



2024年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社ジェクシート (証券コード：3719)

2024年11月14日



1. 2024年12月期 第3四半期決算概要
2. 各事業の主要トピック
3. 持続的成長に向けた成長戦略
4. APPENDIX

2024年12月期 第3四半期決算概要

1. 2024年12月期 第3四半期決算概要 – 業績ハイライト –



- 売上高は754.5百万円(前年同期比+157.7%)、営業利益は32.6百万円(前年同期は△15.3百万円)、経常利益は31.6百万円(前年同期は△14.8百万円)。
- 全事業ともに順調に推移し、期初計画を大きく上回った。利益率向上を意識した経営が功を奏し、営業利益・経常利益・純利益も前年同期より大幅に改善。

単位：百万円

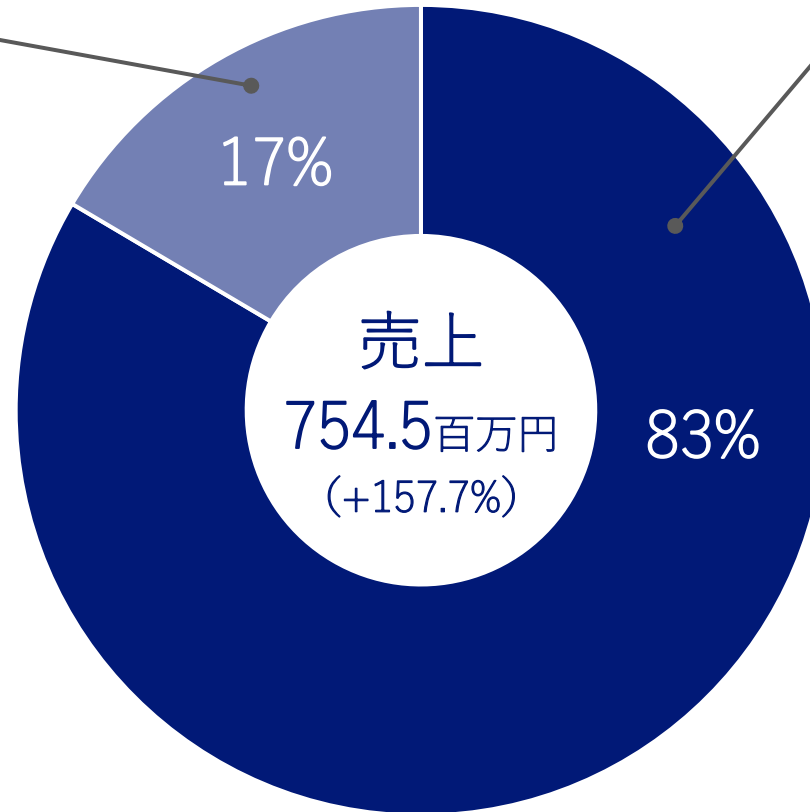
	2023年12月期 第3四半期累計	2024年12月期 第3四半期累計	増減率	2024年12月期 業績予想	進捗率
売上高	289.0	754.5	+157.7%	1,350	55.9%
営業利益	△15.3	32.6	—	88	37.0%
経常利益	△14.8	31.6	—	88	35.9%
純利益	△85.9	44.8	—	45	99.6%

- 両事業とともに順調に成長し、安定利益創出事業に
- 既存事業領域に隣接した事業領域への事業拡大を進め積極的に資本・業務提携やM&Aを進める

売上構成比

デジタルサイネージ事業

- 売上高 126.9百万円
- 台湾の大手LEDメーカーと提携し、アドトラックによる広告提案件数が順調に増加



ITコンサルティング事業

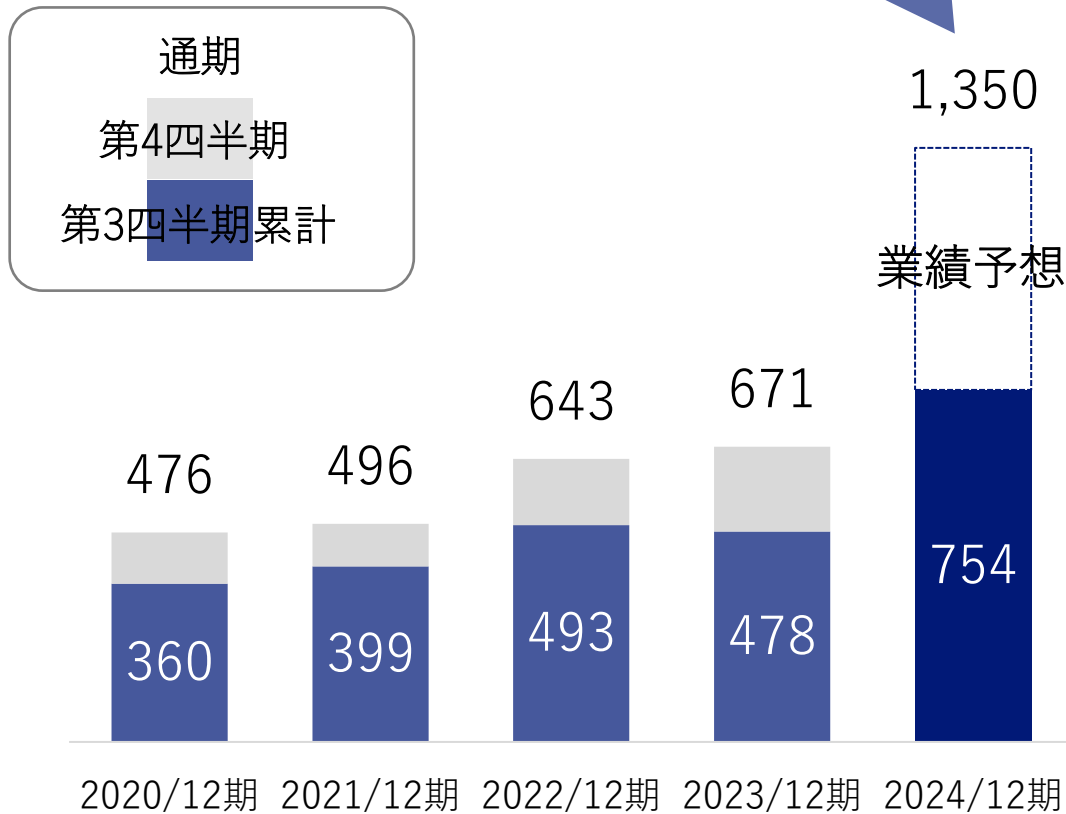
- 売上高 627.6百万円
- NetSuiteの導入支援に関連する新規受注、及びJD Edwardsに関連する大型案件等が順調に推移

1. 2024年12月期 第3四半期決算概要 - 業績推移 -

- 過去最高の売上高・営業利益を達成
- 売上高進捗率55.9%、営業利益進捗率37.0%の水準

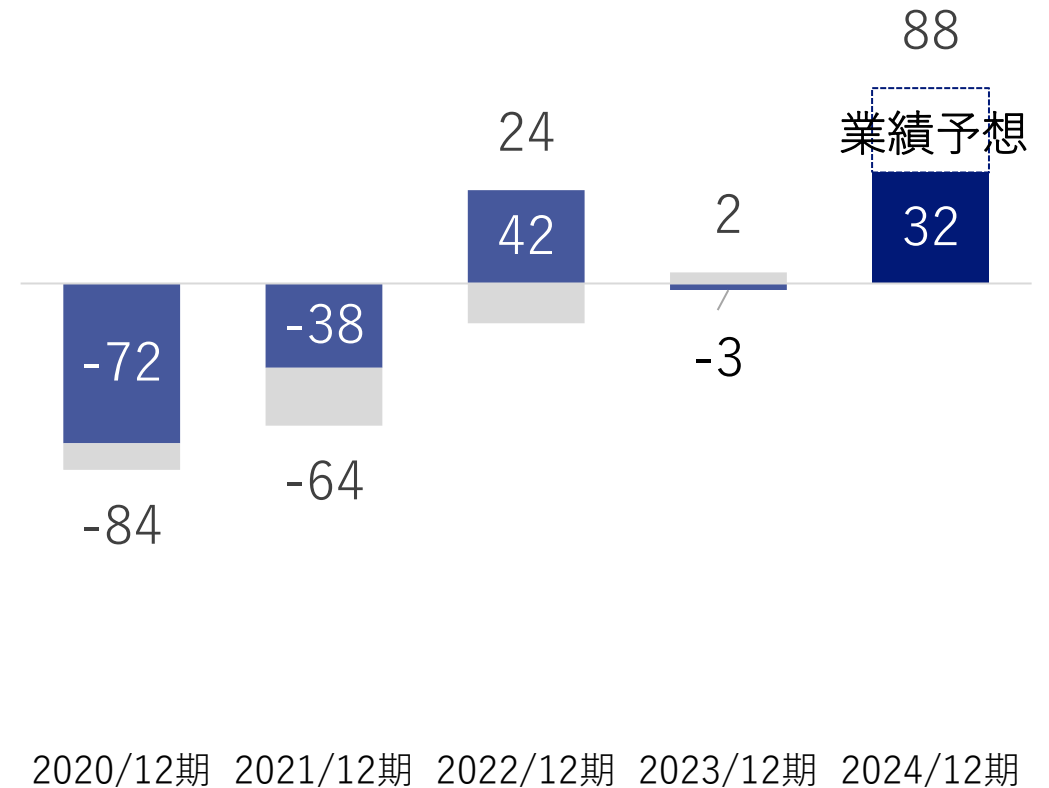
売上高

進捗率55.9%



営業利益

進捗率37.0%



各事業の主要トピック

- AI需要拡大のため、提案体制を大幅に拡大予定
- 既存事業領域拡大・新規事業領域進出に向け、資本提携やM&Aを積極検討

ERPコンサルティング

- オラクル社のJD Edwards及びNetSuiteに関連する案件を中心に推移
- NetSuiteの需要拡大のため、本部を設立し、人員を2.5倍に拡大
- 他のERP製品への展開を加速するため、受注を促進中

AI・DX領域

- 需要が増加する一方、提案体制の構築に遅れ
- 中でもAI需要が大幅に拡大しているため、外注リソース確保によるソリューション提供を開始
- 今後は社内人員体制を強化予定

M&A・新規事業

- EV事業：CHAdeMO協議会の正会員に登録済、国内急速充電器の事業者への販売活動開始
- BPO事業：BPO事業会社と提携協業し、プロジェクトをスタート
- その他：M&A交渉を積極推進

- LEDビジョンやデジタルサイネージの販売・レンタル・設置工事・コンテンツ制作・運用管理・保守まで最適なソリューションをワンストップで提供
- 第2四半期よりLED看板設置とアドトラックによる広告がスタートし、順調に提案件数が増加

LED VISION

高品質・低価格を実現。

LEDビジョンやデジタルサイネージの販売、レンタル、設置工事、コンテンツ制作、運用管理、保守まで最適なソリューションをワンストップで提供します。

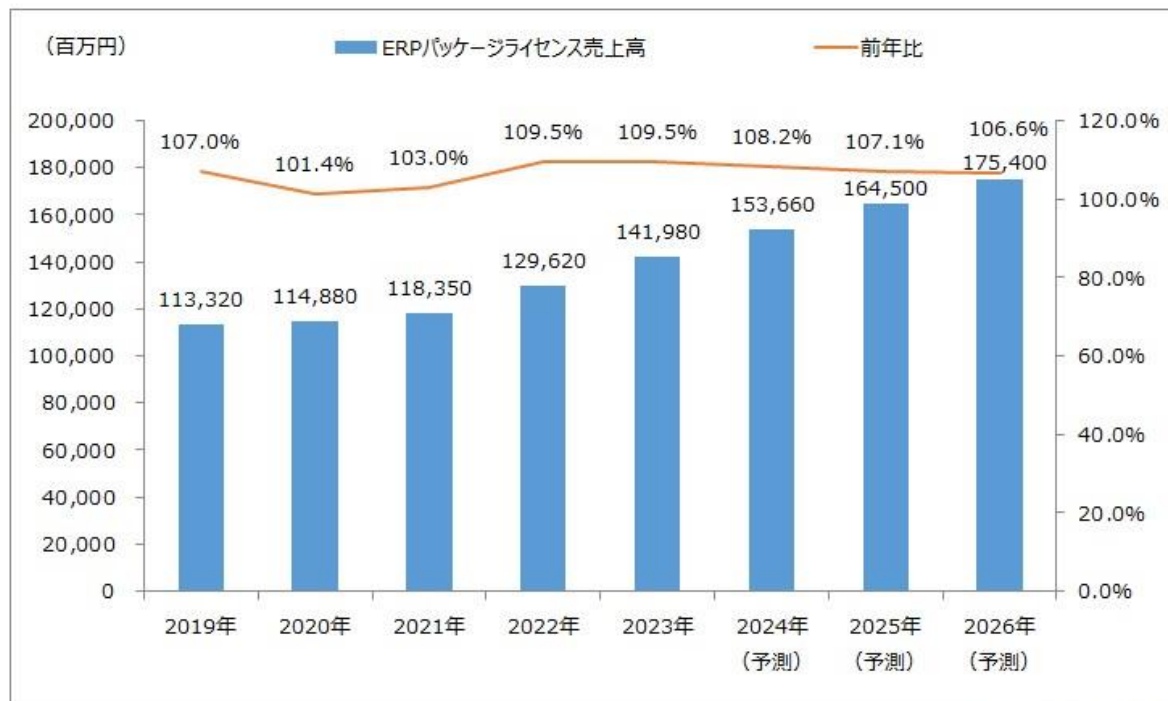


持続的成長に向けた成長戦略

● 急成長市場で優位性のあるポジション獲得を実現する

ITコンサルティング事業

ERP市場はDX投資やレガシーシステムからのリプレイスの追い風を受け堅調に成長



矢野経済研究所調べ

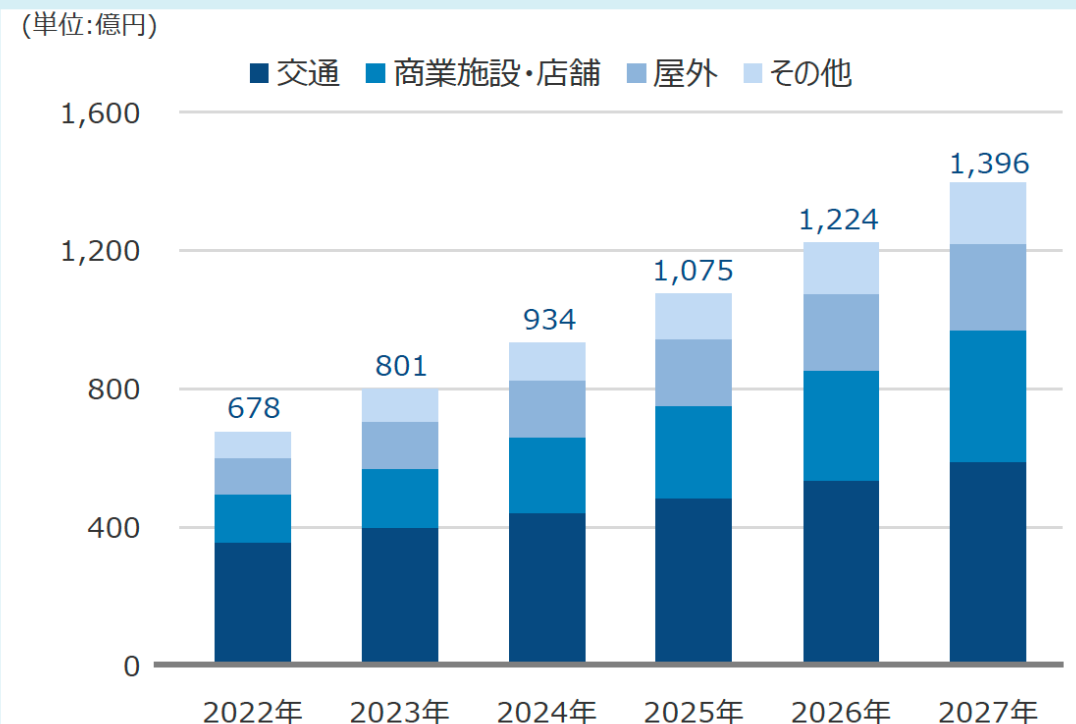
注1. ERPパッケージベンダーのライセンス売上高（クラウドのサブスクリプション売上高を含む）をエンドユーザ渡し価格ベースで算出

注2. 2024年以降予測値

デジタルサイネージ事業

2027年のデジタルサイネージ広告市場規模は2023年比の174%増、1,396億円に

「デジタルサイネージ広告市場規模推定」



- 両事業において強力なグローバルパートナーと提携

ITコンサルティング 事業

ORACLE

データベース管理、クラウドサービスのグローバル企業（米国）
24年以上に渡り日本オラクル株式会社の認定パートナー。
サービスは「NetSuite」、「JD Edwards」導入支援、保守・運用支援中。
国内拠点アライアンスパートナー7社中、最上位の位置づけ。

cornerstone

人材管理および学習管理システム提供のグローバル企業（米国）

デジタルサイネージ 事業

HARVATEK

LEDランプの台湾最大手企業（台湾上場）

INNOLUX 群創光電

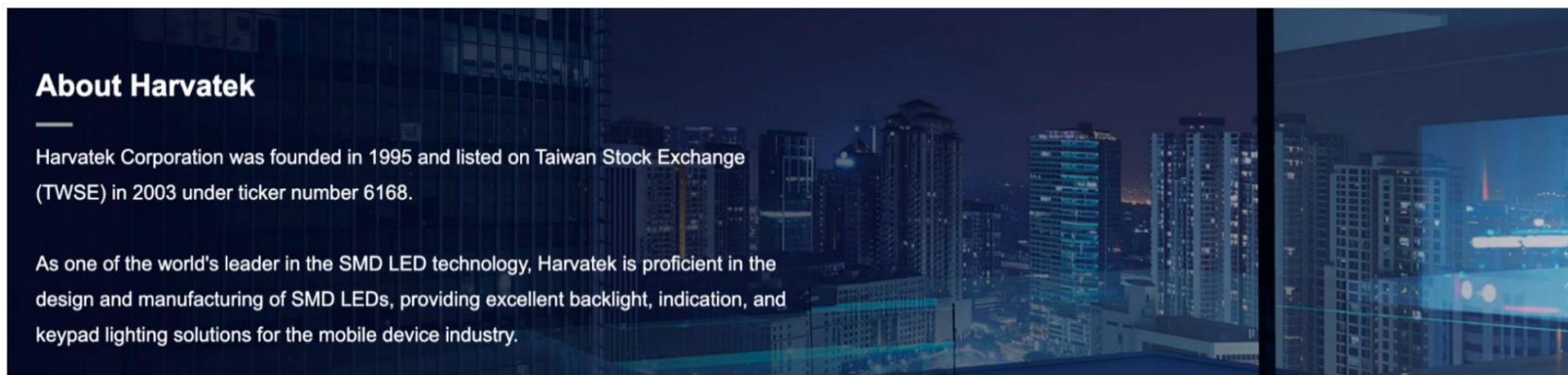
液晶ディスプレイ台湾大手企業（台湾上場）

- デジタルサイネージ事業においては世界最先端プロダクトを有する台湾メーカーHarvatek Corporationと独占販売権取得を伴う業務提携。

About Harvatek

Harvatek Corporation was founded in 1995 and listed on Taiwan Stock Exchange (TWSE) in 2003 under ticker number 6168.

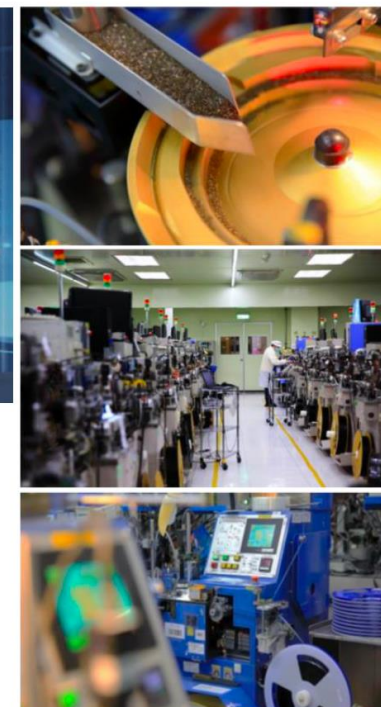
As one of the world's leader in the SMD LED technology, Harvatek is proficient in the design and manufacturing of SMD LEDs, providing excellent backlight, indication, and keypad lighting solutions for the mobile device industry.



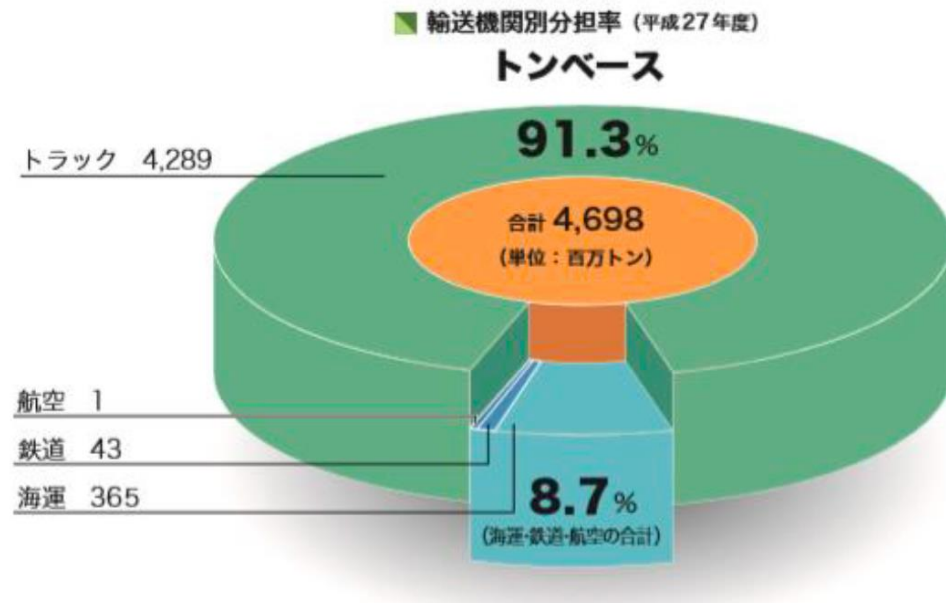
HARVATEK社の紹介

LEDランプの台湾最大手企業であるHARVATEK社。
自社製品品質検査機能を備えた自社工場では、他社製品のLEDランプ品質検査も担っています。
品質の高さ、更に製品品質の安定性は世界的に評価をされており、各国のLEDディスプレイ製品製造企業へ取引されています。

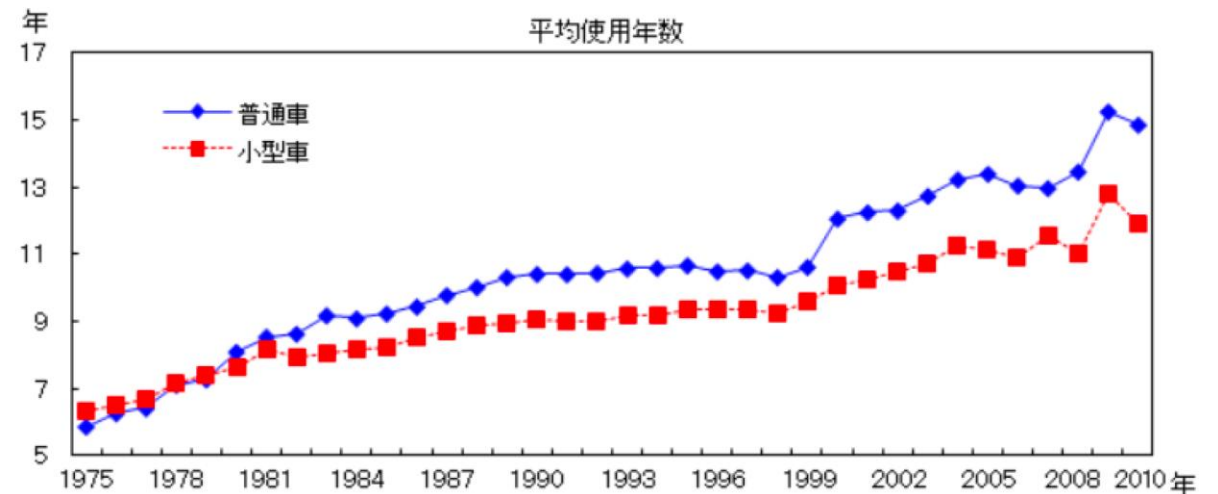
設立 : 1995年3月 (上場 : 2002年3月/ No.6168)
所在地 : Hsiang-Shan, Hsin-Chu (Taiwan) Hsin-Chu Science Park, Hsin-Chu (Taiwan)
従業員 : 650名



- 国内貨物輸送量の内、約9割をトラック輸送が担っており、物流における基幹的な役割を果たしている。
- トラックの平均使用年数は14.87年である一方、法定耐用年数は5年でそのギャップにより中古市場が活性化している。



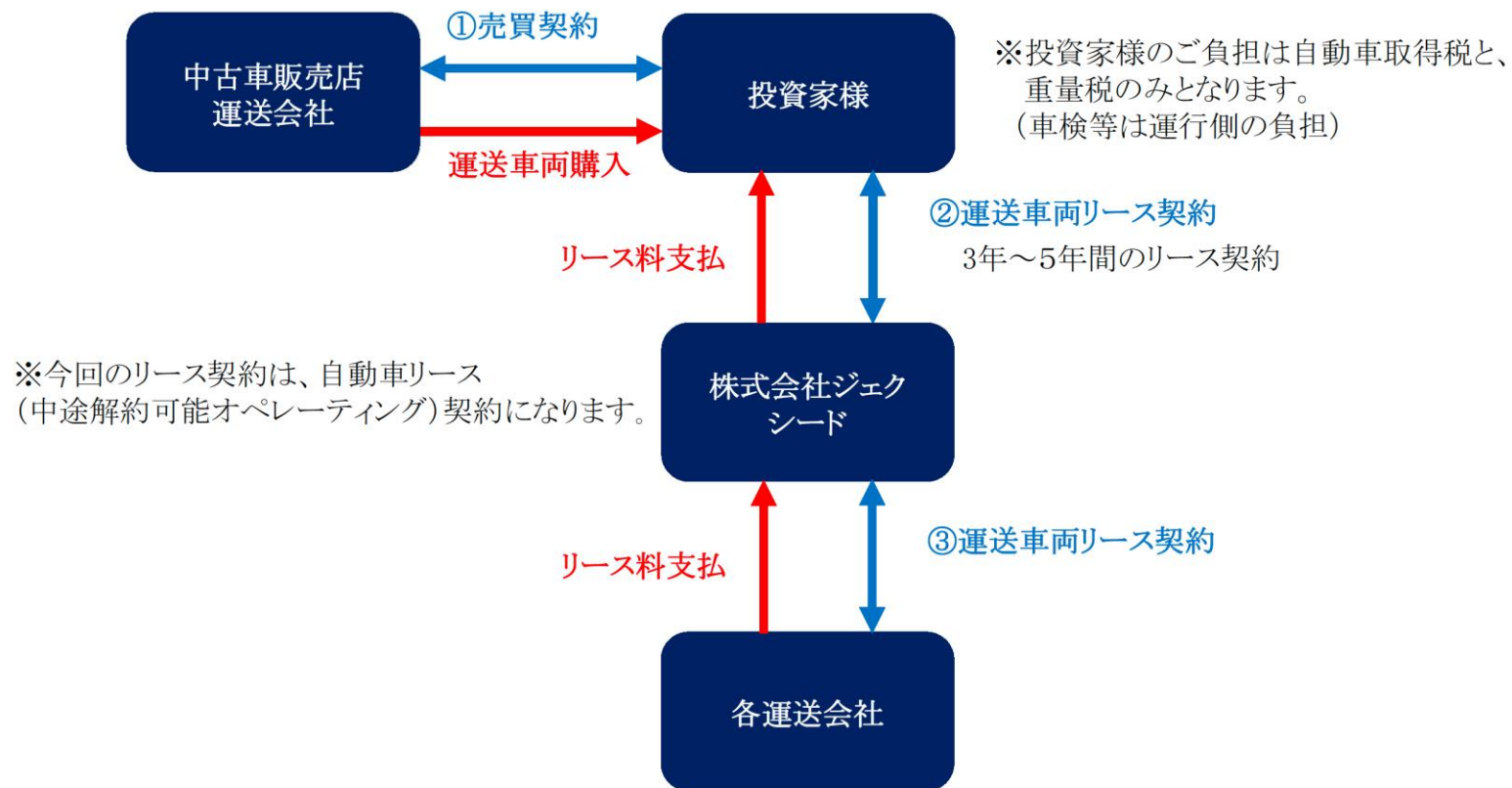
出典：公益社団法人 全日本トラック協会



出典：公益社団法人 全日本トラック協会

3. 持続的成長に向けた成長戦略 – トラックリース事業の投資スキーム –

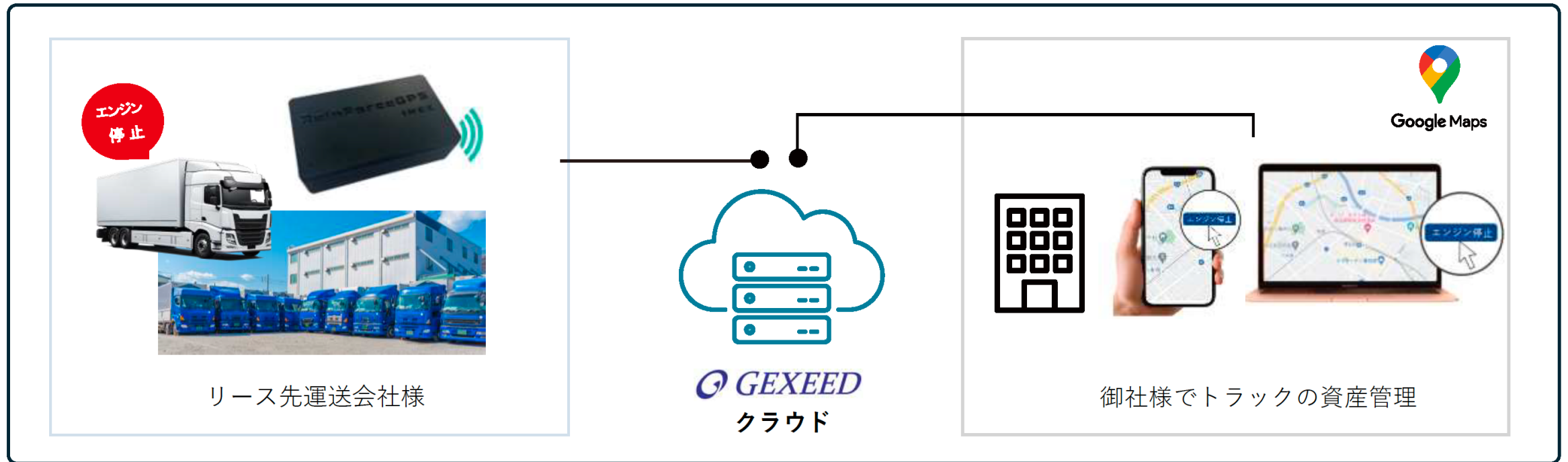
- 以下の投資スキームの構築により、持続的に成長可能なビジネスモデルを構築する。
 - 賃貸人は中古大型車両、トレーラー等を購入し、購入選択権付きオペレーティングリースで賃借人に貸付ける。
 - リース期間満了時に、賃借人による購入選択権が行使された場合、当該大型車両、トレーラー等を賃借人に売却し事業を終了。購入選択権が行使されない場合、第三者への売却、リース期間の延長又は新たなリースを行う。



3. 持続的成長に向けた成長戦略 –トラックリース資産のDX化サービス–

- 安心・安全な投資を実現する、独自技術による次世代の資産管理システムを提供。
- 従来のトラックリース事業にあった回収業務の煩雑さコスト増大、回収リスク、資産の不正利用などの課題をDX・IoT技術により解決する。

トラックリース資産管理サービス



- 業務効率化やセキュリティ強化を実現するだけでなく、投資家資産保護や収益性向上にも寄与。
- 国内自社施設でGPS機器を量産・保守運営を行い、出荷、不良品対応まで一貫した体制を構築する。

コスト削減

- 「GPS機能によるリアルタイムな位置情報把握」によって、回収業務を効率化
- 人件費や業務時間などを大幅にコスト削減
- 未払いリスクを抑制

投資家資産の保護

- 「GPSと連携したエンジン停止機能」により、リース料の遅延や盗難が発生した場合には、遠隔操作でエンジンを停止可能
- 車両の盗難や不正利用を防止し、投資の安全性を向上
- 資産価値の維持を実現

透明性の高い運用・安定収益

- GPSの追跡データの記録・蓄積によりトラックの稼働状態を正確に把握
- 先月と今月のデータを比較することで、車両の稼働状況や移動パターンを把握することができる
- 円滑な資金回収の予測に役立ち、透明性の高い運用を実現可能とする

- 中長期の持続的成長のため、8つの戦略に注力

人材戦略

- 1 IT未経験者の採用とコンサルタントへの育成
- 2 即戦力コンサルタントの採用、外部コンサルタントとの協業
- 3 既存コンサルタントのスキルアップ及び多能化による収益率改善

顧客価値創出・事業拡大

- 4 既存顧客向け付加価値サービスの開発/提案
- 5 既存サービス拡張、既存パートナーとの関係強化
- 6 ERPコンサルティング事業の営業力強化

企業価値向上

- 7 非IT事業領域への進出検討
- 8 株主還元策の充実

APPENDIX

会社名	株式会社ジェクシード (Gexeed Co., Ltd.)	本社所在地	〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 3-17-11 榮葉ビル9階
資本金	95,000千円 (2024年5月1日現在)	大阪事務所 所在地	〒550-0011 大阪府大阪市西区阿波座 1-6-13 カーニープレイス本町ビル4階
設立	1964年10月	事業内容	ITコンサルティング事業 デジタルサイネージ事業
上場証券 取引所	スタンダード (証券コード : 3719)	経営陣	代表取締役 今井 俊夫 副社長執行役員 陳 大軍 取締役 曹 亦然 取締役 辛 澤 社外取締役 松田 華織 社外取締役 監査等委員 寺尾 潔 社外取締役 監査等委員 大澤 健太郎 社外取締役 監査等委員 陸 敏 社外取締役 監査等委員 仲摩 昌三
URL	https://www.gexeed.co.jp/		
人材派遣 許可番号	派13-311322		

流通・小売 E-Commerce	製造	IT Software	サービス	エンター プライズ
全日空商事株式会社 ALL NIPPON AIRWAYS TRADING CO., LTD. www.moleskine.co.jp Oh My Glasses SIMPLE QUALITY SKINCARE Trading Company 	 旭ダイヤモンド工業株式会社 住友精化株式会社 SUMITOMO SEIKA CHEMICALS CO., LTD. PUNCH INDUSTRY CO., LTD. SPPテクノロジーズ株式会社 住友精密工業株式会社 	 Data Applications Company, Limited ワールドビジネスセンター株式会社 IT Solution Innovator	 MAKE AN OFFER OF SOMETHING MC Aviation Partners a subsidiary of Mitsubishi Corporation フレンドパーク 飲み幸をお届けします 	 GLOBAL BUSINESS TRAVEL

Confidential, Internal/Restricted/Highly Restricted

製品のご紹介

Product Introduction

LED VISION



屋内用LED VISION



屋外用LED VISION



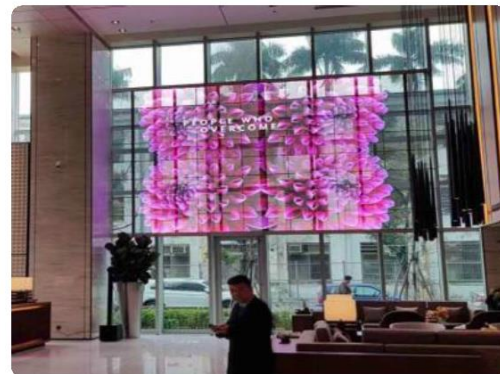
トラック用LED VISION



システム一体型オールインワン



スタンド型LED VISION



透過型/シースルーLED VISION



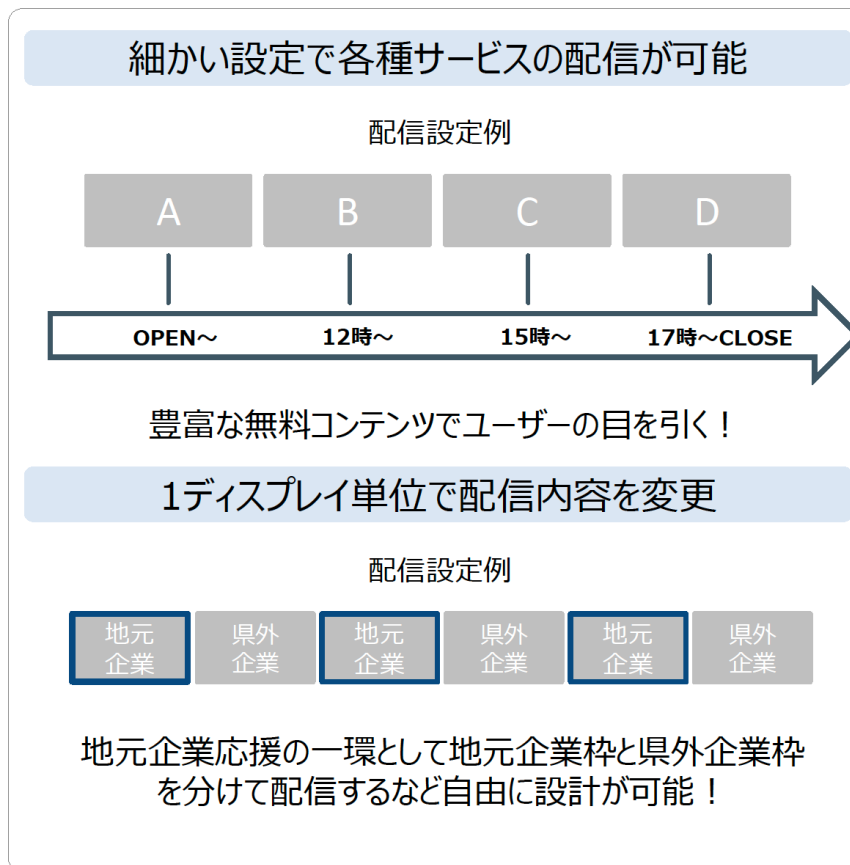
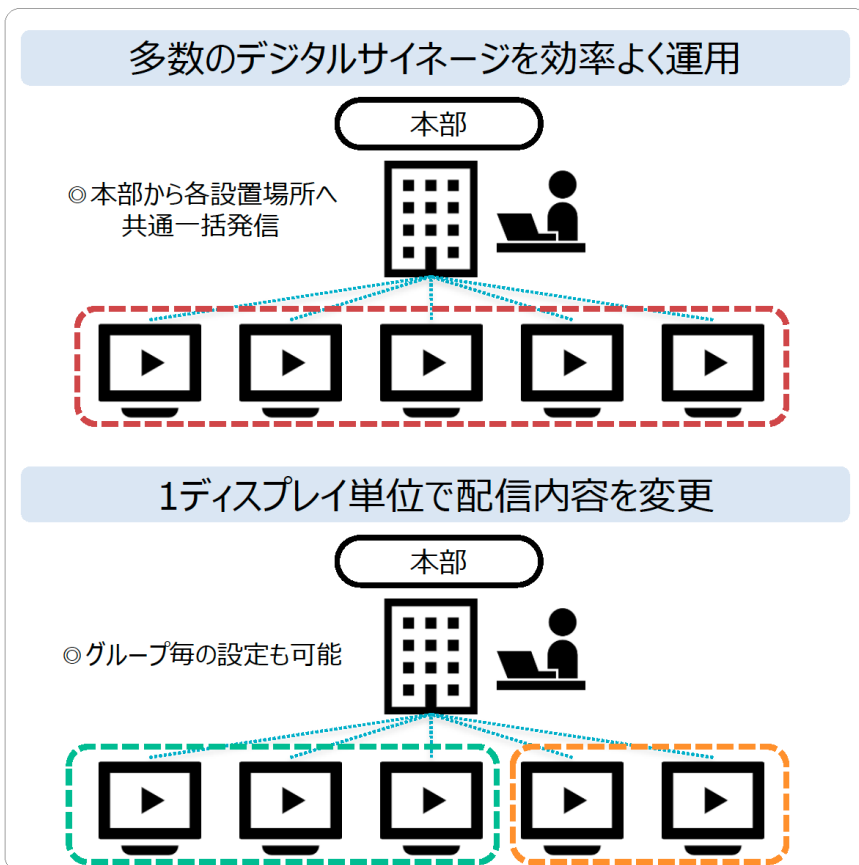
サイネージ (液晶LCD)



キャスター付きポスター型

独自のコンテンツマネジメントシステム提供

- 当社の強みであるソフト（システム）部分の運用についてもサポートしております。
- 1 設置場所単体の管理から、多数の設置場所の一括管理まで当社独自のサイネージ用コンテンツマネジメントシステムでサポートが可能となります。





ご留意事項

本資料に記載されている業績予測や将来の見通しは、現時点で入手可能な情報に基づいて当社が判断したものであり、リスクや不確実性が含まれております。そのため、さまざまな要因の変動により、実際の業績が記載された将来の見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

お問い合わせ先

株式会社ジェクシード

IR担当 経営管理部 増尾 雅人

メールアドレス：masato-masuo@gexeed.co.jp

