

G-NEXT

2026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）

2025年11月14日

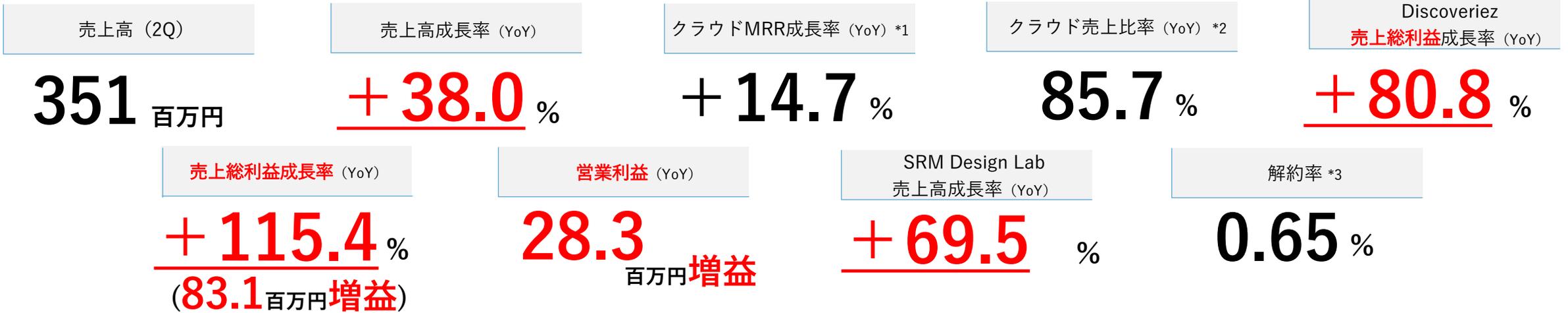
証券コード：4179

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期第2四半期 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／サービス概要
6. Appendix

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期第2四半期 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／サービス概要
6. Appendix

Q1から継続して、前年比**増収増益**にて着地。(9月単月営利ベースで**黒字化**)

■ FY2025 Q2 業績サマリー



- 中期経営計画に則り、経営再建（攻め）・事業再生（守り）改革を継続実行中（不採算事業における収益改善成果創出を継続）
- 通期業績予想達成に向けて、売上高、売上総利益、営業利益ともに改善、堅調に成長中
- Discoveriez事業
 - └ 新規獲得/旧サービスから移行案件：Q1を超える4案件受注で受注回帰傾向に（与信リスクでの失注は0に）
 - └ 新規/移行PJ：4案件導入（アンデルセン・パン生活文化研究所さま、日世さま、KINCHO園芸さま、マツダパーツさま）
 - └ 既存顧客へのアップセル（Discoveriez AI：サントリーHDさまへ導入、ライセンス増、値上げ等）が増益を引き続き牽引。
- SRM Design Lab事業
 - └ ソリューション事業（MOBIPARK社：新規事業構築支援、既存顧客アップセル）、ハードウェア事業が売上高全体を牽引
 - └ パートナーと連携した既存顧客へのクロスセル（AI×CTI/PBX/FAQ/chat等）を積極展開

- Discoveriez：新規納品によるフロー収益獲得、月額課金開始に加え、既存顧客へのアップセルでのストック収益獲得
- SRM Design Lab：コンサルティング、ハードウェア含む新規案件獲得、既存顧客への周辺領域商材販売強化による収益貢献と合わせ、各段階利益ともに増収増益にて着地。与信リスクでの受注不振状況は解消し、今期、来期案件での受注増加傾向に
- 工数管理体制を再構築、売上総利益が大幅継続改善。攻めの事業投資を行いつつも、販管費率も改善。通期黒字化へ前進中
- 9月に単月黒字化を達成、収益改善と投資のバランスを鑑み、下期で不要コストを削減、中期経営計画達成の早期実現を計画

科目 (金額：百万円)	FY2025 Q2		FY2026 Q2		前期比 (YoY)		FY2026 通期予想 *1
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)	
売上高	254	100	351	100	+96	+38.0	970~1,050
売上原価	182	71.7	196	55.9	+13	+7.5	-
売上総利益	72	28.2	155	44.1	+83	+115.4	-
販売費及び一般管理費	171	67.4	226	64.5	+54	+31.9	-
営業損失 (△)	△99	-	△71	-	+28	-	5~10
経常損失 (△)	△113	-	△72	-	+41	-	-
四半期純損失 (△)	△144	-	△72	-	+71	-	-

マーケット開拓

Discoveriez / Discoveriez AI / SRM Design Lab / ハードウェア
ともに黒字化に繋がるマーケット開拓を実行中

Discoveriez / Discoveriez AI（ソフトウェア事業）

Discoveriez：新規開拓、既存深耕ともに、受注回帰、継続伸長中。（収益化へ邁進中）
Discoveriez AI：生成AIの引き合いが増加し、続々と受注。（CTI/音声認識との親和性）

新規拡大 既存深耕

- ・製造、小売、自動車業種の大企業さまから4件（新規2件、切替2件）を受注（P.7参照）。Discoveriez AI サントリーHDさまへ導入
- ・継続的な機能改善やサービス提供にかかるコスト上昇を背景とした既存顧客向けの値上げ施策を継続実施し、収益改善中
- ・既存顧客との定例会を活用した深耕営業を再強化

パートナー 施策

- ・パートナー経由での新規リード獲得、協業案件数継続増加中
- ・CTI/PBX/FAQ/chat等を提供するパートナーさまと生成AIを絡めた協業提案が加速しており、クロスセルにて続々と受注
- ・AIでの自動対応コールセンター実現に向けた協業を実施中

SRM Design Lab / ハードウェア（ソリューション事業 / ハードウェア事業）

SRM Design Lab：Japan Spark→**栃木県案件受注**。その他継続した事業支援案件を獲得
ハードウェア：子会社設立に向けた基盤整備を実施。売上TOP LINEにQ2も寄与

新規拡大 既存深耕

- ・顧客提供価値向上にJapan Sparkを活用したクロスセル提案を新規、既存顧客向けに実施中。自治体案件獲得など好材料有
- ・既存顧客向けのアップセル、クロスセル提案による収益獲得
- ・ハードウェア事業：新規顧客獲得、既存提案拡大に寄与

売上領域 拡大

- ・クライアント新規事業の立ち上げ支援などDiscoveriez領域に留まることない形での課題解決案件が始動し、継続支援中
- ・Discoveriezを活用したクライアントへの実業支援サービスの立ち上げを準備（10/31「VoX Live」開示）

コストマネジメント

コスト削減と事業投資を区分し、コストマネジメントを実行中
固定費削減＋各案件の収益改善を実現（売総、営利YoY大幅増）

収益改善方針

原価改善：代表を中心にコスト改善PJを継続実施中。原価管理方法を見直し、収益に寄与
通信費改善：値上げ施策と並行し、各案件のコスト最適化およびセキュリティ強化を実施

人件費 採用費

- ・人事評価制度（人事ポリシー、職務要件、報酬体系等）を改訂し、下期より新指標および行動計画での業務開始
- ・コストマネジメント意識の高い組織への移行が進む
- ・現場主導での業務フロー改善/効率化施策を経て、運用Phaseへ移行。更なる人的資源の効率化に寄与する予定
- ・Discoveriez AIを含む生成AI領域/新規事業への投資を加速
- ・開発/営業人員を中心に採用を継続、提携先開拓が加速中
子会社人員についても営業人員を中心に採用活動を開始

業務委託費 外注費 通信費

- ・下期、来期以降の売上貢献に繋がる投資を上期で実行終了
- ・投資対象外の業務委託費精査が終了し、下期で削減を実行
- ・サーバコストにおいても、不要な費用は削減しつつも、セキュリティ対策には継続投資を実行中

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へのリプレースを中心にクラウド移行が加速され、受注および納品スピードがUP
- ・2026/3期以降にて、**約115百万円以上の収益増**を見込む予定

▶ Discoveriez 受注 / 導入案件（一部）：ロイヤルカスタマー

【Discoveriez 移行追加受注】

- ・株式会社J-オイルミルズ 様（利用範囲拡大）

【Discoveriez】導入開始

- ・株式会社アンデルセン・パン生活文化研究所 様
- ・株式会社壱番屋 様
- ・王子ネピア株式会社 様
- ・KINCHO園芸株式会社 様
- ・日世株式会社 様
- ・マツダパーツ株式会社 様（BIPROGY株式会社 様と協業）
- ・株式会社ワコール 様

【導入後利用範囲拡大】利用部署拡大・ライセンス拡大

- ・株式会社プレジィール様

【導入後支援】カスタマーサクセス

- ・株式会社アレフ 様
- ・一正蒲鉾株式会社 様
- ・株式会社インシュアランスサービス 様
- ・大塚食品株式会社 様
- ・オリジン東秀株式会社 様
- ・株式会社ダイドーフォワード 様
- ・タリーズコーヒージャパン株式会社 様
- ・株式会社トライアルカンパニー 様
- ・ミニストップ株式会社 様
- ・株式会社ロック・フィールド 様

▶ SRM Design Lab 導入支援案件（一部）：ロイヤルカスタマー

【SRM Desing Lab】Discoveriez AI 導入

- ・大手飲料メーカー様
- ・株式会社ヤオコ様

【SRM Design Lab】新規事業開発支援 受注

- ・e-Mobility事業者 様

【SRM Design Lab】レポート作成支援

- ・日本菓子BB協会 様

【導入支援】運用サポートご支援

- ・味の素株式会社 様
- ・カルビー株式会社 様
- ・エスビー食品株式会社 様
- ・株式会社J-オイルミルズ 様
- ・株式会社紀文 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

▶ JapanSpark 導入案件

【インバウンド支援&制作受託導入支援】

- ・BIPROGYチャレンジド株式会社
- ・株式会社カッシーニ 様
- ・医療AIプラットフォーム技術研究組合 様
- ・株式会社インフォキュービック・ジャパン様
- ・潮来市役所

- 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)

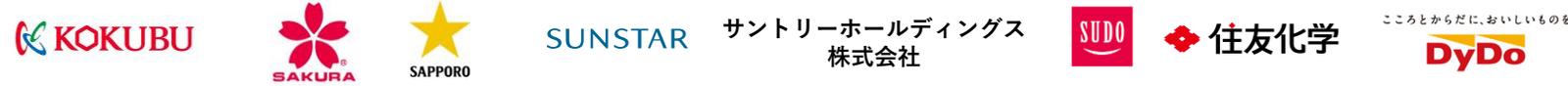
Manufacturer / Wholesale Business



Infrastructure / Developer



Contact Center / BPO



Insurance



Media



Retail / Restaurant



Others



- 昨今の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中期経営計画を策定

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

売上高、売上総利益、営業利益の成長、改善（Q2）

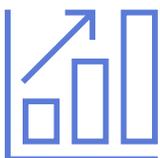
Japan Spark事業譲受開示（2025/05/13付）
ハードウェア事業子会社設立開示（2025/08/14付）
VoX Liveサービス開始開示（2025/10/31付）

ストック売上比率64.7%/成長率YoY12.6%成長、解約率0.65%

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。

Discoveriez



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。

SRM Design Lab



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。

VoX Liveサービス
開始開示
(2025/10/31付)



ハードウェア事業: VoX Technology

VoXテクノロジー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。

ハードウェア事業
子会社設立
(2025/10/01~)

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 <small>※1</small> 2,112百万円	時価総額 <small>※2</small> 7,000 百万円以上

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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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ため、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	
新規事業 M&A 投資方針	<ul style="list-style-type: none"> 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。

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

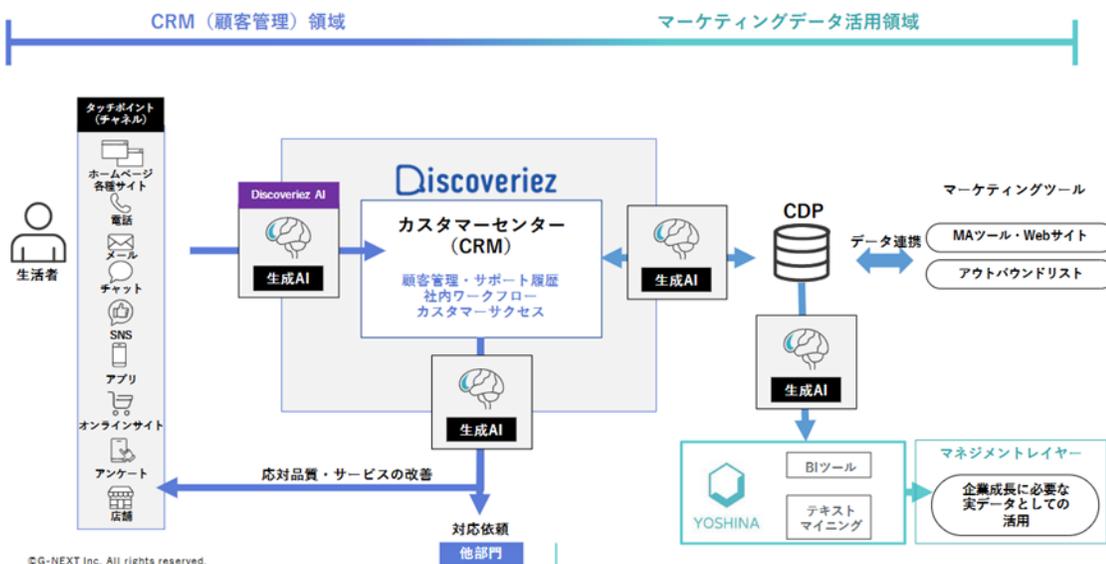
- ・成長事業であるSRM Design Lab CAGR+70%以上の成長による売上拡大（FY2025よりハードウェア販売およびリユース領域に参入し、売上高を牽引中）
- ・クライアントの課題解決のため、コンサルティング、BPO、受託開発の強化
- ・パートナーとの連携強化による課題解決手法の拡大、課題解決集団へと成長
- ・ソフトウェア×ソリューション×ハードウェアでの連携による新規サービス開発、市場投入

ソリューション
ハードウェア

「Discoveriez」とレトリバ分析ツール「YOSHINA」との業務提携強化

YOSHINA Discoveriez

「経営戦略に向けた顧客管理×分析の活用」イメージ



AI技術で組織の課題解決を支援するレトリバ社と、2022年5月16日に発表した業務提携を経て、両社の強みを活かした連携サービスを加速化し、レトリバのテキスト分析技術とジーネクスト社の顧客管理の技術を組み合わせ、経営戦略に向けた顧客管理×分析の活用を実現していくために業務提携を強化。

当社の「Discoveriez」で蓄積した情報をシームレスに分析ツールYOSHINAに連携し、従来蓄積するだけで活用が難しかったデータをYOSHINAで分析することで、企業成長に必要な分析をすることが可能となり、すでに食品メーカー様・小売業様への連携導入が進んでおります。

今後の活用として、分析初心者や業務知見の少ない担当者でも、容易に状況を把握できるようになりました。その結果、担当者の作業負担を軽減しながら、従来と同等以上の分析結果や新たな気づきを得られ、それらを効果的に社内共有できるようになります。

今後は「Discoveriez」で集約したデータを「YOSHINA」で効率的に分析し、ブランドごとの分析、顧客ニーズの深掘り、競合比較を通じて、経営・販売戦略に必要な要素を効率的に可視化し、戦略改善を実現できるよう共同で支援していきます。

2025年7月17日
株式会社ジーネクスト

【無料ウェビナー】2025/8/7（木）13:00~

『炎上とエンゲージメントの分かれ道！2025年カスハラ対策義務化で求められる、モンスター対応とコミュニティ運営とは？』について開催します。

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」、以下当社）は、株式会社カスタメディア（本店：大阪府大阪市、代表取締役：宮崎耕史）と共催で、無料ウェビナー『炎上とエンゲージメントの分かれ道！2025年カスハラ対策義務化で求められる、モンスター対応とコミュニティ運営とは？』を開催いたします。

炎上とエンゲージメントの分かれ道

2025年カスハラ対策義務化で求められる
モンスター対応とコミュニティ運営とは？

第1部
株式会社カスタメディア
取締役COO
浦坂 周

NO! HARASSMENT

第2部
株式会社ジーネクスト
営業部部长
清澤 佳高

2025 8/7 木 13:00-14:00 (入室開始12:50~) オンライン開催(Zoom)

2025年8月14日
株式会社ジーネクスト

子会社設立に関するお知らせ

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、以下「当社」）は、2025年8月14日開催の取締役会において、子会社を設立することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

1. 子会社設立の目的

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することいたしました。

2. 設立する子会社の概要

(1) 会社名	株式会社VoXテクノロジー	
(2) 代表者	代表取締役 小林 潤一	
(3) 本社所在地	東京都千代田区平河町二丁目8番9号HB平河町ビル3F	
(4) 資本金	100万円	
(5) 出資比率	当社 100%	
(6) 決算期	3月	
(7) 設立予定日	2025年10月1日	
(8) 主な事業内容	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、保管及び賃貸および各種コンサルティング	
(9) 上場会社と当該会社との関係	資本関係	当社100%出資の子会社となります。
	人的関係	当社取締役の小林 潤一が代表取締役として兼務する予定です。
	取引関係	新会社のため該当事項はありません。

2025年8月27日
株式会社ジーネクスト

ジーネクスト「Discoveriez」とレトリバ分析ツール「YOSHINA」との提携を強化

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、AI技術で組織の課題解決を支援する株式会社レトリバ（本社：東京都豊島区、代表取締役 田口琢也、以下「レトリバ」）と、2022年5月16日に発表した業務提携を経て、両社の強みを活かした連携サービスを加速化し、レトリバのテキスト分析技術とジーネクスト社の顧客管理の技術を組み合わせ、経営戦略に向けた顧客管理×分析の活用を実現していきます。

YOSHINA Discoveriez

連携サービス加速化の背景

現在、企業の顧客対応窓口やコールセンターでは、コールフロー最適化へのニーズが一層高まっています。こうした背景の中、単なる「効率化」だけでなく、顧客体験の質を高めることも重要視されるようになり、顧客の声（VOC：Voice of Customer）を的確に把握し、活用することが求められています。

そのため、対応履歴や顧客属性を一元管理するCRM（顧客管理システム）と、対応データの可視化・分析を行う分析ツールを連携させ、VOCを蓄積・分析して業務改善やサービス向上に活かす動きが加速しています。

2025年9月2日
株式会社ジーネクスト

第20回 日経・東証IRフェア2025出展のお知らせ

この度、2025年9月26日（金）～27日（土）に東京ビッグサイトで開催される「第20回日経・東証IRフェア2025」に出展いたします。

この機会に、個人投資家の皆様に当社への関心とご理解を深めていただければと考えております。皆様のご来場を心よりお待ちしております。



<開催概要>

日時：2025年9月26日（金）、27日（土）10:00～17:00
会場：東京ビッグサイト 西3・4ホール（東京都江東区有明3-11-1）
当社ブース番号：G-4
入場料：無料 ※事前の来場登録が必要です

2025年9月11日
株式会社ジーネクスト

日本経済新聞朝刊「開催前特集」掲載のお知らせ

この度、弊社は2025年9月26日（金）～27日（土）に東京ビッグサイトで開催される「第20回日経・東証IRフェア2025」の開催前特集として本日発行の日経朝刊に掲載いただいております。本イベントでは、個人投資家の皆様に当社への関心とご理解を深めていただければと考えております。皆様のご来場を心よりお待ちしております。

<開催概要>

日時：2025年9月26日（金）、27日（土）10:00～17:00
会場：東京ビッグサイト 西3・4ホール（東京都江東区有明3-11-1）
当社ブース番号：G-4
入場料：無料 ※事前の来場登録が必要です



2025年9月19日
株式会社ジーネクスト

日本経済新聞朝刊「経営トップ来場特集」掲載のお知らせ

この度、弊社は2025年9月26日（金）～27日（土）に東京ビッグサイトで開催される「第20回日経・東証IRフェア2025」の経営トップ来場特集として本日発行の日経朝刊に掲載いただいております。

本イベントでは、共同セミナーブースにて代表取締役による企業説明会を開催し、事業概要や今後の成長戦略などについてご紹介いたします。皆様のご来場を心よりお待ちしております。

<開催概要>

日時：2025年9月26日（金）、27日（土）10:00～17:00
会場：東京ビッグサイト 西3・4ホール（東京都江東区有明3-11-1）
当社ブース番号：G-4
入場料：無料 ※事前の来場登録が必要です

<会社説明会概要>

日時：2025年9月26日（金）、27日（土）12:30～12:45
説明会会場：共同セミナーブース

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年3月期 第2四半期業績
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／サービス概要
6. Appendix

- **売上高YoY+38.0%**・**ストック売上高YoY+12.6%**・**クラウド累計MRR成長率YoY+14.6%**・**売上総利益YoY+115.4%**
- **ストック売上比率85.7%**、**ストック売上227百万円**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、売上総利益、営業利益ともに前年比増収増益**にて着地

売上高 (YoY)

351百万円 **(+38.0%)**

ストック売上比率

64.7%

ストック売上高 (YoY)

227百万円 **(+12.6%)**

クラウド累計MRR*1成長率(YoY)

+14.7%

売上総利益成長率 (YoY)

+115.4%

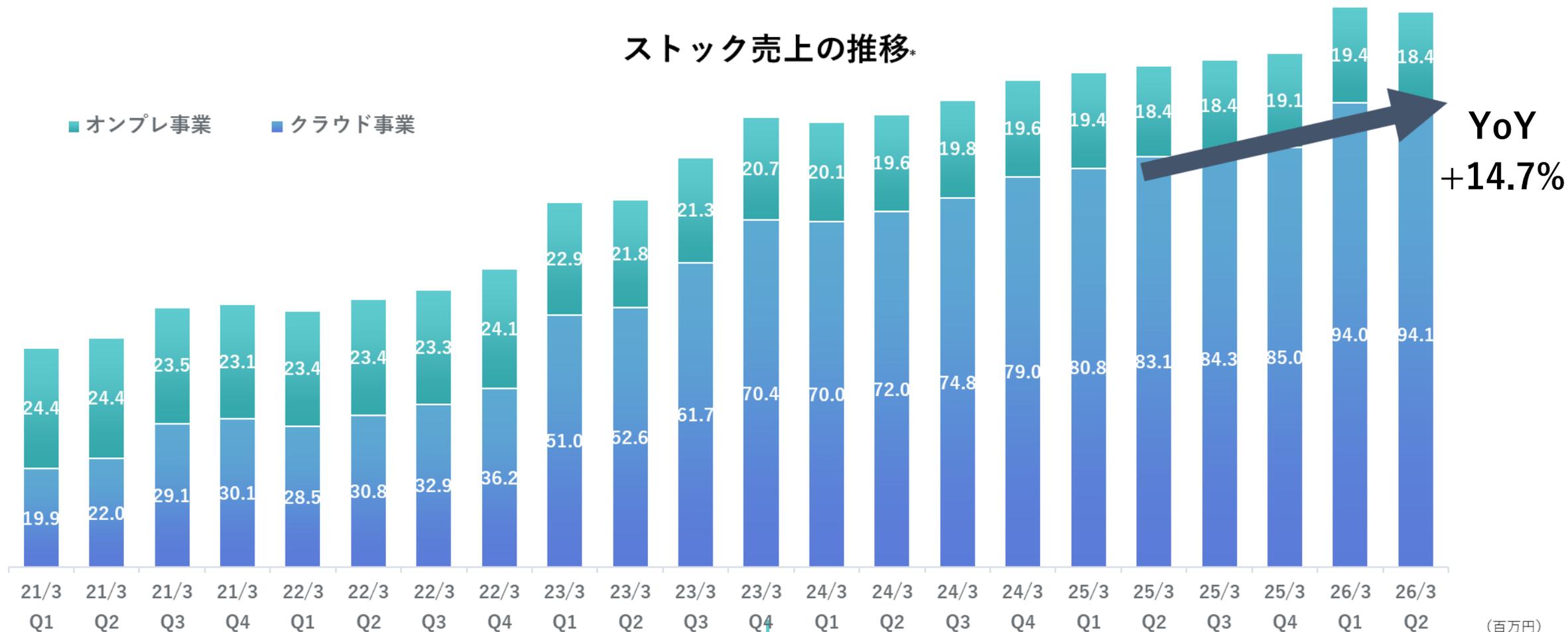
月次解約率*2（過去12か月平均）

0.65%

FY2026 Q2ストック売上の推移（クラウド・オンプレサービス）

- 2019年以降、約6年にわたりサービスの利用料金を据え置き、その期間における継続的な機能リリースやサービス提供にかかるコスト上昇を背景として、クライアント個別に利用料金改定を継続して実施中。その他、アップセルが進む。
- クラウド累計MRRはYoY+14.7%と継続して成長。Discoveriez 受注回帰により月次ライセンス料が順調に積み上がる予定
- ソフトウェア事業におけるフロー型からストック型への移行は、継続して移行が進んでいる状況

ストック売上の推移*



- 過去12か月平均の月次解約率は0.65%とKPI比でも低水準を維持。
- 値上げやクラウド移行提案における一定の解約は発生したが、折込済の計画値より下回る状態で着地する予想に変更なし
- 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*の推移



* 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

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／サービス概要
6. Appendix

G-NEXT

中期経営計画 FY2026-2028

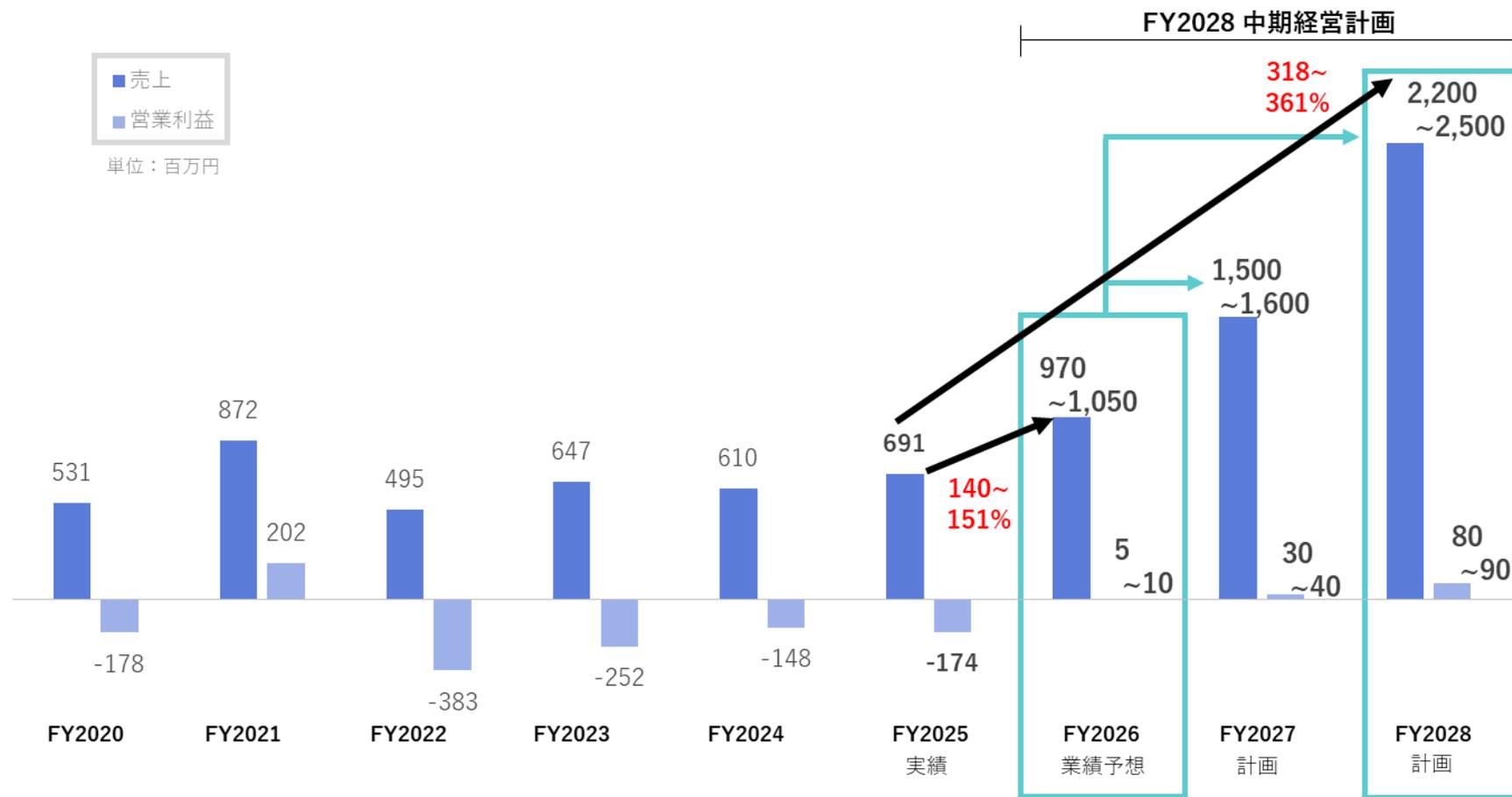
事業計画及び成長可能性に関する事項

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6月

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

25.0 億円 CAGR
 約55.0%

FY2025実績比：318~361%成長

FY2028 営業利益

0.90 億円 営業利益率
 3.5%

FY2026予想比：900~1,600%成長

* 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。

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。

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

CAGR+50%

売上高

2,500百万円

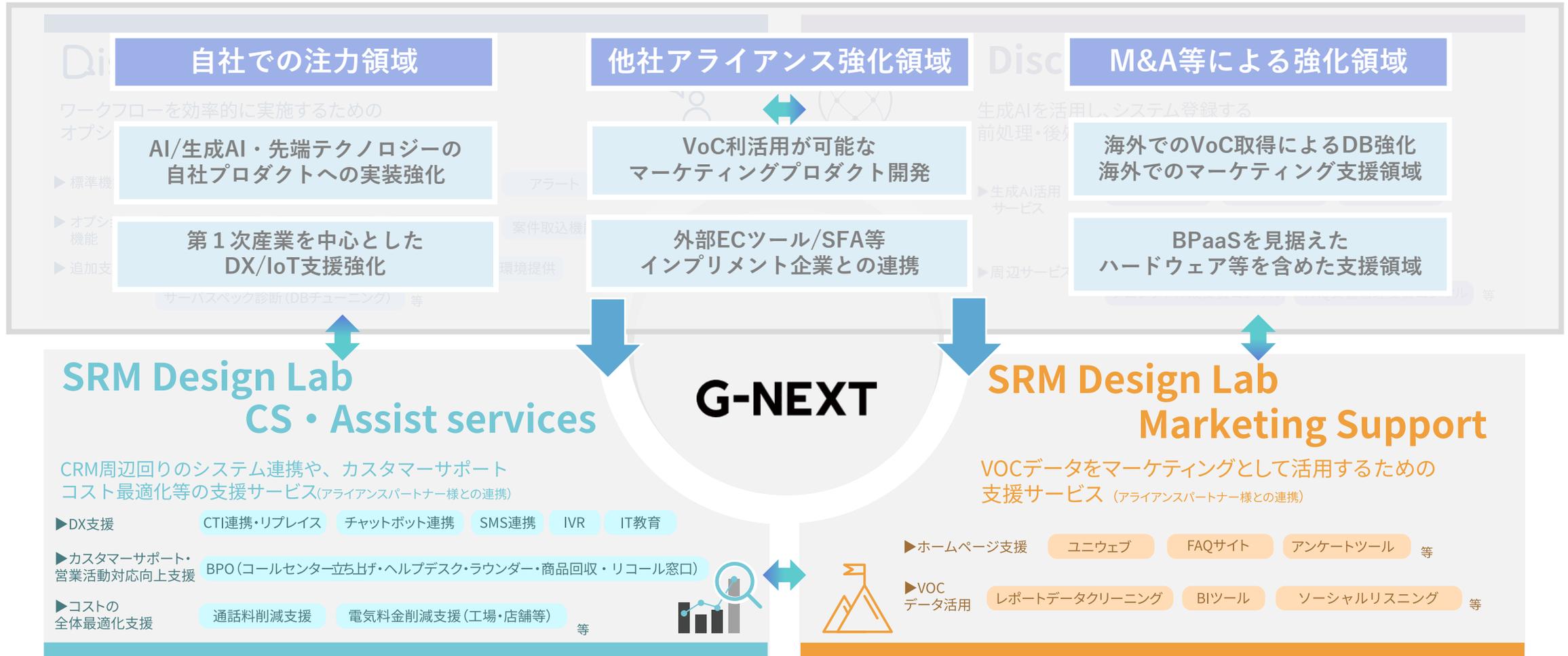
ストック売上比率

40%以上月額顧客単価（平均）**100**万円/月以上

解約率

0.8%未満

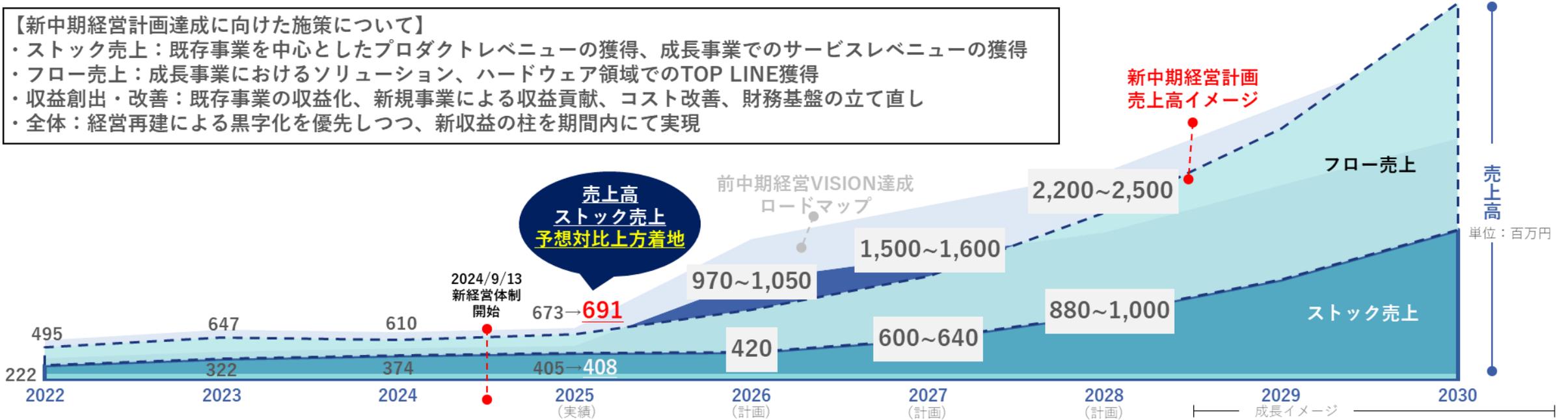
- 既存事業「Discoveriez」、成長事業「SRM Design Lab」、新規事業「新規事業開発、M&A」の各事業間での連携を重視
- 当社の優良クライアント基盤を活かしたマーケットインの視点での課題解決集団となることで収益力を強化



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



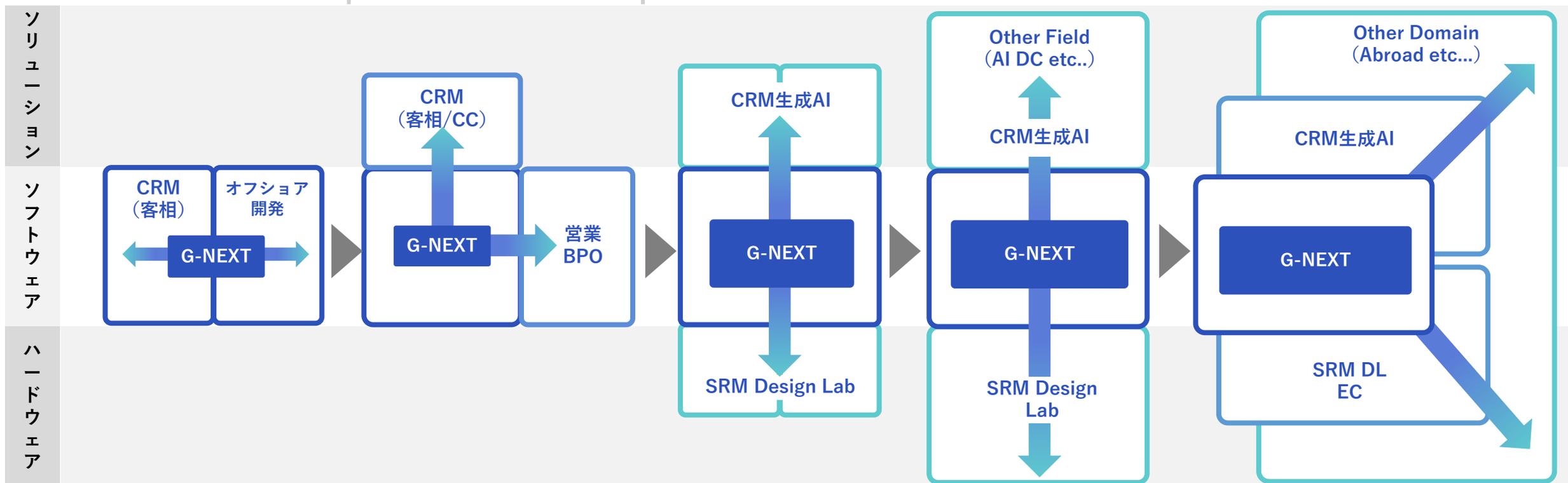
凡例 (結果、施策)	「フェーズ1」FY22- 利用シーン拡大	「フェーズ2」FY26- システム・情報の分断を多方面で解決	「フェーズ3」FY27- データ活用、プラットフォーム化
結果、継続施策	<ul style="list-style-type: none"> 安定利益の創出 (黒字化) 顧客対応領域以外の新市場拡大 アライアンス拡張 (販売/導入支援) 	<ul style="list-style-type: none"> 収益拡大による企業価値向上 新規事業創出 事業提携、M&Aの模索 	<ul style="list-style-type: none"> ITプラットフォームへの成長 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)
フロー売上寄与施策	<ul style="list-style-type: none"> 未達成 利用シーン/新市場拡大 パートナー拡張 	<ul style="list-style-type: none"> フロー売上寄与/進行中 ストック売上寄与 	<ul style="list-style-type: none"> フロー売上寄与 ストック売上寄与
ストック売上寄与施策	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ストック売上寄与/再深耕中 フロー売上寄与 ストック売上寄与 ストック売上寄与/連携強化中 フロー売上寄与/継続強化中 ストック売上寄与/強化中 	<ul style="list-style-type: none"> 「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

- 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

上場前（～2021/3期）

上場後4ヵ年（～2025/3期）

経営再建・成長期（2026/3期～2028/3期）



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

- 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

<Business Development Image>

Discoveriez AI (本格販売開始)

Discoveriez Automation (仮)

Discoveriez AI Human (仮)

Discoveriez AI DC (Data Center) (仮)

Discoveriez IoT Network (仮)

Discoveriez Credit Database (仮)

VoX Live



- 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

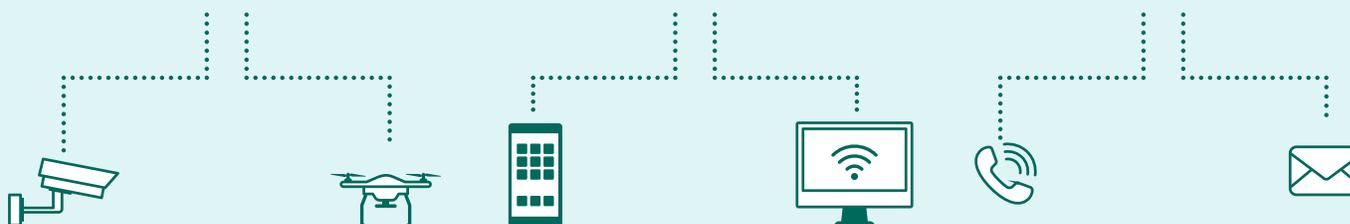
状況凡例： 実装済 ・ 進行中

クラウド
サービス
レイヤー

Discoveriez
Discoveriez AI
Discoveriez Automation
Discoveriez AI Human
Discoveriez Credit Database

データベース
レイヤー

Discoveriez AI DC

IoT デバイス
実業
レイヤー

Discoveriez IoT Network
VoX Live

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～

- 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「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

今後のマーケット
(目指す市場)

APAC / World Wide
将来的に時価総額300億円以上を目指す

CX / DX / AI / ブロックチェーン / 先端テクノロジー / web3.0.4.0 / コミュニティ組成
(SRM Design Lab 3.0)

資本業務提携

M&A

営業力強化

開発力強化
(Acqui-hiring含む)

新規事業

Edge computing / IoT
生成AI / BI / 統計学
(SRM Design Lab 2.0)

生産性向上
(業務効率化)

データ可視化
(マーケ、与信活用)

収益向上

Discoveriezによる
クライアントの課題解決プログラム、データ利活用の促進
(SRM Design Lab 1.0)

AI DC
(データセンター)

フィードバック
/改善・実行

データ解析
/分析

データ収集

スケールする
事業モデル

課題解決手法の
拡張

システム (祖業)
当社の強み

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／サービス概要
6. Appendix

FY2026 事業方針 経営再建に向けた直近の活動サマリ

- 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およびアクハイアを検討、「稼げる」開発体制へ

今回更新箇所

活動方針	目的	内容	状況
<p>1</p> <p>ストック売上 寄与施策</p> <p>「Discoveriez」事業の収益化</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>改善中</p> <p>重点対応中</p> <p>進行中</p>
<p>2</p> <p>フロー売上 寄与施策</p> <p>「SRM Design Lab」、生成AI、テクノロジー領域での事業拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>進行中</p> <p>進行中</p> <p>加速中</p>
<p>3</p> <p>シナジー重視、開発力強化</p> <p>新規事業参入、M&Aを活用した成長</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>強化中</p> <p>進行中</p>

FY2026 業績見通し

- 中期経営方針（P.11参照）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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 <small>（金額：百万円）</small>	2025/3期 通期		2026/3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	<u>970~1,050</u>	100	<u>+278~+358</u>	<u>+40.2~+51.8</u>
売上原価	487	70.5	-	-	-	-
売上総利益	204	29.5	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	378	54.7	-	-	-	-
営業損失（△）	△174	-	<u>5~10</u>	-	<u>+179~+184</u>	-
経常損失（△）	△189	-	-	-	-	-
四半期純損失（△）	△218	-	-	-	-	-

財務指標KPI（重要な経営指標の裏付け）

- 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に追加
- 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

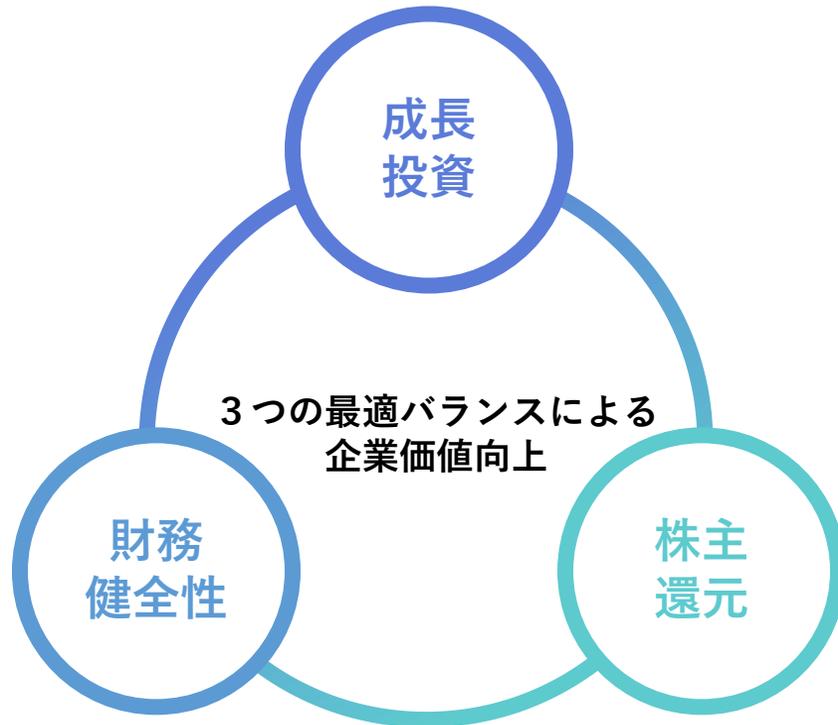
成長性、収益性、効率性をチェックする財務KPI：ストック売上

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 <small>開示予想数値 達成予定</small>
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	-

*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。

「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

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）

- 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

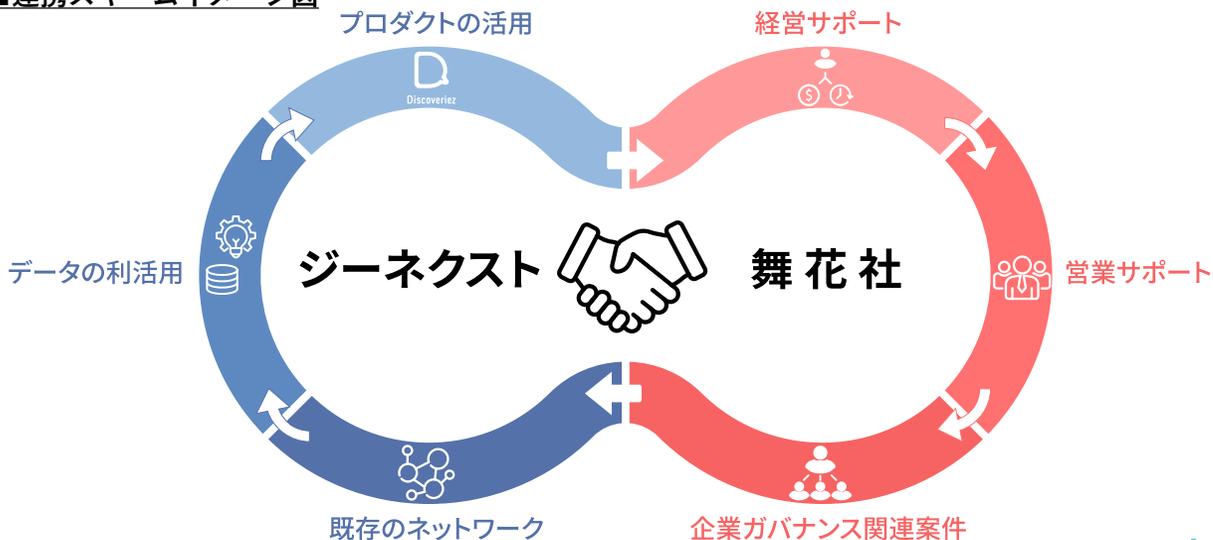
内容	状況
① 新規サービスに関するコンサルティング	進行、協業中
② 当社との親和性の高い業務提携先の紹介及び共同開拓	重点加速中
③ M&A案件の紹介、及びターゲットをリストアップした上での当社からの能動的なM&A提案活動に係る支援	進行中
④ 人材採用・人材強化に係る支援	進行中
⑤ IRに関するアドバイスの提供、IR支援、投資家の紹介	進行中

今回
更新箇所

■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

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／サービス概要
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	1,000万円		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) 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)	



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

- 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

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を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

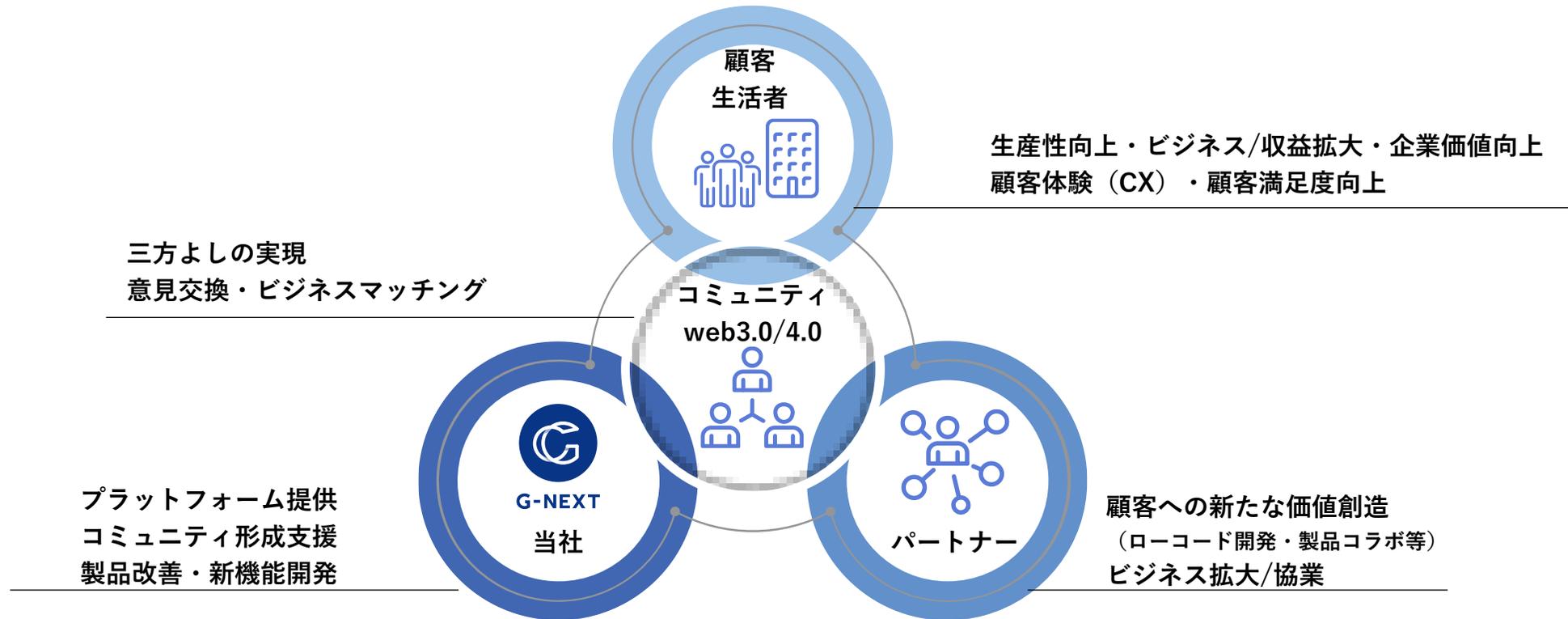
監査役（非常勤）

江本 卓也

Takuya Emoto

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

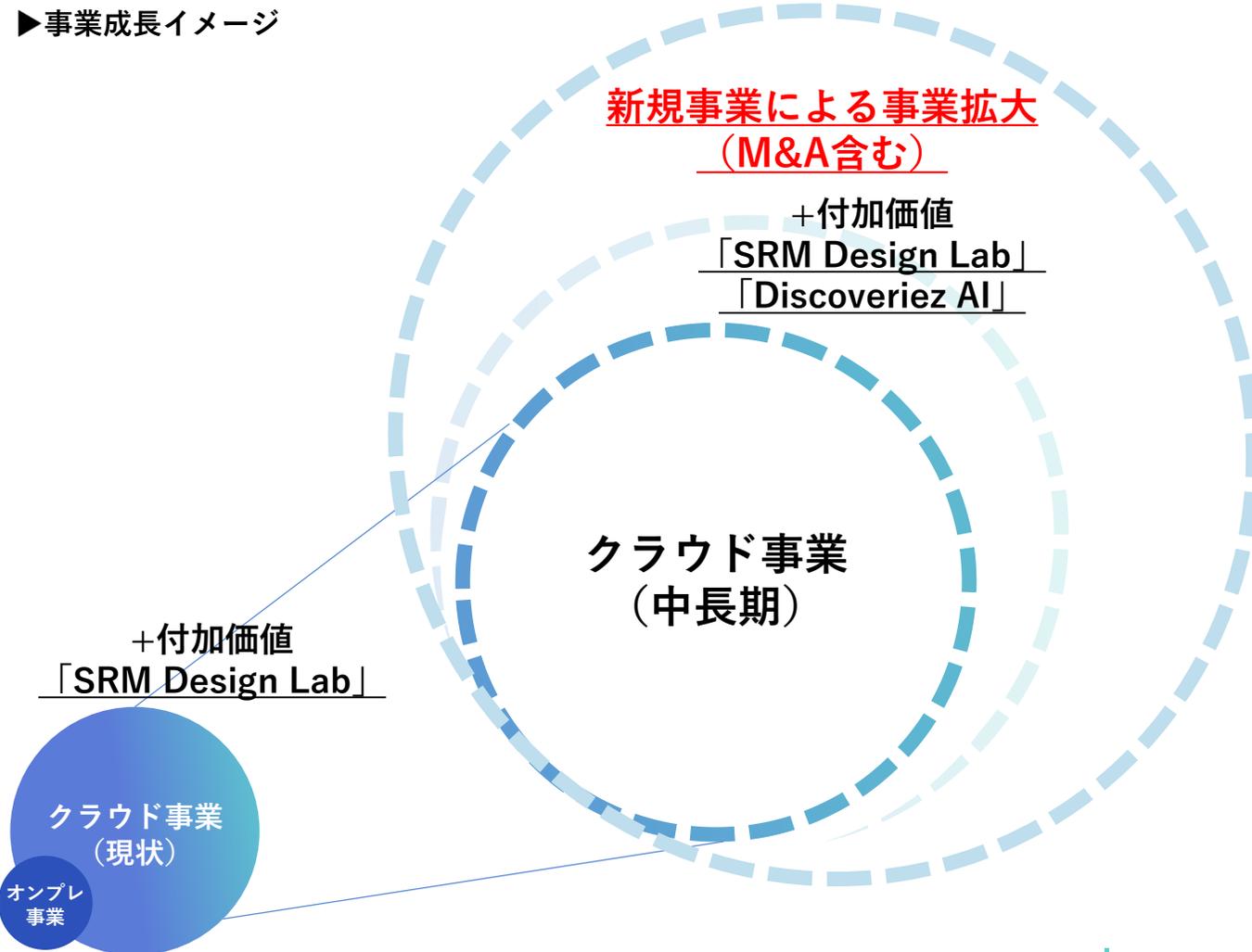
“日本のITにおける「情報の分断」”をなくし、企業が新たな競争力を勝ち得るご支援をしております。



*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。

- 「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

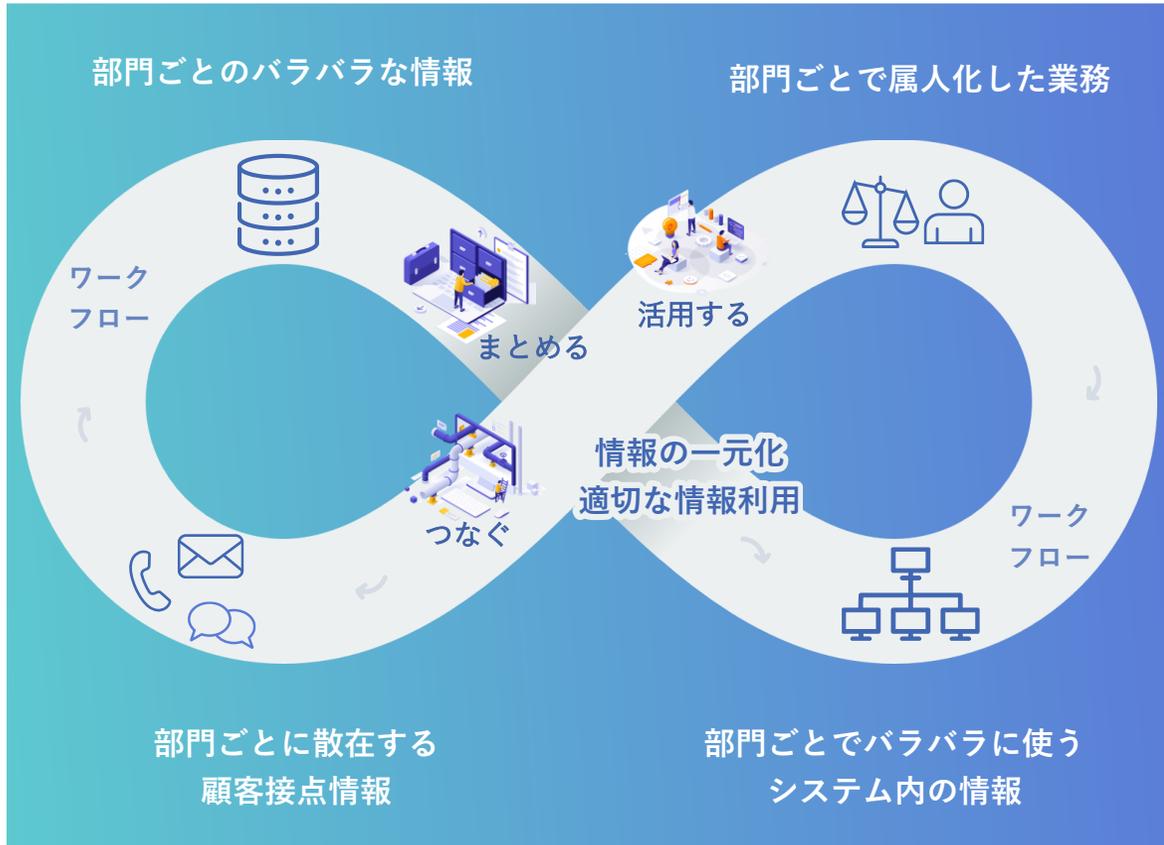
- ・ステークホルダーDXプラットフォーム「Discoveriez」
- ・生成AI活用支援プラットフォーム「Discoveriez AI」
- ・顧客価値共創型プロジェクト「SRM Design Lab」
- ・顧客情報与信管理サービス「Discoveriez Credit Database (仮)」

▶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

- 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

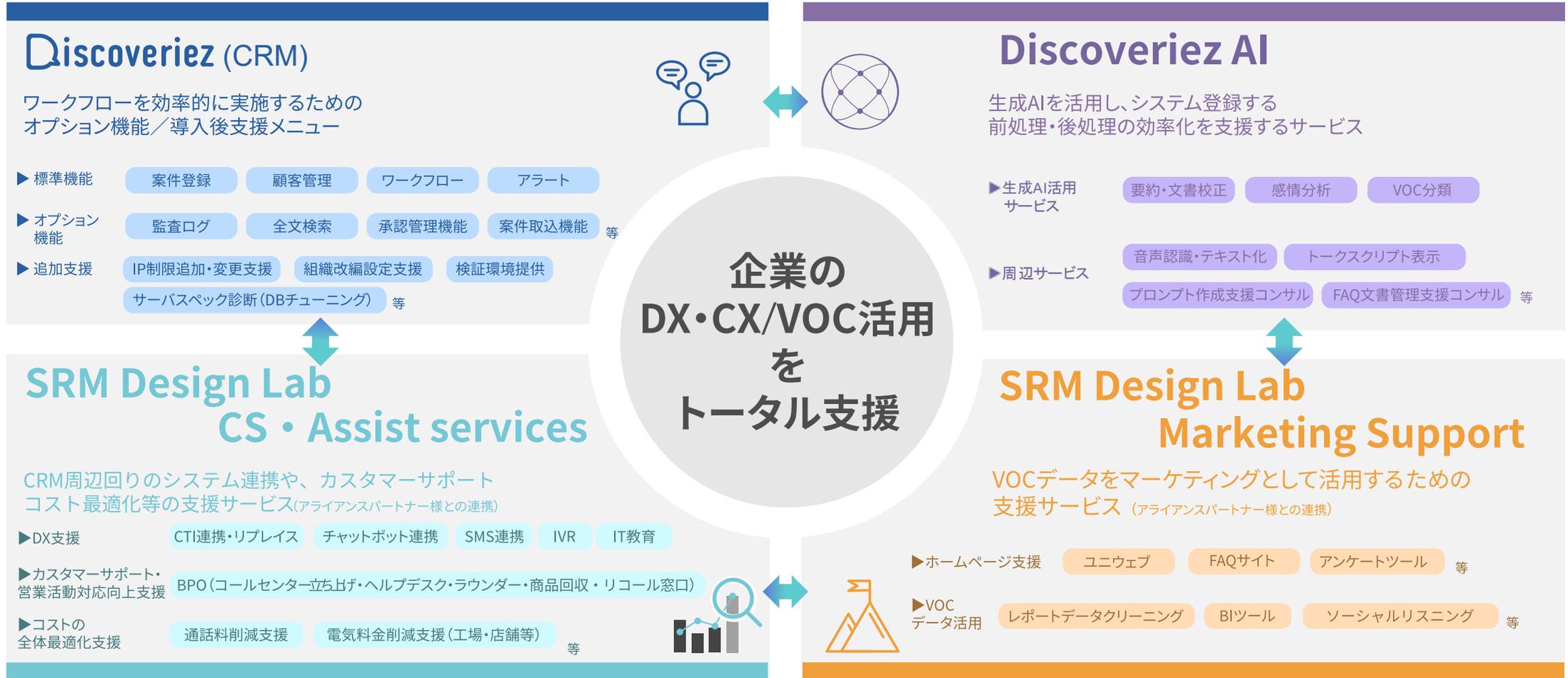
- ・ステークホルダー間の円滑なコミュニケーション促進
- ・一貫性のあるカスタマーサポート
- ・カスタマイズされた顧客体験・CX
- ・全社横断でのDXによる効率化
- ・イノベーション（新規事業・新規開発等）

業務
効率化

サービス
顧客体験
改善

売上
UP!

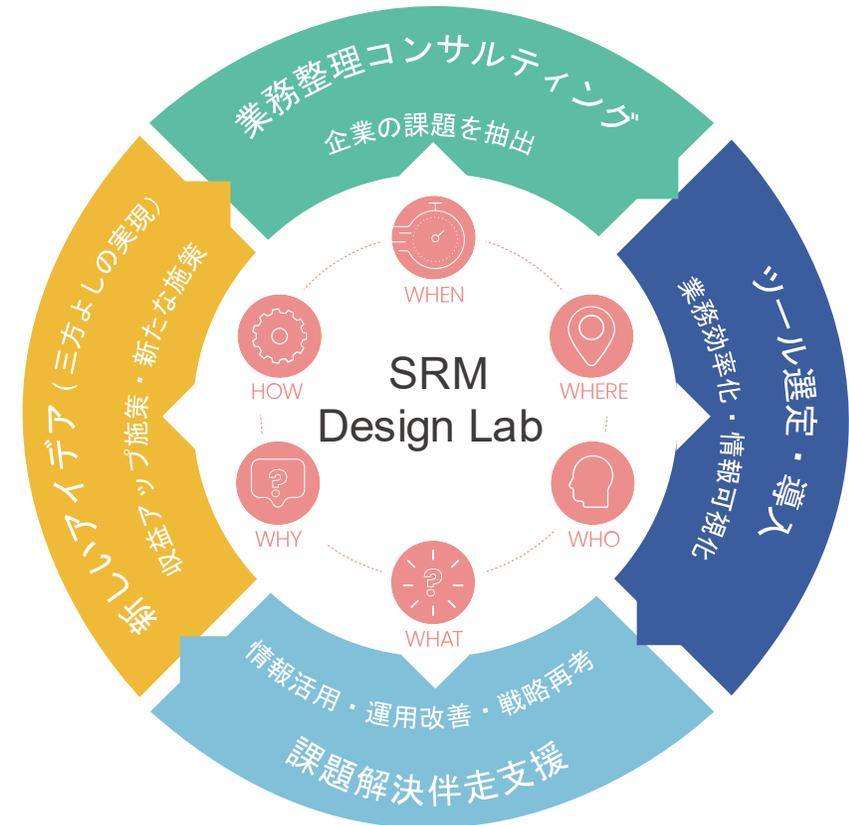
- Discoveriez利用シーンの拡大を推進する中で、自社プロダクトに加えパートナーとの複数領域での共創により、クライアントへの本質的な課題解決を実行支援
- クライアントからの声をもとに、DX・CX/VOCの課題解決に向けメニュー化



- 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

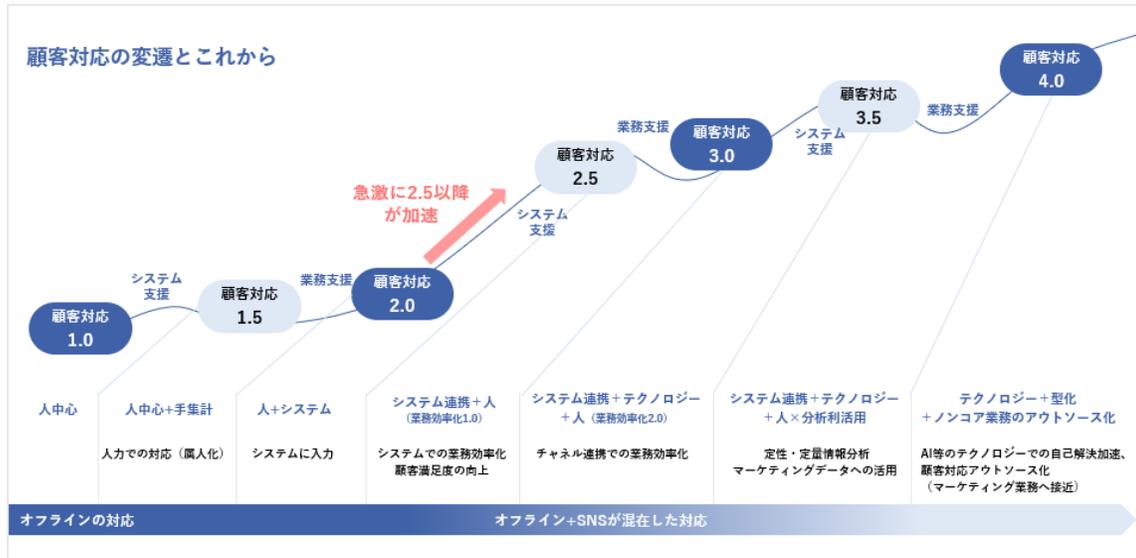
SRM Design Labは、
創業以来、顧客対応システムに取り組んできたジーネクストの
経験をもとに、顧客価値創造を実現するために、客観的な視点
で業務フローとシステムフローを整理し、企業における本質的
な課題解決に向けた仕組み作りを伴走支援するサービス



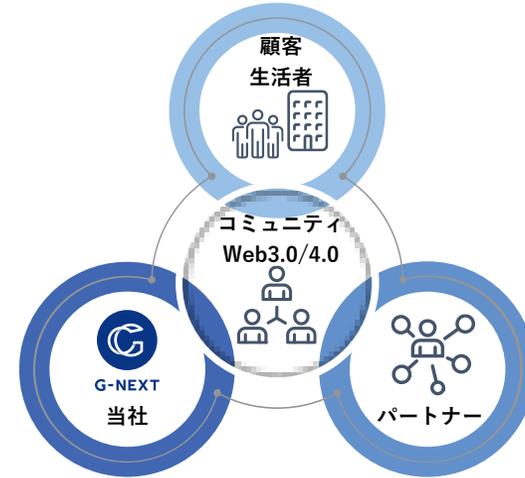
- より多くの生活者やクライアント様の「声」の収集とそれらの企業活動への利活用を、ステークホルダーと共に考え、顧客価値(カスタマーバリュー)の創造につなげる

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



【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

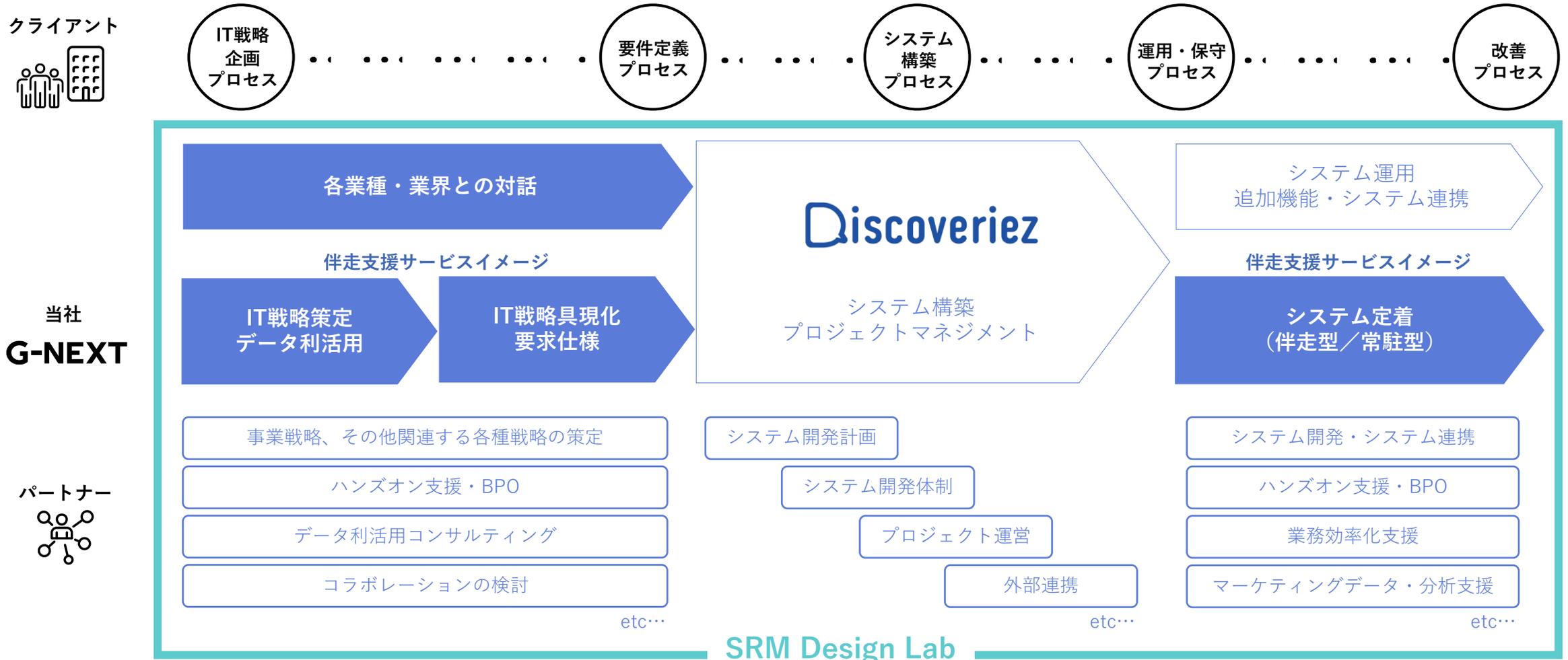
顧客対応の課題や生活者の声の収集に関する情報発信・共有の場の創出

・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

「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



SRM Design Lab

「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



分析 (BI)



Database・ETL



Mail



Chat



販売・提携パートナー



業種別SaaS



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

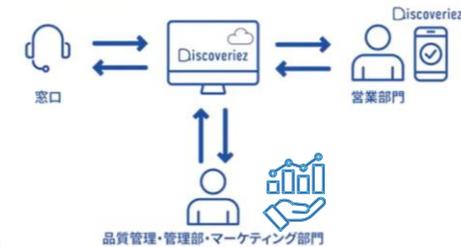


今ある他システム情報と連携し
必要な情報を簡単に検索

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

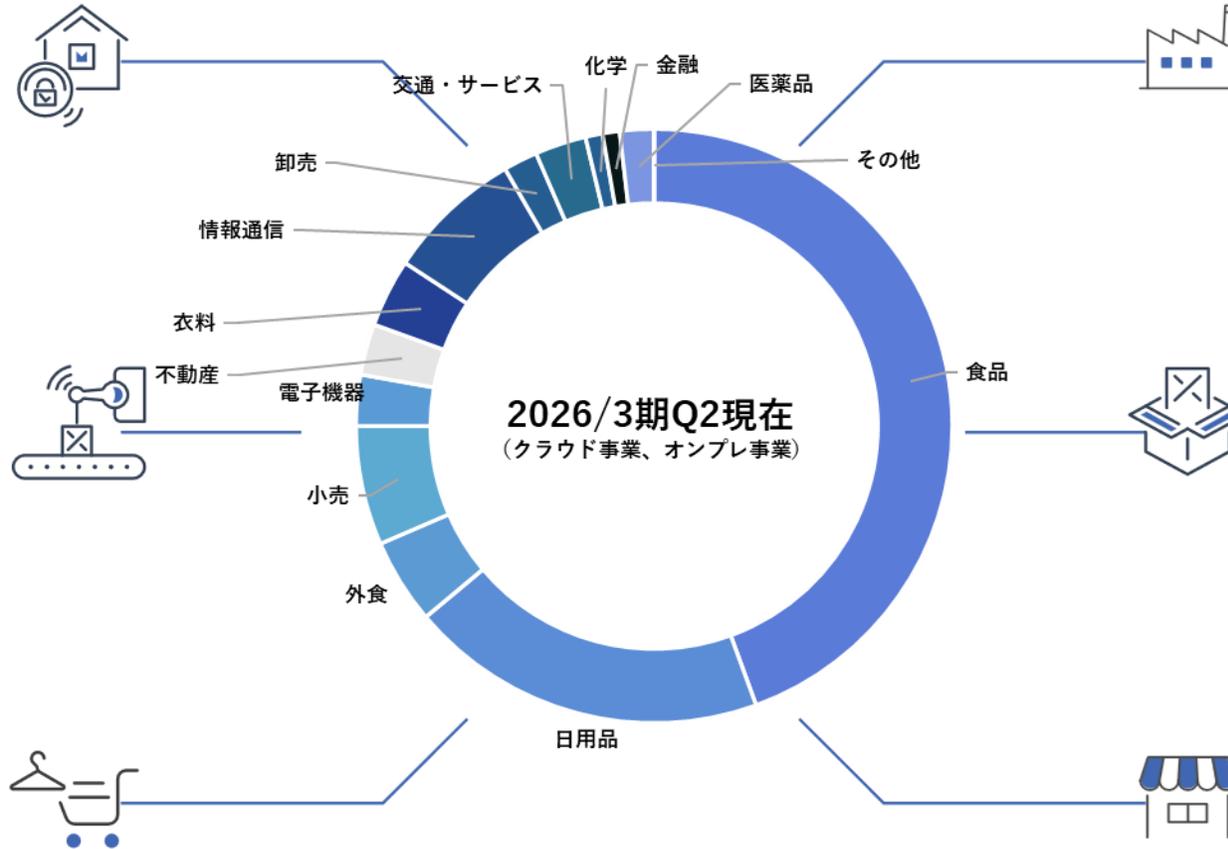
顧客からの問い合わせ情報を、営業担当者がスマートフォンで確認し、アップセル・クロスセルに迅速につなげる情報として活用。

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。

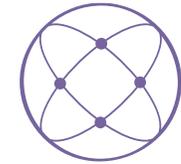
電話終話後に、CTI上で音声認識と要約が生成され、Discoveriez上で自動取得され、問い合わせ内容の項目に自動反映、文字起こしのデータと要約情報をDiscoveriez（CRM）上で管理

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



Discoveriez AI



音声認識
要約



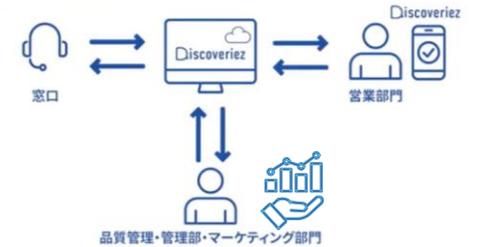
お問い合わせ内容自動分類
(VOC、クレームなど)

Discoveriez



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



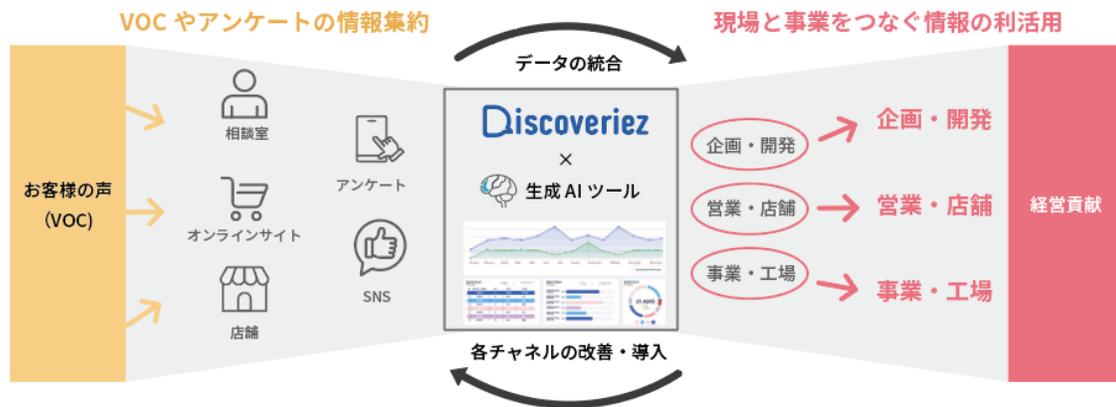
自動アラートによりインシデントや対応漏れを検知



プレジール様と協同で「Discoveriez」を導入

株式会社プレジール

「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。

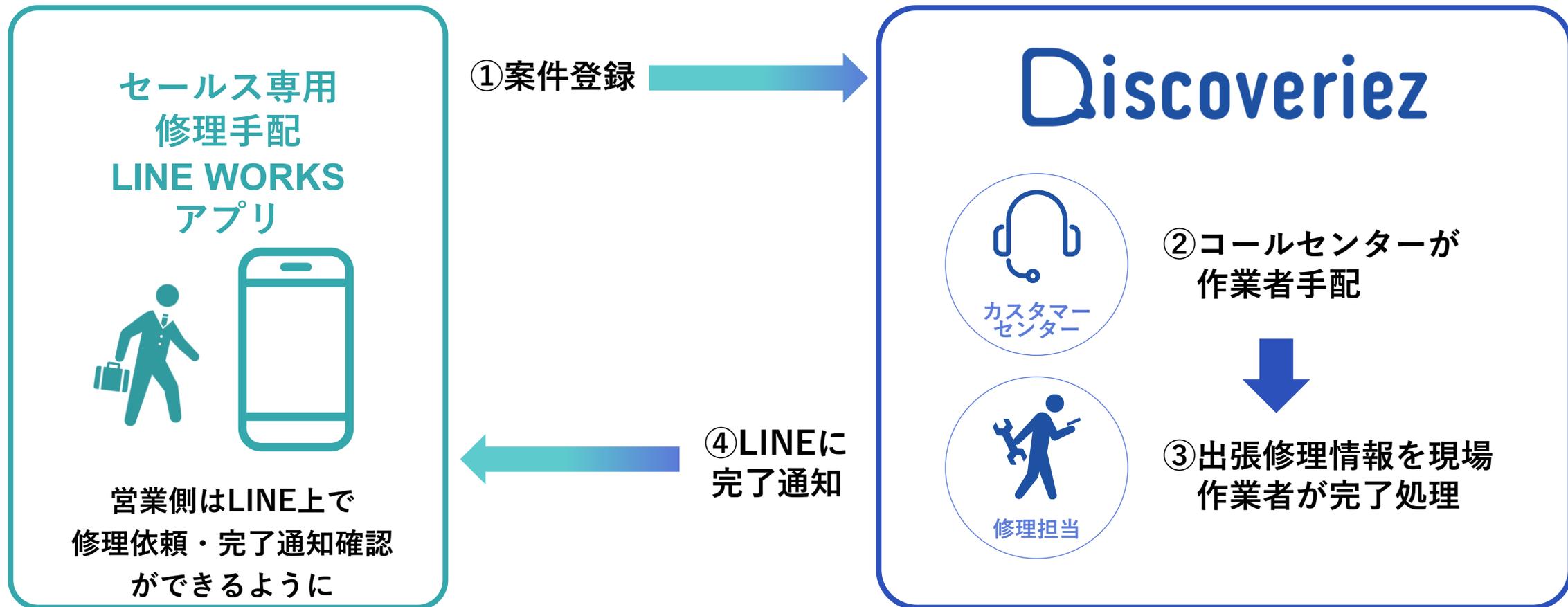
- 顧客対応データの蓄積と統合 (DB化)
ブランドごとに分散していた問い合わせ情報を統合管理し、迅速かつ的確な対応を実現。
- 対応ステータスの可視化
問い合わせの進捗状況を一目で把握可能にし、対応品質の向上を目指す。
- お褒めの言葉の社内見える化
顧客からのポジティブなフィードバックを製造現場で共有しモチベーション向上と品質改善を促進。
- 属人化の解消と品質統一
食品業界のノウハウを活用しつつ、効率的かつ最適なコストでの構築を実現。

※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

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

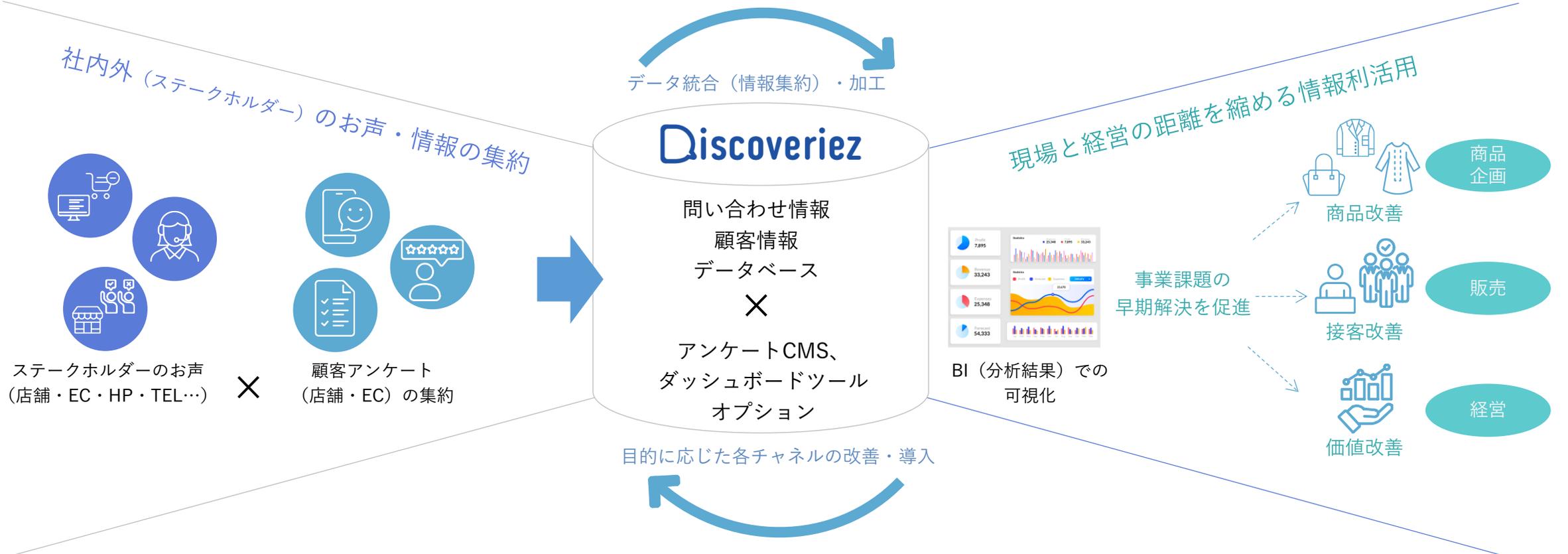
コールセンター、修理担当者、営業のワークフローをつなぎ、
修理対応における業務効率化、収益化に貢献



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

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

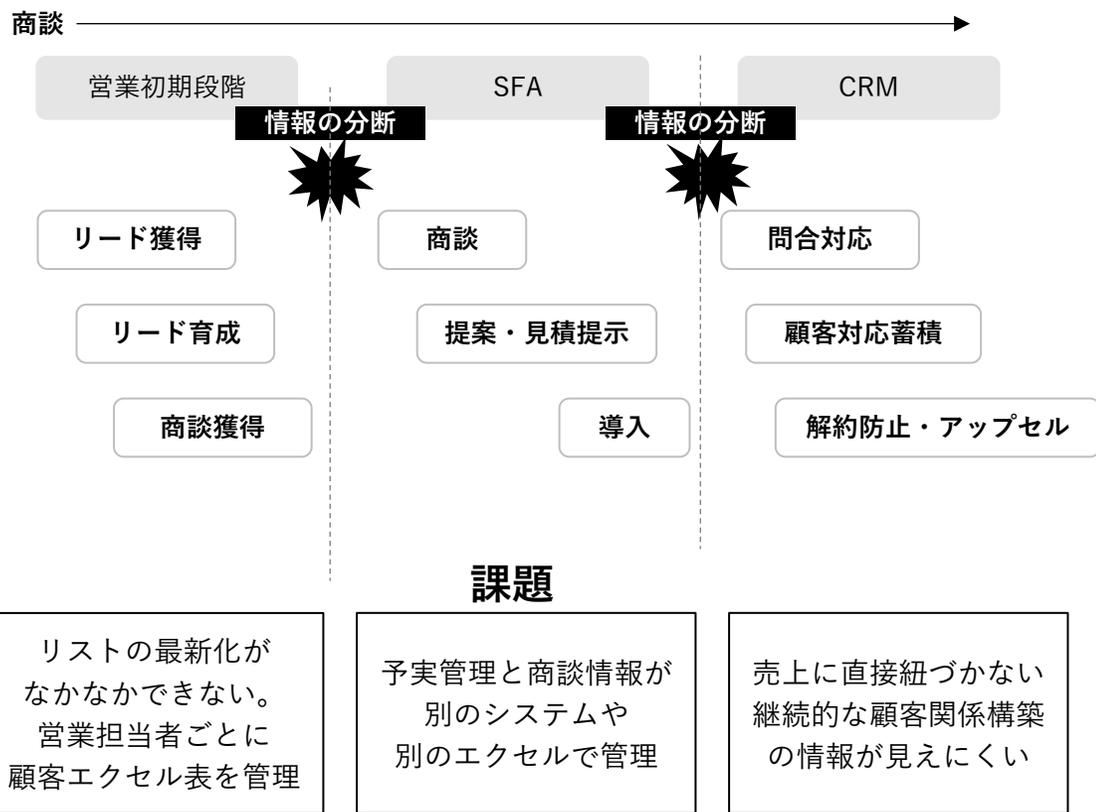
<提供イメージ>



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

As - Is

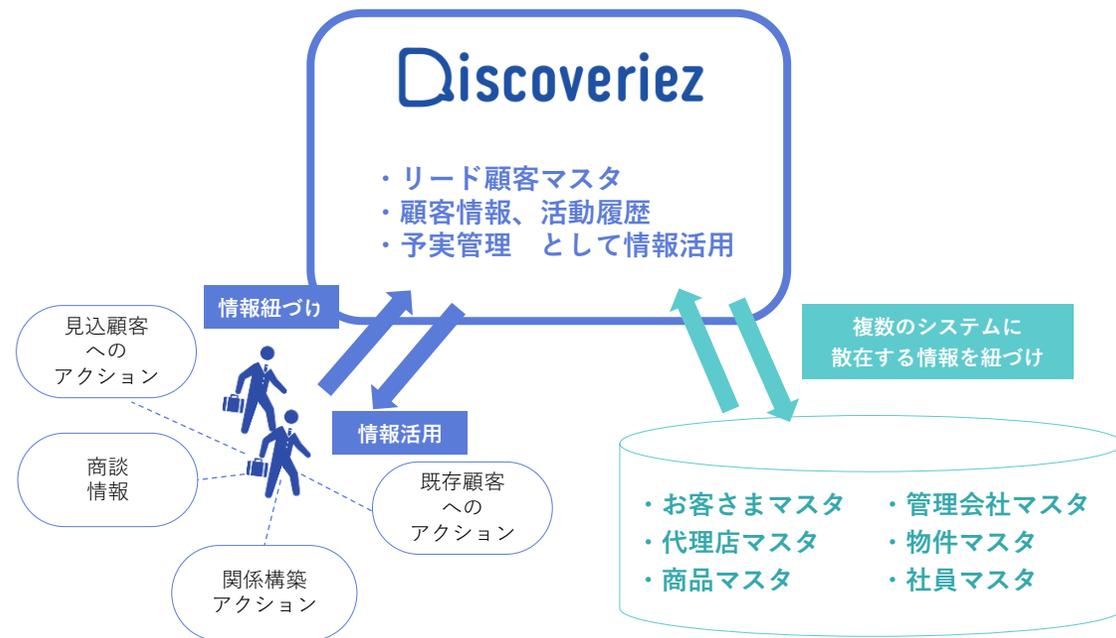
営業ツールが部分最適化されており、複数サービスの横並びでの他の営業担当者の活動履歴が取得しにくい



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）



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・改善まで一貫通貫の支援

- 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貫通貫で対応し、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(クロールリング)

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）のクロールリング作業および、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。

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／サービス概要
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

国内クラウド基盤 (IaaS/PaaS) 市場 **2兆3,100**億円*1(2024年予測)

(注) 事業者売上高ベースで算出。市場規模にSaaS(Software as a service)は含まない

AI (生成AIを含む) 国内市場 **1兆4,735**億円*2(2024年見込)

(注) AIシステム開発/構築にともなうSIサービスや、AIが搭載されたアプリケーション、AI機能を提供するプラットフォーム、AI活用のリソースであるインフラを対象とする

コールセンターサービス市場 **1兆886**億円*3 (2024年度予測)

(注) インバウンド・アウトバウンドの電話対応やWeb/FAX等の顧客対応業務を請け負うアウトソーシング事業者 (コールセンターサービス提供事業者) の売上高ベースで算出

国内CRM市場 **6,836**億円 *4 (2024年度予測)

コンタクトセンターソリューション市場

5,013億円 *3 (2024年度予測)

(注) コールセンター・コンタクトセンター向けに、コンタクトセンターソリューションを提供する事業者 (ソリューションベンダー) の売上高ベースで算出

お客さま相談室システム市場
(既存市場)

当社売上高
6.9億円*5

将来アプローチの
可能性のある市場

中長期的に目指す市場
(新規市場)

*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)

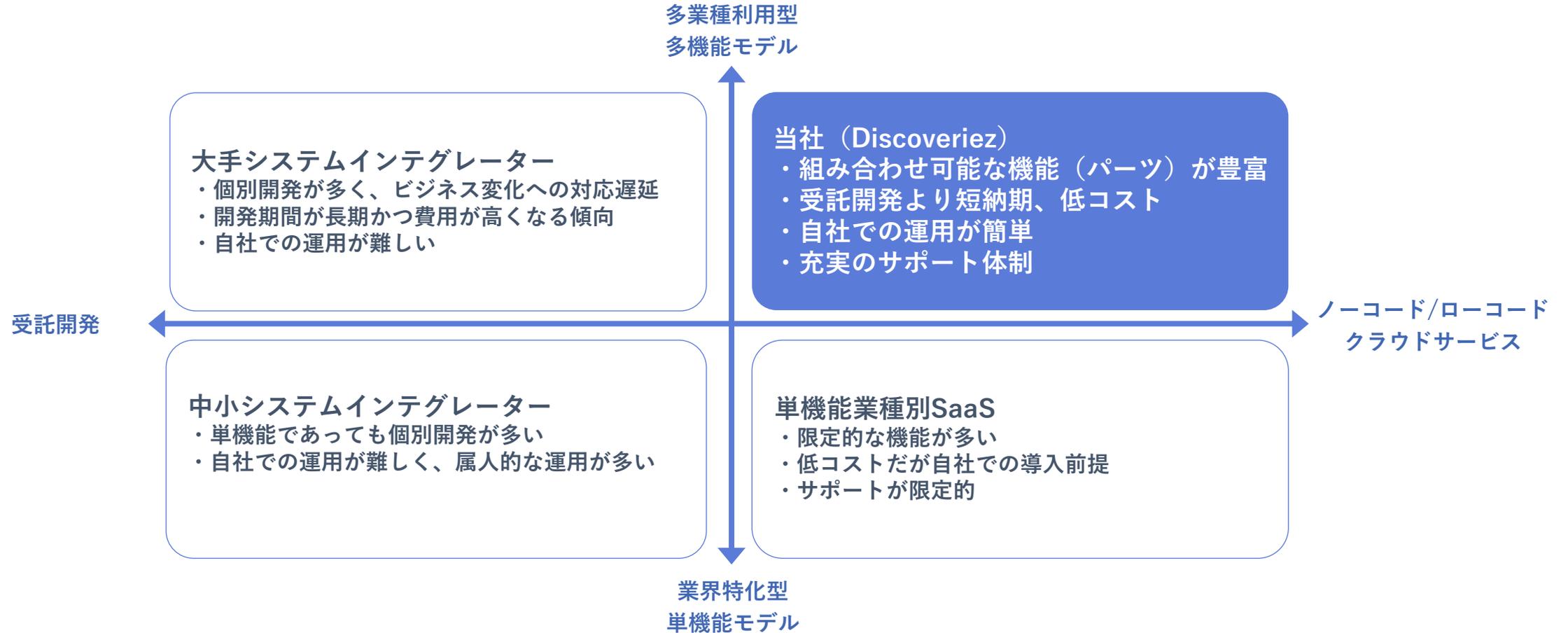
*2 株式会社富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」(2024/11/15 発刊)

*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「マーケティング市場の現状と展望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月期売上高実績数値

- 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

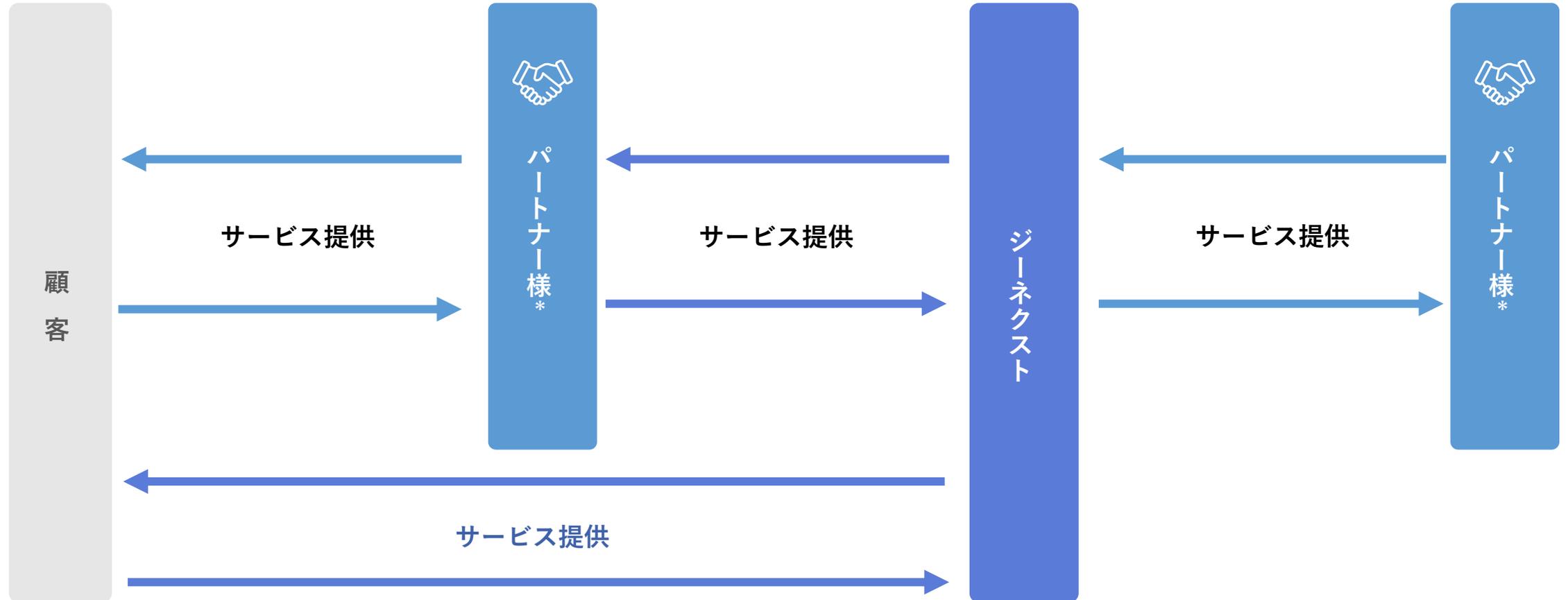


- 初期費用の導入支援と月額ライセンス料のシンプルな価格体系
- オプション機能はご利用途中でも契約可能なため、導入ハードルが低い点も特徴



*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ありません。

- 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。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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。



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