

2026年3月期 第2四半期（中間期）決算短信〔日本基準〕（非連結）



2025年11月14日

東

上場会社名 株式会社ジーネクスト

上場取引所

コード番号 4179

URL <https://www.gnext.co.jp/>

代表者（役職名） 代表取締役

（氏名） 村田 実

問合せ先責任者（役職名） 代表取締役

（氏名） 村田 実

（TEL）03(5962)5170

半期報告書提出予定日 2025年11月14日

配当支払開始予定日 —

決算補足説明資料作成の有無 : 有

決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・証券アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 2026年3月期第2四半期（中間期）の業績（2025年4月1日～2025年9月30日）

(1) 経営成績(累計)

(%表示は、対前年中間期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		中間純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年3月期中間期	351	38.0	△71	—	△72	—	△72	—
2025年3月期中間期	254	△1.8	△99	—	△113	—	△144	—
	1株当たり 中間純利益		潜在株式調整後 1株当たり 中間純利益					
	円 銭		円 銭					
2026年3月期中間期	△13.35		—					
2025年3月期中間期	△32.65		—					

(注) 潜在株式調整後1株当たり中間純利益については、潜在株式が存在するものの、1株当たり中間純損失であるため、記載しておりません。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2026年3月期中間期	405	96	18.6
2025年3月期	529	168	27.9

(参考) 自己資本 2026年3月期中間期 75百万円 2025年3月期 147百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2025年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2026年3月期	—	0.00			
2026年3月期(予想)			—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2026年3月期の業績予想（2025年4月1日～2026年3月31日）

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益	
	百万円	%	百万円	%
通期	970～1,050	40.2～ 51.8	5～10	

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

2026年3月期におきましては、売上高と営業利益はレンジ形式による開示としております。また、経常利益及び当期純利益は具体的な予想数値の開示は行っておりません。

※ 注記事項

- (1) 中間財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無
- (2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示
- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2026年3月期中間期	5,430,916株	2025年3月期	5,430,916株
② 期末自己株式数	2026年3月期中間期	6,600株	2025年3月期	6,600株
③ 期中平均株式数（中間期）	2026年3月期中間期	5,430,916株	2025年3月期中間期	4,419,800株

※ 第2四半期（中間期）決算短信は公認会計士又は監査法人のレビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料のP. 6「1. 当中間決算に関する定性的情報（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当中間決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	4
(3) 継続企業の前提に関する重要事象等	5
(4) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	6
2. 中間財務諸表及び主な注記	7
(1) 中間貸借対照表	7
(2) 中間損益計算書	9
(3) 中間キャッシュ・フロー計算書	10
(4) 中間財務諸表に関する注記事項	11
(継続企業の前提に関する注記)	11
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	12
(セグメント情報等の注記)	12
(企業結合等関係)	12
(重要な後発事象)	13

1. 当中間決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

当中間会計期間における我が国経済は、雇用・所得環境の改善を背景に緩やかな景気回復がみられましたが、円安などに起因する物価上昇や米国の通商政策による影響の懸念などもあり、景気の先行きに関しては依然不透明な状況が続いております。

当社が属するクラウド基盤サービス市場においては、引き続き業務上のデータ・システム等の既存要件を維持しながら他の環境への移行または新規システムに乗り換えるマイグレーション案件が中心ではあるものの、その対象領域は生成AIの利活用含めて拡大しており、脅威となっております。また、クラウドサービス提供事業者が構築した環境を、他の利用者と共同利用するパブリッククラウドを導入・利用する企業が増加していることなどからも順調に推移しております。

このような状況の中、当社は、ステークホルダーDXプラットフォーム「Discoveriez」を通じて、ビジネス現場で発生する「情報の分断」を解決するべく、「分断した情報」を「つなぐ」「まとめる」「活用する」ことで、それぞれに必要な情報が集約され、その情報をもとに社内外のやり取りを最適化しており、その中で「業務が楽になった」「見えなかった情報が見えるようになったことで仕事が楽になった」「もっと社内の他部署にも導入して欲しい」などの喜びの声を多数いただきました。

また、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、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」を展開し、業務フロー・システムフロー整理、ツールの選定導入支援、データの利活用による伴走支援サービスまでを一気通貫で実施しております。

①Discoveriez事業:収益安定化に貢献する既存中核事業

当社の既存中核事業である「Discoveriez」を軸に「Discoveriez AI(※1)」やデータ活用を行うソフトウェア事業です。収益安定化に貢献する事業として位置づけております。

当中間会計期間においては、製造、小売、自動車産業におけるエンタープライズ企業の新規受注が4件(新規2件、切替2件)あり、また、Discoveriez AIについても食品産業におけるエンタープライズ企業に導入いたしました。また、既存顧客へのアップセル施策(Discoveriez AI、ライセンス増、オプション導入)、値上げ交渉等も相まって、売上高は213,144千円(対前年同期比15,997千円の増収、8.1%増)と増収を達成いたしました。なお、前年に発生した一連の騒動等の影響によるDiscoveriez案件の受注不振は解消し、売上が回復基調にあります。

②SRM Design Lab事業(※2):売上拡大に貢献する成長事業

ソリューション事業とハードウェア事業で構成されます。ソリューション事業はBP0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に取り組む事業であり、ハードウェア事業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を提供する事業です。当社の売上拡大に貢献する成長事業として位置づけております。

当中間会計期間においては、CTI・PBX・FAQ・chat等を提供するパートナーと連携した既存顧客へのクロスセルを積極展開した結果、周辺領域予算を獲得できたことから、ソリューション事業(新規事業支援)、ハードウェア事業の売上高が大きく伸長し、売上高は138,281千円(対前年同期比80,832千円の増収、140.7%増)と増収を達成いたしました。また、「Japan Spark」を活用したクロスセル提案や、Discoveriezを活用したクライアントへの実業支援サービスの1つとして、ライブコマース支援サービス「VoX Live」立ち上げるなど、積極的に売上拡大推進施策投資を進めております。

以上のような取り組みの結果、クラウド型サービスのMRR(※3)の伸長及び、「SRM Design Lab」事業の成長により、当中間会計期間の売上高は351,426千円(前年同期比38.0%増)となりました。また、「SRM Design Lab」事業の拡大に伴う仕入高の増加があった一方で、赤字案件の撲滅及び値上げ施策による原価率の改善等によって、営業損失は71,351千円(前年同期は営業損失99,661千円)となり、経常損失は72,213千円(前年同期は経常損失113,952千円)、中間純損失は72,408千円(前年同期は中間純損失144,285千円)となり、対前年同期比で増収増益となりました。

なお、当社がKPIとして位置付けているストック売上高(※4)は227,182千円(対前年同期比25,488千円の増収、

12.6%増)、ストック売上比率は64.7%、クラウドMMR成長率(※5)は対前年同期比14.7%増、過去12か月平均の月次解約率(※6)は0.65%となり、クラウドサービスへの移行による収益改善と、ストック売上増加による収益の安定化が進んでおります。

(※1) Discoveriez AI

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、業務効率化及びVOC(※7)の活用を支援する新サービス。DiscoveriezにDiscoveriez AIを内蔵(オプション化)させる。

(※2) SRM Design Lab

当社HPで2023年4月3日リリースの「ジーネクスト、ステークホルダーと顧客価値共創を目指す取り組み「SRM Design Lab」を開設」より抜粋

(※3) MRR

Monthly Recurring Revenueの略で、毎月繰り返し得られる収益であり、月次経常収益のこと。ここでは、月次のライセンス料の月額合計額を指す。

(※4) スtock売上高

一時的なその他(オフショア開発等)の売上を除いて算定。

(※5) クラウドMMR成長率

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。

(※6) 月次解約率

月次解約率を導入料、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。

(2) 財政状態に関する説明

①財政状態の分析

(資産)

当中間会計期間末における総資産は405,033千円となり、前事業年度末に比べ124,300千円減少しました。これは主に、のれんが7,102千円、売掛金及び契約資産が28,043千円、ソフトウェアが1,740千円増加したものの、現金及び預金が157,181千円減少したこと等によるものであります。

(負債)

当中間会計期間末における負債は308,727千円となり、前事業年度末に比べ51,891千円減少しました。これは主に、前受収益が25,498千円、株主優待引当金が15,439千円減少したこと等によるものであります。

(純資産)

当中間会計期間末における純資産は96,305千円となり、前事業年度末に比べ72,408千円減少しました。これは主に、中間純損失を72,408千円計上したことにより、利益剰余金が同額減少したことと、減資及び欠損填補により、資本金823,796千円及び資本準備金763,796千円の減少があった一方で、利益剰余金が1,449,765千円増加したことによるものであります。

②キャッシュ・フローの状況の分析

当中間会計期間末における現金及び現金同等物(以下「資金」という)は、257,079千円となり、前事業年度末に比べ、157,183千円減少いたしました。

当中間会計期間における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当中間会計期間における営業活動による資金は、130,823千円の支出(前年同期は122,614千円の支出)となりました。これは主に、売上債権及び契約資産の増減額が28,043千円増加した一方で、株主優待引当金の増減額が15,439千円減少したことに加え、税引前中間純損失72,213千円の計上があったこと等によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当中間会計期間における投資活動による資金は、9,212千円の支出(前年同期は投資活動によるキャッシュ・フローはありませんでした。)となりました。これは、事業譲受による支出9,212千円があったことによるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当中間会計期間における財務活動による資金は、17,148千円の支出(前年同期は197,524千円の収入)となりました。これは、長期借入金の返済による支出が17,148千円あったことによるものであります。

(3) 継続企業の前提に関する重要事象等

当社は、第21期(2022年3月期)から前事業年度まで継続的に営業損失が発生していることに加え、営業活動によるキャッシュ・フローもマイナスとなっており、当中間会計期間においても経常損失及び中間純損失を計上したことから、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象または状況が存在しております。当該状況を解消するために、経営リソース・体制、コスト構造の改善による選択と集中を実行し、以下の収益改善に向けた取り組みを進めて参ります。

① Discoveriez事業:収益安定化に貢献する既存中核事業(ソフトウェア事業)

・新規案件獲得、既存顧客へのアップセル施策(Discoveriez AI、ライセンス増、オプション導入)、値上げ交渉等の収益拡大施策により、売上高年平均成長率20%を目指す。

・クラウドサービスへの移行による収益改善と、ストック売上増加による収益の安定化のため、旧提供サービスCRMotionからDiscoveriezへのリプレイス促進。

・重点アップセル施策として、Discoveriez AIの提供拡大・導入加速と、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

・「Discoveriez」における品質改善のための投資の促進

・オペレーション効率化、原価管理の強化(受発注～納品、既存顧客サポート、業務フロー改善、原価管理)。現場主導での業務フロー改善及び効率化施策を経て、運用Phaseへ移行し、更なる人的資源の効率化を図る。

② SRM Design Lab事業:売上拡大に貢献する成長事業(ソリューション事業及びハードウェア事業)

・成長事業として売上高年平均成長率70%以上を目指し、積極的に経営資源を投入する。具体的には、当事業年度よりハードウェアの販売に加えて、リユース領域にも参入し、売上高を牽引させる方針としている。

・クライアントの課題解決のため、コンサルティング、BPO、受託開発の強化を図る。

・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させる。

・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、市場投入を実施する。

③ 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

・事業親和性があることや有力なシナジーが生み出せる事業領域に対して、新規事業開発、M&A、アクハイアリングを推進する方針とする。具体的には、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」開発体制の実現に向けた取り組みを推進する。

・売上の成長性が高い事業や、営業利益増加に寄与する事業に重点を置き、ソーシングを実施する。

・投資家、金融機関等とのコミュニケーションを強化し、事業投資拡大に伴う資金ニーズに対応できる組織体制に進化する。

現時点においてこれらの対応策は実施途上であることから、継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められません。

なお、中間財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響を中間財務諸表に反映しておりません。

(4) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

業績予想につきましては、2025年5月13日の「2025年3月期 決算短信」で公表いたしました通期の業績予想に変更はありません。

2. 中間財務諸表及び主な注記

(1) 中間貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当中間会計期間 (2025年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	418,302	261,121
売掛金及び契約資産	72,227	100,270
商品	1,548	1,548
仕掛品	73	399
前払費用	22,619	22,480
未収消費税等	4,461	—
その他	884	1,392
流動資産合計	520,117	387,212
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備(純額)	1,234	1,187
工具、器具及び備品(純額)	192	132
有形固定資産合計	1,426	1,319
無形固定資産		
ソフトウェア	—	1,740
のれん	—	7,102
無形固定資産合計	—	8,842
投資その他の資産		
出資金	40	40
差入保証金	7,748	7,618
投資その他の資産合計	7,788	7,658
固定資産合計	9,215	17,821
資産合計	529,333	405,033
負債の部		
流動負債		
買掛金	30,427	33,791
1年内返済予定の長期借入金	32,142	29,988
未払金	7,342	7,477
未払費用	19,746	20,985
未払法人税等	6,094	145
未払消費税等	—	6,704
預り金	2,218	2,968
前受収益	141,609	116,111
株主優待引当金	15,439	—
流動負債合計	255,021	218,170
固定負債		
長期借入金	103,032	88,038
退職給付引当金	2,566	2,519
固定負債合計	105,598	90,557
負債合計	360,619	308,727

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当中間会計期間 (2025年9月30日)
純資産の部		
株主資本		
資本金	833,796	10,000
資本剰余金		
資本準備金	763,796	—
その他資本剰余金	—	137,828
資本剰余金合計	763,796	137,828
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	△1,449,765	△72,408
利益剰余金合計	△1,449,765	△72,408
株主資本合計	147,828	75,419
新株予約権	20,886	20,886
純資産合計	168,714	96,305
負債純資産合計	529,333	405,033

(2) 中間損益計算書

(単位:千円)

	前中間会計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年9月30日)	当中間会計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年9月30日)
売上高	254,596	351,426
売上原価	182,570	196,282
売上総利益	72,025	155,143
販売費及び一般管理費	171,687	226,494
営業損失(△)	△99,661	△71,351
営業外収益		
受取利息	28	329
受取配当金	1	1
助成金収入	850	—
雑収入	27	52
営業外収益合計	907	382
営業外費用		
支払利息	1,593	1,243
株式交付費	5,970	—
新株予約権発行費	7,633	—
営業外費用合計	15,198	1,243
経常損失(△)	△113,952	△72,213
特別損失		
臨時株主総会費用	29,854	—
特別損失合計	29,854	—
税引前中間純損失(△)	△143,806	△72,213
法人税、住民税及び事業税	479	195
法人税等合計	479	195
中間純損失(△)	△144,285	△72,408

(3) 中間キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	前中間会計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年9月30日)	当中間会計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前中間純損失(△)	△143,806	△72,213
減価償却費	183	231
のれん償却額	—	244
臨時株主総会費用	29,854	—
受注損失引当金の増減額(△は減少)	△159	—
退職給付引当金の増減額(△は減少)	△559	△46
株主優待引当金の増減額(△は減少)	—	△15,439
受取利息及び受取配当金	△29	△330
助成金収入	△850	—
支払利息	1,593	1,243
新株発行費	5,970	—
新株予約権発行費	7,633	—
売上債権及び契約資産の増減額(△は増加)	18,475	△28,043
棚卸資産の増減額(△は増加)	470	△325
仕入債務の増減額(△は減少)	△10,761	3,363
前払費用の増減額(△は増加)	△573	124
前受収益の増減額(△は減少)	△9,541	△25,498
未収消費税等の増減額(△は増加)	△1,293	4,461
未払消費税等の増減額(△は減少)	△3,624	6,704
未払費用の増減額(△は減少)	1,119	1,239
未払金の増減額(△は減少)	5,335	134
その他	△1,339	△4,773
小計	△101,901	△128,920
利息及び配当金の受取額	28	327
利息の支払額	△1,571	△1,230
臨時株主総会費用の支払額	△19,066	—
法人税等の支払額	△954	△1,000
助成金の受取額	850	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	△122,614	△130,823
投資活動によるキャッシュ・フロー		
事業譲受による支出	—	△9,212
投資活動によるキャッシュ・フロー	—	△9,212
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△5,000	—
長期借入金の返済による支出	△17,536	△17,148
株式の発行による収入	194,166	—
新株予約権の発行による収入	25,894	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	197,524	△17,148
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	74,910	△157,183
現金及び現金同等物の期首残高	318,282	414,263
現金及び現金同等物の中間期末残高	393,192	257,079

(4) 中間財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

当社は、第21期(2022年3月期)から前事業年度まで継続的に営業損失が発生していることに加え、営業活動によるキャッシュ・フローもマイナスとなっており、当中間会計期間においても経常損失及び中間純損失を計上したことから、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象または状況が存在しております。当該状況を解消するために、経営リソース・体制、コスト構造の改善による選択と集中を実行し、以下の収益改善に向けた取り組みを進めて参ります。

① Discoveriez事業:収益安定化に貢献する既存中核事業(ソフトウェア事業)

- ・新規案件獲得、既存顧客へのアップセル施策(Discoveriez AI、ライセンス増、オプション導入)、値上げ交渉等の収益拡大施策により、売上高年平均成長率20%を目指す。

- ・クラウドサービスへの移行による収益改善と、ストック売上増加による収益の安定化のため、旧提供サービスCRMotionからDiscoveriezへのリプレイス促進。

- ・重点アップセル施策として、Discoveriez AIの提供拡大・導入加速と、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

- ・「Discoveriez」における品質改善のための投資の促進

- ・オペレーション効率化、原価管理の強化(受発注～納品、既存顧客サポート、業務フロー改善、原価管理)。現場主導での業務フロー改善及び効率化施策を経て、運用Phaseへ移行し、更なる人的資源の効率化を図る。

② SRM Design Lab事業:売上拡大に貢献する成長事業(ソリューション事業及びハードウェア事業)

- ・成長事業として売上高年平均成長率70%以上を目指し、積極的に経営資源を投入する。具体的には、当事業年度よりハードウェアの販売に加えて、リユース領域にも参入し、売上高を牽引させる方針としている。

- ・クライアントの課題解決のため、コンサルティング、BPO、受託開発の強化を図る。

- ・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させる。

- ・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、市場投入を実施する。

③ 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

- ・事業親和性があることや有力なシナジーが生み出せる事業領域に対して、新規事業開発、M&A、アクハイアリングを推進する方針とする。具体的には、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」開発体制の実現に向けた取り組みを推進する。

- ・売上の成長性が高い事業や、営業利益増加に寄与する事業に重点を置き、ソーシングを実施する。

- ・投資家、金融機関等とのコミュニケーションを強化し、事業投資拡大に伴う資金ニーズに対応できる組織体制に進化する。

現時点においてこれらの対応策は実施途上であることから、継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められません。

なお、中間財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響を中間財務諸表に反映しておりません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

当社は、2025年6月20日開催の定時株主総会決議に基づき、2025年8月5日付で減資の効力が発生いたしました。これにより、資本金の額を823,796千円、資本準備金の額を763,796千円減少し、それぞれの全額をその他資本剰余金へ振り替えております。また、減資の効力発生を条件に、その他資本剰余金1,449,765千円を繰越利益剰余金へ振り替えることにより、欠損填補に充当しております。

この結果、当中間会計期間末において、資本金が10,000千円、資本剰余金が137,828千円となっております。

(セグメント情報等の注記)

【セグメント情報】

前中間会計期間(自 2024年4月1日 至 2024年9月30日)

当社の事業セグメントは、ステークホルダーDXプラットフォーム事業のみの単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。

当中間会計期間(自 2025年4月1日 至 2025年9月30日)

当社の事業セグメントは、ステークホルダーDXプラットフォーム事業のみの単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。

(企業結合等関係)

(事業の譲受)

当社は、2025年5月13日開催の取締役会において、株式会社モデルケースのJapan Spark事業の譲受を決議し、同日付で事業譲渡契約を締結し、2025年6月1日に当該事業の譲受を行いました。

1. 事業譲受の概要

(1) 譲受先企業の名称及び事業の内容

相手先企業の名称 : 株式会社モデルケース

譲り受けた事業の内容 : Japan Spark事業

(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)

(2) 事業譲受の目的

当社は、中期経営計画の重点戦略の1つである「ソリューション事業」の拡充を図るため、海外向けマーケティングやインバウンド対応支援を展開するモデルケースと2025年4月22日公表のとおり、国内外のVoice of the Customer(顧客の声)を起点とした事業成長支援を目指し、戦略的業務提携を締結しました。

この度さらなる事業拡大を目指すためにも、既存事業とシナジー効果が見込める受託制作事業、インバウンド事業、輸出支援事業の3事業の譲受けが有効と考え、本事業譲渡契約の締結に至りました。

(3) 事業譲受日 2025年6月1日

(4) 事業開始日 2025年6月1日

(5) 事業譲受の法的形式 現金を対価とする事業譲受

2. 当中間会計期間に係る中間損益計算書に含まれる取得した事業の業績の期間

2025年6月1日から2025年9月30日まで

3. 取得原価及び対価の種類ごとの内訳

取得の対価 現金 9,212千円

取得原価 9,212千円

(注) 当該取得価額に加えて、本契約には一定期間の利益に応じて条件付取得対価(以下、アーンアウト対価)を譲

受先企業に支払う条項を付加しており、譲渡日から1年間(2025年6月1日から2026年6月30日まで)における当該事業から発生した営業利益が一定水準を超えた場合、成功報酬として最大で872千円の支払が発生する可能性があります。

4. 主要な取得関連費用の内容及び金額

財務及び法務に関する調査費用等 2,800千円

5. 発生したのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

(1) 発生したのれんの金額 7,347千円

(2) 発生原因 今後の事業展開から期待される将来の超過収益力によるものです。

(3) 償却方法及び償却期間 10年間にわたる均等償却

6. 事業譲受日に受け入れた資産及びその主な内訳

固定資産 1,865千円

資産合計 1,865千円

(重要な後発事象)

(子会社の設立)

当社は、2025年8月14日開催の取締役会において、当社が100%出資する子会社の設立を決議し、2025年10月1日付で株式会社VoXテクノロジーを設立いたしました。

1. 設立の目的

当社は中期経営計画においてハードウェア事業での取り組みを掲げており、その中でソフトウェア事業、ソリューション事業との連携による非連続な企業成長を目指しております。今後の当社の売上高を牽引する主要事業となることを期待しており、その運営に特化した子会社を設立いたしました。

2. 子会社の概要

(1) 名称 株式会社VoXテクノロジー

(2) 所在地 東京都千代田区平河町二丁目8番9号 HB平河町ビル3F

(3) 資本金 100万円(当社100%出資)

(4) 設立年月日 2025年10月1日

(5) 事業内容

コンピュータ機器及びその周辺機器・ソフトウェアの仕入れ、開発、販売、設置、保有、保管理及び賃貸および各種コンサルティング

3. 今後の見通し

本件の業績に与える影響は、軽微となる見込みです。