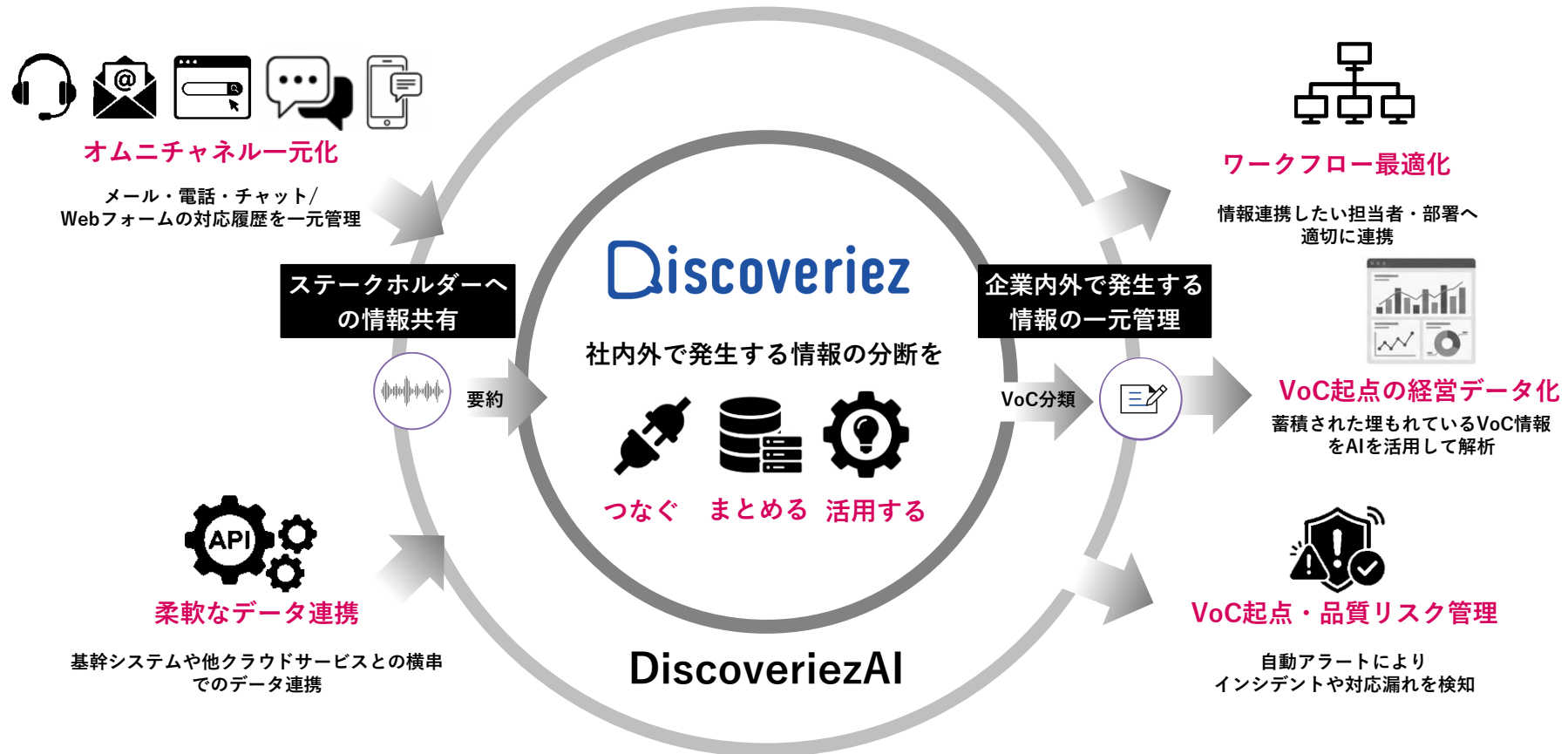
- 
受付情報登録
- 
お客さま情報登録
(個人情報管理)
- 
メール機能
- 
リスク検知
- 
帳票出力
- 
csv出力
- 
集計分析

オプション機能

- 
データベース
連携
- 
FAQ
(ナレッジ)
- 
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 / DiscoveriezAIの活用効果

- Discoveriez** → **柔軟なスピード導入** : 直感的なUIとノーコード・ローコード設計により、短期間でシステムを構築。
ビジネス成果の最大化 : 効率化に留まらず、顧客体験の改善から売上・収益向上までを促進。
- DiscoveriezAI** → **音声DXの自動化** : CTI連携により、音声認識・要約・CRMへの自動登録をシームレスに実現。



■業界、業種ごとのDiscoveriez導入実績

デベロッパー

顧客の問い合わせをスマホで即座に把握し、スピード感のある**追加提案（アップセル・クロスセル）**に繋げる。

製造メーカー

製品・店舗情報の提供に加え、顧客の声を製造や販売店へ還元し、**商品改善と現場連携を加速**。

アパレル

LINEやチャットを含む時流に合わせた全ブランドの接点を統合し、**店舗・ECの情報を本部で一元管理**。

食品製造メーカー

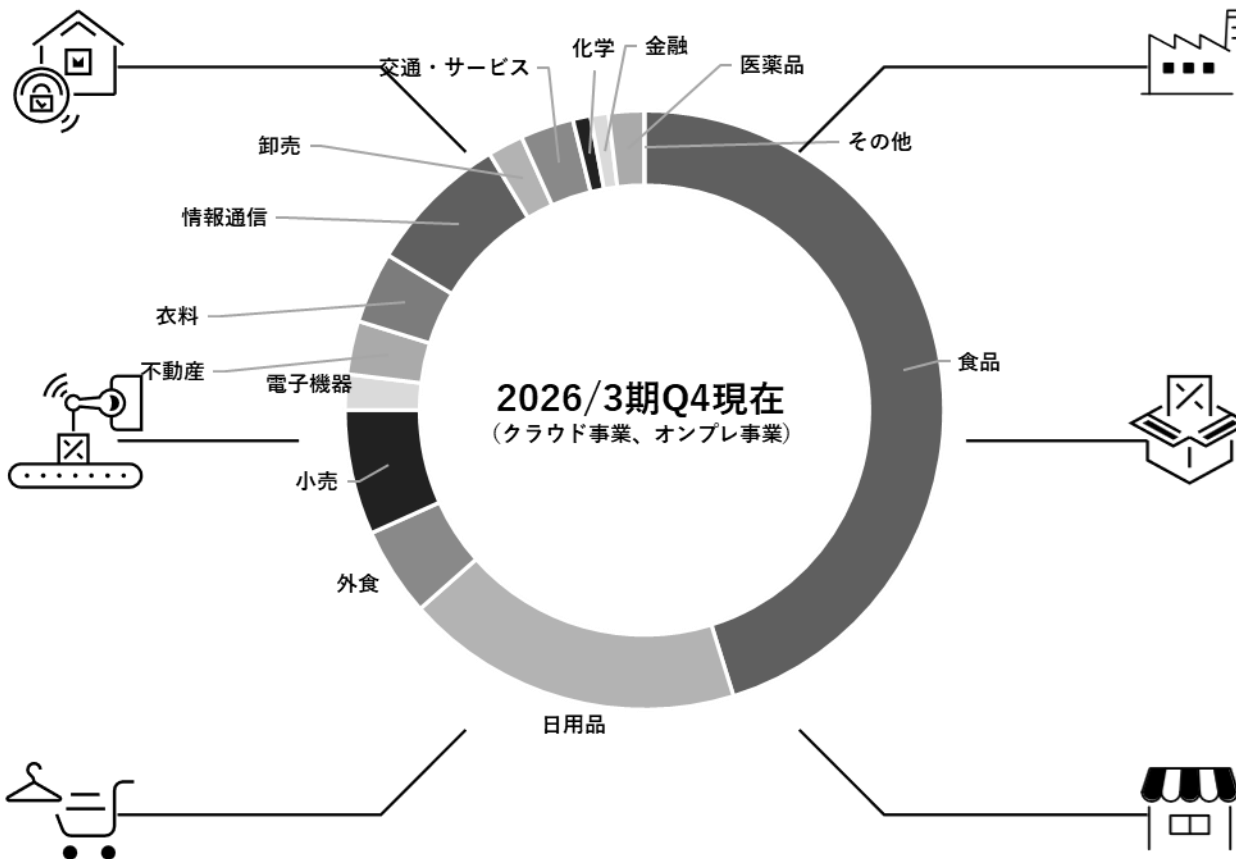
顧客の声を商品・販促に活かすと同時に、アラート機能で**製品異常や重大リスクを早期検知**。

日用品

社内・取引先間でDiscoveriezを共有し、**リアルタイムな情報連携と商品DBの一元管理を実現**。

外食

店舗での対応情報を即座に登録・共有し、組織全体で活用できる**顧客対応事例集として蓄積**。

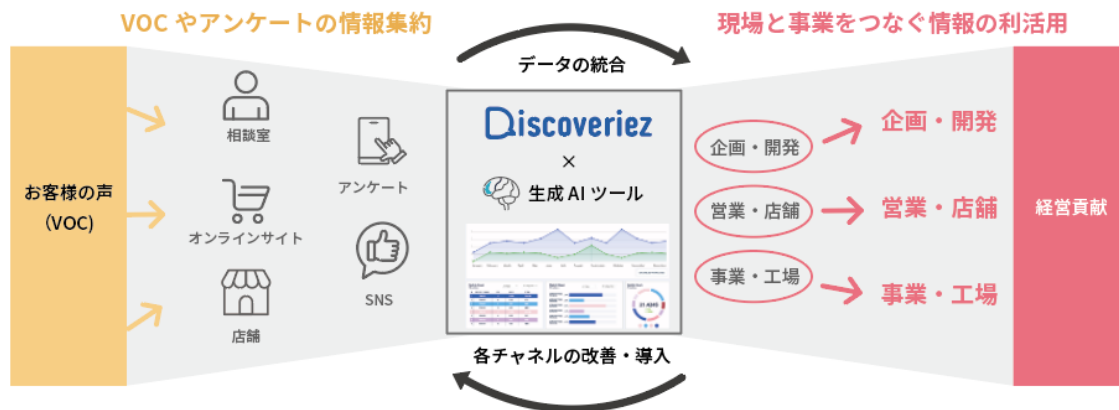


■当社の事業内容（Discoveriez / Discoveriez AI クライアント共創事例共創事例）

株式会社プレジール様「Discoveriez 導入」事例 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導入

株式会社プレジール

「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

多角的な店舗展開やデジタルチャネルの急拡大に伴い、顧客接点から得られる情報を経営と現場の双方で活用して事業成長を図る仕組みづくりが急務となったため、顧客の行動履歴管理とVOCデータベースの構築を目的として、汎用性が高く組織横断的な情報共有を可能にするジーネクストの「Discoveriez」を採用

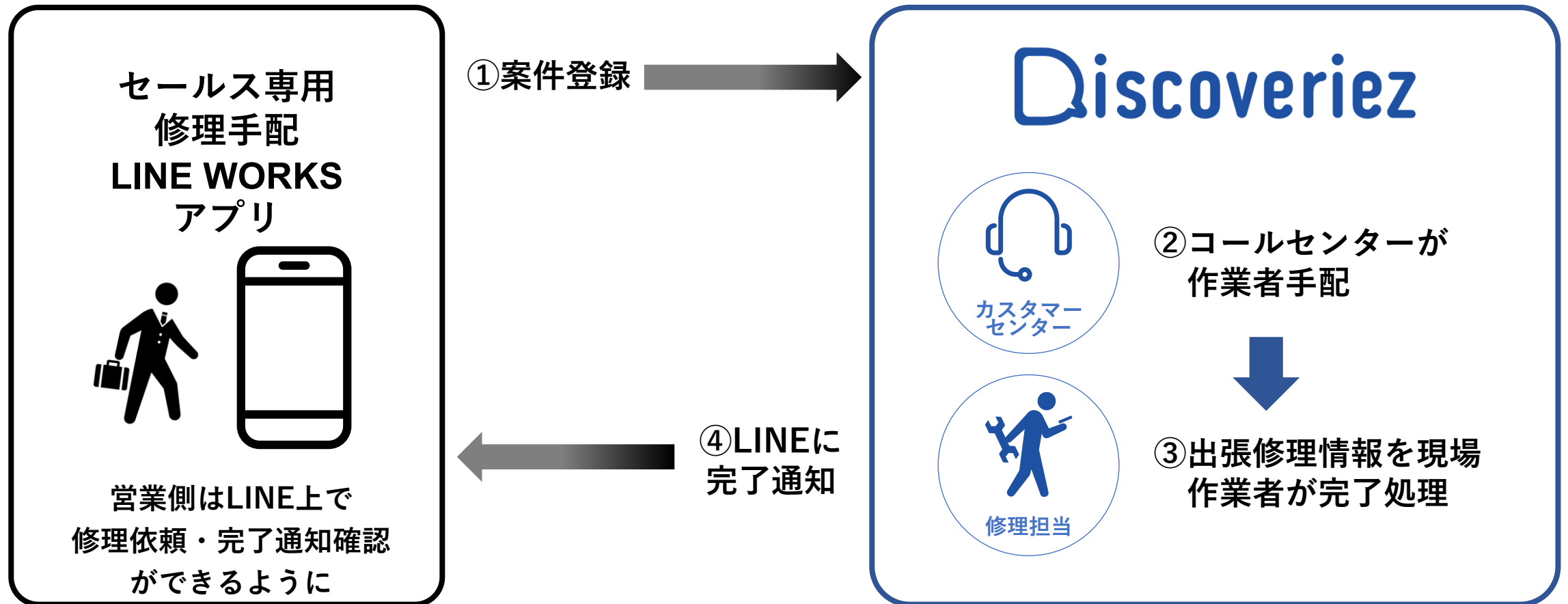
Discoveriez導入の目的

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。

- ・ **情報の統合 (DB化) :**
ブランド別の問い合わせを一元化し、迅速・的確な対応を実現。
 - ・ **進捗の可視化 :**
対応ステータスを共有し、対応漏れ防止と品質向上を推進。
 - ・ **ポジティブ情報の共有 :**
顧客からの「お褒めの言葉」を製造現場へ届け、意欲と品質を向上。
 - ・ **属人化の解消 :**
業界ノウハウを標準化し、効率的かつ低コストな運用体制を構築。
- ※今後の展望：ダッシュボード連携による分析を強化し、製造・店舗の最前線まで『顧客の声』を活かす文化を浸透。

■当社の事業内容（Discoveriez / SRM Design Lab 導入、パートナー共創事例）

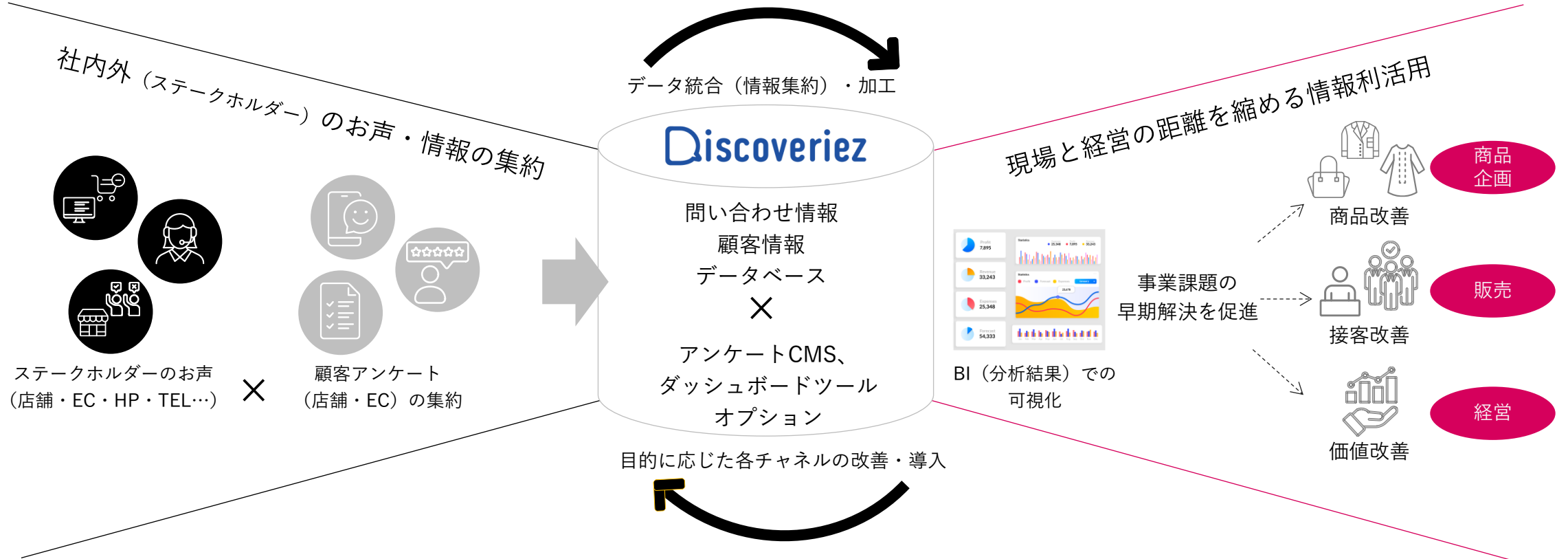
ユニオントラストグループ様「LINE WORKSアプリとDiscoveriezのデータ連携」事例
コールセンターと修理担当者、営業のワークフローをつなぎ修理対応の業務効率化・収益化に貢献



■当社の事業内容（SRM Design Labパートナーとの共創事例）

株式会社ワールド様「お客様の声を中心とした事業活動支援のシステム構築」事例 店舗やECの声をDiscoveriezへ集約、BIツールで即時分析し、現場の声を経営の意思決定に直結

<提供イメージ>



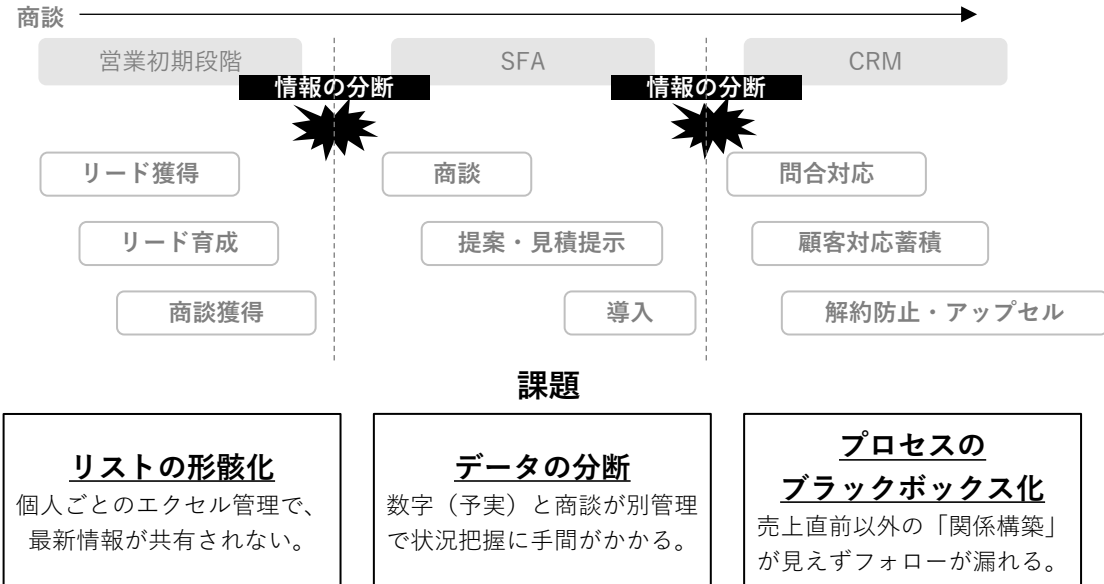
SRM Design Labとして上流から運用支援までをトータルでエグゼキューションからサポートまでを対応中
更なる運用改善を経て「お客様の声 (VOC)を軸とした経営」の実現を推進する企業ニーズに応えるパッケージを提供

■当社の事業内容（SRM Design Labパートナーとの共創事例）

株式会社 QTnet 様 「営業管理システム構築」事例
 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）

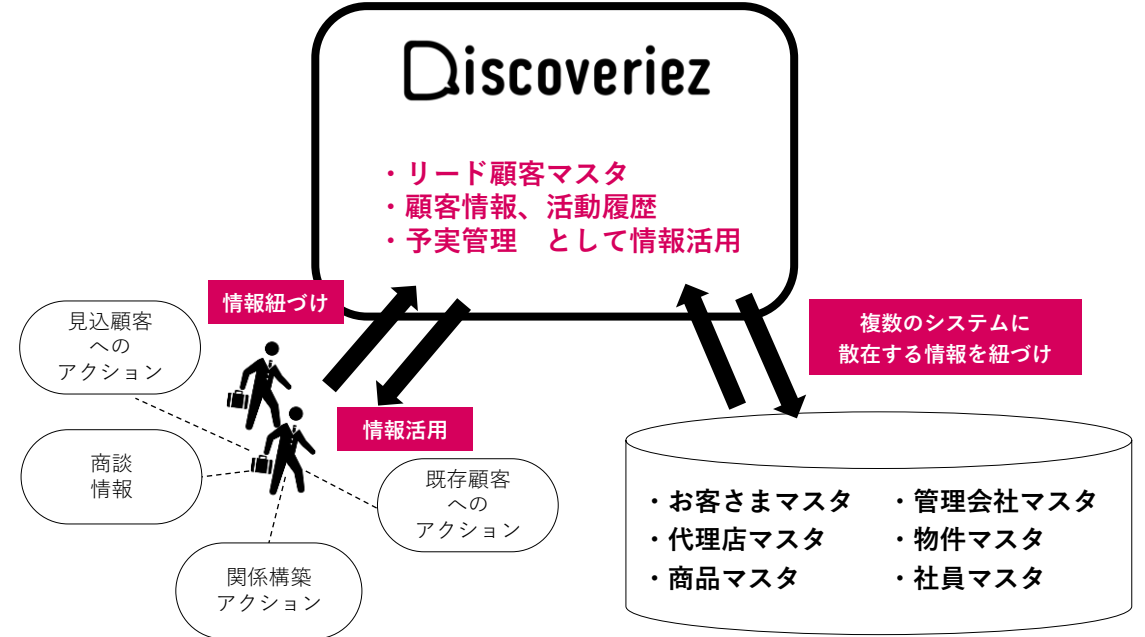
As - Is

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

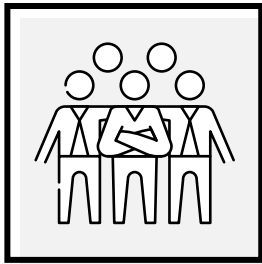
営業アクション可視化と部門間でのナレッジ共有により、営業担当者の履歴管理ができるようになり、**組織的な成果創出と売上拡大を実現**



■当社の事業内容（SRM Design Labパートナーとの共創事例）

製造メーカー様 「上流～下流の一気通貫支援」 事例
 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、商品単位、問合せ単位での傾向値の解析を実施。その情報をもとに、HP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。CX（顧客体験）の向上とLTV最大化。

■当社の事業内容（「Japan Spark」）



06

Appendix

V
O
I
C
E

■ガバナンス（取締役・監査役）体制

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み。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ザシーを設立。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を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と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

■市場環境・チャンス

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
10.1億円*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)

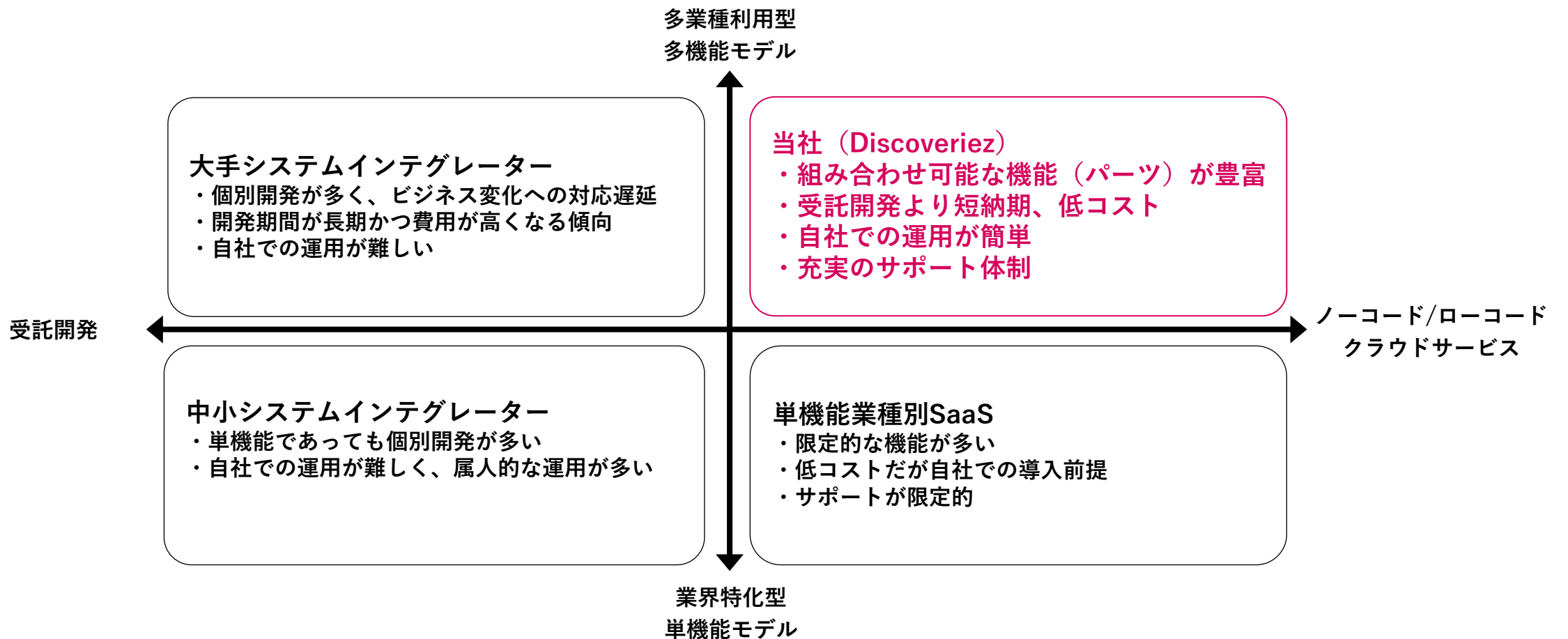
*3 株式会社矢野経済研究所「コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場の調査(2023年)」(2023/12/13発表)

*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 2026年3月売上高実績数値

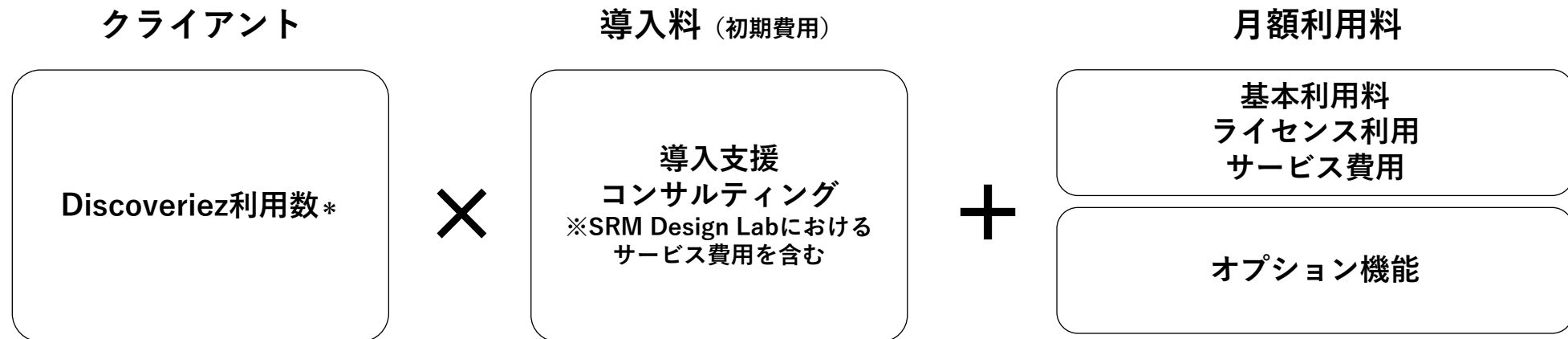
■ビジネスモデル～競合環境～

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～

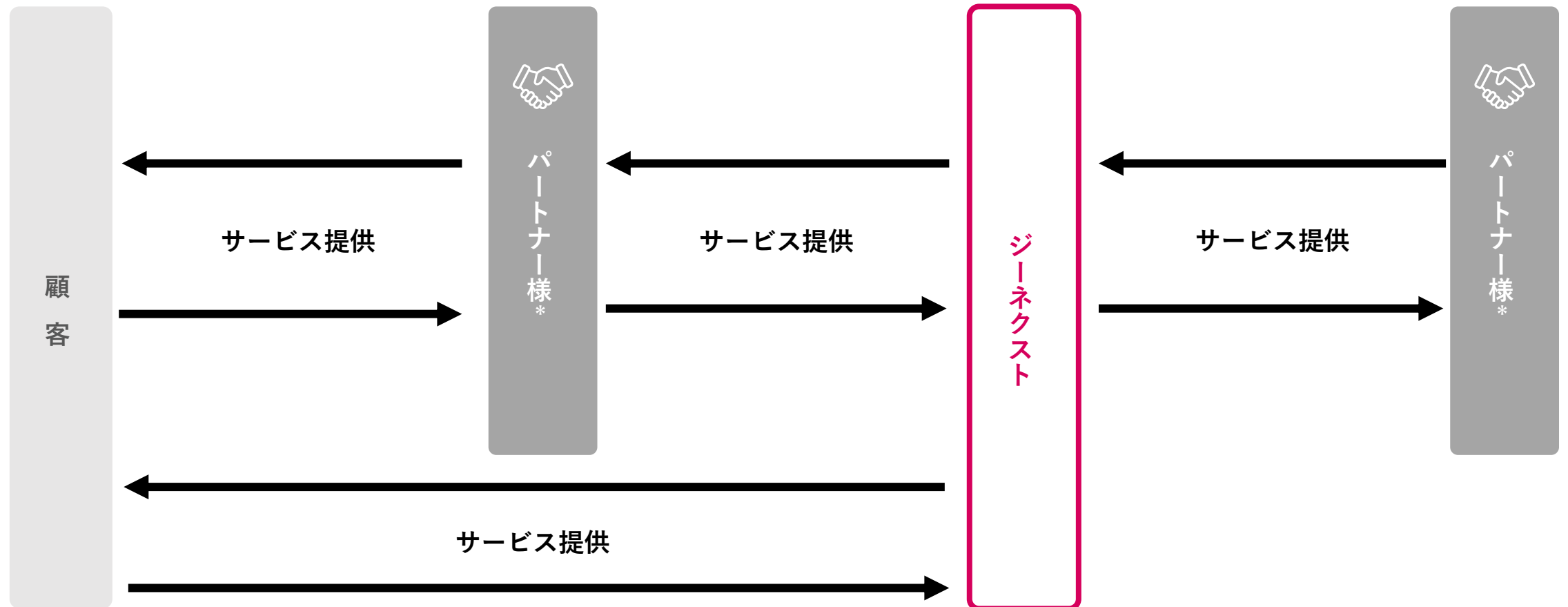
初期費用の導入支援と月額ライセンス料のシンプルな価格体系。
オプション機能はご利用途中でも契約可能なため、導入ハードルが低い点も特徴。



*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。

■ビジネスモデル～サービス価格体系～

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。

| 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。

G-NEXT

Discoveriez Discoveriez AI

SRM Design Lab Japan
Spark

VoX Technology

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。