

# G-NEXT

## 2025年3月期 第2四半期決算説明資料

株式会社ジーネクスト（グロース市場）

2024年11月12日

証券コード：4179

## 株式会社ジーネクストのステークホルダーの皆さまへ

株式会社ジーネクスト（以下、「当社」といいます。）は、2024年9月11日付「[当社株主開催による臨時株主総会の決議結果に関するお知らせ](#)」および同年9月13日付「[会社開催による臨時株主総会の決議結果に関するお知らせ](#)」、「[取締役および監査役の選任ならびに代表取締役の選任に関するお知らせ](#)」にてお知らせのとおり、同年5月9日の当社取締役会での創業者（前々代表取締役）による突然の代表取締役としての立場ではなく、個人株主の立場としての第三者への株式譲渡意向宣言から同年9月11日の創業者開催、同年9月13日の会社開催の2回に渡る臨時株主総会を経て、9月13日より新経営体制を中心に、当社は、再スタートしております。

改めまして、当社を取り巻くステークホルダーの皆さまへ、多大なるご不安とご心配をおかけし、大変申し訳ございませんでした。新経営体制としては、「経営の安定化、基盤強化」や「早期の収益化」を最重要施策として考えており、株主の皆様をはじめとしたすべてのステークホルダーの皆さまに向け、更なる業績の向上や資本政策等の充実を進め、会社としての与信リスクの軽減および当社プロダクトへの投資、人材採用・組織の再整備を実施し、経営再建およびステークホルダーの皆さまの信頼を再び構築し、確固たるものへしていくことで、新生「ジーネクスト」としての非連続な成長による企業価値、株主共同利益の向上を成し遂げるべく、全社一丸となって当社は歩み始めております。

2026年3月期以降の新中期経営計画および事業計画の更新に関しては、年始早々には発表を予定しております。新経営を中心とした当社体制にご期待いただけるよう、役員、社員一丸となり、日々精進してまいります。

株式会社ジーネクスト  
代表取締役 村田 実

代表取締役

**村田 実**

MINORU MURATA

1988年12月7日生（35歳）

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（40歳）

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（52歳）

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（39歳）

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（39歳）

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 Labo 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

## &lt;参考&gt;新経営体制スタートまでに至るまでの詳細経緯について

## &lt;2024年8月15日以降から新経営体制スタートまでの経緯①&gt;

- (0) 定時株主総会流会から2024年8月14日までの経緯は、2024年8月14日付開示「[2025年3月期第1四半期決算説明資料](#)」のP.3、P.4をご参照ください。
- (1) 2024年8月16日付「[当社株主開催による臨時株主総会に係る株主提案に対する当社取締役会の反対意見に関するお知らせ](#)」にて提案株主である当社創業者（以下、横治氏といいます。）は、当社在任期間中に、当社の代表取締役として株主共同の利益を追求する責任を果たすことよりも、自らの利益の確保を優先する等の善管注意義務・忠実義務違反の疑いがあり、株主共同の利益の確保、コーポレート・ガバナンス、コンプライアンスがより重視される上場会社の取締役として不適任であり、不適任である横治氏により推薦された各取締役候補及び各監査役候補者についても不適任であると考え、株主提案におけるすべての議案に反対である旨を開示
- (2) また、2024年8月16日付「[前代表による善管注意義務違反の疑いに関する調査・検討開始のお知らせ](#)」において、(1)の事由に加え、横治氏が当社在任期間から秘密裡に、当社と競業する可能性がありうる事業（ビジネスアポイントのプラットフォームの開発等）を営んでいる株式会社BigSmall（本店所在地：東京都港区赤坂二丁目17番1号、代表取締役中内奈々氏）の取締役CIO（Chief Information Officer /情報やシステムの最高責任者）に、同社設立時の令和3年5月22日から就任していることが確認されたこと（現在、BigSmall社のHPからは横治氏の表記のみ削除されております。）を受け、横治氏の善管注意義務違反および忠実義務違反の疑い等を中心に調査を行うことを取締役会で決議した旨を開示
- (3) 2024年8月22日付、同年9月13日会社開催による「[臨時株主総会における招集ご通知](#)」を公表
- (4) 2024年8月26日付「[当社株主開催による臨時株主総会の概要に係る通知に関するお知らせ](#)」にて、同年9月11日株主（横治氏）開催による臨時株主総会の開催時間および場所が決定した旨を開示
- (5) 2024年8月26日付「[\(再訂正\) 株主による臨時株主総会の招集請求の訂正に関するお知らせ](#)」にて、株主（横治氏）側で記載内容についての訂正があった旨を開示
- (6) 2024年8月28日付「[当社株主開催による臨時株主総会検査役の選任に関するお知らせ](#)」にて、同年9月11日の株主（横治氏）開催による臨時株主総会において、当社から申立てをしていた総会検査役が選任された旨を開示
- (7) 2024年8月29日付、同年9月11日株主（横治氏）開催による「[臨時株主総会における招集ご通知](#)」を公表
- (8) 2024年8月29日付「[当社株主開催による臨時株主総会に係る株主提案に対する反対声明の受領に関するお知らせ](#)」にて、当社従業員有志一同より会社提案に賛成、株主（横治氏）提案には、断固たる反対する旨の声明文を受領、公表依頼を受けた旨を開示

## &lt;参考&gt;新経営体制スタートまでに至るまでの詳細経緯について

## &lt; 2024年8月15日以降から新経営体制スタートまでの経緯② &gt;

- (9) 2024年8月30日付「[会社側開催による臨時株主総会検査役の選任に関するお知らせ](#)」にて、同年9月13日の会社開催による臨時株主総会において、株主（横治氏）から申立てをされていた総会検査役が選任された旨を開示
- (10) 2024年8月30日付「[株主開催臨時株主総会開催禁止の仮処分の申立てに関するお知らせ](#)」にて、2024年9月11日株主（横治氏）側開催の臨時株主総会において、本招集株主（横治氏）が行おうとしている決議方法（代理人による議決権行使を行う際に法人株主には、議決権行使書を本人確認書類として認めていないことに加え、印鑑登録証明書及び資格証明書の両方を原本で提出しない限り本人確認資料として認めないとしている点）に法令違反または著しい不公正があり、それにより当社に著しい損害が生じるおそれがあるため、東京地方裁判所へ株主側（横治氏）開催禁止の仮処分の申立てを行うことを当社取締役会で決議したことを開示
- (11) 2024年9月2日付「[\(再々訂正\) 株主による臨時株主総会の招集請求の訂正に関するお知らせ](#)」にて、株主（横治氏）側で記載内容についての訂正（3度目）があった旨を開示
- (12) 2024年9月3日付「[\(20240911株主側開催\) 令和6年8月27日付「臨時株主総会招集ご通知」の補足・修正のお知らせ](#)」にて、(10)にて記載の代理人による議決権行使を行う際に、法人株主の議決権行使書を本人確認書類として認める点と監査役候補者の略歴についての訂正（4度目）が株主（横治氏）側からあった旨を開示
- (13) 2024年9月9日付「[株主からの提訴請求に対する当社監査役からの不提訴理由通知書の送付について](#)」にて、当社監査役3名より、令和6年7月29日付で、当社株主（横治氏）から受領した当社の当時在任の取締役3名に対する責任追及の訴えを求める旨の「提訴請求書」について、調査・検討の結果、監査役全員一致の意見によって、取締役に対して訴えを提起しないことを決定したことに加え、会社法第847条4項に基づき横治氏に対し通知書を送付した旨の報告を受けたことについて開示
- (14) 2024年9月9日付「[前代表取締役の善管注意義務違反の疑いに関する社内調査に関するお知らせ](#)」（※当時）にて、社内調査（一次報告）として、①利益相反行為に該当すると疑われる重大な事実が存在すること、②コンプライアンス違反に該当すると疑われる重大な事実が存在することを確認し、横治氏の責任の有無および内容について調査・検証を進める予定であることを開示。  
※ 現在も調査中であり、今後の方針について、調査結果が分かり次第、速やかに共有、開示予定
- (15) 2024年9月10日付「[株主開催臨時株主総会開催禁止の仮処分の申立ての却下決定に関するお知らせ](#)」にて、(10)で記載の事由において2024年9月11日株主（横治氏）側開催の臨時株主総会の株主総会開催禁止の仮処分の申立てを行っていたが、東京地方裁判所より申立てを却下する決定がされた旨を開示

## &lt;参考&gt;新経営体制スタートまでに至るまでの詳細経緯について

## &lt; 2024年8月15日以降から新経営体制スタートまでの経緯③ &gt;

- (16) 2024年9月11日 当社株主（横治氏）開催による臨時株主総会が開催。議長選任議案の結果、当社株主（横治氏）が推薦した代理人弁護士（当社株主※当時）が議長となり、進行
- (17) 2024年9月11日付「[当社株主（横治氏）開催による臨時株主総会の決議結果に関するお知らせ](#)」にて、第1号議案「取締役4名選任の件」および第2号議案「監査役3名選任の件」について、両件ともに、否決された旨を開示
- (18) 2024年9月11日 15:00 日本経済新聞電子版「[ジーネクスト臨時総会、創業株主側の議案否決](#)」記事内にて、（17）での結果を受け、臨時株主総会後に横治氏が同社の取材に応じ、当面は「**当社の経営に関わらない方針**」を示したとの報道が上がる  
また、同日 16:18 横治氏自らが運営するnoteアカウント「ジーネクストの未来を創る会」内の「[株主開催の9月11日付臨時株主総会での議決権行使のお礼について](#)」記事内にておいても、日本経済新聞電子版を引用し、当面は「**当社の経営に関わらない方針**」を示す
- (19) 2024年9月12日付「[臨時報告書](#)」にて、同年9月11日開催の株主（横治氏）開催による当社臨時株主総会において、決議事項が決議された旨を金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第9号の2の規定に基づき、臨時報告書を提出
- (20) 2024年9月13日 会社開催による臨時株主総会が開催。同月11日臨時株主総会を開催した当社株主（横治氏）は、会社開催による臨時株主総会に出席されることはなく、会社側が議長となり、進行
- (21) 2024年9月13日付「[会社開催による臨時株主総会の決議結果に関するお知らせ](#)」にて、第1号議案「取締役5名選任の件」および第2号議案「監査役3名選任の件」について、両件ともに、原案通り承認可決された旨を開示
- (22) 2024年9月13日付「[取締役および監査役の選任ならびに代表取締役の選任に関するお知らせ](#)」にて、株主総会後の取締役会にて、株主総会原案通りの取締役および監査役の選任および代表取締役として村田 実が選任、決議された旨を開示
- (23) 2024年9月17日付で同年9月13日開催の会社開催による当社臨時株主総会において、決議事項が決議された旨を金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第9号の2の規定に基づき、[臨時報告書](#)を提出
- (24) 2024年9月17日付で代表取締役の異動についての[臨時報告書](#)を提出

現在に至る

1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第2四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 財務戦略とリスク情報
6. Appendix

1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第2四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 財務戦略とリスク情報
6. Appendix

- Q2は、経営体制確定に時間を要したものの、前年比の業績まであと一步の状況の減収減益にて着地
- 今後の経営方針を中心とした2026年3月期以降の新中期経営計画および事業計画の更新に関しては、年始早々には発表を予定

## 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/リプレースの加速）、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 Q2業績サマリー

売上高	クラウドMRR成長率 (YoY) *1	SRM Design Lab 売上高成長率 (YoY)	クラウド売上比率 *2	解約率 *3	販管費率 (YoY)
<b>254</b> 百万円	<b>+ 15.4 %</b>	<b>+ 40.17 %</b>	<b>79.6 %</b>	<b>0.21 %</b>	<b>9.16 %改善</b>

- ・ クラウドMRRを中心にストック売上が継続して伸長、フロー売上は既存改修案件の納期ズレ（2件/約4.7百万円）や当社での一連の騒動や与信リスクによる受注済案件の失注（1件/約13百万円）等により、YoY約4.7百万円減収にて着地
- ・ 販管費率の改善やコスト効率化が継続して進んでいる（販管費率YoY約9.16%改善）一方、フロー売上がYoYよりも微減したとともに、開発人員の採用難を補う形でのパートナーへの外注依存による売上原価UPや円安によるサーバコスト増加等をカバーしきれず、YoY約6百万円減益にて着地
- ・ クラウドMRR（累計）YoY約+15.4%と引き続き成長し、クラウド売上比率は79.6%とストック型への重点移行が継続して進む
- ・ 継続的な黒字化および通期業績予想達成に向け、新規顧客開拓、ロイヤルカスタマーの深耕を継続進行中
- ・ SRM Design Lab（YoY約+40.17%）およびDiscoveriez AIが順調に事業化しており、Discoveriez以外の収益柱として、Q3以降の成果として創出中
- ・ 引き続き、Discoveriez事業における高い顧客満足度の実現（解約率 低水準継続の0.21%）

\*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（オフショア開発等）の売上を除いて算定

\*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

- ストック売上の貢献により売上高YoY98.2%進捗と前年超えまであと1歩での着地（主な要因はP.9にて記載）
- プロパーでの開発人員不足による外注パートナー人員増、サーバーコスト増により売上原価増加にて着地
- コスト効率化施策により販管費率が継続改善しており、3Q以降での与信リスク改善施策により、SRM Design Lab案件（Q2時点：YoY約+40.17%）や受注済案件の導入が進み、各段階利益についても、通期業績予想内での達成を目指す
- 増資に伴う株式交付費、新株予約権発行費を営業外費用として、臨時株主総会関連損失(\*1)を特別損失として計上

2025年3月期 Q2累計業績サマリー	2025年3月期 Q2実績 (A)	2024年3月期 Q2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 通期予想 *2
売上高	254	259	△4	△1.8	610~670
売上総利益	72	105	△33	△31.6	—
販売費及び一般管理費	171	198	△26	△13.6	—
営業損失 (△)	△99	△93	△6	—	△140~△100
経常損失 (△)	△113	△93	△20	—	—
四半期純損失 (△)	△144	△94	△50	—	—

(百万円)

\*1当社は、2024年9月11日及び9月13日に開催した臨時株主総会について、議案検討のための弁護士報酬と総会検査役報酬を始めとした臨時株主総会費用が発生いたしました。これらについては、例年の株主総会においては発生しない今回限りの個別の対応に関連したものであり、当該費用の最大額として29百万円を特別損失に計上しております。

\*2 2024年6月21日に開示した「通期業績予想の修正に関するお知らせ」参照

## 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

- コールセンター領域および外食産業、流通小売領域でのDX需要が引き続き拡大中（BPO、流通小売でのライセンス拡大等）
- 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、生成AIのニーズは、当社には追い風の市場環境に  
SRM Design Lab：新規開拓・既存深耕ともに、新たな収益源として順調に成長中

#### 新規拡大 既存深耕

- 生成AIを活用した業務効率化、顧客データ分析精度向上など上流領域での戦略企画策定支援案件が業種/新規、既存クライアントに関わらず、引き合いが増加、案件化も進んでおり、Q3よりPoC（効果検証）を開始

#### 売上領域 拡大

- 当社領域に密接する顧客接点チャネル、カスタマーセンターのあるべき姿の模索、システム化の前の業務フロー整理やベンダー選定代行依頼などの引き合いも増加。パートナーとの業務提携を加速し、新たな収益源の継続的確保に寄与

## コストマネジメント

- コストマネジメント施策による固定費の削減効果が継続して出てきており、前期より収益改善にも寄与

### 人件費

- Q2から組織の配置転換（新規、既存クライアント各々を軸とした営業人員と導入/サポート人員の合流）を実行し、組織で横断していた行動指標および行動計画を統合することで、無駄のない顧客対応を実現することでの業務効率化による改善を実行中
- 現場主導での業務フロー改善/効率化が前期よりも進み、販管費率YoY約9.16%の改善を実現
- 開発人員の採用を中心に強化中

### 業務委託費 ／外注費 ／通信費

- 前期より継続して、業務委託費の精査が進んでおり、売上に繋がるリソースの活用にQ2よりシフト
- サーバコスト増に伴う改善施策により、Q3より大きく改善の見通し（月0.6~1百万円予定）

### 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、明確な期日を決めることで（P.17参照）、値上げおよびDiscoveriezへのリプレースを中心にクラウド移行を実行し、来期以降にかけて約90百万円以上の収益増を見込む予定

## ▶ Discoveriez 受注 / 導入案件（一部）：ロイヤルカスタマー

【利用範囲拡大 導入】 利用部署拡大・ライセンス拡大

- ・株式会社オークワ 様
- ・QTnet株式会社 様
- ・日本アイラック株式会社 様
- ・日本トータルテレマーケティング株式会社 様

【導入後支援】 カスタマーサクセス

- ・一正蒲鉾株式会社 様
- ・オリジン東秀株式会社 様
- ・サントリーホールディングス株式会社 様
- ・ダイドードリンコ株式会社 様
- ・株式会社ダイドーフワード 様
- ・マルコメ株式会社 様
- ・株式会社ミルボン 様
- ・株式会社ヤオコー 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

- ・味の素株式会社 様
- ・エスビー食品株式会社 様
- ・カルビー株式会社 様
- ・株式会社J-オイルミルズ 様
- ・テレビ大阪株式会社 様
- ・株式会社ニッポン 様
- ・日清オイリオグループ株式会社 様
- ・株式会社良品計画 様

【SRM Design Lab】 データ移行ご支援

- ・その他の小売業 様

【導入支援】 アンケートツール導入ご支援

- ・株式会社湖池屋様

【導入支援】 運用定着ご支援

- ・日本トータルテレマーケティング株式会社 様

## 【SRM Design Lab認知拡大活動】

- ・顧客対応関連団体での講演（講師）

1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第2四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 財務戦略とリスク情報
6. Appendix

## 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	7億5,261万円		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	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)	



製品サイト

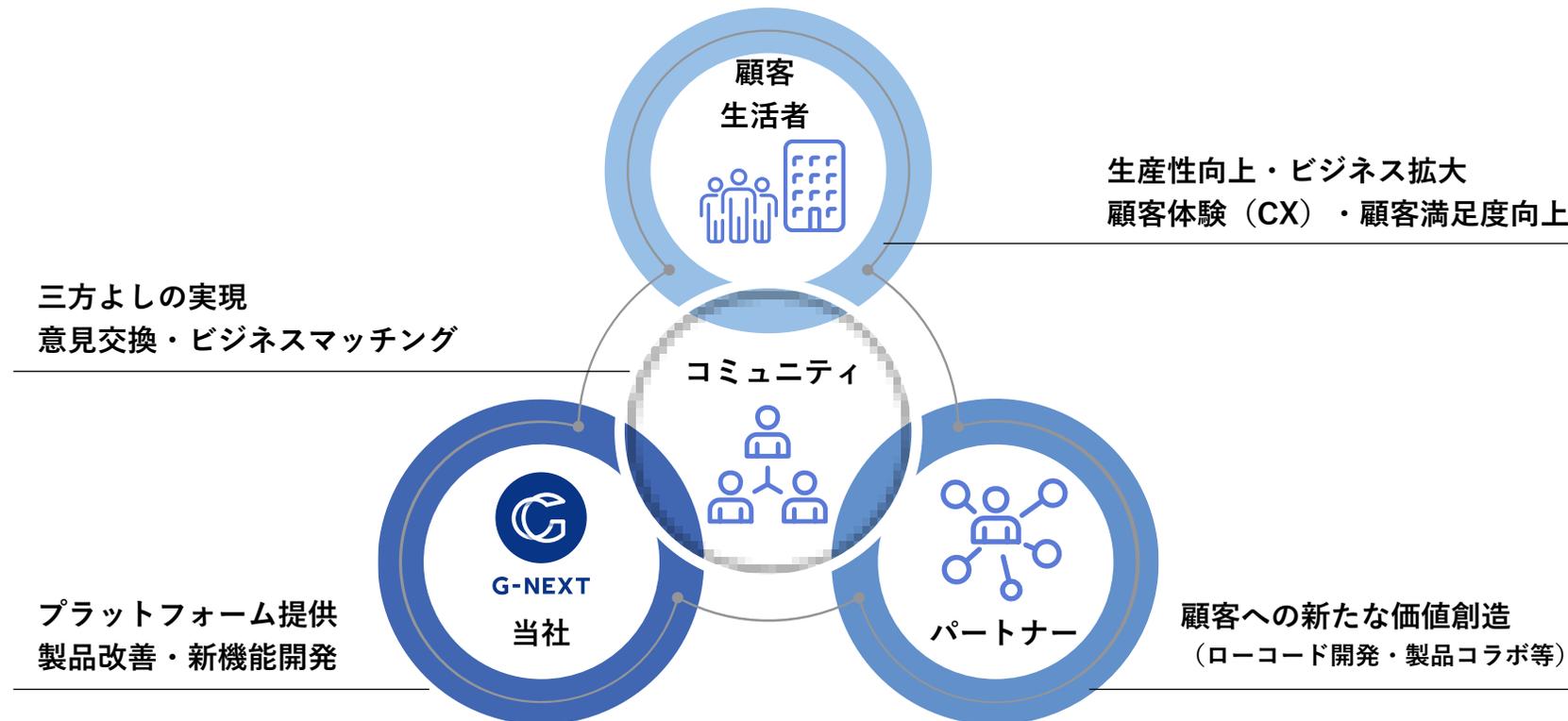


紹介動画

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

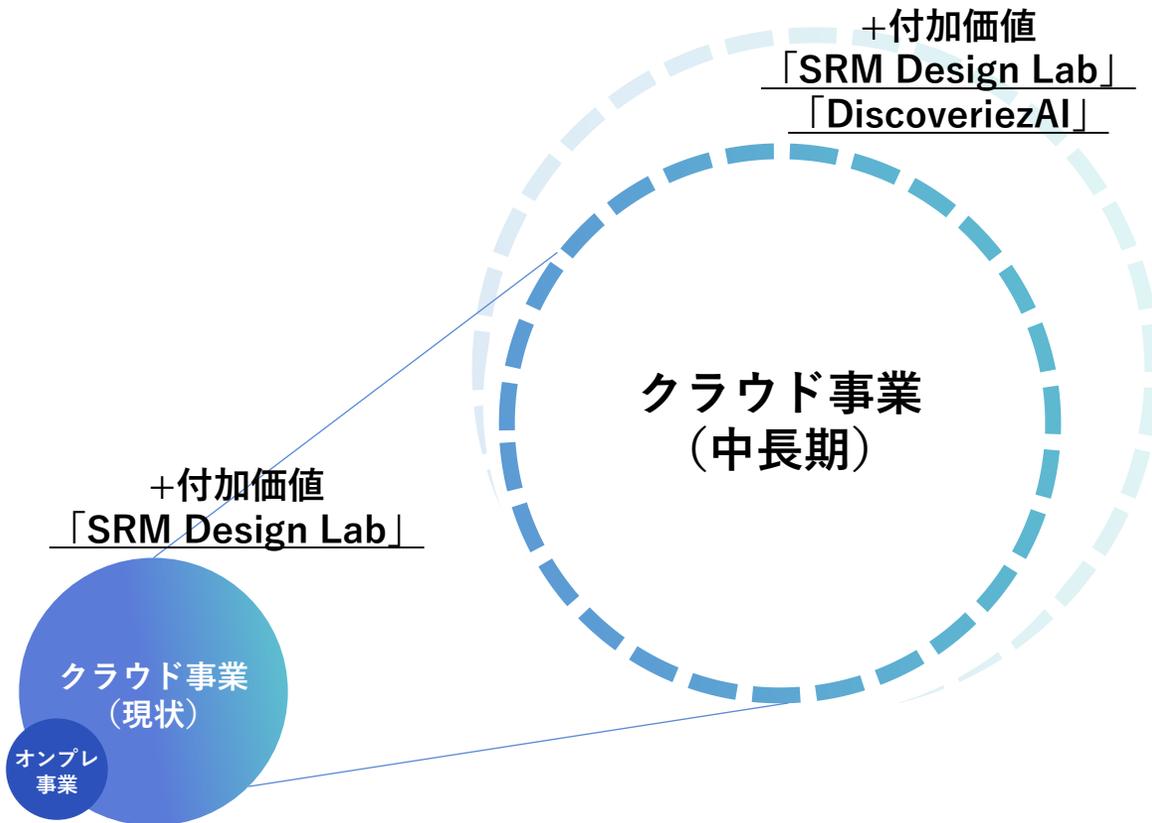
■ 当社が目指す「SRM (Stakeholders Relationship Management)」の概念図

“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。



- 「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」

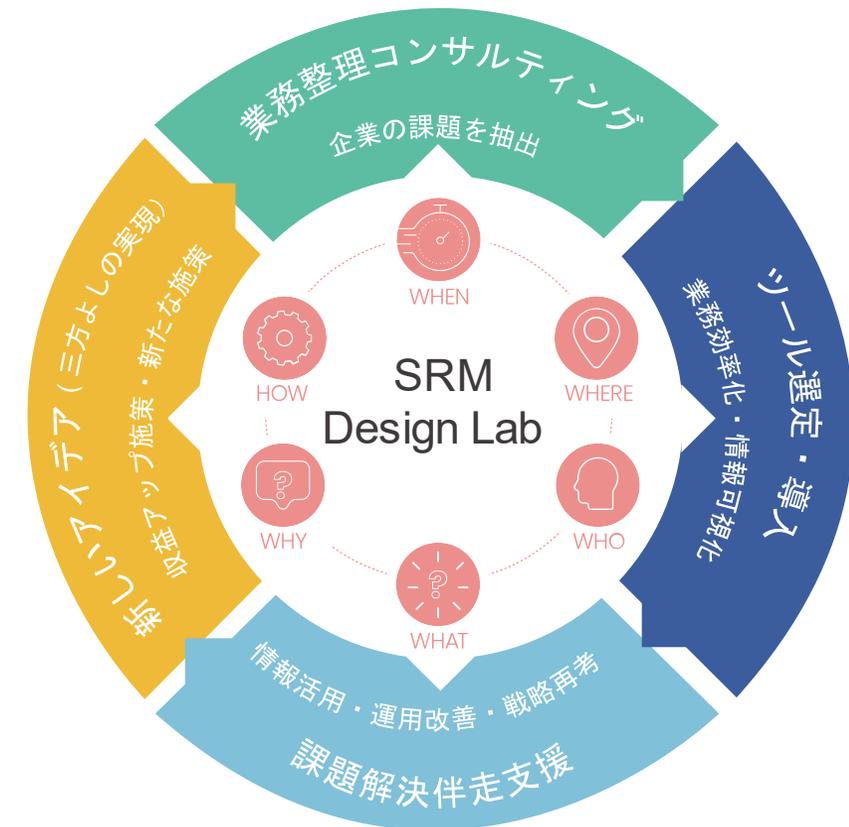
▶提供経路

- ・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、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し、  
2026年9月末には、完全終了予定

- 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

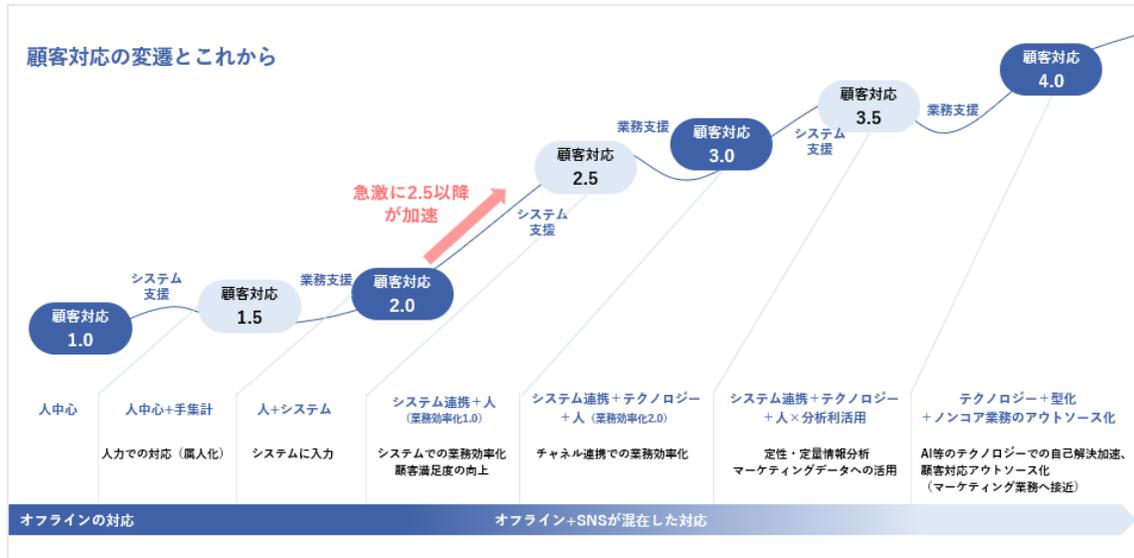
SRM Design Labは、  
創業以来、顧客対応システムに取り組んできたジーネクストの  
経験をもとに、顧客価値創造を実現するために、客観的な視点  
で業務フローとシステムフローを整理し、企業における本質的  
な課題解決に向けた仕組み作りを伴走支援するサービス



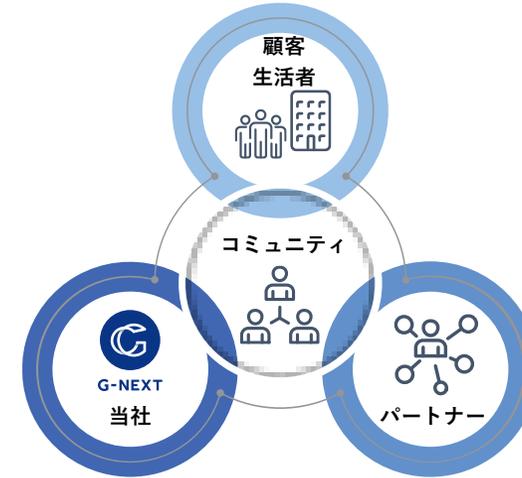
- より多くの生活者やクライアント様の「声」の収集とそれらの企業活動への利活用を、ステークホルダーと共に考え、顧客価値(カスタマーバリュー)の創造につなげる

### 顧客対応業務の課題

顧客対応業務はテクノロジーやコミュニケーションチャネルの発達とともに高度化し、人・システム・テクノロジーの連携・自律型AIによる完全自己解決を目指す顧客対応フェーズへ突入し、顧客対応における企業課題も複雑化・多様化。



\*当社作成概念図



### 【プログラムイメージ】

- ・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

- 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



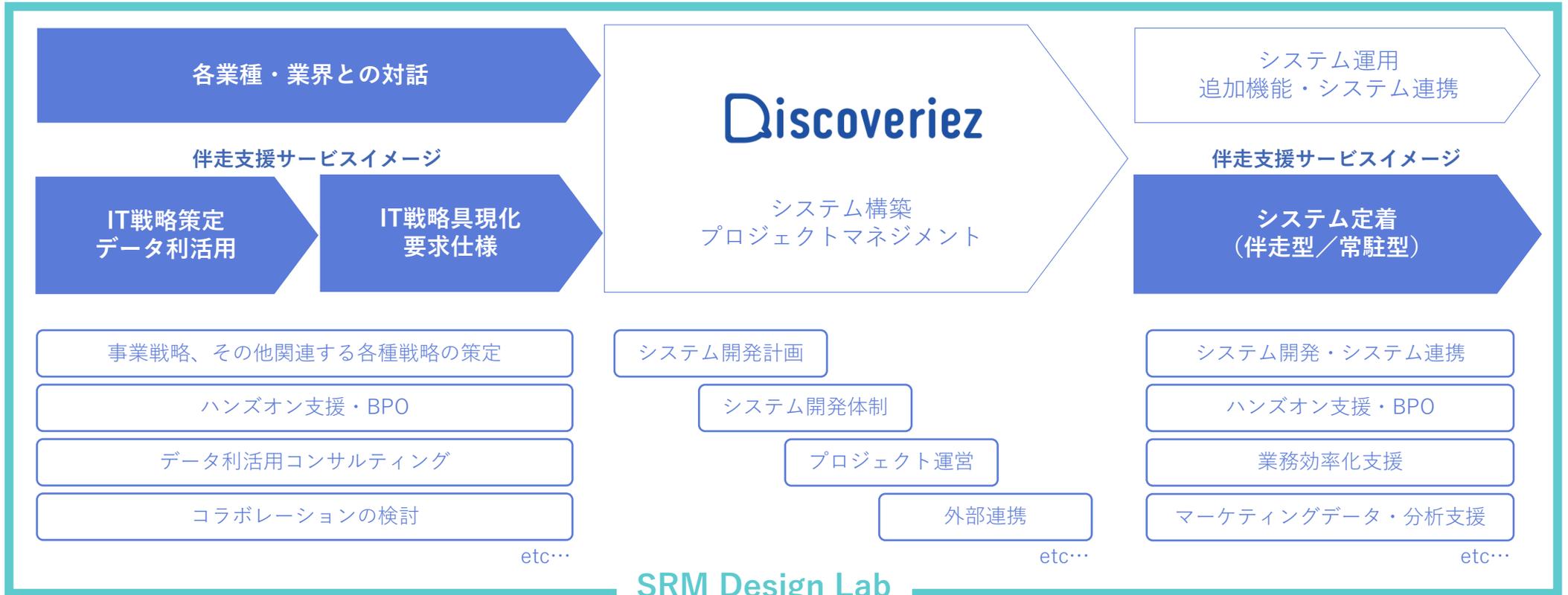
- SRM Design Labを発表後、Discoveriezでのプロダクトレベニューに加え、SRM Design Labにおいてサービスレベニュー獲得により、マーケット全体からの収益獲得、収益力強化を実現

クライアント



当社  
**G-NEXT**

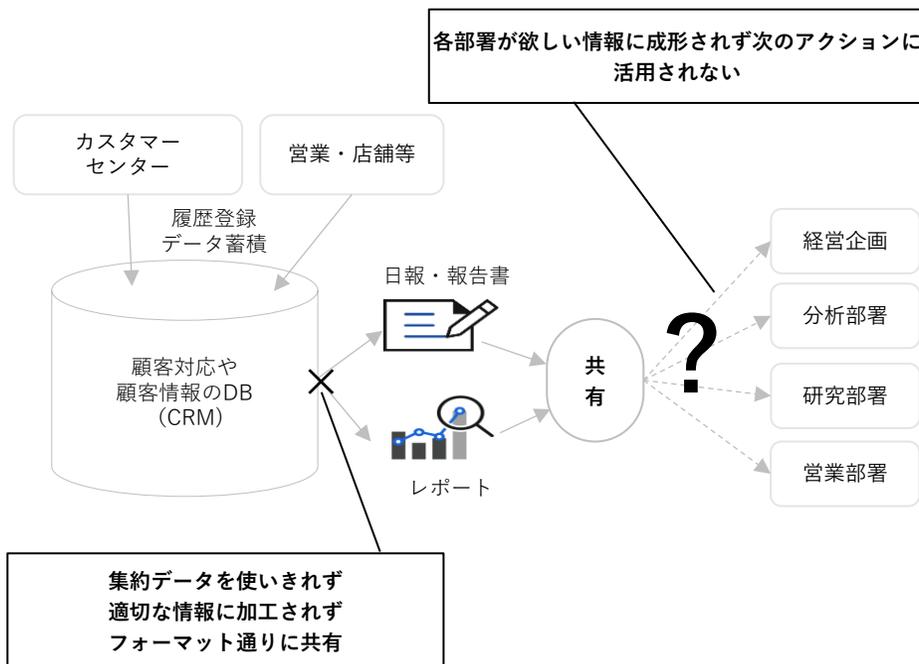
パートナー



- 生成AIを活用した顧客業務効率化支援する「Discoveriez AI」を発表
- クライアントとの実証実験を経て、今後半年間で新機能を段階的にリリース予定

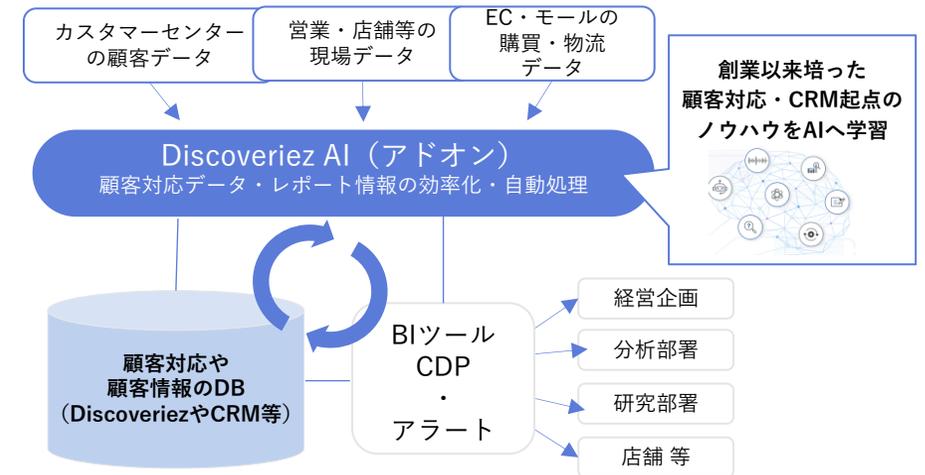
## As - Is

顧客対応や顧客情報の収集データをそれぞれの部署が希望するレポートにできず、結果として、活用されず次のアクションまでつながらない。



## To - Be

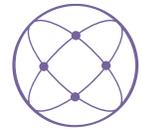
情報のデリバリーを考慮したデータを効率的に収集し、各部署が欲しいタイミングで欲しい情報が行き渡ることによって次のアクションを促すことを実現



AI活用による半自動化実現により、人による手作業を削減

ロイヤルカスタマーを中心に、  
大手食品メーカーや流通小売業様へのPoCを開始予定

- 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予定。



Discoveriez AI



Discoveriez



CTI/PBX



Mail



Chat

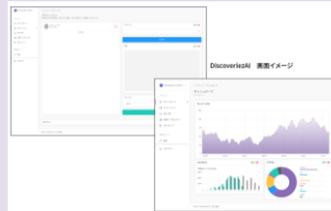
⋮  
⋮

連携

受付対応中サポート  
(前処理の効率化)



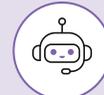
音声認識



CRMへの登録サポート  
(後処理の効率化)



要約



感情分析



お問い合わせ内容自動分類  
(VOC、クレームなど)



VOCデータ分析、活用  
(セールス&マーケティング)

反映

案件登録

対応履歴



連携・報告アラート



ワークフロー



各部署

改善策

原因究明



レポート



店舗

- クライアントとの「Discoveriez AI」における実証実験を経て、今後半年間で新機能を段階的にリリース予定



## News Release

関係者各位

2024年10月1日  
株式会社ジーネクスト

### ジーネクスト、大手飲料・食品事業ホールディングスカンパニーと、生成AI活用支援、「Discoveriez AI」の実証実験を開始

生成AI活用による顧客対応の効率化、VoCデータの更なる利活用に向けた検証

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、2024年6月25日発表の生成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活用を支援する新サービス「Discoveriez AI」において、大手飲料・食品事業ホールディングスカンパニーさまとの、実証実験が開始されたことを発表することをお知らせします。



ジーネクストでは、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「Discoveriez」を自社開発・提供しており、製造業・小売業といった企業様へ多く導入いただいておりますが、対応時間の短縮および顧客データの正確な管理も取られる一方、人材不足といった大きな課題解決が顕在化しております。

これらの課題を解決するために、生成AIを活用し、コールセンターのDX化を推進し、より人材活用を最適化する「Discoveriez AI」としてサービスいたしました。

この度、大手飲料・食品事業ホールディングスカンパニーさまと「Discoveriez AI」を活用して、

- ・顧客との電話での応対情報の要約精度の向上
- ・ACW（アフターコールワーク）の効率化（要約情報の分類分けの自動化）
- ・社内外の情報の検索力の強化（生成AIを活用した管理、サジェスト、FAQの強化・改善）



などの観点における段階的な実証実験および結果に基づき、文章生成AIの評価（自動評価、人間評価）を行い、文章生成AIの育成、実用に耐えうるかについて、検証していく予定です。

### Discoveriez AI の機能について

#### ■ コールセンター業務の改善

- ・電話音声の可視化、顧客対応の自動化（文章化・要約）
- ・顧客対応における内容の自動分類と最適な回答の提示
- ・顧客対応入力業務の自動化
- ・人的リソース無しでの応対自動化推進

#### ■ コンテンツの最適化

- ・問い合わせ内容の分析・課題提示
- ・社内文書の整理
- ・Web、リアルコンテンツの改善提案



今後は、ジーネクストが提供する「Discoveriez」への自動連携、CTIシステム等のチャネルとの自動連携等、システム同士での自動化を進め、顧客対応業務のDX化の利便性の向上を目指し、AI領域における機能開発を一層加速し、よりよいサービスを継続して提供していきます。

- 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

## &lt;提供ソリューション&gt;



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

## &lt;解決アプローチ&gt;

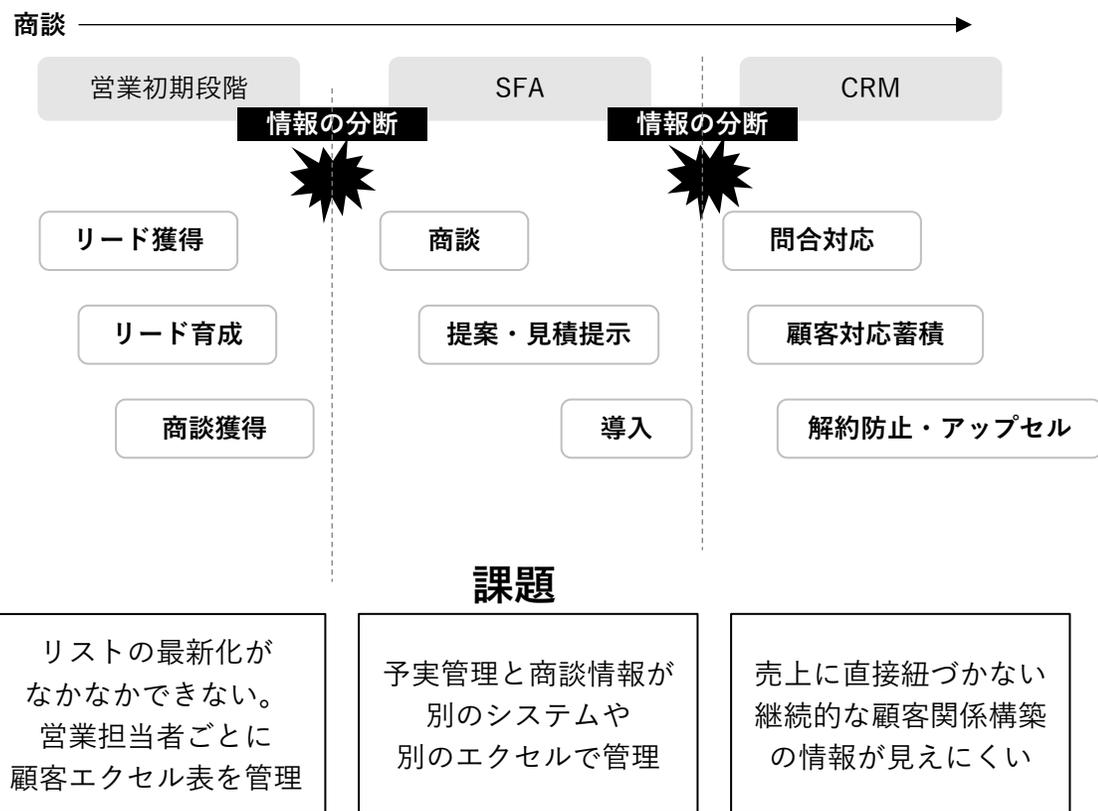
システムとBPOコールセンターのあるべき姿の設計を行い、Discoveriezの導入とカスタマーセンターの構築を実現。

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

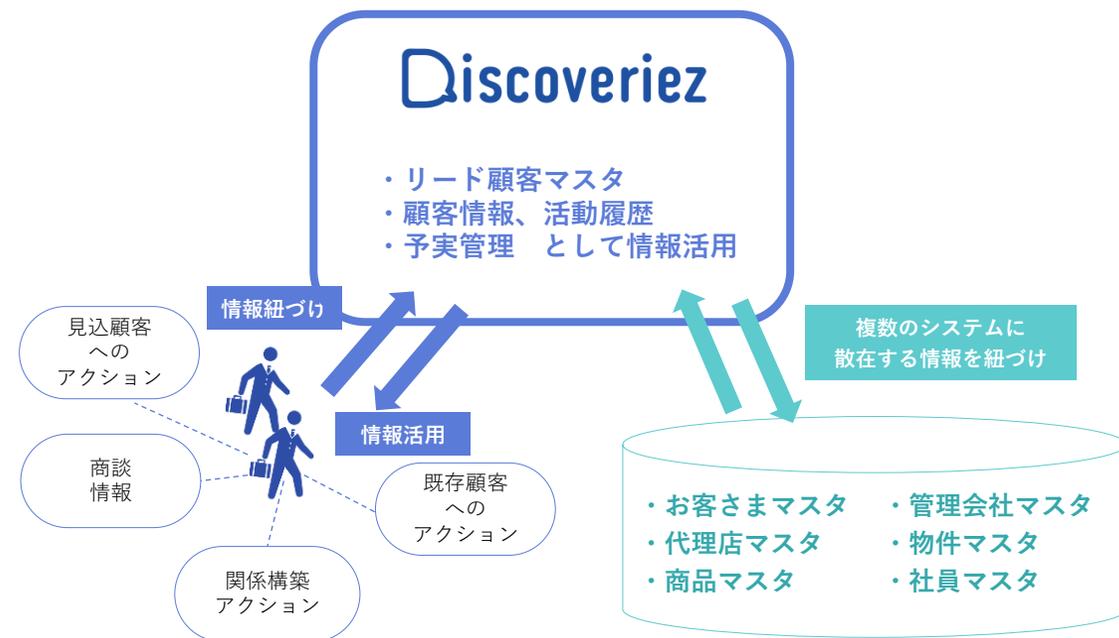
営業ツールが部分最適化されており、複数サービスの横並びでの他の営業担当者の活動履歴が取得しにくい



To - Be

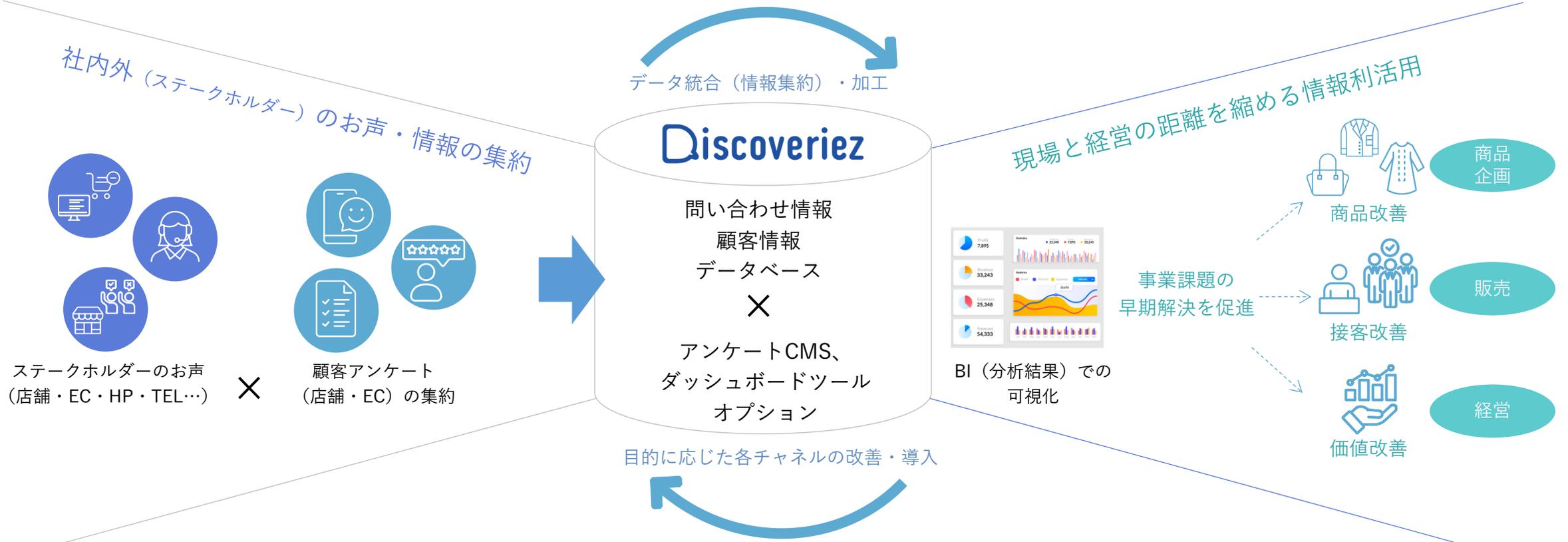
各営業担当者のアクションがわかりやすくなり、部署をまたいだ営業担当者の履歴管理を実現し、ナレッジを増やし、売り上げにつながるアクションへ

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  
 販売チャンネルに関係なく、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

- 顧客満足度を高めるための会員サービスを提供することを目的に、システム開発を検討していた小売業様に対し、これまでの当社導入実績によるデータ移行ノウハウを活用し、既存会員プログラムのデータ移行（データクレンジング・データマネジメント）を支援

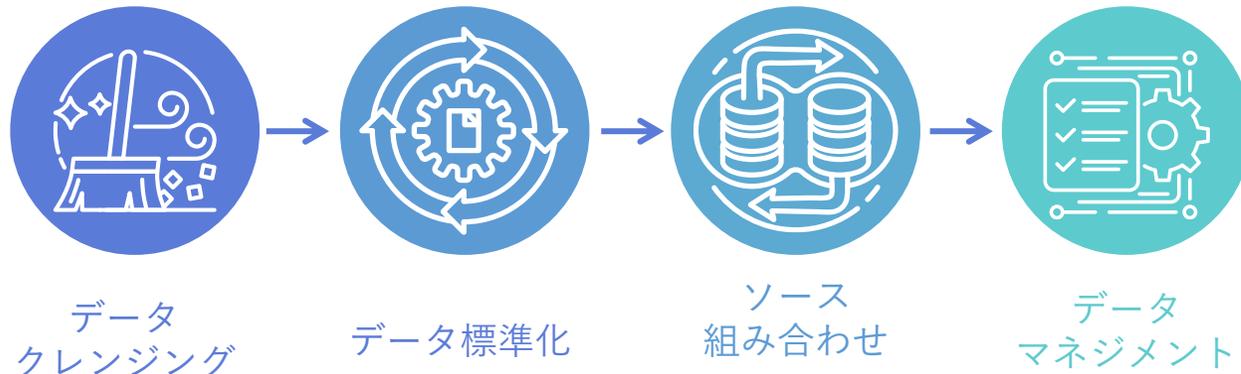
## &lt;提供ソリューション&gt;



## 伴走支援サービス

## &lt;解決アプローチ&gt;

小売業様が生活者と永続的な関係を構築するために、パーソナライズされた会員データをマーケティング活動データとして活用することを目的に、システム開発をすることとなったが、既存データが、「分析・レポート・さまざまなアプリケーション」にも適したデータになっておらず、品質と信頼性を高める必要が生じた。このため、データに存在するエラー、不整合、不正確さを系統的に修正または削除を実施。データ管理プロセスを簡素化し、運用の合理化・生産性向上を実現。



## 「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と併用でのご利用が加速

## CTI・SMS・音声認識



BIZTEL



## CTI・SMS・音声認識



Amazon QuickSight



## Database・ETL



etc...



日本アバイア

etc...



YOSHINA

etc...

## Mail



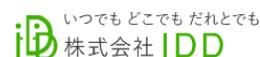
※Microsoft Outlook、Gmail、アルファメール等、クライアント利用のメールとの柔軟な連携を実現

## Chat



etc...

## 販売・提携パートナー



etc...

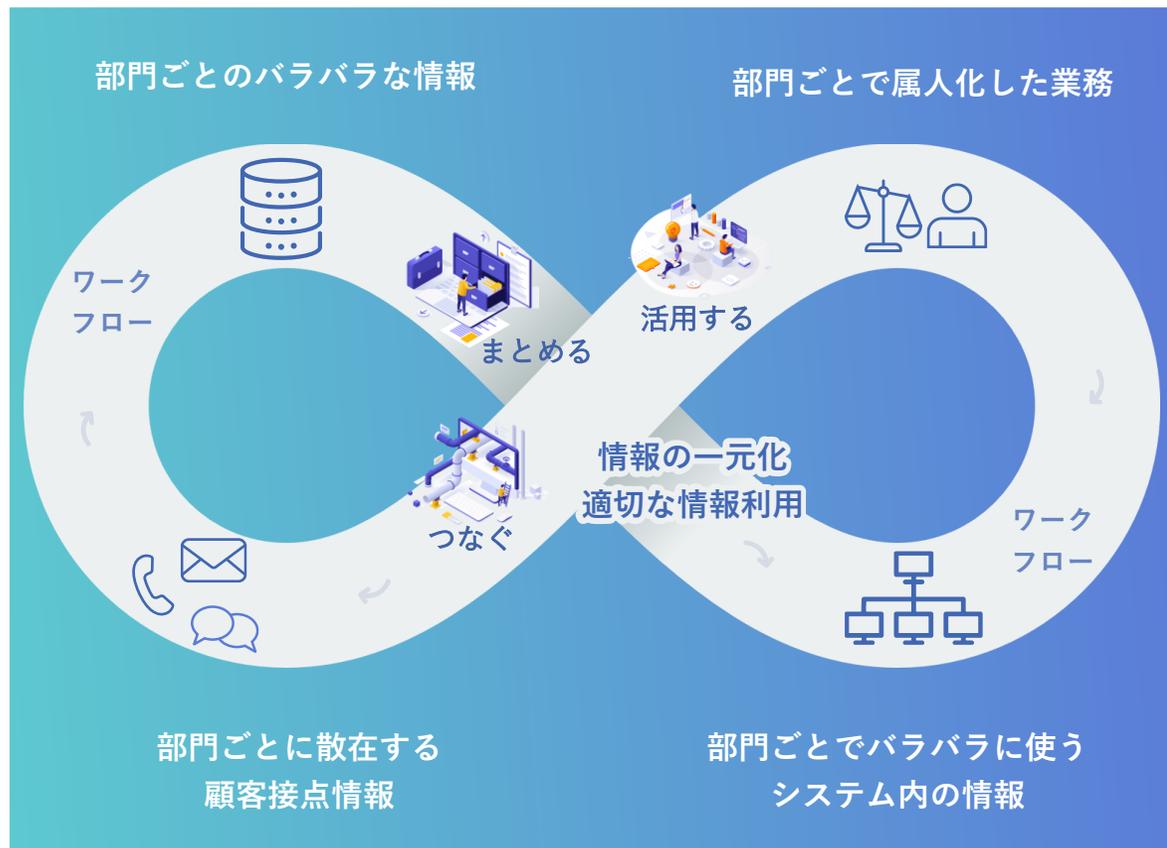
## 業種別SaaS



etc...

- 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

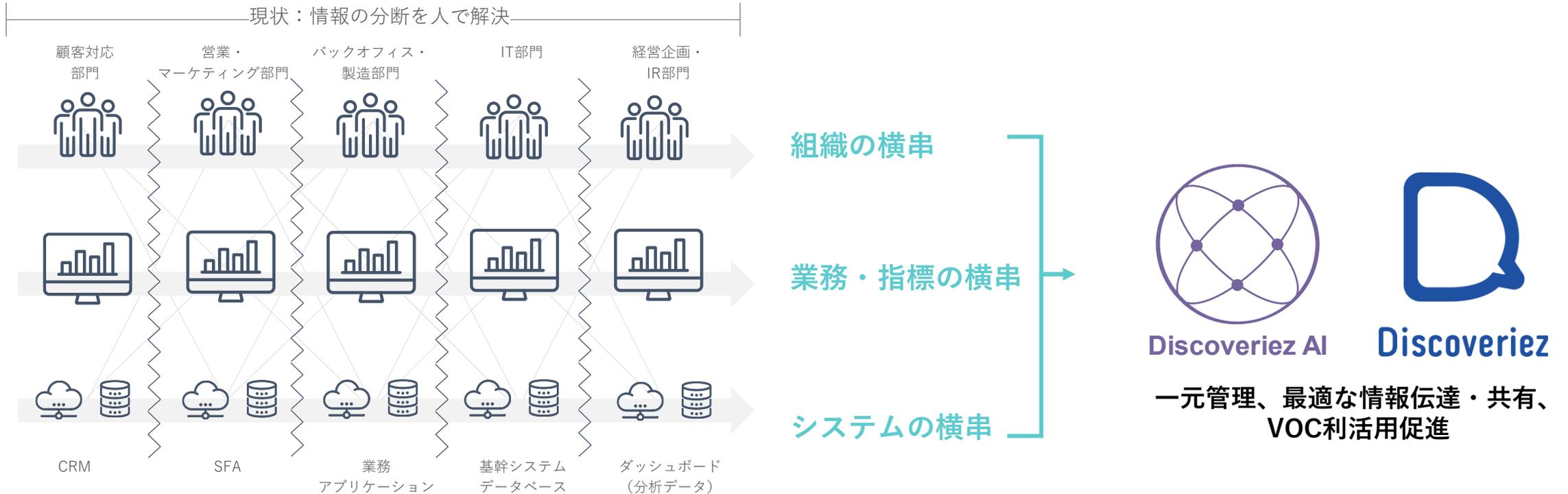
- ・ステークホルダー間の円滑なコミュニケーション促進
- ・一貫性のあるカスタマーサポート
- ・カスタマイズされた顧客体験・CX
- ・全社横断でのDXによる効率化
- ・イノベーション（新規事業・新規開発等）

業務  
効率化

サービス  
顧客体験  
改善

売上  
UP!

- Discoveriezは、企業内に多く存在する部門ごとの「バラバラな情報・属人化した業務や散在する顧客接点情報・個別で使われているシステム内の情報の一元管理」  
「その情報を適切な状態で各部門、取引先、顧客などさまざまなステークホルダーに最適な情報伝達、共有ができる」プラットフォームとして、企業内でのVOC活用の促進を支援しております。



## 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)



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

- 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

### 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

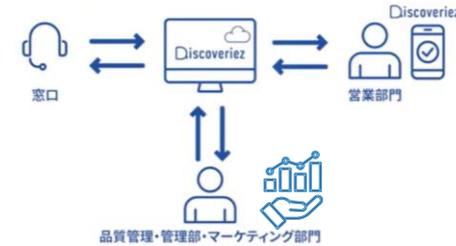


今ある他システム情報と連携し  
必要な情報を簡単に検索

社内外で発生する情報の分断を



### 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

## デベロッパー

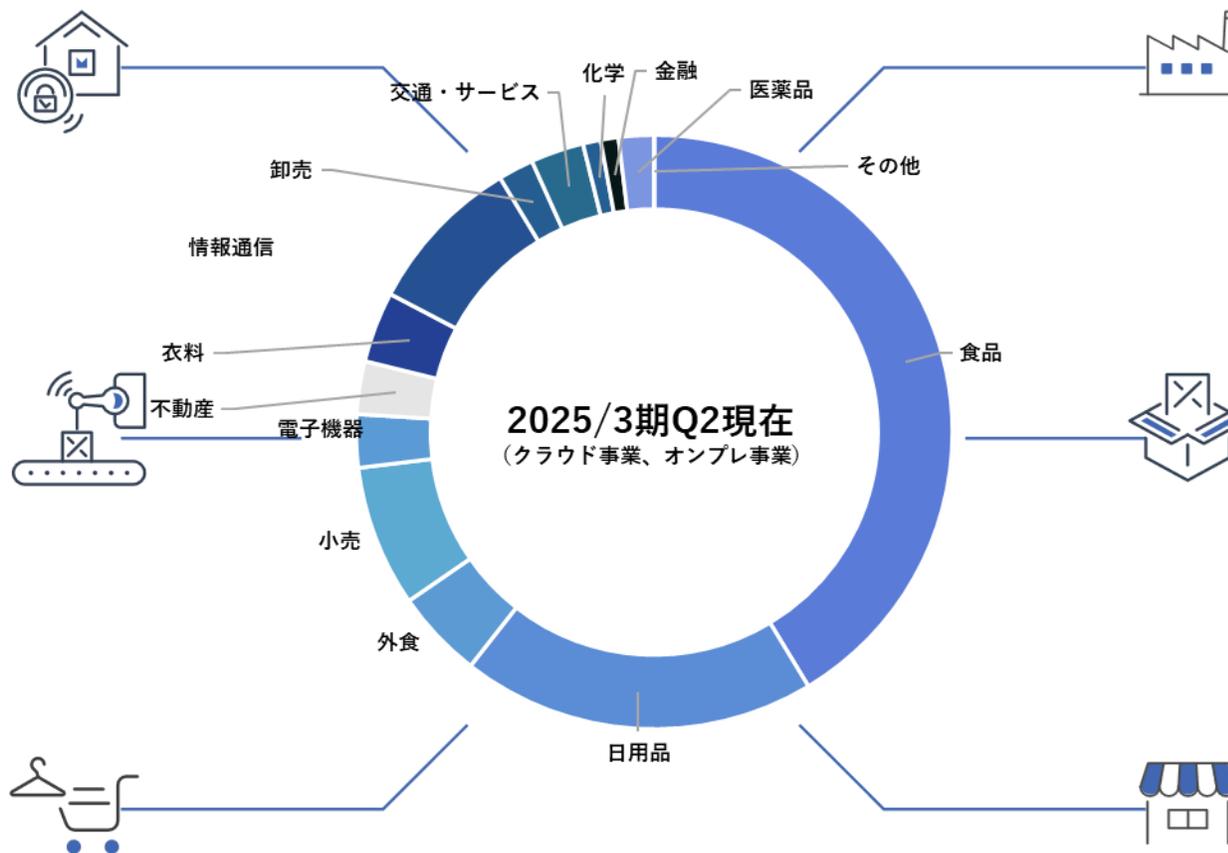
顧客からの問い合わせ情報を、営業担当者がスマートフォンで確認し、アップセル・クロスセルに迅速につなげる情報として活用。

## 製造メーカー

製品情報の発信や商品の販売店舗情報の照会に加え、顧客の声を分析し、製造工場へフィードバック。商品改善や販売店舗と連携。

## アパレル

チャットやLINE等、トレンドに合わせたチャネル連携により、複数ブランドで店舗やECサイトから寄せられる情報を本部で集約。



## 食品製造メーカー

顧客の声を社内にフィードバックし商品開発やマーケティングに活用。アラート機能により商品やサービスの異常、重大リスクを検知。

## 日用品

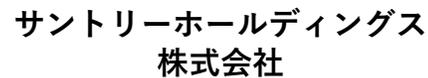
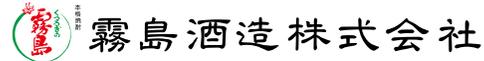
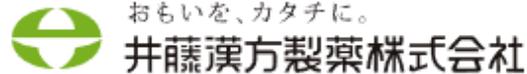
ステークホルダー（社内・取引先）双方がDiscoveriezを利用。適切なタイミングで情報共有、商品情報のデータベースとして活用。

## 外食

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

- 各業種・業界のリーディングカンパニーを支援
- 社内外のステークホルダーとの情報のやり取りが多い業種・業界からご支持いただいております

Manufacturer



- 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

Retail / Restaurant



DAIDOH FORWARD LTD.



ROCK FIELD



Contact Center / BPO

株式会社サンベンド



日本アイラック株式会社

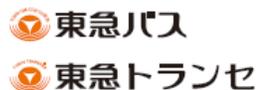


株式会社インシュアランス サービス



Realize Customize Maximize  
TRIPLEIZE

Infrastructure / Developer



鈴与カーゴネット  
株式会社

Media



(五十音順)

## Retail

## 株式会社オートバックスセブン 様

## 利用範囲

各種予約窓口等のシステムを統合・全店舗で利用

## 導入前の課題

各種予約窓口・店舗がバラバラに情報管理（顧客対応履歴）しており、顧客対応に時間を要していた

## 効果

お客様相談センターおよび予約受付センターの各窓口横断的な連携の迅速化

## 今後の取組

記録内容をもとにしたさらなる各種の運営改善  
データ利活用による営業・マーケティング手法の改善（CDP、MA連携）

## Manufacturer

サントリーホールディングス株式会社 様  
サントリーシステムテクノロジー株式会社 様

## 利用範囲

お客様センター、営業、マーケティング、サービス部門等、顧客接点部門が全社的に利用

## 導入前の課題

システム維持費が高く、非効率。新機能開発適用にコストと時間を要す

## 効果

顧客対応システムとして導入、サステナブルな機能更新、情報共有の効率化

## 今後の取組

さらなる顧客対応/VOC活用における全社CRM基盤活用、マルチチャネル連携

## Contact Center

株式会社ユニオントラスト 様  
サントリーシステムテクノロジー株式会社 様

## 利用範囲

自販機、ディスペンサー等のコールセンター業務

## 導入前の課題

マルチチャネルへの対応、オンプレミスシステムの運用負荷増、システム・業務の最適化

## 効果

**BIPROGY株式会社を通じた導入支援**  
顧客管理を完全クラウド化（2拠点システムの統合）  
コールセンター業務のノウハウを生かした安定運用

## 今後の取組

さらなるCS向上（チャットボット・AIアシスタントとの連携、情報集約利活用による顧客体験の改善）・業務効率の向上

## Manufacturer

## ヤマモリ株式会社 様

## 利用範囲

法人営業・マーケティング・販売戦略、生産戦略部門

## 導入前の課題

商談履歴の可視化、営業の行動管理等が属人的かつバラバラであり、売上予測の精度に懸念

## 効果

営業における顧客との商談情報および日報等、対応情報を一元化

## 今後の取組

全社における営業・マーケティング活動のDX化、BI化を強力に推進、営業活動における収益最大化施策を実施

## Retail

エイチ・ツー・オー リテイリング  
株式会社 様

**利用範囲** 百貨店 主管部門・顧客対応部門等

**導入前の  
課題**

相談室・対応部門間の煩雑な業務フロー、および、複数システムの同時運用による業務負荷が課題であった

**効果**

業務フローのムダが省かれ、また、データの登録・管理システムが一元化されたことで、大幅に業務が効率化。迅速且つより丁寧な顧客対応が可能に。使用性の高い画面インターフェイス・充実したリリース後対応により、スムーズなシステム移行を実現。

## Database

## 鈴与カーゴネット株式会社 様

**利用範囲** 本社・地域拠点・ドライバー

**導入前の  
課題**

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

**効果**

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

**今後の  
取組**

通行許可証のデータ登録やパスワード更新などのメンテナンスを内製化

## Insurance

## 株式会社インシュアランスサービス 様

**利用範囲** 顧客対応部門等（BPO）

**導入前の  
課題**

保険契約の更新、内容変更のやり取りを2拠点で行い、情報伝達に煩雑な業務フローとなり、メールと複数システムの同時運用による業務負荷が課題であった

**効果**

データの登録・管理システムが一元化されたことで、大幅に業務が効率化。Discoveriez上で申込者とのやり取りの履歴を残しながら、SMSで申込者とシームレスなやり取りができるようになったため、適切なタイミングで丁寧な顧客契約管理を実現。

1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第2四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 財務戦略とリスク情報
6. Appendix

## 2025年3月期 Q2 サマリー（数字指標ハイライト）

- ストック売上高YoY約+10.8%・クラウド累計MRR成長率YoY約+15.4%
- ストック売上比率約79.3%のストック売上201百万円と、収益安定化に向けて、継続成長中

売上高

**254**百万円 (-1.8%)

ストック売上比率\*1

**79.3%**

SRM Design Lab 売上 (YoY成長率)

**+40.17%**

ストック売上 (YoY成長率)

**201**百万円 (+10.8%)

クラウド累計MRR\*2成長率(YoY)

**+15.4%**

月次解約率\*3 (過去12か月平均)

**0.21%**

- ストック売上の貢献により売上高YoY98.2%進捗と前年超えまであと1歩での着地（主な要因はP.9にて記載）
- プロパーでの開発人員不足による外注パートナー人員増、サーバーコスト増により売上原価増加にて着地
- コスト効率化施策により販管費率が継続改善しており、3Q以降での与信リスク改善施策により、SRM Design Lab案件（Q2時点：YoY約+40.17%）や受注済案件の導入が進み、各段階利益についても、通期業績予想内での達成を目指す
- 増資に伴う株式交付費、新株予約権発行費を営業外費用として、臨時株主総会関連損失(\*1)を特別損失として計上

2025年3月期 Q2累計業績サマリー	2025年3月期 Q2実績 (A)	2024年3月期 Q2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 通期予想 *2
売上高	254	259	△4	△1.8	610~670
売上総利益	72	105	△33	△31.6	—
販売費及び一般管理費	171	198	△26	△13.6	—
営業損失（△）	△99	△93	△6	—	△140~△100
経常損失（△）	△113	△93	△20	—	—
四半期純損失（△）	△144	△94	△50	—	—

（百万円）

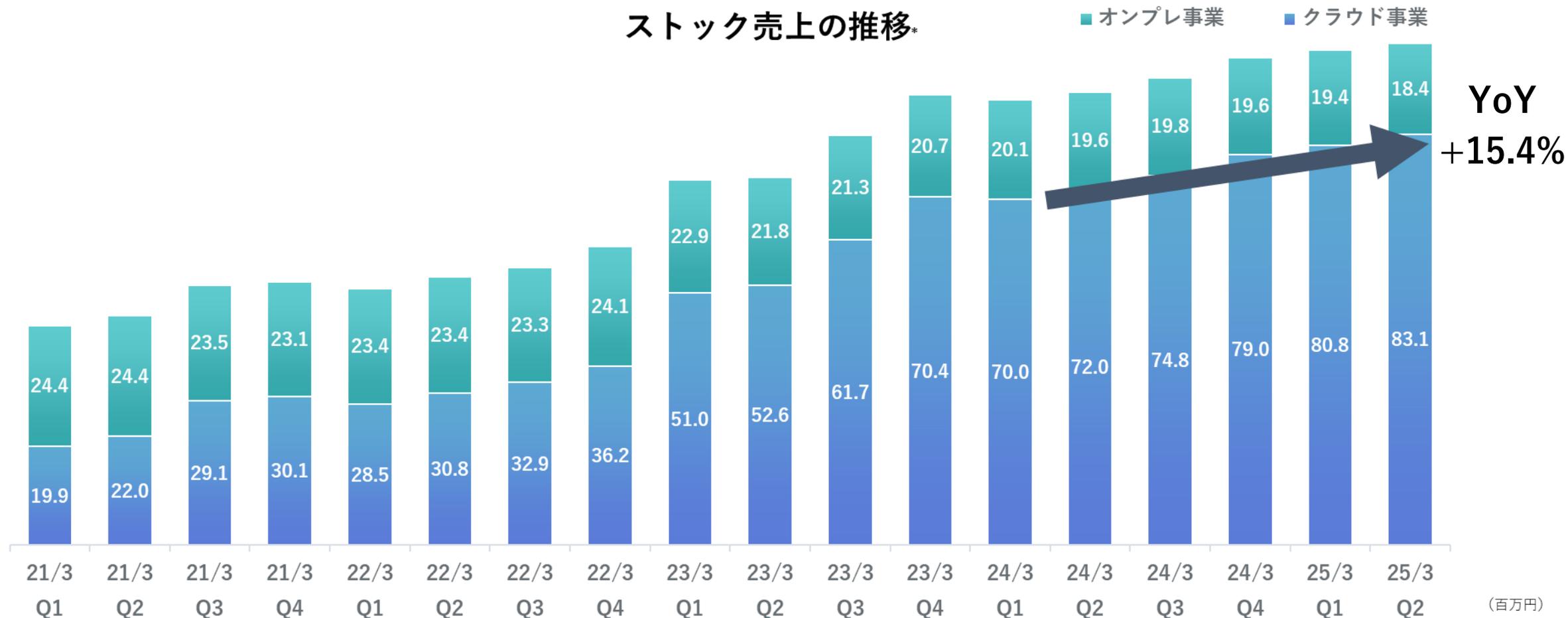
\*1当社は、2024年9月11日及び9月13日に開催した臨時株主総会について、議案検討のための弁護士報酬と総会検査役報酬を始めとした臨時株主総会費用が発生いたしました。これらについては、例年の株主総会においては発生しない今回限りの個別の対応に関連したものであり、当該費用の最大額として29百万円を特別損失に計上しております。

\*2 2024年6月21日に開示した「通期業績予想の修正に関するお知らせ」参照

## 2025年3月期 Q2 ストック売上の推移

- クラウド累計MRRはYoY+15.4%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\*

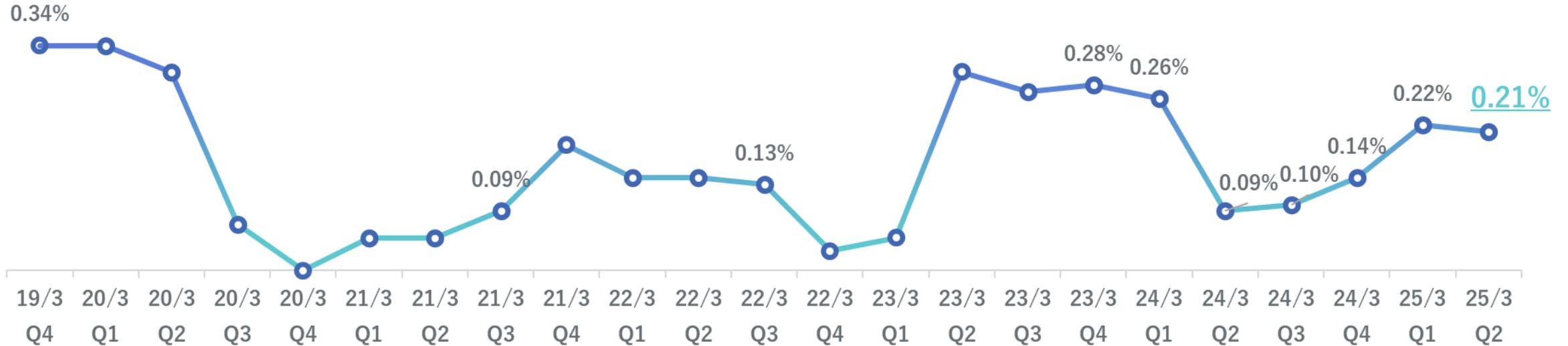


\* 小数第2位を四捨五入

\* 小数第2位を四捨五入

- 過去12か月平均の月次解約率は0.21%と引き続き低水準を維持。通期に向け、より低下する予定
- プロダクト品質をより安定化し、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



1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第2四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 財務戦略とリスク情報
6. Appendix

## 2025年3月期 事業方針と業績見通し（2024年6月21日開示内容に追記）

## 2025年3月期事業方針（再掲）

- ・ 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/リプレースの加速）、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（2024/6/21開示）

売上高は、既存事業の成長率や改善、新規案件・マーケット開拓における競合・市場環境、GC注記の影響等を考慮、  
営業利益は、既存事業の収益力強化・オペレーション効率化を進める観点から、ともにレンジ方式での開示を採用

単位：百万円

	2025年3月期通期業績予想 (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
売上高	610~670	610	0~+60	0~+9.8
売上総利益	—	201	—	—
販売費および一般管理費	—	349	—	—
営業利益/損失 (△)	△140~△100	△148	+8~+48	—
経常利益/損失 (△)	—	△150	—	—
四半期純利益/損失 (△)	—	△149	—	—

- 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実施

< 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

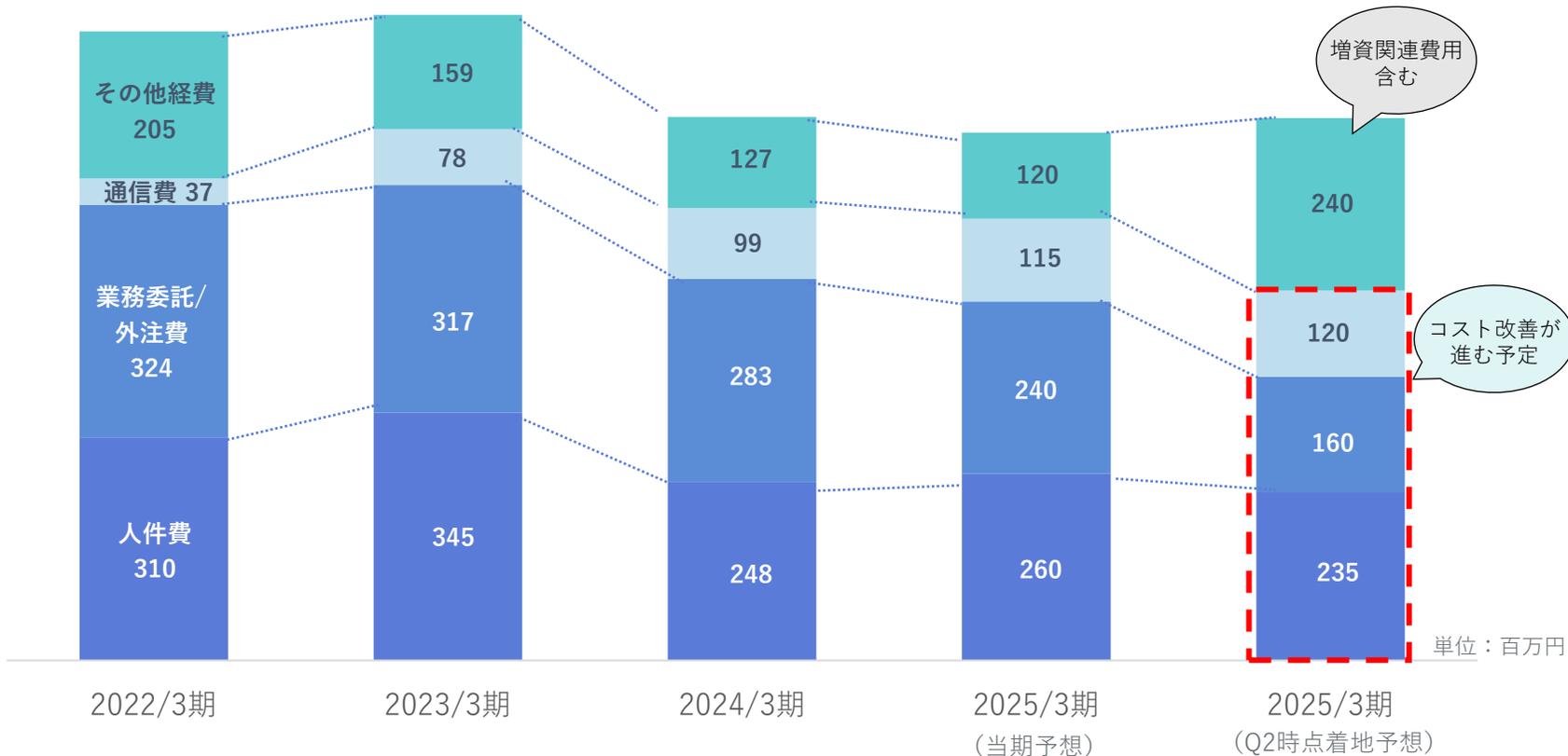
2025/3期

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

- 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
- 売上が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

&lt;コスト内訳推移&gt;



## 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）
- ・ Q3以降の売上に応じた原価を予測値として記載
- ・ 適正利益確保のための売上原価の精査

## 【通信費】

- ・ 円安、案件数増加によりインフラコスト増
- ・ インフラコストの改善がQ3より進む予定

## 【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

## 【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. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第2四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 財務戦略とリスク情報
6. Appendix

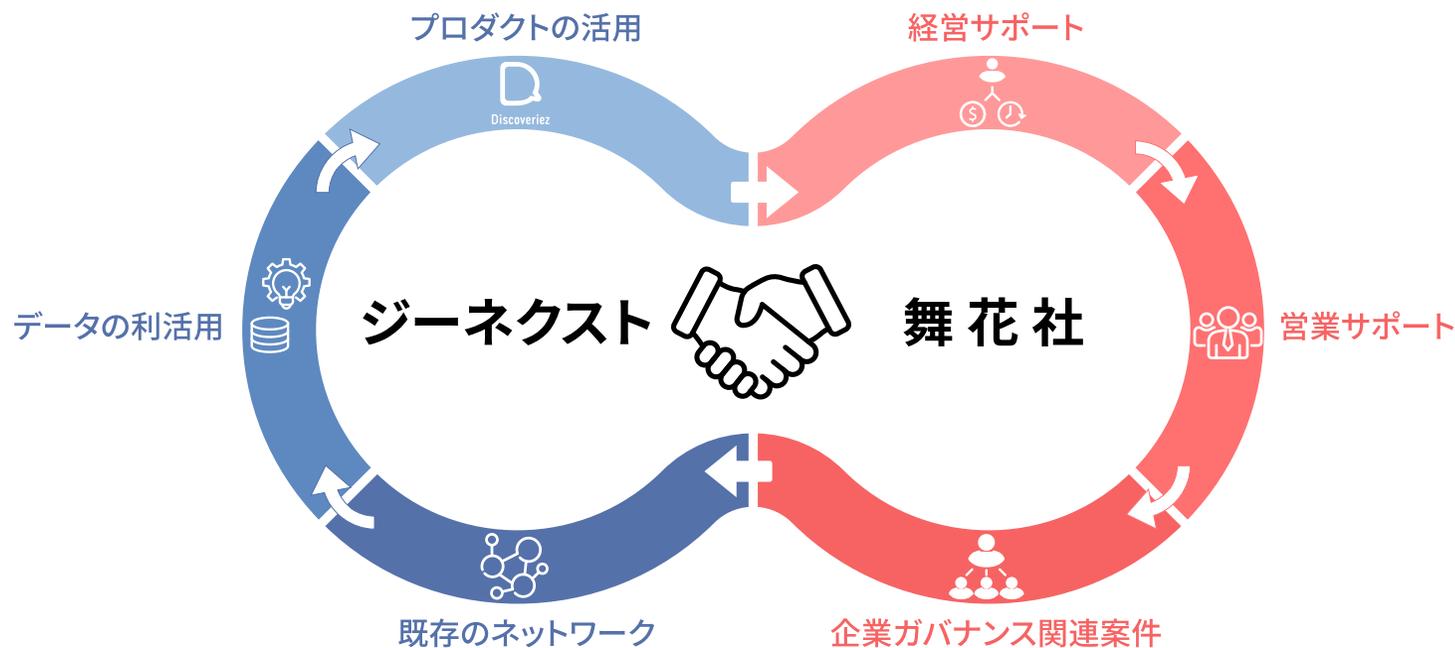
## 株式会社舞花との資本提携後の投資実行方針および連携について

- 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

- ① 新規サービスに関するコンサルティング
- 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
- 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
- ④ 人材採用・人材強化に係る支援
- ⑤ IRに関するアドバイスの提供、IR支援、投資家の紹介

## ■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

- クラウドMRR成長率の伸びが著しいことから、ストック売上を財務KPIとしております

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

	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 (目標)
ストック売上 (百万円)	150	194	222	322	○ 374	400~420
月次解約率(%)	0.00	0.19	0.03	0.28	○ 0.14	1%未満
(参考) MRR (百万円)	14	17	21	31	33	-

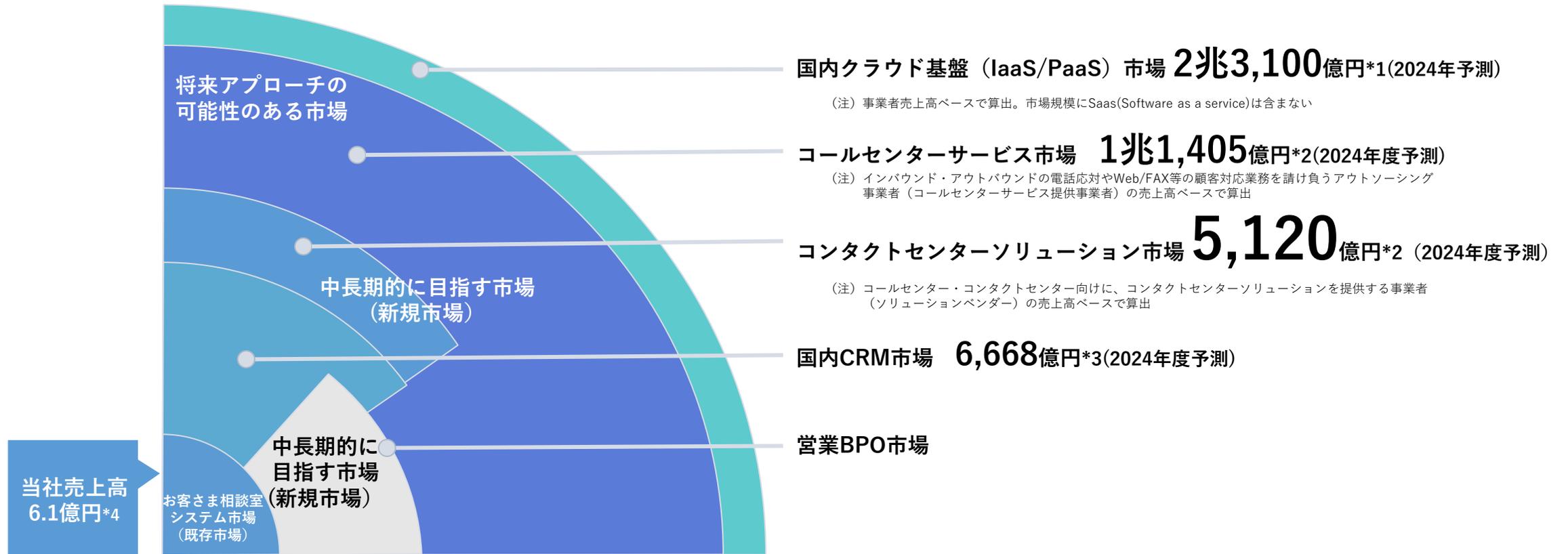
前回開示予想数値の達成

2024年3月期 予想
370~430
1%未満
-

1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第2四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 財務戦略とリスク情報
6. Appendix

- 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

<市場規模イメージ>



\*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)

\*3 デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「マーテック市場の現状と展望2022 クラウド型CRM市場編」 (2022/10/12) \*4 億円未満を四捨五入

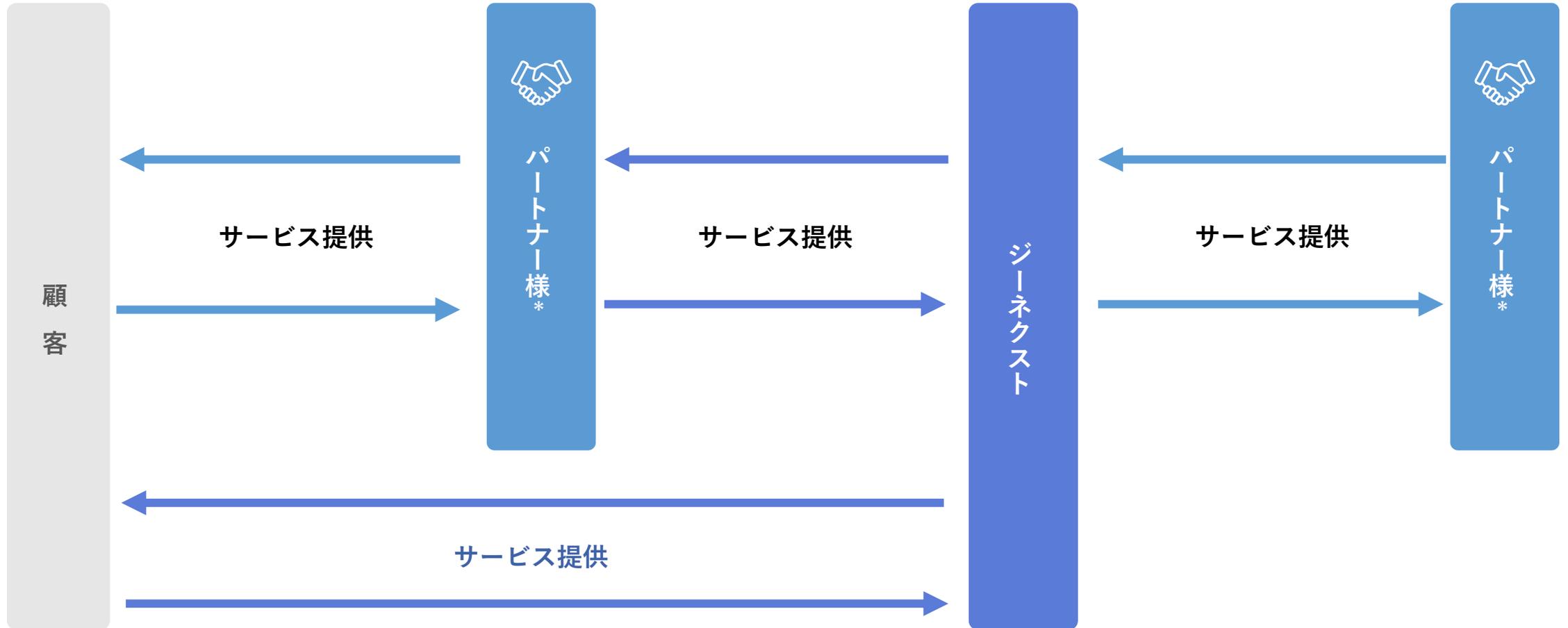
- 初期費用の導入支援と月額ライセンス料のシンプルな価格体系
- オプション機能はご利用途中でも契約可能なため、導入ハードルが低い点も特徴



- 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



- 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





## 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...

# 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。

# G-NEXT