

G-NEXT

2026年3月期 第3四半期決算説明資料

株式会社ジーネクスト（グロース市場）

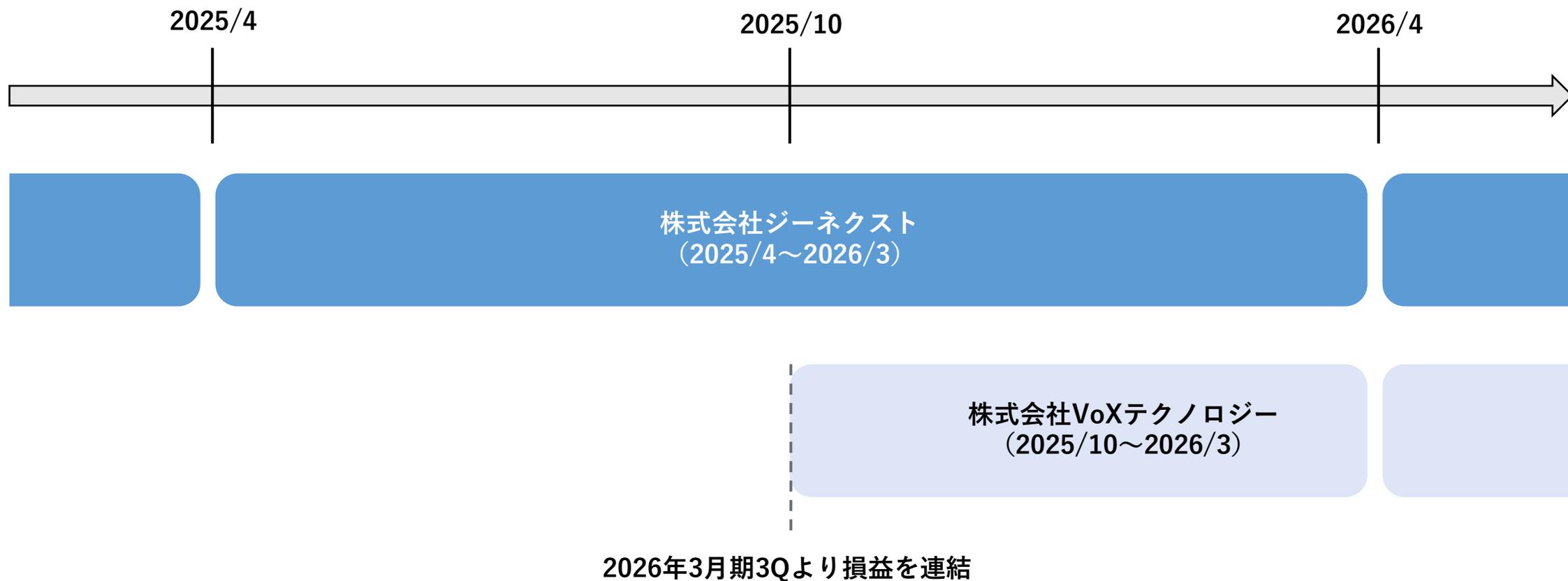
2026年2月13日

証券コード：4179

1. エグゼクティブサマリー（決算ハイライト）
2. 2026年3月期 第3四半期連結業績、通期業績見通し
3. 株式会社アールデバイスとの資本業務提携について
4. 中期経営方針（サマリー）
5. 事業／サービス概要
6. Appendix

1. エグゼクティブサマリー（決算ハイライト）
2. 2026年3月期 第3四半期連結業績、通期業績見通し
3. 株式会社アールデバイスとの資本業務提携について
4. 中期経営方針（サマリー）
5. 事業／サービス概要
6. Appendix

当社は2025年10月2日に公表いたしました「ジーネクスト、子会社「株式会社VoXテクノロジー」 営業開始のお知らせ」のとおり、子会社が10月より営業開始していることを受け、当Q3より、子会社との連結決算に移行しております



※ 当資料においては参考情報として、過去実績との比較分析を行っておりますが、2025年9月以前の実績値は、当社ジーネクスト単体の数字を採用しております。

連結実績

- ・売上高は**636**百万円（前年同期比**35.4%増**）、第3四半期累計としては、**過去最高**を達成
- ・既存事業の収益改善に加え、成長領域であるソリューション事業、ハードウェア事業が成長をけん引
- ・9月に続き、12月も単月黒字化を達成。対前年同期比で赤字幅が縮小

連結業績予想

- ・前年比増収増益にて継続成長しているが、営業利益は計画通り進まず、営業利益の通期業績予想を修正
- ・期末にかけて更なる案件数の増加を見込んでおり、**第4四半期では営業利益黒字化での着地**を想定

トピックス

- ・ハードウェア事業拡張に伴い、[子会社「VoXテクノロジー」](#) 営業開始
- ・TV ShoppingとTikTok Shopを連動させた[ライブコマース支援サービス「VoX Live」](#) を提供開始
- ・[音声AI Agent「Verbex」](#) とのコールセンターにおける音声無人化対応に向けた協業を開始
- ・[最新機種NVIDIA DGX B300](#)を搭載したGPUクラウドサービスの日本国内提供に向けた最終調整を実施

Q1より継続して、前年比**増収増益**となり、赤字幅が縮小
12月単月営業利益が**黒字着地**

■ FY2026 Q3 業績サマリー

売上高 (3Q)

636 百万円

売上高成長率 (YoY)

+ 35.4 %

売上総利益 (YoY)

112.8 百万円**改善**

営業利益 (YoY)

46.0 百万円**改善**

クラウドMRR成長率 (YoY) *1

+ 15.1 %

SRM Design Lab
売上高成長率 (YoY)

+ 104.4 %

売上総利益成長率 (YoY)

+ 34.1 %

営業利益改善率 (YoY)

+ 34.3 %**改善**

クラウド売上比率 (YoY) *2

86.2 %

ストック売上 (YoY)

344 百万円
(+13.1%)

解約率 *3

0.78 %

Discoveriez
売上総利益成長率 (YoY)

+ 45.3 %

SRM Design Lab
売上総利益成長率 (YoY)

+ 693.9 %

ソリューション、ハードウェア事業の成長により第3四半期累計期間では過去最高の売上高を達成
全事業において収益改善し、前年同期と比較し売上高総利益112.8百万円、営業利益46百万円の改善

- 売上高
- Discoveriez 新規導入案件による月額やライセンス増、price up案件が進行し、Discoveriez事業の収益化をけん引
 - ソリューション事業の継続案件に加え、ハードウェア事業が売上高全体をけん引、SRM Design Lab事業の収益化が急成長
 - AI/AI Agent活用案件の引き合いが多く、得意領域である製造業、小売業の既存顧客へのアプローチを推進中

- 売上総利益
営業利益
- 前年比、売上総利益+112.8百万円（+34.1%成長）、営業利益+46百万円（+34.3%改善）と黒字化に向け、継続改善中
 - ソリューション、ハードウェア事業売上拡大に伴う外注費、仕入原価が増加

科目	FY2025 Q3	FY2026 Q3	前期比 (YoY)	
	金額	金額	増減額	増減率 (%)
売上高	469	636	+166	+35.4
営業損失 (△)	△134	△88	+46	-
経常損失 (△)	△149	△89	+59	-
四半期純損失 (△)	△177	△89	+87	-

(金額：百万円)

通期黒字化による早期の経営再建の実現に向け、前年比増収増益にて継続改善中。ハードウェア事業が順調に成長下期にてDiscoveriezの新規/リプレイス案件により利益増加の計画であったが、計画通り進まず営業利益の計画未達要因に

ソフトウェア事業 (Discoveriez)

- ・収益観点を重視した既存顧客へのリプレイス / 新規獲得を重点活動として実施
- ・既存顧客へのリプレイス案件の受注が計画通りに進まなかったことや新規大型案件のスライド含めて、単年での営業利益の計画未達要因に
- ・既存顧客の利用範囲拡大によるライセンス増や値上げにより、ストック売上が積み上がり、事業全体としては通期および来期以降において収益化想定

ソリューション事業 (SRM Design Lab / Japan Spark / VoX Live)

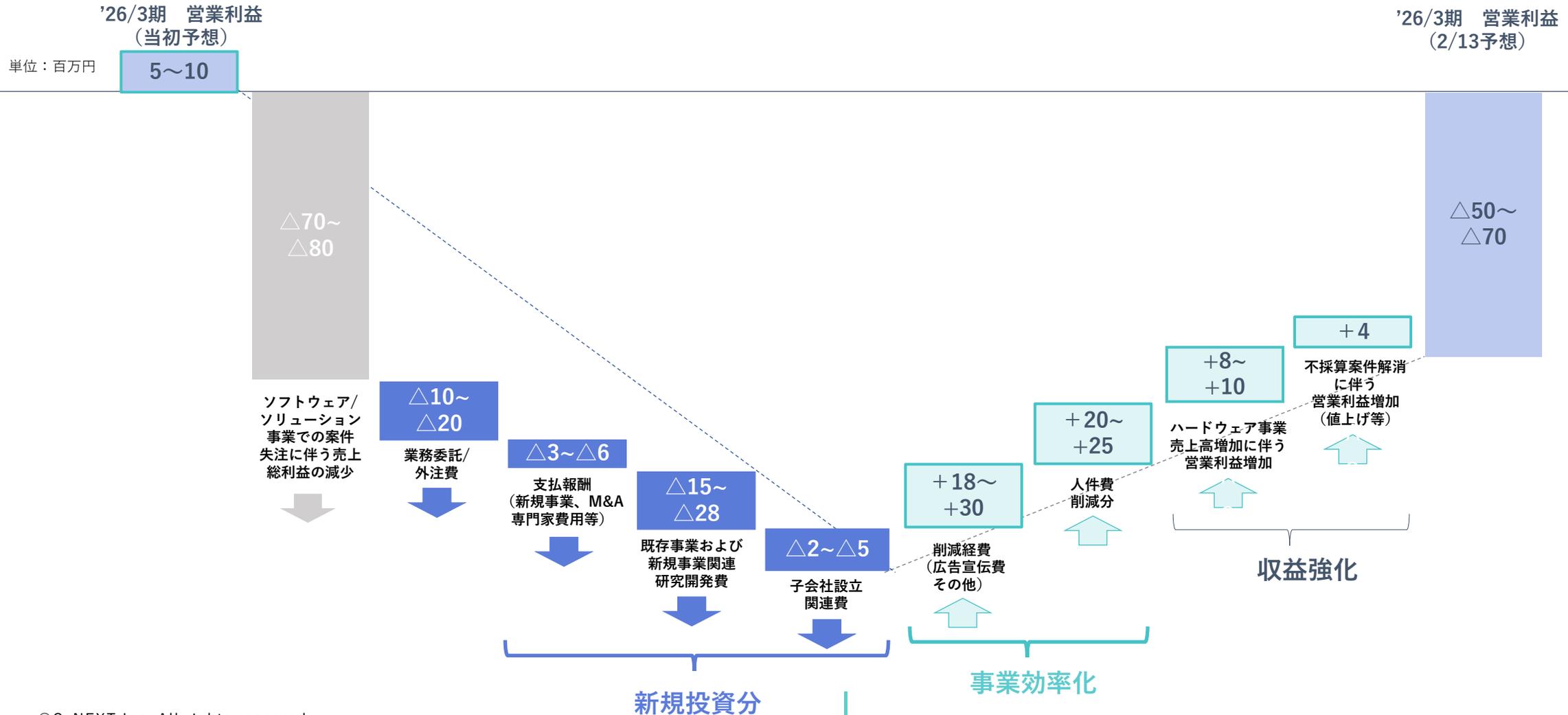
- ・既存顧客への他社アライアンス製品のクロスセルが好調。基幹システムや生成AI関連のプロダクト開発依頼など受託開発案件も進行中。今後の収益柱へ
- ・Japan Sparkにて栃木県庁などの公共案件や海外案件が進行中。DiscoveriezとVoX Liveとの連携についても進行中

ハードウェア事業 (SRM Design Lab / VoX Technology)

- ・ハードウェア事業が順調に立ち上がり、売上高/収益化が予想比よりも大幅かつ早期に実現。Q4、来期以降は、VoXテクノロジーとして、更なる収益化を予定

科目	FY2026	FY2026	進捗率 (%)	FY2026	(金額: 百万円)
	Q3累計実績	通期修正予想		通期当初予想 *1	
売上高	636	1,050~1,100	+57.8	970~1,050	
営業損失 (△)	△88	△70~△50	-	5~10	
経常損失 (△)	△89	-	-	-	
四半期 (当期) 純損失 (△)	△89	-	-	-	

ソフトウェア/ソリューションでの新規案件獲得により、下期にかけて利益増加の計画であったが、外部環境の変化を受け、両事業において計画未達にて、営業利益における通期業績予想を修正



アンデルセングループ全体の顧客の声管理システムとして「Discoveriez」を導入・本格稼働 顧客対応の高度化・経営戦略における顧客の声のデータ活用を加速

News Release

関係者各位

2026年2月13日
株式会社ジーネクスト

アンデルセン・パン生活文化研究所、ジーネクストが提供する
顧客の声管理システム「Discoveriez」を導入・本格稼働
～顧客対応の高度化と業務効率化を実現し、経営戦略における顧客の声活用を加速～

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、株式会社アンデルセン・パン生活文化研究所（本社：広島県広島市、代表取締役社長：沼田 二郎、以下「アンデルセングループ」）に対し、ステークホルダーDXプラットフォーム「Discoveriez」の提供を開始いたしました。

ANDERSEN
Institute of Bread & Life

×



Discoveriez 導入の背景

アンデルセングループでは、全国の店舗・お取引先・生活者から寄せられる声を大切にし、商品やサービスの品質向上に活かす仕組みを長年にわたり運用されてきました。

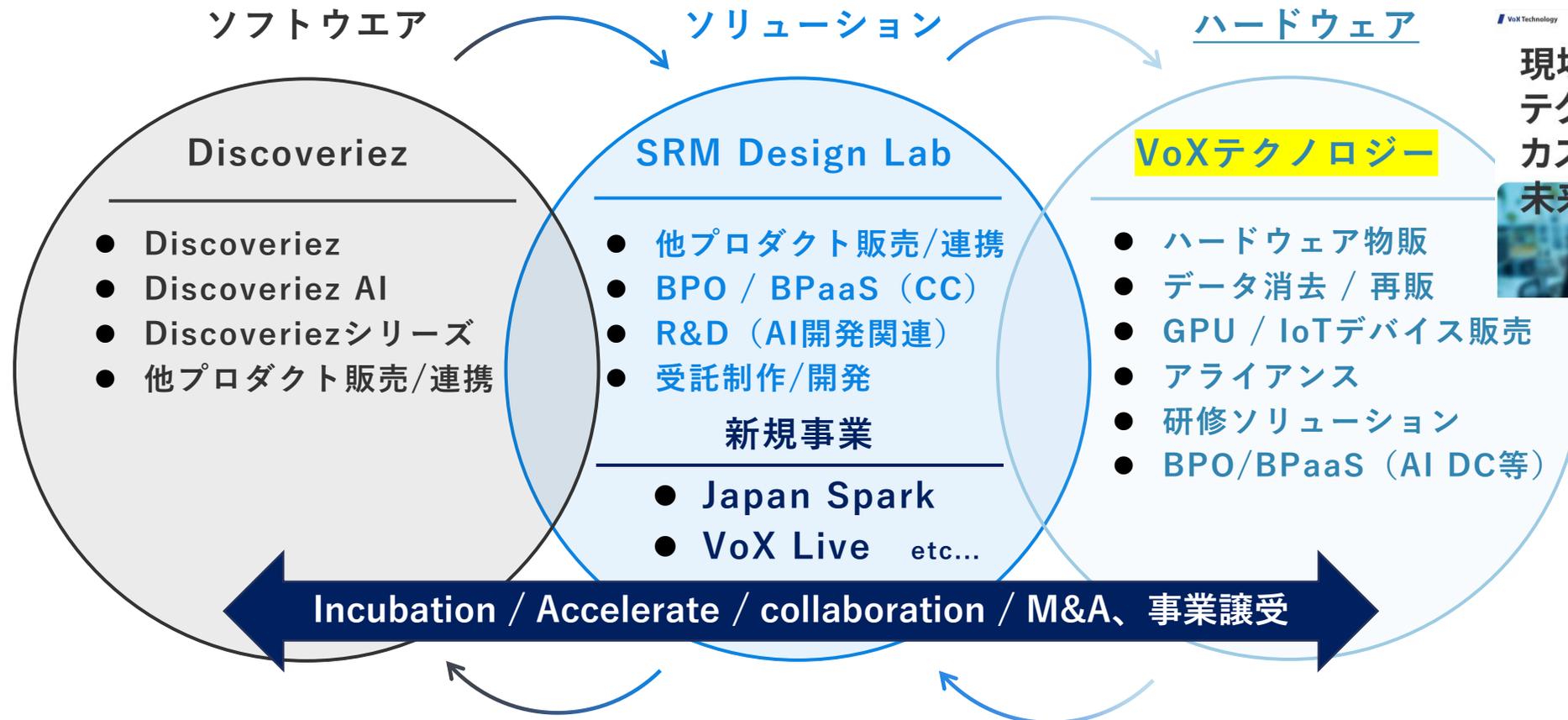
しかし、既存のオンプレミス型システムでは情報連携のスピードや操作性に課題があり、DXや顧客対応の更なる高度化の観点からクラウド化と業務プロセス再構築が求められていました。

Discoveriez 導入の目的

これらの課題を解決するために、お客様の声（VOC：Voice of Customer）を軸としたシステム構築の第一弾の施策として、以下を目的に「Discoveriez」を導入しました。

- 1.顧客対応データの蓄積と統合（DB化）
各チャネルの問い合わせデータを統合し、迅速・的確な対応を実現。
- 2.顧客対応状況の可視化
進捗をリアルタイムで把握、対応品質の向上。
3. VOC の利活用と社内共有
ポジティブ・ネガティブの VOC を共有し店舗や製造現場の現場改善と意欲向上につなげる。
- 4.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。

ハードウェア/ソリューション事業領域を担う子会社「VoXテクノロジー」 営業開始
当社グループの新収益源として、事業展開を加速



VoX Technology

現場知見と
テクノロジーで
カスタマー対応の
未来を創る。



企業・ブランド・クリエイターの“声 (VoX)”をリアルタイムで届けることをコンセプトとした、
ジーネクスト独自のライブ配信・番組制作サービス「VoX Live (ボックスライブ)」を提供開始

VoX ライブ

テレビショッピング

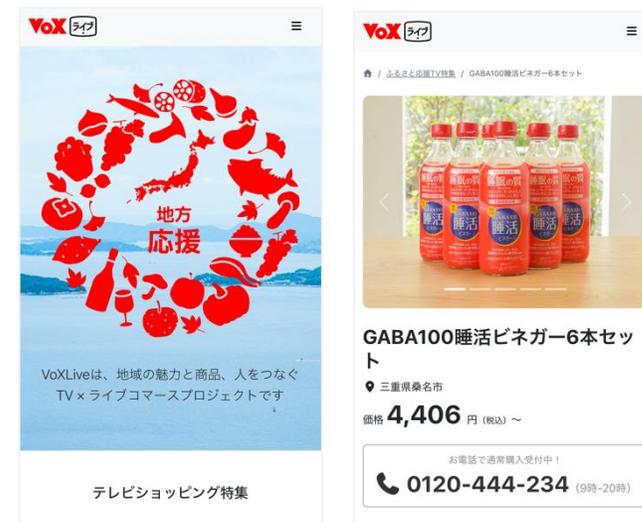


『いいもの・美味しいもの お取り寄せ天国』BS、CS等で放映

TikTokショップ・ライブコマース



ECサイト※近日公開予定



通販番組クオリティのライブコマースを実現

TikTok Shopの活用支援

- 商品の魅力を引き出すプレゼンテーション
- 購買意欲を高める演出・ストーリーテリング

顧客基盤の構築

- 日本トータルテレマーケティング社と共同での受注/配送基盤構築
- 当社システム「Discoveriez」の受注活用、配送システム連携

音声AI Agent「Verbex」とのコールセンターにおける音声無人化対応に向けた協業を開始 最新機種NVIDIA DGX B300を搭載したGPUクラウドサービスの日本国内提供に向けた最終調整を実施

ジーネクスト、音声 AI Agent「Verbex」と協業開始

～音声 AI エージェントを活用したカスタマーコミュニケーションの自動化実証を開始～

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 Verbex（本社：東京都渋谷区、代表取締役 CEO：森下 将憲、以下「Verbex」）と、音声 AI Agent を活用した次世代カスタマーサポートの共同実証実験の検討を開始いたしました。

本実証は、両社の強みを掛け合わせ、企業と生活者を“声”でつなぐ新たな顧客体験の創出を目指すものです。

背景：急拡大する音声 AI 市場とカスタマーサポートの課題

近年、生成 AI 技術の進化により、コールセンター業務の自動化が現実のものとなりつつあります。国内コールセンター市場は 1.5 兆円規模とされ、採用難や対応品質のばらつきといった構造的課題を抱えています。一方で、企業には 24 時間 365 日、迅速かつ自然な顧客対応を実現する新たなソリューションが求められています。

ジーネクストはこれまで、ステークホルダーDX プラットフォーム「Discoveriez」を通じて、テキストベースでの顧客対応 DX や業務効率化をご支援してきました。今回の Verbex との協業により、「声 (VoX)」を媒介とした次世代の顧客体験 (CX) の実現を目指します。



ジーネクスト、アルメニアにて Eleveight AI 社「AI データセンター」の現地視察
および GPU クラウドサービス本格提供に向けた最終協議を実施
～同国の AI Hub として最も先行する民間PJとして注目が高まる～

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、2025 年 6 月 17 日に開示いたしましたアルメニア共和国にて、次世代 AI データセンター基盤を構築する Eleveight AI（本社：アルメニア共和国エレバン、代表：Arman Aleksanian、以下「Eleveight AI 社」）とアルメニア現地にて戦略的業務提携をさらに深化させ、2025 年初頭からの GPU クラウドサービス本格提供に向けた最終準備を進めることを確認し、同社が建設を進める AI データセンターの現地視察を実施いたしました。



現地での協議および AI データセンター視察の概要

現地視察では、アルメニア共和国ガガーリン村で建設中の次世代 AI データセンター（最大 20MW、NVIDIA DGX B300（Blackwell Ultra GPU 搭載）へ変更）を訪問し、電力・通信インフラ、無停電電源装置、冷却設備など、稼働準備のための主要設備を確認しました。

これらのインフラは 2026 年初頭の GPU クラウド提供に耐えうる状態へと順調に進展していることを確認しています。

視察後の Arman Aleksanian CEO との協議において、以下の点で共同推進する方針を確認しました。

- ・年明けからの GPU クラウド商用提供（レンタルサービス等）に向けた最終調整
- ・日本企業に向けた AI インフラ提供モデルの整備
- ・Discoveriez における非構造データ解析基盤としての AI データセンター活用
- ・AI ソフトウェアに関する共同プロジェクトや技術連携の強化

ジーネクストは、Eleveight AI 社との協業を基盤に、日本企業の AI 導入およびデータ活用の高度化を支援してまいります。

1. エグゼクティブサマリー（決算ハイライト）
2. 2026年3月期 第3四半期連結業績、通期業績見通し
3. 株式会社アールデバイスとの資本業務提携について
4. 中期経営方針（サマリー）
5. 事業／サービス概要
6. Appendix

- 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

今回
更新箇所

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	<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 	改善中 改善中 継続進行中
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	<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 	進行中 進行中 加速中
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	<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、アクハイアー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 	強化中 進行中

FY2026 Q3業績サマリー（四半期比）

- Discoveriez：Q2納品案件の月額課金開始に加え、既存顧客へのアップセル/クロスセルを中心にフロー/ストック収益獲得
売上総利益は前年比+45.3%成長と将来収益が積み上がり、ソフトウェア事業の黒字化による事業再建完了が間近に
- SRM Design Lab：ソリューション、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で大幅に成長
売上総利益+693.9%の高成長を実現。更なる収益化に向けて、子会社含めて体制強化の方向に
- 新規事業や仕入強化等攻めの事業投資を行いつつも、**売上総利益（+112.8百万円）/営業利益（+46百万円）が当3Qも大幅改善（YoY比）**
- **9月に続き、12月も単月黒字化を達成。**収益改善と投資のバランスを鑑み、販管費削減を実行し、**当Q4会計期間での黒字化を目指す**

科目 (金額：百万円)	FY2025 Q3		FY2026 Q3		前期比 (YoY)	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	469	100	636	100	+166	+35.4
売上原価	331	70.5	384	60.5	+53	+16.1
売上総利益	138	29.4	251	39.4	+112	+81.6
販売費及び一般管理費	272	58.0	339	53.3	+66	+24.5
営業損失 (△)	△134	-	△88	-	+46	-
経常損失 (△)	△149	-	△89	-	+59	-
四半期純損失 (△)	△177	-	△89	-	+87	-

- 中期経営方針（P.33参照）に基づき業績見直しを策定、通期黒字化予想であったが、足元の状況を鑑み、営業利益を見直し。前年比では大幅改善
- 来期以降の業績予想においては、当Q4より黒字化の見通しが立つため、中期経営計画の取り下げをせず、来期通期での黒字化を目指す

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

- 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：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

科目 (金額：百万円)	2026/3期 通期 修正前		2026/3期 通期 修正後		修正前予想比		2025/3期 通期	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)	金額	構成比 (%)
売上高	970～ 1,050	100	1,050～ 1,100	100	+50～ +80	+4.8～ +8.2	691	100
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 (△)	5～10	-	△70～ △50	-	△55～ △80	-	△174	-
経常損失 (△)	-	-	-	-	-	-	△189	-
四半期純損失 (△)	-	-	-	-	-	-	△218	-

Discoveriez / Japan Spark導入実績

- 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



鈴与カーゴネット株式会社

Contact Center / BPO



Insurance

Media



株式会社 インシュアランス サービス



Retail / Restaurant

Others



▶ Discoveriez 受注 / 導入案件（一部）：ロイヤルカスタマー

【Discoveriez 移行】

- ・株式会社J-オイルミルズ 様
- ・王子ネピア株式会社 様

【導入後支援】 カスタマーサクセス

- ・石井食品株式会社 様
- ・株式会社壺番屋 様
- ・株式会社オートバックスセブン 様
- ・大手飲料メーカー 様
- ・グローブライド株式会社 様
- ・株式会社湖池屋 様
- ・日世株式会社 様
- ・PDRファーマ株式会社 様
- ・フジッコ株式会社 様
- ・マツダパーツ株式会社 様
- ・株式会社 ユニオントラスト 様（BIPROGY株式会社 様と協業）

【導入支援】 運用定着ご支援

- ・日本トータルテレマーケティング株式会社 様

▶ SRM Design Lab 導入支援案件（一部）：ロイヤルカスタマー

【SRM Design Lab】 CTI導入支援

- ・株式会社アンデルセン・パン生活文化研究所 様

【導入支援】 運用サポートご支援

- ・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

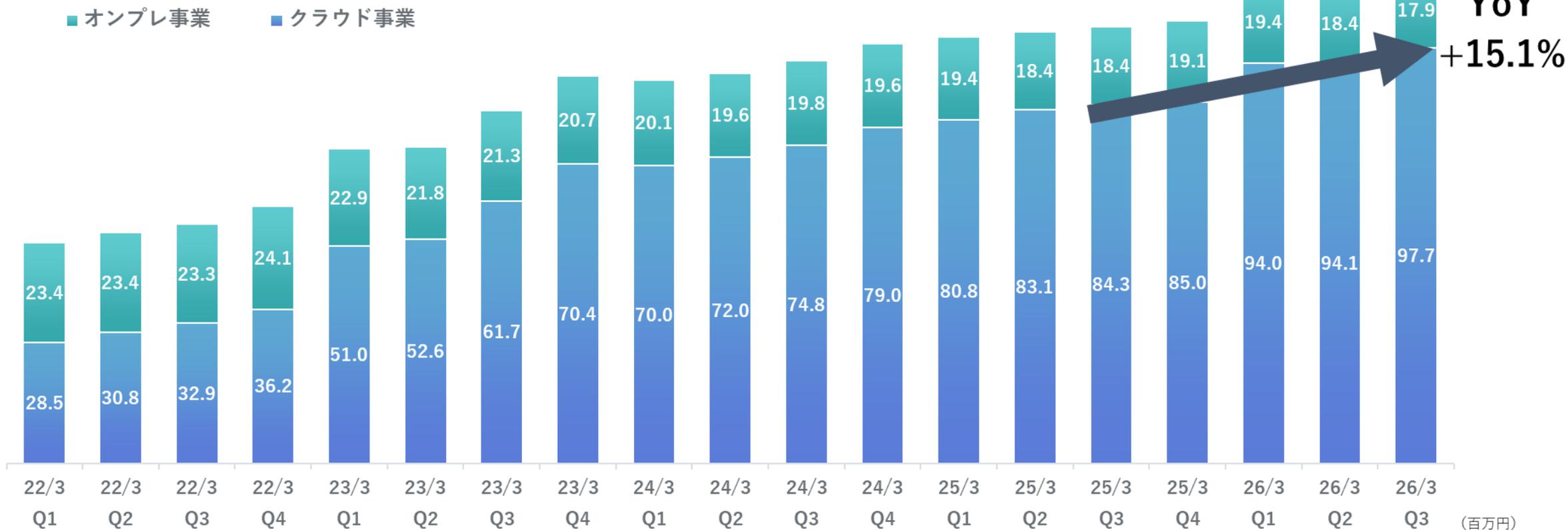
▶ JapanSpark 導入案件

【インバウンド支援&制作受託導入支援】

- ・医療AIプラットフォーム技術研究組合 様
- ・一般財団法人食品産業センター 様
- ・株式会社インフォキュービック・ジャパン様
- ・オタフクソース株式会社 様
- ・株式会社カッシーニ 様
- ・株式会社小田急エージェンシー 様
- ・BIPROGYチャレンジド株式会社 様
- ・フジッコ株式会社 様
- ・北海道味噌醤油工業協同組合

- Q3での納品案件の月額課金開始および月額料金のPrice Up施策により、クラウド累計MRRはYoY+15.1%と継続して成長
- Q4以降も月次ライセンス料がPrice Up含めて順調に積み上がり、ソフトウェア事業でのストック型への移行は、継続進行中
- Japan Sparkやその他事業においても、ストック型への移行を行っており、全事業においてストック売上が積み上がる予定

ストック売上の推移*



* 小数第2位を四捨五入

- 過去12か月平均の月次解約率は0.78%とKPI比でも低水準を維持しており、収益改善にも寄与
- 値上げやクラウド移行提案における一定の解約は継続発生しているが、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

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
- MRR着地予想についても、予測可能な状態につき追加

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・修正)
ストック売上 (百万円)	150	194	222	322	○ 374	○ 408	420~450 → 455~460
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 → 52~59%
(参考) MRR (百万円)	14	17	21	31	33	○ 34	39

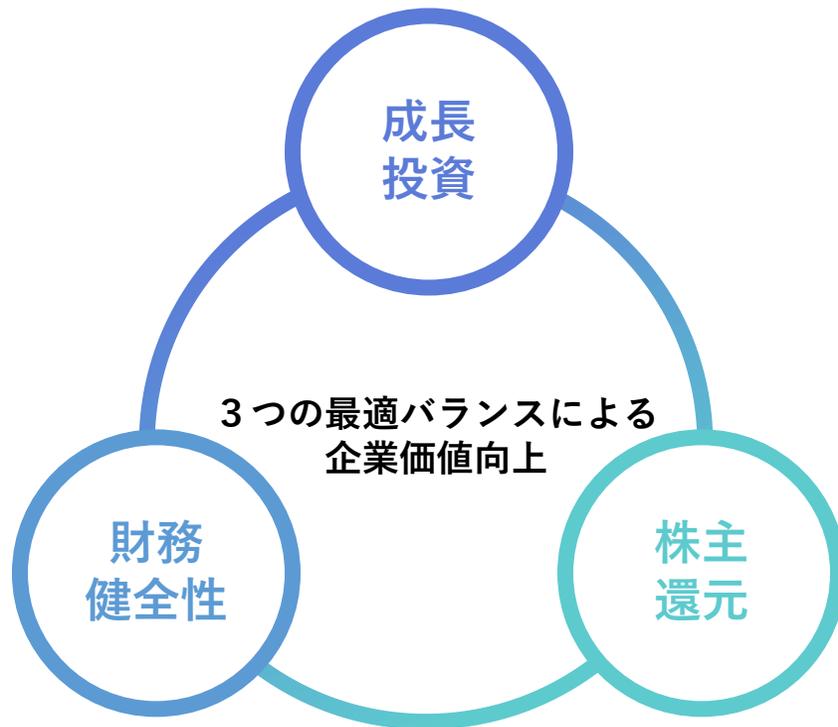
開示予想
数値
達成予定

開示予想
数値
達成予定

今回
開示

*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

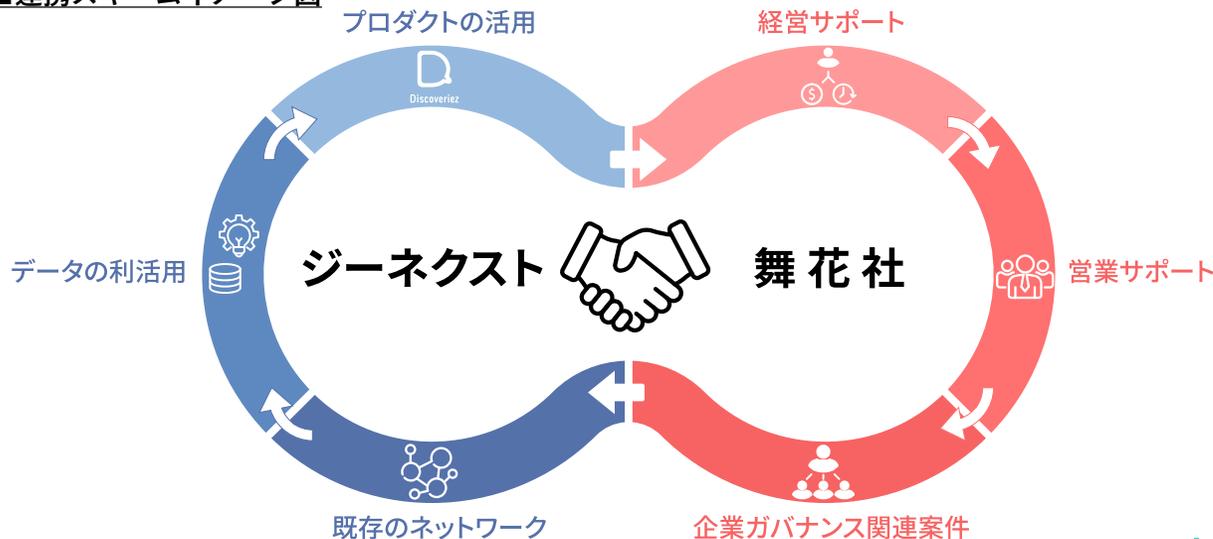
内容	状況
① 新規サービスに関するコンサルティング	進行、協業中
② 当社との親和性の高い業務提携先の紹介及び共同開拓	重点加速中
③ M&A案件の紹介、及びターゲットをリストアップした上での当社からの能動的なM&A提案活動に係る支援	進行中
④ 人材採用・人材強化に係る支援	進行中
⑤ IRに関するアドバイスの提供、IR支援、投資家の紹介	進行中

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

2025年11月7日
株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、ライブコマース支援サービス“VoX Live”

全国の“ふるさと”を応援！地域の魅力を再発見する新番組
『いいもの・美味しいもの お取り寄せ天国』制作決定！

～元フジテレビアナウンサー寺田理恵子さん、
元ABS秋田放送アナウンサー幸坂理加さんが出演～

VoX Liveは、長年テレビショッピング等で培われた販売ノウハウを、SNS時代の共感型購買体験へ転用する試みであり、弊社が掲げる「声を集約する装置=VoX (Voice of X)」の実業展開として位置づけています。

番組概要について

地域に根ざした“いいもの・美味しいもの”を全国に届ける応援番組『いいもの・美味しいもの お取り寄せ天国』の制作を開始いたしました。本番組は、ふるさと納税の返礼品としても人気の逸品や、生産者の想いを通じて日本各地の魅力を再発見する、ふるさと応援ドキュメントです。TikTok Shopとの連動企画も予定しております。

VoX Live

【番組概要】

番組名：いいもの・美味しいもの お取り寄せ天国

放送/配信：2025年冬予定

制作：G-NEXT VoX Live

2025年11月14日
株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、「ふるさと納税 - 未来創造AWARD 2025」に協力企業として参画

～地域課題解決と地方創生に向けた「声（VoX）の力」を活かした共創を推進～

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、一般社団法人ふるさと未来創造コンソーシアム（所在地：東京都武蔵野市、代表理事：野田憲史）が主催する「ふるさと納税 - 未来創造AWARD 2025」（開催日：2025年11月20日（木）、会場：ベルサール新宿グランド）に、協力企業として参画することをお知らせいたします。テレビショッピングとTikTok Shopを連動させた新たな縦型ライブコマースプロジェクト「VoX Live（ボックスライブ）」の活動の一環としての取り組みとなります。VoX Liveは、長年テレビショッピング等で培われた販売ノウハウを、SNS時代の共感型購買体験へ転用する試みであり、弊社が掲げる「声を集約する装置=VoX (Voice of X)」の実業展開として位置づけています。



「ふるさと納税 - 未来創造AWARD 2025」について

「ふるさと納税 - 未来創造AWARD」は、寄付者が本来抱く“地域を応援したい”という想いを可視化し、返礼品ではなく“使い道”に焦点をあてた全国規模の表彰イベントです。全国の自治体や地域関係者が一堂に会し、地域課題の解決や地方創生への優れた取り組みを共有することで、寄付者への新たな選択肢を示すとともに、持続可能な地域社会の発展を目指しています。2025年の開催では、「子供・学び推進賞」「地域未来づくり賞」「健康と暮らし支援賞」「交流・にぎわい創出賞」「心と備えのまちづくり賞」など、地域の個性と創意を称える各部門表彰が予定されています。

2025年12月5日
株式会社ジーネクスト

ジーネクスト、アルメニアの教育機関TUMO・Armathとの連携・ 交流を加速

～11月末に両者へ表敬訪問・視察を実施、日本とアルメニアの教育分野における新たな協力体制を
推進～

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、2025年11月25日に、アルメニア発・国際的に高く評価される「TUMOセン
ター」を、また11月27日に、同じくアルメニア発のSTEAM教育機関「Armath」をそれぞれ訪問
し、意見交換と視察を行いました。

<TUMOセンター>



<Armath>



背景と目的

近年、国際社会においてデジタル人材育成やSTEAM教育（科学・技術・工学・芸術・数学）の重
要性が高まる中、当社は海外の先進教育機関との連携を通じて、日本国内における次世代人材育成
および国際協力の新たな道を探求しております。

その一環として、2025年11月25日に、アルメニア発・国際的に高く評価される「TUMOセンター」
および11月27日に、同じくアルメニア発のSTEAM教育機関「Armath」をそれぞれ訪問し、意見交
換と視察を行いました。

2025年12月19日
株式会社ジーネクスト

VoX Liveの番組『いいもの・美味しいもの お取り寄せ天国』がBS11 等で放送決定

～TikTok Shopと連動した新たなライブコマース番組を2026年1月末より放送開始～

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、当社が展開するライブコマース支援サービス「VoX Live（ボックスライブ）」
において制作を進めてまいりました、地域の魅力を発信する応援番組『いいもの・美味しいもの お取
り寄せ天国』が、BS11にて放送されることが決定しましたので、お知らせいたします。
本番組は、テレビとSNS・ECを融合させた新たなライブコマース番組として、TikTok Shopとの連
動企画を実施予定であり、2026年1月末より放送開始します。



1. エグゼクティブサマリー（決算ハイライト）
2. 2026年3月期 第3四半期連結業績、通期業績見通し
3. 株式会社アールデバイスとの資本業務提携について
4. 中期経営方針（サマリー）
5. 事業／サービス概要
6. Appendix

会社名	株式会社アールデバイス R-Device.inc
本社所在地	〒347-0013 埼玉県加須市北篠崎388-1
代表者	代表取締役 久保 英之
設立年月日	平成12年7月7日
資本金	9,800万円
決算月	11月
事業内容	B2C向け事業：EC事業（ECサイト『アールデバイス』の運営） B2B向け事業：ITAD事業、オンサイトサポート事業
株主	三浦 尋一（90%）、株式会社ジーネクスト（10%）

B2B向け事業



☑ ITAD(IT Asset Disposition)事業

ITADは、IT資産を適正処分することを意味し、企業や自治体、学校等で使用されなくなったパソコンやサーバーなどのIT資産を個人情報などのデータを安全に消去し、部材を再利用・リサイクルして資源の価値を回収するサービスを展開しております。
オフィスの引き揚げや再販売等にも対応しております。

☑ システム開発、保守事業

Webページ制作やEC差異と運営、物流コンサルティング等の開発、コンサルティングからネットワーク構築や保守、メーカー保守(EOSL:End of ServiceLife)を迎えたプリンター製品の第三者保守会社として保守サービス(故障時の部品交換や修理等)、データ移行などのサービスもご提供しております。

B2C向け事業

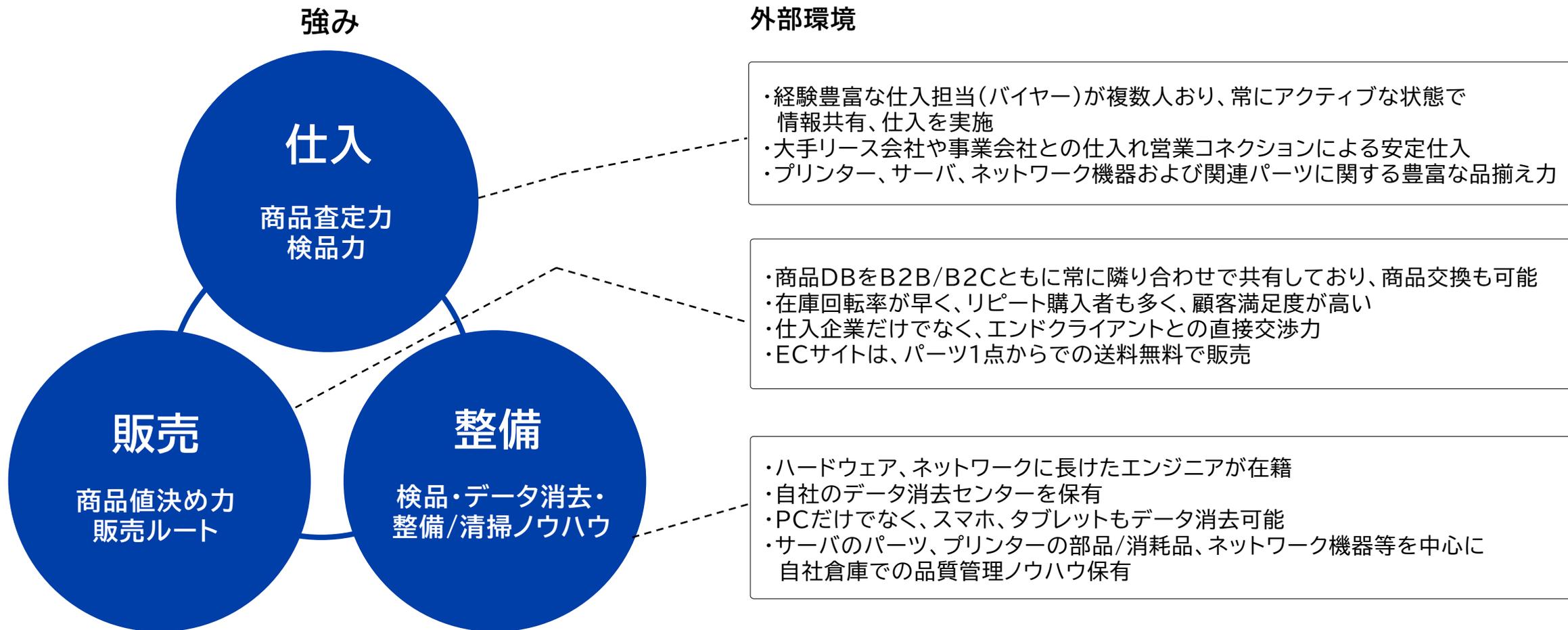
☑ EC事業

中古のプリンター、サーバー、通信機器、PCパーツ類などを自社倉庫管理にて約2万点の品揃えを誇るECサイトを運営しております。

<販売チャネル>

- ・自社サイト(本店)・楽天市場店・Amazon店・メルカリショップ
- ・オークションストア(Yahoo!オークション)

大手リース会社や企業・自治体と直接仕入取引を行い、エンドクライアントへ販売するB2B向け事業と、圧倒的な即納在庫をバックに、一貫した仕入・整備・販売まで行うB2C向け事業を展開。安定基盤構築と非連続な成長の2側面での事業を成長させ、当社コンセプトである「世界のパーツセンター」を目指します。





ITAD事業をはじめとするB2B事業を中心に、当社(アールデバイス社)全体の売上と収益を牽引していきます。直近は、windows11の完全移行および文教案件を中心に拡大を目指しております。

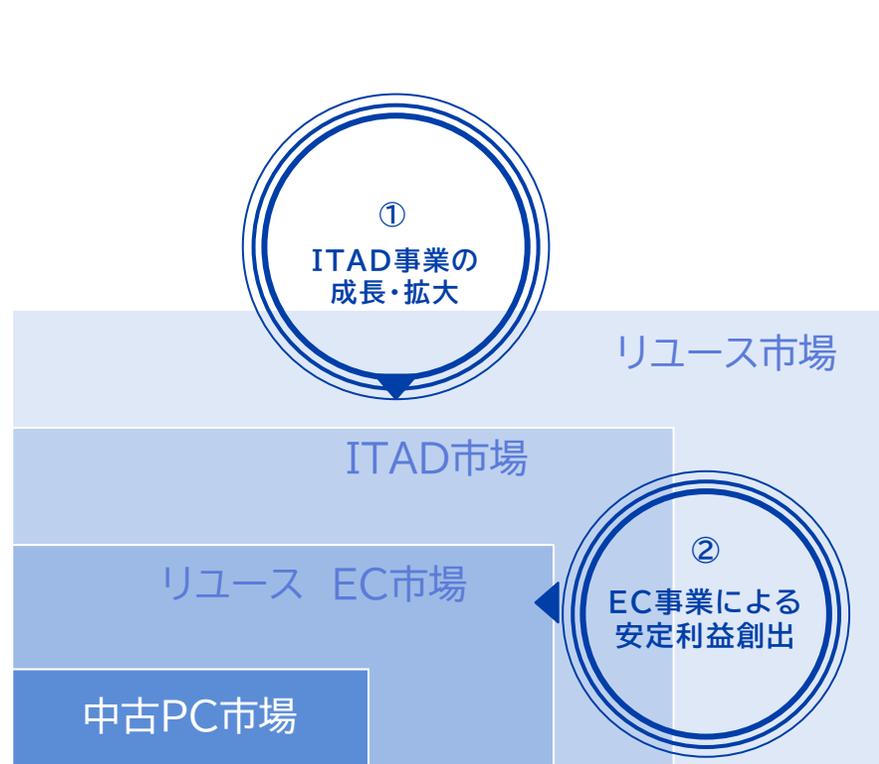


B2B、B2Cに関わらず、ご注文は1点から大口ロットまで 幅広いラインナップで対応しております。仕入から自社管理、販売までを一貫して行うことで、安定収益を創出いたします。



加速するAIデータセンターのサーバ設計・コンサルティングから、サーバラックやGPU等の仕入れ販売の一気通貫の対応を行います。

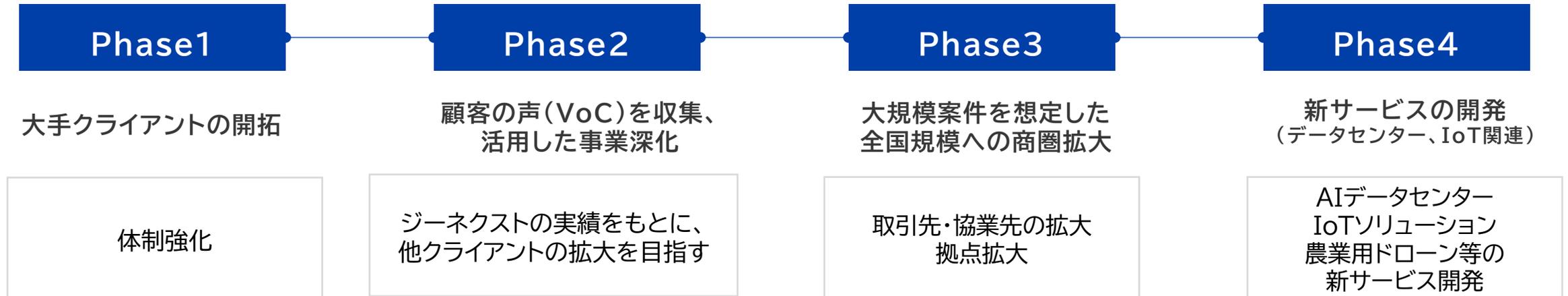
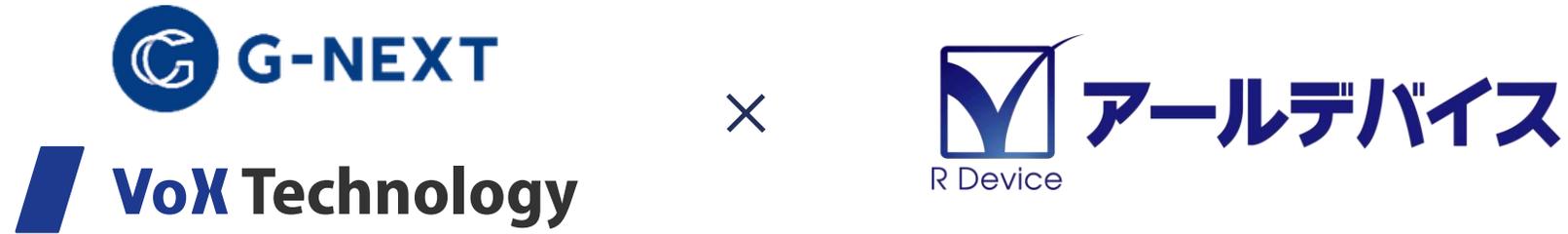
ジーネクスト、VoXテクノロジーとの連携で、特に「ITAD市場」と「リユース EC市場」を獲得、市場深化。
B2B事業は、大手企業、地方自治体をターゲットとし、BPOソリューション含めて獲得を目指し、
B2C事業は、貴社と顧客データの分析等を行い、人員確保とマーケティング強化をし、更なる顧客獲得を目指す。
新規事業は、GPU等のリースアップなどの将来的な再販に備え、AIデータセンター関連を強化。



現時点でのターゲット市場(メイン)



強化市場(サブ)



当社のシナジー効果

- ・ハードウェア事業としての成長スピード強化
- ・VoX(ステークホルダーの声)を中心としたサーキュラーエコノミー市場への参入、拡大
- ・既存のクライアントへの囲い込み(アップセル/クロスセル)
- ・上場会社としてのリユース市場への参入、社会的信用の拡大

1. エグゼクティブサマリー（決算ハイライト）
2. 2026年3月期 第3四半期連結業績、通期業績見通し
3. 株式会社アールデバイスとの資本業務提携について
4. 中期経営方針（サマリー）
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

- 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）
アールデバイスとの資本業務提携（2026/1/14付）

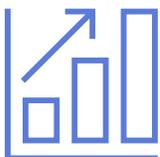
ストック売上比率54.1%/成長率YoY13.1%成長、解約率0.78%

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。

VoX Liveサービス開始記念オリジナルギフトセットへ変更（2026/2/13付）

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 ^{※1} 2,112百万円	時価総額 ^{※2} 7,000百万円以上

目標達成に向けた施策については、
P.41を参照ください

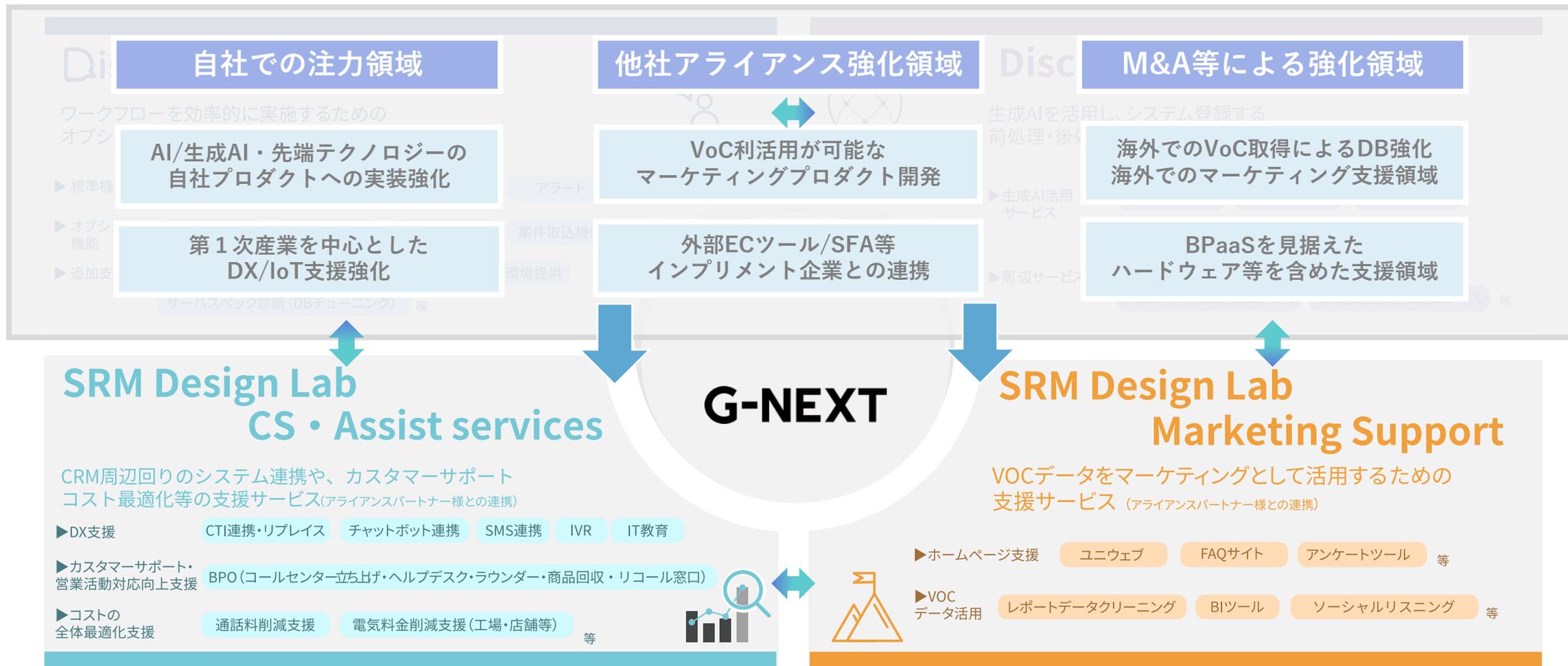
中期経営方針/戦略

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、VoX Technology）：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。

- 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



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

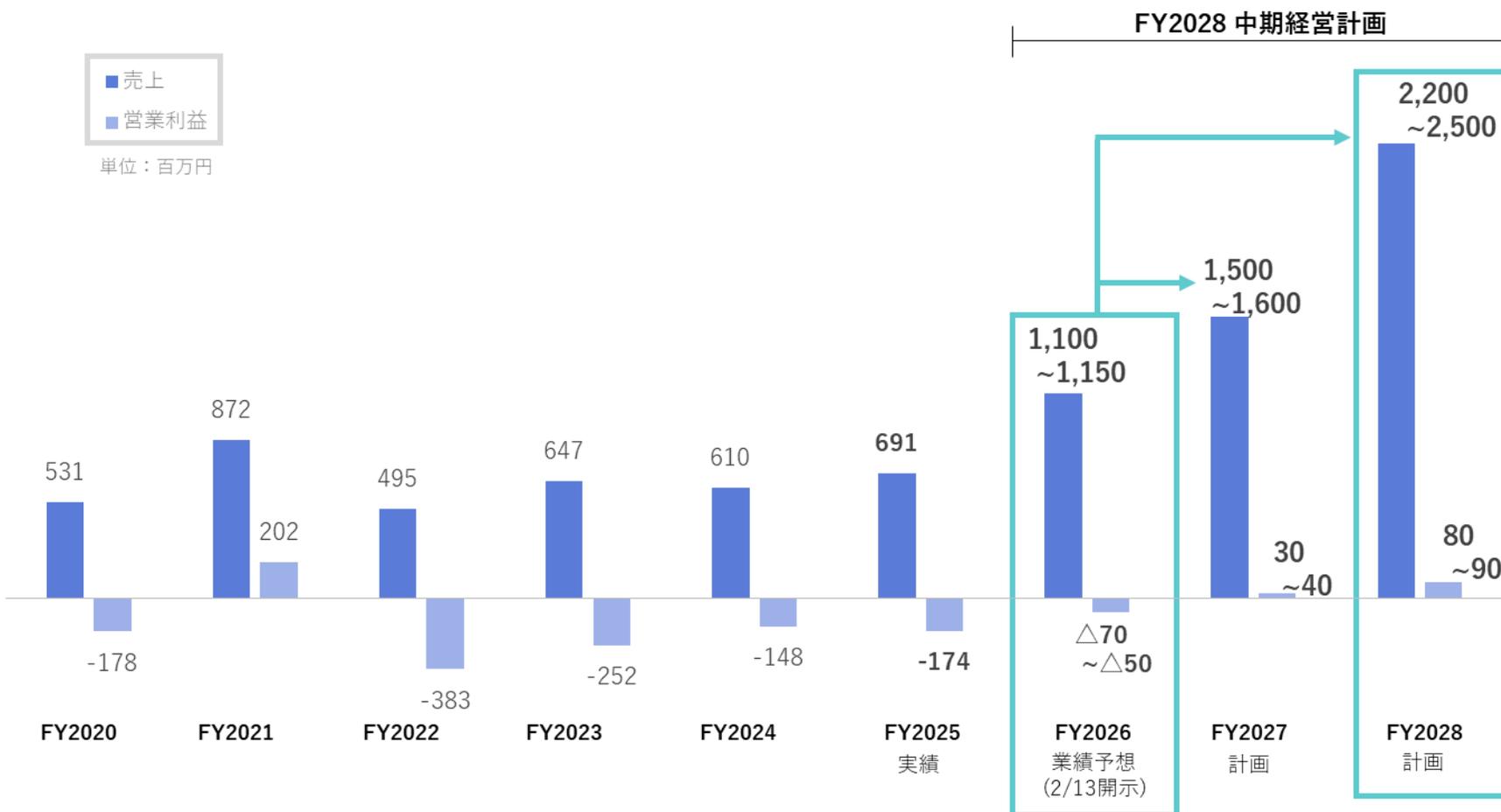
40%以上月額顧客単価（平均）**100**万円/月以上

解約率

0.8%未満

新中期経営計画（FY26～FY28）業績目標

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%**

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。

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

※2/13業績予想更新

	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 →565~580	4~8 →△60	710~748	18~23	890~970	43~44
成長事業	370~400 →485~520	1~2 →△10~10	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 →1,050~1,100	5~10 →△70~△50	1,500~1,600	30~40	2,200~2,500	80~90

* 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。

施策別凡例：短期・中長期・事業投資/M&A

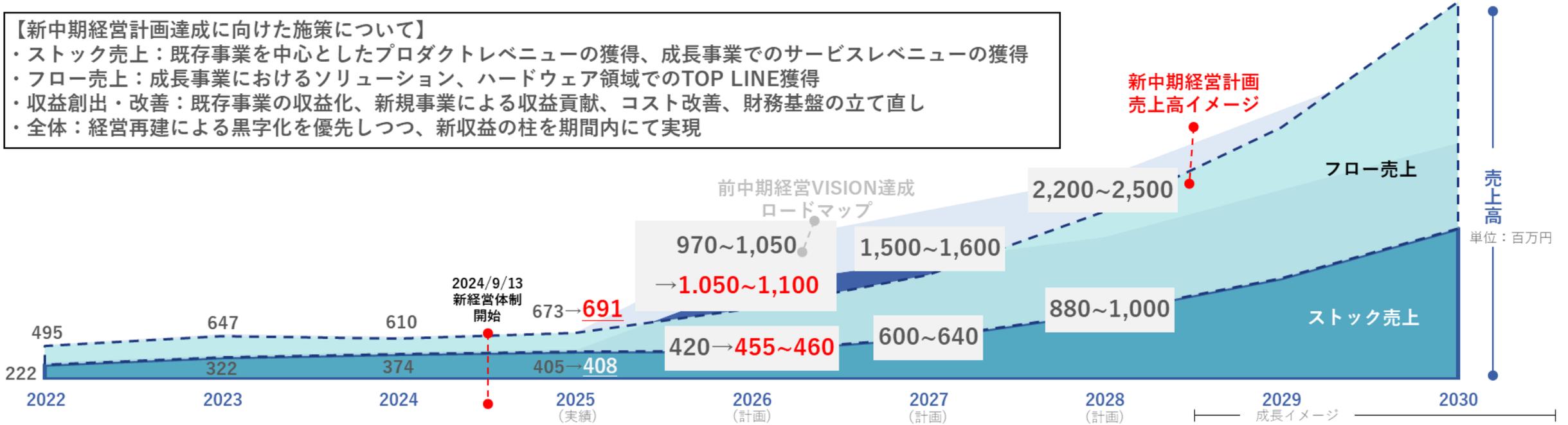
【各事業別施策】

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

04. 中期経営方針（サマリー）
新中期経営計画売上高拡大イメージ

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



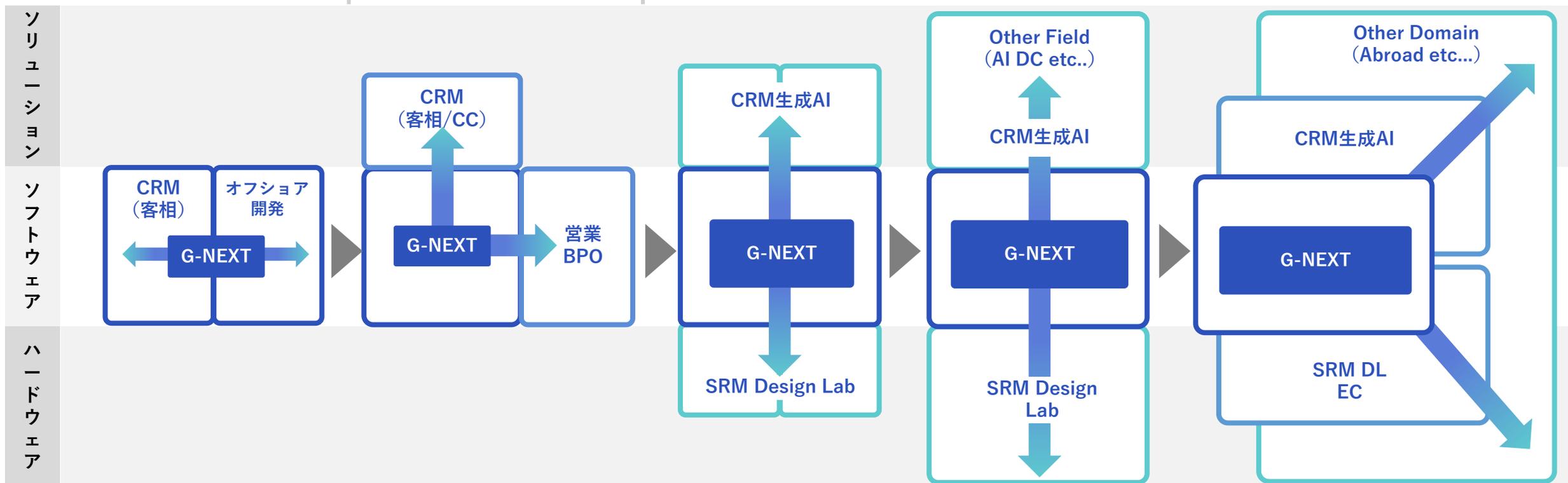
	「フェーズ1」FY22- 利用シーン拡大	「フェーズ2」FY26- システム・情報の分断を多方面で解決	「フェーズ3」FY27- データ活用、プラットフォーム化	凡例 (結果、施策)
△目標▽	<ul style="list-style-type: none"> 安定利益の創出（黒字化） 顧客対応領域以外の新市場拡大 アライアンス拡張（販売/導入支援） 	<ul style="list-style-type: none"> 収益拡大による企業価値向上 新規事業創出 事業提携、M&Aの模索 	<ul style="list-style-type: none"> ITプラットフォームへの成長 AI/データサイエンスへの活用 マーケットプレイス化（web3.0） 	<p>結果、継続施策</p>
△施策・状況▽	<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 に寄与 	<ul style="list-style-type: none"> フロー売上に寄与 ストック売上に寄与 	<p>フロー売上 寄与施策</p> <p>ストック売上 寄与施策</p>
	<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"> 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の拡張 	<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 	
	<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/継続強化中 ストック売上に寄与/強化中 	<ul style="list-style-type: none"> フロー売上に寄与 ストック売上に寄与 	

- 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

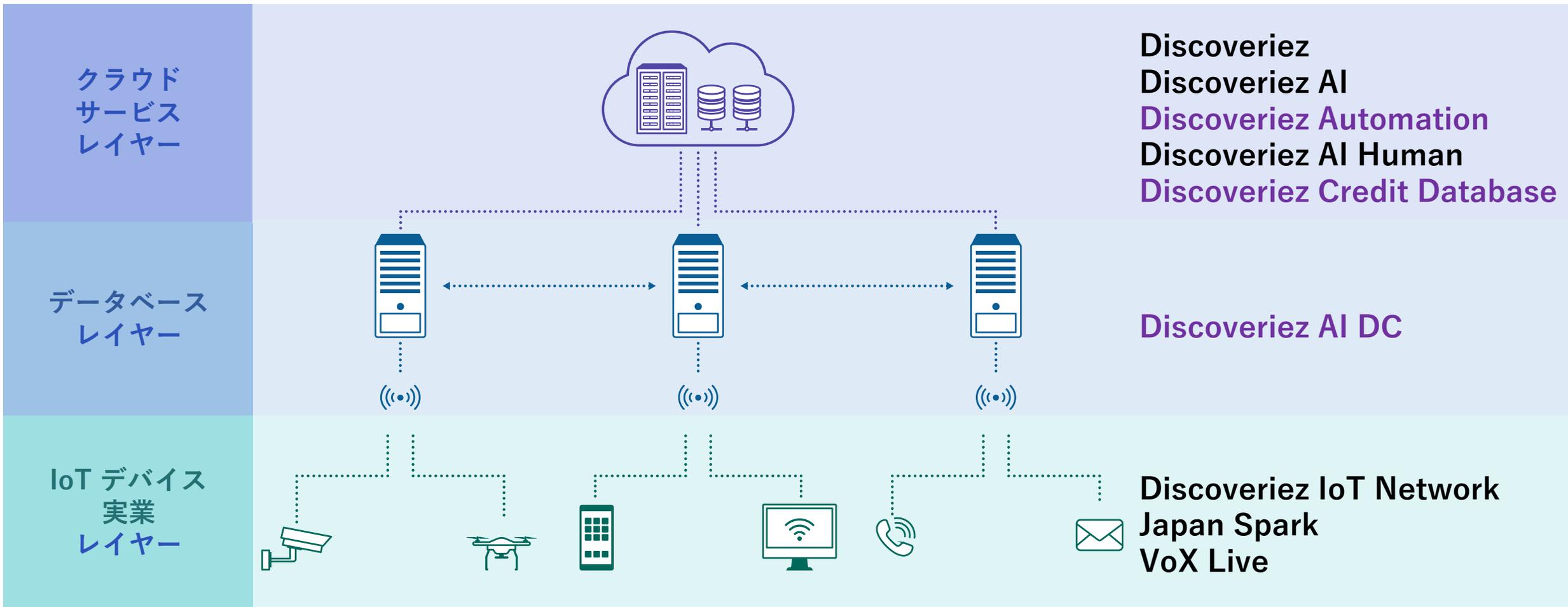
<Business Development Image>

Discoveriez AI (本格販売開始)
Discoveriez Automation (仮)
Discoveriez AI Human (本格販売開始)
Discoveriez AI DC (Data Center)
Discoveriez IoT Network
Discoveriez Credit Database (仮)
Japan Spark
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



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（決算ハイライト）
2. 2026年3月期 第3四半期連結業績、通期業績見通し
3. 株式会社アールデバイスとの資本業務提携について
4. 中期経営方針（サマリー）
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

ガバナンス（取締役・監査役）体制

- 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

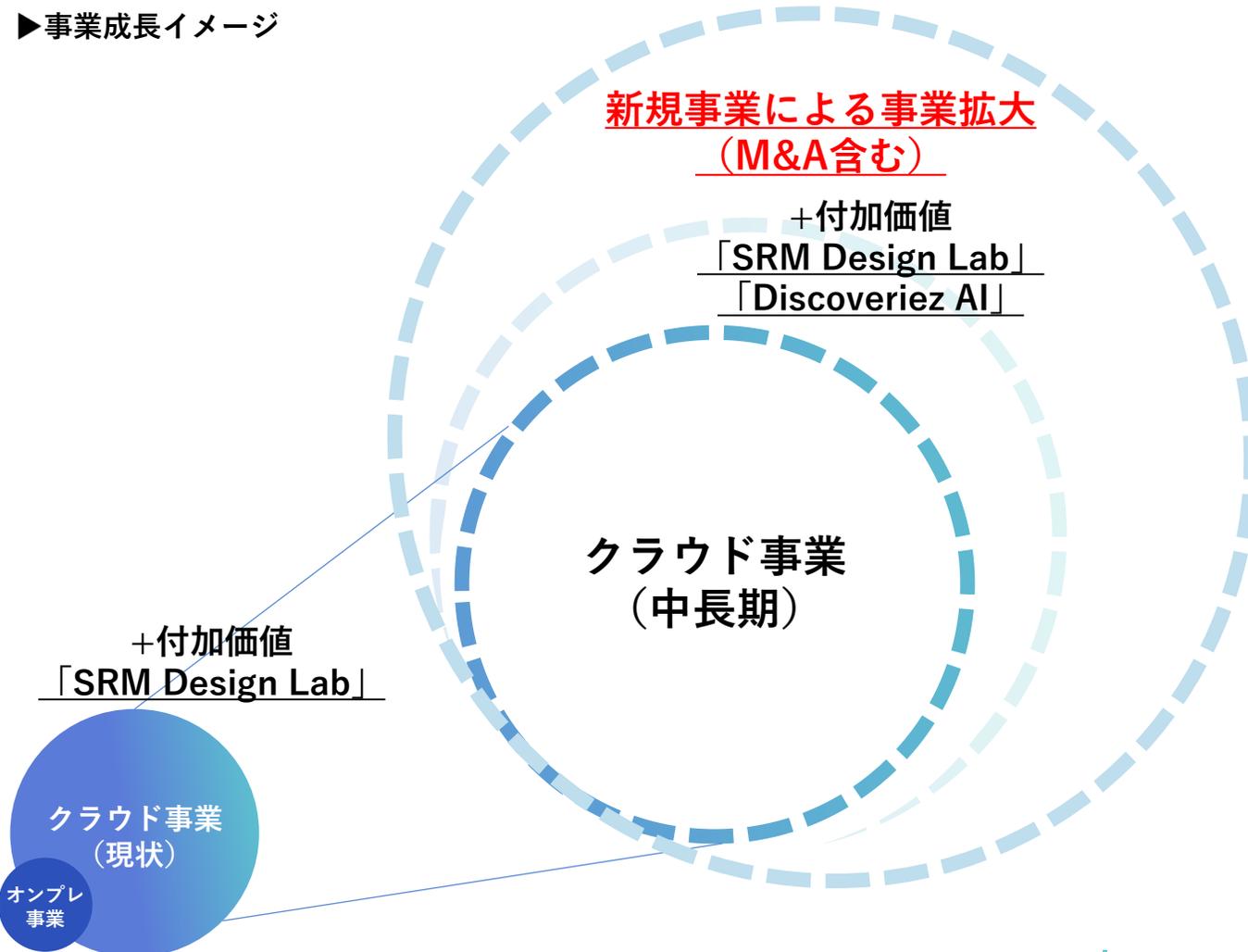
監査役（非常勤）

江本 卓也

Takuya Emoto

- 「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

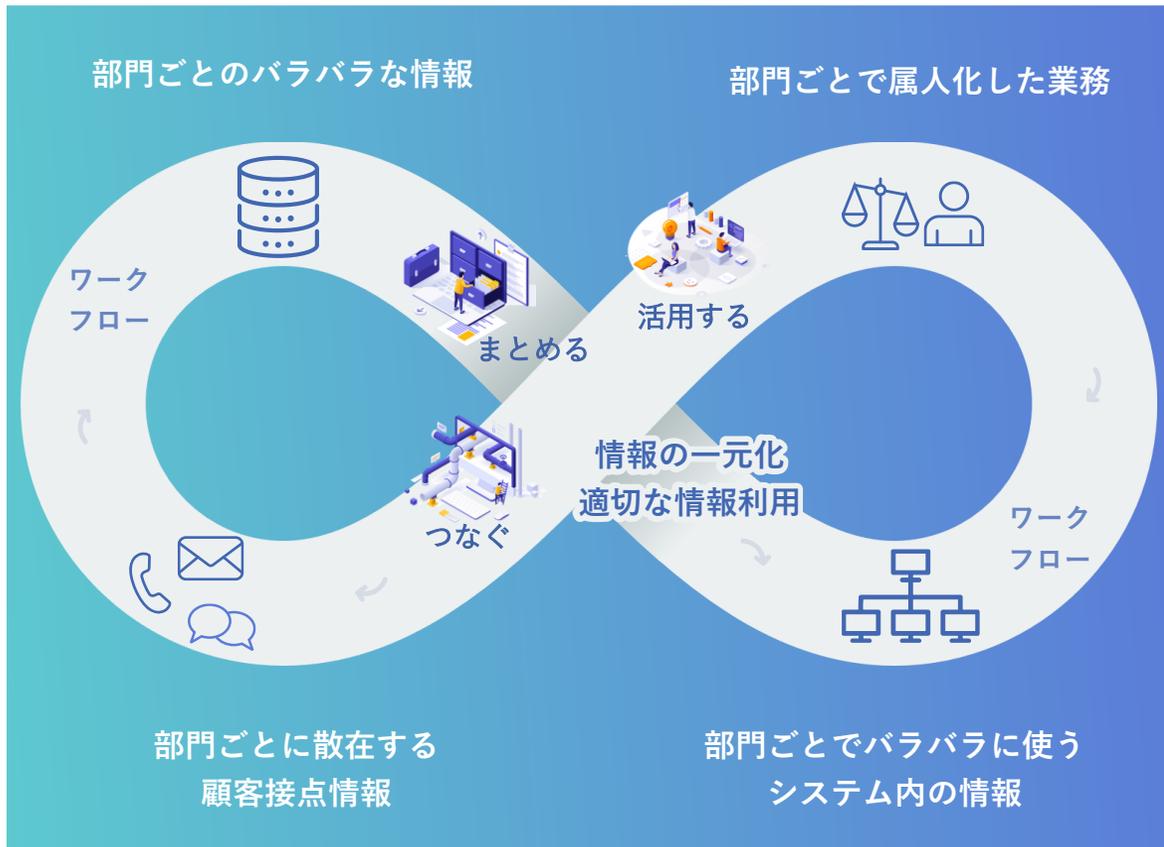
- ・ステークホルダーDXプラットフォーム「Discoveriez」
- ・生成AI活用支援プラットフォーム「Discoveriez AI」
- ・顧客価値共創型プロジェクト「SRM Design Lab」
- ・顧客情報与信管理サービス「Discoveriez Credit Database (仮)」

▶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

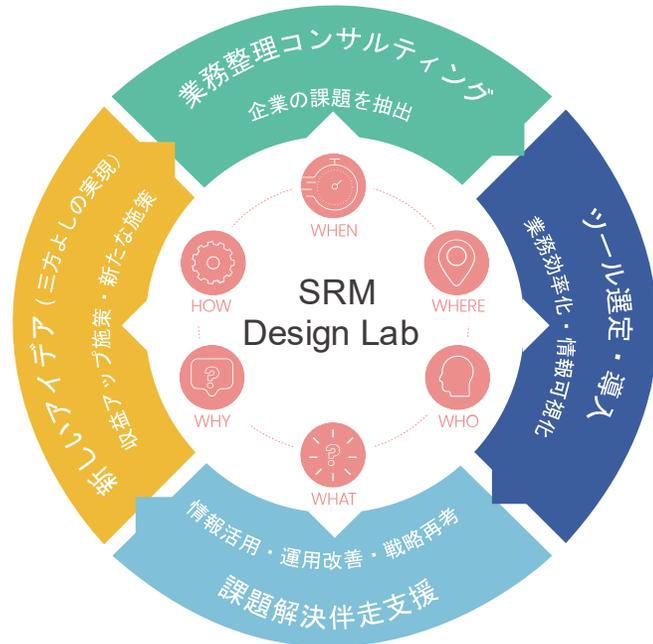
売上
UP!

- 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

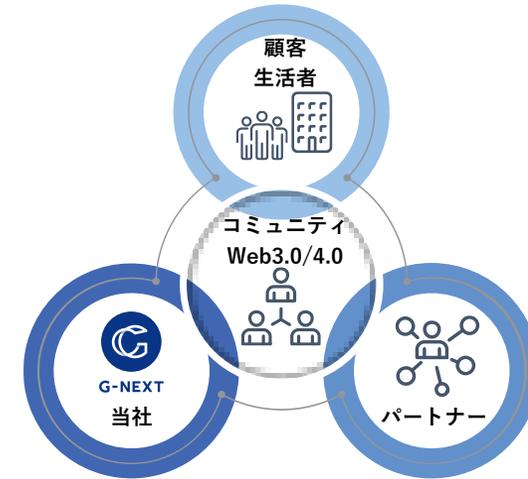


- ステークホルダーと顧客価値(カスタマーバリュー)の創造につなげる共創型の取り組み「SRM Design Lab」

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



【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

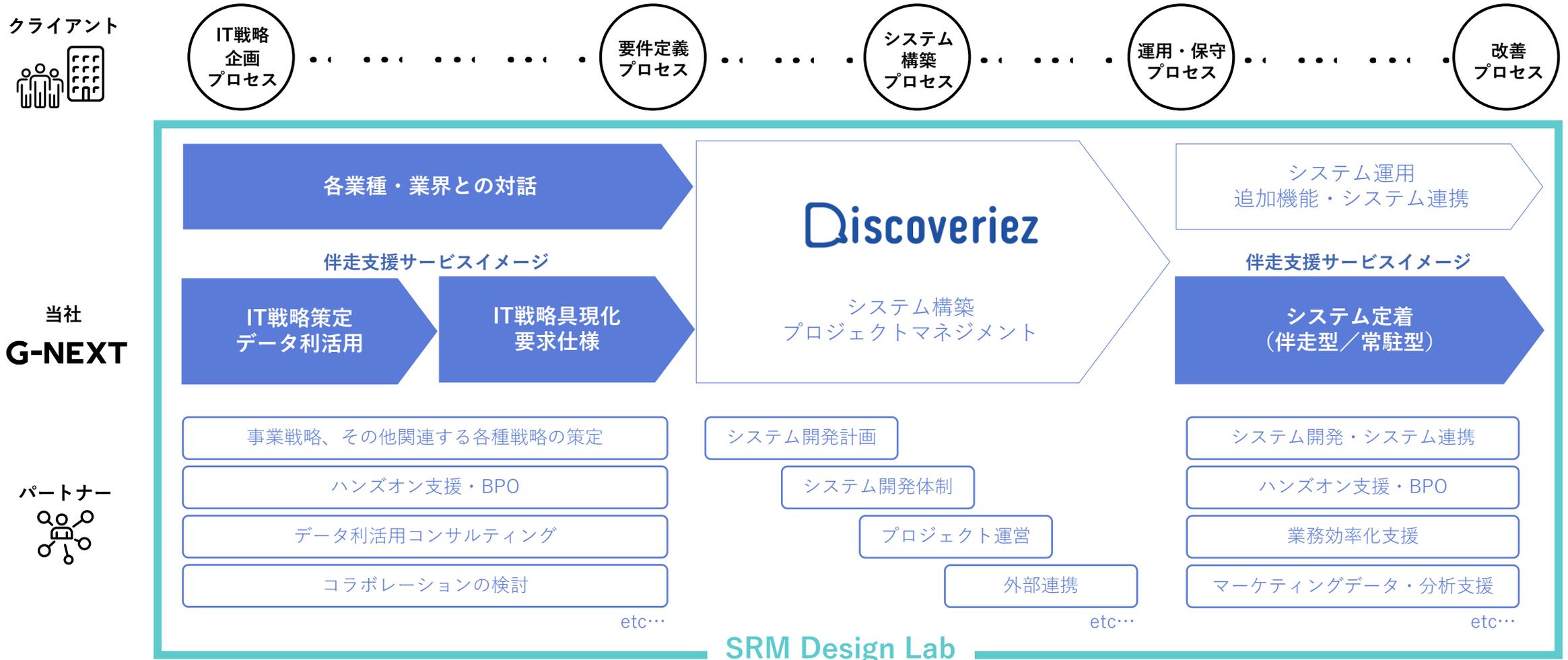
顧客対応の課題や生活者の声の収集に関する情報発信・共有の場の創出

・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を公表後、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」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



※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



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

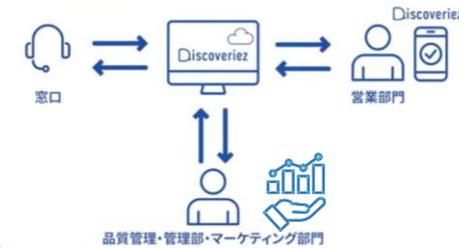


今ある他システム情報と連携し
必要な情報を簡単に検索

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

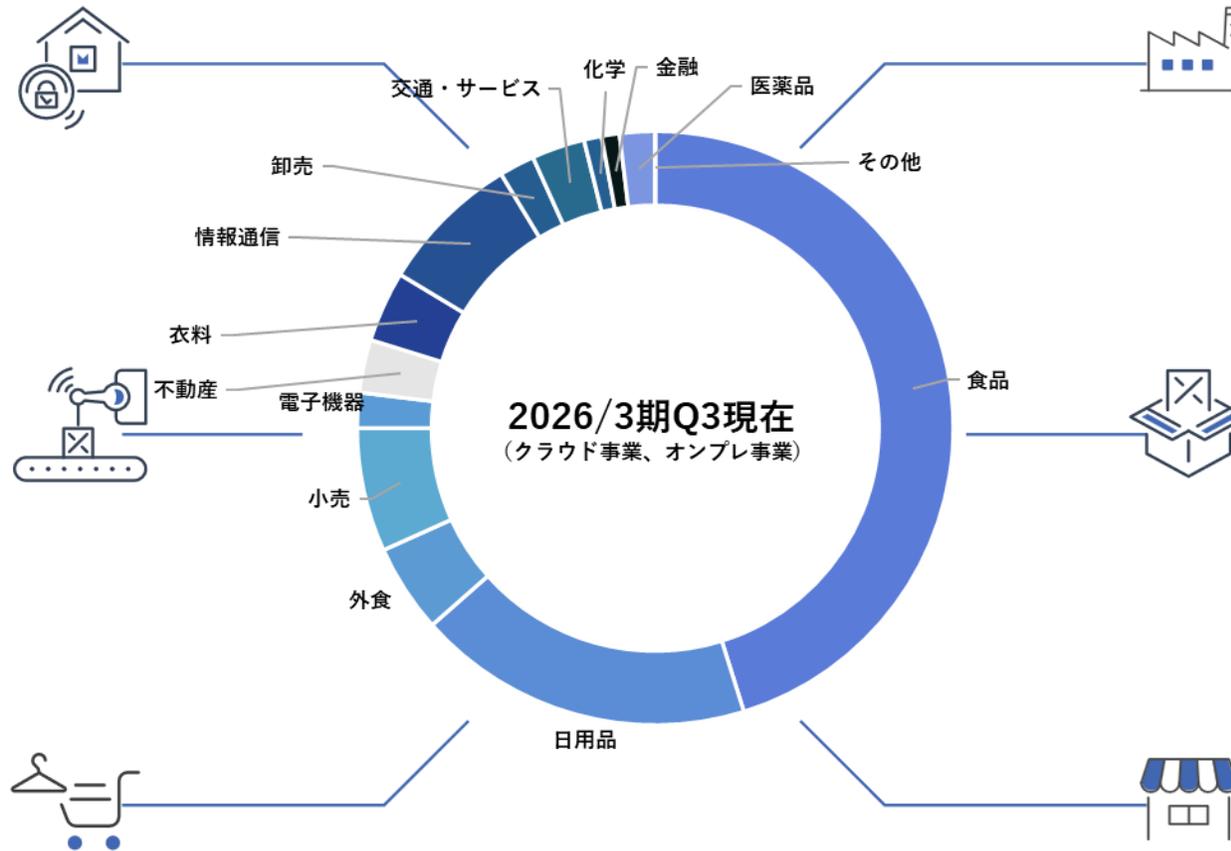
顧客からの問い合わせ情報を、営業担当者がスマートフォンで確認し、アップセル・クロスセルに迅速につなげる情報として活用。

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

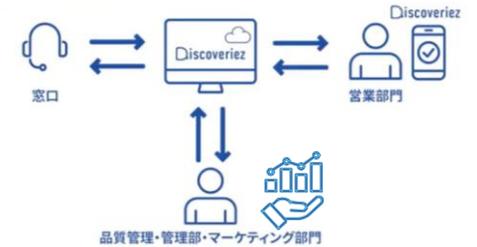


今ある他システム情報と連携し必要な情報を簡単に検索



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



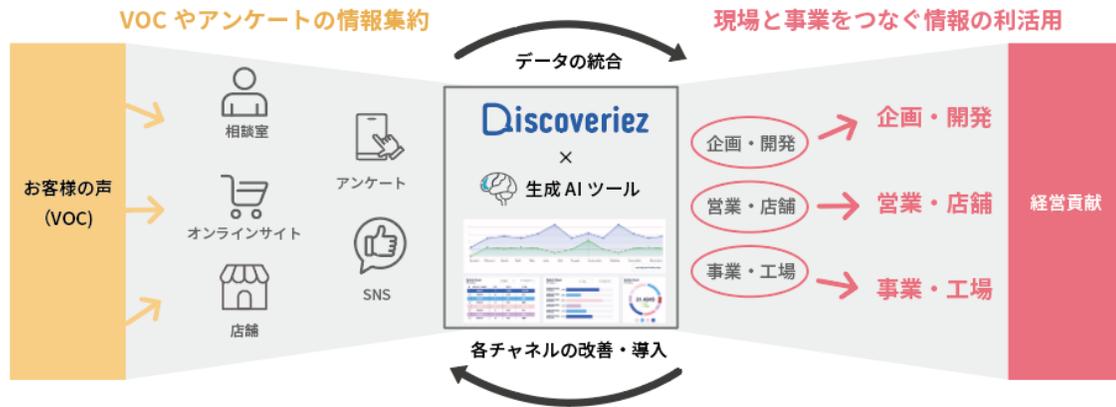
自動アラートによりインシデントや対応漏れを検知



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

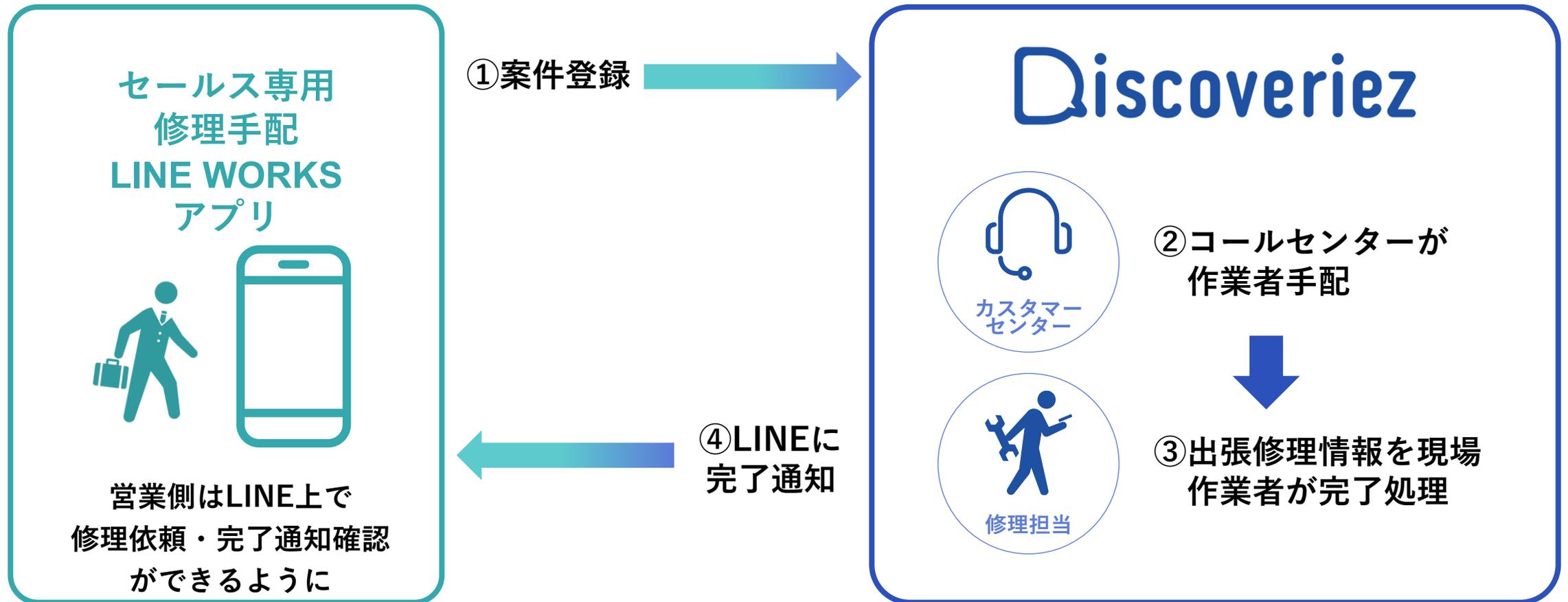
VOCを軸としたシステム構築の第一弾の施策として2024年7月より段階的に「Discoveriez」の導入を開始。

- 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

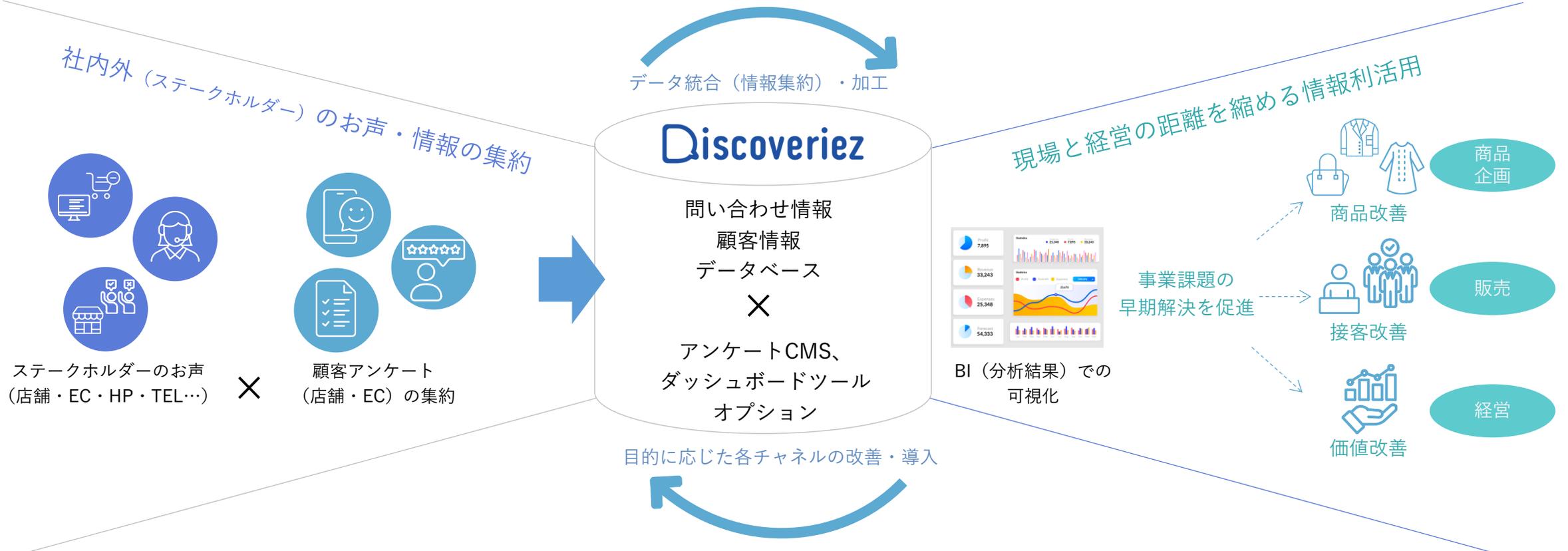
コールセンター、修理担当者、営業のワークフローをつなぎ、
修理対応における業務効率化、収益化に貢献



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

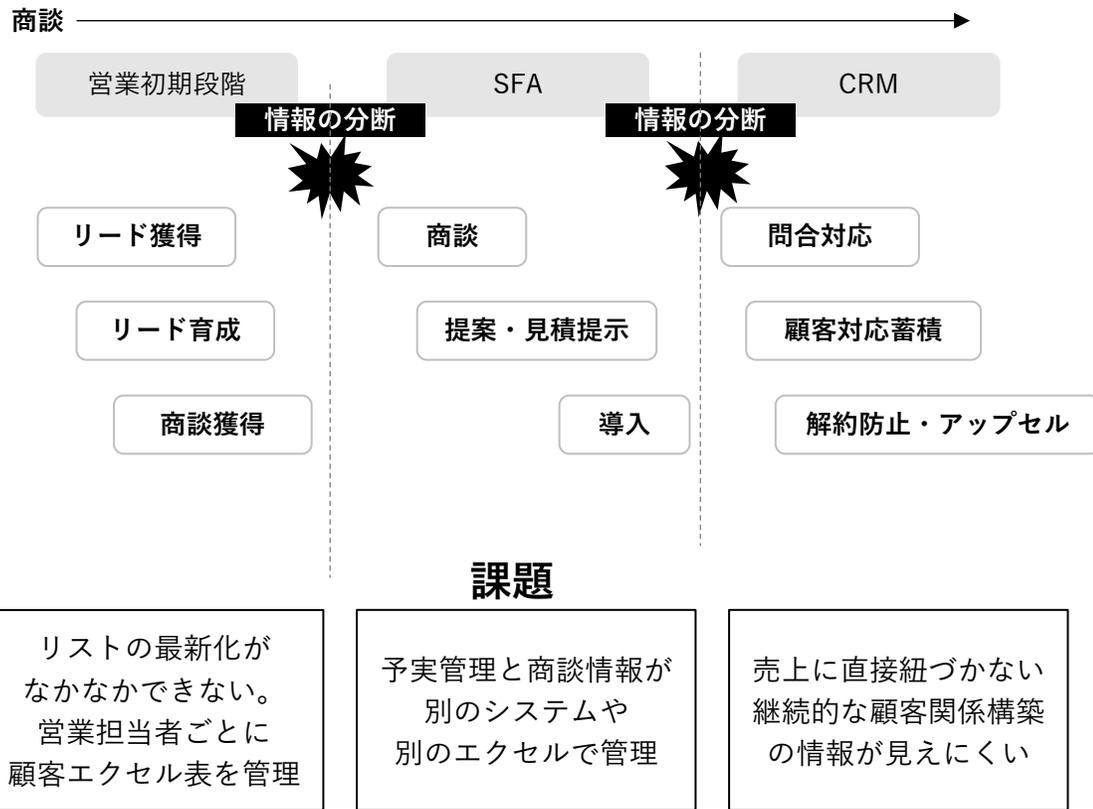
<提供イメージ>



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

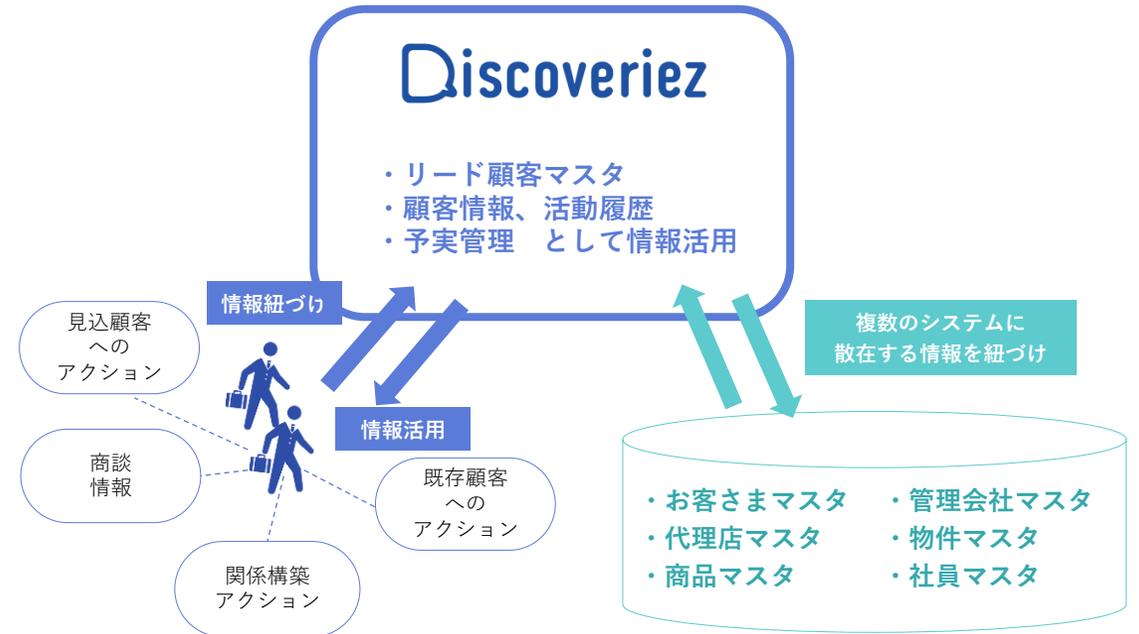
営業ツールが部分最適化されており、複数サービスの横並びでの他の営業担当者の活動履歴が取得しにくい



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。

1. エグゼクティブサマリー（決算ハイライト）
2. 2026年3月期 第3四半期連結業績、通期業績見通し
3. 中期経営方針（サマリー）
4. 事業／サービス概要
5. 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)

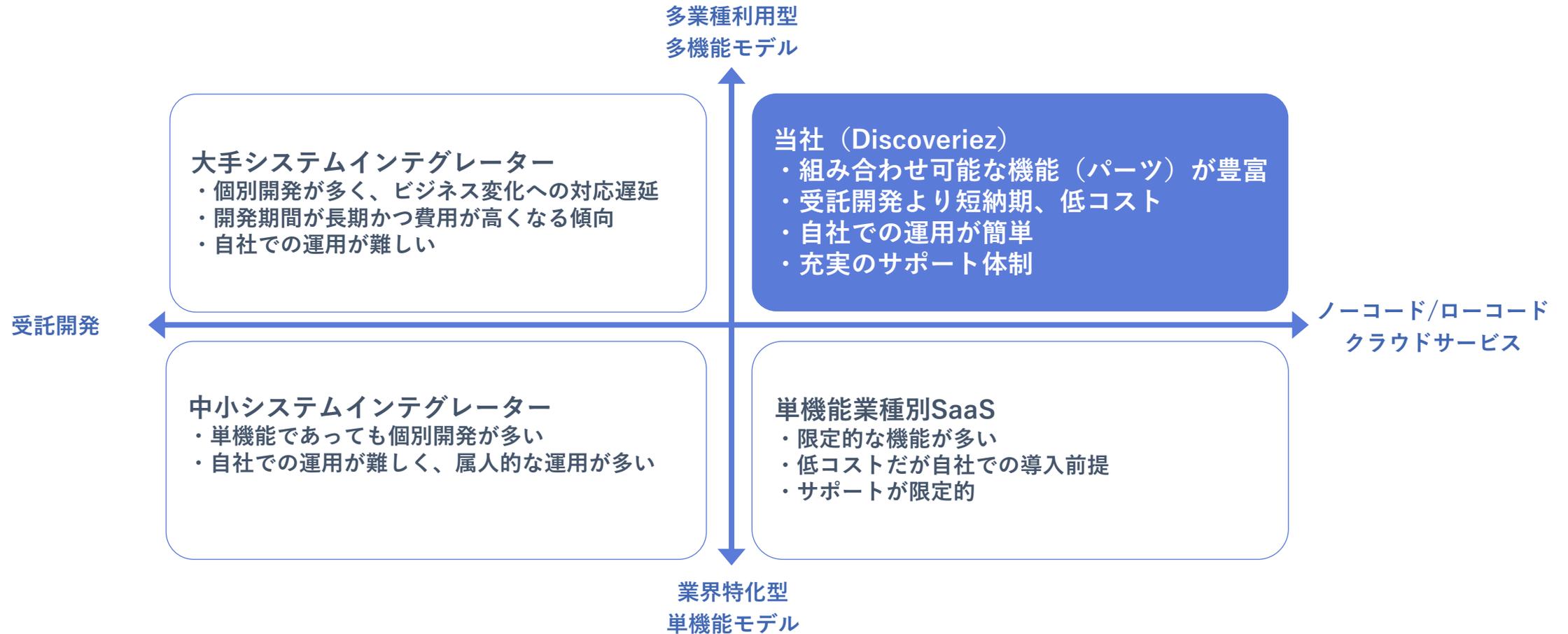
*2 株式会社富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」(2024/11/15 発刊)

*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

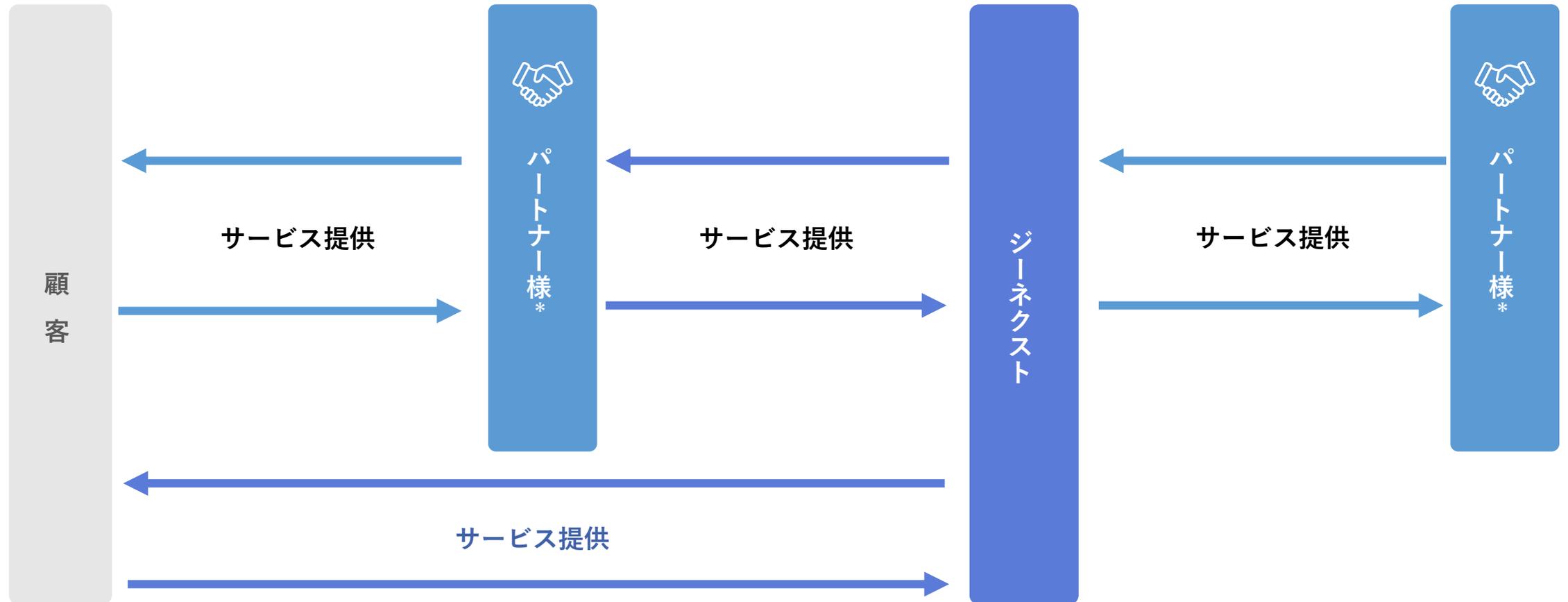


- 初期費用の導入支援と月額ライセンス料のシンプルな価格体系
- オプション機能はご利用途中でも契約可能なため、導入ハードルが低い点も特徴



*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。

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