G-NEXT

2025年3月期 通期決算説明資料

株式会社ジーネクスト（グロース市場）

2025年5月13日

証券コード：4179

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期　通期業績
3. 中期経営方針（サマリー）
4. 2026年3月期　事業方針と業績見通しについて
5. 事業概要／サービス概要
6. Appendix

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

1. エグゼクティブサマリー

2. 2025年3月期　通期業績

3. 中期経営方針（サマリー）

4. 2026年3月期　事業方針と業績見通しについて

5. 事業概要／サービス概要

6. Appendix

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

2025年3月期 通期　エグゼクティブサマリー

G-NEXT

■ 2025年3月期 通期業績サマリー

売上高（累計）	クラウドMRR成長率（YoY）*1	売上総利益（YoY）	クラウド売上比率（YoY）	解約率 *2
691百万円 (YoY+13.2%)	＋12.6%	2.85百万円改善	63.6%	0.36%

売上高（QoQ）	営業利益（QoQ）※株主優待関連費用（15,349千円）除く	クラウド売上（QoQ）	SRM Design Lab 売上高成長率（QoQ）
＋3.1% (221.8百万円)	10.1百万円改善	＋4.6%	＋28.6%

- 期中（2024/9/13）からの新経営体制として、継続的な黒字化に向けた改革を実行中。
- YoY　売上高 +13.2%（691.6百万円）、売上総利益 +1.4%（2.85百万円）の改善と増収増益にて着地。
  QoQ　売上高 ＋3.1 %（221.8百万円）の増収、株主優待関連費用を除いた営業利益では、29.4%（10.1百万円）の改善にて着地。
- 創業者による一連の騒動による継続企業の前提に関する注記（GC注記）付与の影響にて、受注遅延していた
  Discoveriez新規案件PJ 2案件の納品がQ4にて完了し、Discoveriez新規/移行案件を2件受注。
  来期以降の受注/納品案件についても、好調に推移する予定（P.10にて記載）
- 2025/3/28に、2026年3月期以降の中期経営計画を開示し、継続的な黒字化を実現し、GC注記早期解消に向けた計画を発表。
- 株主還元施策としては、導入目的である株主数増加を達成。来期以降の株主優待の内容や拡充方針につきましては、
  当社の企業価値、利益水準等を総合的に勘案しながら、原則、継続的な株主還元を適切な形で行う方針です。

*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　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

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

2025年3月期 Q3業績サマリー（前年比）

G-NEXT

- ストック売上およびSRM Design Lab案件の貢献により、売上高YoY＋13.2%の進捗にて着地（2四半期連続の前年超）
- となったが、 Discoveriezの品質改善等によるコスト削減は継続中。黒字化に向けて堅調に推移
- Q3でのDiscoveriez受注案件の導入がQ4で納品完了。来期以降の受注について、続々と決定、拡大中
- Q2での臨時株主総会関連損失(*1)を特別損失として計上にて赤字幅が拡大しているが、今期特有の事象である

科目 （金額：百万円）	2024/3期 通期		2025/3期 通期		前期比		2025年3月期 通期予想 *2
	金額	構成比（%）	金額	構成比（%）	増減額	増減率（%）	
売上高	610	100	691	100	+80	+13.2	673
売上原価	409	67.0	487	70.5	+78	+19.1	-
売上総利益	201	33.0	204	29.5	+2	+1.4	-
販売費及び一般管理費	349	57.5	378	54.7	+28	+8.2	-
営業損失（△）	△148	-	△174	-	△25	-	△169
経常損失（△）	△150	-	△189	-	△39	-	△185
四半期純損失（△）	△149	-	△218	-	△68	-	△214

*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 2025年3月28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

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

2025年3月期 Q4業績サマリー（四半期比）

G-NEXT

- 売上高：Discoveriez新規案件の納品再開、SRM Design Lab案件の貢献により、QoQ3.1%伸長して着地（YoY113.2%）
- 売上総利益：売上総利益はQoQ-0.2%とほぼQ3と同様の数値で着地（SRM Design Lab案件による仕入増が影響）
- 営業利益：**株主優待関連費用（15,439千円）を除くと、29.4%（10.1百万円）の改善にて大幅改善にて着地。**Discoveriez AIや新規事業への投資と並行しながら、定常的な販管費の効率化を来期以降の黒字化に向けた兆しが見え始めている状態
- その他：株主還元施策を導入。多くの株主さまに当社株式を保有いただく機会と導入目的を実現。今後も原則、継続予定

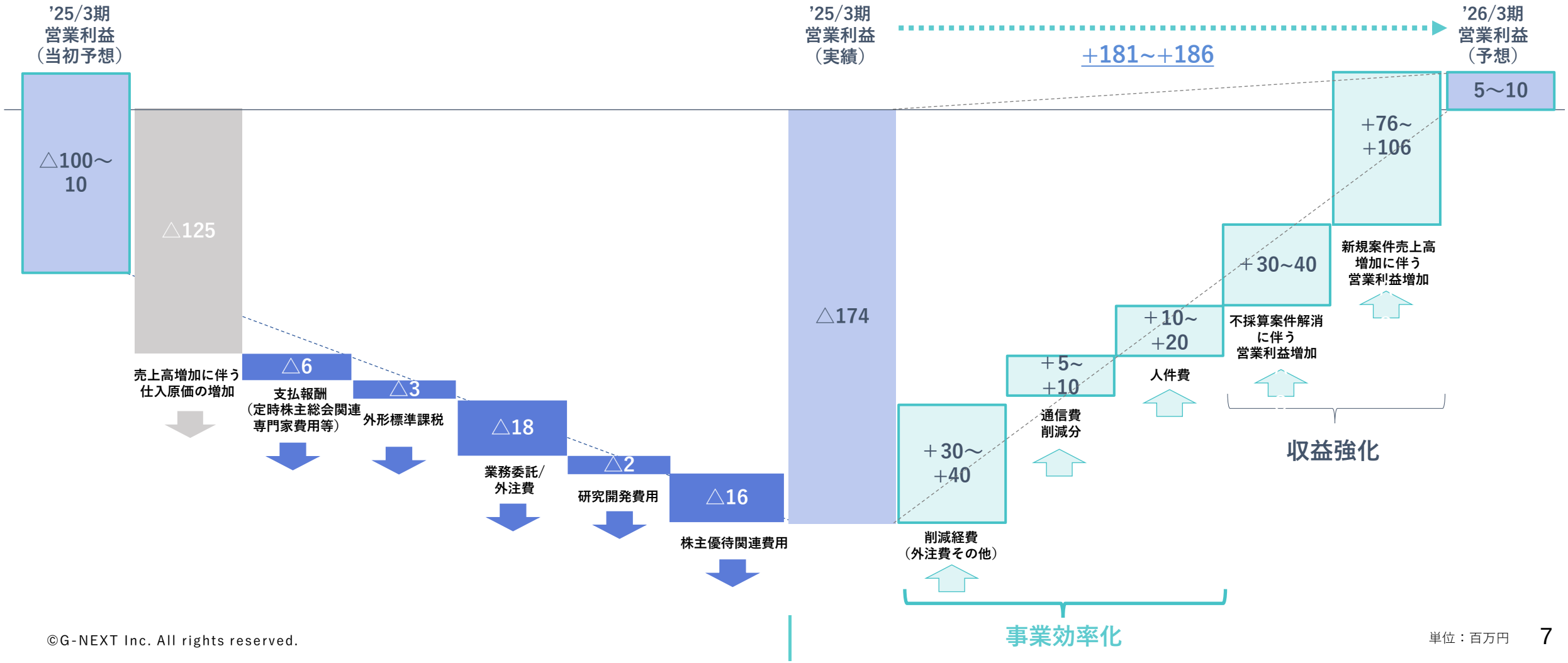
科目（金額：百万円）	2025/3期 Q3 金額	2025/3期 Q3 構成比（%）	2025/3期 Q4 金額	2025/3期 Q4 構成比（%）	四半期比 増減額	四半期比 増減率（%）	Q2実績（参考）
売上高	215	100	221	100	+6	+3.1	137
売上原価	148	69.2	155	70.3	+7	+4.8	
売上総利益	66	30.8	65	29.7	△0.3	△0.6	50
販売費及び一般管理費	100	46.9	105	47.7	+4	+4.9	88
営業損失（△）	△34	-	△39	-	△5	-	△38
経常損失（△）	△35	-	△40	-	△4	-	△52
四半期純損失（△）	△33	-	△40	-	△7	-	△82

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

2025年3月期 通期　営業利益の変動要因（当初業績予想からみた）

G-NEXT

- 一連の騒動等の影響によるDiscoveriez案件受注不振に伴い、Discoveriez事業にかかる固定費が営業利益低下の要因に
- 売上確保施策として実行したSRM Design Lab案件獲得による仕入原価増加分がその分増加する結果に
- ’26/3期は、Discoveriez案件の受注回復、収益化の実現により、削減固定費と合わせて、営業利益が黒字転換する見通し



©G-NEXT Inc. All rights reserved.

単位：百万円

2025年3月期 Q4　黒字化に向けたマーケット開拓・コストマネジメント（事業効率化/改善）進捗サマリー

G-NEXT

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	・製造業、卸業、小売業におけるエンタープライズ企業の新規2件、Discoveriezへの乗換1件受注（P.10参照） ・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	・Q4も行動指標および行動計画の統合を継続して実行し、2026/3期以降の収益化に向けて、無駄なく行動に移す闘う組織への移行が進む（固定費削減/利益貢献の兆し） ・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、提携先開拓を継続強化中 2026/3期で新たな収益源となる予定
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、Q4も投資を優先 ・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Q4も継続して改善（月平均0.7～0.6百万円）
その他費用	・不採算案件の撤退・終了に伴う告知、提案継続進行中 ・Price UPおよびDiscoveriezへのリプレイスを中心にクラウド移行が加速され、受注スピードがUP ・2026/3期以降にて、約100百万円以上の収益増を見込む予定

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

2025年3月期 Q4　受注 / 導入案件サマリー

G-NEXT

*五十音順

▶ Discoveriez 受注 / 導入案件（一部）：ロイヤルカスタマー

【新規導入】

・石井食品株式会社 様
・合同会社DMM.com（DMM ヘルスケア） 様

【Discoveriez 移行】

・株式会社J-オイルミルズ 様

【利用範囲拡大 導入】導入開始

・三菱食品株式会社 様

【利用範囲拡大 導入】利用部署拡大・ライセンス拡大

・株式会社プレジィール様
・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

・株式会社井田コーポレーション 様
・伊藤ハム米久ホールディングス株式会社 様
・株式会社オートバックスセブン 様
・オリジン東秀株式会社 様
・株式会社QTnet 様
・グローブライド株式会社 様
・三幸製菓株式会社 様
・株式会社ダイドーフォワード 様
・日本菓子BB協会 様
・ハーゲンダッツ ジャパン株式会社 様
・PDRファーマ株式会社 様
・株式会社プレジィール 様
・株式会社フジテレビジョン 様
・株式会社 リブドゥコーポレーション
・株式会社ユニオントラスト 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
・株式会社紀文 様
・ヱ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
・フジッコ株式会社 様
・株式会社良品計画 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 Desing Lab】Discoveriez AI 導入

・大手飲料メーカー様

【SRM Design Lab】業界向け調査レポート支援

・日本菓子BB協会様

【SRM Design Lab】認知拡大活動

・顧客対応関連団体での講演（講師）

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

新中期経営計画（FY2026~FY2028）基本方針

G-NEXT

- 2025年3月28日付で3ヵ年（FY2026-2028）の中期経営計画を発表
- 上場維持基準の引き上げや市場区分変更等についても、迅速に対応できるよう方針を策定

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

2025/05/13付にて
株式会社モデルケースからの事業譲受を開示

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。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

新中期経営計画（FY2026~FY2028） 事業方針について

Discoveriez

SRM Design Lab

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。

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

SRMDESIGNLAB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。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

新中期経営計画（FY2026~FY2028） サマリー

G-NEXT

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

FY2025（25/3期）業績	FY2028（28/3期）経営目標
売上高 691百万円	売上高 2,500百万円以上
営業利益 ▲174百万円	営業利益 90百万円以上
時価総額 2,112百万円 ※1	時価総額 7,000百万円以上 ※2

目標達成に向けた施策については、P.25を参照ください

中期経営方針/戦略

基本方針/戦略	・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	・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	・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**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

2025/05/13付にて 株式会社モデルケースからの事業譲受を開示

新規事業 M&A 投資方針	・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。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

新中期経営計画（FY2026~FY2028） 進行状況（新規事業/M&Aについて）

G-NEXT

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

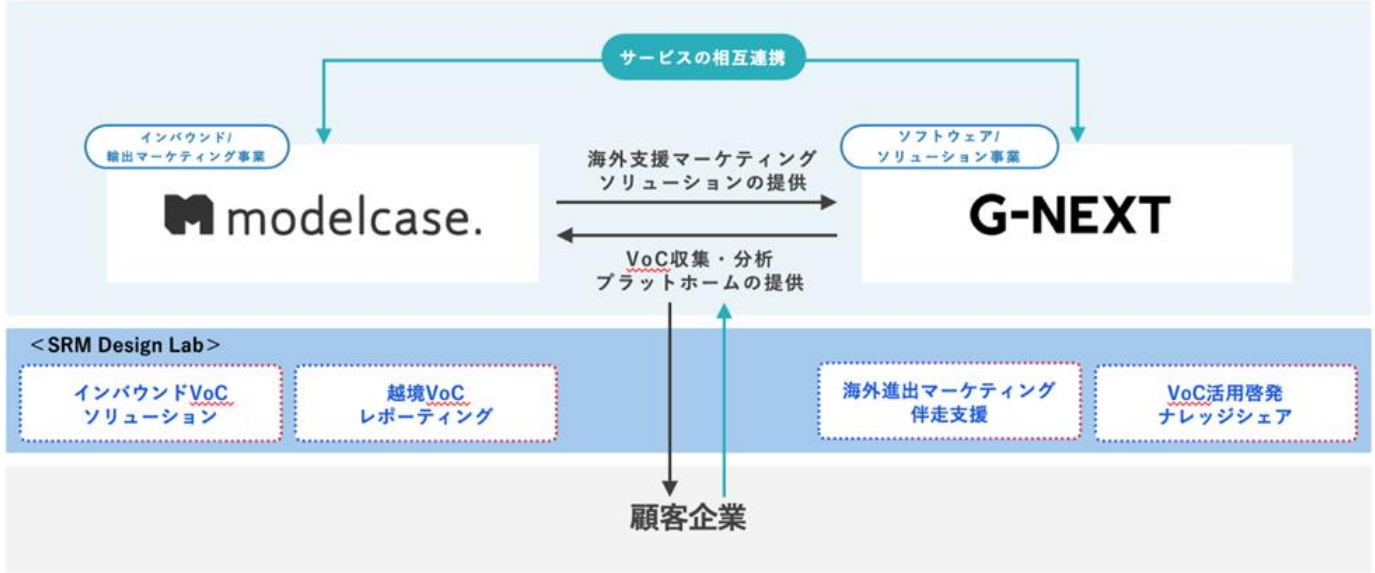
新規事業 M&A 投資方針	・事業親和性や有力なシナジーが生み出せる事業での新規事業、M&A、アクハイアリングを推進 （**AIデータセンター**事業をはじめとする**生成AIを活用した新規事業**開発、**「稼げる」開発**体制の実現） ・成長性の高い事業や売上収益に寄与する事業に重点を置き、ソーシング ・投資家、金融機関等とのコミュニケーションを強化し、急な資金ニーズにも対応できる体制へ進化

2025年5月13日付にて株式会社モデルケースとの事業譲受契約を締結

・当社のステークホルダーDXプラットフォーム「Discoveriez」および「SRM Design Lab」と、モデルケースの国内外外国人モニター活用サービス「Japan Spark」を連携し、国内外の市場におけるVoCを基点とした戦略的マーケティングの実現、ソリューションの拡充を目指す

・越境CX共創基盤を構築をし、顧客インサイトの資産化と中期戦略の加速を狙うため、海外向けマーケティング、輸出支援およびサイト/販促物制作をはじめとする事業を譲受

＜連携イメージ＞



両社のサービス連携をすることで、
顧客企業への更なる付加価値提案を実施

1）インバウンドVoCソリューション

2）越境VoCレポーティングサービス

3）海外進出マーケティング伴走支援

4）VoC活用啓発・ナレッジシェアプログラム

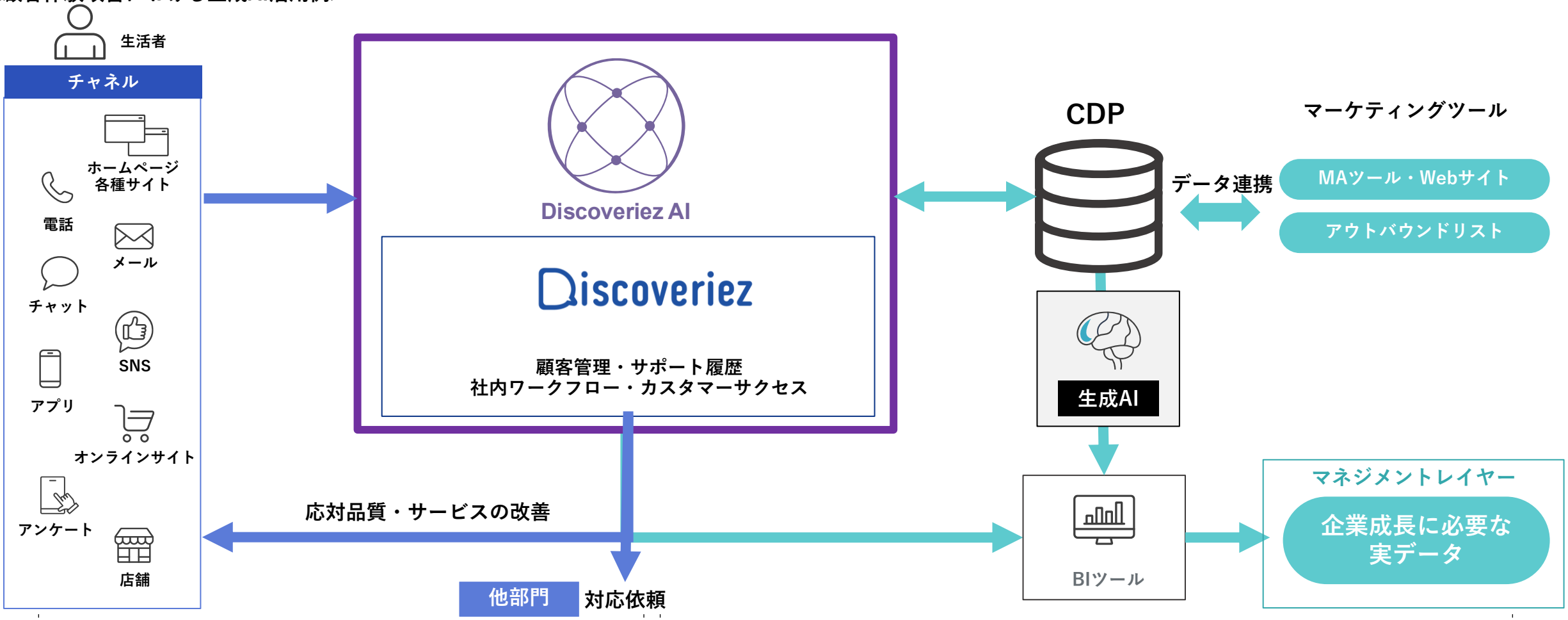
©G-NEXT Inc. All rights reserved.

4Qトピックス（Discoveriez AI活用付加価値事例）

G-NEXT

- 小売業のクライアントさまを中心に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、セールス＆マーケティングへの活用を促進中。業務効率化に加え、クライアント収益に貢献

<顧客体験改善における生成AI活用例>



©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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コックピット構築へ～

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「経営コックピットの構築」を目指します。

plaisir × G-NEXT

Discoveriez導入の背景

プレジィールは、1907年に創業、米穀商から事業は始まり、100年を超える歴史のもと、2000年の「GRAMERCY NEWYORK（グラマシーニューヨーク）」の出店を皮切りに、菓子業界へ参入。その後、製菓事業を主力として企画、開発から製造、販売までを一貫して行っています。「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です。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しています。（https://www.plaisir-inc.co.jp/jp/）

2025年2月26日
株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、2月27日（木）「マーケティング・テクノロジーフェア 2025」登壇のお知らせ

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、証券コード：4179、以下「ジーネクスト」）は、2/27（木）2/28（金）に東京ビックサイトにて開催予定の「マーケティング・テクノロジーフェア東京2025」にて登壇することをお知らせします。

イベントについて

主催	インフォーマ マーケッツ ジャパン株式会社
日時	2025年2月27日(木)・28日(金)10:00-17:00
会場	東京ビッグサイト　東4ホール
住所	〒135-0063 東京都江東区有明3丁目11-1
アクセス	https://www.bigsight.jp/visitor/access/ ゆりかもめ「東京ビッグサイト駅」から徒歩3分 りんかい線「国際展示場駅」から徒歩7分
詳細	https://www.tfm-japan.com/ 【来場事前登録】https://www.informa-japan.com/ect/form/visitor_regist.php

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

2025年3月6日
株式会社ジーネクスト

ジーネクストが提供する「Discoveriez」がシナジーマーケティング社の「Synergy!」とデータ連携し、顧客対応のデータ利活用を促進

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、シナジーマーケティング株式会社（本社：大阪市北区、代表取締役社長 兼CEO：奥平 博史、以下：シナジーマーケティング）が提供するクラウド型CRMシステム「Synergy!（シナジー）」と外部連携したことをお知らせします。

SynergyMarketing × G-NEXT

連携の概要

ジーネクストが提供する顧客対応の課題解決支援をするクラウド型プラットフォーム「Discoveriez」をご利用のクライアント様が主領域とする顧客対応業務は、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・多様化し、双方向でのシステム連携の必要性が高まっております。

この度、Discoveriezに蓄積された顧客情報をシナジーマーケティングが提供する「Synergy!」と外部システム連携機能により自動的にインポートし、メール配信ができるようになりました。これにより、企業におけるターゲットのセグメントに対し、適切なタイミングでの配信が実現し、最適かつ適切な顧客コミュニケーション施策が展開できるようになりました。

2025年3月13日
株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、AIボイスボット「commubo」を提供するソフトフロントジャパン社とシステム連携を開始

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、証券コード：4179、以下「ジーネクスト」）は、株式会社ソフトフロントホールディングス（住所：東京都千代田区、代表取締役社長：二通宏久、以下、ソフトフロントホールディングス）の子会社である株式会社ソフトフロントジャパン(住所：東京都千代田区、代表取締役社長：高須英司、以下、ソフトフロントジャパン)が提供するAIボイスボット「commubo」とシステム連携を開始したことをお知らせします。

commubo × Discoveriez

連携の概要

現在、電話応対業務のシステム化及び効率化が進み、コールセンター業務を行う多くの企業がCTIシステムを利用していますが、さらなる業務の効率化を目指し、ボイスボットの導入も検討する企業が増えており、人とロボットのハイブリット業務を行いながら、ヒアリングや回答がシンプルな対応はボイスボットで行い、複雑な内容は有人オペレータに取り次ぐなど、コールフローの最適化へのニーズが高まっております。

ソフトフロントジャパンが提供する「commubo」は「継続的で」「複雑な」音声の会話に対応する自然会話AIボイスボットです。自然な会話の高速AI、Webからの簡単操作、システム連携など、自動化や効率化のための機能性だけでなく、導入企業ごとに異なる業務体制や業務フローに最適にフィットする柔軟性を兼ね備えています。これまでコンタクトセンター業務を中心に、あふれ呼対策や注文受付、予約受付、督促業務など、受電業務・架電業務を問わず、様々な業界において電話業務の効率化や生産性向上を支援しています。 https://commubo.com

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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。

ONFET × G-NEXT × OIO

2025年3月25日

株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、生成AI活用普及協会(GUGA)にシニアパートナーとして加入

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の社会実装を通じて産業の再構築を目指す、一般社団法人生成AI活用普及協会(以下「GUGA」)に加入したことをお知らせします。

Association to Generalize Utilization of Generative AI
シニアパートナー
Senior Partner

G-NEXT

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

1. エグゼクティブサマリー

2. 2025年3月期　通期業績

3. 中期経営方針（サマリー）

4. 2026年3月期　事業方針と業績見通しについて

5. 事業概要／サービス概要

6. Appendix

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

2025年3月期 通期業績（数字指標ハイライト）

G-NEXT

- **売上高YoY+13.2%、QoQ+3.1％ ・ストック売上高YoY+7.9%・クラウド累計MRR成長率YoY+12.6%**
- **ストック**売上**比率76.2%**のストック売上**408百万円**と収益安定化に向けて、継続成長中
- 新規導入や値上げ施策により、**売上高、ストック売上ともに予想対比上方**にて着地

売上高（YoY）	ストック売上比率*1	売上高（QoQ）
691百万円（+13.2%）	**76.2%**	**221百万円（+3.1%）**

ストック売上（YoY成長率）	クラウド累計MRR＊2成長率(YoY)	月次解約率＊3（過去12か月平均）
408百万円（+7.9%）	**+12.6%**	**0.36%**

＊1　一時的なその他（オフショア開発等）の売上を除いて算定　　＊2　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

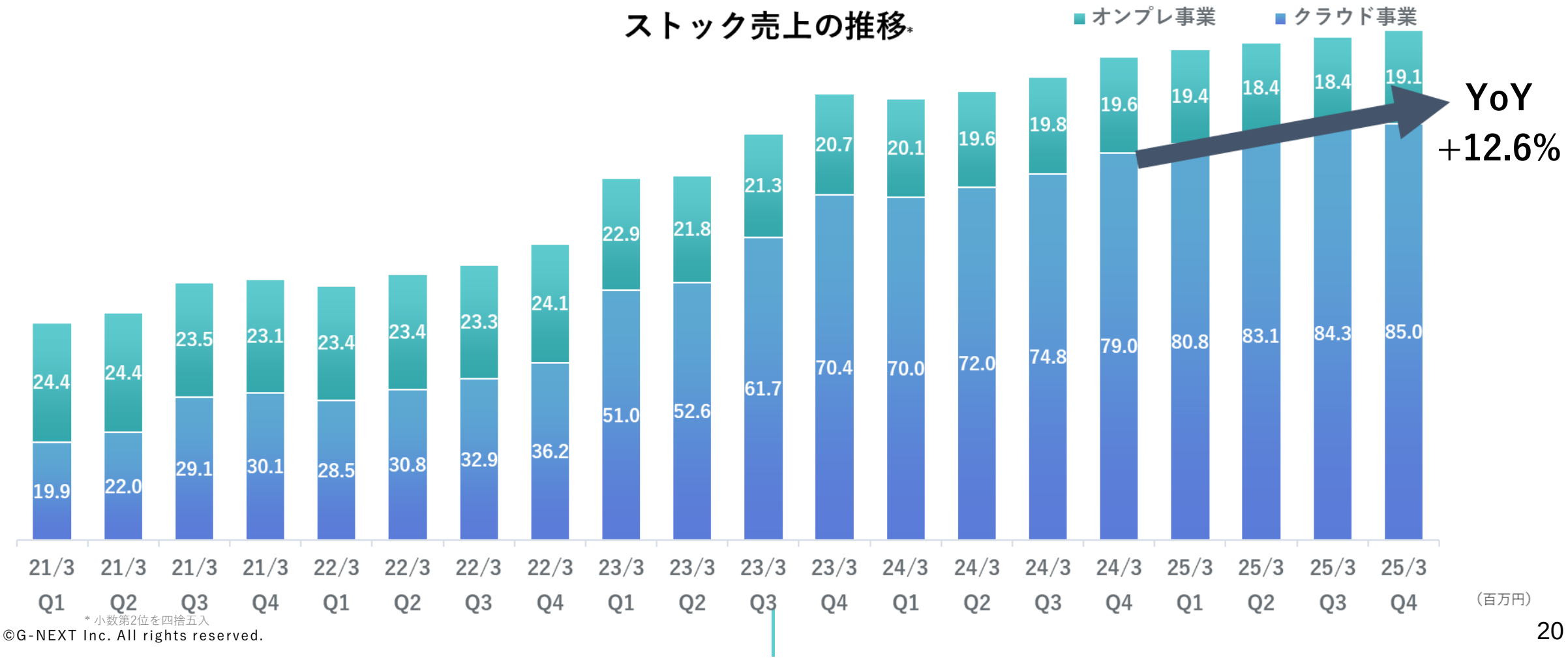
＊3　月次解約率（導入料、改修を除いた月次のライセンス料およびメンテナンス・保守料について、当月解約によって減少した月次収益を、前月の月次収益合計で除して算出）の過去12か月平均

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

2025年3月期 Q4 ストック売上の推移

G-NEXT

- クラウド累計MRRはYoY+12.6%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、順調に継続して移行が進む



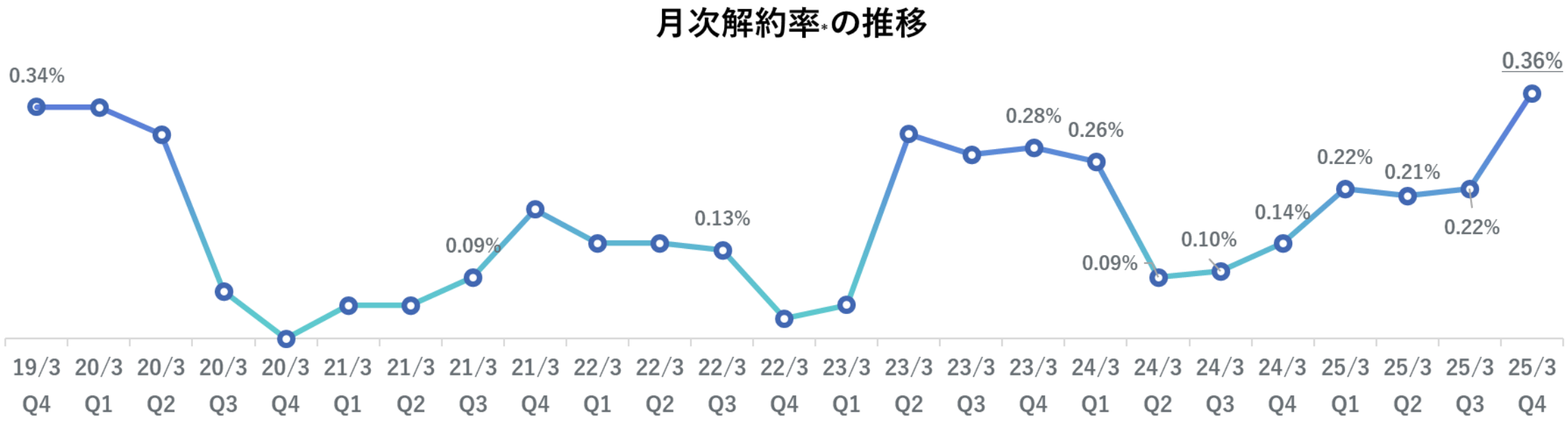
* 小数第2位を四捨五入

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

2025年3月期 Q4 月次解約率の推移

G-NEXT

- 過去12か月平均の月次解約率は0.36%とKPI比でも低水準を維持。
- 値上げやクラウド移行に伴い、一定の解約は発生（折込済）
- 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（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

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

1. エグゼクティブサマリー

2. 2025年3月期　通期業績

3. 中期経営方針（サマリー）

4. 2026年3月期　事業方針と業績見通しについて

5. 事業概要／サービス概要

6. Appendix

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

G-NEXT

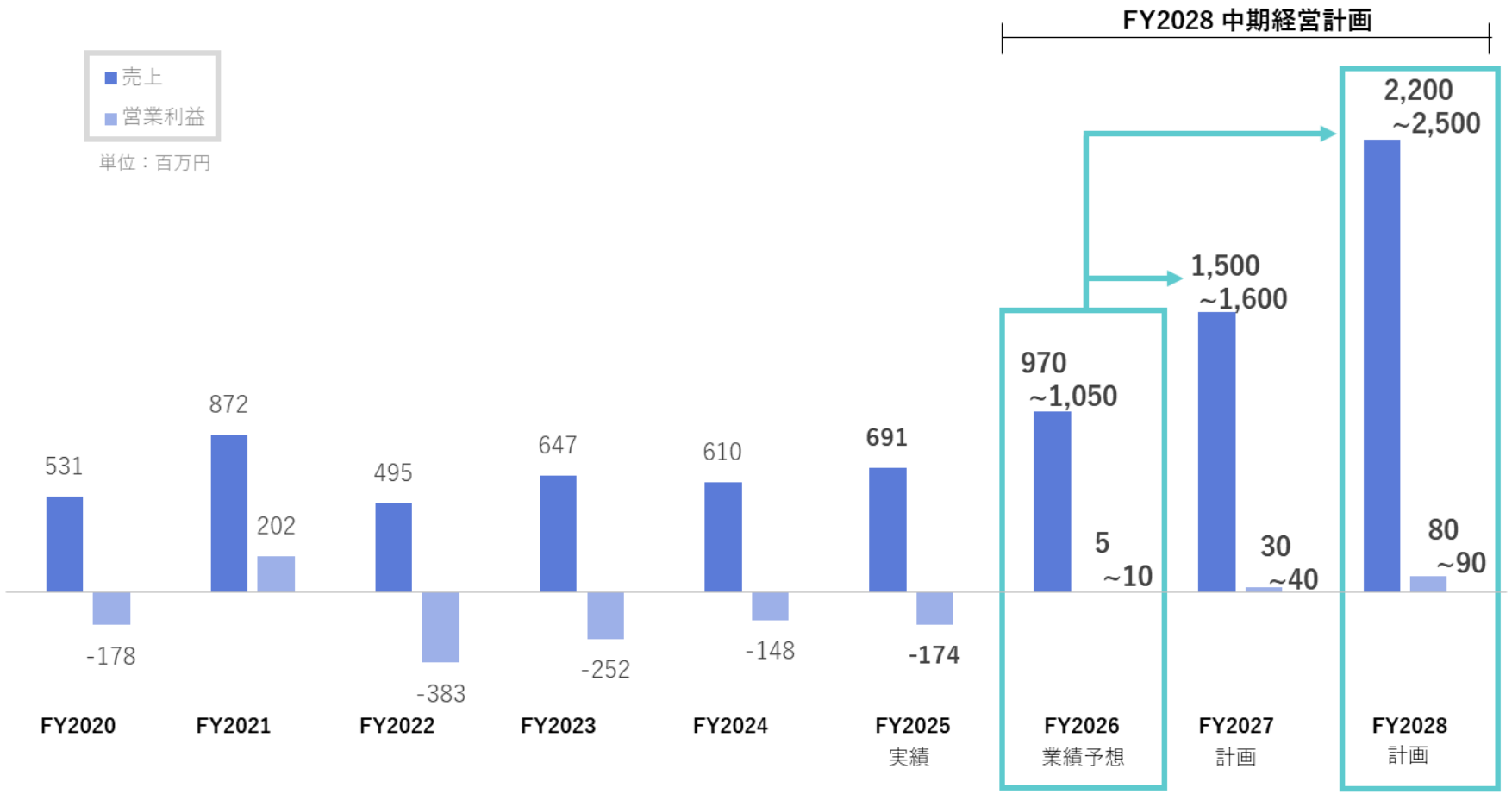
中期経営計画　FY2026-2028

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

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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
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%

* 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。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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

G-NEXT

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。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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）

G-NEXT

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	売上高	ストック売上比率
CAGR＋50%	2,500百万円	40%以上

月額顧客単価(平均)	解約率
100万円/月以上	0.8%未満

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

当社の事業内容（今後の拡張方針について）

G-NEXT

- 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

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

第１次産業を中心とした
DX支援強化

他社アライアンス強化領域

VoC利活用が可能な
マーケティングプロダクト開発

外部ECツール/SFA等
インプリメント企業との連携

M&A等による強化領域

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

BPaaSを見据えた
ハードウェア等を含めた支援領域

G-NEXT

SRM Design Lab CS・Assist services

CRM周辺回りのシステム連携や、カスタマーサポート
コスト最適化等の支援サービス(アライアンスパートナー様との連携)

▶DX支援　CTI連携・リプレイス　チャットボット連携　SMS連携　IVR　IT教育

▶カスタマーサポート・営業活動対応向上支援　BPO（コールセンター立ち上げ・ヘルプデスク・ラウンダー・商品回収・リコール窓口）

▶コストの全体最適化支援　通話料削減支援　電気料金削減支援（工場・店舗等）　等

SRM Design Lab Marketing Support

VOCデータをマーケティングとして活用するための
支援サービス（アライアンスパートナー様との連携）

▶ホームページ支援　ユニウェブ　FAQサイト　アンケートツール　等

▶VOCデータ活用　レポートデータクリーニング　BIツール　ソーシャルリスニング　等

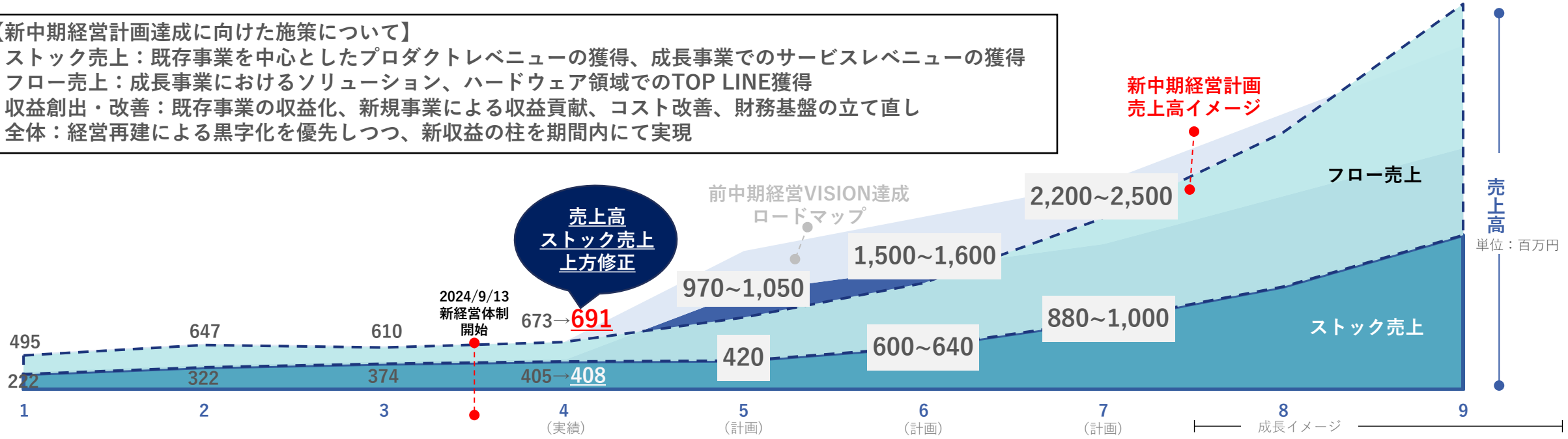
©G-NEXT Inc. All rights reserved.

新中期経営計画売上高拡大イメージ

G-NEXT

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



	「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
＜目標＞	・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） 未達成 利用シーン/新市場拡大 パートナー拡張	・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 フロー売上寄与済/進行中 ストック売上に寄与	・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） フロー売上に寄与 ストック売上に寄与
＜施策・状況＞	・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） 定着、深耕中 パートナー拡張中 収益化を優先 パートナー拡張中	・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 ストック売上に寄与 / 再深耕中 フロー売上に寄与 ストック売上に寄与 ストック売上に寄与 / 連携強化中 フロー売上に寄与済 / 継続強化中 ストック売上に寄与 / 強化中	・「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 フロー売上に寄与 ストック売上に寄与

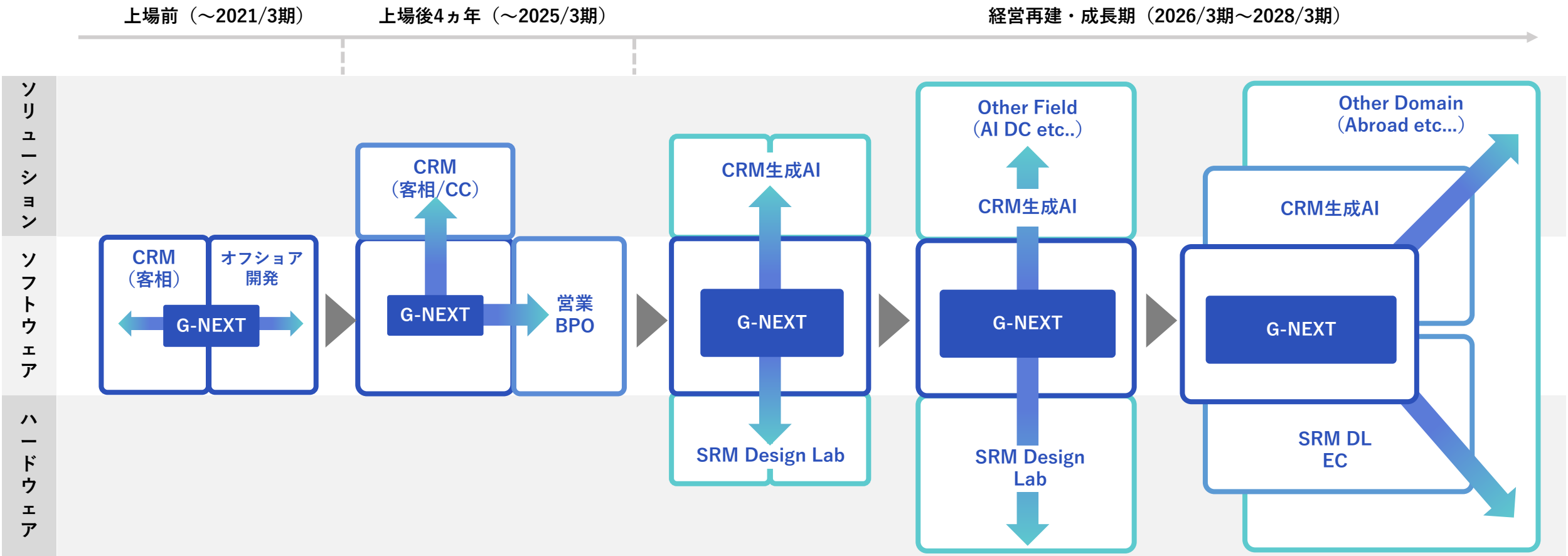
凡例（結果、施策）
- 結果、継続施策
- フロー売上寄与施策
- ストック売上寄与施策

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

中期経営方針策定におけるマーケットポジション想定

G-NEXT

- 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



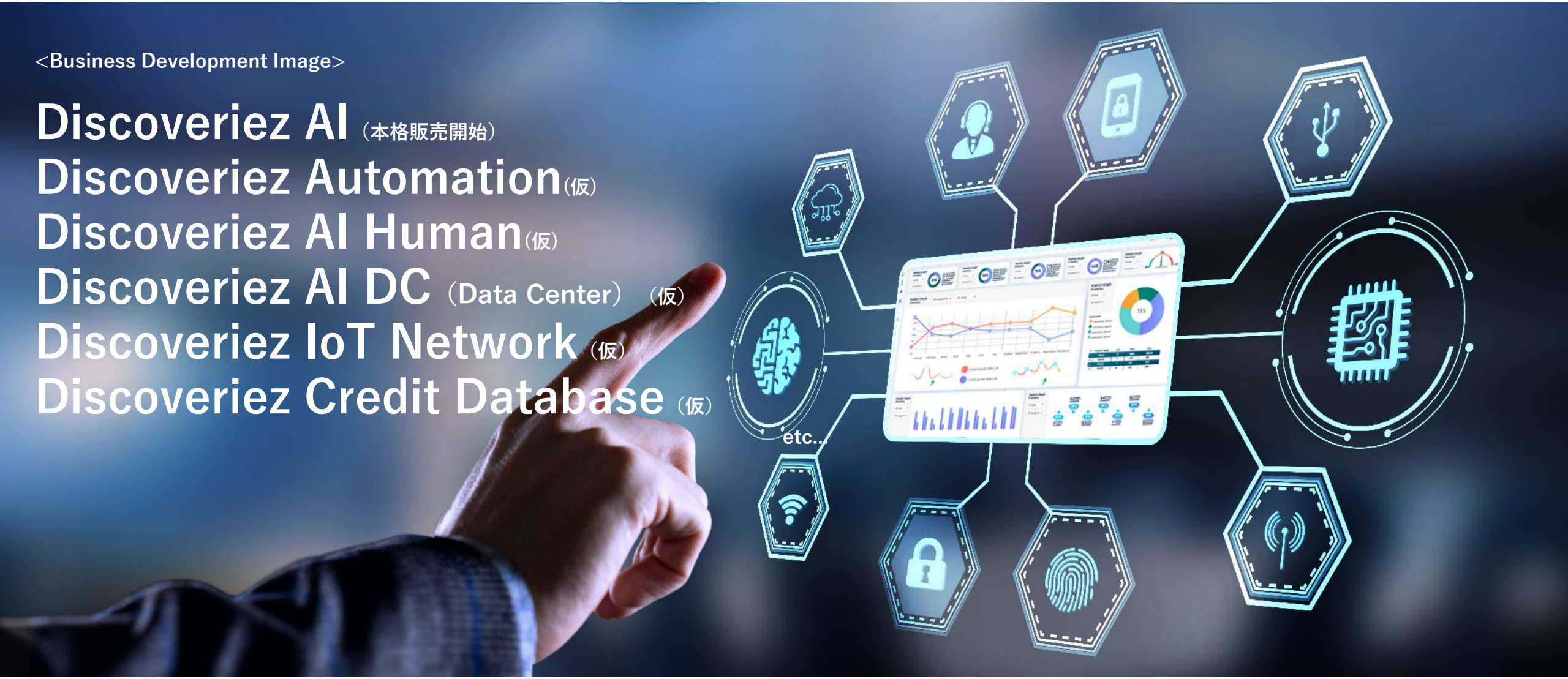
事業収益化を経営の中心とした多角的な事業ポートフォリオとビジネスを形成、企業価値向上を図る

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

今後の事業展開構想について

G-NEXT

- 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



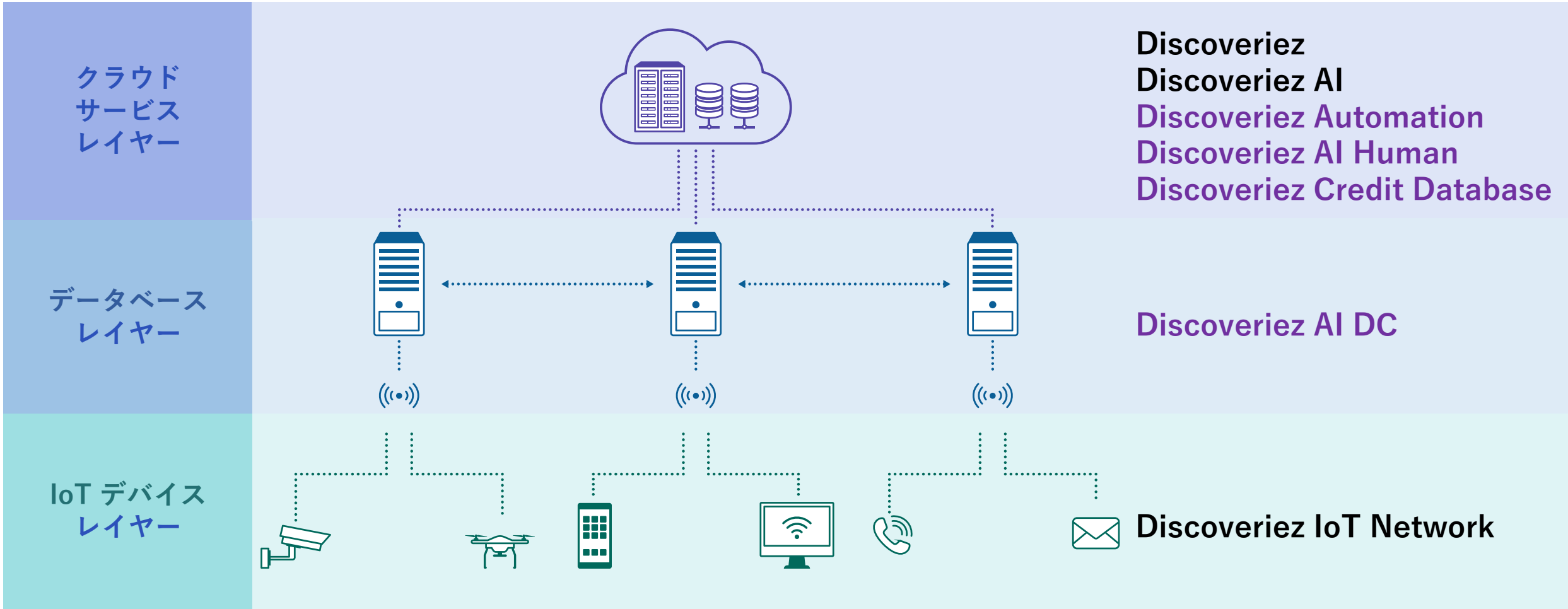
©G-NEXT Inc. All rights reserved.

今後の事業展開構想について

G-NEXT

- 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

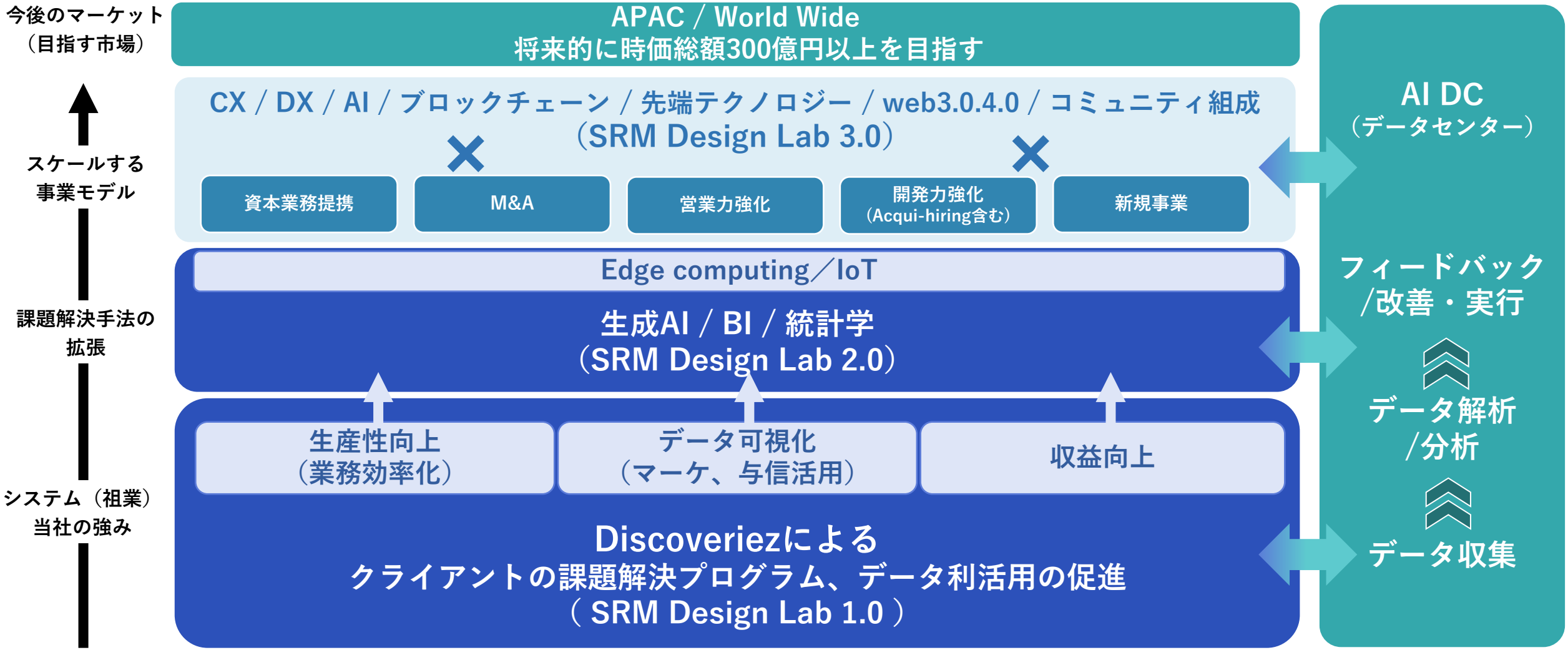


©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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～

G-NEXT

- 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



©G-NEXT Inc. All rights reserved.

1. エグゼクティブサマリー

2. 2025年3月期　通期業績

3. 中期経営方針（サマリー）

4. 2026年3月期　事業方針と業績見通しについて

5. 事業概要／サービス概要

6. Appendix

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

2026年3月期 事業方針 経営再建に向けた直近の活動サマリ

G-NEXT

- 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
1	ストック売上　寄与施策 「Discoveriez」事業の収益化	• 慢性的に不採算事業である祖業の収益化、赤字案件撲滅 • 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	• 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	進行中 重点対応中 進行中
2	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 • 「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	• 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	進行中 調整中 今後加速
3	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	• 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	• 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 • 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	加速 進行中

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

2026年3月期 業績見通し

G-NEXT

- 中期経営方針（P.13参照）に基づき、業績見通しを策定。2026年3月期にて黒字化を実現し、企業価値向上に努める
- 売上高：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

基本方針/戦略	・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

科目（金額：百万円）	2025/3期　通期		2025/3期　通期予想		前期比	
	金額	構成比（%）	金額	構成比（%）	増減額	増減率（%）
売上高	691	100	970～1,050	100	+278～+358	+40.2～+51.8
売上原価	487	70.2	-	-	-	-
売上総利益	204	29.7	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	378	47.7	-	-	-	-
営業損失（△）	△174	-	5～10	-	+179～+184	-
経常損失（△）	△189	-	-	-	-	-
四半期純損失（△）	△218	-	-	-	-	-

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

財務指標KPI（重要な経営指標の裏付け）

G-NEXT

- 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（実績）	2026年３月期（目標）
ストック売上（百万円）	150	194	222	322	○ 374	○ 408	420~450
月次解約率(%)	0.00	0.19	0.03	0.28	○ 0.14	○ 0.36%	0.8%未満
売上高成長率(%)	4.2%	64.1%	-42.8%	31.1%	-5.6%	○ 13.2%	50%以上
（参考）MRR（百万円）	14	17	21	31	33	○ 34	-

開示予想数値の達成予定

2025年３月期（目標）
400~420
1%未満
-

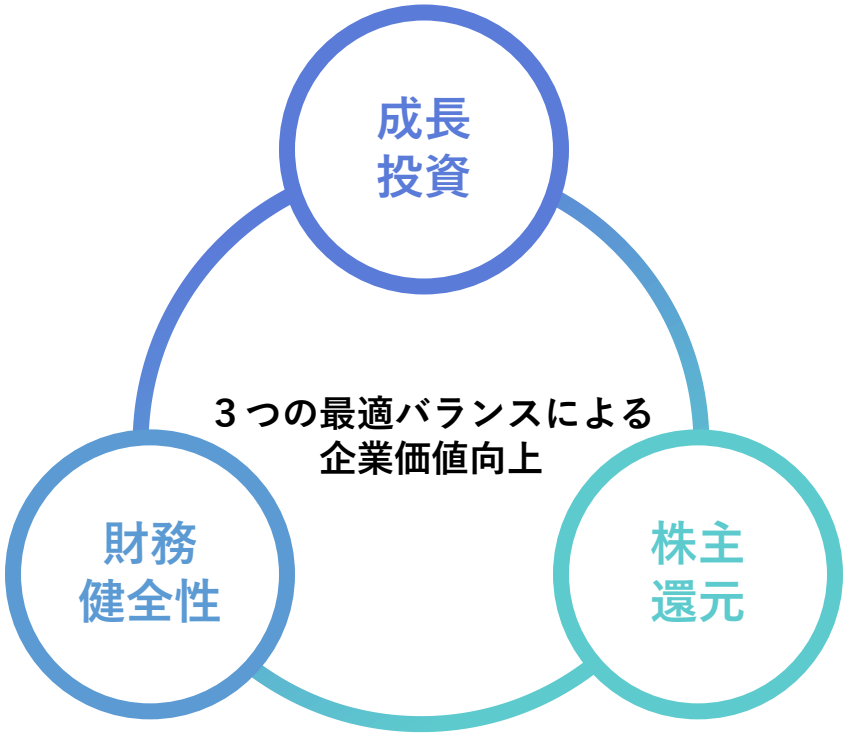
*1 月次解約率（導入料、改修を除いた月次のライセンス料およびメンテナンス・保守料について、当月解約によって減少した月次収益を、前月の月次収益合計で除して算出　）の過去12か月平均。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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

G-NEXT

「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

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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）

G-NEXT

- 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

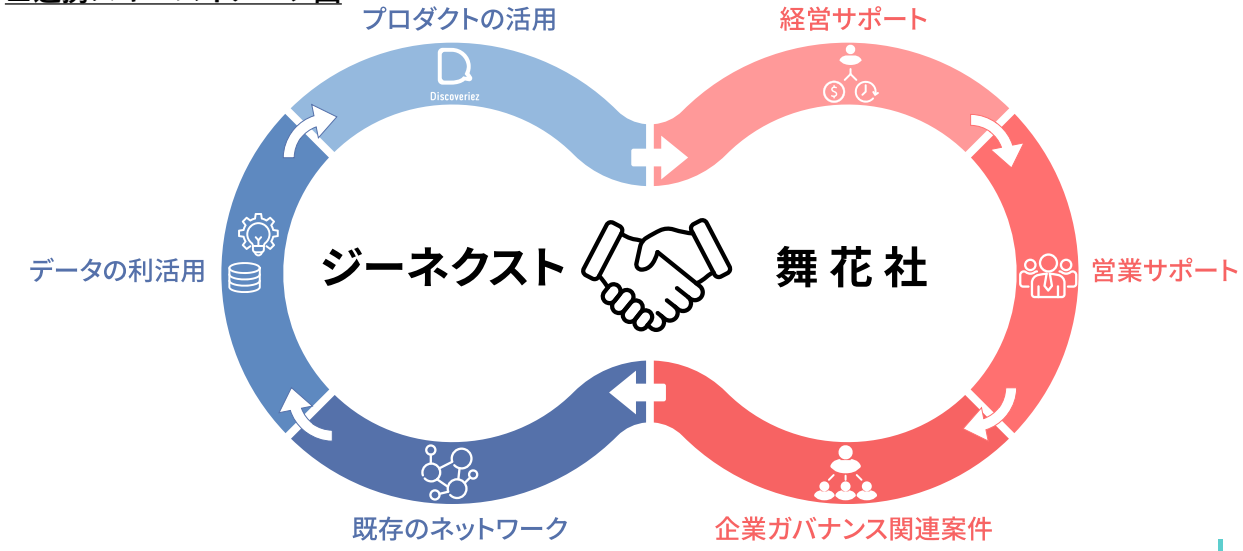
■舞花社との業務支援合意内容

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

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

1. エグゼクティブサマリー

2. 2025年3月期　通期業績

3. 中期経営方針（サマリー）

4. 2026年3月期　事業方針と業績見通しについて

5. 事業概要／サービス概要

6. Appendix

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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
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）
生成AI活用普及協会（GUGA）

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

製品サイト　紹介動画

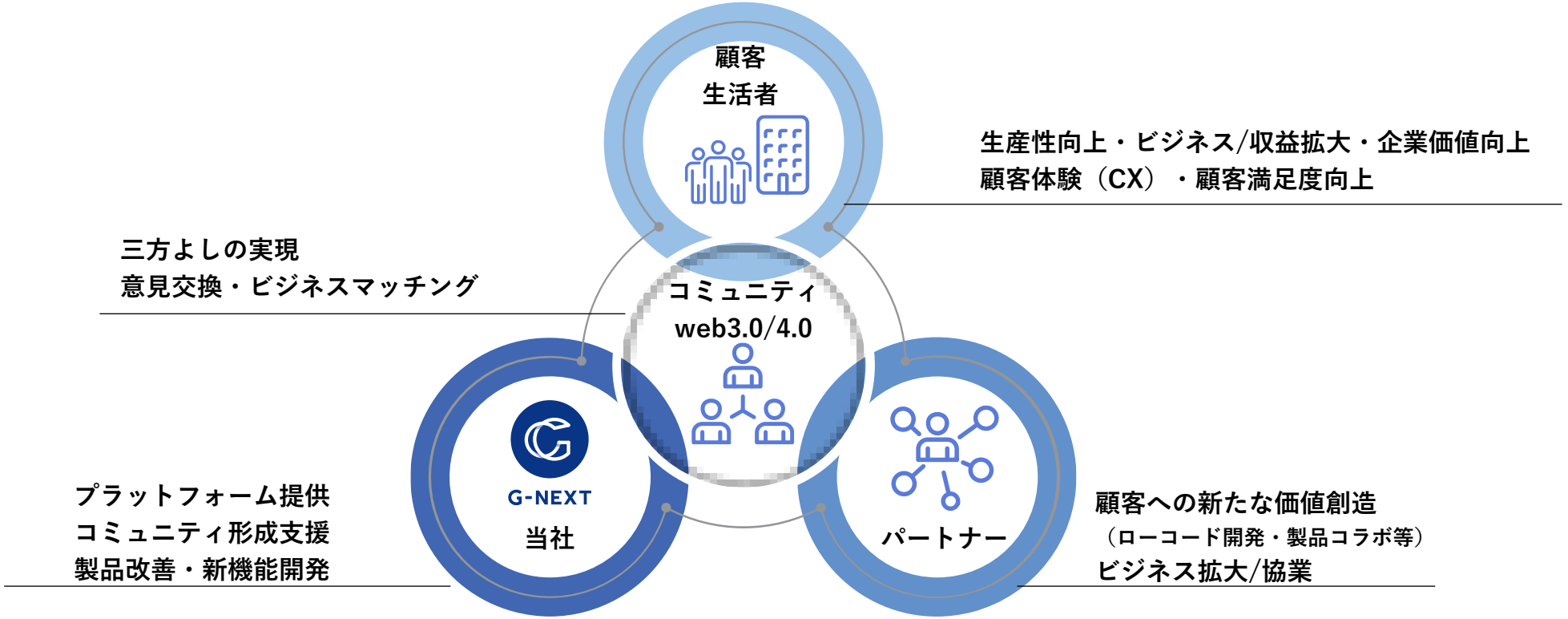
©G-NEXT Inc. All rights reserved.

事業領域「SRM*（Stakeholders Relationship Management）」

G-NEXT

- 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。



*SRMとは、Stakeholders Relationship Managementの略で、顧客、株主、従業員、取引先、地域社会、公的機関などあらゆるステークホルダー間の関係を可視化、シームレスに一元管理し、各ステークホルダーが有機的に協働する環境を整えるITソリューションを指します。

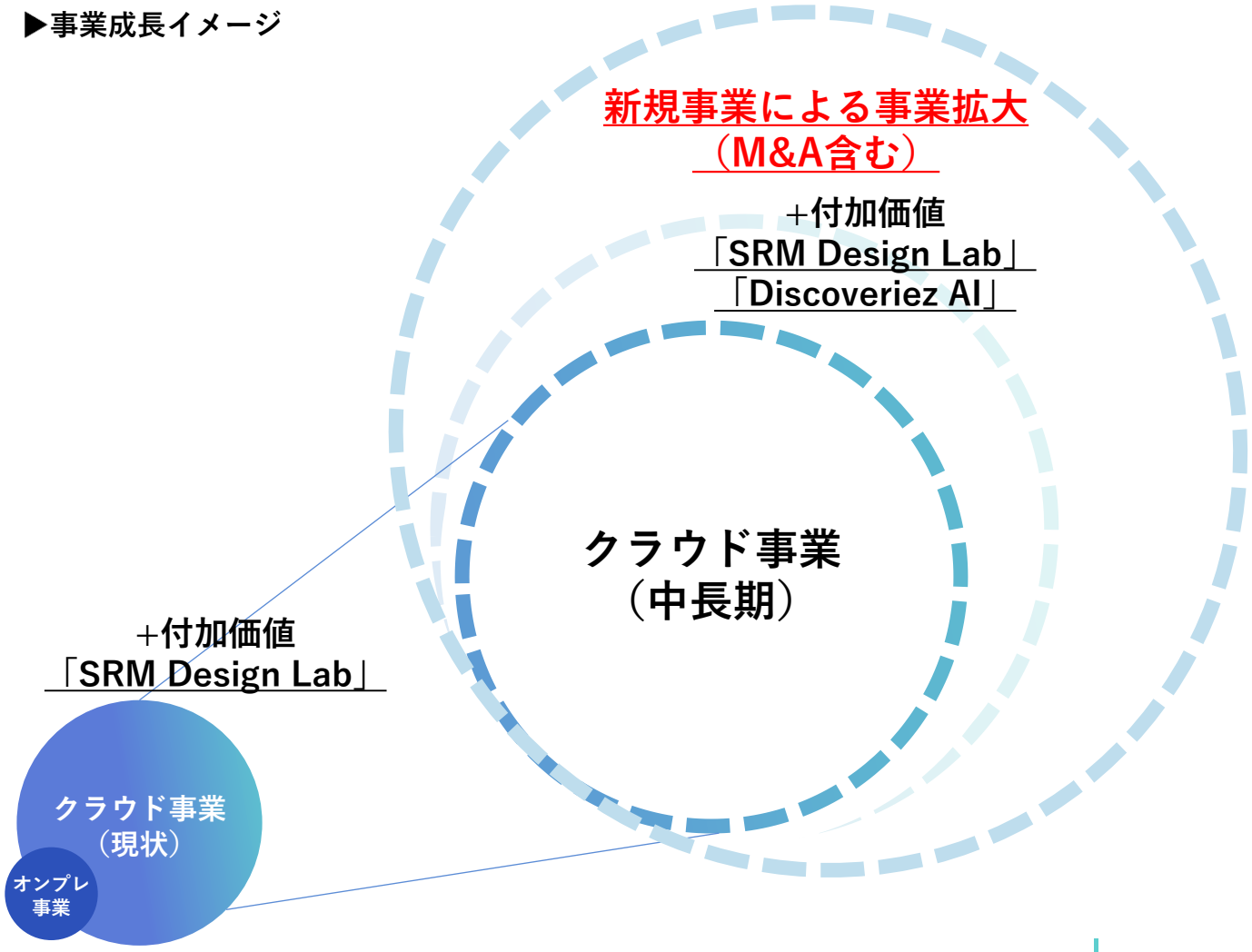
©G-NEXT Inc. All rights reserved.

当社の事業内容

G-NEXT

- 「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(Discoveriez)を中心に生成AI活用支援(Discoveriez AI)、付加価値創出(SRM Design Lab)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

・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」
・顧客情報与信管理サービス「Discoveriez Credit Database（仮）」

▶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 Version UP完了、移行提案加速中

・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、**2026年9月末に完全終了予定**
Discoveriezへの移行提案加速中

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

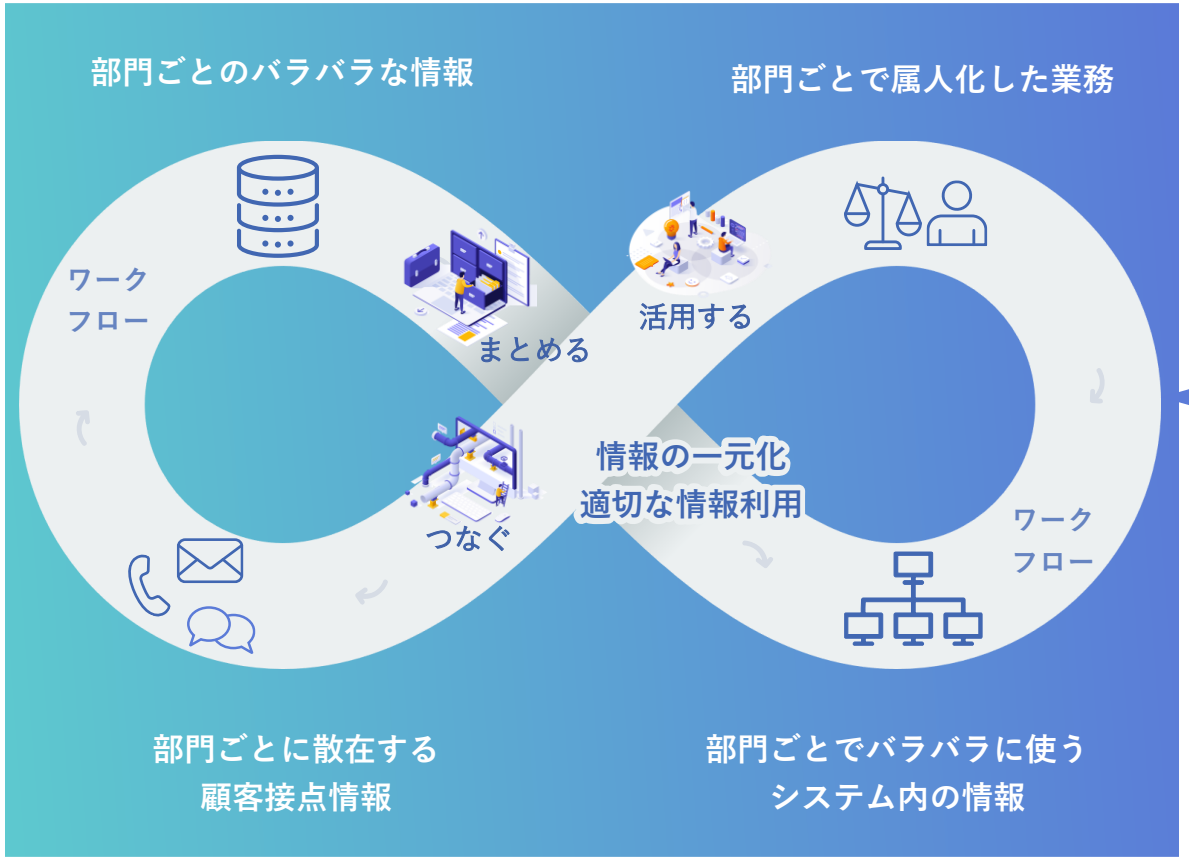
* ユーザーの施設の構内に機器を設置してシステムを導入・運用すること

プロダクト/サービスが目指す世界

G-NEXT

- 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!

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

当社の事業内容（課題解決手法のラインナップ）

G-NEXT

- 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

Discoveriez (CRM)

ワークフローを効率的に実施するための
オプション機能／導入後支援メニュー

▶ 標準機能：案件登録／顧客管理／ワークフロー／アラート

▶ オプション機能：監査ログ／全文検索／承認管理機能／案件取込機能 等

▶ 追加支援：IP制限追加・変更支援／組織改編設定支援／検証環境提供／サーバスペック診断（DBチューニング） 等

Discoveriez AI

生成AIを活用し、システム登録する
前処理・後処理の効率化を支援するサービス

▶生成AI活用サービス：要約・文書校正／感情分析／VOC分類

▶周辺サービス：音声認識・テキスト化／トークスクリプト表示／プロンプト作成支援コンサル／FAQ文書管理支援コンサル 等

企業の DX・CX/VOC活用 を トータル支援

SRM Design Lab CS・Assist services

CRM周辺回りのシステム連携や、カスタマーサポート
コスト最適化等の支援サービス（アライアンスパートナー様との連携）

▶DX支援：CTI連携・リプレイス／チャットボット連携／SMS連携／IVR／IT教育

▶カスタマーサポート・営業活動対応向上支援：BPO（コールセンター立ち上げ・ヘルプデスク・ラウンダー・商品回収・リコール窓口）

▶コストの全体最適化支援：通話料削減支援／電気料金削減支援（工場・店舗等） 等

SRM Design Lab Marketing Support

VOCデータをマーケティングとして活用するための
支援サービス（アライアンスパートナー様との連携）

▶ホームページ支援：ユニウェブ／FAQサイト／アンケートツール 等

▶VOCデータ活用：レポートデータクリーニング／BIツール／ソーシャルリスニング 等

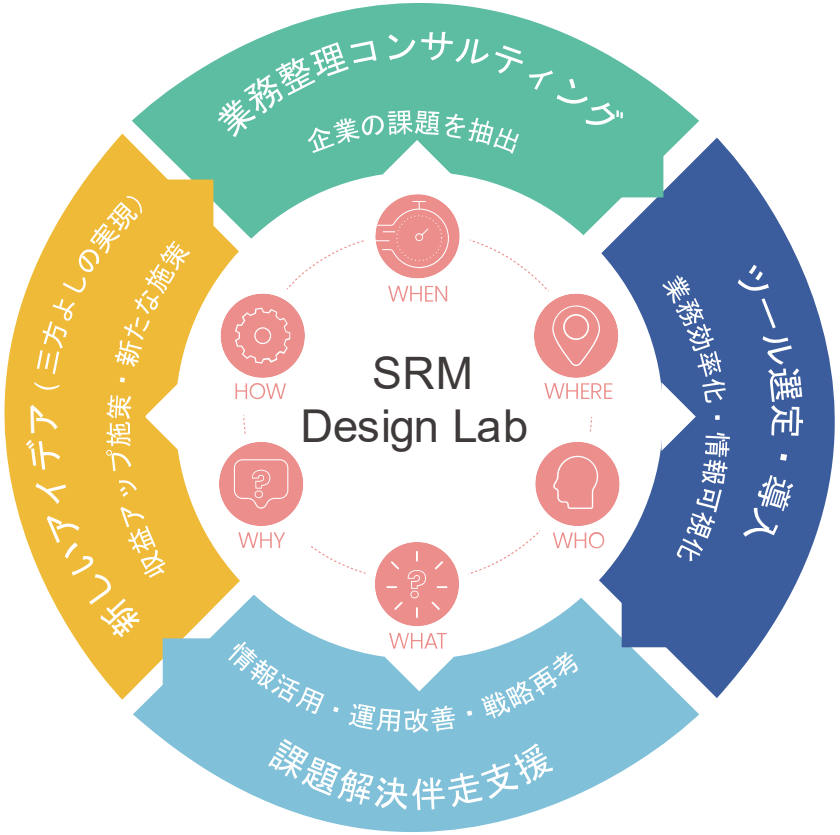
©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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

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



©G-NEXT Inc. All rights reserved.

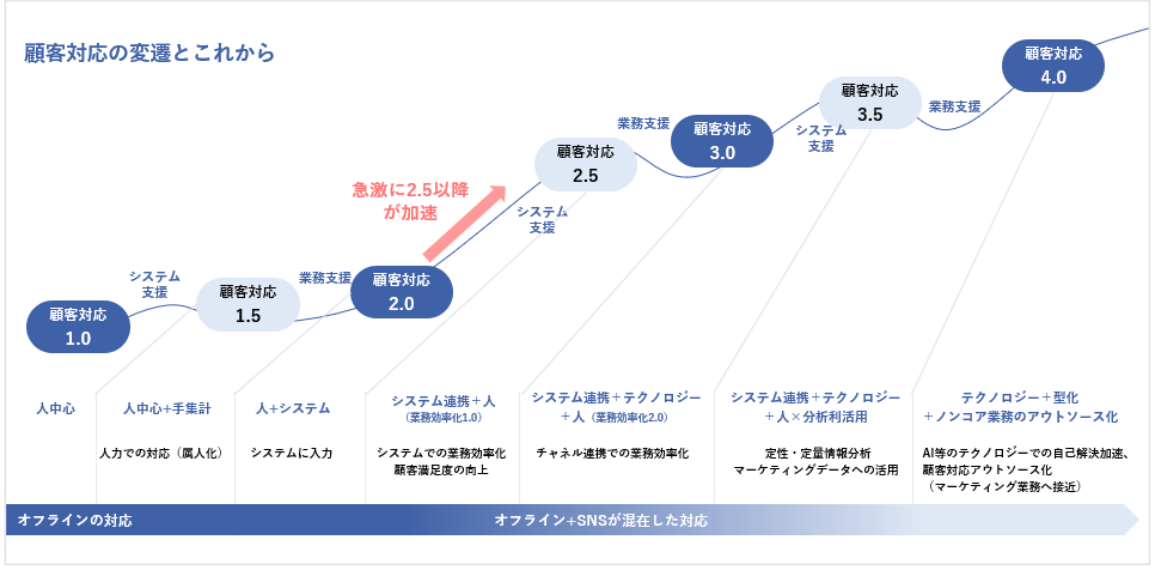
当社の事業内容（付加価値の創造「SRM Design Lab」）

G-NEXT

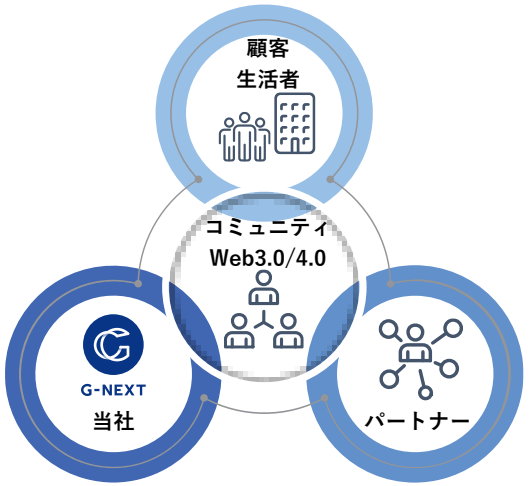
- より多くの生活者やクライアント様の「声」の収集とそれらの企業活動への利活用を、ステークホルダーと共に考え、顧客価値(カスタマーバリュー)の創造につなげる

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



【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

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

「SRM Design Lab」対応領域

- 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

IT戦略企画プロセス ・・・・・・・・・・ 要件定義プロセス ・・・・・・・・・・ システム構築プロセス ・・・・・・・・・・ 運用・保守プロセス ・・・・・・・・・・ 改善プロセス

当社 G-NEXT

各業種・業界との対話

伴走支援サービスイメージ

IT戦略策定
データ利活用

IT戦略具現化
要求仕様

Discoveriez

システム構築
プロジェクトマネジメント

システム運用
追加機能・システム連携

伴走支援サービスイメージ

システム定着
（伴走型／常駐型）

パートナー

事業戦略、その他関連する各種戦略の策定
ハンズオン支援・BPO
データ利活用コンサルティング
コラボレーションの検討
etc…

システム開発計画
システム開発体制
プロジェクト運営
外部連携
etc…

システム開発・システム連携
ハンズオン支援・BPO
業務効率化支援
マーケティングデータ・分析支援
etc…

SRM Design Lab

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

「SRM Design Lab」のパートナー ※一部抜粋

G-NEXT

- 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

Amazon Connect
BIZTEL
CTeL SaaS
GENESYS Partner
kore.ai
media4u
Omnis
日本アバイア
etc…

分析（BI）

Amazon QuickSight
tableau
見える化エンジン
YOSHINA
etc…

Database・ETL

trocco
make
etc…

Mail

WEBCAS
※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

kore.ai
MOBILUS
LINE AiCall
slack
etc…

販売・提携パートナー

BIPROGY
Bell System24
いつでも どこでも だれとでも 株式会社IDD
KyodoPR
MSYS 丸紅情報システムズ
R&C 日本アイラック株式会社
NTM
NAL ネットワーク応用技術研究所
TETRA POT
WING 株式会社ウイング
zeroichi 株式会社 ゼロイチ
株式会社ウミガメ
etc…

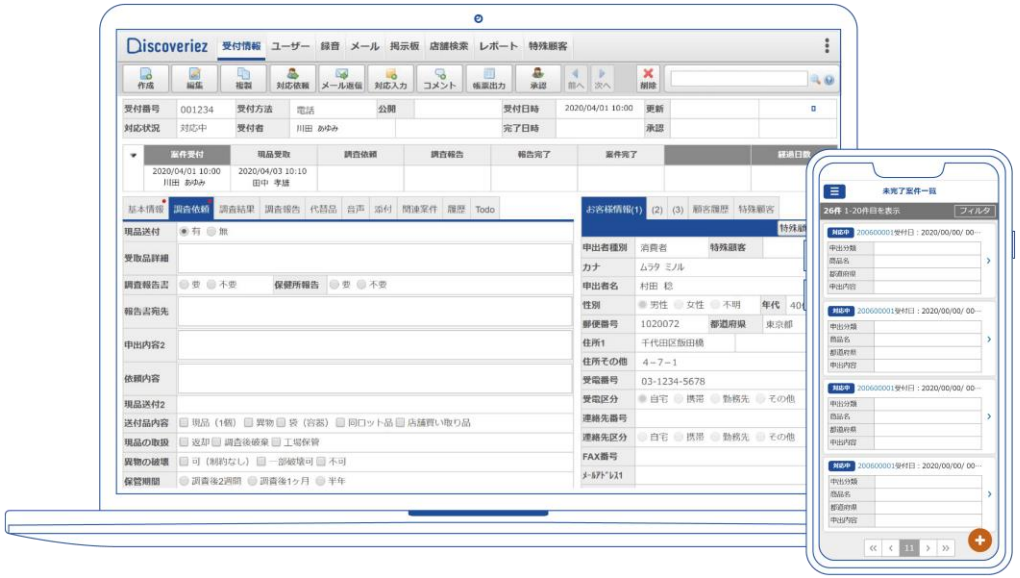
業種別SaaS

CLOUDSIGN
ジョブカン
GMO トラスト・ログイン
SKYDISC
Realize Customize Maximize TRIPLEIZE
SCALA COMMUNICATIONS
HENNGE
BPM
etc…

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

Discoveriezの活用効果

G-NEXT

- 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

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

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

業界、業種ごとのDiscoveriez導入実績

G-NEXT

デベロッパー

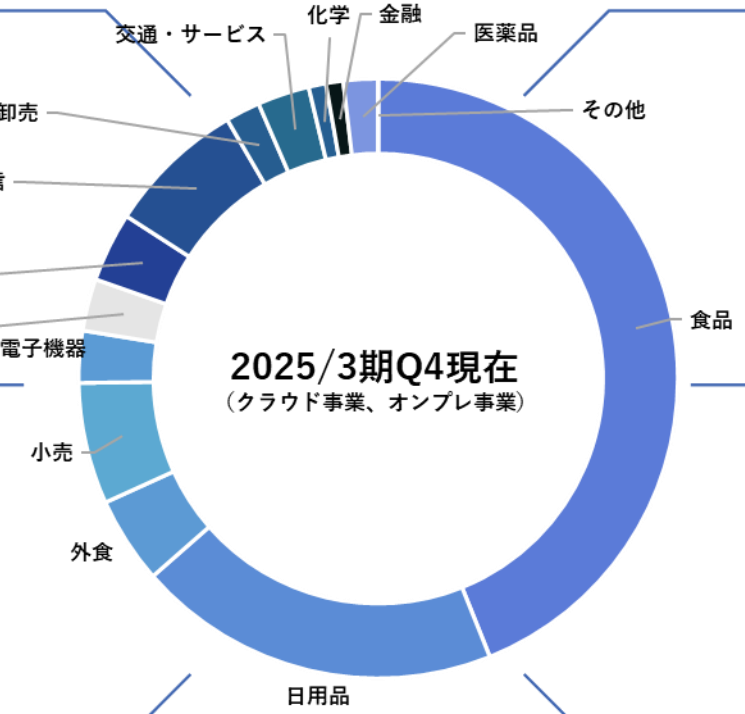
顧客からの問い合わせ情報を、営業担当者がスマートフォンで確認し、アップセル・クロスセルに迅速につなげる情報として活用。

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。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

導入実績

G-NEXT

- 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

Asahi アサヒグループ食品
Eat Well, Live Well. Aj AJINOMOTO
FRESH FROZEN AJINOMOTO
つぶいちまさ
おもいを、カタチに。井藤漢方製薬株式会社
大島椿
紀文
CANMAKE TOKYO
CEZANNE
霧島酒造株式会社
湖 KOIKEYA
KOKUBU
サカタのタネ
SAKURA
SAPPORO
SUNSTAR
サントリーホールディングス株式会社
SUDO
住友化学
こころとからだに、おいしいものを。DyDo
napla
nippn 株式会社ニップン
PDRファーマ株式会社
フジッコ
BRIDGESTONE Solutions for your journey
愛情を品質に。Petline
pokka sapporo
uni MITSUBISHI PENCIL
MILBON 株式会社ミルボン
理研ビタミン株式会社
Livedo
yamamori

Retail / Restaurant

株式会社アレフ
H2O RETAILING
AUTOBACS
GLOBERIDE A Lifetime Sports Company
CURRY HOUSE CoCo壱番屋
DAIDOH FORWARD LTD.
MINI STOP
plaisir
YAOKO MARKETPLACE
株式会社良品計画
ロイヤルホームセンター DaiwaHouse Group
ROCK FIELD
WORLD

Infrastructure / Developer

QTnet
Sweden House
東急バス 東急トランセ
鈴与カーゴネット株式会社

Contact Center／BPO

株式会社ユニオントラスト
R&C 日本アイラック株式会社
NTM

Insurance

株式会社インシュアランスサービス

Media

フジテレビ

Others

日本菓子BB協会
Realize Customize Maximize TRIPLEIZE
BPM

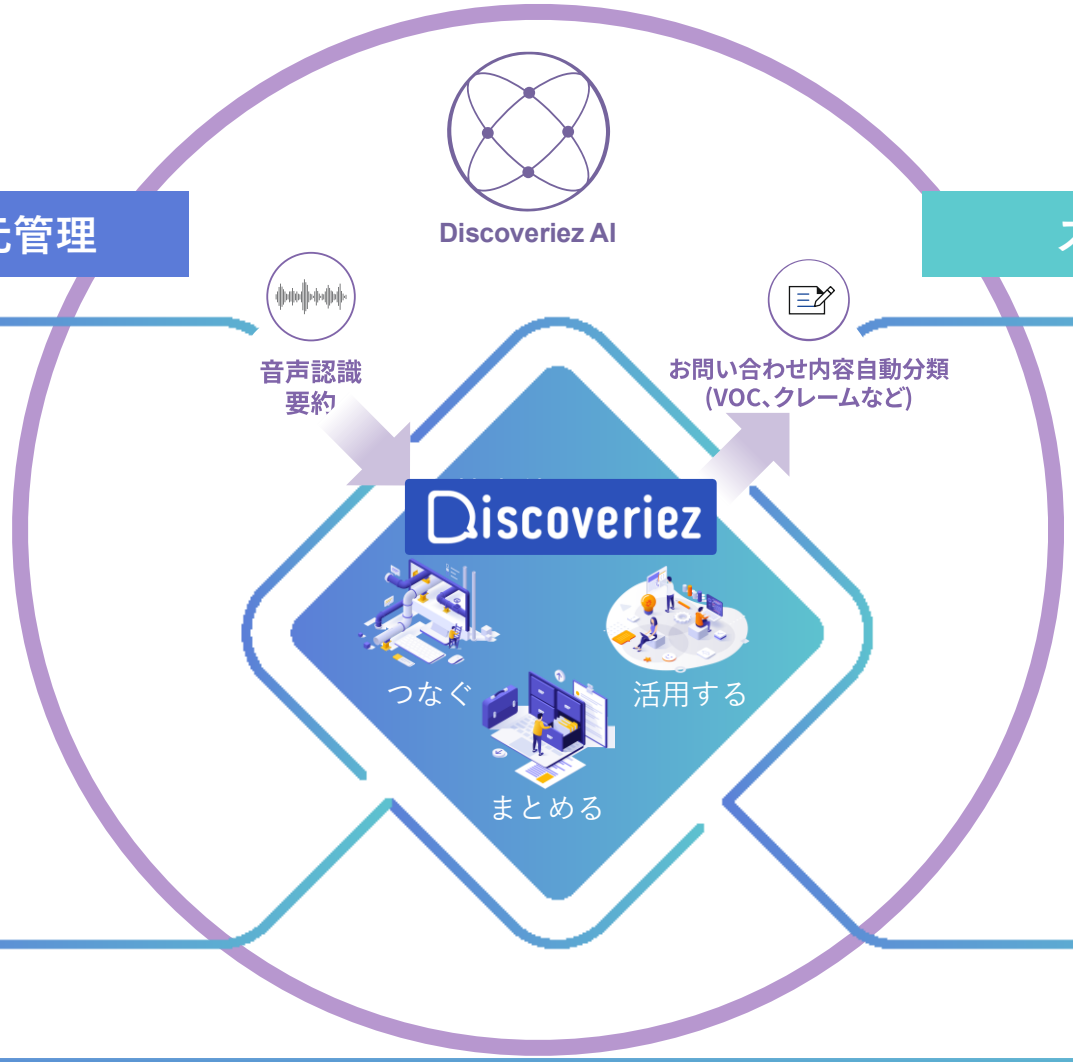
©G-NEXT Inc. All rights reserved.

電話終話後に、CTI上で音声認識と要約が生成され、Discoveriez上で自動取得され、問い合わせ内容の項目に自動反映、文字起こしのデータと要約情報をDiscoveriez（CRM）上で管理

企業内外で発生する情報の一元管理

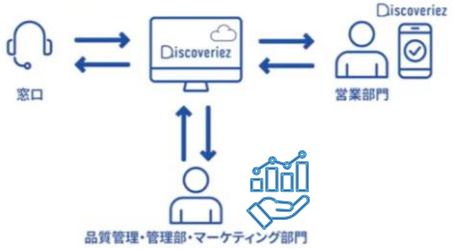
メール・電話・チャットの
やり取りの履歴を一元管理

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



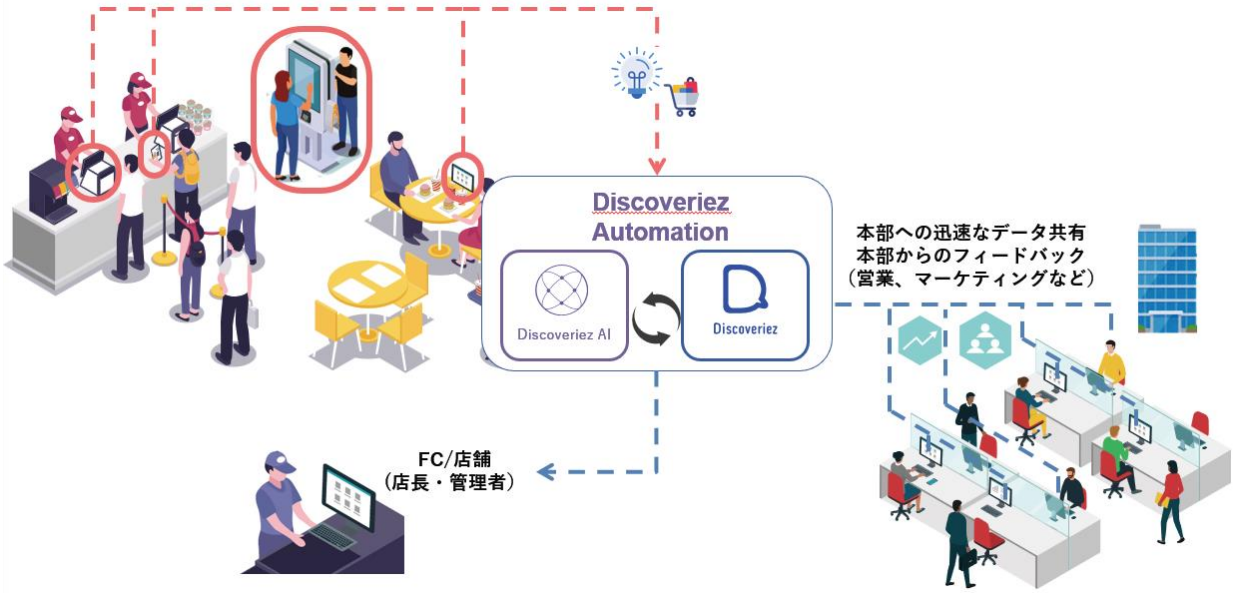
自動アラートにより
インシデントや対応漏れを検知

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

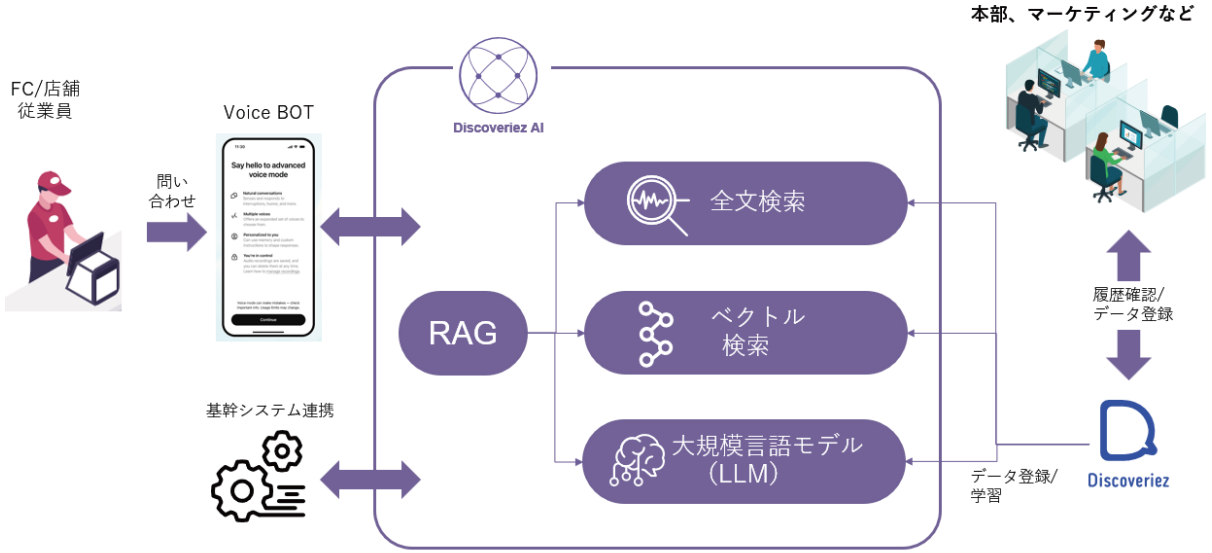
- DiscoveriezとDiscoveriez AIの組み合わせにより、クライアント内部の情報管理や生活者への新たな体験を実現する新サービス、「Discoveriez Automation」β版の提供を開始
- 第一弾：流通小売、外食産業クライアントさま向けに、店舗での顧客対応における省人化を目的にβ版として、提供を開始
  現在、効果検証（PoC）に向けて提案中
- 第二弾：同業種向けに実店舗における生成AI、IoTを活用した顧客の購買体験向上ソリューションを提供予定

「Discoveriez Automation」β版のサービス概要図

顧客体験向上、顧客対応省人化イメージ



顧客からの問い合わせ、社内対応等の省人化イメージ



©G-NEXT Inc. All rights reserved.

プレジィール様と協同で「Discoveriez」を導入

G-NEXT

株式会社プレジィール

「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

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。

■応対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、応対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

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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

G-NEXT

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

セールス専用
修理手配
LINE WORKS
アプリ

営業側はLINE上で
修理依頼・完了通知確認
ができるように

①案件登録 →

← ④LINEに
完了通知

Discoveriez

②コールセンターが
作業者手配

↓

③出張修理情報を現場
作業者が完了処理

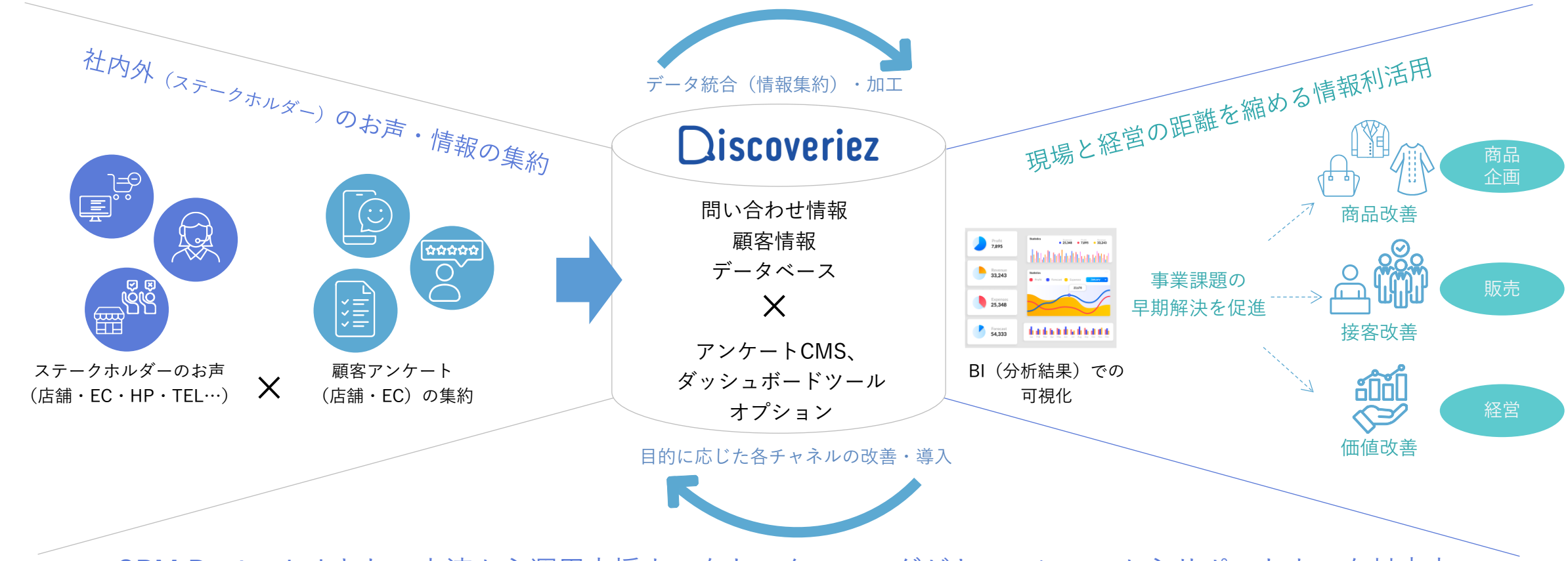
©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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」をご提供

G-NEXT

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

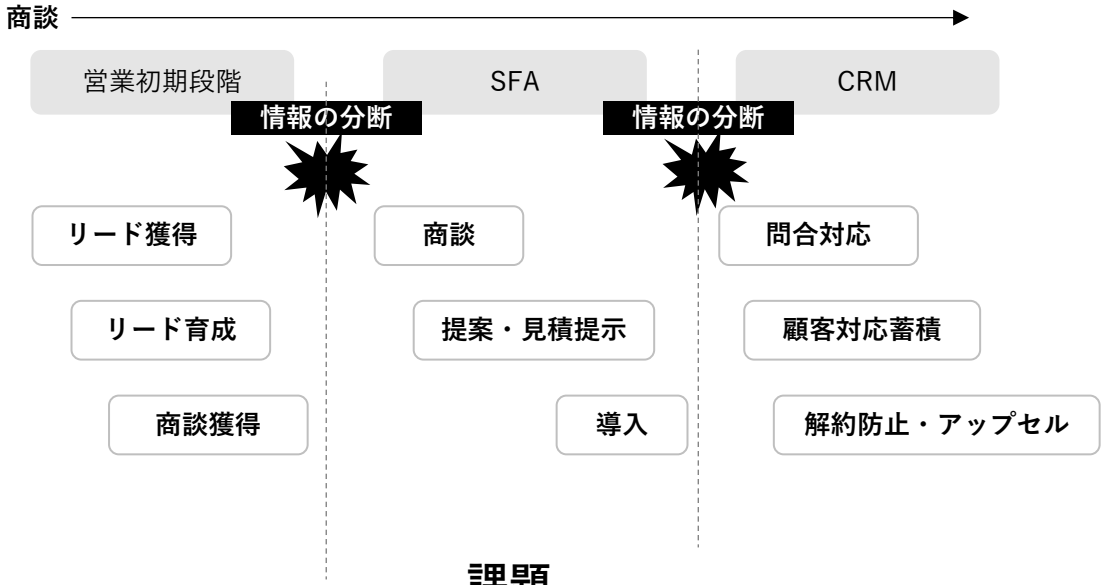
©G-NEXT Inc. All rights reserved.

株式会社 QTnet 様　「営業管理システム構築」をDiscoveriezにてご提供

G-NEXT

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



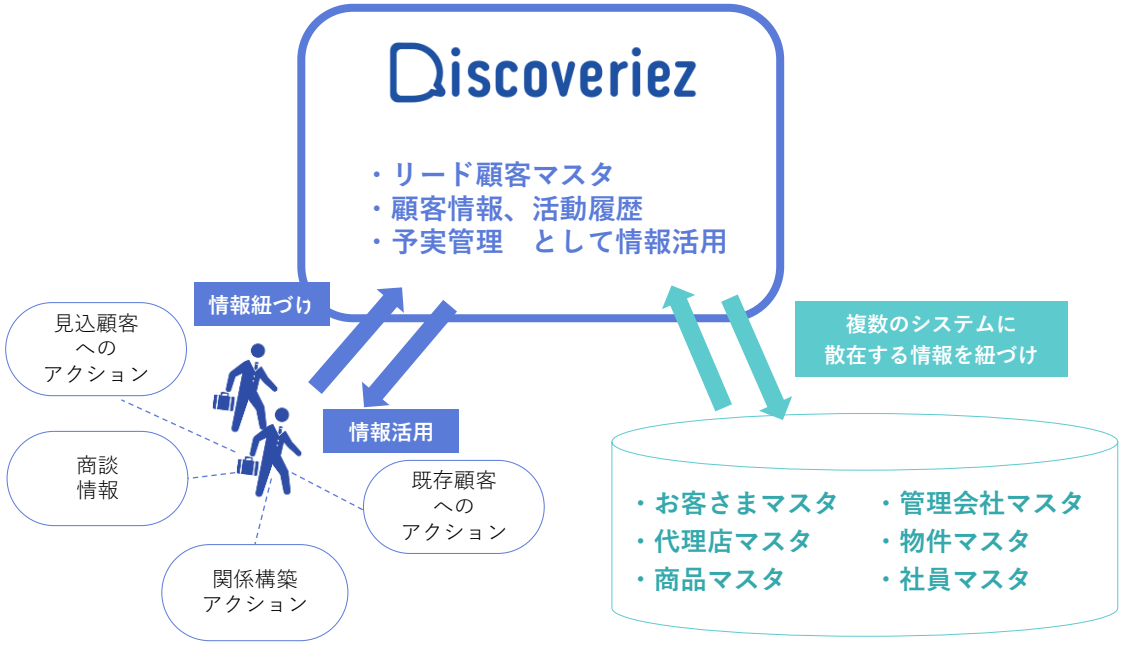
課題

リストの最新化が なかなかできない。 営業担当者ごとに 顧客エクセル表を管理	予実管理と商談情報が 別のシステムや 別のエクセルで管理	売上に直接紐づかない 継続的な顧客関係構築 の情報が見えにくい

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）



©G-NEXT Inc. All rights reserved.

製造メーカー様　カスタマーセンターにおける戦略立案から運用・改善まで一気通貫の支援

G-NEXT

- 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。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年3月期　通期業績
3. 中期経営方針（サマリー）
4. 2026年3月期　事業方針と業績見通しについて
5. 事業概要／サービス概要
6. Appendix

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

ガバナンス（取締役・監査役）体制

G-NEXT

- 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を幅広く経験。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マー担当として、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

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

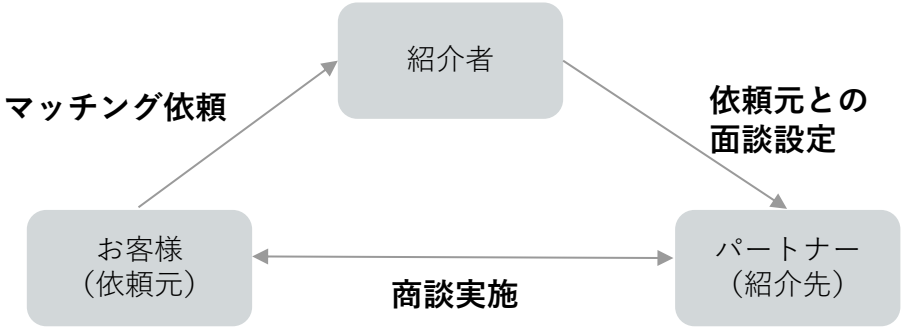
監査役（非常勤）
齊藤　友紀
Tomokazu Saito

監査役（非常勤）
江本　卓也
Takuya Emoto

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

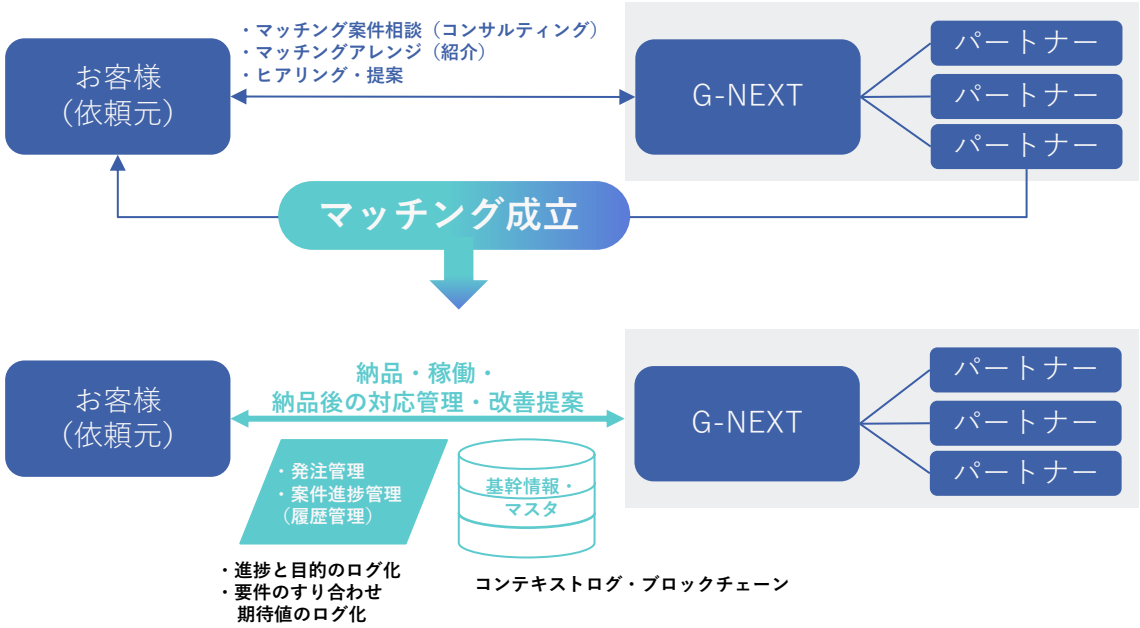
「Discoveriez × ブロックチェーン × AI」によるBtoBtoBマッチングプラットフォーム構想

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

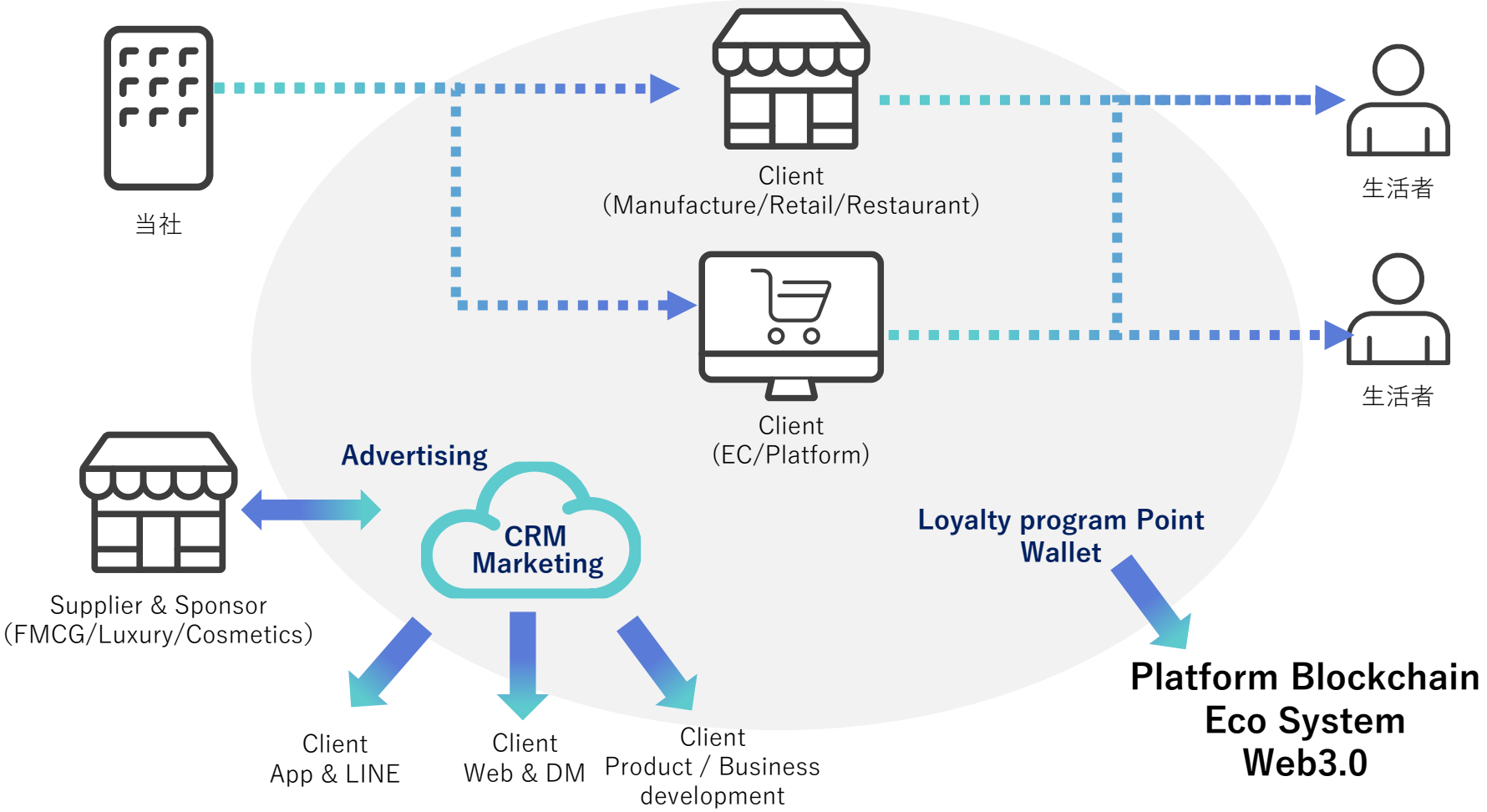
マッチング後も一気通貫で案件管理・データ利活用の提案を実施



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

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

「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



©G-NEXT Inc. All rights reserved.

市場環境・チャンス

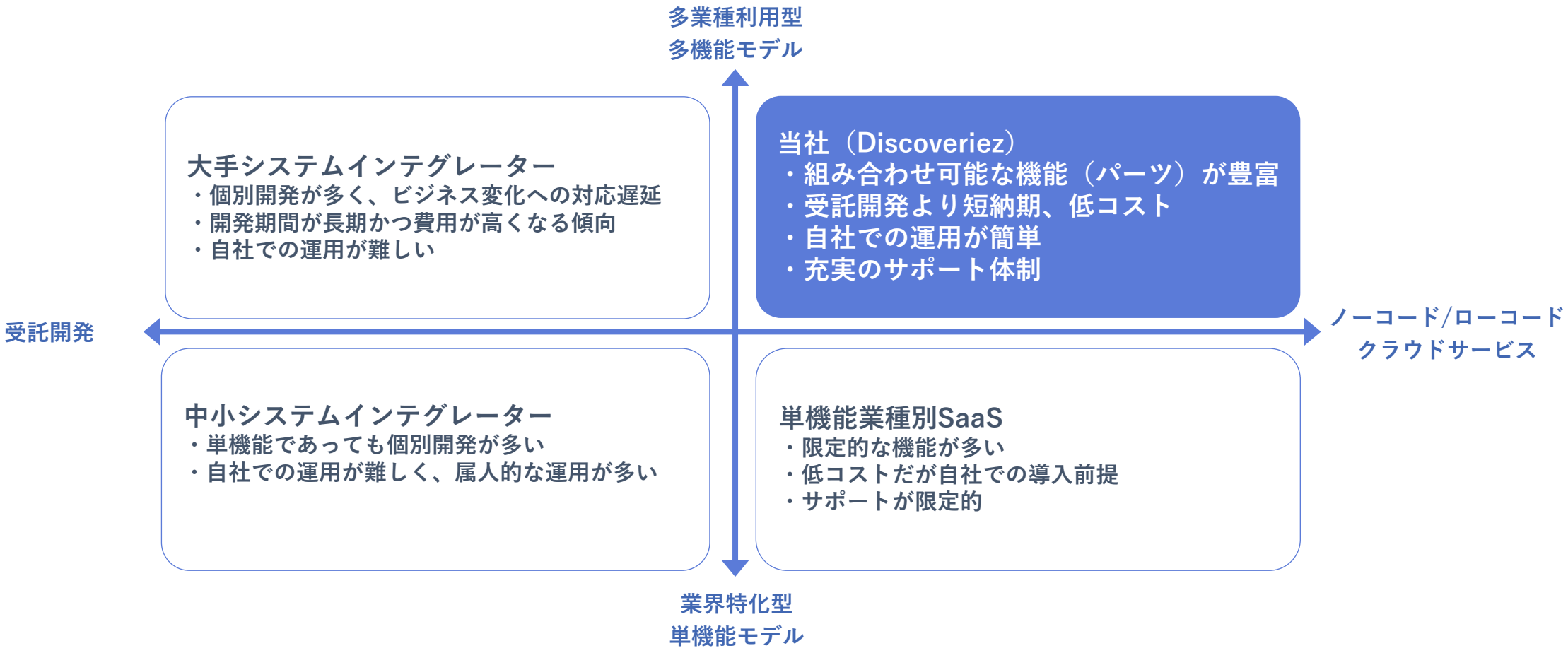
G-NEXT

- 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

*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「マーテック市場の現状と展望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

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

- 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



©G-NEXT Inc. All rights reserved.

ビジネスモデル～サービス価格体系～

G-NEXT

- 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

クライアント

Discoveriez利用数*

×

導入料（初期費用）

導入支援
コンサルティング
※SRM Design Labにおける
サービス費用を含む

＋

月額利用料

ライセンス利用
サービス費用

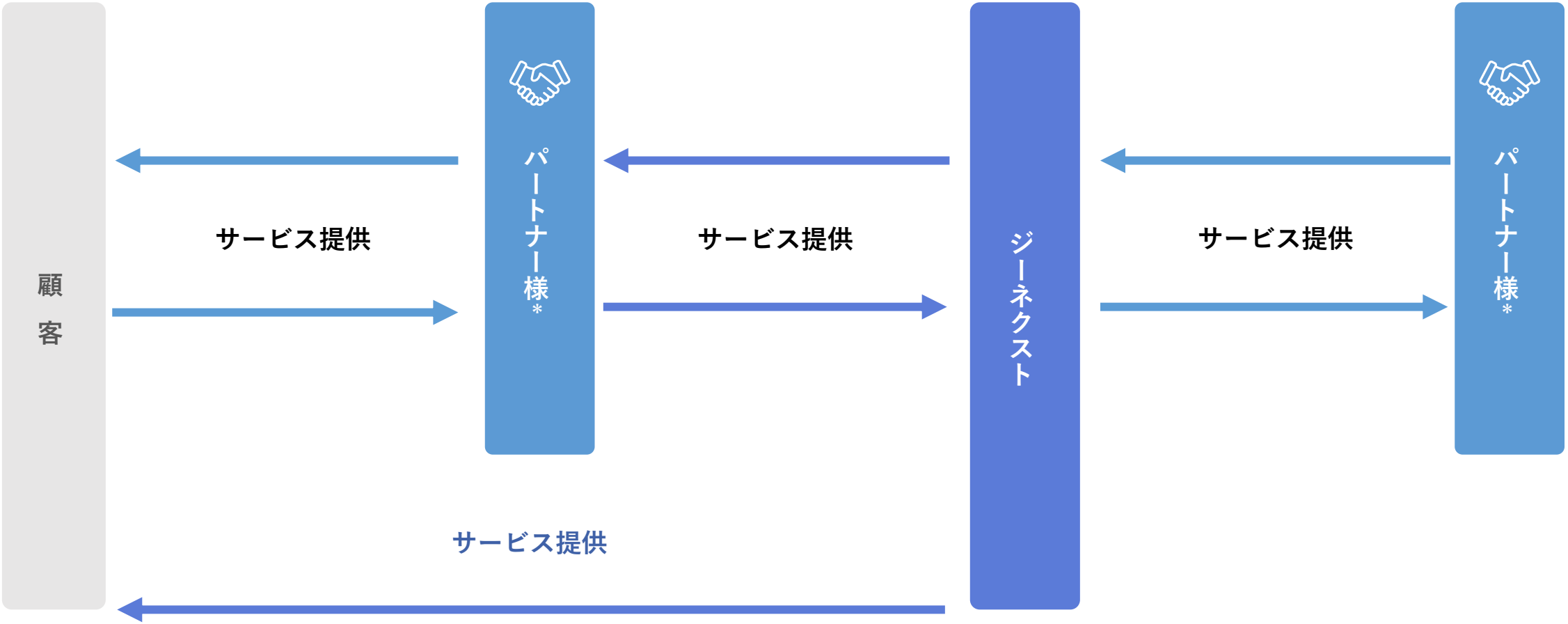
オプション機能

*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ございません。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

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。

©G-NEXT Inc. All rights reserved.

事業等のリスク

G-NEXT

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	・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	・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	・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	・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	・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 Inc. All rights reserved.

＜参考＞Discoveriezアライアンスプログラムについて

G-NEXT

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】
ジェネシス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 Inc. All rights reserved.

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、保証しておりません。

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 Inc. All rights reserved.