



株式会社ギックス（東証グロース 9219）

2026年6月期 決算説明資料

2026年8月14日

短期リターン

年間配当額
53.5円

※創業者3名は配当を辞退

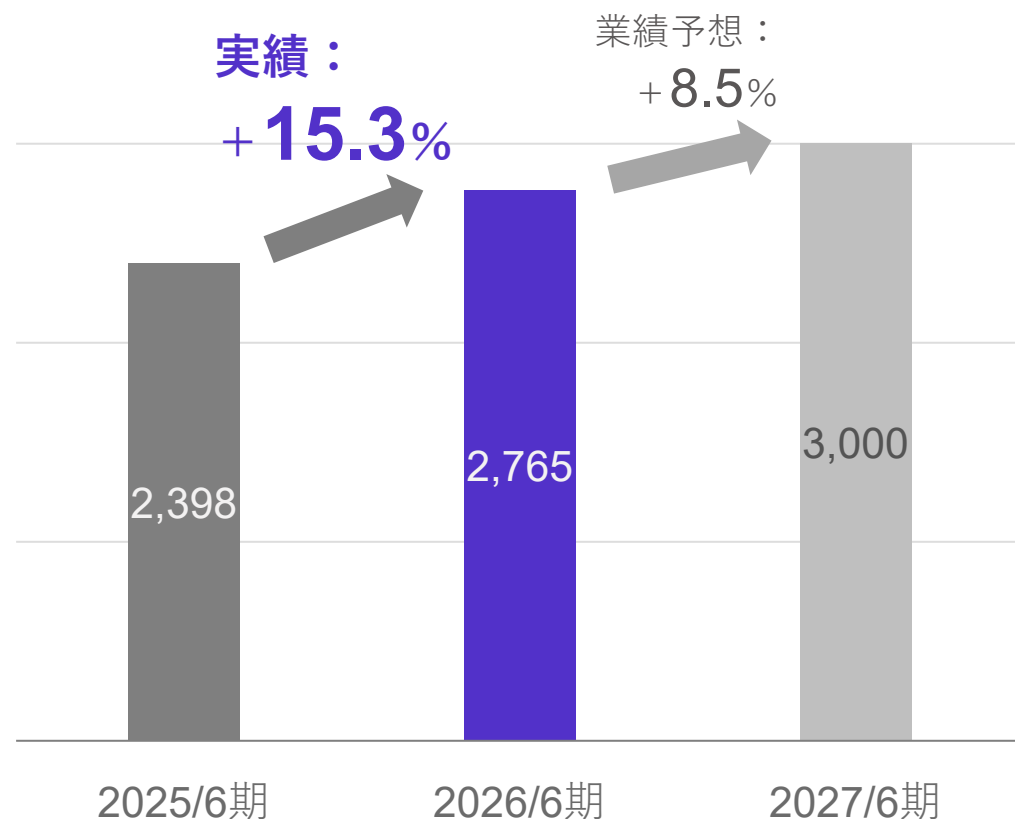


長期リターン

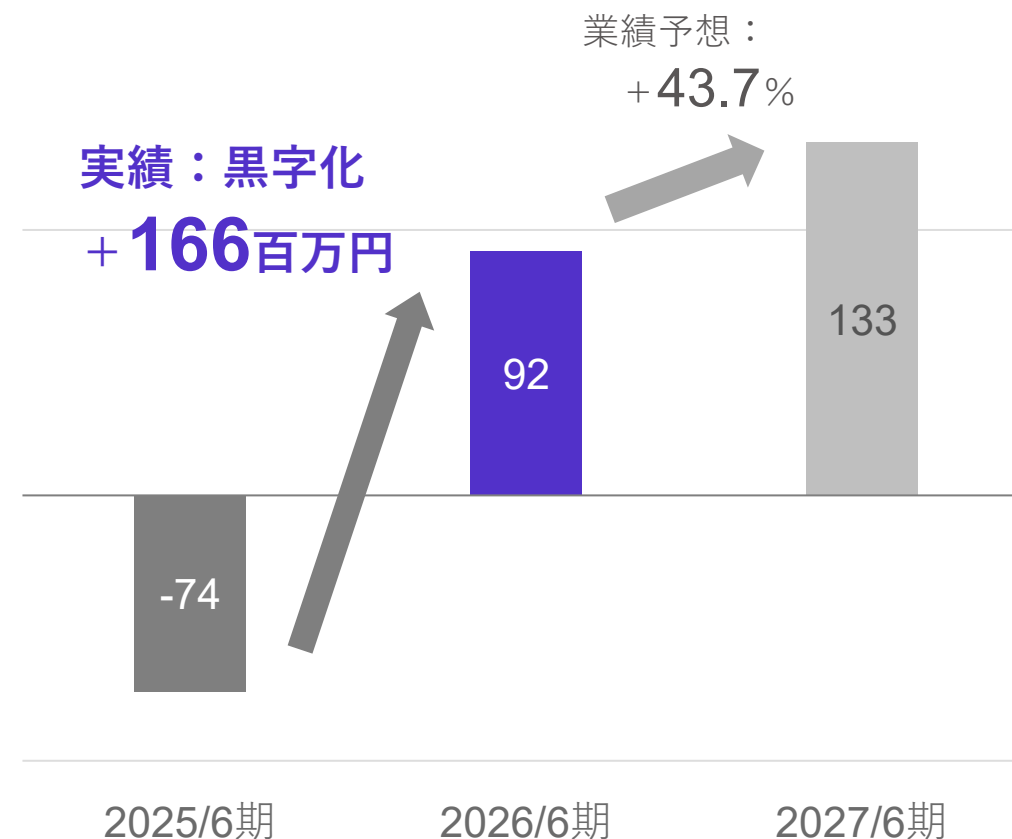
AI・データアセット
を軸とした、
再現性ある利益成長

* 2026年8月13日終値時点の配当利回り：6.0%

売上高



コア営業利益



* コア営業利益 = 営業利益 + のれん償却費 + M&A関連費用（M&Aに関連して一時的に発生する費用（例：仲介手数料、DD費用等））

配当

- **2026年6月期**
期末配当：27.0円
年間：53.5円
- **2027年6月期 配当予想**
年間：53.5円（安定配当）
中間配当：26.5円
期末配当：27.0円

2026年6月期に進んだ 3つの構造変化

1. 収益構造改善・コア営業利益黒字化
2. AI wrapping、AIP、セマンティックレイヤー等のサービス拡充
3. LINEエンタメ領域など協業モデルの進展



1. 会社・サービス概要

2. 2026年6月期 実績

3. 2027年6月期 業績予想

4. Appendix（実績・業績予想 参考資料）

鬼に金棒。
ヒトにAI。

AIの進化は目覚ましく、可能性は無限です。

ギックスは、AIを活用することで、ヒトを強化し、
業務を強化し、クライアントの企業・事業を強く
することを目指します。

あらゆる判断を、Data-Informedに。

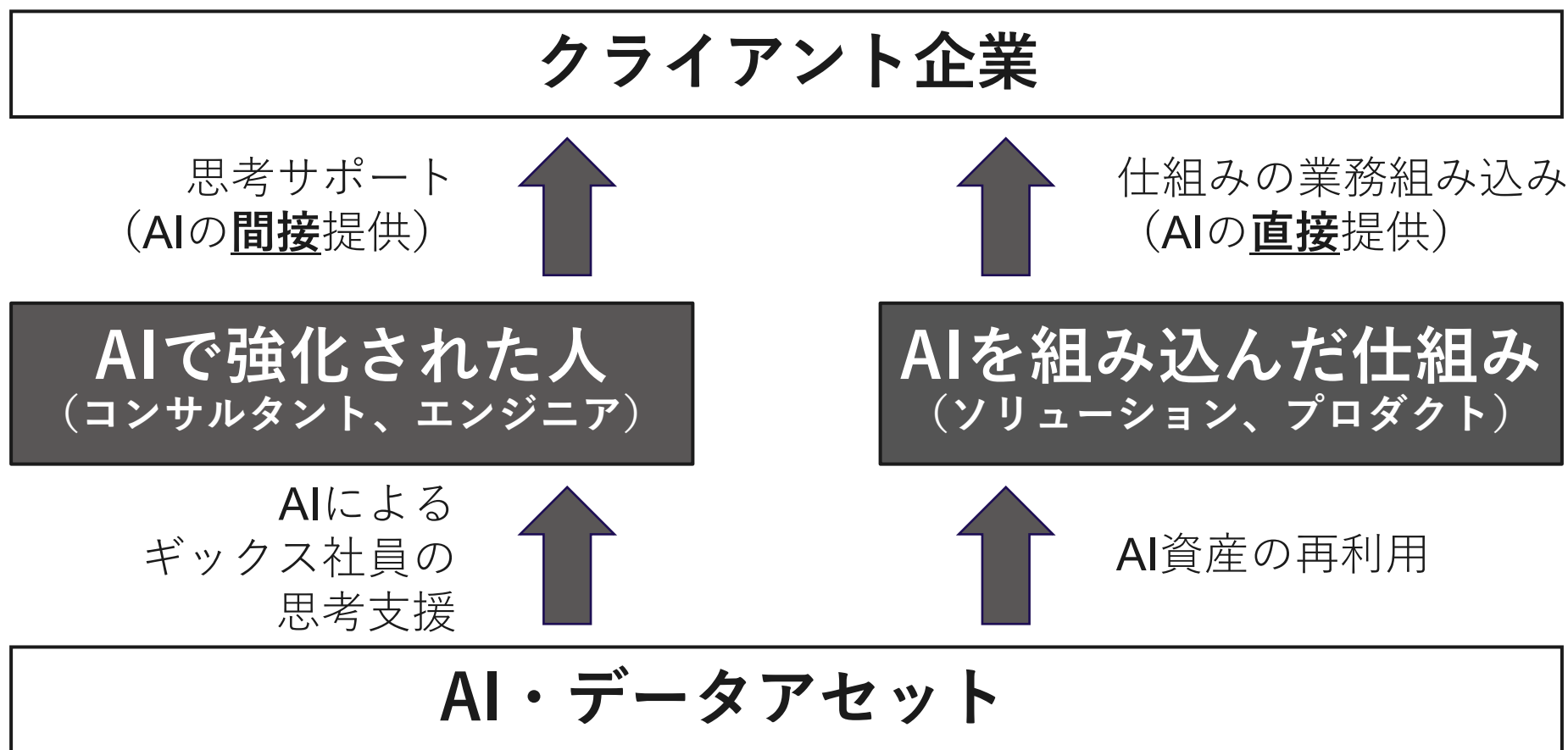
そして、

クライアントを、AI-Informedに。

ギックスの提供価値：AIを用いて、ヒトを強くする

■ ギックスの提供価値領域は、2つ。

1. ギックス社員をAIで強化することで、AIのチカラを間接的にクライアント企業に提供する
2. AIを組み込んだ仕組みを構築し、AIのチカラを直接的にクライアント企業に提供する



- ギックスのサービス領域は、4 つ。
提供価値領域（AIの間接提供と直接提供） × 価値貢献領域（ビジネスとシステム）

間接

AIで強化された人
(コンサルタント、エンジニア)

AIを組み込んだ仕組み
(ソリューション、プロダクト)

直接

**Business
Innovation**

ビジネス変革

間接 × Biz

AI・データ利活用を推進し
クライアント企業の
“考える”を支援する
(e.g. DaaS)

直接 × Biz

AI・データを活用した
プロダクトを提供し
クライアントのビジネスを拡大
(e.g. マイグル)

**System
Innovation**

システム変革

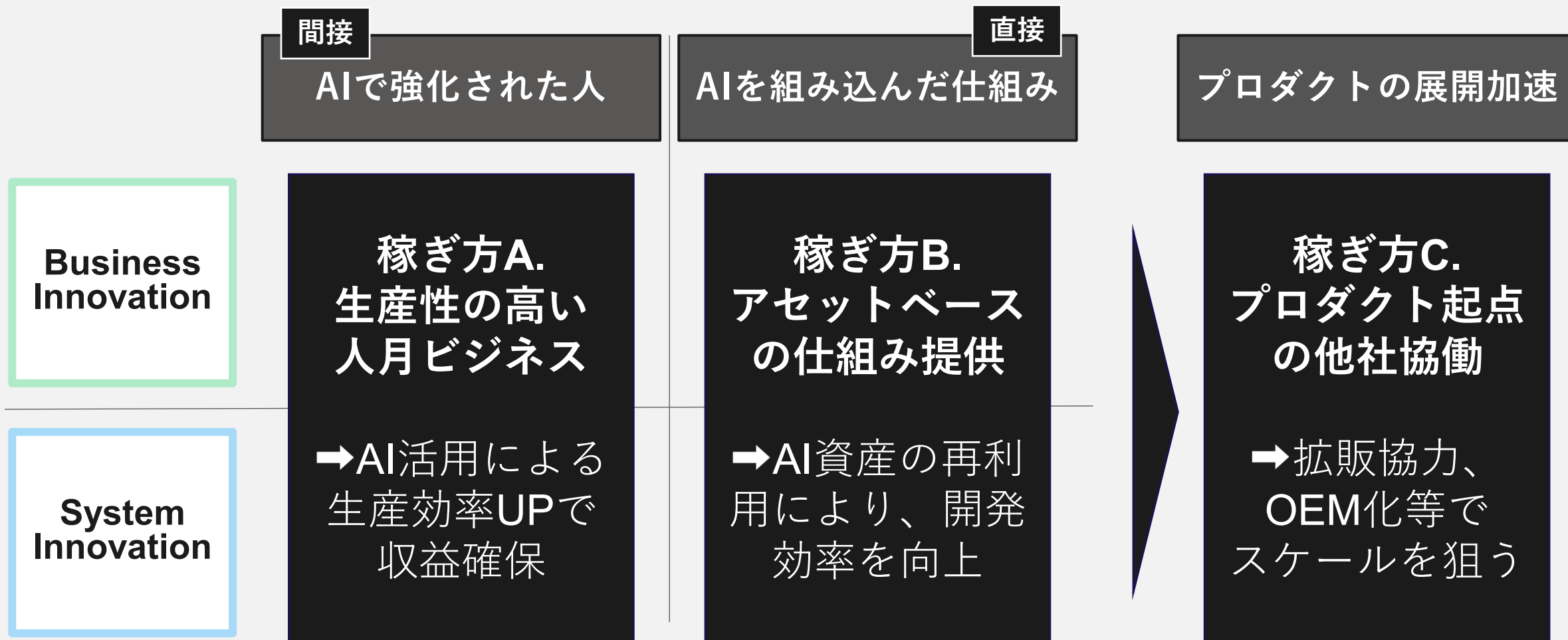
AI・データをクライアント業務に
組み込むための
仕組み・業務を企画する
(e.g. AI wrapping)

間接 × System

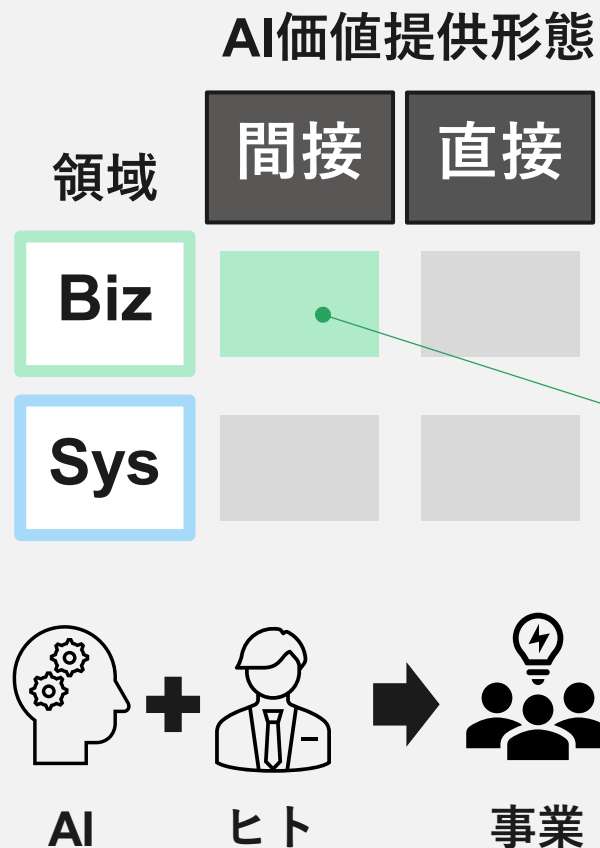
AI・データを活用した業務を
実現するための
仕組みを構築・提供する
(e.g. AIP(AI-Informed platform))

直接 × System

- ギックスは「A.高生産性の人月ビジネス」「B.アセットベースの仕組み提供」「C.協業・協働モデルによるスケール」の3つの“稼ぎ方”でビジネスを展開します。



- 社内に蓄積されたAIアセットおよび最新のAI技術を活用し、コンサルタントの知見を底上げ。
- データ分析領域を中心に、クライアント企業の事業変革・事業成長を支援します。



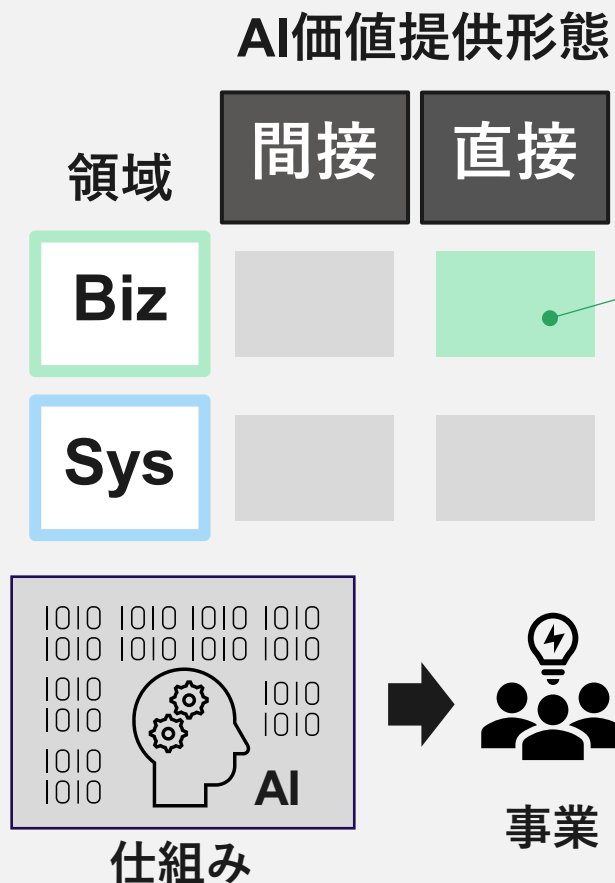
■ 分析ラボ (DlaaS)

- ・ 分析のプロによる伴走支援型分析サービス
- ・ 分析における「設計・実行・解釈」を一気通貫でご支援
- ・ AI・機械学習を活用した各種コンポーネント群を活用し効率的に分析
- ・ クライアントと協働して、ビジネスにつながるデータ分析を実現
- ・ 分析に必要なデータの棚卸・整備から初期レポートまでを迅速に行います

■ Growth Unit

- ・ AI・データ活用・DX領域における事業企画・業務改善支援サービス
- ・ 事業成長の妨げとなる多くの課題の洗い出し・整理・優先順位付けおよび、解決策の企画・実行までシームレスにご支援
- ・ 一過性の取り組みに終わらせず、順次、課題を潰し込むスタイル
- ・ データ利活用、生成AIの業務組み込み、業務改善・DXといった手段で、改善効果の早期創出を目指します

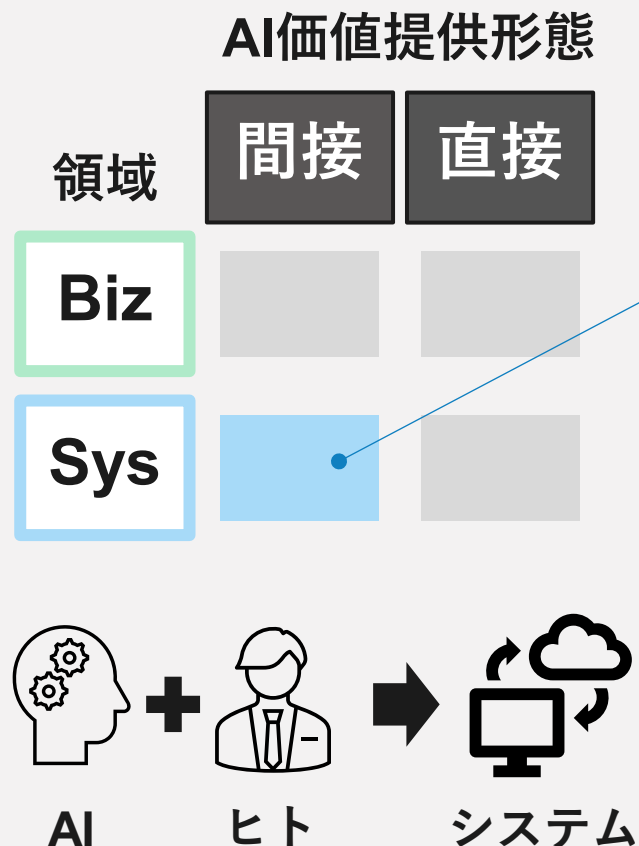
- 「マイグル」を中心としたソフトウェア・プロダクトの提供による事業変革・事業成長を支援。
- 特に顧客関係構築（CRM）に特化した「ロイヤルティ・マイグル」に注力



■ ロイヤルティ・マイグル

- 「マイグル」を発展・応用した顧客関係構築支援サービス
- 関係性の薄い顧客（ライトユーザー）を、ゲーミフィケーションを通じてロイヤル化
- 購買頻度・購買金額が低い顧客が、ゲーム感覚でアクセスする環境を構築・提供し、クライアントの提供サービスへの興味関心を喚起
- ロイヤルティ・マイグルを通じて取得された顧客の行動データを、マイグルAI基盤の自動改善サイクルによって、提案内容に反映し、サービス利用促進につなぎます
（ダイナミック・ミッション、1to1クーポン/チケット等）

- 豊富なプロジェクト経験で培ったAIアセット・知見を活用し、システム領域の変革を推進します。
- AIを業務に組み込むための業務設計およびシステム設計・企画を行います。

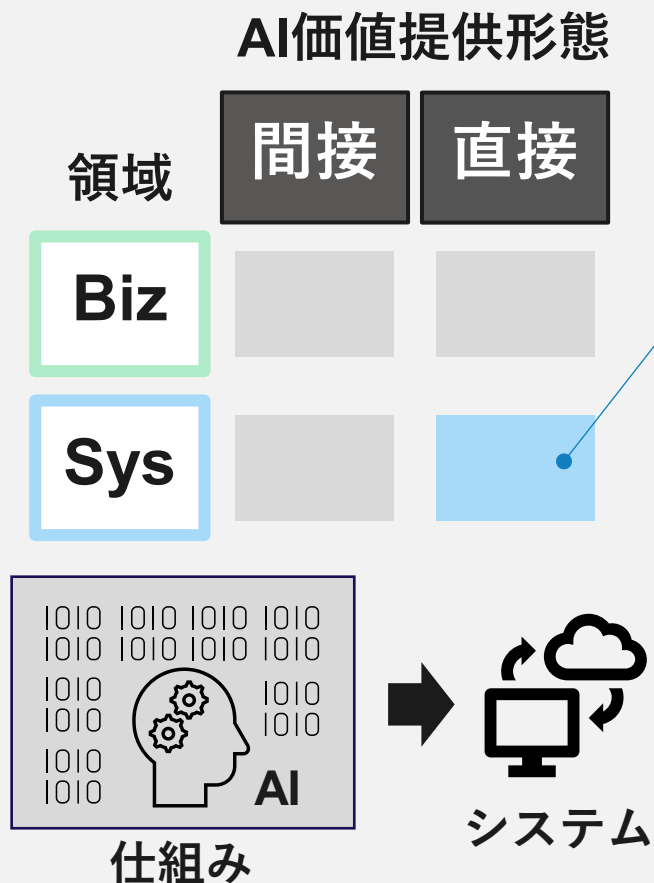


■ AI wrapping

- ・ 業務システムへのAI組み込みサービス
- ・ 既存システムを「AIでラッピング（覆う）」することで、統一的な対話型UI/UX*を実現
- ・ ユーザーがストレスなく業務に従事できる状態を創出
- ・ 部署ごと、業務ごとに異なるUI/UXとなっている実状に対して、システムとユーザーの間に「生成AI」を挟み込むことで、疎連携を実現
- ・ レガシーアーキテクチャをモダナイズし、生成AIとの双方向接続が容易になるよう再構築
- ・ 業務システムの中で開発難易度・コストが高いものは、API連携およびRPAを活用して早期にラッピングし、ユーザーから秘匿
- ・ 業務システム（含む基幹系システム）がAI対応となったタイミングで、エンドユーザー（取引先、消費者）向けUI/UXへの拡大適用も可能に

* User Interface（ユーザー・インターフェース） / User eXperience（ユーザー・エクスペリエンス：ユーザー体験）

- AIアセットを再利用可能なコンポーネントとして整備し、プロダクト開発・システム構築に活用。
- 分析基盤やデータ処理機構にAIアセットを組み込んで提供することにより、クライアントの業務効率化・高度化をAIのチカラで後押しします。



■ AIP (AI-Informed Platform)

- AIを組み込んだデータ分析基盤の提供サービス
- データ利活用が限定的な企業・組織に、クライアントがAI-Informedになるための「AI搭載の分析基盤」を提供
- AIによる分析支援機能を用いることで、データやダッシュボードが、特定メンバー、特定部署だけに使われている状況を打破します
- Bronze（データ蓄積）、Silver（分析向け加工）、Gold（業務適用）の3層構造により、クライアント企業の事業ニーズに適合した分析基盤としてご提供
- 生データ（Bronze）をそのまま分析するのではなく、Silver/Gold層を経ることで、AIが理解・分析・解釈することが可能に
- AIが「人間のサポート役として分析を担う」世界を実現します



1. 会社・サービス概要

2. 2026年6月期 実績

3. 2027年6月期 業績予想

4. Appendix（実績・業績予想 参考資料）

売上高

2,765百万円 
(前期比 **115.3%**)

コア営業利益*1

92百万円 
(前期 **▲74**百万円、黒字化)

営業利益

25百万円 
(前期 **▲99**百万円、黒字化)

経常利益

2百万円 
(前期 **▲101**百万円、黒字化)

当期純利益*2

▲35百万円 
(前期 **▲99**百万円)

*1 コア営業利益 = 営業利益 + のれん償却費 + M&A関連費用 (M&Aに関連して一時的に発生する費用 (例: 仲介手数料、DD費用等))

*2 「当期純利益」は「親会社株主に帰属する当期純利益」を簡易表記したものです

KPI① 年間取引高構成

Aクライアント
(年間取引高：1億円以上)

4社

(+1社)

Bクライアント
(年間取引高：10百万円以上 1億円未満)

15社

(+2社)

KPI② 1人当たり売上高（四半期）

7.3百万円

(△0.6百万円)

KPI③ M&A

クロージング

1件

2025年10月メイズ社

* ターゲットを定め、質を重視して
実行してまいります

■ JR西日本グループ

AI実行基盤
音声UI業務アプリ

■ 東急カード

“データ・AI×ゲーミフィケーション”プラットフォーム
「マイグル」

■ トヨタモビリティパーツ

「AI整備見積りシステム」共同事業

■ エイチ・ツー・オー リテイリング

データ分析基盤

■ 東急電鉄

鉄道利用者データ分析

■ エターナルホスピタリティジャパン

顧客データ分析

■ JALデジタル

経営ダッシュボード開発・運用保守

■ 地方銀行

AI関連領域支援

* その他、非公表の案件複数あり

■ LINE公式アカウント

佐藤健LINE公式アカウント「Netflixシリーズ『グラスハート』 デジタルスタンプラリー」を含む、様々なキャンペーンで採用



■ 吉本新喜劇座員総選挙2025



期末配当

1株当たり **27.0円**

【ご参考情報】

年間配当額 **53.5円**

配当利回り **6.0%***

2026年6月末時点株主数

3,049名

(2025年6月末比 + **518名**)

創業者3名は配当を辞退

代表取締役CEO 網野
代表取締役COO 花谷
上級執行役員 田中

* 年間配当額／株価（2026年8月13日終値）



1. 会社・サービス概要

2. 2026年6月期 実績

3. 2027年6月期 業績予想

4. Appendix（実績・業績予想 参考資料）

コア営業利益の安定確保を最優先としてグループ運営を進めてまいります

売上高

3,000百万円 
(前期比 **108.5%**)

コア営業利益*1

133百万円 
(前期比 **143.7%**)

営業利益

100百万円 
(前期比 **395.3%**)

経常利益

90百万円 
(前期 **1**百万円、大幅増益)

当期純利益*2

50百万円 
(前期 **▲22**百万円、**黒字化**)

*1 コア営業利益 = 営業利益 + のれん償却費 + M&A関連費用 (M&Aに関連して一時的に発生する費用 (例: 仲介手数料、DD費用等))

*2 「当期純利益」は「親会社株主に帰属する当期純利益」を簡易表記したものです

2027年6月期のKPIを以下2つに設定いたします（2026年6月期を参考値として掲載します）

KPI①：生産性 1人当たり売上高・粗利（単体）

2026年6月期

1人当たり年間売上高

32百万円

1人当たり年間粗利

11百万円

* フロント人員数を用いて算出しています

KPI②：顧客深度 顧客単価・分布（単体）

2026年6月期

Aクライアント

（年間取引高：1億円以上）

4社

Bクライアント

（年間取引高：10百万円以上 1億円未満）

15社

年間配当額

1株当たり **53.5円**

【ご参考情報】

中間配当 **26.5円**

期末配当 **27.0円**

創業者3名は配当を辞退する予定

代表取締役CEO 網野
代表取締役COO 花谷
上級執行役員 田中



1. 会社・サービス概要

2. 2026年6月期 実績

3. 2027年6月期 業績予想

4. Appendix（実績・業績予想 参考資料）

- 売上高成長に加え、コスト統制の効果が顕在化し、コア営業利益は黒字転換。収益構造の改善が着実に進展
- **2Qよりメイズ社が連結子会社**となり、売上高・コア営業利益とも押し上げ
- メイズ社の株式取得に関する仲介手数料（今期のみ発生）、および、メイズ社ののれん償却費（来年度以降も発生）があったものの、**連結会計の営業利益も確保**

(百万円)	Non-GAAP指標（コア）			GAAP（連結会計）		
	第13期 (2025年6月期) 実績	第14期 (2026年6月期) 実績	増減額 前期比	第13期 (2025年6月期) 実績	第14期 (2026年6月期) 実績	増減額 前期比
売上高	2,398	2,765	+366 115.3%	2,398	2,765	+366 115.3%
営業利益	△74	92	+166 —	△99	25	+124 —
当期純利益	—	—	—	△99	△35	+64 —

*1 決算数値および増減数値については百万円未満を切り捨てて表記しております

*2 「営業利益」は、Non-GAAP指標（コア）では「コア営業利益」、GAAP（連結会計）では財務諸表上の「営業利益」を指します

*3 コア営業利益＝営業利益＋のれん償却費＋M&A関連費用（M&Aに関連して一時的に発生する費用（例：仲介手数料、DD費用等））

*4 「当期純利益」は「親会社株主に帰属する当期純利益」を簡易表記したものです

- 本業の収益力を示すコア営業利益は大幅に改善し黒字化し、収益体質の改善が進展
- メイズ社株式取得に関連する費用（仲介手数料等）、および、のれん償却費は下記のとおり
M&Aの規模が昨年度実施のものと比較し拡大したことから、関連するコスト（M&A仲介手数料、DD費用等）も増加し、コア営業利益・営業利益の金額差は拡大

	第13期（2025年6月期） 実績	増減額	第14期（2026年6月期） 実績
（百万円）			
コア営業利益	△74	+166	92
M&A関連費用	△22	—	△40
のれん償却費	△2	—	△26
営業利益	△99	+124	25

連結損益計算書（単位：千円）

	2025年 6月期	2026年 6月期
売上高	2,398,476	2,765,460
売上原価	1,666,445	1,854,284
売上総利益	732,030	911,176
販売費及び一般管理費	831,689	885,879
営業利益	△99,659	25,296
税引前当期純利益	△123,247	7,407
法人税等合計	△23,272	42,967
当期純利益	△99,975	△35,559

連結貸借対照表（単位：千円）

	2025年 6月期末	2026年 6月期末
流動資産合計	1,873,027	2,115,027
現金及び預金	1,184,841	1,487,795
固定資産合計	237,898	603,679
資産合計	2,110,925	2,718,707
流動負債合計	250,116	574,540
1年内返済予定の長期 借入金	—	106,871
固定負債合計	44,168	456,612
負債合計	294,284	1,031,153
純資産合計	1,816,640	1,687,554
負債純資産合計	2,110,925	2,718,707

連結キャッシュ・フロー計算書（単位：千円）

	2025年 6月期	2026年 6月期
営業活動による キャッシュ・フロー	△319,688	289,900
投資活動による キャッシュ・フロー	△107,434	△301,992
財務活動による キャッシュ・フロー	△160,384	315,046
現金及び現金同等物の 増減額	△587,508	302,954
現金及び現金同等物の 期首残高	1,772,349	1,184,841
現金及び現金同等物の期 末残高	1,184,841	1,487,795

*1 「当期純利益」は「親会社株主に帰属する当期純利益」を簡易表記したものです

*2 数値については千円未満を切り捨てて表記しております

2027年6月期 連結業績予想（前年対比）

これまで当社グループは、売上高の拡大を主要な成長指標として事業運営を進めてきました。

今後は、売上規模の拡大のみを追うのではなく、**AI・データアセットの蓄積と再利用を通じて、生産性と利益率を高め、コア営業利益を安定的に積み上げる経営**へと進化させてまいります。これは成長を抑制するものではなく、「人員増や不確実なM&Aに依存する売上成長」から「**利益の再現性を伴う成長**」へ変えていくものです。

なお、中期財務目標については、AI・データアセットを軸とした新たな収益モデルを反映し、改めて策定・開示する予定です。

2027年6月期は、売上高30億円、コア営業利益1.33億円を計画しています。

- 売上高：メイズ子会社化がフル寄与により増収を確保
- コア営業利益：オーガニックな成長とコスト統制により、利益質の改善を見込む
- 営業利益：M&A関連費用は見込んでおらず、コア営業利益よりも増加幅は拡大する見込み

(百万円)	Non-GAAP指標（コア）			GAAP（連結会計）		
	第14期 (2026年6月期) 実績	第15期 (2027年6月期) 業績予想	増減 (前期比)	第14期 (2026年6月期) 実績	第15期 (2027年6月期) 業績予想	増減額 (前期比)
売上高	2,765	3,000	+234 (108.5%)	2,765	3,000	+234 (108.5%)
営業利益	92	133	+40 (143.7%)	25	100	+74 (395.3%)
営業利益率	3.3%	4.4%	+1.1pt	0.9%	3.3%	+2.4pt

*1 「営業利益」は、Non-GAAP指標（コア）では「コア営業利益」、GAAP（連結会計）では財務諸表上の「営業利益」を指します

*2 コア営業利益＝営業利益＋のれん償却費＋M&A関連費用

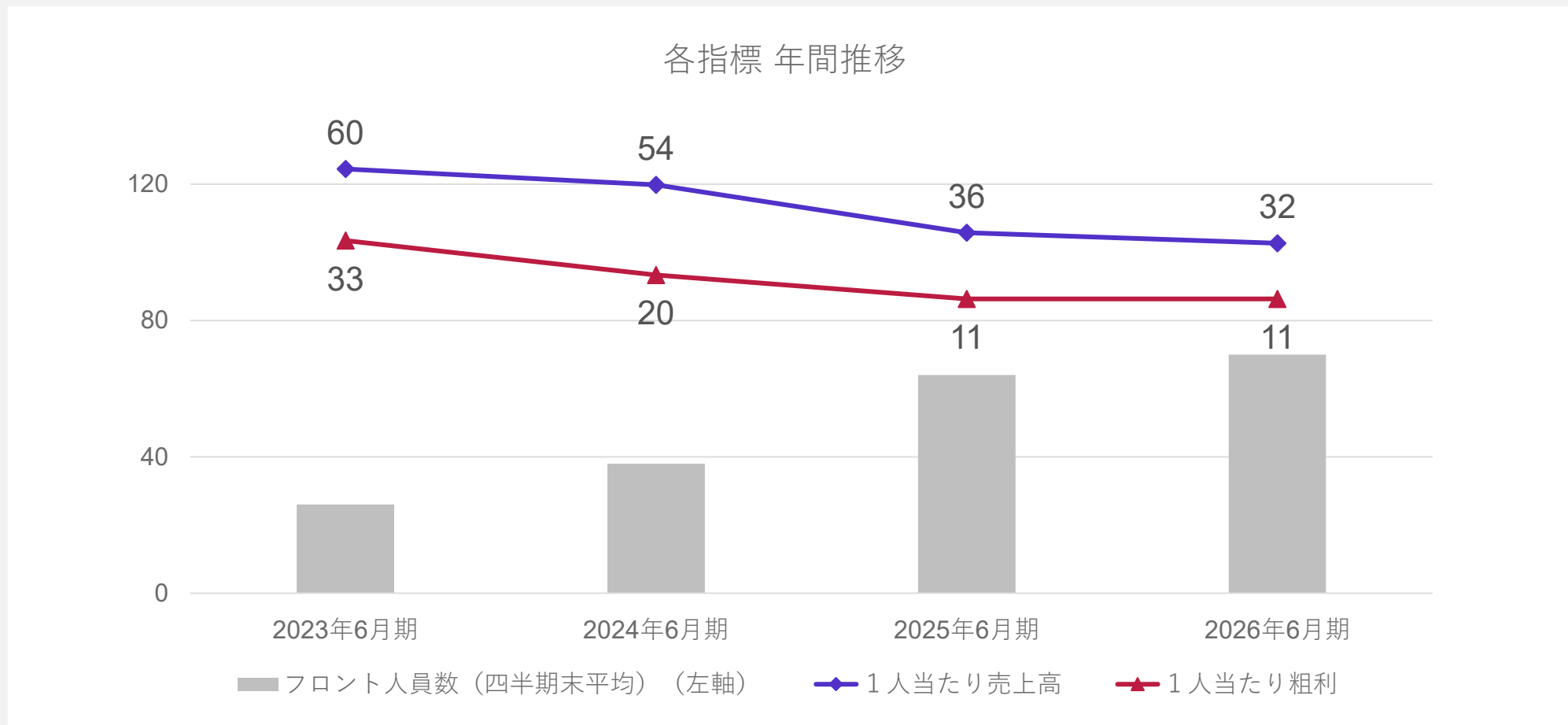


コア営業利益：1.33億円

※ 現時点で確定していないM&Aによる費用は含んでおりません

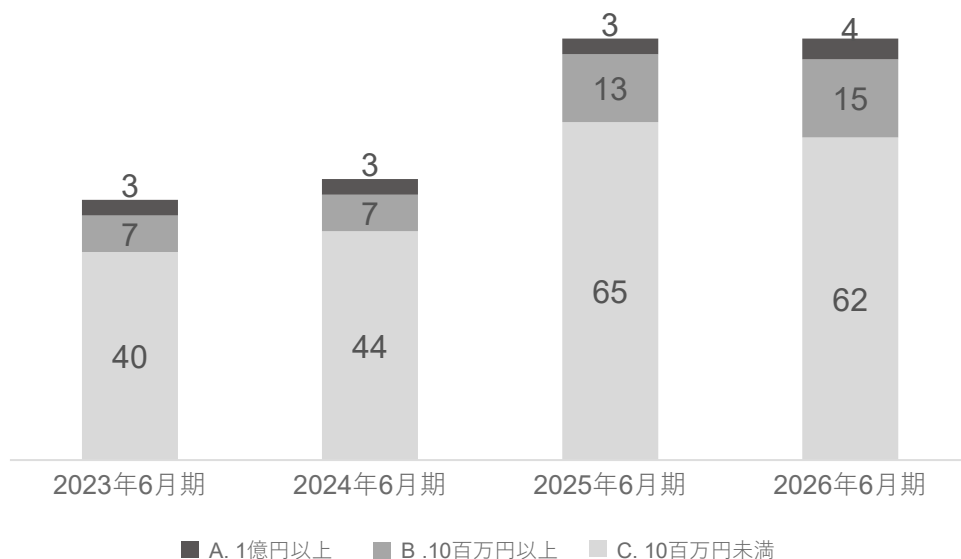
(百万円)	第14期 (2026年6月期) 実績	増減額	第15期 (2027年6月期) 業績予想
コア営業利益	92	+ 40	133
M&A関連費用	△40	—	—
のれん償却費	△26	—	△33
営業利益	25	+ 74	100

当社は人数に比例して売上高を拡大していく会社ではなく、**AI**やアセットの活用により生産性を上げていく会社です。1人当たり売上高・粗利は一時的に低下していますが、中長期的に上げていく方針です。

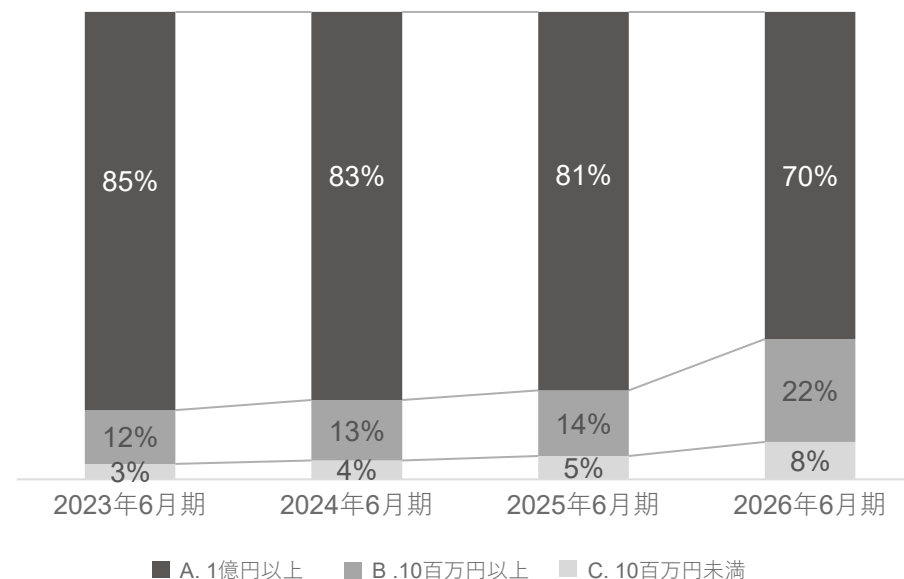


当社は、クライアントに深く入り込み、価値提供し続けることで1社当たりの単価を上げる方針としています。最上位層であるAクライアント（年間取引高1億円以上）を拡大させ、また、それにつながるBクライアントも育てていきます。

年間取引高区分別 顧客構成



年間取引高区分別 売上構成



* 協業提携先を介した取引の場合は、エンドクライアントを「取引先」としてカウントしております

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

また本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

なお、今後、将来発生する事象などにより内容に変更が生じた場合も、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。



あらゆる判断を、
Data-Informedに。