

GiXo

株式会社ギックス
事業計画及び成長可能性に関する資料

1. 会社概要

2. 市場環境

3. 事業内容

4. 競争優位性

5. 成長戦略

6. リスク情報

あらゆる判断を、Data-Informedに。

ギックスは、戦略コンサルティングの“データを用いて考える”という思考法と“データを考える材料に昇華する”高度なアナリティクス能力を組み合わせた、新しいタイプのプロフェッショナルサービス集団です。

クライアント企業の経営課題解決、競争力強化のために、データを用いて物事を理解・判断する「データインフォームド」を推進しています。

名称	株式会社ギックス
設立	2012年12月12日設立
事業内容	データインフォームド事業
経営陣	代表取締役： 網野 知博 取締役： 花谷 慎太郎 取締役： 田中 耕比古 取締役（社外）： 田村 誠一
資本金	資本金： 2億4266万円 資本準備金含む： 11億1466万円
事業場所	東京本社（三田国際ビル） 大阪オフィス（グランフロント大阪）
事業提携先	日本ユニシス株式会社（資本業務提携契約） 西日本旅客鉄道株式会社（資本業務提携契約） 株式会社ローランド・ベルガー（業務提携契約）

「データを用いて、大きな価値を出す」という意味を社名に込めています。

G|GO

Garbage in, Garbage out.

ゴミを入れても、ゴミしか出てこない。

(インプットデータの質の大切さを説いた言葉)



GiXo

Garbage in, X out.

一見するとゴミのように無価値に見えるデータでも我々の手によって、価値ある何かに変換したい

インプットデータの質が大切なのは、いうまでもありません。しかしながら、私たちは、ログデータ、トランザクションデータなどの**大量に蓄積されているが、うまく活用されていない宝の山**に光を当てていきたいと考えています。



網野知博/代表取締役CEO

慶應義塾大学卒業。株式会社CSK（現SCSK株式会社）、アクセンチュア株式会社、日本アイ・ビー・エム株式会社を経て、2012年、株式会社ギックスを創業。「あらゆる判断を、データインフォームドに。」を企業のパーパスとして掲げ、様々な業界、領域のビジネス判断へのデータ活用を推進。長年の戦略コンサルティング経験に基づく事業構造の把握および事業拡大のための戦略策定能力に加え、社内に培われた機械学習などのデータサイエンス力や、クラウド技術をはじめとする最新テクノロジー活用力を組み合わせることで、クライアントの日々の業務を「データインフォームド」なものへと変化させ、再現性の高い事業成長を支援。



花谷慎太郎/取締役

京都大学大学院工学部土木システム工学修士課程修了。
日本工営株式会社、IBM Business Consulting Services (IBCS、現在は日本アイ・ビー・エム株式会社と合併)を経て、現職。



田中耕比古/取締役

関西学院大学総合政策学部卒業。
商社系SI企業、アクセンチュア株式会社、日本アイ・ビー・エム株式会社を経て、現職。

著書：一番伝わる説明の順番 など



田村誠一/取締役（社外）

(株)ローランド・ヘルガーシニアパートナー
アクセンチュアでの戦略コンサルティングを経て企業再生支援機構で融資先の経営を担当。その後、JVCケンウッド、日本電産での経営職を歴任した後、コンサルティングに回帰。
期待スキル：経営経験、戦略



清水明/監査役

東京大学農学部農業生物学科卒業。麒麟麦酒株式会社に入社後、KIRIN AGRIBIO EC B.V.（在オランダ）、ジャパンアグリバイオ(株)の社長を歴任した後、関連会社の監査役を歴任。豊富な企業経営経験を持つ。
期待スキル：経営経験、技術力



原澤敦美/監査役（非常勤）

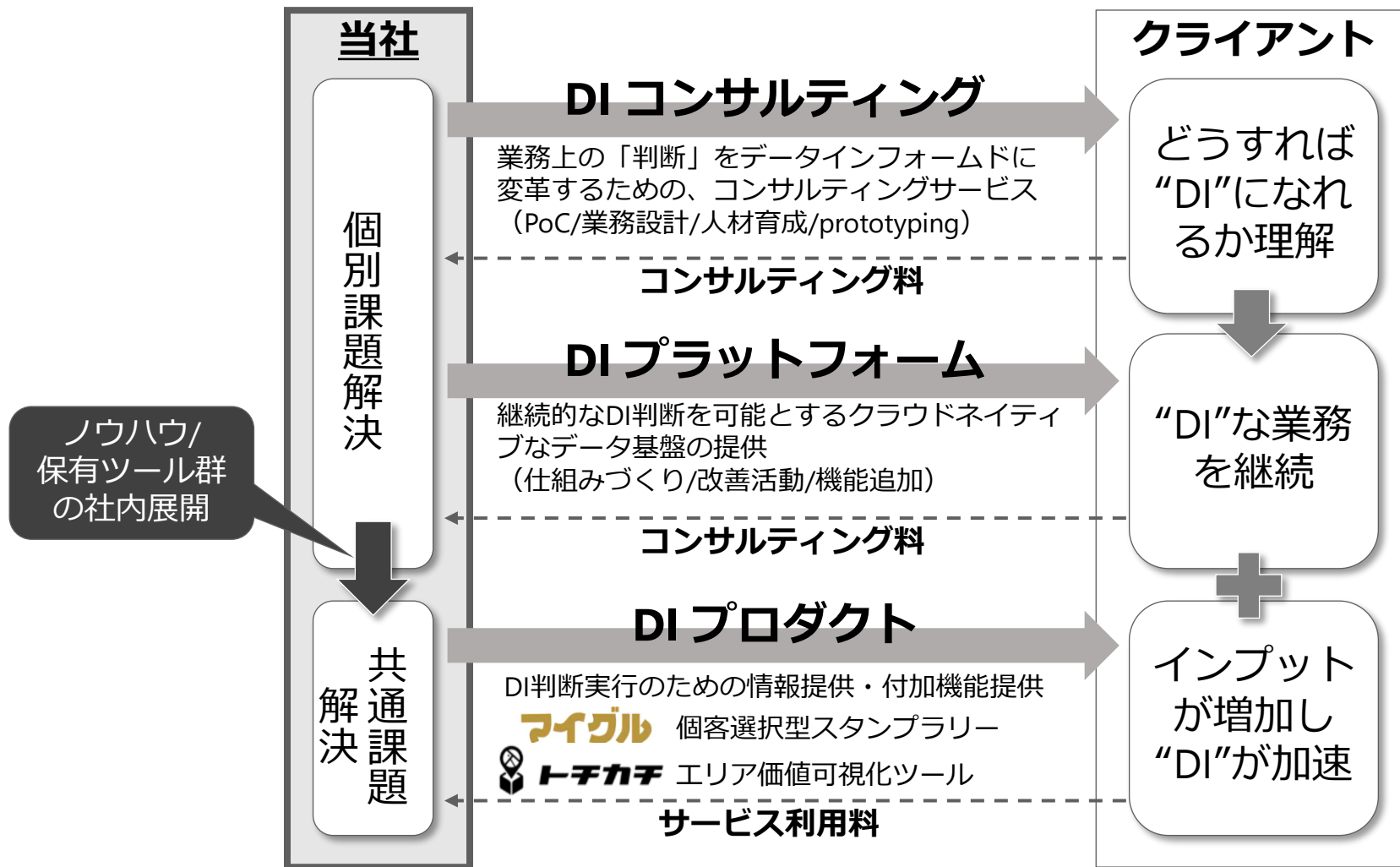
慶應義塾大学理工学研究科応用化学専攻修士課程修了。弁護士。企業法務、知的財産権案件を専門とする。(株)ローソン銀行社外監査役、川崎汽船(株)社外監査役、リコーリース(株)社外取締役、日本トリアスロン連合の理事等を務める。
期待スキル：法律



熊倉安希子/監査役（非常勤）

一橋大学経済学部卒業。公認会計士。有限責任あずさ監査法人にて8年間にわたり上場企業の法定監査業務、IPO支援業務等に従事。独立後、上場企業の内部監査支援等を行う。(株)バンク・オブ・イノベーション常勤監査役就任、同社にて取締役監査等委員を現任。
期待スキル：会計

クライアント企業を“データインフォームド(DI)”な状態に変革するために、3種類のサービスを提供している。



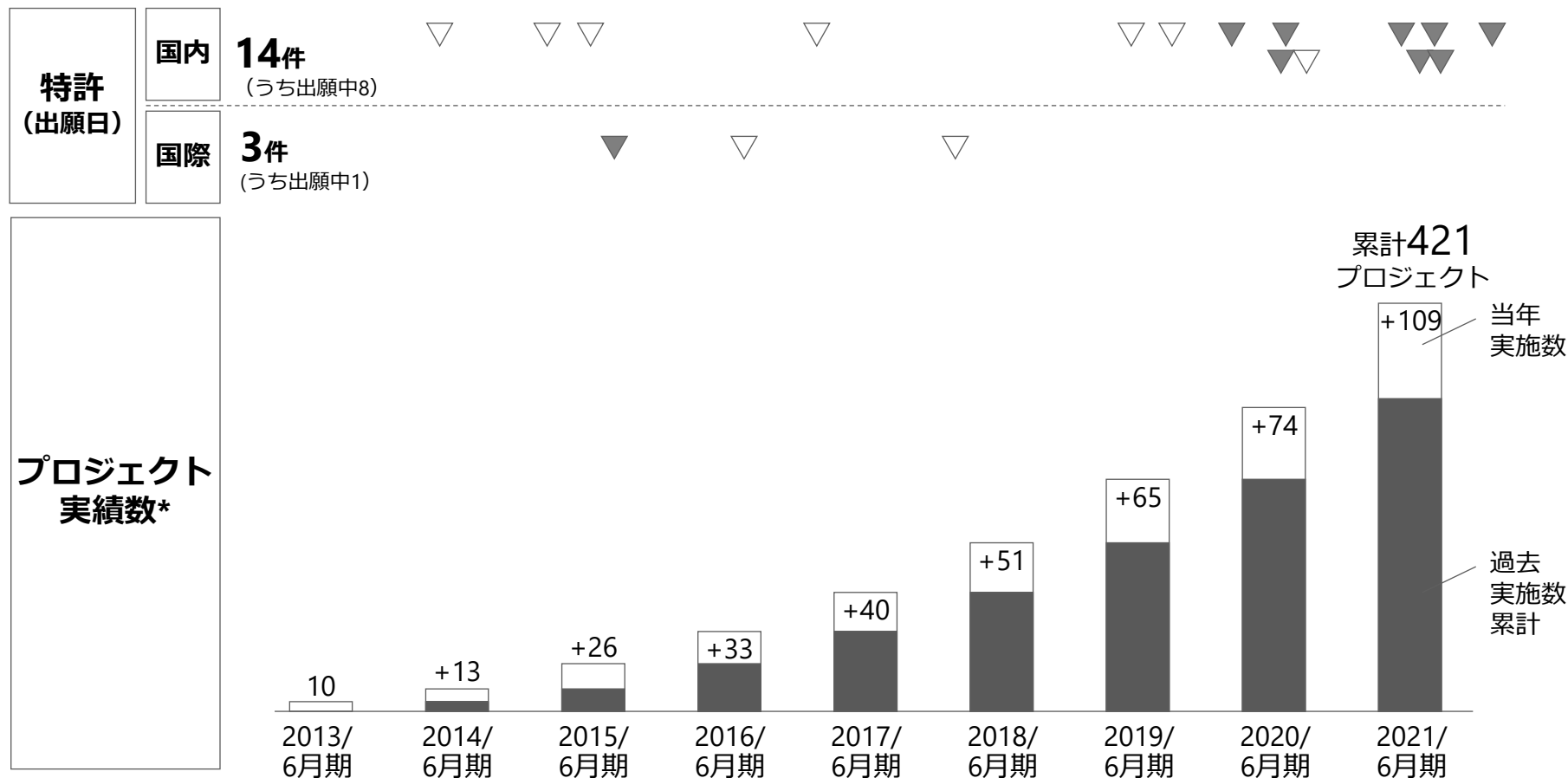
創立から**10年**にして**総額10.2億円**の出資を受ける。

- 2012年12月 東京都渋谷区にて、株式会社ギックス設立（資本金9,990千円）
- 2014年8月 東京都港区三田へ本社移転（三田国際ビル）
- 2016年2月 SBIインベストメント株式会社を引受先とする
第三者割当増資の実施（1億円）
- 2018年12月 日本ユニシス株式会社と業務提携契約を締結
- 2019年1月 西日本旅客鉄道株式会社と資本業務提携契約を締結
併せて株式会社JR西日本イノベーションズを引受先とする
第三者割当増資の実施（2億円）
- 2019年8月 大阪市北区に大阪オフィスを設立
- 2019年8月 株式会社ローランド・ベルガーと業務提携契約を締結
- 2019年12月 エリア情報サービス「トチカチ」の提供を開始
- 2020年1月 個客選択型スタンプラリー「マイグル」の提供を開始
- 2021年4月 日本ユニシス株式会社と資本業務提携を締結
- 2021年4月 日本ユニシス株式会社、株式会社JR西日本イノベーションズ、
三菱UFJキャピタル株式会社を引受先とする
第三者割当増資の実施（総額7.2億円）

「あらゆる判断を、Data-Informedに。」の実現に向け、プロジェクト実施数を着実に積み上げると共に、その中で得られた知見を知財化し、生産性向上・付加価値向上を実現している。

2013

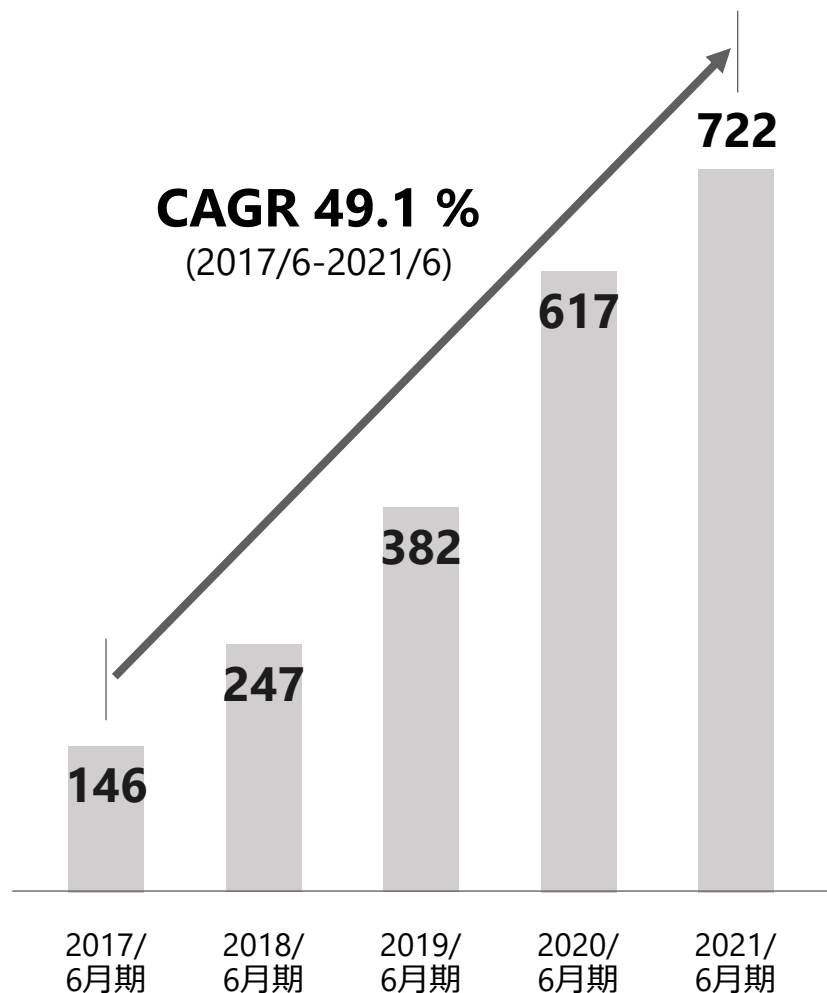
2021



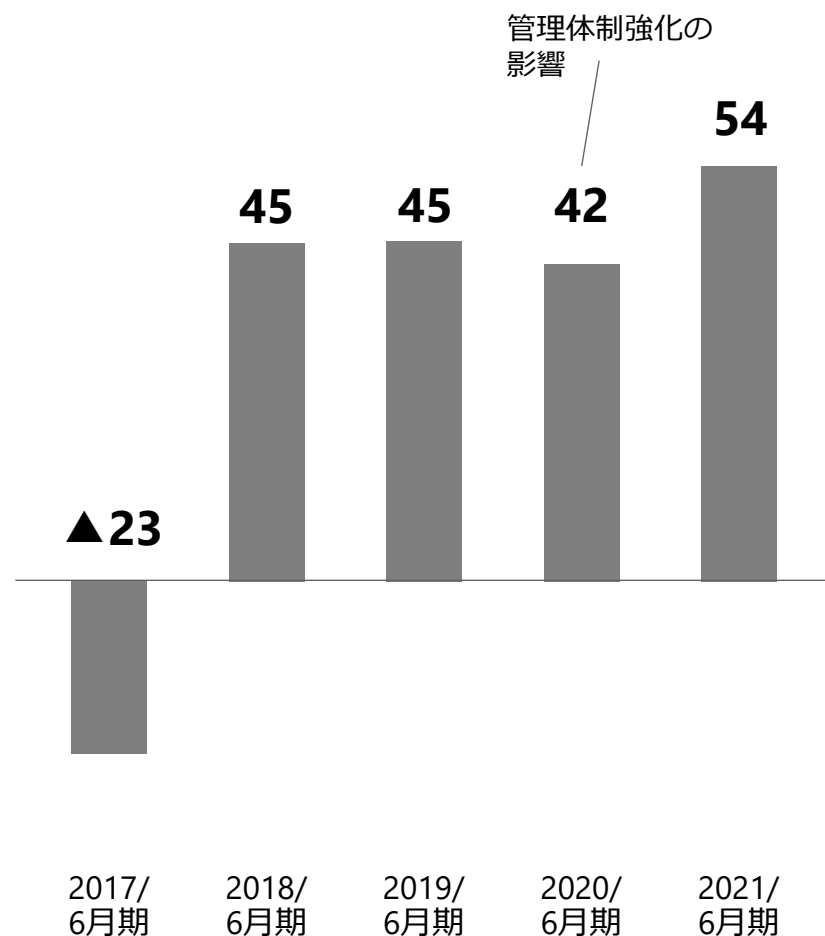
*: 各年度における実施プロジェクト数 (DIコンサル/DIプラットフォーム/DIプロダクト合算)

※同一クライアント内で2つの契約がある場合は、2としてカウント

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



1. 会社概要

2. 市場環境

3. 事業内容

4. 競争優位性

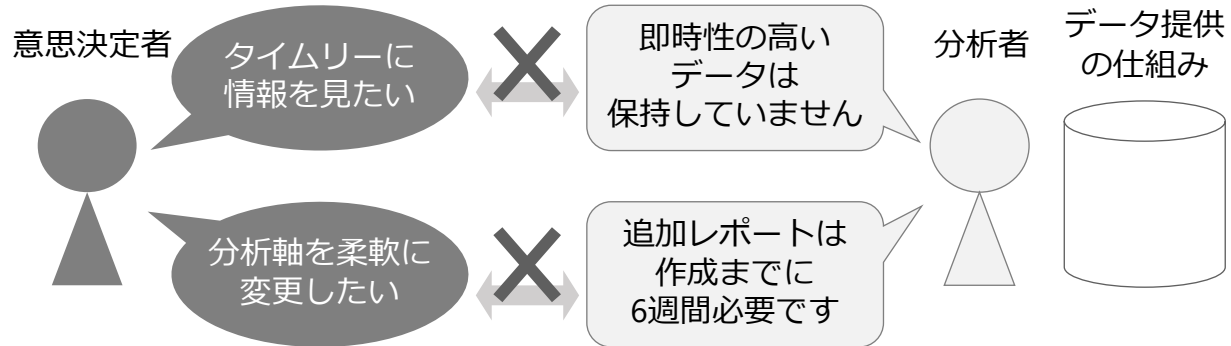
5. 成長戦略

6. リスク情報

再現性の高い業務判断を行うためには、**勘・経験・度胸 (KKD)**を“データ”によって**補強**する必要がある。当社は、データの蓄積、加工および判断への活用方法を、一気通貫でサポートすることにより、クライアントの判断をDIなものへと変革する。

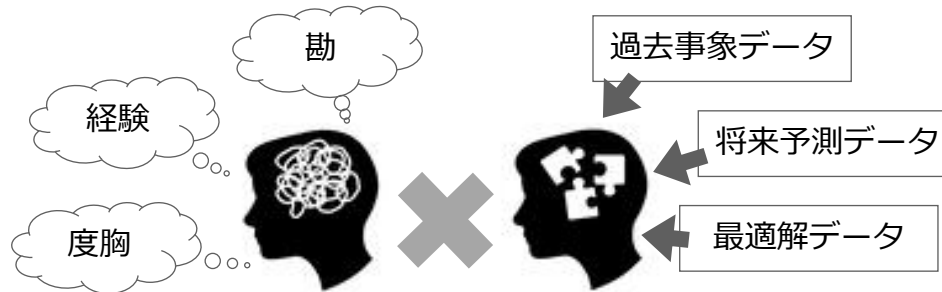
現在

ビジネス判断に耐え得る速度/品質のデータが提供されない



DIな世界

データインフォームド = KKD × データ

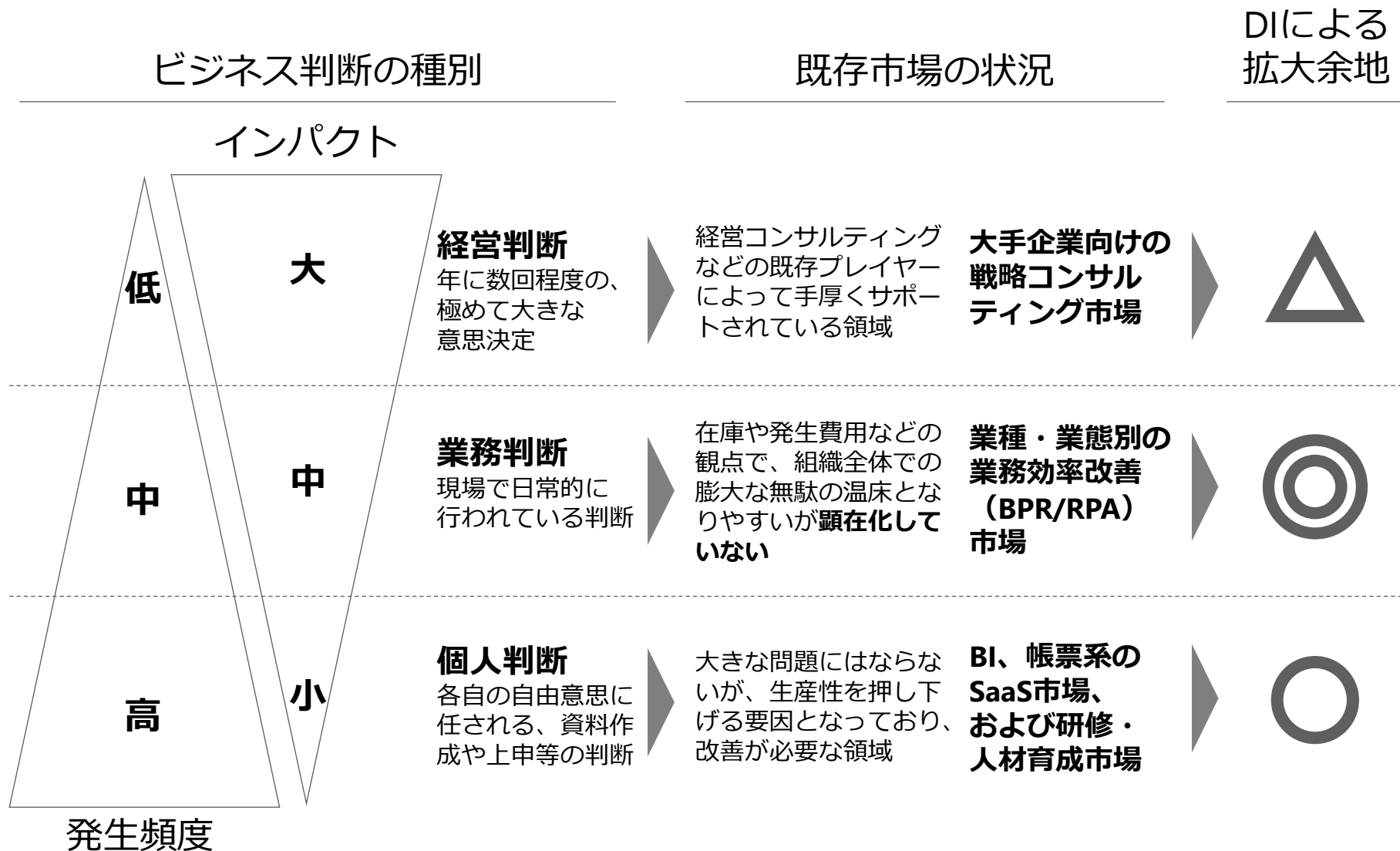


KKDを検証・補強する
“判断”のための
データ活用



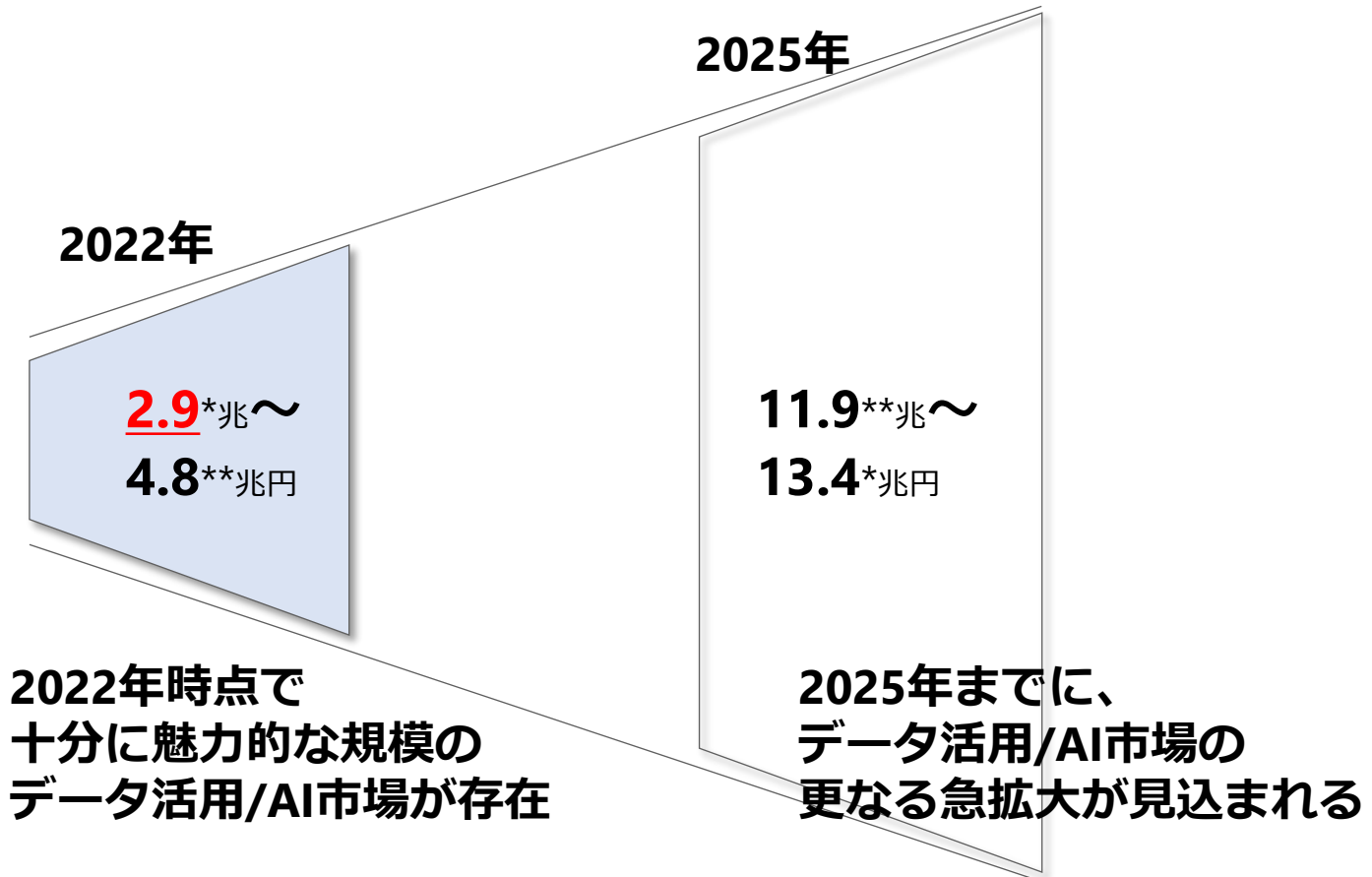
検証されたKKD：詳細化、具体化
実態にそぐわないKKD：修正、見直し

データを用いて論理的に考え、合理的に判断する「データインフォームド」の市場は、日常業務における業務判断領域において、特に有望と考える。



DIによる付加価値向上余地は**2.9兆円**と大きな市場機会があると考える。
(付加価値向上余地 = DI推進によって生じる売上増進・効率向上等の「経済効果」のこと)

DI推進による付加価値向上余地



上記の金額は、当社が想定する最大の市場規模を意味しており、当社が2021年12月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。下記各注記の通り、外部の統計資料や公表資料を基礎として試算されたものであり、その正確性にはかかる資料や試算に固有の限界があるため、実際の市場規模はかかる試算値と異なる可能性があります

*：経済産業省 戦略的基盤技術高度化・連携支援事業（中小企業のAI活用促進に関する調査事業）最終報告書/2020年3月 を元に 三菱UFJリサーチ&コンサルティング社 試算

1. 会社概要

2. 市場環境

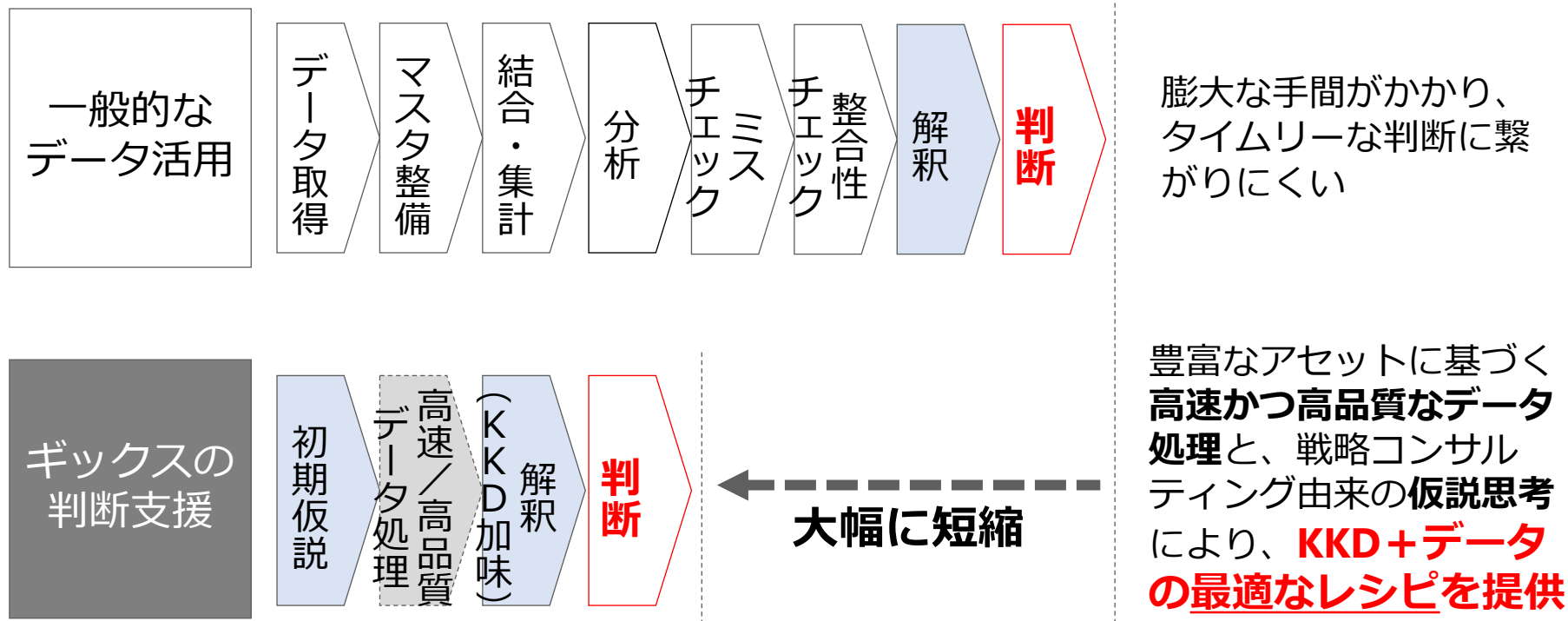
3. 事業内容

4. 競争優位性

5. 成長戦略

6. リスク情報

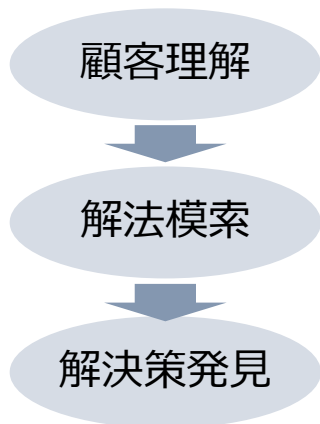
豊富なプロジェクト経験と、蓄積されたアセット*を用いて判断をご支援することで、素早く、高品質な判断が可能になる。



膨大なデータを、素早く、高品質な判断材料に仕立て上げることが「データインフォームドな判断」を日常業務に組み込むためのポイント

顧客の課題を理解し、「データを用いた数学的アプローチ」で解決を図り、クラウドネイティブなデータ基盤を提供することで、顧客の業務に**データインフォームドな判断**を組み込んでいく。

方向性の模索



業務設計



DIな業務の在り方

- 判断したい内容
- 見るべき指標
- データ確認の頻度/タイミング

実装方針



適切なUI

分析環境/
インフラ

システム接続
(データ連携)

業務アプリ



ダッシュボード
(閲覧)

業務システム
(入出力)

リアルタイム
処理

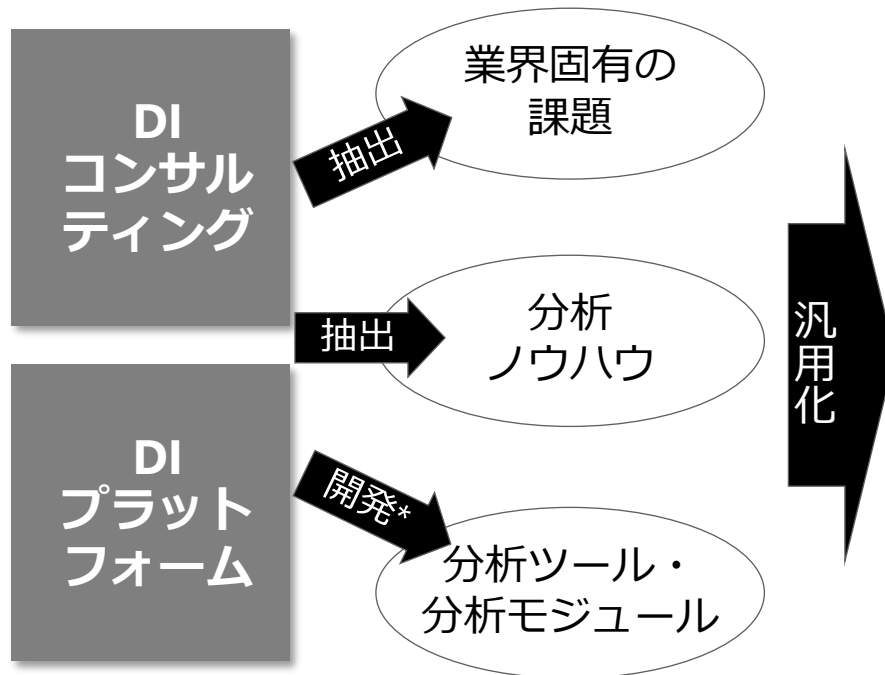
DIコンサルティング

DIプラットフォーム

個別企業向けの課題解決プロジェクトで培ったノウハウを用いて、共通課題解決に役立つ複数のプロダクトを開発・提供することにより、**より幅広い層におけるデータインフォームドな判断を促進。**

個別課題解決

各クライアントの課題を解決する過程で、ノウハウ・モジュール・ツールを蓄積



共通課題解決

汎用性の高い課題に対して、社内に蓄積されたノウハウ・ツール群をベースに、プロダクトを開発

DIプロダクト

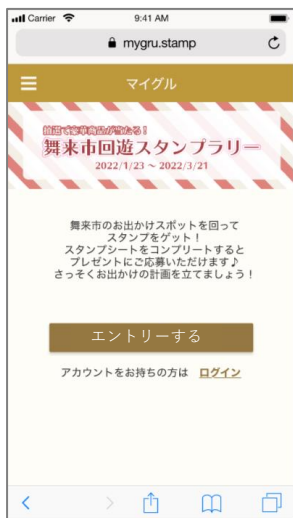
大企業から中小企業まで幅広いお客様にご提供

マイグル 来店・来訪されたお客様、ひとりひとりに、最適なスタンプラリーを提供

トチカチ どんな人が、どんな行動をしているのか？エリアの特徴をわかりやすい表とグラフでご提供

カテゴリ横断を促す

1. エントリー



2. 選択 (レコメンド)



3. My スタンプシート



4. スタンプ達成



マイグルAI

(過去の購買情報やアンケートの回答を用いて) **機械学習** × **強化学習** によるマイグルAIで個々のお客様に合わせた候補を表示

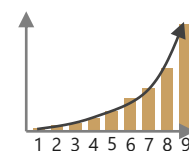
↓
お店の認知・利用のきっかけ



内発的 動機付け効果

候補の中からお客様自身が選択し、自分だけのスタンプラリーを作成することで**内発的動機づけ**効果が期待される

↓
顧客満足度を高める



回遊の実現

キャンペーン期間中に選択したお店でお買い物をする事でスタンプが付与される

↓
お客様の購買行動に変化を及ぼし、回遊 = 利用促進を実現

2020年3月のサービス開始以来、40キャンペーン（企画中含む）にご採用いただき、累計6.5万人のエンドユーザー様のご利用を達成しました。*

マイグル顧客事例（抜粋）



マイグル参加者数（累計）

(単位：人)



(参考) トチカチ (エリア価値可視化ツール)

NTTドコモ社の「モバイル空間統計®」を活用し、各エリアの人流状況と、それに影響を及ぼす各種要因を分析し、意思決定の精度向上を促します。

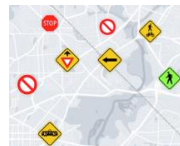
NTTドコモ社提供の7800万台の**携帯電話情報**「モバイル空間統計®」



The Weather Company (IBMグループ) 提供の**天候情報**



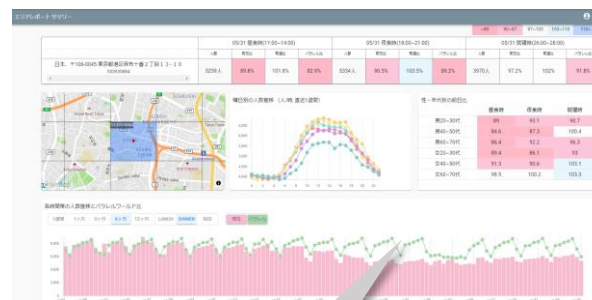
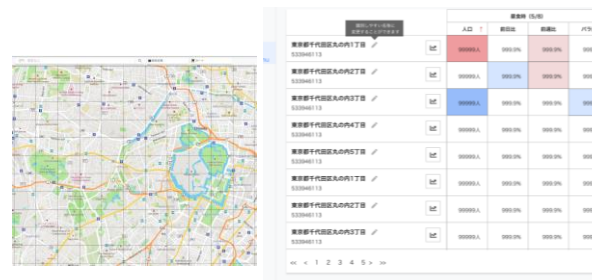
mapbox社提供**地図情報**
(当社にて拡張)



独自AI技術による「**エリア・ポテンシャル**」情報



日本全国をカバーする **約80,000エリアのレポート**



どういう特徴の場所？

人通りの増減は？

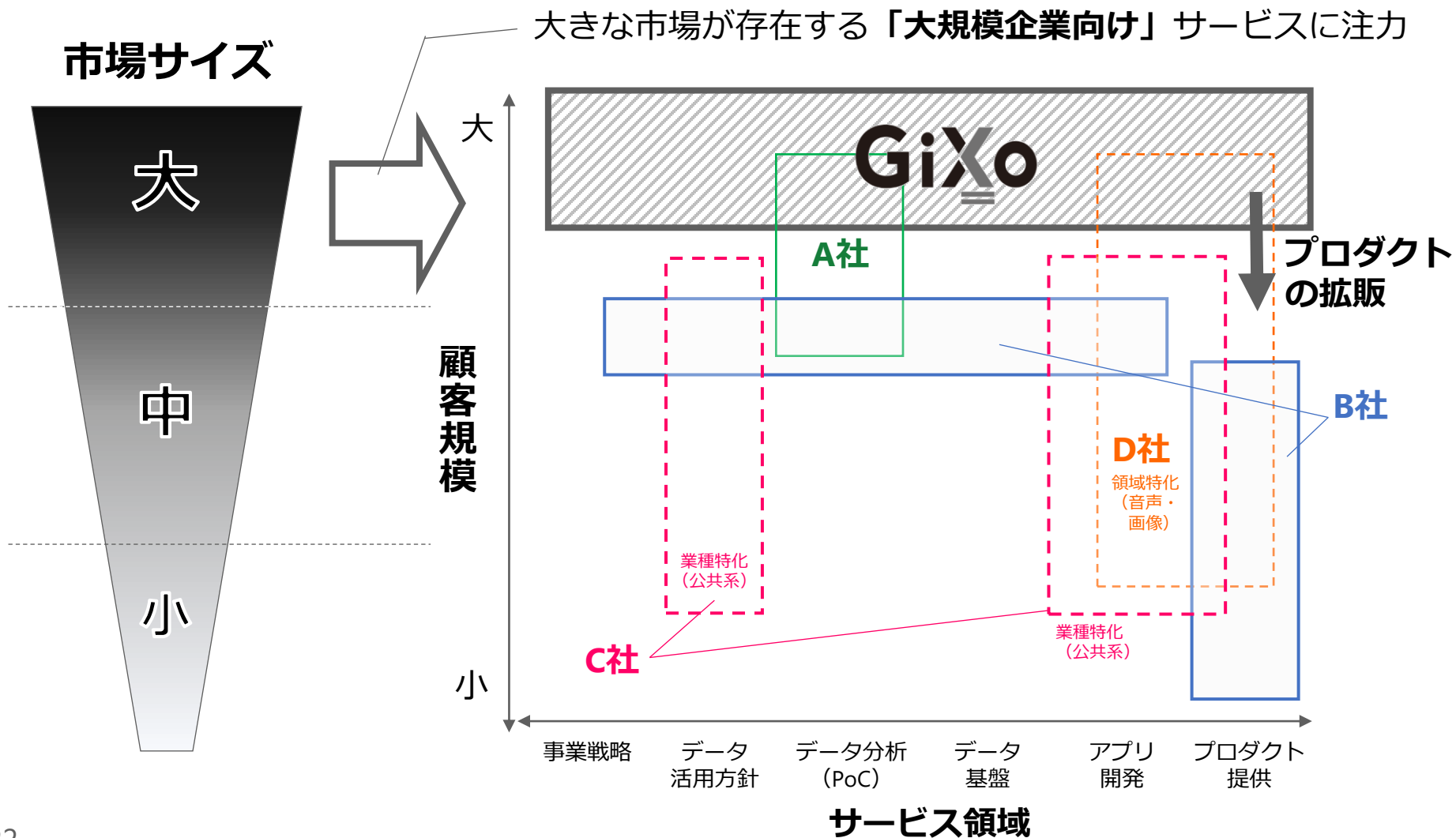
どんな商売が適してる？

地域活性化の鍵は何？

トチカチをインプットにして考える (=Data-Informed)

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業内容
4. 競争優位性
5. 成長戦略
6. リスク情報

当社の主軸は、**大企業様に対する“一気通貫”型の個別課題解決。**
加えて、プロダクトによる中規模顧客への展開を推進中。



個別課題に対しては、アセット活用で効率性を担保。得られた知見から共通課題を見出してパッケージ提供に繋ぐ、持続可能な価値連鎖を構築。

敢えてパッケージ化せず、
個々の事情に合わせてフルカスタム

業種・領域に共通する課題には
ソリューション提供



顧客への価値提供を行う中で蓄積された当社のノウハウは、ツール化および特許化することで、競争力の源泉となっています。

特許

社内ツール群

	取得済	出願中
国内特許	6件	8件 うち5件、 JR西日本様との 共同特許
国際特許	2件	1件

当社保有モジュールの分類

- 分析前処理モジュール群
- マスタモジュール群
- 記録的分析モジュール群
- 診断的分析モジュール群
- 予測的分析モジュール群
- 処方的分析モジュール群
- 分析後処理モジュール群

当社単独特許に加え、クライアント企業との共同特許化も積極的に推進

7分類/30種以上のモジュールを活用中
(2021年6月末時点) ➡ 日々、追加開発中

長年に渡り培ってきたノウハウ・モジュール群を活用した教育方法により、短期間で、当社独自の分析手法を身に着けた「ギックス人材」を育成。

➡ クライアントからの高い要求品質に応えられる体制を、効率的に構築。

データ活用の 基本思想

- データ活用の目的と手段
- GiXoのデータ活用思想
(特許技術)
- Database (RDB) の理解
- SQLの技術習得
- 処理モジュールの理解

可視化の 基本思想

- 体系的な可視化思想
- 可視化技術 (Tableau等)
- 分析用マートの構築技術
- 可視化の活用方法ノウハウ
(事業視点での解釈)
- 分析モジュールの理解

事業課題との 向き合い方

- 顧客案件への参画
- 分析実務の実施
- 各種モジュールの活用
- 価値創出プロセスの理解
(課題認識→分析方針策定→分析実施→結果解釈→顧客説明)

入社後トレーニング (4~8週間)

OJT (8~16週間)

上記、人材育成システムを活用した、他社人材の受入・育成実績も存在
(公開可能事例：JR西日本、日本ユニシス)

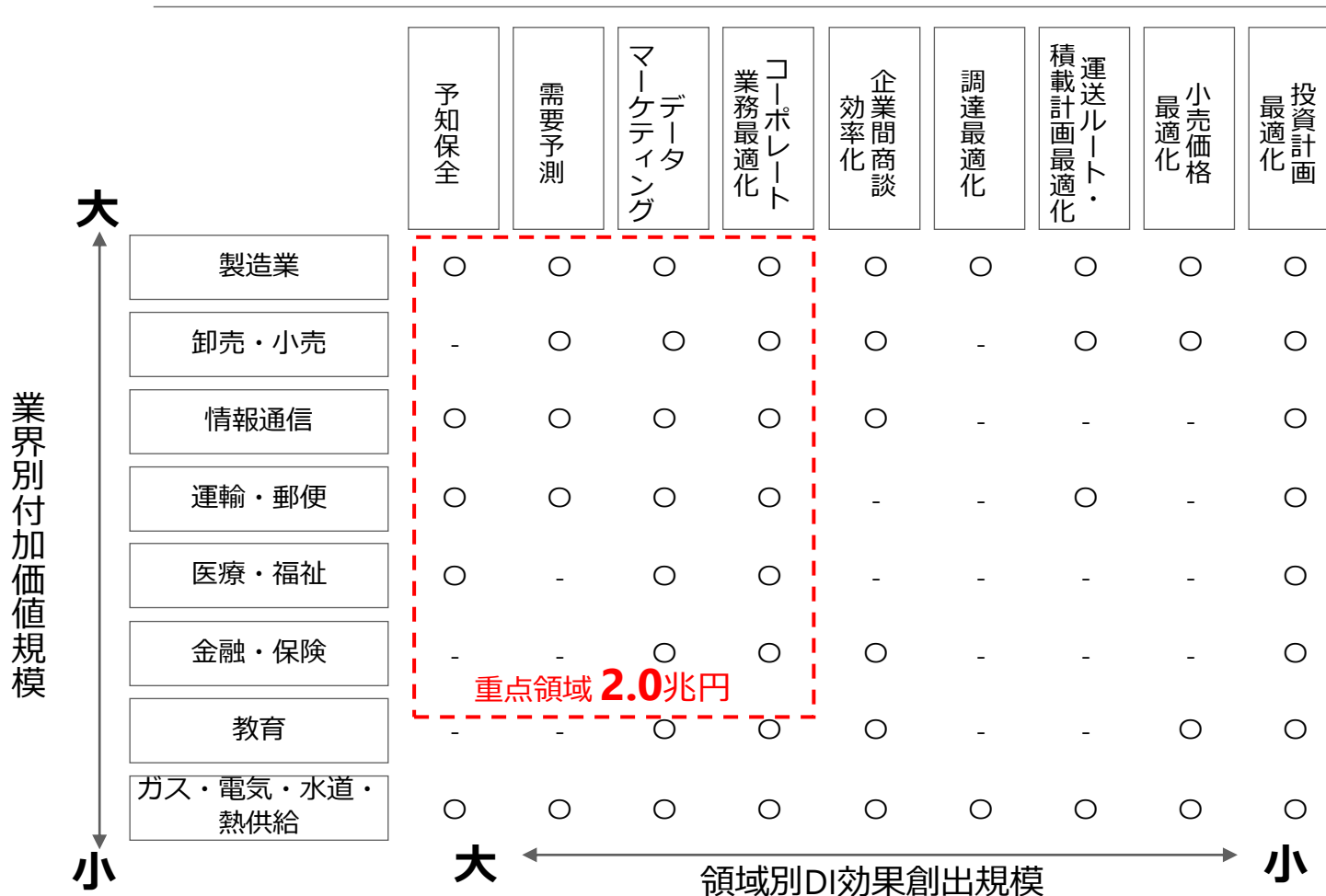
1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業内容
4. 競争優位性
5. 成長戦略
6. リスク情報

「業務判断」市場を狙いとされている。



2022年のDIによる付加価値向上余地2.9兆円のうち、当社の**重点領域の付加価値向上余地は2.0兆円**。

DI価値提供領域マップ*



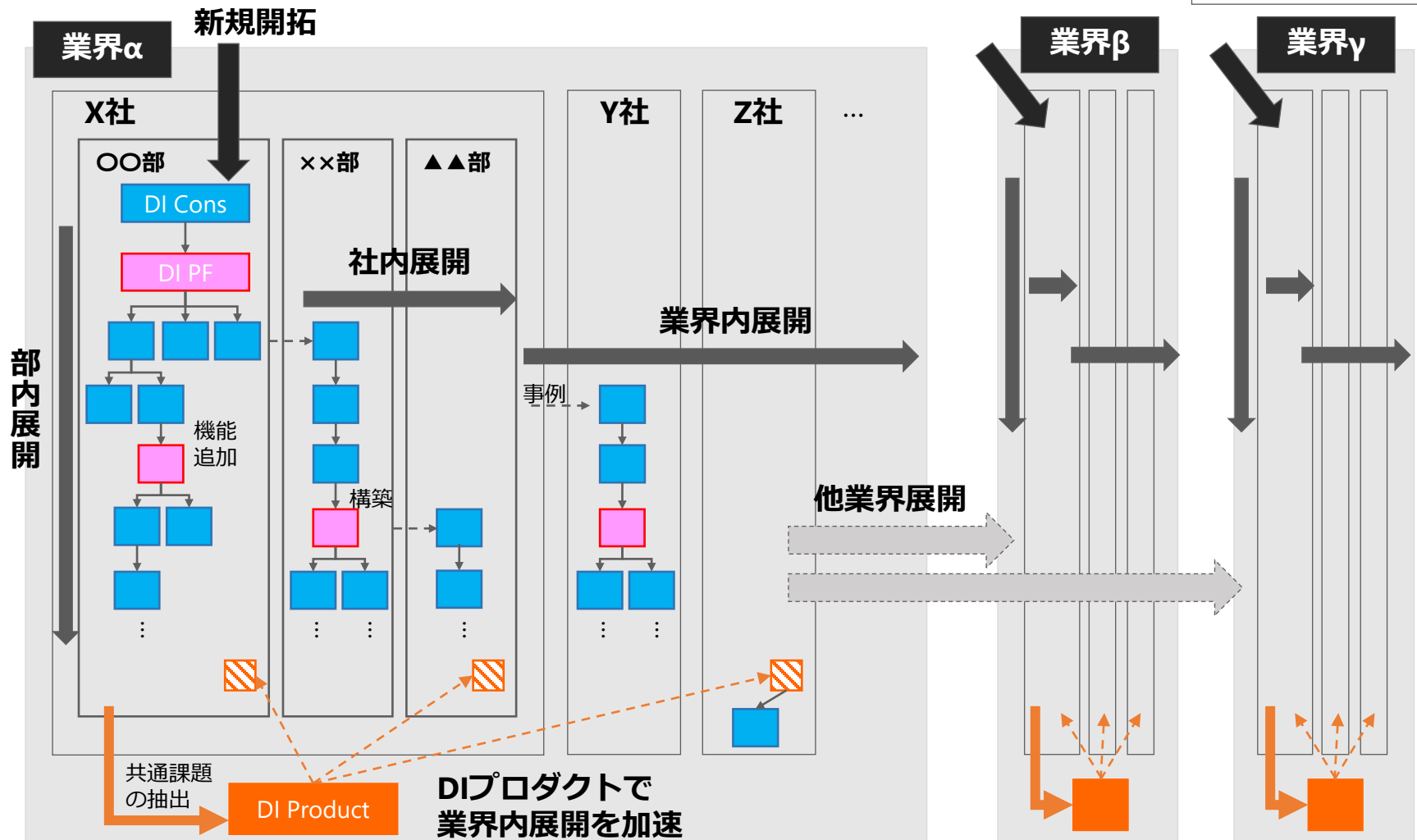
上記の金額は、当社が想定する最大の市場規模を意味しており、当社が2021年12月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。下記各注記の通り、外部の統計資料や公表資料を基礎として試算されたものであり、その正確性にはかかる資料や試算に固有の限界があるため、実際の市場規模はかかる試算値と異なる可能性があります

*：経済産業省 戦略的基盤技術高度化・連携支援事業（中小企業のAI活用促進に関する調査事業）最終報告書/2020年3月 および 総務省2020年経済構造実態調査を元に

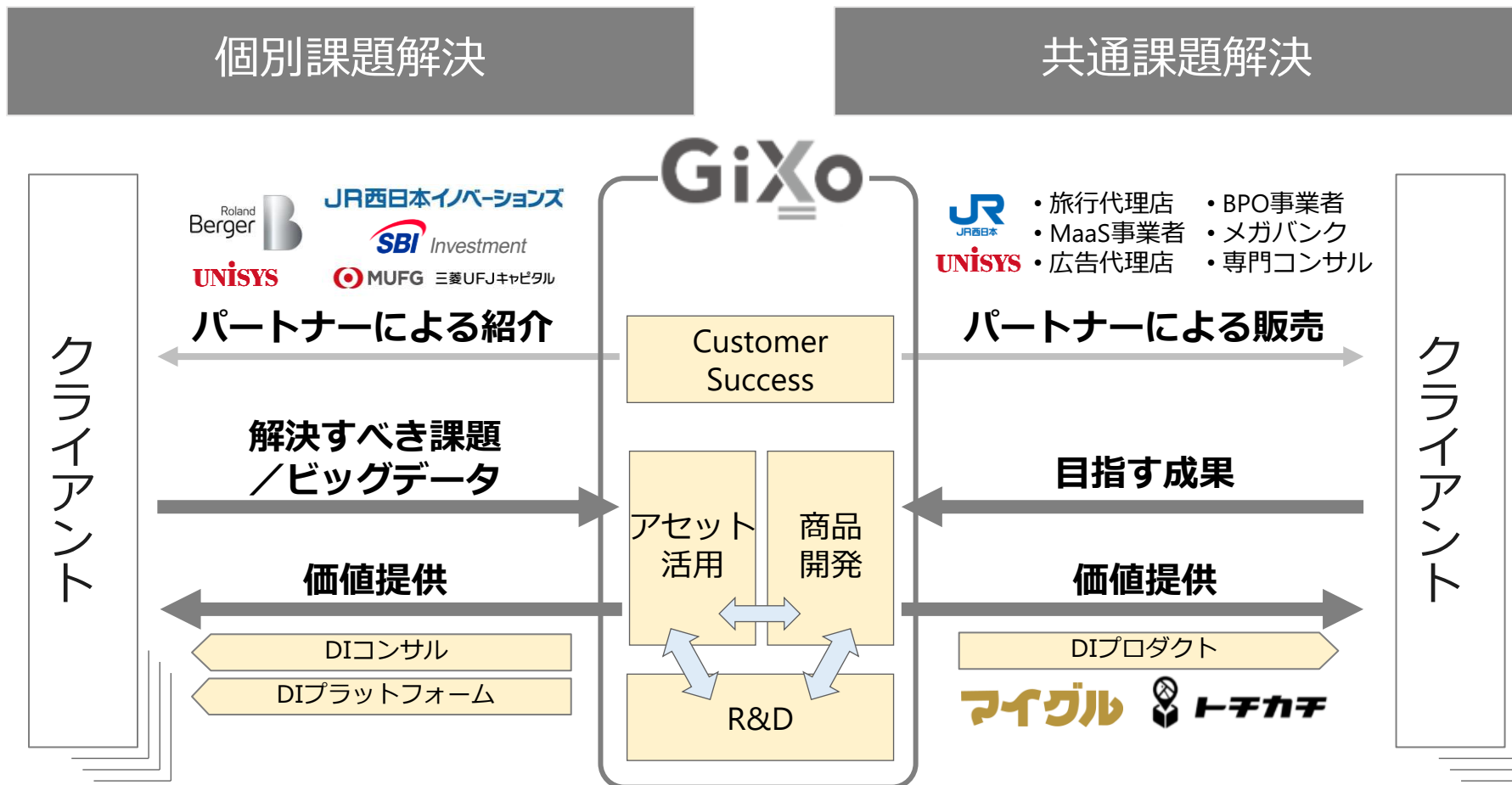
DI思想の部内展開・社内展開・業界内展開・他業界展開を、3つのサービスを柔軟に組み合わせることで、高速且つ効率的に推進する。

凡例：	DIコンサルティング
3つの	DIプラットフォーム
サービス	DIプロダクト

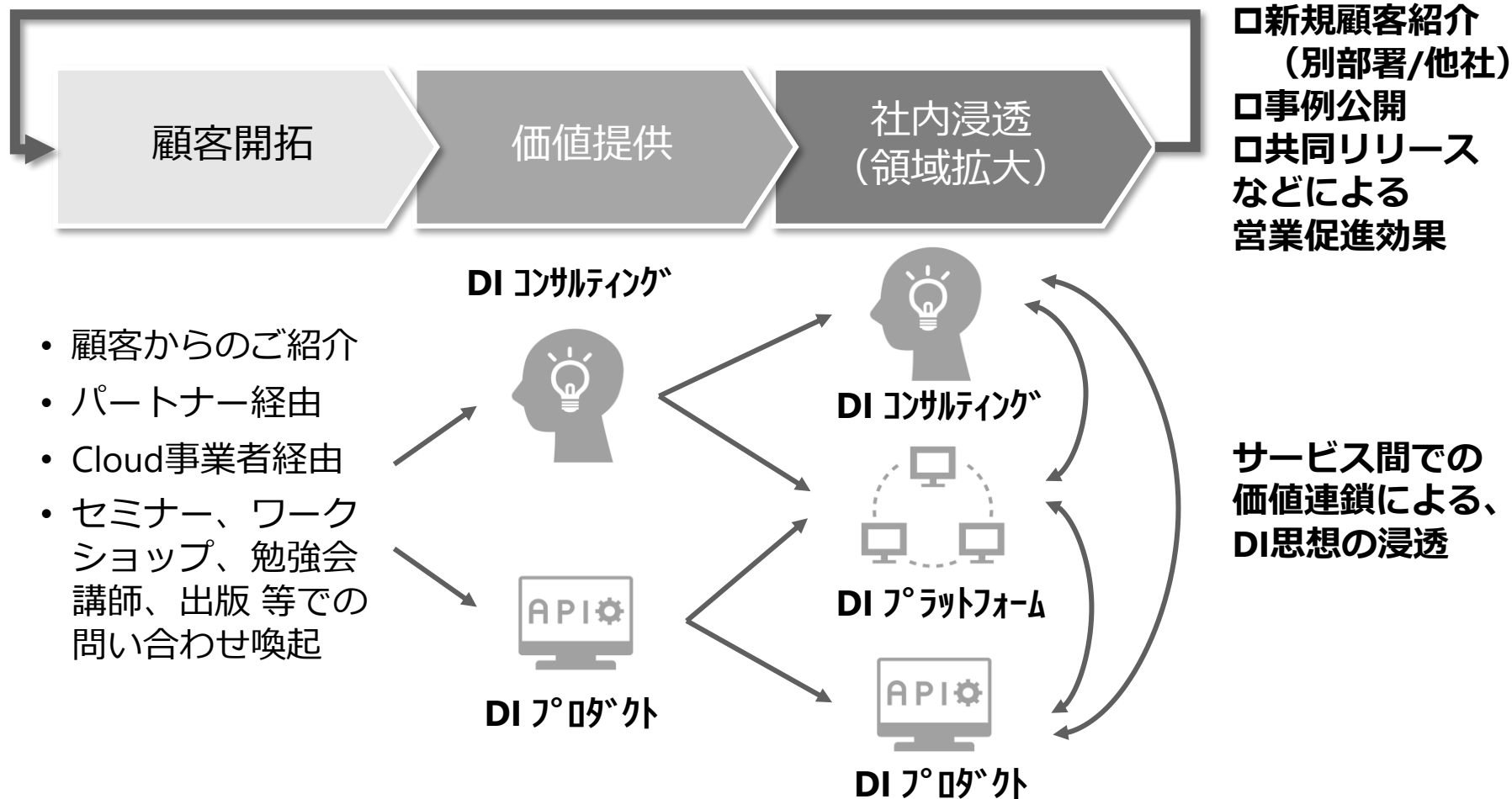
当社の顧客開拓の流れ（イメージ）

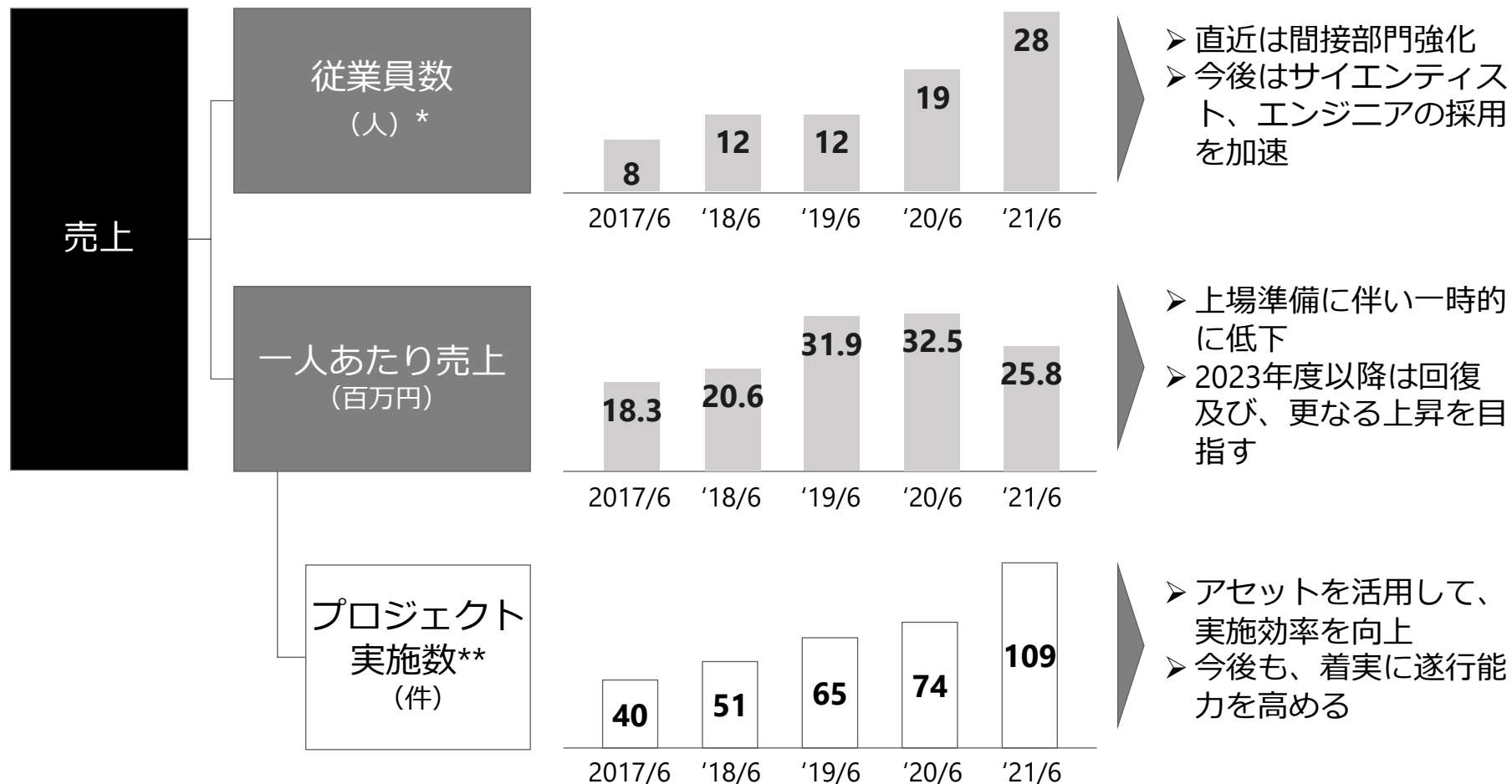


クライアント⇄パートナーというエコシステムを構築、各社の協力を仰ぐことで自社リソースに依存しない市場開拓が実現可能。



3つのサービスを自在に組み合わせることで、クライアント企業内での「DI浸透」を推進。ひとつひとつの価値の積み上げが顧客からの信頼を生み、社内展開が加速するとともに、新規顧客獲得につながる。





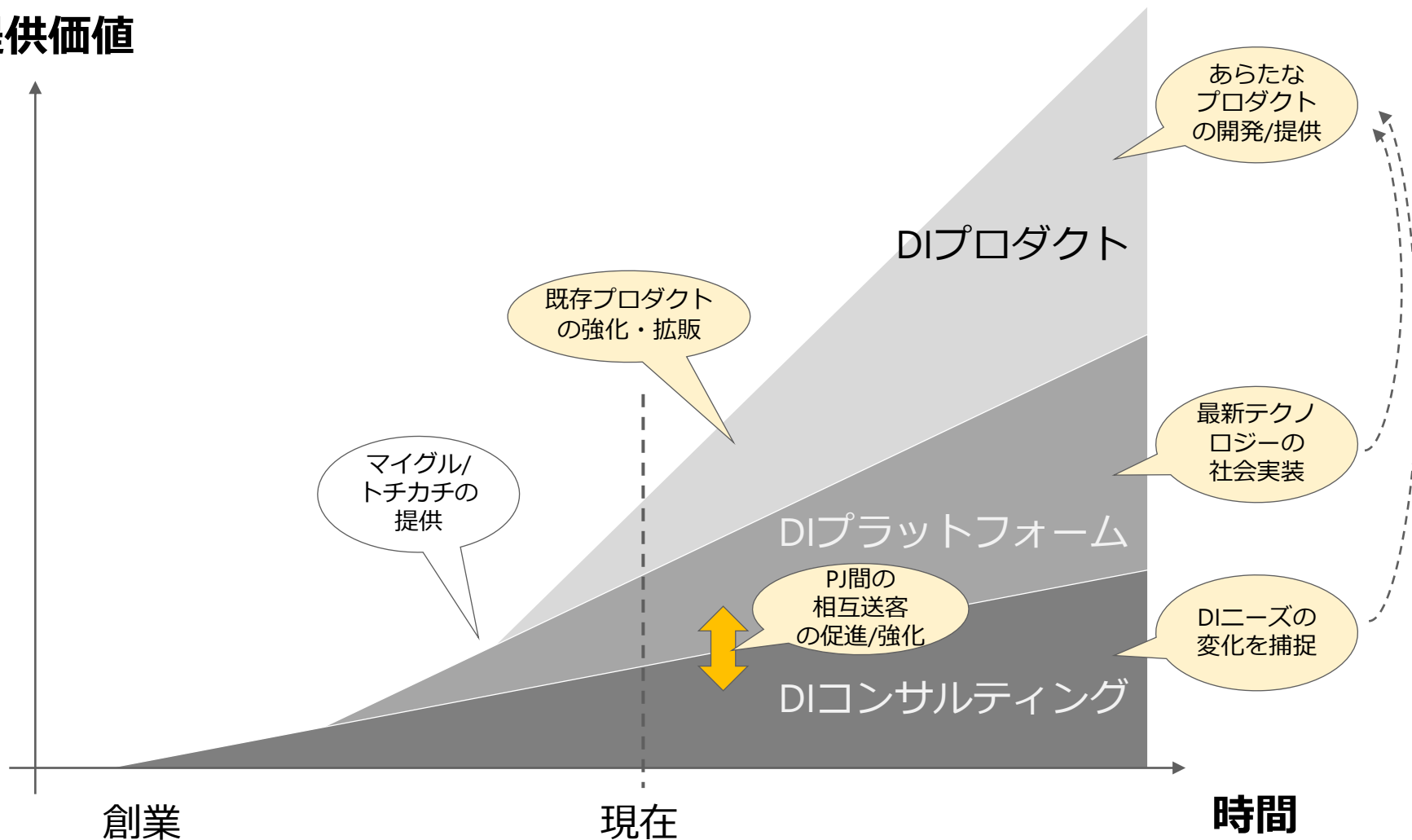
* : 従業員数は就業人員（当社から社外への出向者を除き、社外から当社への出向者を含む。）です

** : 各年度における実施プロジェクト数（DIコンサル/DIプラットフォーム/DIプロダクト合算）

※同一クライアント内で2つの契約がある場合は、2としてカウント

DIコンサルティング・DIプラットフォーム・DIプロダクトの3つのサービスを組み合わせ、DI思想の浸透を推し進めます。

提供価値



今後の成長に向けて、個別課題解決（DIコンサルティング・DIプラットフォーム）のケイパビリティ強化および、共通課題解決（DIプロダクト）の開発・販売・提供体制の強化を推進していく。

対象業務範囲

プロジェクト推進

研究開発

販売・マーケティング

共通課題解決

DIプロダクト

個別課題解決

DIコンサルティング
&
DIプラットフォーム

DIプラットフォーム

エンジニア
組織の拡充

DIコンサルティング

アセット活用による
生産性向上

プロダクト
開発体制の強化

カスタマー
サクセス機能

アセット開発

R&D体制の
強化

DIプロダクトの
提供価値向上

DI思想の
啓蒙・浸透

認知・理解の醸成
= 潜在顧客層の開拓

アセットを中心にした
高生産性組織の構築・運営

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業内容
4. 競争優位性
5. 成長戦略
6. リスク情報

リスク分類	主要なリスク	発生可能性	影響の大きさ	当社の対応方針
DI事業固有の 事業推進の不確実性	DI人材の確保・維持および育成	中	大	パートナー人材の受入れ アセット活用型育成モデルの強化
	特定の売上先への依存	中	中	クライアントの部内/社内展開による関係深化 業界内展開・他業界展開による顧客増
スタートアップ各社 に共通する 事業推進の不確実性	技術革新による影響	低	大	積極的な研究開発投資
	新規事業の創出	中	中	アセット活用の強化 積極的な研究開発投資
法規制等の 不可避の制約	規制強化の影響 / コンプライアンス対応	中	中	リスク・コンプライアンス規定の整備 および、新たな規制等への注視体制
一般的なリスク	外部クラウドサーバーへの依存	低	大	GoogleCloudPlatform、Microsoft Azure AmazonWebServiceを併用
	コロナによる景気変動	中	中	複数の業界とのお取引によるリスク低減

当社が事業展開その他に関してリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

DIコンサルティング

経営課題に全量データ分析でアプローチ

DIプロダクト
“マイグル”

あらゆる判断を、
Data-Informedに。

DIプラットフォーム

クライアントの日常業務をDIに

DIプロダクト
“トチカチ”

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、当資料のアップデートは2022年8月に開示を行う予定です。