

FY 2026 - 2028

# 中期経営計画

事業計画及び成長可能性に関する事項

ステークホルダーの課題解決集団へ

株式会社ジーネクスト

証券コード:4179(東証グロース市場) / 2026年6月

01

## エグゼクティブサマリー

当社の目指す姿

02

## 事業／ビジネスモデル

ソフトウェア／ソリューション／ハードウェア

03

## 経営方針・ミッション

新ミッション、事業に対する考え方

04

## 中期経営計画

FY2026-2028

05

## 市場環境・競合優位性・成長戦略

パートナー戦略、海外展開

06

## リスク情報・財務・Appendix

事業等のリスク、ガバナンス

# 01

## エグゼクティブサマリー

Executive summary

---

当社の目指す姿

## ■ 当社の目指す姿 — ステークホルダーの課題解決集団へ

前中期経営計画を大幅に見直し、3つの事業柱と長期ビジョンによる持続的な企業価値向上を目指す

### 01 ミッションの再定義

#### ステークホルダーの課題解決集団へ

CRMシステム開発、提供会社からの脱却  
システムはあくまで、クラウドサインの課題解決には、道具・手段であり、  
課題解決手法とオペレーションをセットでクライアントへ提供

### 02 3つの事業柱

#### ソフトウェア／ソリューション／ハードウェア

- ・ソフトウェア(既存：Discoveriez / Discoveriez AI / ソフトウェア開発)
- ・ソリューション(成長・新規：SRM Design Lab / Japan Spark / VoX live / AI DC等)
- ・ハードウェア(成長：VoXテクノロジー)  
の3区分で事業を再構成

### 03 GC注記の早期解消

#### GC注記の早期解消を目指す

継続企業の前提に関する（GC）注記の早期解消を目指す  
FY2027ガイダンス:売上15-16億、営利30-40百万円

# 02

## 事業／ビジネスモデル

Business Model & 3 Segments

---

ソフトウェア／ソリューション／ハードウェア

## ■ 会社概要

### 株式会社ジーネクスト — ステークホルダーDXプラットフォーム事業を展開

#### 株式会社ジーネクスト

G-NEXT Inc.

2021年3月25日 東証マザーズ上場 / 2022年4月4日 東証グロース市場移行 / 証券コード:4179

設立	2001年7月
資本金	1,000万円(2026年3月末時点)
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
代表者	代表取締役 村田 実
子会社	株式会社VoXテクノロジー
事業内容	ステークホルダー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 ソリューション事業/ハードウェア事業の展開
加盟団体	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)
認証	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

##### 取締役

代表取締役	村田 実
取締役	小林 潤一
取締役	中原 真
取締役(社外)	本瀬 建
取締役(社外)	伊藤 翔太

##### 監査役

常勤監査役	古原 賢治
監査役(非常勤)	渡邊 五朗
監査役(非常勤)	棟田 裕幸

※役員体制は、2026年6月26日開催の定時株主総会にて選任

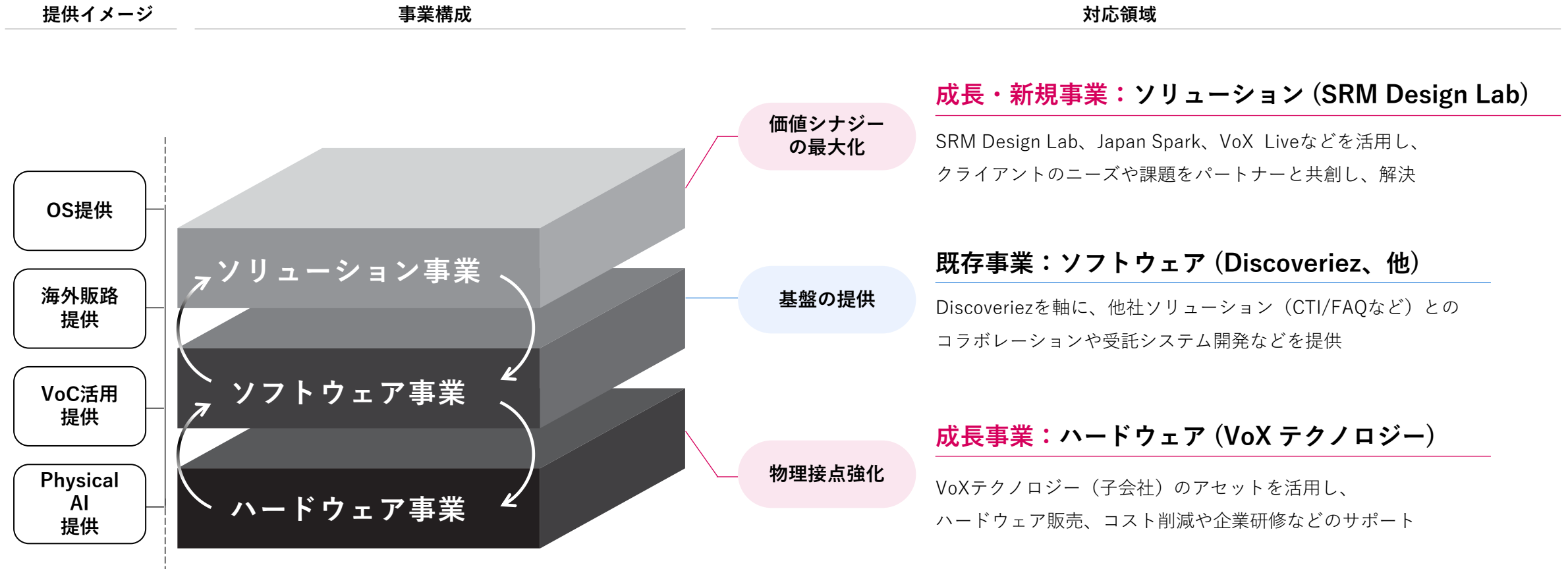
## ■ 事業内容3区分の全体像

### ソフトウェア／ソリューション／ハードウェアの3区分で「課題解決集団」を実現

3区分の連携・シナジーにより、ステークホルダーDXプラットフォーム事業単一セグメントでの売上拡大と収益化を実現



## ■ ソフトウェア×ソリューション×ハードウェア 三位一体の価値提供



価値シナジー  
の最大化

基盤の提供

物理接点強化

### 成長・新規事業：ソリューション (SRM Design Lab)

SRM Design Lab、Japan Spark、VoX Liveなどを活用し、クライアントのニーズや課題をパートナーと共創し、解決

### 既存事業：ソフトウェア (Discoveriez、他)

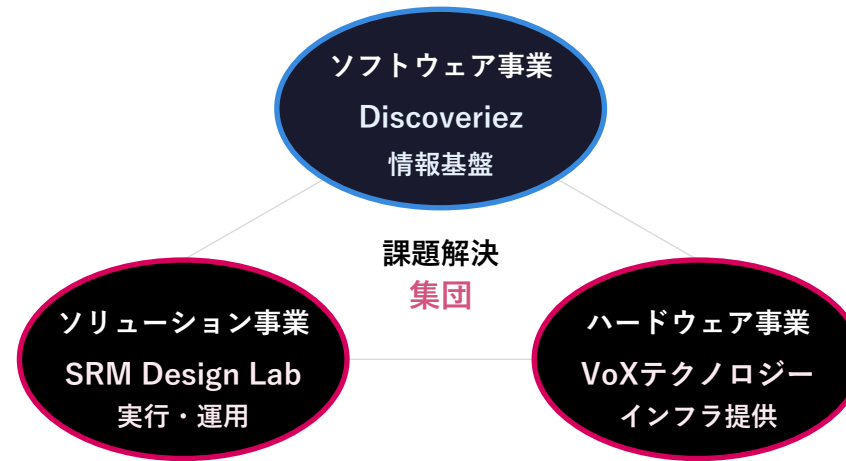
Discoveriezを軸に、他社ソリューション (CTI/FAQなど) とのコラボレーションや受託システム開発などを提供

### 成長事業：ハードウェア (VoX テクノロジー)

VoXテクノロジー (子会社) のアセットを活用し、ハードウェア販売、コスト削減や企業研修などのサポート

## ■ 事業間シナジー — 3事業の連携で「課題解決集団」を実現

ソフトウェア × ソリューション × ハードウェアの相互シナジーで、クライアント課題に対するトータル解決力を発揮



### シナジー1 ソフトウェア × ソリューション

- ・ Discoveriez導入からSRM Design Labによる運用、改善まで一気通貫支援
- ・ VoC活用の高度化
- ・ 音声AIによる省人化、無人化、効率化

### シナジー2 ソリューション × ハードウェア

- ・ AIデータセンター運営にハードウェア調達(GPU等)を組み合わせた海外展開と収益の柱に
- ・ Physical AIの提供によるAX推進、クライアント課題の本質的解決

### シナジー3 3事業連携

- ・ クライアント課題に対し、ソフトウェア+ソリューション+ハードウェアでのトータル提案および課題解決伴走支援
- ・ ベンダーから戦略パートナーへ

### クライアント価値

- 1 ワンストップで課題解決
- 2 トータルコスト最適化
- 3 戦略から運用まで伴走支援
- 4 業務効率化と売上拡大の両立
- 5 AI×人材×ハードの統合活用

## ■ ソフトウェア事業 — 既存事業

### Discoveriezを中心としたステークホルダーDXプラットフォームの提供 安定収益の柱として既存事業を再建

#### 事業ラインナップ

##### Discoveriez

ステークホルダーDXプラットフォーム。顧客接点情報の一元化およびデータ活用生成AI活用支援(Discoveriez AI)を含む

中核プロダクト

##### 他社ソリューション連携・販売

CTI、FAQ、業務システム等のパートナー製品を取扱い、Discoveriezとセットで提供導入後の運用支援を含む

再販 / 代理店

##### 受託システム開発

Discoveriezのカスタマイズ、付帯機能の追加開発、その他クライアント要件に応じた個別システム開発を受託AI駆動開発を推進

カスタム開発

#### 事業KGI

営業利益

**FY2027での通期黒字化完了**

案件収益改善数・率

**個別案件の利益管理（原価管理の徹底）**

継続企業の前提に関する（GC）注記解消

**FY2027期間内を目指す**

- ・ 既存事業（Discoveriez）再建
- ・ GC注記記載解消を最優先

## ■ ソフトウェア事業：Discoveriez / AI駆動開発 / 受託開発のビジネスモデル

### クラウド/オンプレ両形態の提供

### 初期費用+月額利用料のシンプルな価格体系

#### クラウド型(パッケージ)

#### 導入料(初期費用) + ライセンス利用料による収益モデル

- ・ スtock型収益基盤(月額課金)
- ・ 旧モデル「CRMotion」は2026年9月末完全終了、Discoveriezへ移行加速中
- ・ Discoveriez AIで生成AI活用を提供拡大中

#### オンプレミス型 (受託開発含む)

#### 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

- ・ 大手企業中心のオンプレ要件に対応
- ・ AI駆動開発を活用し、コストパフォーマンスとセキュリティ要件を重視
- ・ 共創型開発によるDiscoveriez AIへのオプション化推進

### 価格体系 — シンプルでわかりやすい構成

#### 導入支援

コンサルティング  
(SRM Design Lab費用含む)

フロー収益

+

#### 基本利用料

ライセンス利用  
サービス費用

+

#### オプション機能

ご利用途中でも  
契約可能

=

#### 月額利用料

ライセンス利用  
保守、サービス

ストック収益

## ■ ソフトウェア事業：Discoveriez 導入事例

業界を問わず多様な企業様に「課題解決」を提供  
クライアントとの共創事例を展開中

### 株式会社プレジール 様

小売

#### 顧客の行動履歴管理・ VoCデータベース

##### 提供価値

- ・ブランド別問い合わせを一元化
- ・対応ステータスを共有し対応漏れ防止
- ・「お褒めの言葉」を製造現場へフィードバック
- ・業界ノウハウを標準化、属人化の解消

### ユニオントラストグループ 様

金融・サービス

#### LINE WORKSとDiscoveriezの データ連携

##### 提供価値

- ・コールセンター/修理担当者/  
営業のワークフロー統合
- ・セールス専用LINE WORKSアプリで案件登録～  
完了通知
- ・修理対応の業務効率化、収益化に貢献
- ・現場のオペレーション最適化

### 株式会社ワールド 様

アパレル

#### お客様の声を中心とした 事業活動支援

##### 提供価値

- ・店舗やECの声をDiscoveriezへ集約
- ・BIツールで即時分析、経営の意思決定に直結
- ・SRM Design Labで上流～運用支援まで一気通貫
- ・VOCを軸とした経営の実現

## ■ ソリューション事業 — 成長事業・新規事業

SRM Design LabとJapan Sparkを核に、AIデータセンター・新規ソリューション・M&Aで成長を加速  
成長事業として、売上高および収益拡大に貢献

事業KGI：売上高 / 営業利益

### SRM Design Lab

中核ソリューション

パートナー様との共創型コンサル/BPO支援  
顧客対応戦略立案・構築、伴走支援、サイト修繕、  
データ利活用までトータル提供

### Japan Spark / VoX Live

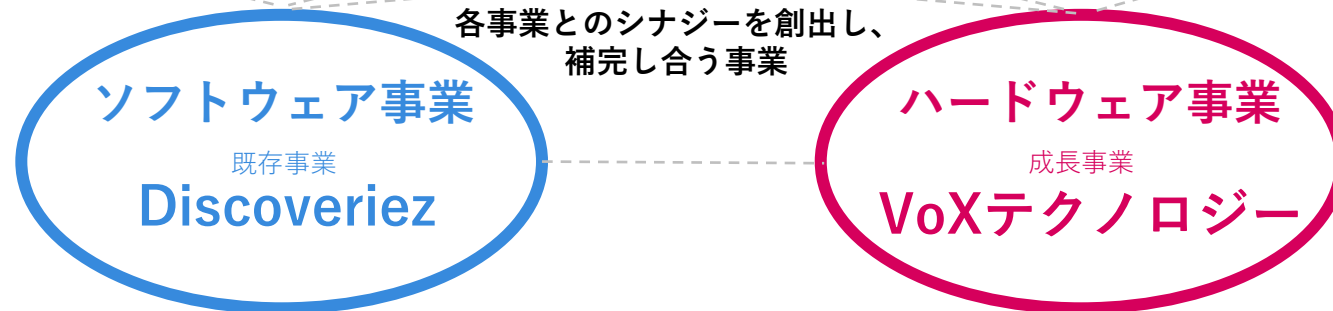
新規サービス

Japan Spark:地方創生・観光DX支援サービス  
VoX Live:ステークホルダーの声をリアルタイムで  
届けるライブ配信・番組制作サービス

### AI DC / AIエージェント

成長領域

アルメニア他海外でのAI DCのクラウドGPU提供、  
GPU、サーバー等の販売を展開  
音声AIコンタクトセンター、新規ソリューション・  
M&Aによる事業拡大



## ■ ソリューション事業：SRM Design Lab — パートナー共創モデル

ステークホルダーDXプラットフォームを中心に、パートナーと顧客課題を共創で解決

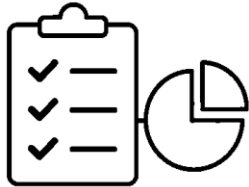
### ステークホルダーDXプラットフォーム構想

#### 顧客価値創造を伴走支援するサービス群

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。



クライアント課題解決における上流～下流支援



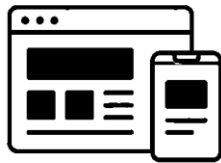
コンサルティング  
(戦略立案・業務設計)



BPO(コンタクトセンター/  
バックヤード運用、包括受託)



データ利活用支援  
(AI VoC分析・ダッシュボード提供)

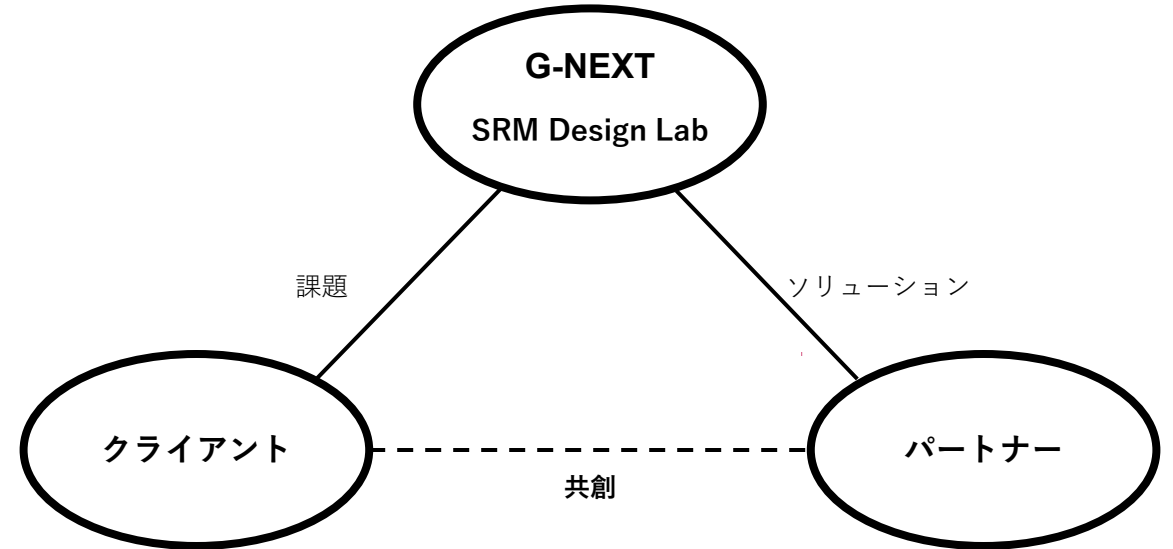


サイト修繕・  
UI/UX改善



AI/生成AIを活用した  
課題解決

### パートナー共創モデル



**G-NEXTが課題を理解し、最適なパートナーと共創で解決するハブ機能を担う**

## ■ ソリューション事業：Japan Spark / VoX Live

### 新規事業として、地方創生・観光DX(Japan Spark)、ライブ配信・番組制作(VoX Live)を展開

#### Japan Spark

地方創生・観光DX支援サービス

##### 概要

情報発信メディアを核に観光地・地方自治体・観光関連事業者をつなぐクラウドサービス  
2025年5月13日付で事業譲受を開示済

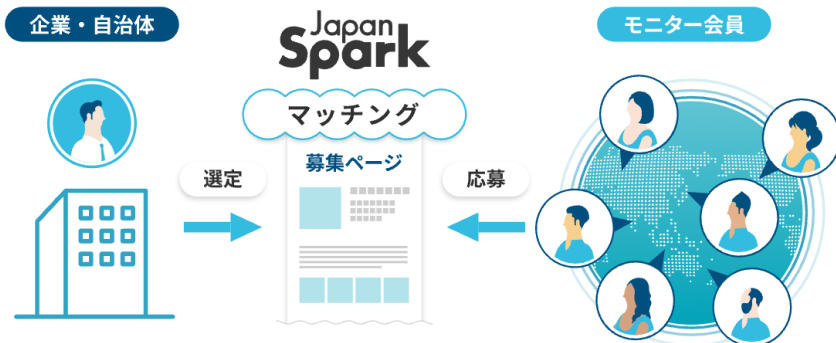
##### 市場性

インバウンド観光市場の拡大、地方自治体DX需要の高まりにより、  
中期的に高い成長性を見込む

##### 戦略

Discoveriezとのデータ連携、SRM Design Labによる伴走支援、地方経済への貢献を  
通じた社会貢献型事業の柱に

##### 提供イメージ



#### VoX Live

ライブ配信・番組制作サービス

##### 概要

企業・ブランド・クリエイターの「声」をリアルタイムで届けることをコンセプトとした  
独自のライブ配信・番組制作サービス。2025年10月31日付サービス開始開示済

##### 市場性

動画・ライブコマース・コミュニティ市場の拡大、  
企業からのD2C/コンテンツマーケティング需要の高まり

##### 戦略

既存クライアントへのライブ・コンテンツ販売、  
Discoveriezとの連携によるVoC即時可視化サービスへ発展

##### 提供イメージ



## ■ ハードウェア事業 — 成長事業

VoXテクノロジー(子会社)を主体とし、ハードウェア販売・コスト削減・リユース・研修で成長を加速

### 株式会社VoXテクノロジー

子会社設立:2025年10月01日 (2025/08/14付 子会社設立開示)

ハードウェア領域での専門組織として、機動的にマーケット拡大と収益貢献を実行



#### ハードウェア販売

OA機器、IT機器、  
ネットワーク機器等の販売

法人向けにDiscoveriezとの  
組合せ提案



#### コスト削減ソリューション

電気・通信・セキュリティ等の  
ランニングコスト削減提案

クライアントの収益改善に貢献



#### 中古リユース販売

OA機器の中古リユース販売

サーキュラーエコノミーへの貢献



#### 研修企画・販売

カスタマードバイザリー研修  
コンタクトセンター運営研修の  
企画・販売

# 03

## 経営方針・ミッション

Our Mission & Management Policy

---

ステークホルダーの課題解決集団へ

## ■ 経営基本方針サマリー

「新生・ジーネクスト」として、3つの方針で経営再建と持続的な成長を実現

## 01 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

課題解決集団としての価値を全ステークホルダーに提供

持続可能な経営基盤を確立し、信頼される企業へと変革

## 02 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)

FY2028中計目標の前倒し達成、

GC注記の早期解消(FY2027期間内)

3区分(SW/SL/HW)による持続的成長基盤を構築

## 03 株主還元方針

経営の安定化により  
株主優待の継続・拡充、  
配当方針の設定を実現

継続的な黒字化達成後、株主優待の継続・拡充

新中計終了時には株主配当の開始を目指す

## ■ 新ミッション — ステークホルダーの課題解決集団へ

「ビジネス現場に革命的な楽を作る」から「ステークホルダーの課題解決集団になる」へ

**As Is** これまでのミッション

ビジネス現場に  
革命的な楽を作る

---

CRMシステム提案中心 / プロダクトドリブン  
「システムどうですか？」の営業スタイル

**To Be** これからのミッション

ステークホルダーの  
課題解決集団になる

---

課題解決・インサイト型提案 / クライアントドリブン  
クライアントの課題に寄り添う伴走型支援

システム＝課題解決のための手段  
課題解決とオペレーションをセットでクライアントの課題に寄りそう伴走支援

## ■ 収益向上の考え方 — 課題解決型提案への転換

### AI時代において、システムは課題解決のための手段

### 課題解決とオペレーションをセットでクライアントの懐に入る課題解決型提案へ

#### ① CRMシステム会社からの脱却

プロダクト売り

課題解決集団

「Discoveriez」を売る会社から、クライアントの課題を解決する集団へ  
プロダクト軸ではなく、顧客課題軸で事業を再構成

#### ② 課題解決・インサイト型提案へ

システムどうですか？

課題を一緒に解きませんか？

「システムを買ってください」ではなく、  
クライアントの本質課題・インサイトに踏み込んだ提案を実行

#### ③ システムは前面に出さない

システム=主役

システム=手段

課題解決を前面に置き、システムはあくまで手段として位置づけ、  
トータルソリューションでクライアントに価値を届ける

#### ④ クライアントの課題に寄りそう伴走支援

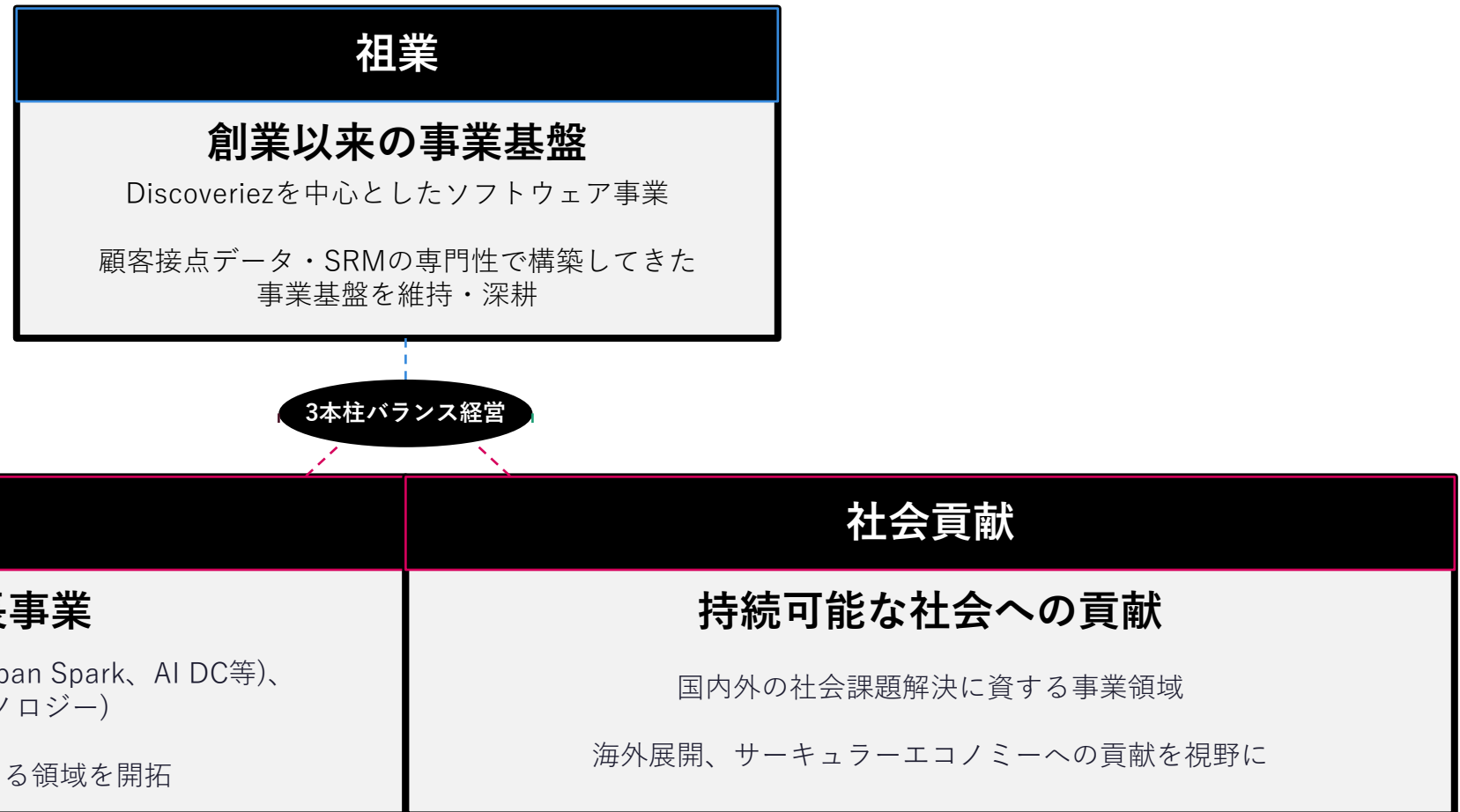
ベンダー関係

パートナー関係

課題解決とオペレーションをセットで提供することで、  
ベンダーから戦略パートナーへ関係性を深化

## ■ 事業構成の三本柱 — 祖業／収益強化／社会貢献

国内に閉じず、海外も含めた事業構成として、3つの軸でバランスのとれたポートフォリオを構築



## ■ AIと人間の住み分け — 人が勝つ場所を残す

「すべてAI化をする」のではなく、AIと人間の役割を設計し、人が価値を発揮できる（勝つ）領域を残す

### AIが担う領域



#### 業務効率化

業務処理、検索受付対応、応答対応の自動化



#### データ分析

膨大なVoC・顧客接点データの解析、傾向把握、音声認識・要約



#### 業務自動化

ルーチン業務、繰り返し作業の代替



#### 情報検索・要約

ナレッジ抽出、レポート生成、FAQ 応答

### 人が担う領域



#### 価値創造

新規事業の創出、既存事業の改善、イノベーション、企画提案



#### 関係性構築

クライアントの懐に入り、パートナーとして信頼関係の醸成



#### 判断・意思決定

複雑な状況での経営判断、リスクテイク



#### コミュニケーション

課題のヒアリング、共感、伴走型支援

# 04

## 中期経営計画

FY2026 - 2028

---

ステークホルダーの課題解決集団へ

## ■新中期経営計画（FY2026～FY2028 3カ年計画）目標数値サマリー（重要な経営指標）

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

## ■ 事業ポートフォリオ — 3区分の再構成

ステークホルダーの課題解決集団として、ソフトウェア／ソリューション／ハードウェアの3区分で事業を再構成

### ソフトウェア事業

既存事業

- ・ Discoveriez
- ・ 他社ソリューション販売  
(CTI、FAQ等)
- ・ 受託システム開発

事業KGI

営業利益 / 案件収益改善数・率  
→ GC注記の解消

### ソリューション事業

成長事業・新規事業

- ・ SRM Design Lab(パートナー連携)
- ・ Japan Spark / VoX Live
- ・ AIデータセンター
- ・ 業務提携、M&A

事業KGI

売上高  
営業利益

### ハードウェア事業

成長事業

- ・ VoXテクノロジー(子会社)
  - ハードウェア販売
  - コスト削減ソリューション
  - 中古リユース販売
  - 研修企画、販売

事業KGI

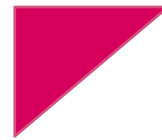
売上高  
売上総利益改善率

※ 有価証券報告書等は、ステークホルダーDXプラットフォーム単一セグメント。決算説明資料等では、単一セグメントを構成する3事業区分にて記載

## ■ 中期経営目標(FY2026 → FY2028)

継続的な黒字化とGC注記を早期解消を目指す

現在地	
FY2026 (実績)	
売上高	1,016 百万円
営業利益	△69 百万円
時価総額 ※1	2,928 百万円



中計目標	
FY2028 (中計最終)	
売上高	2,500 百万円 以上
営業利益	90 百万円 以上
時価総額 ※2	7,000 百万円 以上

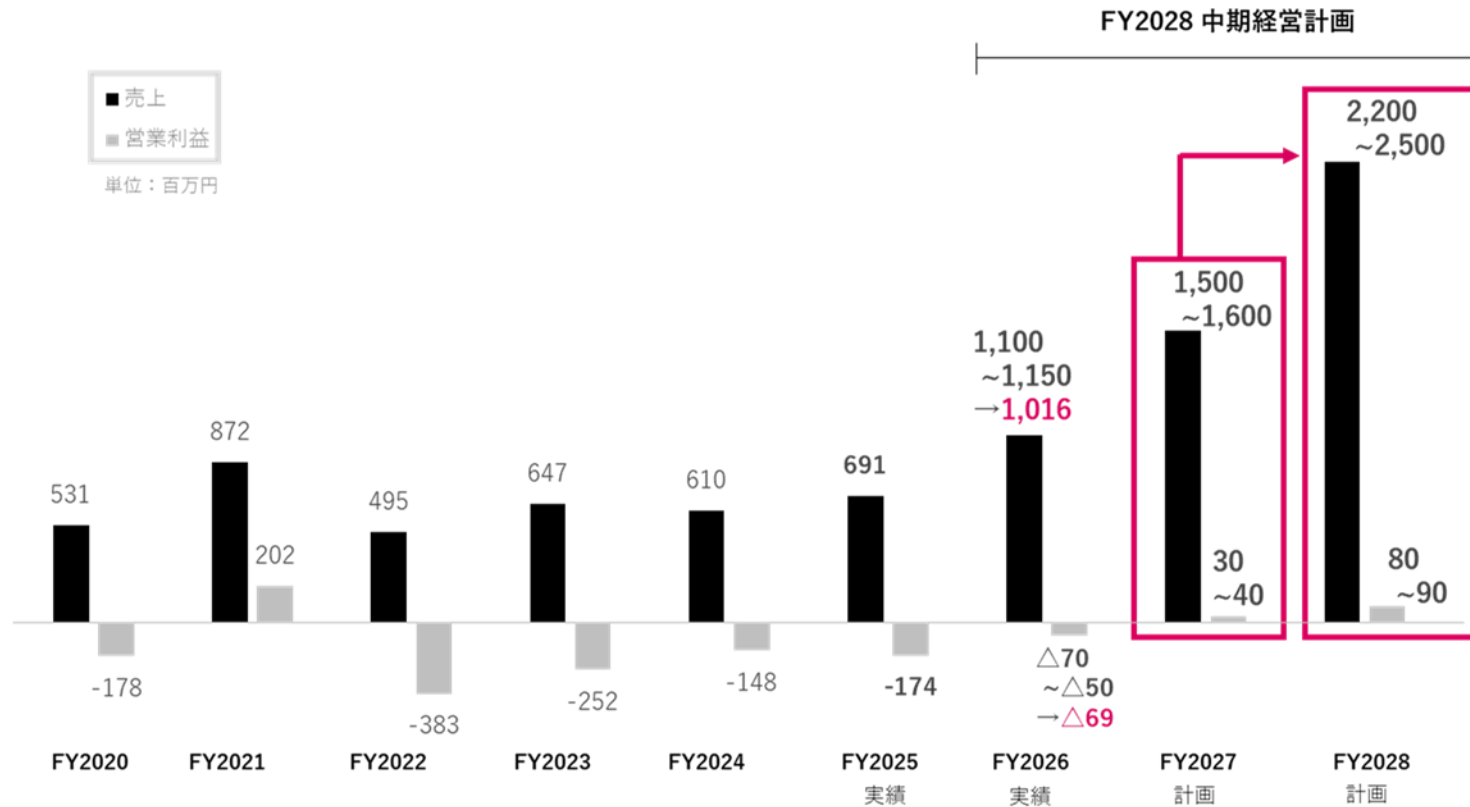
- 既存事業の収益化と新規事業の立ち上げを並行し、**FY2027期間内のGC注記解消**を目指す

※1 FY2026の時価総額は2026/06/26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。

## ■ 中期経営計画(FY2026~FY2028)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(現時点で変更の予定なし)

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%

FY2027 業績予想

**15.0~16.0** 億円

営業利益 0.3~0.4億円

\* 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。

## ■ 新中期経営計画(FY26～FY28) 各事業の目標数値

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)

成長事業(SRM Design Lab/HW (ハードウェア)):売上TOP LINEに貢献

新規事業(M&A等):非連続成長に挑戦・投資

単位:百万円

事業区分	FY2026 (実績)		FY2027 (計画)		FY2028 (計画)	
	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 (Discoveriez)	563	△60	650~700	12~20	890~970	43~44
成長事業 (SRM Design Lab/HW)	453	△9	800~850	8~10	1,235~1,400	19~20
新規事業 (M&A/新規開発)	-	-	50	10	75~130	19~26
<b>合計</b>	<b>1,016</b>	<b>△69</b>	<b>1,500~1,600</b>	<b>30~40</b>	<b>2,200~2,500</b>	<b>80~90</b>

\* 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。

## ■ 新中期経営計画(FY26～FY28) 各事業別の施策

事業別の戦略・施策を3カ年計画で実行することで、新中期経営計画の達成を目指す

事業	方針	FY2026 施策	FY2027 施策	FY2028 施策
<b>既存事業</b> (Discoveriez) ソフトウェア	<b>コスト最適化</b> <b>顧客深耕、維持強化</b>	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 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
<b>成長事業</b> (SRM Design Lab) ソリューション・ ハードウェア	<b>マーケット拡大</b> <b>売上拡大</b>	新規市場調査 (ソリューション開発・拡販) 市場(HW)深耕、拡販	PR活動、ユーザープログラム拡充 既存事業とのシナジー強化	グローバル展開 継続改善
<b>新規事業</b> (事業投資/M&A)	<b>マーケティング</b> <b>事業投資/M&amp;A</b>	β版開発、テストマーケティング 情報収集、市場調査	PR活動拡大 立ち上げ(AI DC等) グループシナジー強化、組織形成	本格展開 収益貢献 PMI

## ■ 成長ストーリー — FY2026 → FY2030 へのロードマップ

12の成長ドライバーを時系列で実行し、課題解決集団としての企業価値向上を実現する



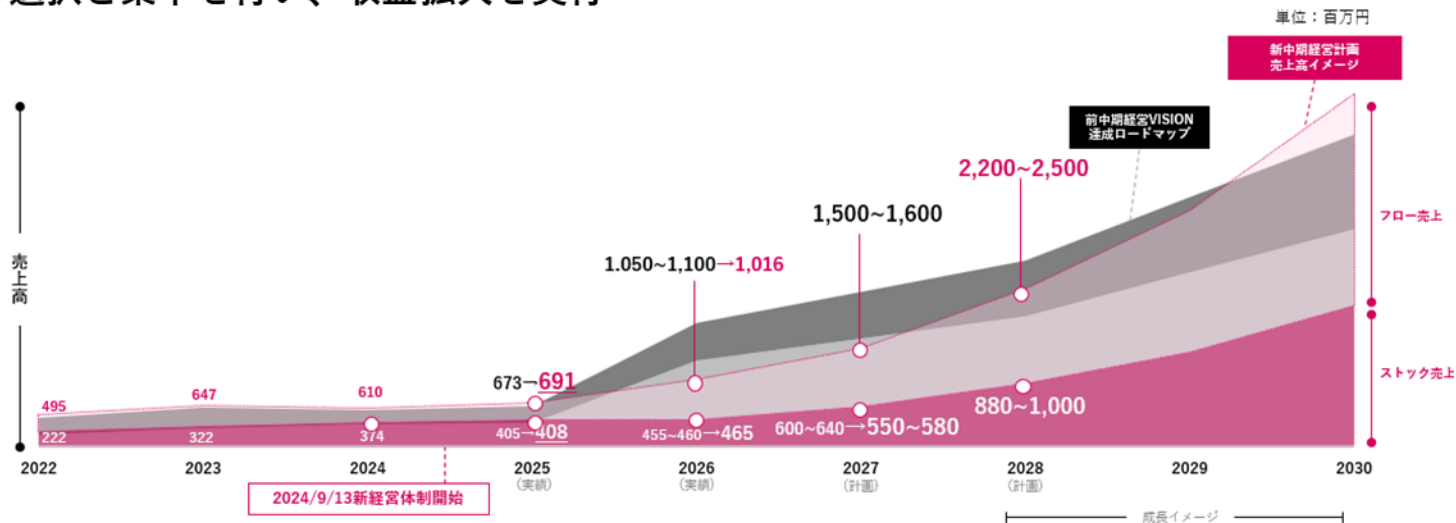
課題解決集団としての企業価値向上 — FY2030に向けた長期ビジョンを、3フェーズの取り組みで着実に実現

## ■新中期経営計画売上高拡大イメージ

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

▲目標▼	・ 安定利益の創出 (黒字化)	未達成
	- 顧客対応領域以外の新市場拡大	利用シーン/新市場拡大
	- アライアンス拡張 (販売/導入支援)	パートナー拡張

### 「フェーズ2」FY26- システム・情報の分断を多方面で解決

・ 収益拡大による企業価値向上	
- 新規事業創出	フロー売上 寄与済/進行中
- 事業提携、M&Aの模索	ストック売上に寄与

### 「フェーズ3」FY27- データ活用、プラットフォーム化

・ 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	ストック売上に寄与
- マーケットプレイス化 (web3.0)	ストック売上に寄与

▲施策・状況▼	・ フロー重視→ストック重視への営業方法	定着、深耕中
	・ 販売方法の変更 (直販→間接販売へ)	パートナー拡張中
	・ 販売パートナーアライアンス拡張	収益化を優先
	・ SaaSプラットフォーム化の推進 (安価 × 短期間導入)	
・ プロダクトパートナーアライアンス強化 (他プロダクトとのパッケージ開発、販売)	パートナー拡張中	

・ DiscoveriezのOEM提供	ストック売上に寄与/再深耕中
・ 事業提携、M&Aによる事業シナジーの模索	フロー売上 寄与済/進行中
・ 新規事業創出による安定収益の更なる拡大	ストック売上に寄与
・ 他プラットフォームとの連携	ストック売上に寄与/連携強化中
・ SRM Design Lab領域の拡大	
・ Discoveriez AIの拡販 (データ活用、Agent)	ストック売上に寄与/強化中

・ 「フェーズ2」の施策継続	
・ マーケティング利活用促進	
・ データプラットフォーム組成、AI活用によるデータ販売	フロー売上 寄与済
・ 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	ストック売上に寄与

※下線箇所：結果として継続施策を実施している項目

## ■ 投資方針 — キャピタル・アロケーション

「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

### 3つの最適バランスによる企業価値向上

#### 成長投資

Growth Investment

- ・ 経営再建による黒字化、  
新中計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  
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、エンジニア)
- ・ M&A(アクハイアリング含む)

#### 財務健全性

Financial Health

- ・ 経営再建による黒字化を最優先、  
資本効率を高める
- ・ 新中計終了時には財務健全性のある会社へ変貌
- ・ 利益体質へ早期転換、資金調達手段を  
幅広く確保
- ・ GC注記の早期解消(FY2027期間内)を目指す

#### 株主還元

Shareholder Return

- ・ FY2026以降の継続的な黒字化を達成
- ・ 株主優待の継続および拡充
- ・ 新中計終了時には株主配当開始を目指す
- ・ ステークホルダーとともに継続的な企業価値  
向上を実現
- ・ 適切な配当方針の設定

※ 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、2027年6月末日までに進捗状況を反映し公表予定です。

# 05

## 市場環境・競合優位性・成長戦略

Market / Competitive Advantage / Growth Strategy

---

マーケットインの視点と海外展開・パートナー戦略

## ■ 市場環境・チャンス

コンタクトセンター関連市場+クラウド/AI/データセンター市場の拡大を中長期ターゲットとし、アジア圏展開も視野に



拡大する各市場へのアプローチ — 国内×海外×AI×データセンター の領域で持続的な成長機会を獲得

\*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「マーケット市場の現状と展望2023年度版<クラウド型CRM市場編>第7版」(2023/12/11発表)

## ■ 競合優位性

### ノーコード/ローコード国産クラウドサービス×データセンター×サーキュラーエコノミーの独自ポジション

+ AIデータセンター運営 / サーキュラーエコノミー貢献 / 海外展開 — 3事業連携による独自ポジション

当社

Discoveriez

- 組合せ可能な機能(パーツ)が豊富
- 受託開発より短納期、低コスト
- 自社での運用が簡単 / 充実のサポート体制

単機能業種別SaaS

- 限定的な機能が多い
- 低コストだが自社での導入前提
- サポートが限定的

大手システムインテグレーター

- 個別開発が多く、ビジネス変化への対応遅延
- 開発期間が長期かつ費用が高くなる傾向
- 自社での運用が難しい

中小システムインテグレーター

- 単機能であっても個別開発が多い
- 自社での運用が難しく、属人的な運用が多い

← 多機能

単機能 →

多業種利用型/多機能モデル

業界特化型/単機能モデル

## ■ パートナー戦略 — 4区分パートナーモデル

リセラー／コンサルティング／ソリューション／プロダクトの4区分でパートナー共創を加速



※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

■ 顧客基盤 (Discoveriez/JapanSpark)

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情報の取り扱いが多い業種・業界での顧客基盤を確立

Manufacturer / Wholesale Business



Infrastructure / Developer



Contact Center / BPO



Insurance



Media



Retail / Restaurant



Others



# 06

## リスク情報・財務・Appendix

Risk Factors / Financials / Appendix

---

事業等のリスク、KPI推移、ガバナンス、免責事項

## ■ 事業等のリスク

### 成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクと対応策を継続的に管理

凡例: 顕在化可能性 [大/中/小] / 時期 [短期/中長期/不明] / 影響 [大/中/小]





主要リスク	リスクの内容	可能性 / 時期	影響	対応策
継続企業の前提に関する重要事象等	営業損失の計上等により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせる事象または状況が存在(GC注記)。	顕在化済 / 短期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存事業の収益化、新規事業の立ち上げによる業績改善</li> <li>FY2027期間内の早期解消を目指す</li> <li>財務体質の改善、資金調達手段の確保</li> </ul>
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、顧客の企業情報や個人情報等が漏洩するリスク。	中 / 不明	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員・外注先へのセキュリティ教育の徹底</li> <li>プライバシーマーク、ISMSの認証を取得・継続更新</li> <li>社内でのアクセス権限の設定</li> </ul>
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"> <li>サーバの負荷分散、定期的なバックアップの実施</li> <li>専門家による脆弱性診断とその対策の実施</li> <li>有事に備えてBCPを策定</li> </ul>
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"> <li>セールスパートナーの強化(4区分パートナーモデル)</li> <li>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</li> <li>ユーザー会の実施等による既存顧客ネットワーク強化</li> </ul>
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"> <li>プラットフォームの継続的強化(Discoveriez AI等)</li> <li>エンジニアの採用・育成、教育・ナレッジ共有</li> <li>M&amp;Aおよびアクハイアリングの検討</li> </ul>
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の確保が進まない、または流出するリスク。	中 / 中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>採用担当者の増員により、採用活動を強化</li> <li>現従業員のレベルアップを図る教育・ナレッジ共有</li> <li>より適正な評価を実施する新評価制度の立案</li> </ul>

\* 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。

\* GC注記の解消見通しは現時点の経営計画に基づくものであり、将来の経営環境の変化等により実現しない可能性があります。

## ■ KPI推移 — ストック売上、MRR、月次解約率

ストック型収益基盤の積み上げにより、ボラティリティの低い経営を実現

		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	2026年3月期 (目標・修正)	2026年3月期 (実績)
ストック売上 (百万円)	成長性、収益性、 効率性をチェック する財務KPI	150	194	222	322	374	408	420~450 →455~460	 <b>465</b> 開示予想数値達成
月次解約率 (%) *1	成長性に影響する 事業KPI	0.00	0.19	0.03	0.28	0.14	0.36	0.8%未満	 <b>0.74</b> 開示予想数値達成
売上高成長率 (%)		4.2	64.1	-42.8	31.1	-5.6	13.2	50%以上 →52~59%	 <b>47.0</b> 未達 (進捗率90.4%)
(参考) MRR (百万円)		14	17	21	31	33	34	39	 <b>38.6</b> 概ね達成

\*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。

## ■ ガバナンス体制 — 役員一覧

経営体制の継続性を確保し、ステークホルダーから信頼される組織運営を実現

### 取締役

代表取締役	村田 実
取締役	小林 潤一
取締役	中原 真
取締役(社外)	本瀬 建
取締役(社外)	伊藤 翔太

### 監査役

常勤監査役	古原 賢治	常勤
監査役(非常勤)	渡邊 五朗	
監査役(非常勤)	棟田 裕幸	非常勤

### ガバナンスの特徴

- 社外取締役2名、非常勤監査役2名による外部視点の確保
- 経営体制の継続性と独立性のバランスを確保
- ステークホルダーから信頼される経営の実現を目指す

※ 役員体制は2026年6月26日開催の定時株主総会にて選任

## ■ 競争力の源泉 — 技術・知的財産・人材・競合ポジション

### 成長ドライバーとなる技術・知的財産・ノウハウ・人材と、市場における自社ポジションを明示

#### 技術・知的財産

- ノーコード/ローコードの国産クラウド基盤(Discoveriez)
- 顧客接点データを活用したBI/AI技術
- 生成AI活用技術(Discoveriez AI)
- AI駆動開発の推進、研究開発

#### ビジネスモデル・ノウハウ

- SRM(ステークホルダー関係管理)の専門ノウハウ
- 20年以上の顧客対応・VoC活用の実績知見
- パートナー共創モデル(SRM Design Lab)
- 業種横断の課題解決ノウハウの標準化

#### 人材・組織

- エンジニア・カスタマーサクセス体制
- セールス&マーケティングの組織再整備を推進
- 経営体制:代表取締役+社外取締役2名による経営

#### 競合ポジション

- 多業種利用型×多機能モデルのユニークな立ち位置
- 大手SI・単機能SaaSとの差別化ポジション
- ノーコード/ローコード国産クラウドの希少性
- ソフトウェア、ソリューション、ハードウェアの3事業展開

## ■ 重要な契約・許認可等の状況

### 事業の収益構造に重要な影響を与える契約と、事業遂行に必要な許認可等の状況を開示

#### ① 事業計画に関連する重要な契約(適時開示済)

契約・案件	開示日	内容・事業への影響
Japan Spark 事業譲受	2025/5/13	地方創生・観光DX支援サービスの事業譲受。ソリューション事業の新規拡大に寄与。
VoXテクノロジー 子会社設立	2025/8/14	ハードウェア事業の専門子会社を設立(2025/10/01設立)。ハードウェア事業の基盤。
VoX Live サービス開始	2025/10/31	ライブ配信・番組制作サービスを開始。ソリューション事業の新規収益源。
アールデバイス社 資本業務提携	2026/1/14	ハードウェア事業の供給力・専門性を強化。VoXテクノロジーの事業基盤。

#### ② 許認可等の状況

##### 主要事業に必要な許認可

現時点において、当社の主要事業(ソフトウェア/ソリューション/ハードウェア)の遂行に、特別な許認可を要するものではありません。  
子会社VoXテクノロジーにて、古物商許可証を取得済。

##### 取得済の認証・登録

- 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)認証
- ※ 海外展開・新規事業の本格化に伴い、必要な許認可が生じる場合は速やかに開示予定。

※ 上記の適時開示資料の詳細は、当社IRサイトおよびTDnetをご参照ください。

## ■ 免責事項 — 将来の見通しに関する記述について

**本資料に含まれる将来予想は、本資料の日付時点の情報に基づくものであり、リスクや不確実性を含みます**

### 将来予想に関する記述

本資料には、将来の見通しに関する記述(forward-looking statements)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、本資料の日付時点で当社が入手可能な情報に基づいて作成されており、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性を含んでおります。

### 実績との差異の可能性

将来の実際の業績や財務状況は、これらの記述によって明示的または黙示的に示された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、当社が事業を展開する業界の動向、為替変動、技術革新、競合環境の変化、人材確保、規制の変更等が含まれますが、これらに限定されるものではありません。

### 時価総額目標について

本資料に含まれる時価総額の目標数値(FY2028:70億円超)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

### 情報の取り扱い

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おり、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**

---

