

# G-NEXT

## 2025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）

2025年2月13日

証券コード：4179

## 株式会社ジーネクストのステークホルダーの皆さまへ

株式会社ジーネクスト（以下、「当社」といいます。）は、来る2025年3月25日で東京証券取引所マザーズ（当時）に上場してから、丸4年となります。上場してから3期連続赤字という散々な結果となっているかつ、進行期である2025年3月期も当社内での一連の騒動の影響もあり、継続企業の前提に関する注記も付されている状態であり、投資家さま、クライアントさまをはじめとするステークホルダーの皆さまには大変ご迷惑をおかけしており、現在も4期連続赤字に近い状況であると認識しております。

上場時の株価も公募価格1,230円、初値3,145円ということから考えても、ステークホルダー（SRM）DXを提唱しております当社ですが、ステークホルダーの皆さまからの信頼回復のためには、経営再建および企業の価値向上を成し遂げ、まずは、公募価格に株価を戻せるような成長および企業価値向上を続けていくことが重要であると考えております。

上場廃止基準への抵触の恐れも含めて、来期以降の継続的で、より高い成長での企業価値向上、業績向上を実現するために、2025年3月期第3四半期は、継続企業の前提に関する注記等による与信リスクを抱えながらも、より力強い成長を目指すため、2024年9月13日より新経営体制にて、企業成長および価値向上に向けて、活動しております。

当社の経営再建において最重要施策である「経営の安定化、基盤強化」や「早期の収益化」に向けて、新生「ジーネクスト」としての非連続な成長による企業価値、株主共同利益の向上を成し遂げるべく、全社一丸となって改革を進めていきます。

また、本日合わせて、2026年3月期以降の新中期経営方針に関して、本資料内にて開示しております。本中期経営方針を踏まえて、2025年3月末までに来期以降の数値計画も合わせたかたちで、事業計画および成長可能性資料についても、開示予定です。

引き続き、変わらぬご支援を賜れますよう、よろしくお願い申し上げます。

株式会社ジーネクスト  
代表取締役 村田 実

1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第3四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 2026年3月期以降の中期経営方針について
6. 財務戦略とリスク情報
7. Appendix

1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第3四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 2026年3月期以降の中期経営方針について
6. 財務戦略とリスク情報
7. Appendix

- Q3は、2024/9/13より新経営体制が始動し、売上高YoY+0.5%の増収、QoQで売上高+56.0%、営業利益3.5百万円の改善と増収増益にて着地
- 継続企業の前提に関する注記や一連の騒動等の影響で稟申が停止していたDiscoveriez新規案件が大手企業さまより3案件、Discoveriezへの移行案件1件を改めて受注。Q4以降の受注案件についても好調に推移する予定（P.10にて記載）
- 2025/2/13付本説明資料内にて、2026年3月期以降の中期経営方針を開示

## ■ 2025年3月期 Q3業績サマリー

売上高（累計）

**469** 百万円  
(YoY+0.5%)

クラウドMRR成長率 (YoY) \*1

**+ 14.5 %**

クラウド売上比率

**67.8 %**

解約率 \*2

**0.22 %**

売上高 (QoQ)

**+ 56.0 %**  
(215.1百万円)

営業利益 (QoQ)

**3.5** 百万円改善

クラウド売上 (QoQ)

**+ 8.9 %**

SRM Design Lab  
売上高成長率 (QoQ)

**496.3 %**  
(YoY127.1%)

## 2025年3月期事業方針

- ・ 2025/3期以降の継続的な黒字化に向けた安定かつ高収益構造企業への転換・改革
- ・ 収益構造をフロー型からストック型への移行を重点的に推進（Discoveriez、SRM Design Lab、Discoveriez AI活用すべてにおいて、ストック重視での営業活動）
- ・ 既存事業のテコ入れ（Price Up施策、旧システムのサービス終了/リプレイスの加速）、不採算事業、案件の解消（コストマネジメントの更なる厳格化）により大きく収益改善を実行
- ・ 営業収益率の改善および採用活動、組織再整備の強化

\*1 クラウド事業におけるストック売上（月次のライセンス料）の月額合計額

\*2 月次解約率（導入料、改修を除いた月次のライセンス料およびメンテナンス・保守料について、当月解約によって減少した月次収益を、前月の月次収益合計で除して算出）の過去12か月平均

## ■売上高

- ・ Discoveriezでは従来補えなかった支援を形にし、SRM Design Lab案件の伸長（YoY+27.1%）が大きく寄与し、Q2までの当社での一連の騒動の影響等による Discoveriez案件の受注不振をカバーし、YoY100.5%、QoQ156.0%にて着地
- ・ 9月13日以降、1年振りにYoY100%超を達成し、新経営体制での数字の達成意識が浸透し、黒字化やポートフォリオの多角化に向けての好材料となる四半期に
- ・ Discoveriez案件が苦しかったもののクラウドMRRは継続して伸長しており、引き続き、ストック売上（構成比77.5%※2）中心の事業モデルを推進中
- ・ クラウドMRR（累計）YoY約+14.5%と引き続き成長し、クラウド売上比率は67.8%とストック型への重点移行割合が6.5~7割と安定して推移

## ■受注状況

- ・ 2024年9月13日以降の新経営体制始動を受け、Discoveriez検討クライアント社内にて、再稟議を実行いただき、12月にて大手企業から3案件を受注 Discoveriezへの移行案件に関しても、ストック売上増で1件受注（P.10参照）
- ・ SRM Design Lab案件においては、Q3よりTOP LINEに寄与するような案件獲得が順調に推移（QoQ496.3%）
- ・ Discoveriez AIの引き合いも多く、Discoveriezとの連携を中心にクライアントへの提案実施中。CTI/PBXパートナーを中心とした連携事例も創出 Discoveriez AIのPoC加速と、BizVoiceからの乗換提案を加速中（P.21参照）

## ■売上原価、販管費

- ・ Discoveriez案件の受注不振の影響を受け、一定の固定費の上に、SRM Design Lab案件での原価がOnする形となり、YoY+8.8%の売上原価増
- ・ 売上原価の大半を占めるサーバーコストに関しては、円安の煽りを受けつつも、月々、削減されており、4Q以降も続く予定
- ・ 販管費の改善が前Qまで継続していたが、2026年3月期以降の成長のための投資を生成AI関連を中心に行ったため、YoY+0.9%増

## ■その他トピックス

- ・ 継続的な黒字化および通期業績予想達成に向け、新規顧客開拓、ロイヤルカスタマーの深耕を継続進行中
- ・ 引き続き、Discoveriez事業における高い顧客満足度の実現（解約率 低水準継続の0.22%）。Discoveriezにおけるパフォーマンス改善を継続的に実施中
- ・ 12月に株主さまに向けたアンケートを実施。対象の約1/3程度の回答で、当社への高い関心が伺える結果に。ご意見を改善活動として検討、実施予定

\*1 クラウド事業におけるストック売上（月次のライセンス料）の月額合計額

\*2 一時的なその他（オフショア開発等）の売上を除いて算定

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

- ストック売上およびSRM Design Lab案件の貢献により売上高YoY+0.5%の進捗にて着地（9月13日以降、1年振りの前年超）
- Q2までの一連の騒動等の影響によるDiscoveriez案件の受注不振の影響を補うため、SRM Design Lab案件の積極的な獲得により原価増となったが、サーバーコストの削減は継続中。Discoveriez案件獲得により、継続的な黒字化を目指す
- Q3での受注案件の導入が今期内にも進むことで、各段階利益についても、通期業績予想内での達成を目指す
- Q2での臨時株主総会関連損失(\*1)を特別損失として計上にて赤字幅が拡大しているが、今期特有の事象である

2025年3月期 Q3累計業績サマリー	2025年3月期 Q3実績 (A)	2024年3月期 Q3実績 (B)	対前年 同期増減 (C)=(A)-(B)	対前年 同期比 (D)=(A)/(B)-1	2025年3月期 通期予想 *2
売上高	469	467	+2	+0.5	610~670
売上総利益	138	162	△24	△14.9	—
販売費及び一般管理費	272	270	+2	+0.9	—
営業損失（△）	△134	△107	△26	—	△140~△100
経常損失（△）	△149	△108	△40	—	—
四半期純損失（△）	△177	△108	△69	—	—

（百万円）

\*1当社は、2024年9月11日及び9月13日に開催した臨時株主総会について、議案検討のための弁護士報酬と総会検査役報酬を始めとした臨時株主総会費用が発生いたしました。これらについては、例年の株主総会においては発生しない今回限りの個別の対応に関連したものであり、当該費用の最大額として29百万円を特別損失に計上しております。

\*2 2024年6月21日に開示した「通期業績予想の修正に関するお知らせ」参照

- 売上高：SRM Design Lab案件の貢献によりQoQ156.0%と大幅に伸長して着地（YoY100.5%）
- 売上総利益：売上原価率はQoQ比で増となったが、売上総利益はQoQ132.1%、対Q1比で304.1%の大幅増益にて着地
- 営業利益：販管費はDiscoveriez AIへの投資等で増となったが、QoQで3.5百万円の改善にて着地
- 各段階利益についても、通期業績予想内での達成をQ4を目指す
- Q4での営業利益の大幅改善が来期以降の黒字化を実現するためにはマスト事項であると認識し、対応中

2025年3月期 Q3累計業績サマリー	2025年3月期 Q3実績 (A)	2025年3月期 Q2実績 (B)	対前四半期 増減 (C)=(A)-(B)	対前四半期 比 (D)=(A)/(B)-1	2025年3月期 Q1実績 (参考)
売上高	215	137	+77	+56.0	116
売上総利益	66	50	+16	+32.1	21
販売費及び一般管理費	100	88	+12	+14.3	83
営業損失（△）	△34	△38	+3	—	△61
経常損失（△）	△35	△52	+16	—	△61
四半期純損失（△）	△33	△82	+48	—	△61

（百万円）



## マーケット開拓

Discoveriez / Discoveriez AI / SRM Design Labともに  
下期の営業活動、黒字化に繋がるマーケット開拓を実行中

### Discoveriez

新規開拓・既存深耕ともに、継続して伸長中（収益化に向けた取り組みの加速）

新規拡大  
既存深耕

- ・製造業、卸業、小売業におけるエンタープライズ企業の新規3件、Discoveriezへの乗換1件受注（P.10参照）
- ・円安によるサーバコスト/エンジニア人件費増に伴う既存クライアントを中心とした値上げ施策による収益改善進行中

パートナー  
施策

- ・パートナー経由でのリード獲得、協業案件獲得数継続増加（パートナーを介した製造業、流通小売での新規受注やアップセル/クロスセルを中心に行政関連案件やコマース領域での来期以降の引き合い拡大が継続中）

### Discoveriez AI / SRM Design Lab

Discoveriez AI：正式ローンチし、市場の後押しもあり、生成AIの引き合いが増加中  
SRM Design Lab：新規開拓・既存深耕ともに、新たな収益源として確立

新規拡大  
既存深耕

- ・DiscoveriezにDiscoveriez AIを内蔵（オプション化）した形での実証実験がスタート。既存クライアントへのアップセル含めて、DiscoveriezのAI強化による業務効率化、マーケティングへのデータ活用案件を継続的に増やしていく

売上領域  
拡大

- ・Discoveriez提供の周辺領域でのSRM Design Labでの課題解決案件が増加し、売上高成長を牽引
- ・Discoveriezでは従来補えなかった支援を形にし、Q4や来期以降の成長ドライブとして積極的に対応予定

## コストマネジメント

コストマネジメント施策と投資を区分して、実行中  
固定費の削減効果が継続しており、収益改善にも寄与

人件費

- ・Q2から組織の配置転換を経て、行動指標および行動計画の統合を継続して実行中。  
来期以降の収益化に向けて、下期で解像度を高め、無駄なく行動に移す闘う組織への変革を遂げる予定
- ・現場主導での業務フロー改善/効率化が継続して進行中
- ・Discoveriez AIの投資を加速
- ・開発人員を中心に採用、提携先開拓を強化中

業務委託費  
／外注費  
／通信費

- ・業務委託費の精査は継続して進んでいるものの、売上貢献と投資とのリソース配分について、Q3は投資を優先
- ・サーバコスト増に伴う改善施策により、円安の影響はあるもののQ3にて大きく改善（月平均0.7～0.6百万円）

その他費用

- ・不採算案件の撤退・終了について、新経営体制として、明確な期日を決め（P.21参照）、値上げおよびDiscoveriezへのリプレースを中心にクラウド移行提案を加速、実行中来期以降にかけて約100百万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

## 【新規導入】

- ・株式会社アンデルセン・パン生活文化研究所 様
- ・三菱食品株式会社 様
- ・日世株式会社 様

## 【Discoveriez 移行】

- ・株式会社壺番屋 様

【利用範囲拡大 導入】 導入開始

- ・株式会社オークワ 様

【利用範囲拡大 導入】 利用部署拡大・ライセンス拡大

- ・株式会社プレジール様
- ・日本トータルテレマーケティング株式会社 様

【導入後支援】 カスタマーサクセス

- ・オリジン東秀株式会社 様
- ・グンゼ株式会社 様
- ・サントリーホールディングス株式会社 様
- ・株式会社ダイドーフォワード 様
- ・株式会社トリアルカンパニー 様
- ・ハーゲンダッツ ジャパン株式会社様
- ・株式会社ブリヂストン 様
- ・フジッコ株式会社 様
- ・株式会社ヤオコー 様
- ・株式会社ユニオントラスト 様

## ▶ SRM Design Lab 導入支援案件（一部）：ロイヤルカスタマー

【導入支援】 運用サポートご支援

- ・味の素株式会社 様
- ・テーブルマーク株式会社 様
- ・株式会社紀文 様
- ・株式会社良品計画 様
- ・カルビー株式会社 様

【導入支援】 運用定着ご支援

- ・日本トータルテレマーケティング株式会社 様

【SRM Desing Lab】 Discoveriez AI PoC

- ・大手飲料メーカー様

【SRM Design Lab】 業界向け調査レポート支援

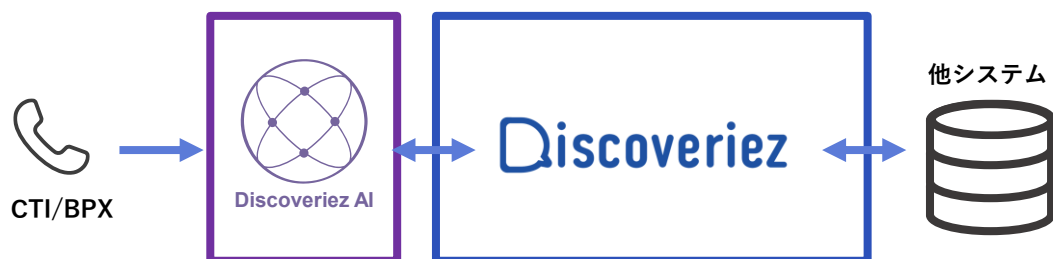
- ・日本菓子BB協会様

【SRM Design Lab】 認知拡大活動

- ・顧客対応関連団体での講演（講師）

- 個別提供にて検証していたDiscoveriez AIがDiscoveriez内にオプション化され、セットでの販売・提供を開始
- Discoveriez AI単体での提供をはじめ、様々なソフトウェアとハードウェアやクライアントアセットの組み合わせでのソリューション化が可能に
- これまでの導入事例をもとに、よりクライアントさまへ業務効率化に留まらない事業貢献提案をDiscoveriezへ生成AIを機能として組み込み、活用し、課題解決の伴走支援を実行していく

## As - Is



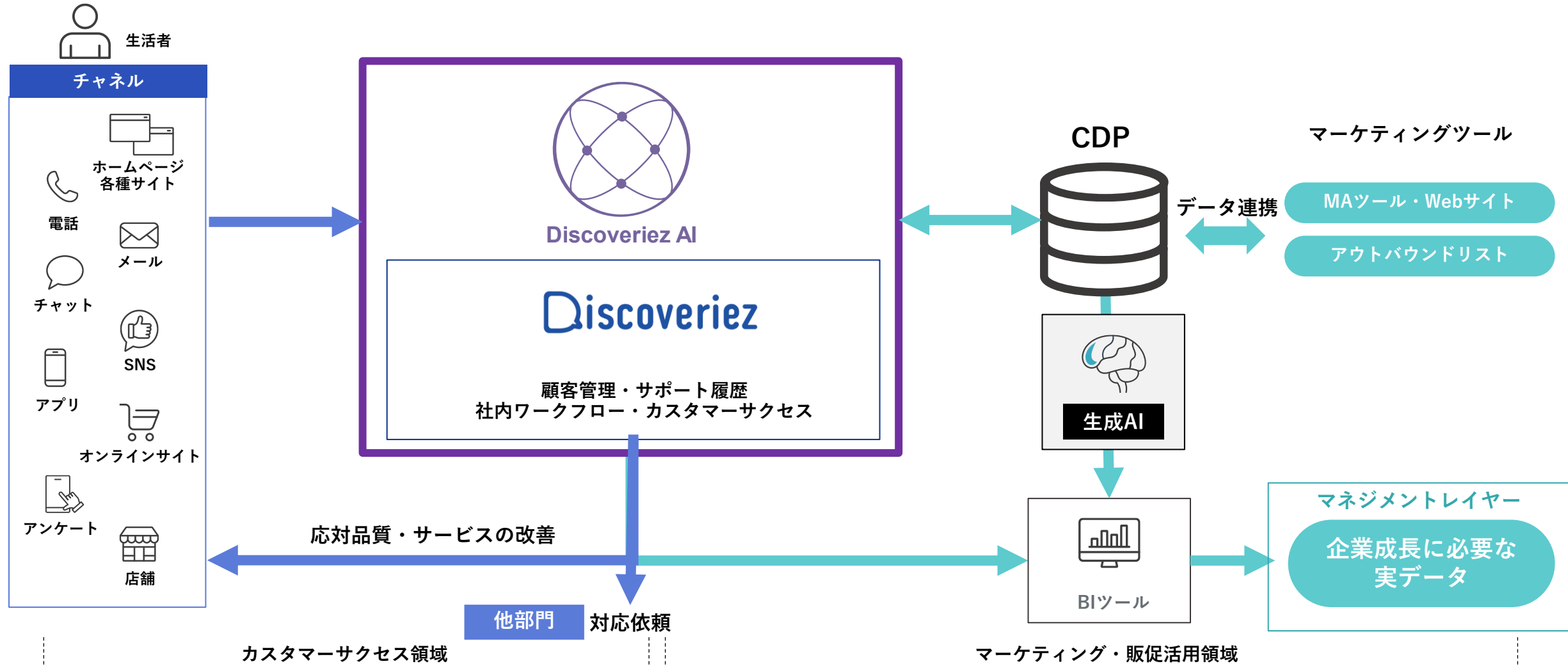
## To - Be



## Discoveriez AI 生成AI活用に関連する取り組み状況について

- Discoveriez内のデータを生成AIを活用し、カスタマーサクセスだけでなく、経営、マーケティングへの活用を促進中

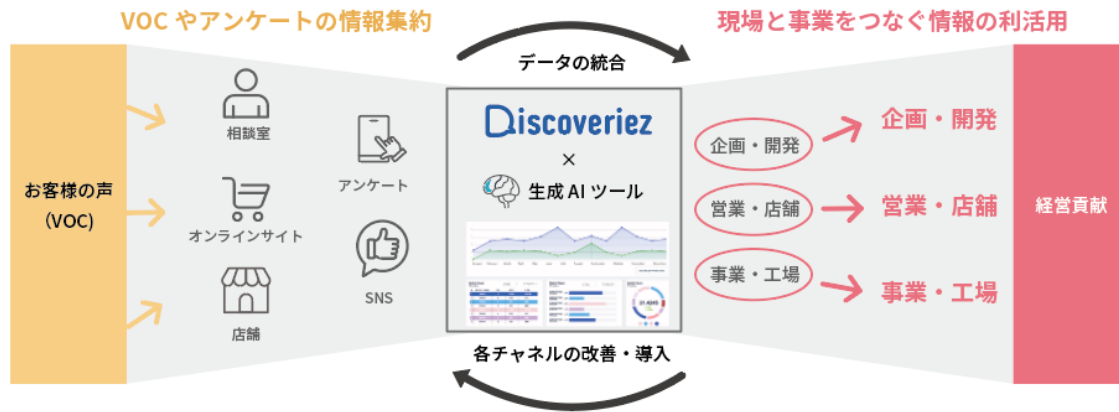
### <顧客体験改善における生成AI活用例>



■ プレジール様と協同で「Discoveriez」を導入

プレジール様

「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





2024年12月25日

株式会社ジーネクスト

## ジーネクスト、日本データセンター協会（JDCC）入会のお知らせ

株式会社ジーネクスト（本社：東京都千代田区、代表取締役：村田 実、以下「当社」といいます。）は、この度、日本データセンター協会（JDCC）に入会したことをお知らせいたします。

### 入会の背景

現在、クラウドやAIなどの先進技術により、取り扱うデータ量の急激な増加の課題を背景に、データセンターの社会的な需要が高まっております。当社は、顧客対応窓口をはじめとした、企業を取り巻くステークホルダーのDXを支援するプラットフォーム事業者として、「Discoveriez」や「DiscoveriezAI」を展開しておりますが、クライアントに対し蓄積されたデータの活用を促進する中で、生成AIやブロックチェーン等の先進技術を取り入れた個人情報管理、顧客の声のデータ活用やカスタマーハラスメント対策による業界を横断したデータ活用に加え、クライアントのBCP（事業継続計画（Business Continuity Planning））対策によるデータ保管場所確保といった課題が顕在化しております。この課題解決のために、大規模なデータ管理やセキュア環境の確保といった安定稼働を支える運用環境の必要性が高まっております。

今回の入会は、将来的なAIデータセンター事業への事業参入検討等、業界およびクライアントへのDX促進を加速させるための提供価値強化を視野に置き、今後のデジタル社会における環境の変化（web3.0、4.0時代）にいち早く対応できるよう、データセンター業界のビジネス発展に寄与し、デジタル社会の安心安全を守る一助となるものです。

2024年12月26日

株式会社ジーネクスト

## ジーネクスト、ティグラン・ポゴシャン氏 顧問就任のお知らせ

株式会社ジーネクスト（本社：東京都千代田区、代表取締役：村田 実、証券コード：4179、以下「当社」）は、2025年1月1日付で、MAIA株式会社 代表取締役であるティグラン・ポゴシャン（Tigran Pogosyan）氏が当社顧問に就任することをお知らせいたします。

### 顧問就任の背景

ティグラン・ポゴシャン氏は、アルメニア共和国出身、10代で来日、スイスの大学卒業後、日本に戻り、大手金融情報サービス会社であるBloomberg社に勤務し、同社にてアジアパシフィック部門のリーダーを務めた後、日本を拠点とするMAIA株式会社を設立しております。

MAIA社は、東京に拠点を置きながら、グローバルに展開するITおよび金融コンサルティング企業です。ITと金融を融合させたフィンテック分野の技術開発やコンサルティング事業を展開しており、同社のエキスパートエンジニアチームは、ブロックチェーン開発、クラウドコンピューティング、拡張現実（AR）ソリューション、IoT、人工知能（AI）など、多岐にわたる分野で専門知識を活かし、革新的でカスタマイズされたソリューションをお客様に提供しております。

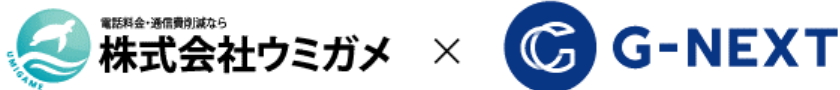
また、同社のコンサルタントは、効果的なITソリューションの開発および実装に関する戦略的な指導を行い、デジタルトランスフォーメーションを推進するとともに、お客様の業務効率の向上を支援しております。

2024年10月18日  
株式会社ジーネクスト

## ジーネクスト、電話料金・通信費削減サービスのウミガメとコンタクトセンター領域における業務提携契約を締結

コンタクトセンター業務における電話料金・通信費用の最適コスト提案を促進

株式会社ジーネクスト（本社：東京都千代田区、代表取締役：村田 実、証券コード：4179、以下「ジーネクスト」）は、電話料金や通信費削減サービス「エコロジーコール」を提供する株式会社ウミガメ（本社：豊島区、代表取締役：柳田新、以下「ウミガメ」）とコンタクトセンター領域における業務提携契約を締結したことをお知らせいたします。



### 業務提携の背景

企業の顧客対応を行うコンタクトセンターにおいて、電話を多用して対応を行うケースが多くありますが、通常の電話料金は一定の区切りで計算されるため、そのコスト削減をどのようにするかが課題になっております。

2024年11月11日  
株式会社ジーネクスト

## ジーネクスト、グローバル展開する情報テクノロジーサービス企業Innovature Technologiesとの協業を発表

顧客インサイト活用のコンサルティング、ビッグデータ分析・AI活用における提案を促進



### 業務提携の背景

企業の顧客対応を行うコンタクトセンターにおいて、顧客から寄せられる製品やサービスに関する指摘・要望・お褒めの声（Voice of Customer：VOC）のデータを経営資源にどのように活用するかについて、長年の課題になっております。

Innovature Technologiesは、現在、日本、米国、イギリス、シンガポール、インドに拠点を持つグローバルなテクノロジー会社であり、展開最先端のデジタルソリューションとサービスを提供し、情報技術やコンサルティング、さらにはさまざまな業界セグメントの分野で、エンドツーエンドのソリューションとサービスを提供するパイオニアです。



1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第3四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 2026年3月期以降の中期経営方針について
6. 財務戦略とリスク情報
7. 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

設立 2001年7月

資本金 8億673万円

事業内容 ステークホルダー (SRM) DXプラットフォーム  
「Discoveriez」の開発・販売  
顧客接点データを活用したBI/AIの開発

資格 プライバシーマーク付与認定  
情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS)

### 役員一覧

代表取締役	村田 実
取締役	小林 潤一
取締役	小沼 忠國
取締役 (社外)	江頭 敬太
取締役 (社外)	高橋 智
監査役 (常勤)	信原 寛子
監査役 (非常勤)	齊藤 友紀
監査役 (非常勤)	江本 卓也

### 加盟団体

一般社団法人日本クラウド産業協会 (ASPIC)  
一般社団法人日本コンタクトセンター協会 (CCAJ)  
公益社団法人消費者関連専門家会議 (ACAP)  
特定非営利活動法人日本データセンター協会 (JDCC)



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

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 Labo 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

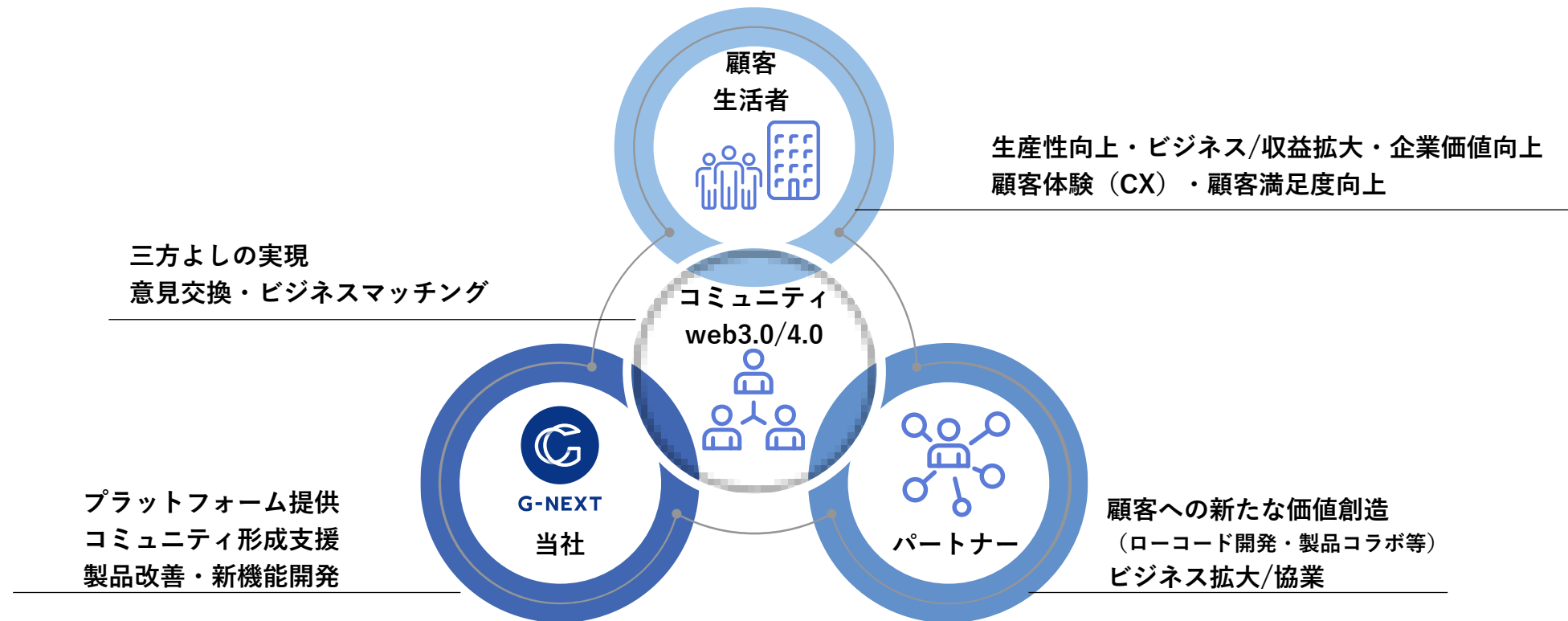
監査役（非常勤）

**江本 卓也**

Takuya Emoto

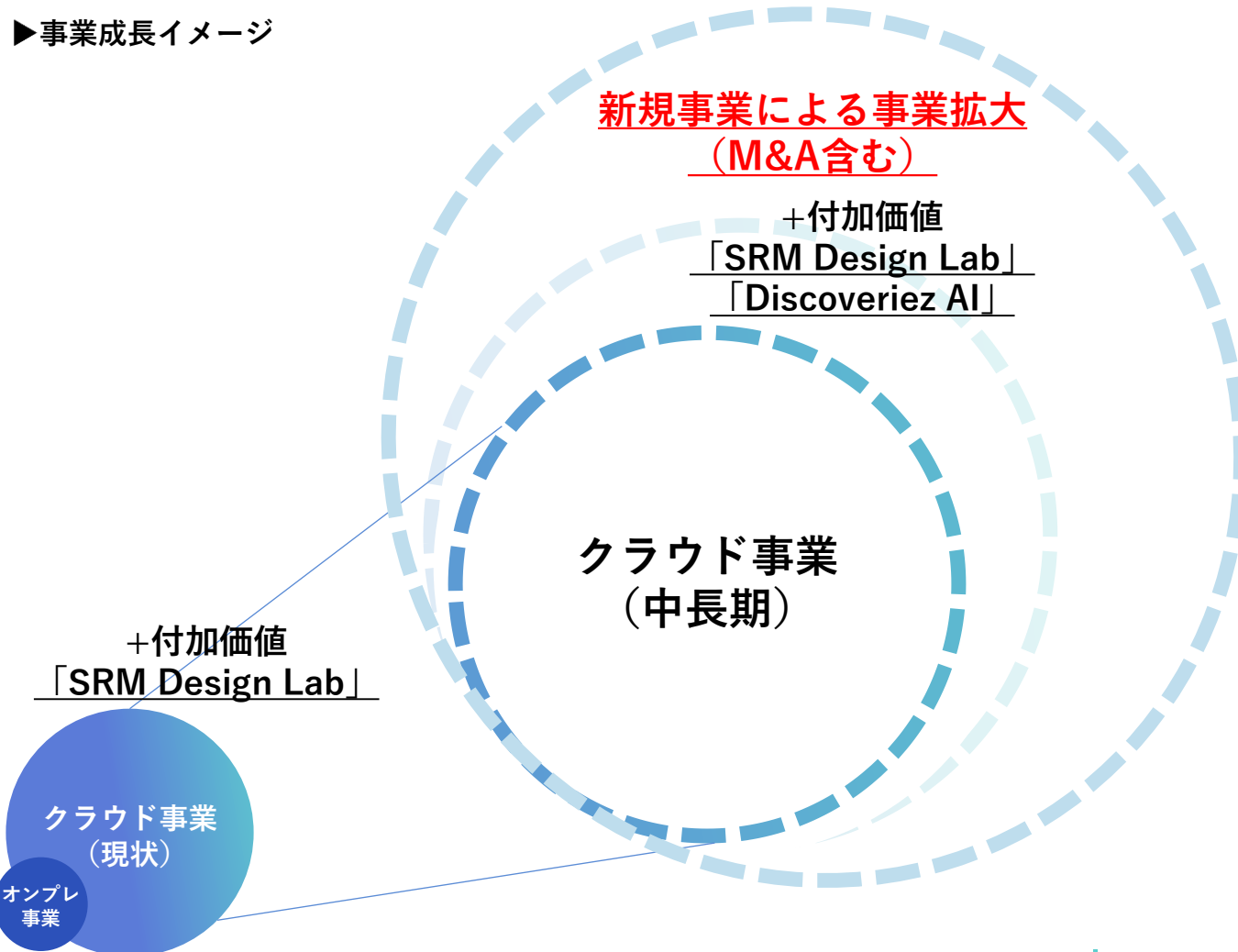
■ 当社が目指す「SRM (Stakeholders Relationship Management)」の概念図

“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。



- 「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
- クラウド事業および生成AI活用の需要拡大および付加価値創出に注力していくことで売上比率が拡大中

▶事業成長イメージ



▶提供サービス

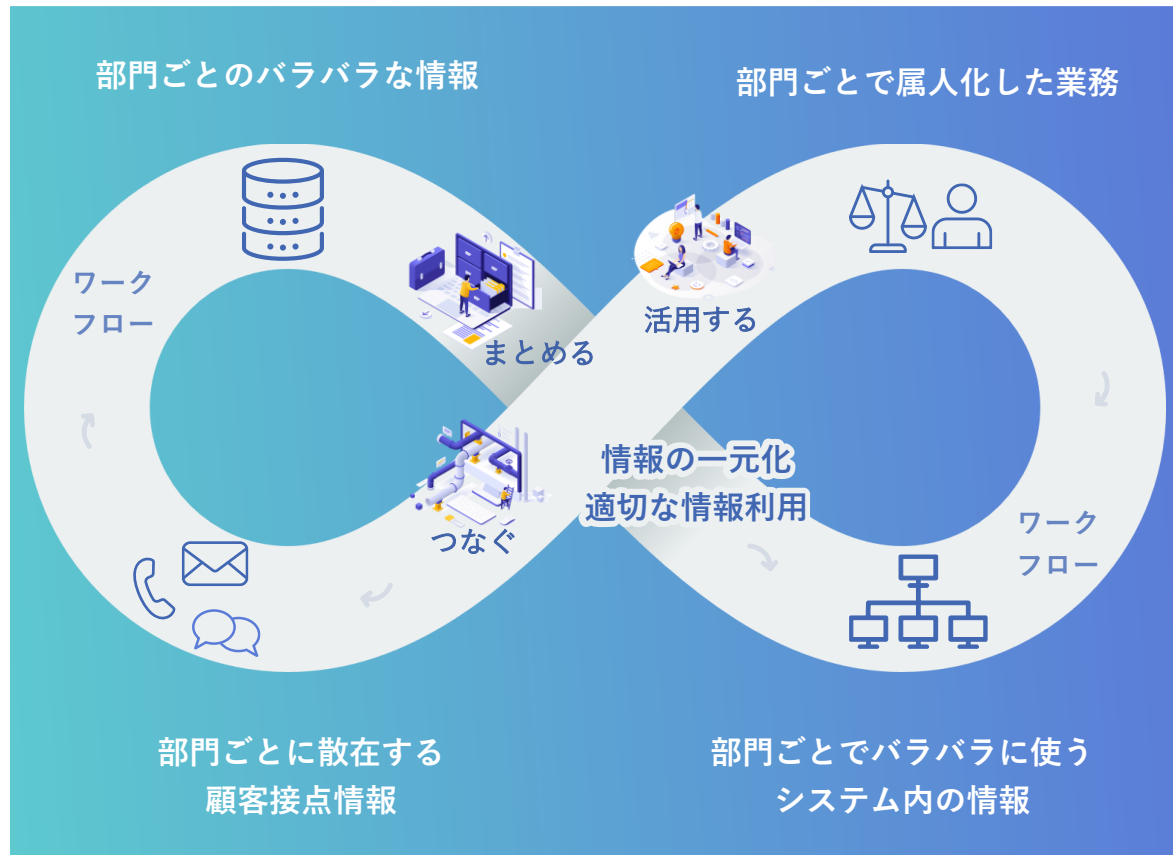
- ・ステークホルダーDXプラットフォーム「Discoveriez」
- ・生成AI活用支援プラットフォーム「Discoveriez AI」
- ・顧客価値共創型プロジェクト「SRM Design Lab」

▶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2025年1月よりVersion UP完了、移行予定
- ・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、2024年12月末より  
段階的に終了、2026年9月末には、完全終了予定

- 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

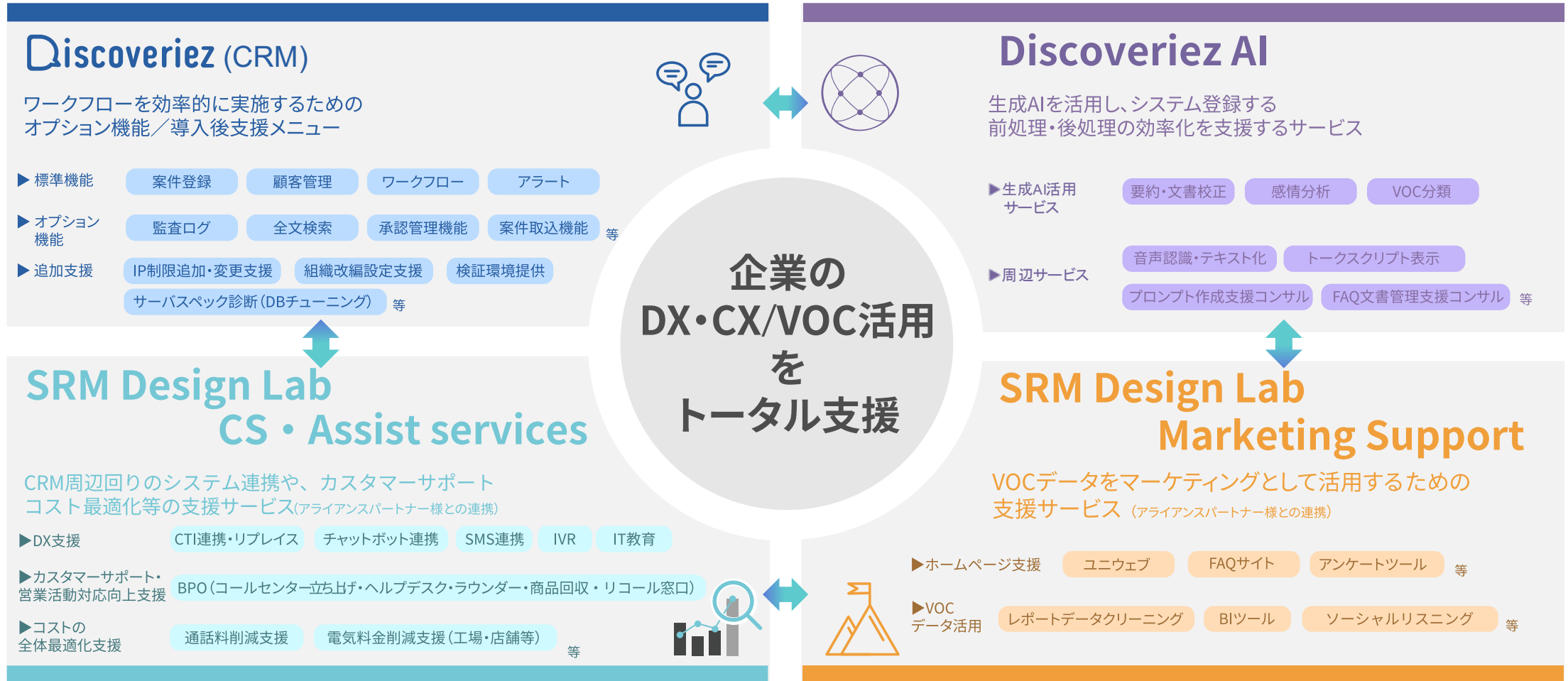
- ・ステークホルダー間の円滑なコミュニケーション促進
- ・一貫性のあるカスタマーサポート
- ・カスタマイズされた顧客体験・CX
- ・全社横断でのDXによる効率化
- ・イノベーション（新規事業・新規開発等）

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

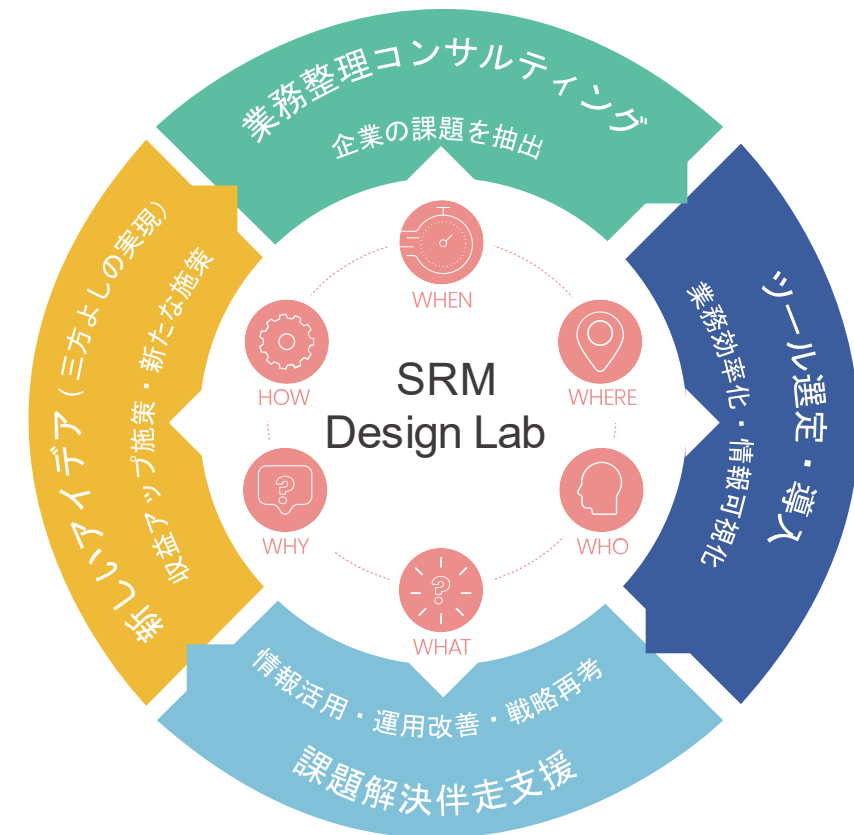




- ステークホルダーと顧客価値(カスタマーバリュー)の創造につなげる共創型の取り組み「SRM Design Lab」

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

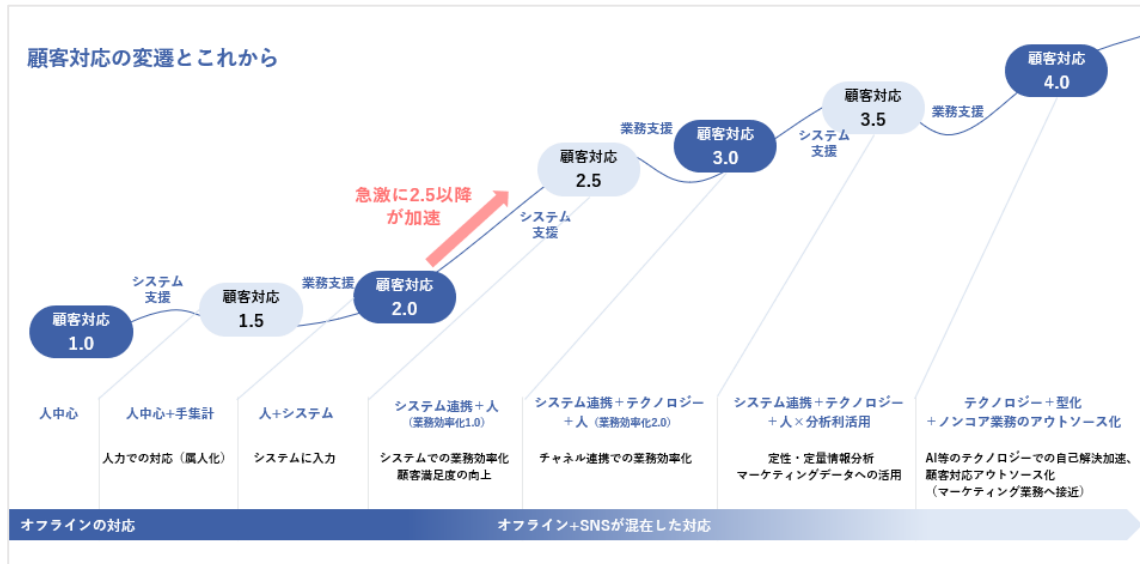




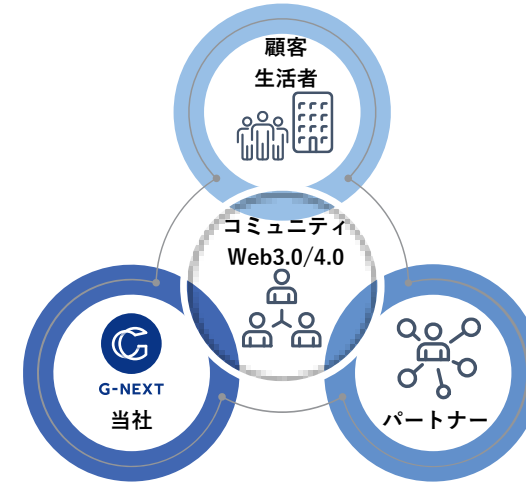
- より多くの生活者やクライアント様の「声」の収集とそれらの企業活動への利活用を、ステークホルダーと共に考え、顧客価値(カスタマーバリュー)の創造につなげる

### 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。



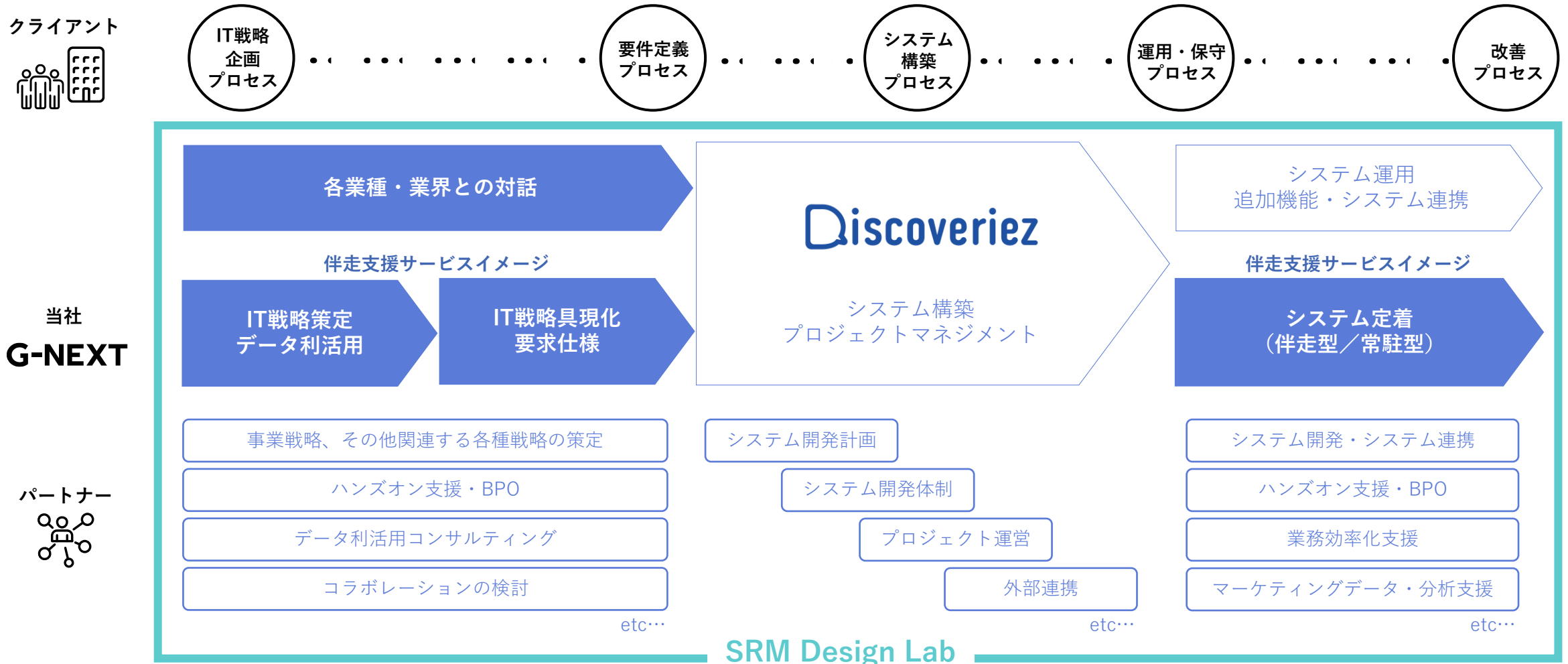
\*当社作成概念図



### 【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」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



BIZTEL



kore.ai



OMNIS

日本アバイア

etc...

## 分析 (BI)



Amazon QuickSight



見える化エンジン

YOSHINA

etc...

## Database・ETL



etc...

## 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

kore.ai

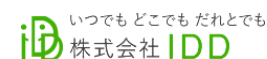
MOBILUS

LINE AiCall

slack

etc...

## 販売・提携パートナー



etc...

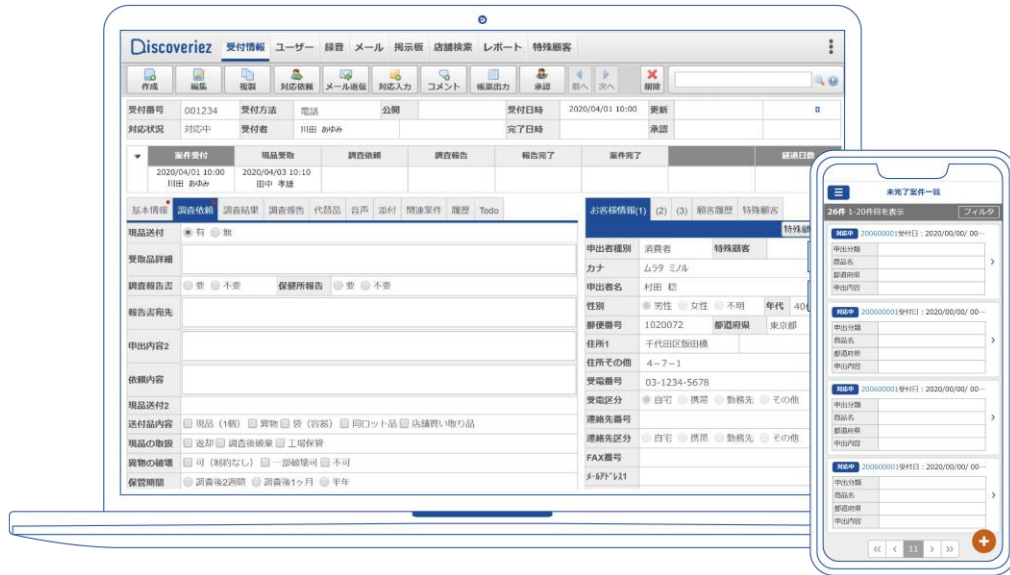
## 業種別SaaS



etc...

## ステークホルダーDXプラットフォーム

# Discoveriez



企業内のステークホルダーとの  
 情報連携・情報一元化、検索・分析に優れた  
 クラウドサービス  
 各組織での業務効率化、情報利活用を促進！

### 基本機能



受付情報登録



お客さま情報登録  
 (個人情報管理)



メール機能



リスク検知



帳票出力



CSV出力



集計分析

### オプション機能



データベース  
 連携



FAQ  
 (ナレッジ)



スマートフォン  
 対応



販売店  
 検索機能



CTI  
 連携



オムニチャネル  
 対応



CRM他  
 システム連携

- 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



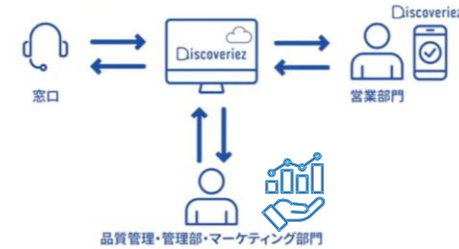
今ある他システム情報と連携し  
必要な情報を簡単に検索

社内外で発生  
する情報の分断を



つなぐ  
活用する  
まとめる

### 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

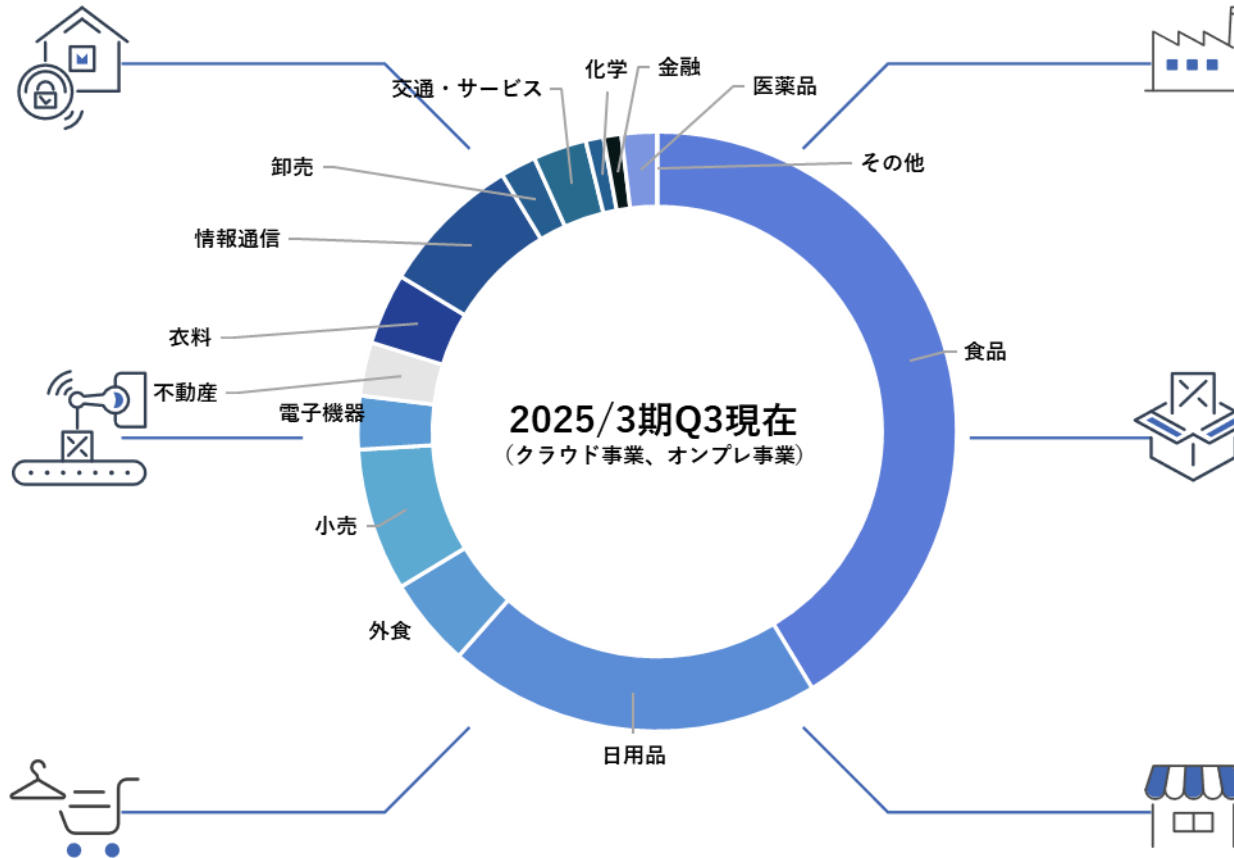
顧客からの問い合わせ情報を、営業担当者がスマートフォンで確認し、アップセル・クロスセルに迅速につなげる情報として活用。

## 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。

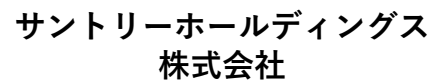
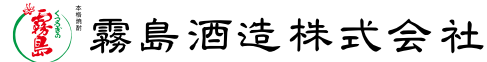
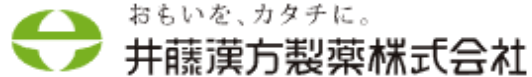
## 外食

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。



- 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

Manufacturer



- 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

Retail / Restaurant



DAIDOH FORWARD LTD.



plaisir



株式会社  
良品計画



ROCK FIELD



Contact Center / BPO

Insurance

Others

株式会社 ユニオントラスト



日本アイラック株式会社



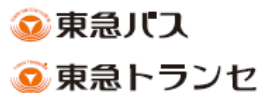
株式会社 インシュアランス サービス



Realize Customize Maximize  
TRIPLEIZE

Infrastructure / Developer

Media



鈴与カーゴネット  
株式会社



フジテレビ



(五十音順)



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



音声認識要約



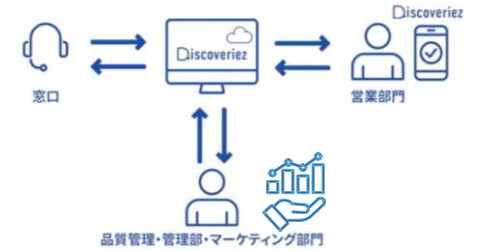
お問い合わせ内容自動分類 (VOC、クレームなど)

# 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



- オペレーターの迅速な回答、対応時間の短縮（ACWにかかる時間を大幅に削減し省人化） および顧客データの正確な管理を実現。Discoveriezとの連携も段階的に実装中（オプション化完了）



CTI/PBX

連携



反映



要約

Discoveriez 受付情報 ユーザー 録音 メール 掲示板 店舗検索 レポート 特殊顧客

作成 編集 複製 対応依頼 メール返信 対応入力 コメント 帳票出力 承認 前へ 次へ

受付番号 001234 受付方法 電話 公開 受付日時 2020/04/01 10:00  
 対応状況 対応中 受付者 川田 あゆみ 完了日時

▼ 案件受付 現品受取 調査依頼 調査報告 報告完了 案件完了

基本情報 調査依頼 調査結果 調査報告 代替品 音声 添付 関連案件 履歴 Todo

現品送付  有  無

受取品詳細

調査報告書  要  不要 保健所報告  要  不要

優先

依頼内容

お客様情報(1)  
 申出者種別  
 カナ  
 申出者名  
 性別  
 郵便番号  
 住所1  
 住所その他  
 受電番号

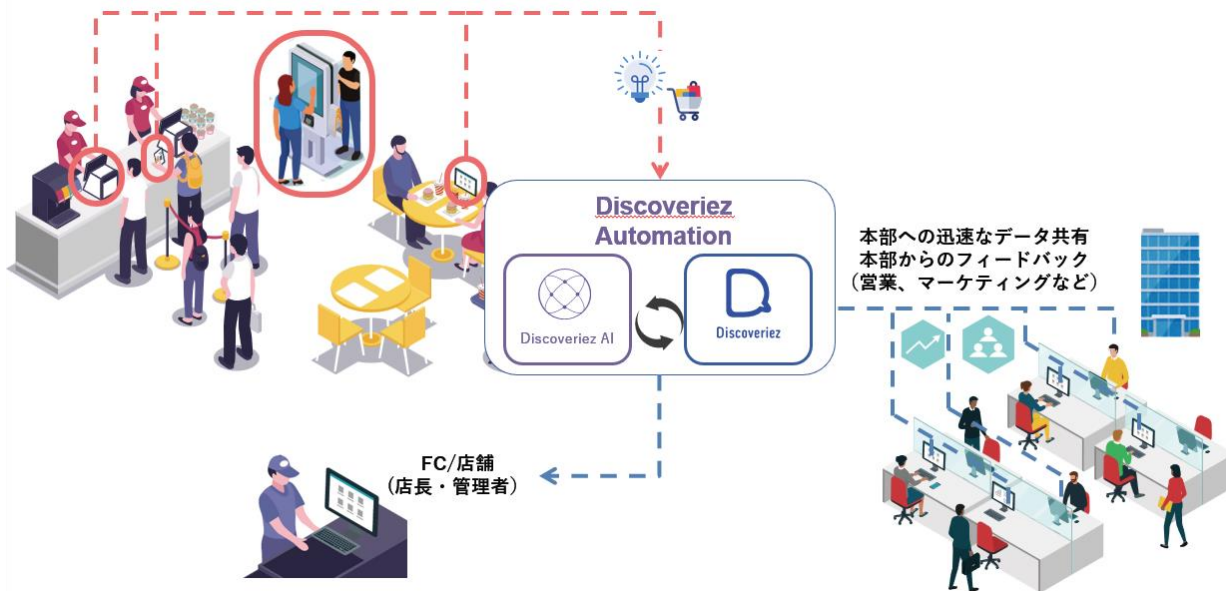


オペレーターが電話対応終了後、  
自動的に文字起こしデータと要約データがDiscoveriezに組み込まれる

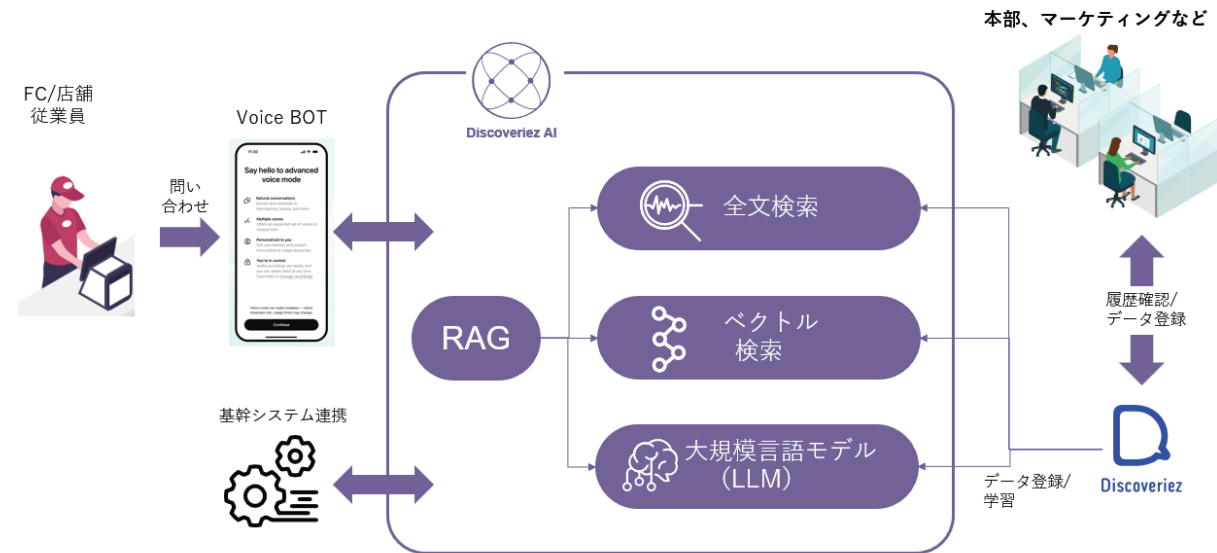
- DiscoveriezとDiscoveriez AIの組み合わせにより、クライアント内部の情報管理や生活者への新たな体験を実現する新サービス、「Discoveriez Automation」β版の提供を開始
- 第一弾：流通小売、外食産業クライアントさま向けに、店舗での顧客対応における省人化を目的にβ版として、提供を開始  
現在、効果検証（PoC）に向けて提案中
- 第二弾：同業種向けに実店舗における生成AI、IoTを活用した顧客の購買体験向上ソリューションを提供予定

「Discoveriez Automation」β版のサービス概要図

## 顧客体験向上、顧客対応省人化イメージ



## 顧客からの問い合わせ、社内対応等の省人化イメージ



- カスタマーセンターの構築、システム導入から、導入後の改善提案まで一気通貫で対応し、新たなマーケット開拓の下支えや、顧客対応における業務品質の向上を実現

## &lt;提供ソリューション&gt;



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

## &lt;解決アプローチ&gt;

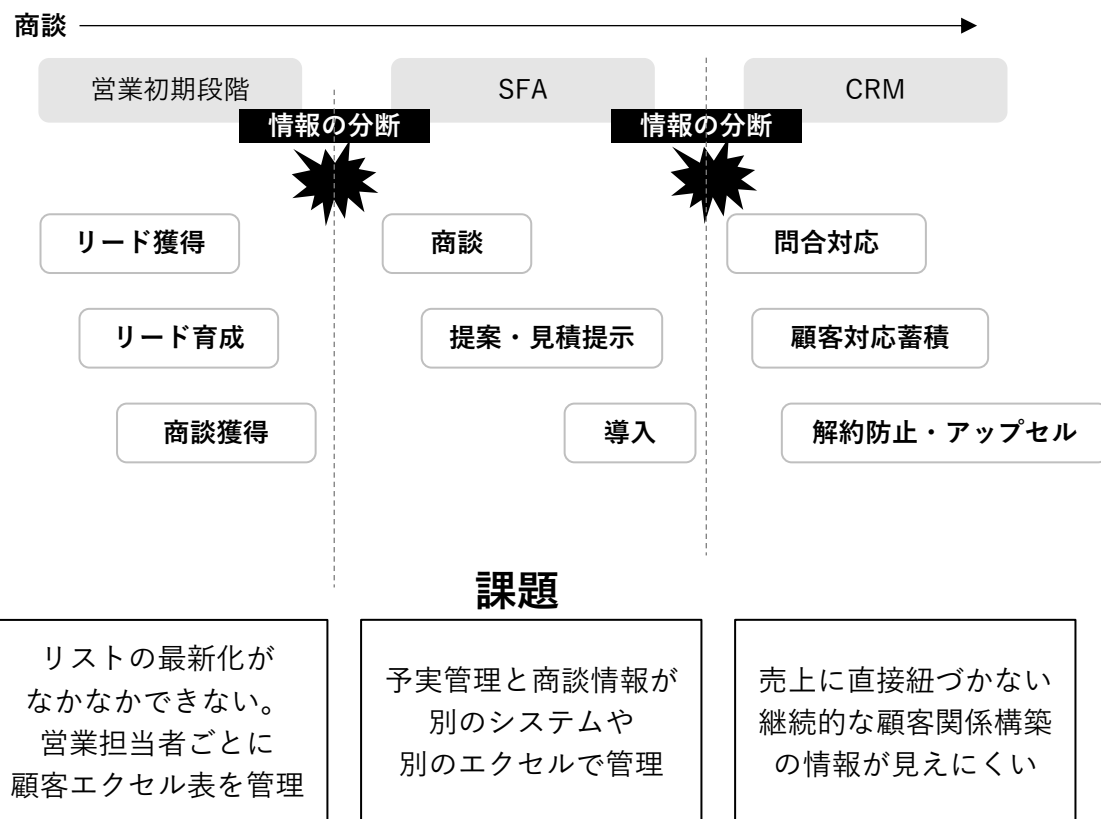
システムとBPOコールセンターのあるべき姿の設計を行い、Discoveriezの導入とカスタマーセンターの構築を実現。

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。

As - Is

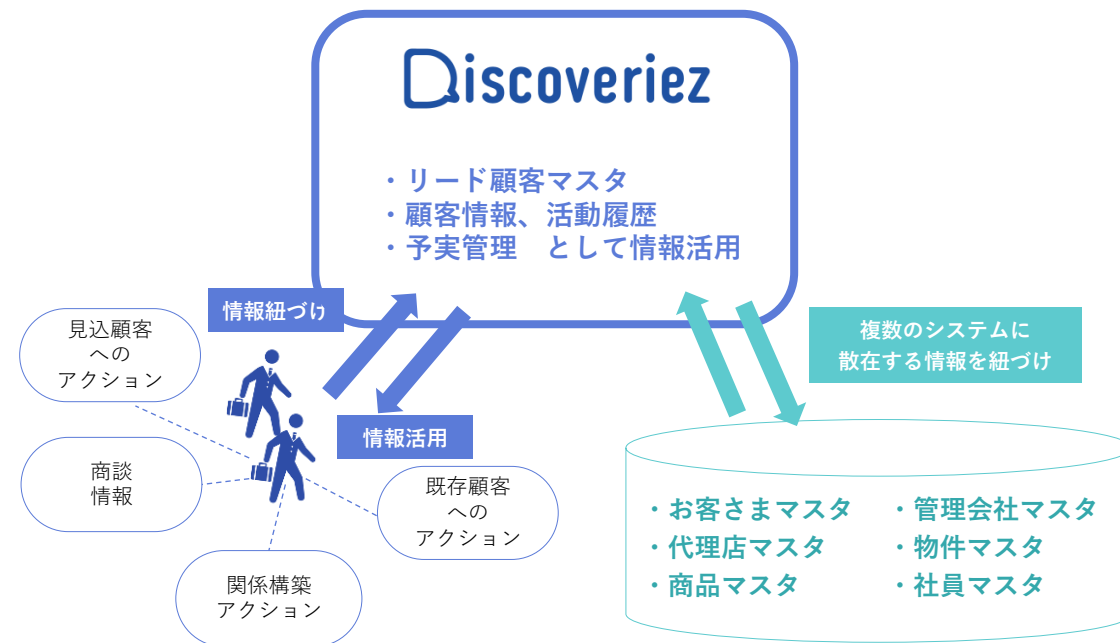
営業ツールが部分最適化されており、複数サービスの横並びでの他の営業担当者の活動履歴が取得しにくい



To - Be

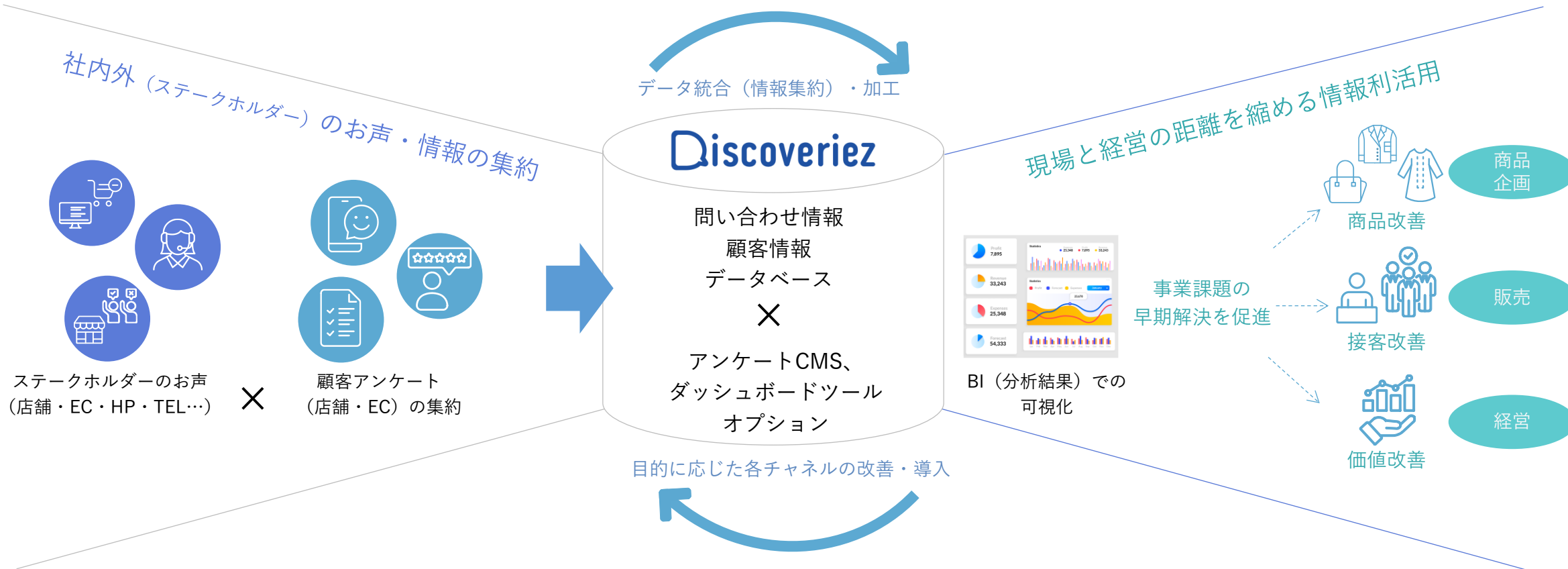
各営業担当者のアクションがわかりやすくなり、部署をまたいだ営業担当者の履歴管理を実現し、ナレッジを増やし、売り上げにつながるアクションへ

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)



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



## 他社システム構築工程における「データ移行支援」

- 顧客満足度を高めるための会員サービスを提供することを目的に、システム開発を検討していた小売業様に対し、これまでの当社導入実績によるデータ移行ノウハウを活用し、既存会員プログラムのデータ移行（データクレンジング・データマネジメント）を支援

## &lt;提供ソリューション&gt;

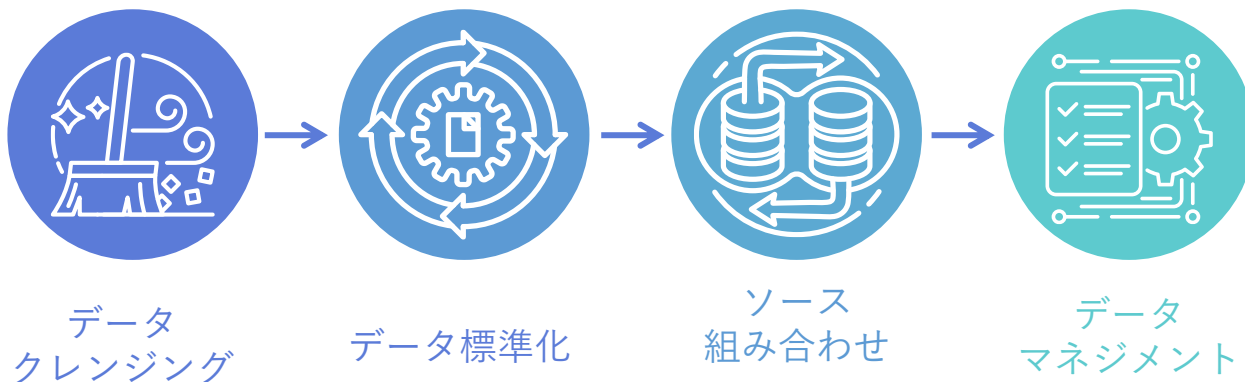


## 伴走支援サービス

## &lt;解決アプローチ&gt;

小売業様が生活者と持続的な関係を構築するために、パーソナライズされた会員データをマーケティング活動データとして活用することを目的に、システム開発をすることとなったが、既存データが、「分析・レポート・さまざまなアプリケーション」にも適したデータになっておらず、品質と信頼性を高める必要が生じた。

このため、データに存在するエラー、不整合、不正確さを系統的に修正または削除を実施。データ管理プロセスを簡素化し、運用の合理化・生産性向上を実現。



1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第3四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 2026年3月期以降の中期経営方針について
6. 財務戦略とリスク情報
7. Appendix



## 2025年3月期 Q3 サマリー（数字指標ハイライト）

- 売上高YoY+0.5%、QoQ+56.0% ・ストック売上高YoY+10.2% ・クラウド累計MRR成長率YoY+14.5%
- スtock売上比率77.5%のストック売上304百万円と収益安定化に向けて、継続成長中
- Q4以降の新規導入や値上げ施策により、当期ストック売上405百万円以上にて着地予定

売上高 (YoY)

**469**百万円 (+0.5%)

ストック売上比率\*1

**77.5%**

売上高 (QoQ)

**215**百万円 (+56.0%)

ストック売上 (YoY成長率)

**304**百万円 (+10.2%)

クラウド累計MRR\*2成長率(YoY)

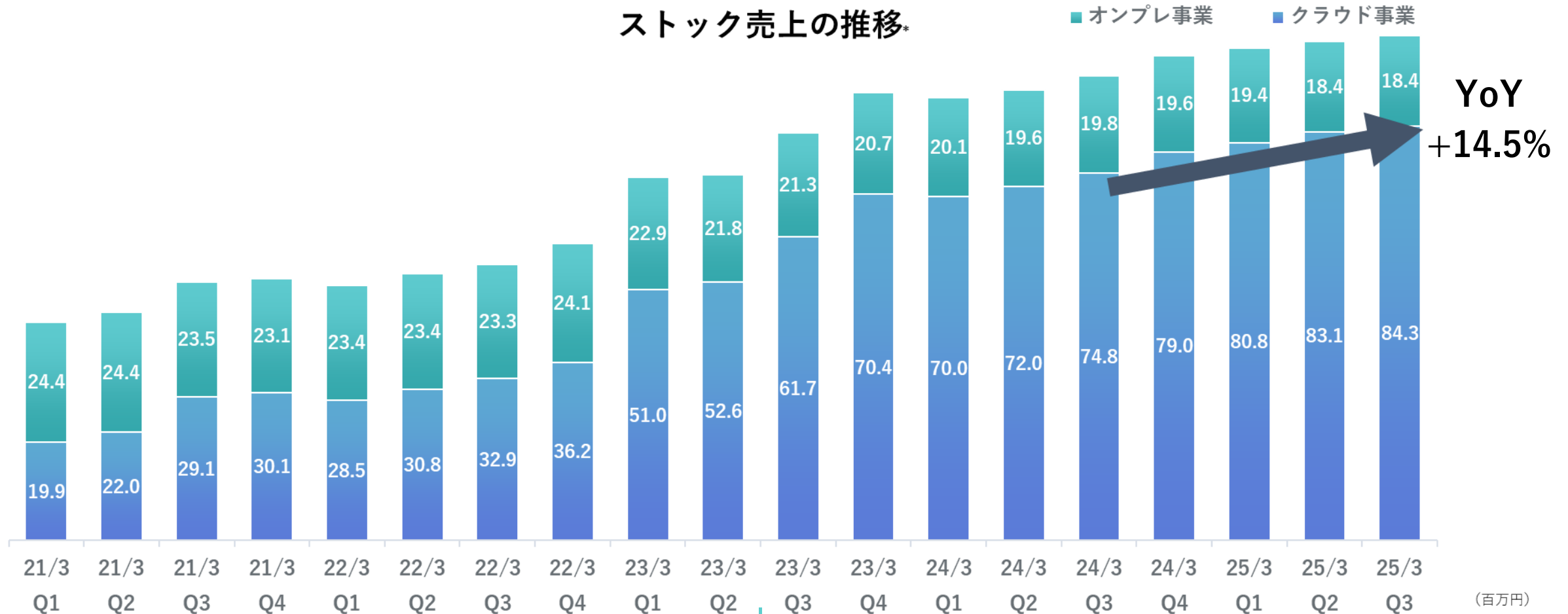
**+14.5%**

月次解約率\*3 (過去12か月平均)

**0.22%**

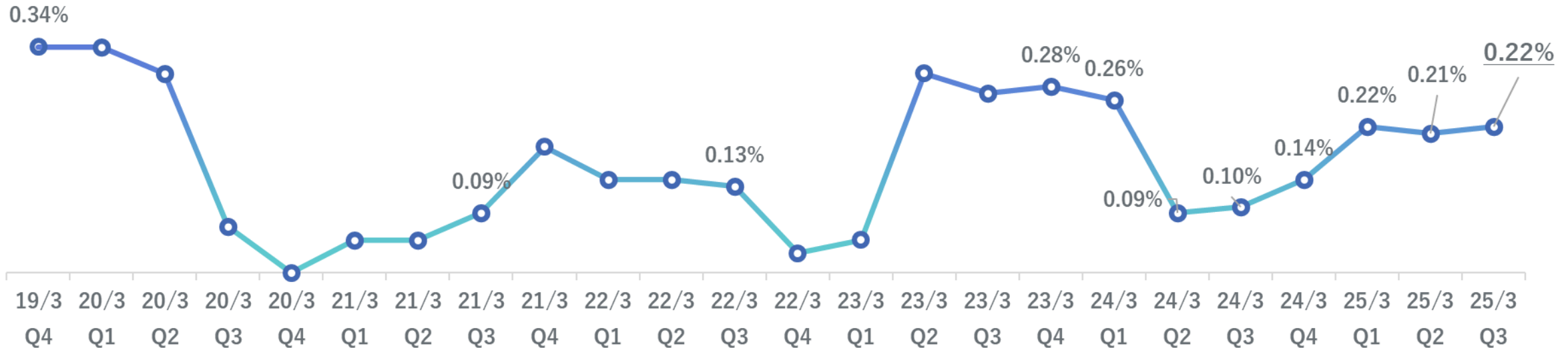
- クラウド累計MRRはYoY+14.5%と継続して成長。新規獲得済案件により月次ライセンス料が計画通り積み上がる予定
- フロー型からストック型への移行は、当社の現況を踏まえても、順調に継続

## ストック売上の推移\*



- 過去12か月平均の月次解約率は0.22%と引き続き低水準を維持。通期に向け、より低下する予定
- 新経営体制に移行し、プロダクト品質をより安定化、改善活動を実施し、生成AI活用提供含め収益拡大および高い顧客満足度の維持、継続を実行

### 月次解約率<sup>\*</sup>の推移



1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第3四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 2026年3月期以降の中期経営方針について
6. 財務戦略とリスク情報
7. Appendix

## 2025年3月期 事業方針と業績見通し（2024年6月21日開示内容）

## 2025年3月期事業方針（再掲）

- ・ 2025/3期以降の継続的な黒字化に向けた安定かつ高収益構造企業への転換・改革
- ・ 収益構造をフロー型からストック型への移行を重点的に推進（Discoveriez、SRM Design Lab、Discoveriez AI活用すべてにおいて、ストック重視での営業活動）
- ・ 既存事業のテコ入れ（Price Up施策、旧システムのサービス終了/リプレースの加速）、不採算事業、案件の解消（コストマネジメントの更なる厳格化）により大きく収益改善を実行
- ・ 営業収益率の改善および採用活動、組織再整備の強化

## 2025年3月期業績見通し（2024/6/21開示）

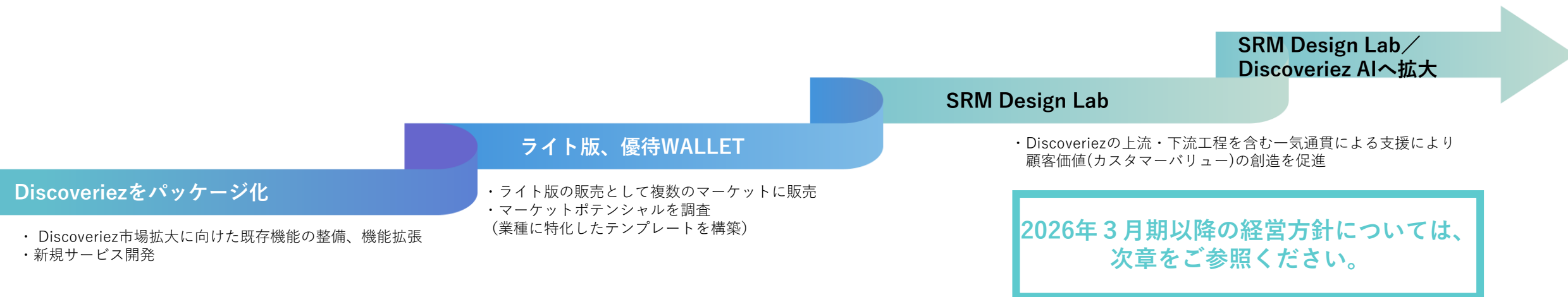
売上高は、既存事業の成長率や改善、新規案件・マーケット開拓における競合・市場環境、GC注記の影響等を考慮、  
営業利益は、既存事業の収益力強化・オペレーション効率化を進める観点から、ともにレンジ方式での開示を採用

単位：百万円

	2025年3月期通期業績予想 (A)	2024年3月期通期実績 (B)	対前年同期増減 (C)=(A)-(B)	対前年同期比 (D)=(A)/(B)-1
売上高	610~670	610	0~+60	0~+9.8
売上総利益	—	201	—	—
販売費および一般管理費	—	349	—	—
営業利益/損失 (△)	△140~△100	△148	+8~+48	—
経常利益/損失 (△)	—	△150	—	—
四半期純利益/損失 (△)	—	△149	—	—

- ステークホルダーDXプラットフォームとして、様々なマーケットへの利用シーン拡大、コア機能の横展開をするために、各用途に応じた投資を積極的に実施

<IPO時の投資方針> ・主に広告宣伝費に重点的に投資  
<投資実績> ・主に新規機能の追加や新規プロダクト開発のためのR&D費用\*1に重点的に投資



2019/3期

2022/3期

2023/3期

2024/3期

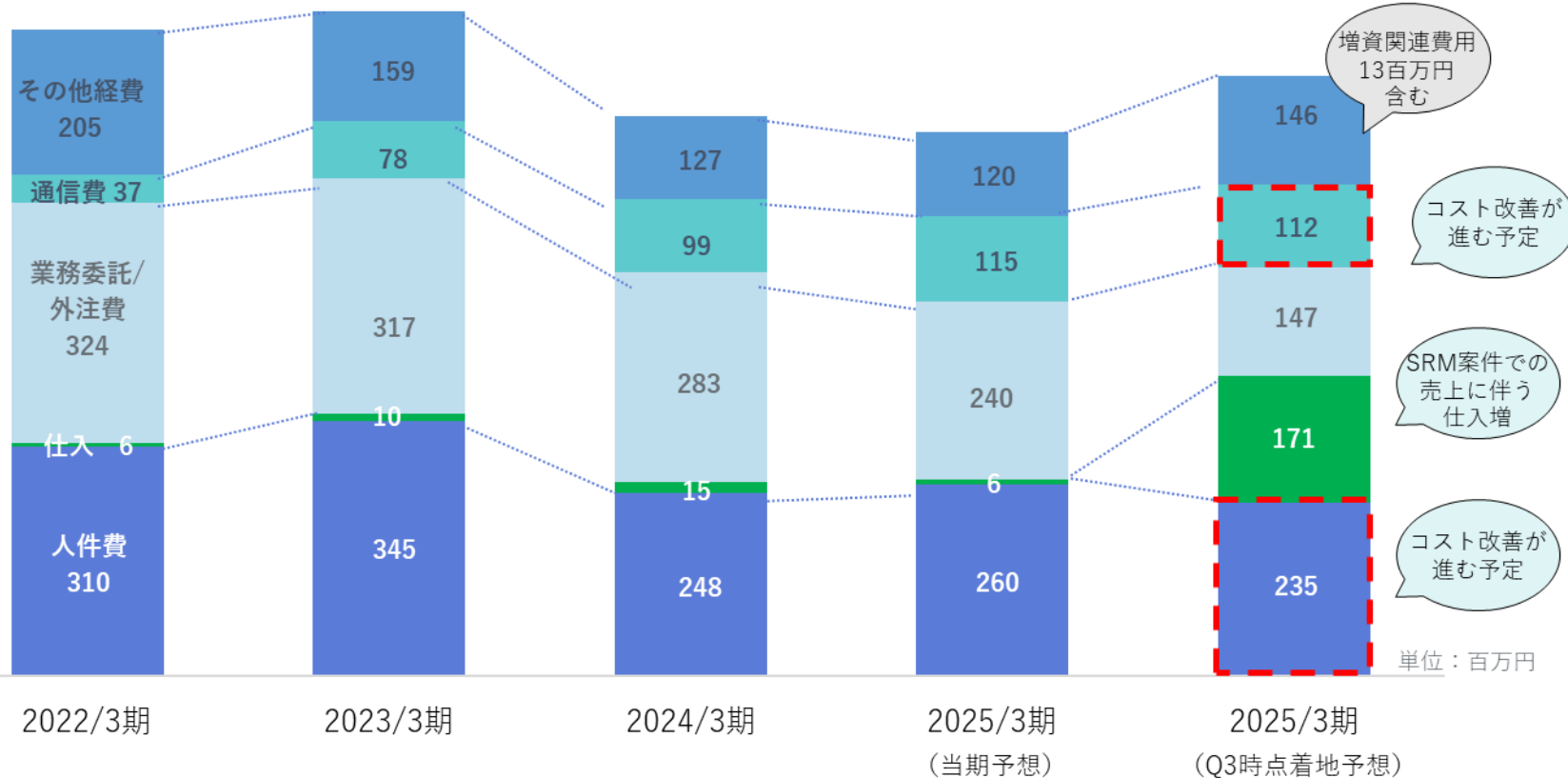
2025/3期

単位：百万円

資金使途	IPO時計画 (2021年4月～2023年3月)	2022/3期実績*2	2023/3期実績	2024/3期実績	目的
R&D費用	130	146	149	52	Discoveriezの品質安定化による開発費用等
広告宣伝費	180	78	33	28	マーケティング、PR費用等の精査
人件費	120	107	120	99	人員計画の見直し、最適配置

- コストマネジメント（事業効率化）の強化により、早期の黒字化を目指す（一部コスト改善が大きく進む）
- コストマネジメント施策と並行して、売上に貢献し得る投資対象を精査した上で、収益力向上のための投資を強化予定
- 売上を戦略的に獲得するための変動原価については、その他経費とし、売上のTOP LINE向上に寄与すべく管理を実行中

<コスト内訳推移>



コストマネジメント施策改善状況

【その他経費】

- ・ 不採算サービスの撤退・終了によるコスト減（旧サービスの完全終了、移行）
- ・ Q4の売上に応じた原価を予測値として記載
- ・ 適正利益確保のための売上原価の精査

【通信費】

- ・ 円安、案件数増加等のインフラコスト増加要因があったものの、コストの改善が進み当期予想より削減見込み

【業務委託 / 外注費】

- ・ オペレーション効率化
- ・ 委託内容の精査、工数管理強化
- ・ 最適アサインの実施

【仕入】

- ・ SRM案件の売上に伴う仕入が増加（SRM売上高はYoY127.1%、QoQ496.3%増加）

【人件費】

- ・ 最適配置の実施
- ・ 採用活動、組織再整備強化
- ・ 業務フローの効率化



1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第3四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 2026年3月期以降の中期経営方針について
6. 財務戦略とリスク情報
7. Appendix

当社は、世の中で分断されている様々な「情報」を **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」を解決するソフトウェアであるステークホルダー（SRM）DXプラットフォーム「Discoveriez」をクライアントさまへ提供することで、各クライアントを取り巻くマルチステークホルダー管理を実現し、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、その先の顧客体験の改善までを継続的に伴走型支援する課題解決型ソリューションである「SRM Design Lab」にてご支援をしております。

また、昨今は、生成AIやブロックチェーンを含めた先端技術を活用することで、ソフトウェアとソリューションの競争力を高める動きも実践し始めており、実証実験等での成果が出てきている分野も出てきております。2025年以降の通信ネットワーク産業の変化の中心は、AIおよびAIを活用するための半導体をはじめとした周辺領域およびデータセンターであり、例えば、当社は日本の自動販売機、電子ロッカー、デジタルサイネージ等のハードウェアをIoTデバイス化し、ネットワーク化していくことがローカル5G等の情報通信を支えていく存在であり、通信ネットワークの強化により、日本の産業全般、ひいてはIT業界が活性化していくと認識しております。

当社は、常々「情報」を正確に適切に得られることは、富がある人だけでなく、誰でも簡単に必要な情報を安全に正しくアクセスできること、「情報格差」・「情報の非対称性」をビジネスに悪用されない環境を作り、有機的に人々が動くことで、経済環境をより発展できる世界を実現し、生活者や企業が正しく生活、ビジネスできる環境を提供していくことで、社会から貧困や貧富、争いをなくす存在になりたいと考え、企業活動を行っております。

だからこそ当社は、

**「情報の分断」をITや先端テクノロジーを活用し、生活者や企業の課題解決や、その先の継続した伴走支援を実践し、社会とともに成長できる課題解決集団でありたい**

と考えており、

- ・ **ソフトウェア**
- ・ **ソリューション**
- ・ **ハードウェア**

の各解決先を兼ね揃えた課題解決集団となるまずの第一歩として、当社は黒字化し、利益を社会やステークホルダーに還元する必要性があり、その還元がまた新たな投資となり、既存のビジネスの改善、成長と合わせて、新しいビジネスの発展となると考えております。

- ソフトウェア：現状、赤字の要因となっている祖業「Discoveriez」事業の収益化、「Discoveriez AI」のマーケット開拓
- ソリューション：「SRM Design Lab」により既存顧客基盤からの周辺領域予算獲得、新規クライアント基盤開拓実行
- ハードウェア&ソリューション：既存事業との事業親和性、収益力の高い新規事業領域参入  
(AI × データセンター、ブロックチェーン、web3.0/4.0など)
- 人材：プロパーエンジニア獲得による内製強化のための、M&Aおよびアクハイアーを検討、「稼げる」開発体制へ

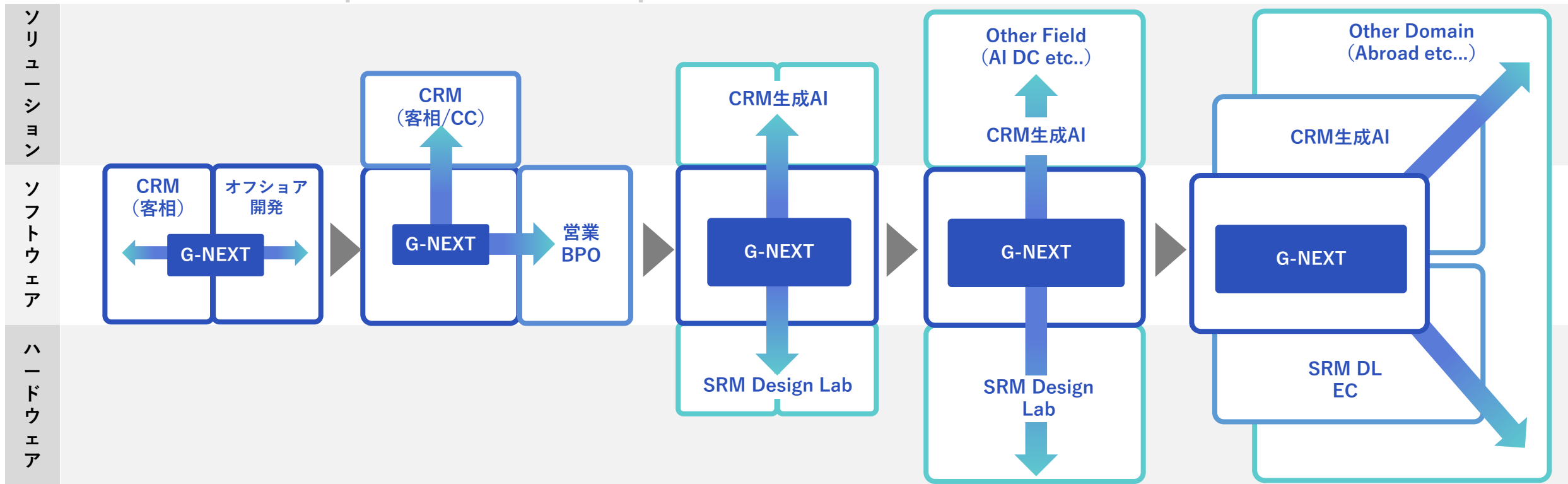
活動方針	目的	内容	状況
1 「Discoveriez」 事業の収益化	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 慢性的に不採算事業である祖業の収益化、赤字案件撲滅</li> <li>• 正確な原価計算による正しいコスト把握</li> <li>• 低解約率継続によるストック売上の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 原価集計、管理、モニタリングを行い、正しくコスト把握をし、対価をクライアントへ正しく請求する</li> <li>• クライアントとの契約条件の見直し、交渉をトップダウンで行い、収益力強化施策を拡大する</li> <li>• 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</li> </ul>	<p>進行中</p> <p>重点対応中</p> <p>進行中</p>
2 「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"> <li>• 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</li> <li>• 「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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 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</li> <li>• 「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</li> </ul>	<p>進行中</p> <p>調整中</p> <p>今後加速</p>
3 新規事業参入、 M&Aを活用した成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 既存事業との関連性のある新規事業への参入</li> <li>• 企業価値向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 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</li> </ul>	<p>Q4以降加速</p> <p>進行中</p>

- 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 (PoC実施中)

Discoveriez Automation (仮)

Discoveriez AI Human (仮)

Discoveriez AI DC (Data Center) (仮)

Discoveriez IoT Network (仮)

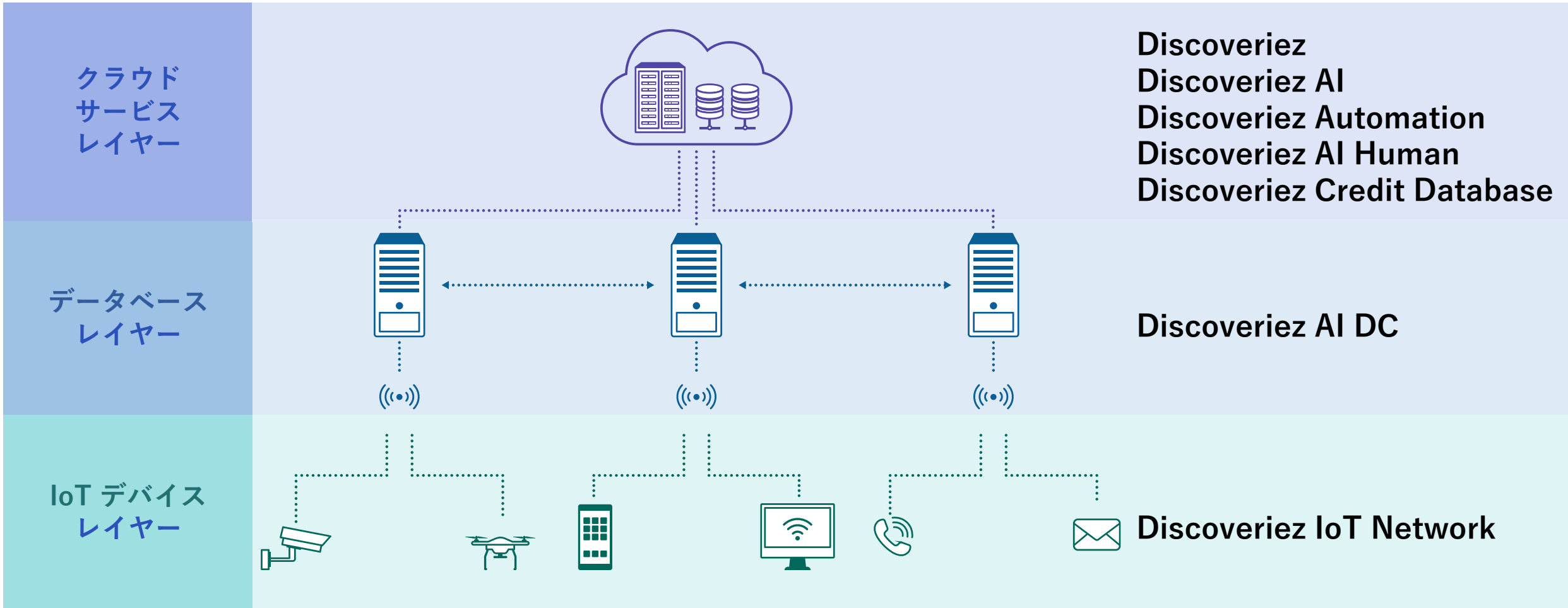
Discoveriez Credit Database (仮)

etc...





- 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



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

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

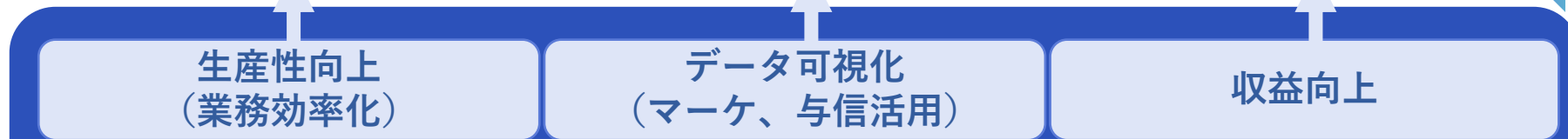
Edge computing / IoT

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

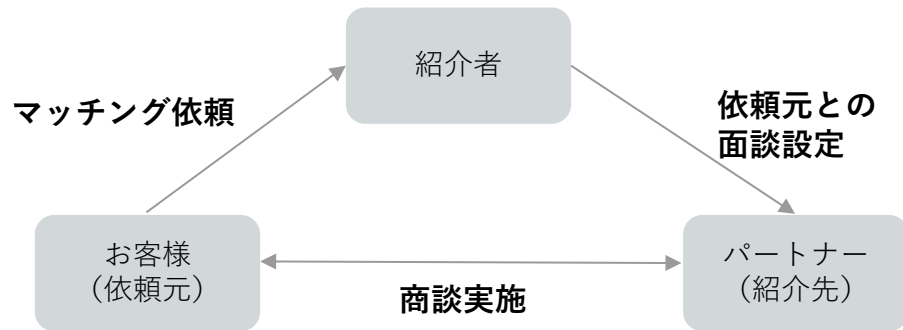
↑  
課題解決手法の  
拡張

↑  
システム (祖業)  
当社の強み



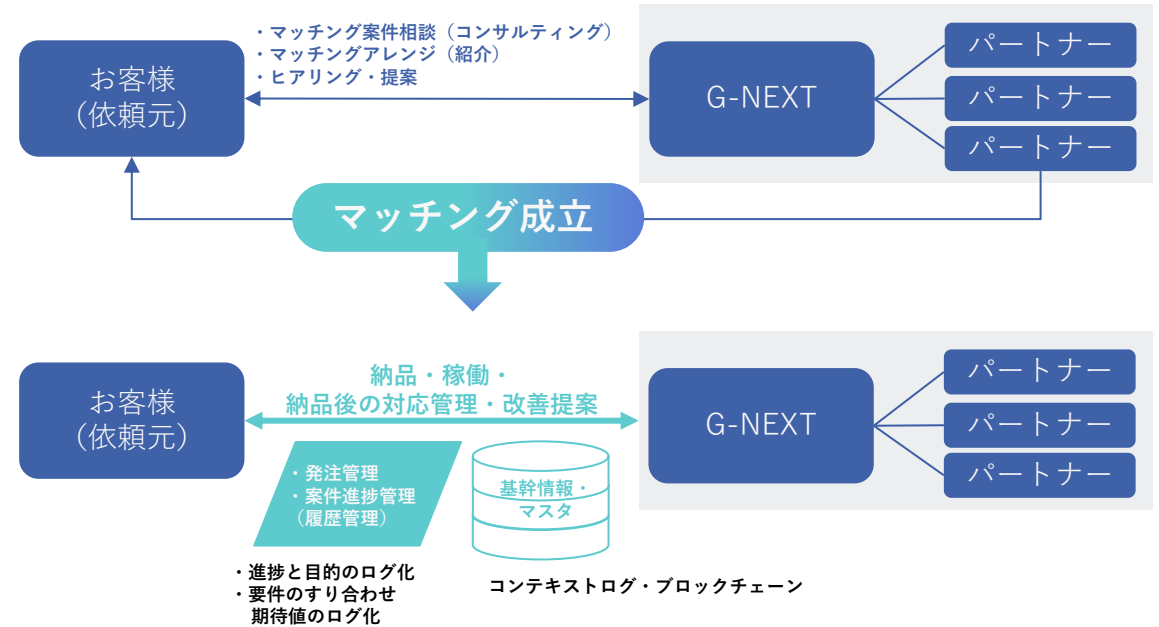
「Discoveriez × ブロックチェーン × AI」によるBtoBtoBマッチングプラットフォーム構想

従来のマッチングスキーム



ジーネクストが考えるマッチングプラットフォーム

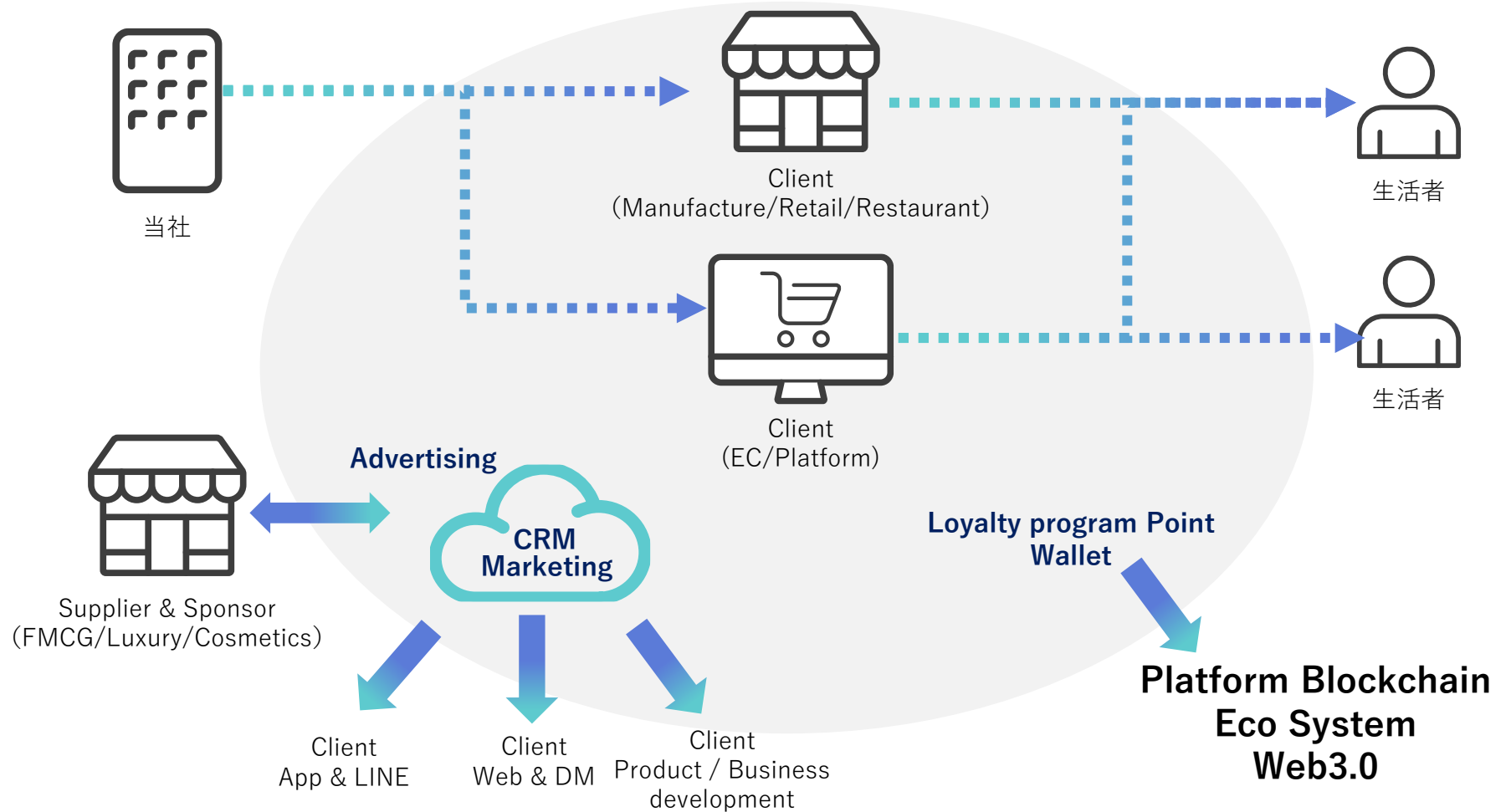
マッチング後も一気通貫で案件管理・データ利活用の提案を実施



マッチング後の案件管理システムまでを提供し、「流れや結果」までを蓄積、ブロックチェーン活用により、ログの改ざんを不可能とするプラットフォーム AIによるデータ分析にてマッチング精度向上を実現

マッチングサービスからBtoBtoBビジネスプラットフォームへ

「Discoveriez × ブロックチェーン (web3.0) × AI」 によるBtoBtoC マーケットプレイス



現在、本中期経営方針に基づく各施策の詳細を検討中であることから、次回更新の「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきましては、本中期経営方針を踏まえて、2025年3月期末までに計画の詳細を開示いたします。

1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第3四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 2026年3月期以降の中期経営方針について
6. 財務戦略とリスク情報
7. Appendix

## 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）

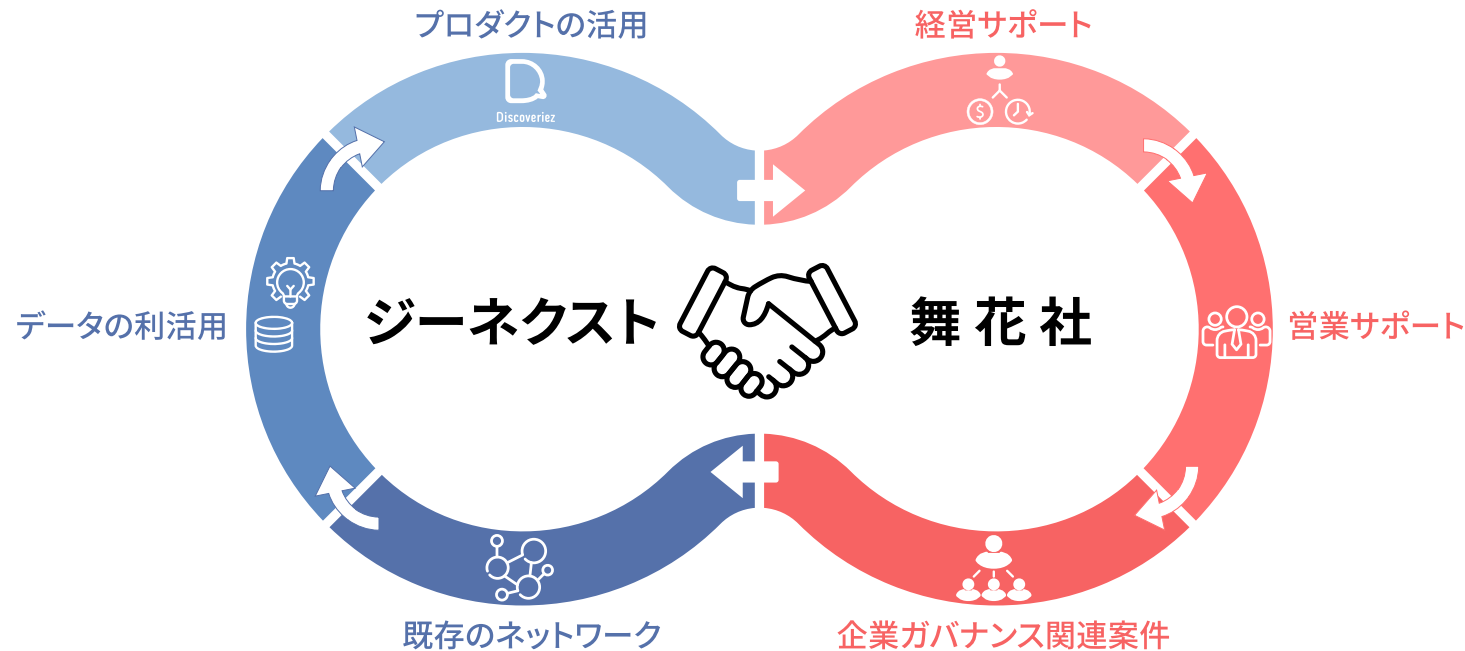
- 増資後の経営再建を優先実行するため、運転資金への充当を行いながら、まずは、Discoveriezの品質改善が進んでおり、今後は、Discoveriez AIへの本格的な投資と合わせて、人材採用・組織再整備への投資を並行し、収益改善を図る

## ■舞花社との業務支援合意内容

- ① 新規サービスに関するコンサルティング
- 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
- 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
- ④ 人材採用・人材強化に係る支援
- ⑤ IRに関するアドバイスの提供、IR支援、投資家の紹介

状況
進行中
重点加速中
Q4以降加速
進行中
調整中

## ■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

- クラウドMRR成長率の伸びが著しいことから、ストック売上を財務KPIとしております

成長性、収益性、効率性をチェックする財務KPI：ストック売上

成長性に影響する事業KPI：月次解約率\*1

	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 (目標)
ストック売上 (百万円)	150	194	222	322	○ 374	400~420
月次解約率(%)	0.00	0.19	0.03	0.28	○ 0.14	1%未満
(参考) MRR (百万円)	14	17	21	31	33	-

前回開示予想数値の達成

2024年3月期 予想
370~430
1%未満
-

1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要／サービス概要
3. 2025年3月期 第3四半期業績
4. 2025年3月期の見通しについて
5. 2026年3月期以降の中期経営方針について
6. 財務戦略とリスク情報
7. Appendix



## Retail

## 株式会社オートバックスセブン 様

## 利用範囲

各種予約窓口等のシステムを統合・全店舗で利用

## 導入前の課題

各種予約窓口・店舗がバラバラに情報管理（顧客対応履歴）しており、顧客対応に時間を要していた

## 効果

お客様相談センターおよび予約受付センターの各窓口横断的な連携の迅速化

## 今後の取組

記録内容をもとにしたさらなる各種の運営改善  
データ利活用による営業・マーケティング手法の改善（CDP、MA連携）

## Manufacturer

サントリーホールディングス株式会社 様  
サントリーシステムテクノロジー株式会社 様

## 利用範囲

お客様センター、営業、マーケティング、サービス部門等、顧客接点部門が全社的に利用

## 導入前の課題

システム維持費が高く、非効率。新機能開発適用にコストと時間を要す

## 効果

顧客対応システムとして導入、サステナブルな機能更新、情報共有の効率化

## 今後の取組

さらなる顧客対応/VOC活用における全社CRM基盤活用、マルチチャネル連携

## Contact Center

株式会社ユニオントラスト 様  
サントリーシステムテクノロジー株式会社 様

## 利用範囲

自販機、ディスペンサー等のコールセンター業務

## 導入前の課題

マルチチャネルへの対応、オンプレミスシステムの運用負荷増、システム・業務の最適化

## 効果

**BIPROGY株式会社を通じた導入支援**  
顧客管理を完全クラウド化（2拠点システムの統合）  
コールセンター業務のノウハウを生かした安定運用

## 今後の取組

さらなるCS向上（チャットボット・AIアシスタントとの連携、情報集約利活用による顧客体験の改善）・業務効率の向上

## Manufacturer

## ヤマモリ株式会社 様

## 利用範囲

法人営業・マーケティング・販売戦略、生産戦略部門

## 導入前の課題

商談履歴の可視化、営業の行動管理等が属人的かつバラバラであり、売上予測の精度に懸念

## 効果

営業における顧客との商談情報および日報等、対応情報を一元化

## 今後の取組

全社における営業・マーケティング活動のDX化、BI化を強力に推進、営業活動における収益最大化施策を実施

## Retail

エイチ・ツー・オー リテイリング  
株式会社 様

**利用範囲** 百貨店 主管部門・顧客対応部門等

**導入前の  
課題**

相談室・対応部門間の煩雑な業務フロー、および、複数システムの同時運用による業務負荷が課題であった

**効果**

業務フローのムダが省かれ、また、データの登録・管理システムが一元化されたことで、大幅に業務が効率化。迅速且つより丁寧な顧客対応が可能に。使用性の高い画面インターフェイス・充実したリリース後対応により、スムーズなシステム移行を実現。

## Database

## 鈴与カーゴネット株式会社 様

**利用範囲** 本社・地域拠点・ドライバー

**導入前の  
課題**

トラック運行時に携帯義務のある通行許可証を紙で複数件持ち歩くため、紛失リスクが課題。ドライバーが現場で用紙を探す時間がかかっていた

**効果**

運送トラック通行許可証のデジタル化ツールとして活用。通行許可証のデジタル化により携帯性と検索性が向上

**今後の  
取組**

通行許可証のデータ登録やパスワード更新などのメンテナンスを内製化

## Insurance

## 株式会社インシュアランスサービス 様

**利用範囲** 顧客対応部門等（BPO）

**導入前の  
課題**

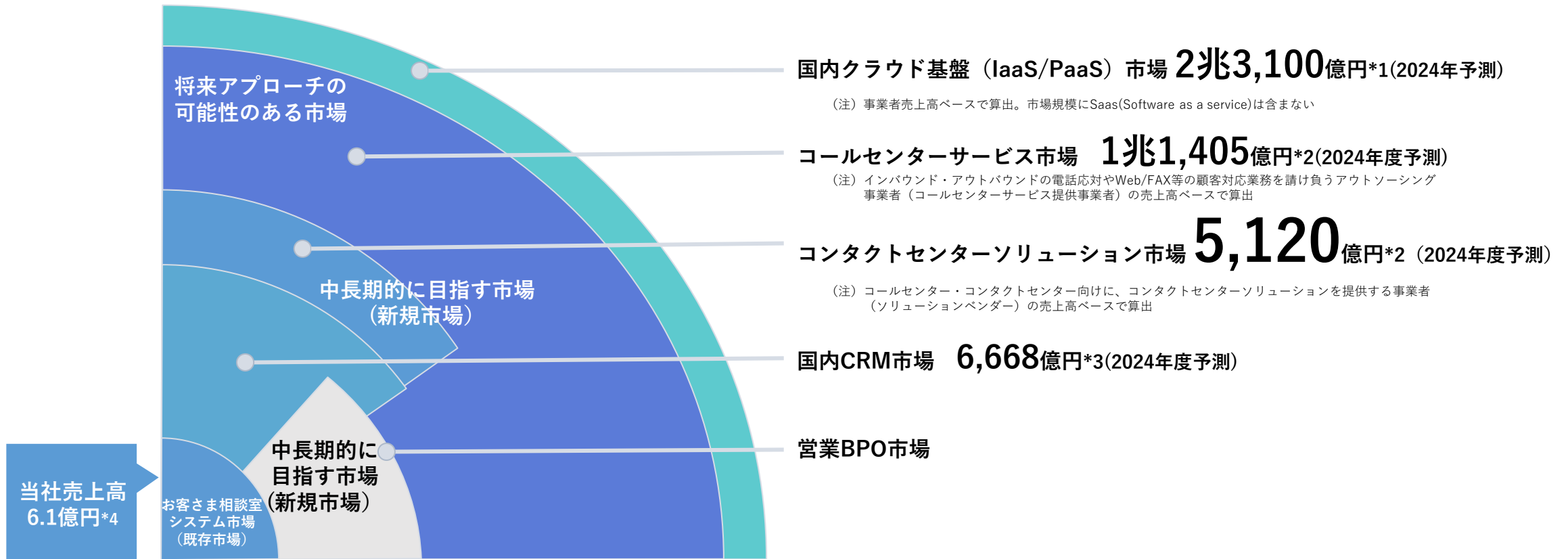
保険契約の更新、内容変更のやり取りを2拠点で行い、情報伝達に煩雑な業務フローとなり、メールと複数システムの同時運用による業務負荷が課題であった

**効果**

データの登録・管理システムが一元化されたことで、大幅に業務が効率化。Discoveriez上で申込者とのやり取りの履歴を残しながら、SMSで申込者とシームレスなやり取りができるようになったため、適切なタイミングで丁寧な顧客契約管理を実現。

- 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

<市場規模イメージ>

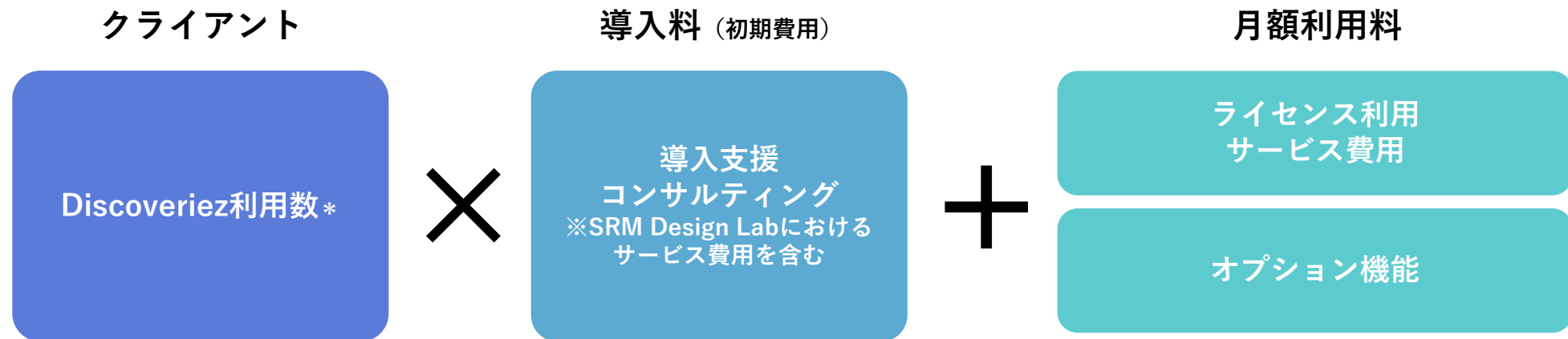


\*1 株式会社矢野経済研究所「クラウド基盤(IaaS/PaaS)サービス市場に関する調査 (2024年)」 (2024/4/23発表)

\*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)

\*3 デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「マーテック市場の現状と展望2022 クラウド型CRM市場編」 (2022/10/12) \*4 億円未満を四捨五入

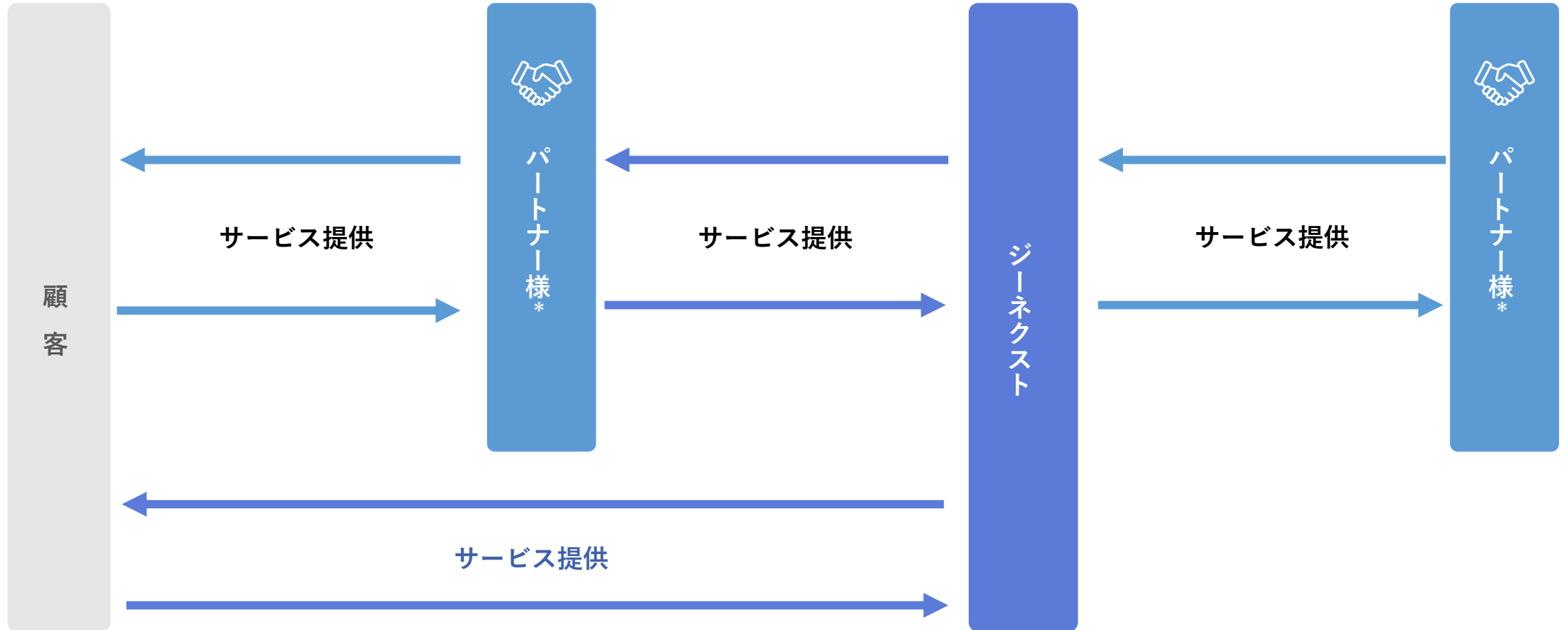
- 初期費用の導入支援と月額ライセンス料のシンプルな価格体系
- オプション機能はご利用途中でも契約可能なため、導入ハードルが低い点も特徴



- 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



- 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





## 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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきましては、アップデートは毎年6月末を目途として開示を行う予定ですが、現在、本資料内の中期経営方針に基づく各施策の詳細を検討中であることから、次回更新の「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきましては、本中期経営方針を踏まえて、2025年3月期末までに計画の詳細を開示いたします。

# G-NEXT